

Zagadnienia Doradztwa Rolniczego

KWARTALNIK

3'03⁽³⁵⁾

**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
www.cdr.gov.pl

Rada Programowa:

Edward Arseniuk, Marek Kłodziński, Andrzej Kowalski,
Jędrzej Krupiński, Seweryn Kukula, Aleksander Lewczuk,
Antoni Mickiewicz, Walenty Poczta, Stefan Pruszyński,
Izabela Sikorska-Wolak, Aleksander Szeptycki, Bogdan M. Wawrzyniak

Zespół Redakcyjny:

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

Projekt graf., skład komputerowy:

Alicja Zygmantowska

Druk:

Krajowe Centrum Doradztwa
Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu
Zlecenie nr 27/2003, nakład 800 egz.

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

BOGDAN M. WAWRZYNIAK: Rozwój rolniczych kadr doradczych w Polsce.....	5
GRZEGORZ CETNER: Organizacja doradztwa rolniczego w Republice Irlandii na przykładzie hrabstwa Kildare	15
ARKADIUSZ SADOWSKI: Czynniki uwzględniane w podejmowaniu decyzji produkcyjnych przez rolników w świetle badań wielkopolskiego ośrodka doradztwa rolniczego	36
MATEUSZ ZAKOLSKI: Korzyści ze współpracy grupy producentów trzody chlewnej, gminnej spółdzielni i samorządu terytorialnego	47
TERESA MIŚ, EWA BARAN, HALINA SIKORA: Zmiany charakteru gospodarstw regionu Podkarpacia w aspekcie poprawy ich konkurencyjności	60
WIOLETTA KAWIECKA: Kredyty preferencyjne w opinii rolników.....	68
ANDRZEJ PIOTR WIATRAC: Problemy dostosowania statystyki w sektorze rolnym	76
JACEK LUPA: Udział doradztwa rolniczego w informowaniu rolników i mieszkańców wsi o warunkach integracji z Unią Europejską	85
ALICJA SZCZEPANIAK: Przygotowanie wybranych gmin województwa warmińsko- mazurskiego do pozyskiwania i absorpcji funduszy strukturalnych	93
MIROSLAWA WALISZEWSKA: Analiza porównawcza ustawodawstwa o spółdzielczości w państwach członkowskich Unii Europejskiej	104
WIESŁAWA NOWAK: Żywnościowy produkt lokalny – ochrona w ustawodawstwie unijnym i ustawodawstwie polskim	114
JAN ŚWIETLIK: Szanse dla polskiej produkcji ogrodniczej po integracji z Unią Europejską	121
ADAM SZCZANIECKI: Analiza efektów realizacji Działania 2 programu SAPARD – „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” na podstawie informacji uzyskanych w KCDRRiOW	132

INFORMACJE

ANNA PABICH, BARBARA ODRABIŃSKA: Stan zatrudnienia w doradztwie rolniczym w 2003 roku	148
DANUTA NOWAK: Ochrona zasobów wodnych przed zanieczyszczeniami pochodzenia rolniczego	155
OSKAR WYSOCKI: Rozwój instytucjonalny na obszarach wiejskich na przykładach rolnictwa francuskiego	159
ADRIANNA BOLEWICZ-TATKA: Wyniki XI edycji Konkursu na „Najlepsze wydawnictwo Ośrodków Doradztwa Rolniczego i Regionalnych Centrów Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w 2002 roku”	163
NOWOŚCI WYDAWNICZE.....	167

TABLE OF CONTENTS

ARTICLES

BOGDAN M. WAWRZYŃIAK: A development of agricultural advisory staff in Poland	5
GRZEGORZ CETNER: Organization of agricultural advisory in Republic of Ireland - example of County Kildare	15
ARKADIUSZ SADOWSKI: Factors taken into consideration in the process of making a production decision on the basis of research carried out by agricultural advisory center in Wielkopolska	36
MATEUSZ ZAKOLSKI: Benefits from co-operation between pigs producer group, communal co-operative („gs”) and local government	47
TERESA MIŚ, EWA BARAN, HALINA SIKORA: The changes of farm's character in the region of Podkarpacie – increase of competitiveness.....	60
WIOLETTA KAWIECKA: Preferential credits in farmers opinion.....	68
ANDRZEJ PIOTR WIATRAK: Problems of adaptation the statistics in agricultural sector	76
JACEK LUPA: Participation of agricultural advisory service in the process of information of farmers and rural inhabitants on conditions concerning integration with EU.....	82
ALICJA SZCZEPANIAK: Preparation of chosen communes of warmińsko-mazurskie province to get and absorb structural funds	93
MIROŚŁAWA WALISZEWSKA: A comparative analysis of the European Union member states' laws in respect of co-operatives	104
WIESŁAWA NOWAK: A local food product - protection in EU and polish law	114
JAN ŚWIETLIK: A chance for polish horticulture after integration with UE	121
ADAM SZCHANIECKI: Results analysis of realization of SAPARD programme, Action 2-„Investments on farms” on the basis of information received in nacard	132

INFORMATION

ANNA PABICH, BARBARA ODROBIŃSKA: The number of employed in agricultural advisory in 2003	148
DANUTA NOWAK: Protection of water resources against contaminants from agriculture	155
OSKAR WYSOCKI: Institutional development on rural areas on the example of French agriculture	159
ADRIANNA BOLEWICZ-TATKA: Results of the XI edition of the competition named „The best ODR/RCDRRiOW agricultural periodical in 2002 year”.....	163
PUBLISHING NEWS	167

ARTYKUŁY

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

ROZWÓJ ROLNICZYCH KADR DORADCZYCH W POLSCE

1. Wstęp

Doradcy funkcjonują w naszej rzeczywistości ponad 100 lat, co doprowadziło do wypracowania określonych cech i właściwości, pozwalających na wyodrębnienie ich z większej kategorii zawodowej, jaką jest zawód rolnika. Dla właściwej realizacji swych zadań zawodowych musieli oni posługiwać się instrumentami właściwymi dla socjologa, pedagoga, ekonomisty, technologa itp., przy czym osobiście nie stosowali tej wiedzy w praktyce rolniczej, lecz uczyli, podpowiadali jak postępować, aby strumień innowacji rolniczych znalazł odzwierciedlenie w gospodarstwach rolnych.

Mimo, że zawód doradcy rolniczego wyrósł na gruncie szerszej profesji, jaką jest zawód rolnika, to jego wykonywanie wymaga odpowiedniego przygotowania i kwalifikacji w szerszym zakresie, niż powszechnie uważa się za pożądany. W tym sensie można powiedzieć, że doradcy muszą w większym zakresie poddawać się procesom dokształcania i doskonalenia zawodowego, łącznie z potrzebą kończenia studiów podyplomowych i specjalistycznych.

Tak więc zawód doradcy rolniczego możemy określić jako zespół czynności, do których wykonywania dana osoba uzyskuje społecznie wymagane przygotowanie teoretyczne i praktyczne, a swoje posłannictwo traktuje jako misję realizowaną w nieco opóźnionym w rozwoju środowisku społeczno-gospodarczym. Profesjonalizacji zawodu doradcy rolniczego ma charakter ewolucyjny, jako następstwo rozwoju nauki i wyłaniania się wśród doradców podgrup zawodowych w postaci agronoma, zootechnika, oświatowca, ekonomisty, technologa, informatyka itp. Czynnikiemami decydującymi o przeobrażeniach zawodu doradcy są więc zmiany w samej nauce jako źródle wiedzy, z drugiej zaś strony zmiany w samych gospodarstwach rodzinnych, które oczekują porad na coraz wyższym poziomie intelektualnego wsparcia procesów rozwojowych.

Celem artykułu jest ukazanie rozwoju rolniczych kadr doradczych w Polsce na przestrzeni dłuższego okresu czasu, ze szczególnym zwróceniem uwagi na płeć, wykształcenie i staż pracy.

2. Charakterystyka kadr doradczych w okresie międzywojennym

Potrzebę udzielania pomocy rolnikom odczuwało samoistnie wiele osób, które wiedzione postąpaniem społecznym docierały na wieś, aby podzielić się swoją wiedzą i zwrócić uwagę na podstawowe braki agrotechniczne czy zootechniczne. Poradnictwo to przybierało postać pogadanki czy po prostu odczytania gazetki rolniczej, zaś najlepszym miejscem i czasem było zgromadzenie rolników po mszy w niedzielę.

Obok nurtu społecznikowskiego zaczęto wyłaniać profesjonalnych doradców, najpierw w spółdzielczości mleczarskiej (w 1883 r.), potem pojawił się inspektor hodowlany (1911 r.) oraz instruktorka ds. kobiet (1918 r.) [Bronikowski 1934].

Po odzyskaniu niepodległości w 1918 r. dążono do unifikacji towarzystw i organizacji rolniczych, które powstawały pod różnymi zaborami. Kadra doradczą skupiona była w izbach rolniczych, związkach kółek rolniczych, sekcjach branżowych spółdzielczości rolniczej i stacjach doświadczałnych. Dużą rolę doradczą odgrywali nauczyciele zawodu niższych szkół rolniczych, w których łączyli funkcje dydaktyczne z upowszechnieniowymi.

Według danych Ministerstwa Rolnictwa poziom wykształcenia instruktorów rolnych przedstawia tabela 1.

Analizując tę tabelę można powiedzieć, że zadziwiająco dużo było osób z wyższym wykształceniem (25,1%), co świadczyło o atrakcyjności zawodu. Przygniatającą pozycję miało przygotowanie na poziomie gimnazjalnym (38,2%) oraz niższym (31,6%).

Analizując staż pracy, około 30% instruktorów wykazywało się 2-5-letnim stażem, 21% legitymowało się stażem od 5 do 10 lat i pozostali 10-15-letnim stażem. Przeciętny wiek instruktorów wynosił około 40 lat, przy wahaniach w granicach od 24 do 61 lat życia. Był to zawód typowo męski [Pawlikowski 1975].

Doradcy przy wykonywaniu zawodu odczuwali braki swojego wykształcenia i mówili o konieczności doksztalcenia i podnoszenia kwalifikacji.

Tabela 1

Poziom wykształcenia instruktorów rolnych (1939)

Wykształcenie	Liczba	Procent
Akademickie	273	17,7
Wyższa Szkoła w Cieszyńie	114	7,4
Licealne	28	1,7
Gimnazjalne	590	38,2
Niższe	488	31,6
Różne	52	3,4
Razem	1545	100,0

Źródło: W. Pawlikowski: Agronomia społeczna. Cz. 1. Rozwój agronomii społecznej w Polsce w latach 1918-1939. PWN, Warszawa 1975.

3. Kształtowanie się zawodu doradcy po II wojnie światowej

Cechą charakterystyczną kadr doradczych po II wojnie światowej było systematyczne zmienianie przynależności organizacyjnej, ogromny wzrost liczebny, feminizacja tego zawodu i utrzymywanie się przez dłuższy okres czasu wykształcenia średniego.

Ze zrozumiałych względów zaraz po zakończeniu działań wojennych doradców z wyższym wykształceniem skierowano na bardziej odpowiedzialne stanowiska. Natomiast doradcy borykali się w problemami osadnictwa na ziemiach odzyskanych, z nowymi gospodarstwami powstającymi w wyniku reformy rolnej oraz migracją rolników z terenów przeludnionych na ziemie dysponujące lepszą strukturą agrarną.

Pierwszą instytucją, która zatrudniła doradców były izby rolnicze, które jednak szybko zlikwidowano (styczeń 1947 r.), jako nie pasującą do wizji rolnictwa kolektywizowanego.

Pierwsze wiarygodne informacje otrzymujemy dopiero po 1957 r., kiedy to reaktywowano kółka rolnicze i zaczęto zatrudniać pierwszych instruktorów rejonowych. Byli to instruktorzy „uniwersalni”, którzy mniej zajmowali się funkcjami typowo doradczymi, więcej zaś pracą administracyjną, związaną z organizowaniem zebrań kółek rolniczych, pisanie protokołów, dbaniem o składki, rozprowadzaniem kalendarzy rolniczych itp. Musimy pamiętać, że w 1959 r. przyjęto ustawę o Funduszu Rozwoju Rolnictwa, której celem było wprowadzenie zespołowej mechanizacji rolnictwa w oparciu właśnie o kółka rolnicze. Rolą służby rolnej było przekonywanie rolników do tej nowej idei i nakłanianie ich do podpisywania list dotyczących tworzenia najpierw kółkowych baz maszynowych, a potem międzykółkowych baz maszynowych (MBM – od 1965 r.).

Nabór do nowo tworzonych służb doradczych zaskoczył kadrę inżyniersko-techniczną rolnictwa, jak również szkolnictwo rolnicze, zarówno to średnie jak i wyższe. W 1957 r. wprowadzono 5-letni okres nauczania w technikach rolniczych. Tak więc na maturzystów nowej generacji, bez obciążeń programowych z epoki kolektywizacji, należało trochę poczekać. Przedmiot „doradztwo rolnicze” do programów nauczania średnich szkół rolniczych wprowadzono dopiero w 1981 r.

Również w byłych wyższych szkołach rolniczych, a potem w akademiach rolniczych najpierw zaczęto powoływać Ośrodki Rozwoju Postępu Technicznego w Rolnictwie (od 1961 r.), by w 1967 r. przekształcać je stopniowo w Zakłady Upowszechniania Postępu w Rolnictwie. Ich status i zadania obejmowały organizowanie konferencji naukowych, wdrażanie i upowszechnianie postępu rolniczego, ale własnych i zakończonych wyników badań, bez silenia się na wprowadzanie nowych rozwiązań do gospodarstw rolników. Chodziło bardziej o promocję własnej uczelni, aniżeli o skuteczność poczynań adaptacyjnych i innowacyjnych.

Dopiero na początku lat 70. zaczęto organizować Zakłady Doradztwa Rolniczego, by potem przekształcić je w Katedry. Zakłady (Katedry) zajęły się metodyką doradztwa rolniczego oraz badaniami funkcjonowania służb doradczych, skutecznością zastosowanych procedur przy wprowadzaniu postępu rolniczego w oparciu o różne formy w postaci poetek, konkursów, wizytacji, odwiedzin sąsiedzkich czy wyjazdów terenowych.

Pierwszy nabór nowych doradców po 1957 r. dokonywał się wśród okolicznych mieszkańców, którzy legitymowali się przynajmniej zasadniczym przygotowaniem rolniczym i znali z autopsji realia wsi. Według badań J. Stelmacha wśród służby rolnej były nawet osoby z wykształceniem podstawowym, co ilustruje tabela 2 [Stelmach 1963].

Sytuacja uległa pewnej poprawie odnośnie parametrów wykształcenia, kiedy w 1960 r. wprowadzono zamiast instruktorów rejonowych agronomów gromadzkich, a od 1963 r. dodatkowo zootechników gromadzkich, zaś cała służba podlegała organizacyjnie powiatowym związkom kółek rolniczych. Wobec nowych zadań, jakie postawiono przed tą służbą, zaczęto weryfikować ją pod względem przydatności zawodowej, a także przyglądać się wykształceniu, stażowi pracy, płci oraz oceniać skuteczność oddziaływania doradczego. W tym okresie dysponowano już pierwszymi absolwentami techników rolniczych, którzy ukończyli je według nowych programów nauczania.

Tabela 2

Liczba instruktorów rolnych z uwzględnieniem poziomu wykształcenia

Rok	Liczba instruktorów rejonowych	Wyższe		Średnie		Zasadnicze		Podstawowe	
		Liczba	Procent	Liczba	Procent	Liczba	Procent	Liczba	Procent
1958	2077	155	7,5	1556	74,9	352	16,9	14	0,7
1959	2558	205	8,0	2003	78,3	302	11,8	48	1,9
1960	3893	284	7,3	2931	75,3	268	6,9	400	10,3

Źródło: J. Stelmach: Od instruktora rejonowego do agronoma. „Wieś Współczesna” 1963, nr 5.

Również plany i programy pracy doradczej uległy poważnej zmianie. Odchodzono stopniowo od prac typowo administracyjnych na rzecz zadań agro- i zootechnicznych, związanych z całokształtem poczynąń nazywanych wówczas ogólnym mianem agrominimum. Warto tutaj przypomnieć ustawę o hodowli roślin i nasiennictwie z 1961 r., o ochronie roślin uprawnych (1961 r.), o hodowli zwierząt gospodarskich (1960 r.) czy uchwałę w sprawie agrominimum (1963 r.).

Wykonanie zadań zawartych w ustawach adresowane było właśnie do agronomów i zootechników, którzy wspólnie z władzami prezydium gromadzkiej rady narodowej musieli opracowywać plany wymiany materiału siewnego, ustalać zadania rzeczowe oraz zaopatrzenie wsi w środki ochrony roślin i aparaturę,

uczestniczyć w kontraktacji czy wreszcie przystąpić do upowszechniania postępu zootechnicznego i zoohigienicznego.

W latach 1960-1967 ogólna liczba agronomów gromadzkich wzrosła odpowiednio z 3893 do 5289 osób (26,4%), lecz liczba zatrudnionych z wyższym wykształceniem zmalała z 7,5% do 4,6%. Nadal w tej grupie zawodowej były osoby z wykształceniem zasadniczym i podstawowym (15,8%). W tamtych latach okazywało się, że status wykształcenia nie był wcale dominującym czynnikiem świadczącym o sprawności i skuteczności pracy doradczej. Ówczesne badania wykazywały, że doradca o dużym stażu pracy i doświadczeniu zawodowym, a przy tym cieszący się zaufaniem rolników, dobrze funkcjonował w środowisku wiejskim i był przez nich akceptowany. W latach 60. rozpoczęło się zjawisko feminizacji tego zawodu, jako wtórny skutek napływu kobiet do techników rolniczych. Liczba kobiet wśród kadry agronomów wzrosła z 789 (15,2%) w 1964 r. do 960 (18,2%) w 1968 r.

Kobiety w pierwszej fazie funkcjonowania w roli doradczyń były różnie przyjmowane przez środowisko wiejskie. Na ogół znały wieś i rolnictwo od strony teoretycznej, mniej zaś miały doświadczenia i to zdobytego na ogół w dawniejszych PGR. Rolnicy patrzyli na kobiety – doradczynie z podejrzliwością i nieufnie, mając świadomość ich niekompetencji i obawy przed „kłopotliwymi” pytaniami, które wprowadzały je w popłoch. Stąd ich ucieczka od doradztwa bezpośredniego na rzecz podejmowania pracy „papierkowej” w biurze urzędu gromady [Wawrzyniak 1991].

4. Zmiany w strukturze zatrudnienia kadr doradczych po 1968 r.

Z uwagi na ścisłe związki administracyjne, jakie zachodziły między służbą doradcą a gromadą, zdecydowano się przenieść tę służbę z powiatowych związków kółek rolniczych do prezydiów gromadzkich rad narodowych. Jednocześnie z tą decyzją reorganizacyjną zwiększono liczbę stanowisk doradczych, bowiem oprócz agronoma i zootechnika gromadzkiego, wprowadzono dodatkowo stanowiska ich asystentów oraz referenta rolnego.

Pomijając całą otoczkę polityczną towarzyszącą tym przemianom, z naszego punktu widzenia ważne jest stwierdzenie, że w każdej gromadzie pojawiło się 5 stanowisk doradczych, przy czym 3 stanowiska były o niższej randze służbowej i kategorii zaszeregowania. Znając fakt niskiego wynagradzania służby doradczej, nietrudno domyślić się, że asystent agronoma czy zootechnika gromadzkiego mógł zarabiać tylko mniej. W tej sytuacji funkcje asystenta i referenta rolnego obejmowały na ogół kobiety i od tego czasu licząc mamy do czynienia z drugą fazą feminizacji tego zawodu. O ile poprzednio stopień sfeminizowania utrzymywał się na poziomie 15-18%, to z chwilą reorganizacji służb rolnych liczby te co roku zaczęły narastać. Można nawet powiedzieć, że niemal cały przyrost służby

rolnej odbywał się w oparciu o pozyskiwanie kobiet. Duży był udział kobiet w zawodach zootechnicznych. Kobiety na ogół legitymowały się wykształceniem średnim oraz małym stażem pracy w rolnictwie. Ponadto część spośród nich wywodziła się ze środowisk pozarolniczych, a więc mało znała rolnictwo od strony praktycznej.

Tabela 3

Udział kobiet w składzie gromadzkiej służby rolnej w 1969 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	W tym kobiet	Procent
Agronom gromadzki	4586	968	21,1
Zootechnik gromadzki	3319	1261	38,0
Asystent agronoma	1102	476	43,2
Asystent zootechnika	667	363	54,4
Razem	9674	3068	31,7

Źródło: B. M. Wawrzyniak (1991): Doradztwo rolnicze. Cz. I. Rozwój służby rolniczej i doradczej w Polsce.. WTN, Wrocław.

Wprowadzenie w 1973 r. nowego podziału administracyjnego kraju (ustanowienie gmin zamiast gromad) stanowiło przesłankę do przeprowadzenia kolejnych zmian w zakresie organizacji służby rolnej. Generalną zasadą było zlikwidowanie odrębnych stanowisk – agronoma oraz zootechnika – i wprowadzenie w to miejsce stanowiska instruktora rolnego. W skład gminnej służby rolnej obok kierownika wchodził instruktorzy ogólnogminni, instruktorzy specjalistyczni (ds. wgd, ds. budownictwa wiejskiego, ds. melioracji i łąkarstwa) oraz instruktorzy rejonowi.

Od tego momentu licząc obserwujemy istotne zróżnicowanie pod względem wykształcenia tej służby. W 1975 r. stanowiska kierowników były w 26,9% opanowane przez osoby z wyższym wykształceniem, gdy tymczasem wśród instruktoresk wgd takim poziomem wykształcenia mogło poszczycić się tylko 6,0% osób, zaś melioracji i łąkarstwa – 5,5%.

Ogólnie biorąc kwalifikacje formalne gminnej służby rolnej były niskie. Natomiast ten niski poziom wykształcenia i jednostronny na ogół rolniczy profil kwalifikacji powodował konieczność podejmowania bardzo intensywnego doskonalenia i doskonalenia zawodowego.

Wykształcenie obrazuje jedynie jedną stronę wartości pracownika doradztwa rolniczego. Dopiero wyższe wykształcenie połączone z długim stażem pracy i odbytą praktyką może dać pełnowartościowego pracownika.

5. Profil służby doradczej w ramach wojewódzkich ośrodków postępu rolniczego

W 1975 r. wprowadzono odmienny podział administracyjny kraju od dotychczas obowiązującego, a mianowicie zlikwidowano powiaty, a liczbę województw podniesiono do 49. Dla reorganizatorów życia zawodowego doradców pojawiła się niebywała okazja zaprezentowania nowej idei w postaci WOPR. Każde nowe województwo miało ambicję stworzyć taki ośrodek w możliwie dogodnym miejscu, a przy tym z ambitnymi planami rozwoju na przyszłość.

Struktury organizacyjne zrazu narzucone centralnie, z czasem zaczęły się różnicować. Wprowadzono przynajmniej trzy poziomy zatrudnienia doradców, poczynawszy od zakładowych specjalistów WOPR, poprzez kierowników rejonów i rejonowych specjalistów do specjalistów gminnych. Dawne powiaty wykorzystano do lokalizacji rejonów, z uwagi na dogodne położenie wobec gmin i dobre połączenia komunikacyjne.

Służbę doradczą rekrutowano przede wszystkim spośród inspektorów doradztwa specjalistycznego ds. produkcji roślinnej i zwierzęcej dawniejszych RRZD oraz gminnej służby rolnej. Zanotowano również napływ nowej kadry, zwłaszcza na stanowiska dyrektorów i ich zastępców, z uwagi na panującą nomenklaturę przy ich obsadzaniu.

W pierwszej fazie tworzenia WOPR dość dokładnie przyglądano się zatrudnionym doradcom, biorąc pod uwagę ich kompetencje i doświadczenia. W 1982 r. nadeszły dyrektywy nakazujące przejście (tzw. umowa ustrzycko-rzeszowska) służby instruktorsko-doradczej z urzędów gmin, w celu uwolnienia ich od mitręgi administracyjnej i przydzielenia zadań typowo doradczych. Decyzja dotyczyła ok. 8,5 tys. instruktorów, których dołączono do już zatrudnionych 5,5 tys. doradców WOPR, w związku z czym mieliśmy do czynienia ze swoistym zjawiskiem „przeorganizowania instytucji”. Uległy znacznemu pogorszeniu parametry nowej zbiorowości doradców, w tym obniżeniu uległ poziom wykształcenia wyższego z 80% do 30%, a ponadto nastąpił proces fluktuacji kadr, poprzez rezygnację osób nie radzących sobie w nowej rzeczywistości.

W pierwszym okresie po przejściu części gminnej służby rolnej do WOPR nastąpiła konfrontacja obu grup pracowniczych: z jednej strony dotychczasowych doradców WOPR, którzy charakteryzowali się dobrą opinią i autorytetem w środowisku wiejskim, z drugiej zaś strony nowo pozyskanych doradców, którzy musieli przejść z pozycji urzędników na pozycję specjalisty, porzucić biurka i zająć się upowszechnianiem rolnictwem.

Z powyższej tabeli wynika, że stosunkowo wysokim wykształceniem charakteryzowali się zakładowi specjaliści i kierownicy rejonów. W parze z tym szedł odpowiedni staż pracy, który był wyższy w przypadku osób pełniących funkcje kierownicze. W składzie kadry doradczej WOPR nadal duży odsetek (55%)

zajmowały kobiety. W niektórych byłych województwach, np. piotrkowskim, krośnieńskim, katowickim, lubelskim, skierniewickim liczba zatrudnionych kobiet przekroczyła 60%. Wysoki stopień feminizacji tego zawodu jest z jednej strony odzwierciedleniem struktury absolwentów, z drugiej zaś świadczy o niskim poziomie wynagrodzenia. Podobnie dzieje się w zawodzie nauczyciela.

Tabela 4

Charakterystyka zawodowa kadry doradczej WOPR w 1986 r. (w %)

Wyszczególnienie	Wykształcenie		Staż pracy	
	Wyższe	Średnie	Do 5 lat	Pow. 5 lat
Zakładowi specjaliści	86,8	13,2	17,3	82,7
Kierownicy rejonów	81,4	18,6	3,1	96,9
Rejonowi specjaliści	40,6	59,4	19,6	80,4
Specjaliści wgd	18,9	81,1	23,5	76,5
Średnio	46,7	52,3	18,9	81,1

Źródło: Jak tabela 3 [Wawrzyniak 1991].

Proces wzrostu liczby zatrudnionych w WOPR (w 1989 r. – 21,5 tys. osób) został gwałtownie zatrzymany w 1991 r. w momencie utworzenia ośrodków doradztwa rolniczego. Od tego czasu w zatrudnieniu występuje zjawisko „zjeżdżania w dół” po równi pochyłej, jako następstwo przyznawania coraz mniejszych dotacji i w konsekwencji rozstawania się z pracownikami w pełni twórczych sił doradczych.

Polityka zatrudnienia była kompromisem między tym co konieczne i niezbędne, a tym co wynikało z zadań i obowiązków jakie postawiono przed ODR. Obecnie sytuacja w ODR jest powszechnie znana, dlatego nie zachodzi potrzeba jej omawiania.

6. Podsumowanie

W Polsce przez państwowe organizacje rolnicze o charakterze doradczym przewinęło się wiele tysięcy osób, zaliczając krótszy lub dłuższy staż pracy na niwie doradczej. Niektórzy spośród byłych doradców wspominają ten czas jako ważne doświadczenie zawodowe, mniejszy odsetek traktował to zatrudnienie jako konieczność życiową.

Spośród nich wywodzi się wcale liczna kadra fachowców, którzy znaleźli się wśród samorządów terenowych, wygrywając wybory na wójtów gmin, burmistrzów i starostów powiatowych, a także wchodząc do rad samorządowych poszczególnych szczebli. Doradcy dobrze się sprawdzili niemal na wszystkich funkcjach, zajmując stanowiska prezesów, dyrektorów, kierowników, specjalistów, organizatorów itp.

Wadą polskiego doradztwa była częsta jego reorganizacja i przenoszenie służb rolnych z instytucji do instytucji. Pociągało to za sobą wielką fluktuację kadr doradczych i co się z tym wiąże, brak wypracowania wyrazistego profilu sylwetki pracownika doradztwa rolniczego. O takiej jednorodnej i jednolitej sylwetce można mówić tylko w sytuacji utrzymania zawodu w oparciu o takie same kryteria przez kilka dziesiętków lat.

Doradztwo otwarło się nie tylko na absolwentów średnich szkół rolniczych jak to działo się początkowo, ale także na absolwentów szkół wyższych. Wykształcenie obrazuje tylko intelektualne przygotowanie do podjęcia określonego zawodu. Dopiero zestaw cech związanych z wykształceniem, stażem pracy i płcią obrazuje rzeczywisty potencjał kadry doradczej i określa poziom mobilności do dobrego spełniania obowiązków doradczych. Z kolei na mobilność zawodową składają się takie czynniki, jak cechy psychofizyczne, wolicjonalne, cechy charakteru, nawyki i przyzwyczajenia, a zwłaszcza motywy skłaniające do rzetelnego wykonywania zadań w sferze postępu rolniczego.

W wielkiej grupie rolniczej kadry inżynierijno-technicznej możemy mówić o wyodrębnieniu się wyrazistej podgrupy doradców, którzy działają na rzecz gospodarstw rodzinnych, podpowiadając im, jak mają postępować, aby osiągnąć sukces w produkcji rolniczej. Tak więc sukces rolników jest pośrednio sukcesem doradców, który nie zawsze jest dostrzegany na końcu bilansu zysków i strat, ponieważ wprowadzanie innowacji trwa długie lata, zaś udział doradców w tym procesie nie zawsze jest jednoznacznie wyrazisty.

Wydaje się, że o sylwetce doradcy rolnicy przypomną sobie po naszym wejściu do Unii Europejskiej, gdy staną przed dylematem wybrania właściwej ścieżki rozwoju i gdy natrafią na bariery korzystania z różnych funduszy unijnych.

LITERATURA

1. Bronikowski W. (1934): Drogi postępu chłop polskiego. PINGW, Warszawa.
2. Pawlikowski W. (1975): Agronomia społeczna. Cz. 1. Rozwój agronomii społecznej w Polsce w latach 1918-1939. PWN, Warszawa.
3. Stelmach J. (1963): Od instruktora rejonowego do agronoma. „Wieś Współczesna”, nr 5.
4. Wawrzyniak B. M. (1991): Doradztwo rolnicze. Cz. I. Rozwój służby rolnej i doradczej w Polsce. WTN, Włocławek.

BOGDAN M. WAWRZYNIAK

ROZWÓJ ROLNICZYCH KADR DORADCZYCH W POLSCE

STRESZCZENIE

Celem artykułu było przedstawienie rozwoju rolniczych kadr doradczych w Polsce. Analizie poddano wykształcenie doradców, ich płeć i staż pracy, co scharakteryzowano na przestrzeni około 100 lat.

W wyniku analizy stwierdzono, że zawód doradcy wyłonił się z kadry inżynieryjno-technicznej rolnictwa, tworząc podgrupę zawodową. Cechą charakterystyczną tej podgrupy była stopniowa feminizacja zawodu, przyciąganie do pracy ludzi z coraz wyższym wykształceniem i znających specyfikę pracy terenowej.

BOGDAN M. WAWRZYNIAK

A DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ADVISORY STAFF IN POLAND

SUMMARY

The aim of the article was to show a development of agricultural advisory staff in Poland. There were analyzed several factors such as education level, gender and duration of work period of the advisory officers, which were characterized during about 100 of years.

The results of analysis showed that the profession of advisory officers appeared from agricultural engineers, creating the peculiar and characteristic professional group. The main feature of this group was gradual increase of women employment and attraction to the job people with more and more higher education level, and knowing specificity of local work.

GRZEGORZ CETNER

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

ORGANIZACJA DORADZTWA ROLNICZEGO W REPUBLICE IRLANDII NA PRZYKŁADZIE HRABSTWA KILDARE ¹

1. Wstęp

Republika Irlandii pod względem obszaru zajmuje 6.900.000 ha - co przekładając na polskie warunki wynosi np. 2,31 razy więcej od Wielkopolski – i podzielona jest na hrabstwa (county), które mogą być odpowiednikiem polskich powiatów. Podstawową jednostką doradczą jest biuro doradcze umiejscawiane na poziomie hrabstwa. Bezpośrednio biura te podlegają jednej centralnej siedzibie, która do niedawna znajdowała się w stolicy kraju, w Dublinie. Z powodów ekonomicznych (redukcja zatrudnienia, wysokie koszty utrzymania budynku w mieście) budynek został sprzedany, a siedziba jest przenoszona o około 120 km, na tereny wiejskie.

Rolnictwo irlandzkie oparte jest na hodowli (bydło i owce). Uprawami polowymi zajmuje się niewielki odsetek gospodarstw (9 % gruntów rolnych). W krajobrazie irlandzkim dominują łąki i pastwiska (razem 80% powierzchni rolnej kraju). Średnia powierzchnia irlandzkiego gospodarstwa rolnego wynosi 32 ha (w Polsce ok. 9,5 ha), liczba gospodarstw 135.000 (w Polsce ponad 1,8 miliona) i ciągle spada. Irlandzcy doradcy prognozują, że jeszcze blisko ¼ farm zaprzestanie swej działalności w przeciągu kolejnych kilku lat. Ponad połowa gospodarstw korzysta z programów rolno-środowiskowych, a zmiany w tych programach dają nadzieję objęcia nimi ⅔ farm [Fact... 2003].

Doradztwo rolnicze w Republice Irlandii prowadzone jest głównie przez Teagasc (czyt. czagas), krajową instytucję podległą Departamentowi Rolnictwa i Żywności (w randze ministerstwa). Nie jest jednak jedyną działalnością tej

¹ Artykuł przygotowany w efekcie 2-tygodniowego wyjazdu szkoleniowego w ramach projektu bliźniaczego pn.: „Krajowy System Doradztwa Rolniczego”.

instytucji. Teagasc prowadzi działalność badawczą, a także kieruje szkołami rolniczymi Irlandii. Badania, oświata, a także doradztwo rolnicze posiadają jedno kierownictwo. Oprócz Teagasc współistnieją na rynku usług doradczych inne, prywatne firmy konsultingowe, prowadzące zazwyczaj działalność w okrojonym zakresie, np. doradztwo technologiczne lub pomoc w sporządzaniu biznes-planów itp. (pod tym względem polskie spektrum usługodawców zaczyna wyglądać podobnie, głównie w wyniku okazji jaką dla wielu podmiotów stał się program SAPARD i zapowiadane, poakcesyjne instrumenty finansowania rolnictwa i obszarów wiejskich). Doradztwo prowadzone przez Teagasc, podobnie jak przez inne instytucje doradcze, jest płatne.

Dane porównawcze dotyczące rolnictwa irlandzkiego i polskiego przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Porównanie rolnictwa Irlandii i Polski

Kategoria	IRLANDIA	POLSKA
Powierzchnia kraju	6.900.000 ha (0,22 x Polska)	31.268.502 ha (4,53 x Irlandia)
Użytki rolne	4.400.000 ha (64%)	16.899.300 ha (54%)
Użytki leśne	650.000 ha (9,4%)	9.089.500 ha (29,1%)
Wykorzystanie użytków rolnych (w %)	łąki/pastwiska – 80% uprawy polowe – 9% pastwiska trudne, górskie – 11%	łąki/pastwiska – 21,1% uprawy polowe – 77,3% sady – 1,6%
Zatrudnienie w sektorze rolno- spożywczym	9,5 % pracujących	28,87% pracujących
Liczba gospodarstw	136.500	1.881.642
Liczba osób pracujących w gospodarstwach	240.100	4.236.609
Średnia wielkość gospodarstwa	32 ha	9,54 ha
Liczebność zwierząt	bydło = 6.332.800 owce = 4.828.500 świnie = 1.781.500 drób = 13.208.400	bydło = 5.501.000 owce = 345.300 świnie = 18.707.000 drób = 198.783.500
Powierzchnie pod uprawami	zboża = 299.300 ha ziemniaki = 15.400 ha buraki cukrowe = 31.300 ha	zboża = 8.294.000 ha ziemniaki = 803.000 ha buraki cukrowe = 303.000 ha

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z literatury [Fact... 2003, Rocznik... 2002].

2. Hrabstwo Kildare, czyli przykładowy obszar działania doradcy

2.1. Krótka charakterystyka

Powierzchnia hrabstwa Kildare to 166.172 ha. 20% tego areału, a więc 33.587 ha, zakwalifikowano do obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Średnia powierzchnia gospodarstwa na tym terenie to 56 ha - należy ona do największych w kraju. Głównym kierunkiem produkcji rolnej hrabstwa, podobnie jak i całego kraju, jest hodowla bydła mięsnego. Zarejestrowanych jest 2400 właścicieli stad (wszystkich jest około 3000), co w praktyce oznacza, że hodowlę tę prowadzi się prawie w każdym gospodarstwie. Krowy mamki hodowane są w 950 farmach, a średnia wielkość stada to 19 krów. 90% produkcji wołowiny jest eksportowana poza obszar hrabstwa (w większości także i kraju).

Rolnicy w 723 gospodarstwach zajmują się uprawami, z czego powierzchnia 165 gospodarstw przekracza 50 ha, a 57 gospodarstw to farmy większe niż 100 ha. Główne uprawy to jęczmień jary i ozimy (browarny i paszowy), pszenica ozima, buraki cukrowe, ziemniaki i uprawy strączkowe.

W hrabstwie Kildare jest 685 stad owiec. Są to w większości duże stada. Tylko 40% stad ma mniej niż 200, a 20% mniej niż 100 maciorek. Jest to potężna gałąź irlandzkiego rolnictwa, nie mniej jednak w roku 2001 na terenie hrabstwa zaobserwowano spadek ilości stad o 10%.

Produkcja mleka umiejscowiona jest w 249 gospodarstwach. Silnie rozwijającą się gałęzią dywersyfikującą działalność rolniczą na terenie hrabstwa jest szkółkarstwo. Znajduje się tutaj 29 szkółek, których produkcja to więcej niż 25% produkcji szkółkarskiej całego kraju. Branża ta notuje stały wzrost szacowany na 5% w skali roku [County... 2003].

2.2. Kadra doradcza hrabstwa Kildare

Siedzibą biura doradczego hrabstwa jest Naas (czyt. Nees), niewielkie miasteczko położone na południowy zachód od Dublinu. W biurze Teagasc pracuje 15 doradców, pod kierownictwem Larryego O'Loughlina (Chief Agricultural Officer). 6 osób to doradcy ds. rozwoju rolnictwa (Agriculture Development Officer), zajmujący się poszczególnymi branżami. Ich liczba i zakres działania waha się pomiędzy hrabstwami, co wiąże się zarówno z wielkością hrabstw, ilością gospodarstw na ich terenie oraz z kierunkami prowadzonej produkcji. W Naas poszczególni doradcy to specjaliści z dziedzin: bydło mięsne i owce (1 osoba), bydło mięsne i konie (1), produkcja mleka (2), uprawy polowe (1) i ogrodnictwo (1). Ponadto jedna osoba zajmuje się zagadnieniami wiejskiego gospodarstwa domowego i ekstensyfikacją rolnictwa. Oprócz kadry doradczej zatrudnionych jest 3 pracowników technicznych, jedna osoba zarządzająca kadrami, oraz trzy osoby do prac biurowych.

Oprócz biura w Naas istnieje pomocnicze biuro w Athy, gdzie pracuje 6 osób – połowa z nich to doradcy ds. rozwoju rolnictwa (uprawy – 1 osoba; edukacja i BHP – 1; programy rolno-środowiskowe – 1), a druga połowa to urzędnicy biurów.

Łącznie zatem, na terenie hrabstwa, w strukturze Teagasc pracuje 21 osób [County... 2003].

Doradcy przyjmują klientów w biurze, w godzinach od 9.30 do 11.00, po czym wykonują inne czynności doradcze (rodzaje podejmowanej działalności wymieniano w pkt. 3.5. i 3.6.).

3. Planowanie działalności doradczej

3.1. Plan działalności na terenie hrabstwa

Teagasc, jak każda instytucja działająca na wolnym rynku usług, w tym usług doradczych, przyjęła strategię długofalowego planowania, w której określone zostały grupy celowe (klienci) usług doradczych i szkoleniowych, kluczowe działania i inicjatywy jakie są do podjęcia w okresie objętym strategią. Elementem przyjętej strategii jest program, określony mianem Biznes-planu Hrabstwa Kildare, obejmujący aktualnie okres 2001-2006, a więc okres pokrywający się z okresem planistycznym UE. Nie jest to przypadkowe, jako że każdy nowy okres planistyczny przynosi w krajach UE pewnego rodzaju rewolucje w zakresie Wspólnej Polityki Rolnej czy też polityki strukturalnej, toteż i zadania doradztwa rolniczego dopasowują się za każdym razem do nowych wyzwań z tym związanych.

Uszczegółowieniem programu jest wydawany corocznie, precyzyjnie określający rodzaje i liczbę zadań dla doradztwa, roczny plan „Teagasc County Kildare Business Plan 2003” [County... 2003]. Dyskusja nad nim rozpoczyna się w styczniu. Doradcy na terenie hrabstwa analizują dane statystyczne dotyczące gospodarstw na ich terenie, w szczególności zmian w strukturze rolnictwa w hrabstwie, w wyniku czego możliwe są do określenia potrzeby w zakresie ich działań. Za poszczególne branże odpowiedzialni są doradcy. To oni analizują sytuację, planują liczbę działań i określają wskaźniki ich wykonalności oraz – co ważne – skuteczności. Wskaźnikami wykonalności (performance indicators) są: liczba klientów, opracowanych wniosków, planów, przeprowadzonych demonstracji czy spotkań grup dyskusyjnych itp. Natomiast podstawowym wskaźnikiem skuteczności (effectiveness indicator) jest wysokość pomocy, wyrażona w Euro, jaka trafiła do danego gospodarstwa z funduszy UE w wyniku podjętych działań doradczych oraz ogólny wynik finansowy gospodarstwa.

Ostateczna wersja planu rocznego jest publikowana w marcu i jest dostępna do wglądu w siedzibie Teagasc. Jest ona przesyłana także do Departamentu Rolnictwa i Żywności, do Dublina, lecz raczej jako forma informacji o podejmowanych lokalnie działaniach, a nie jako podstawa do określania budżetu danej

jednostki. Budżet bowiem określany jest ogólnie przez ministerstwo. Ogólnie dostępna kwota z budżetu narodowego, przeznaczona na doradztwo jest dzielona przez liczbę doradców w kraju, a następnie przydzielana każdej jednostce doradczej w wysokości odpowiadającej liczbie doradców w niej pracującej. Należy jednak wiedzieć, że budżet państwa jest tylko częścią środków z jakich utrzymuje się Teagasc. Pozostała część budżetu pochodzi z opłat pobieranych od klientów (rolników) za poszczególne usługi (przykładowy cennik usług podano w pkt. 3.6. artykułu). Zasilanie Teagasc przez budżet państwowy ma stałą tendencję spadkową.

3.2. Plan roczny działania Teagasc na przykładzie Kildare

Plan działania Teagasc odzwierciedla priorytety rozwojowe gospodarstw hrabstwa i jest formułowany na drodze dyskusji i szerokich konsultacji prowadzonych wśród grona doradczego. Priorytety te są zbieżne z europejskimi tendencjami w rozwoju rolnictwa i brzmią następująco:

- Wzrost konkurencyjności, adaptacja niskonakładowych technologii oraz dostosowywanie gospodarstw do stosowanych praktyk rynkowych.
- Wspieranie rozwoju obszarów wiejskich oraz procesów dywersyfikacji działalności rodzin rolniczych w celu poprawy ekonomicznej żywotności gospodarstw rodzinnych, poprzez wskazywanie i odkrywanie rolniczych i poza rolniczych możliwości.
- Rozwój rolnictwa zrównoważonego, opartego na minimalizacji negatywnego wpływu działalności rolniczej na środowisko naturalne.
- Zapewnienie rolnikom wiadomości, umiejętności i technologii w celu osiągnięcia standardów bezpieczeństwa żywności i standardów jakościowych.

Plan roczny działalności jednostki doradczej w Naas [County... 2003] zawiera:

- analizę dynamiki zmian w liczbie gospodarstw na terenie hrabstwa, z podziałem na kierunki gospodarowania (obejmującą 3 lata historyczne, rok bieżący i prognozę na 3 kolejne lata. Analiza ta pokazuje także zestawienie liczby gospodarstw rolników zatrudnionych tylko w rolnictwie i dwuzawodowców, liczbę rolników odchodzących na emeryturę i młodych rolników rozpoczynających działalność rolniczą;
- zestawienie ilości gospodarstw posiadających znaczną działalność poza rolniczą (ogrodnictwo, pieczarkarnie, szkółkarstwo, konie sportowe). Jako ciekawostkę należy potraktować fakt, że w grupie tych farm zakwalifikowano gospodarstwa uprawiające ziemniaki. Jest to jednak mniej dziwne, gdy porównamy liczbę tych gospodarstw (28) z liczbą gospodarstw podejmujących hodowlę bydła mięsnego (2.220) czy owiec (670), a nawet koni sportowych (100);

- opisową charakterystykę gospodarstw, z podziałem na cztery klasy żywotności ekonomicznej (żywotne; gospodarstwa dwuzawodowe; nieżywotne prowadzone przez młodych rolników i nieżywotne, małe, prowadzone przez osoby starsze) – opisany w pkt. 3.3.;
- tabelaryczne zestawienie maszyn i wyposażenia gospodarstw hrabstwa;
- programy branżowe działań doradczych, noszące odpowiednio nazwy: uprawy; bydło mięsne; mleko; owce; szkółkarstwo; konie; program dywersyfikacyjny; program zalesieniowy; program rent strukturalnych w połączeniu z rozpoczęciem działalności przez młodych rolników; program środowiskowy; program rolnictwa ekologicznego; edukacja; BHP (zawartość programów opisana została w pkt. 3.4., a przykładowy program z zakresu upraw znajduje się w pkt. 3.5.);
- tabelaryczne ujęcie cennika usług doradczych – wybrane pozycje z cennika w pkt. 3.6.;
- kalendarz głównych działań doradczych (obejmujący: pokazy, wizytacje, seminaria, kursy, imprezy);
- spis kadry doradczej wraz ze wskazaniem zakresu działalności poszczególnych osób i telefonami kontaktowymi do doradców.

3.3. Podział gospodarstw pod względem żywotności ekonomicznej

Jest to jedna z najbardziej interesujących części planu działania doradztwa. Zdanie sobie bowiem sprawy z faktycznej struktury gospodarstw, z ilości gospodarstw danego typu, daje bowiem dopiero pełną informację o poszczególnych grupach klientów doradztwa, czego nie możemy się dowiedzieć z wyciągniętych średnich. Znając ilość gospodarstw i procentowy ich podział na grupy ekonomicznej żywotności, możliwe jest zaplanowanie różnorodnych działań – zupełnie innych dla każdej z grup.

Plan Teagasc w hrabstwie Kildare dzieli gospodarstwa na cztery grupy, w zależności od żywotności (viable status) [County... 2003]:

- a) **gospodarstwa żywotne** (viable): większe gospodarstwa, najczęściej o powierzchni powyżej 50 ha, wysoko zaawansowane inwestycyjnie. Ponad jedna trzecia rolników hrabstwa należy do tej grupy. Najczęściej są to farmy hodowli bydła mięsnego, mlecznego, owiec lub prowadzące uprawy polowe na dużą skalę. Usługi skierowane do tej grupy mają wspólną nazwę „usług technologiczno-biznesowych” (The Technology and Business Service);
- b) **gospodarstwa dwuzawodowe** (part-time farmers): reprezentują 40% rolników hrabstwa. Ocenia się, że trend zmniejszania się ilości gospodarstw z pierwszej grupy i zwiększania się ilości gospodarstw dwuzawodowców utrzyma się przez kolejne lata. Usługi skierowane do tych farm noszą

nazwę „usług żywotności gospodarstwa” (Farm Viability Service) i obejmują między innymi program dywersyfikacyjny (Opportunities Program), odpowiednik narzędzia „Różnicowanie działalności rolniczej i poza rolniczej na obszarach wiejskich”, jakie jest przewidziane dla polskich gospodarstw w ramach „SPO Rolnictwo” po akcesji do UE;

- c) **gospodarstwa nieżywotne, młodzi rolnicy** (non-viable, young): posiadane przez osoby zatrudnione poza rolnictwem. Usługi doradcze mogą obejmować te gospodarstwa w zakresie pomocy w prowadzeniu działalności poza rolniczej na wsi (Farm Viability Service, jw.). 7% gospodarstw hrabstwa należy do tej grupy;
- d) **gospodarstwa nieżywotne, małe, starsi rolnicy** (non-viable, old and very small) stanowią 20% całości gospodarstw. Ilość ich ciągle spada. Dochód ich uzależniony jest od płatności bezpośrednich i pomocy społecznej (Farm Viability Service, jw.).

Powyższy podział oparty jest o liczbę uzyskiwanych przez gospodarstwo tzw. jednostek dochodowych (income units, JD), za pomocą których określa się dochodowość farmy. Każdy rodzaj zwierząt hodowlanych i każda jego grupa wiekowa lub przeznaczenie zwierząt mają przypisane standardowe jednostki dochodowe. Ilość JD z całego gospodarstwa należy więc skalkulować poprzez przemnożenie faktycznego stanu zwierząt przez standardowe jednostki. Natomiast jednostki dochodowe z produkcji mlecznej wylicza się poprzez podzielenie posiadanej przez gospodarstwo kwoty mlecznej przez 1818 litrów, co jest odpowiednikiem 1 JD (na przykład gospodarstwo posiadające kwotę 241.969 l wypracowuje z niej 133,09 JD). W przypadku owiec liczy się liczba macierek po okresie zimowym. Każda z nich to 0,15 JD. Koń to 1 JD, brojler kurzy lub kura nioska to 0,003 JD. 1 JD to także 1 ha łąk, zbóż, upraw roślin strączkowych lub 1 ha odłogu. 2 JD to 1 ha ziemniaków, buraków cukrowych lub upraw intensywnych takich jak truskawki czy sad jabłoniowy. Hektar upraw szklarniowych lub szkółek to aż 125 JD.

Gospodarstwa wypracowujące powyżej 100 JD należą do pierwszej grupy z wymienionych powyżej, inne do pozostałych trzech grup².

Jednostki dochodowe służą nie tylko podziałowi gospodarstw stosowanemu w celach doradczych, ale przede wszystkim określają dostępność do środków finansowych w ramach poszczególnych narzędzi wsparcia UE. Taki sam system oceny żywotności ekonomicznej gospodarstw, służący weryfikacji beneficjentów poszczególnych narzędzi wsparcia finansowego UE, przyjęty będzie w Polsce. Obecnie trwają prace nad uszczegółowieniem sposobów naliczania jednostek dochodowych.

² Dane nt. JD zebrano na podstawie przykładowych dokumentacji wniosków o dofinansowanie składanych przez rolników irlandzkich, udostępnionych przez Teagasc.

3.4. Plany branżowe działań doradczych

Doradcze plany branżowe stanowią główną część planu działania instytucji doradczej na szczeblu hrabstwa. Określają one:

- udział danej branży w strukturze hrabstwa;
- cele działania doradztwa w obrębie danej branży;
- sposoby osiągnięcia tych celów;
- wskaźniki wykonania działań doradczych;
- wskaźniki efektywności tych działań;
- tabelaryczne ujęcie liczbowe poszczególnych działań doradczych zaplanowanych do zrealizowania na przestrzeni danego roku;
- efekt finansowy jaki przyniesie gospodarstwom rolnym danej branży realizacja planu;
- doradców zajmujących się daną branżą (wraz z krótką informacją o każdej osobie, zdjęciem i telefonem kontaktowym).

Plan branżowy w sposób skondensowany podaje informacje jakimi narzędziami operować będą doradcy zajmujący się daną branżą (np. produkcją owiec) w kontaktach z ich klientami w celu podniesienia kwalifikacji rolników i poprawy finansowej sytuacji gospodarstw. Przykładowa zawartość branżowego programu działań doradczych na rok 2003 zamieszczona została w punkcie 3.5.

3.5. Przykład planu działań doradczych – branża: uprawy polowe (wybrane zapisy)

Struktura upraw w hrabstwie

W roku 2002 o dopłaty do powierzchni upraw ubiegało się 712 gospodarstw. Z tej grupy 165 gospodarstw ubiegało się o dopłaty do więcej niż 50 ha, a 57 gospodarstw o dopłaty do więcej niż 100 ha. Główne uprawy to jęczmień, pszenica ozima, burak cukrowy, ziemniaki, strączkowe (na mniejszą skalę). Na południu hrabstwa w uprawie zbóż stosuje się zmianowanie, a na północy stałą uprawę zbóż na tym samym obszarze. W 2002 r. ogólna powierzchnia objęta dopłatami wyniosła 29.784 ha, z czego zboża szacuje się na 25.680 ha, odłogi na 3.245 ha, kukurydzę na 568 ha, białkowe na 247 ha i oleiste na 43 ha [County... 2003]).

Cele planu doradczego

Główne cele programu doradczego z zakresu upraw to;

- Poprawa dochodowości i żywotności gospodarstw prowadzących uprawy;
- Osiągnięcie satysfakcjonujących nadwyżek z produkcji zbóż poprzez redukcję kosztów;
- Optymalizacja płatności bezpośrednich;
- Wdrożenie planu zarządzania składnikami nawozowymi.

Cele będą osiągnięte poprzez:

- wyższe plony i obniżkę kosztów;
- optymalizację doboru różnych upraw w obrębie gospodarstwa z uwzględnieniem użyteczności gruntów, mającą na celu maksymalizację dopłat bezpośrednich;
- promocję rolnictwa przyjaznego środowisku i wdrażania kodeksu dobrych praktyk rolniczych (próbki glebowe, normy nawozowe i normy użycia środków ochrony roślin, uczestnictwo w programie zapewniania jakości).

Wskaźniki wykonania działań doradczych:

- liczba klientów płatnych,
- liczba monitorowanych farm,
- liczba wykonanych analiz glebowych,
- liczba ulotek informacyjnych, gazetek,
- liczba rolników uczestniczących w kursie planowania działalności gospodarstwa rolnego,
- liczba rolników składająca wnioski o dofinansowanie z funduszy krajowych i narzędzi wsparcia UE,
- liczba seminariów, wizyt w gospodarstwach i liczba uczestników tych wizyt,
- liczba grup dyskusyjnych dotyczących upraw w hrabstwie Kildare.

Wskaźniki efektywności podjętych działań:

- wykazane przez monitorowane farmy przychody i koszty,
- liczba uczestników w grupach dyskusyjnych,
- liczba klientów stosująca planowanie nawożenia w gospodarstwie,
- liczba klientów stosująca się do kodeksu dobrej praktyki rolniczej i do zasad BHP,
- liczba klientów stosująca się do założeń systemu zapewnienia jakości ziarna zbóż.

Tabela 2

Liczba działań doradczych i wskaźniki działania – uprawy polowe w 2003 r.

Działanie lub wskaźnik	
Liczba klientów	192
Farmy monitorowane	1
Grupy robocze / ich spotkania	2 / 20
Gazetki (dane dotyczące upraw, plonów)	10
Seminaria	3
Narzędzia wsparcia UE (wypełnianie wniosków)	300
Analizy glebowe	250
Kursy prowadzenia działalności rolnej	2
Komercyjne monitorowanie upraw	8

Efekt finansowy podejmowanego działania

Zredukowanie kosztów bezpośrednich do 99 Euro/t. Rolnicy produkujący zboża mają mały wpływ na oferowaną im cenę, ale mogą mieć wpływ na redukcję niektórych kosztów. W chwili obecnej badania wskazują, że koszty bezpośrednie produkcji zbożowej wynoszą 102 Euro/t. Przeprowadzenie działań doradczych objętych planem spowoduje w skali hrabstwa Kildare redukcję kosztów produkcji zbóż o około 1.950.000 Euro.

Program realizują:

Nazwiska doradców i telefony kontaktowe, krótka notatka o doradcach, wraz z fotografią.

3.6. Cennik usług doradczych Teagasc (wybrane pozycje)

Jak już wspomniano w punkcie 3.3 gospodarstwa irlandzkie podzielone zostały na 4 kategorie pod kątem żywotności ekonomicznej. Podstawą tego podziału jest dochód gospodarstwa wyrażony w jednostkach dochodowych (JD). Pierwsza kategoria gospodarstw (gospodarstwa żywotne), korzystając z usług Teagasc zakwalifikowana została do pakietu usług pod nazwą „usług technologiczno-biznesowych” (The Technology and Business Service). Gospodarstwa te wypracowują powyżej 100 jednostek dochodowych (JD) [Cennik... 2003].

Usługi doradcze dla tych gospodarstw podzielono na trzy pakiety:

- **podstawowy pakiet usług** (konsultacje w biurze dotyczące dopłat „powierzchniowych”, konsultacje telefoniczne, sporządzanie rocznego bilansu gospodarowania, zaproszenia na seminaria i lokalne wydarzenia organizowane przez Teagasc, dostarczanie ulotek oraz magazynu „Today's Farm”);
- **pakiet usług biznesowych** (informacje rynkowe, marketingowe, ekonomika gospodarstwa itp.);
- **pakiet usług biznesowo-technologicznych** (jw. + informacje dotyczące nowości w technologii produkcji).

Ceny powyższych pakietów w zależności od ilości wypracowanych JD podano w tabeli 3.

Tabela 3

Usługi technologiczno-biznesowe dla gospodarstw o dochodzie powyżej 100 JD
(The Technology and Business Service)

Ilość wypracowanych JD	Podstawowy pakiet usług	Pakiet usług biznesowych	Pakiet usług biznesowo-technologicznych
101 – 150	198	283	315
151 – 200	211	324	384
Powyżej 200	211	354	468

Ceny w tabeli w Euro/rok.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Cennik... 2003].

Gospodarstwa wypracowujące poniżej 100 JD to gospodarstwa pozostałych trzech kategorii wymienionych w pkt. 3.3 czyli: gospodarstwa dwuzawodowców, gospodarstwa nieżywotne, prowadzone przez młodych rolników oraz gospodarstwa nieżywotne, małe, prowadzone przez osoby starsze. Wszystkie trzy kategorie należą do klientów pakietu usług pod nazwą „usługi żywotności gospodarstwa” (Farm Viability Service).

Usługi doradcze dla gospodarstw tej grupy również są podzielone na trzy zasadnicze części:

- **podstawowy pakiet usług** (zakres tak jak w przypadku gospodarstw żywotnych ekonomicznie);
- **inne programy** (usługi dotyczące pomocy w aplikacji o środki finansowe ze schematów pomocowych UE, z wyjątkiem wymienionych niżej w tekście itp.);
- **usługi dodatkowe** (wizyty w gospodarstwie, udział w grupach dyskusyjnych).

Dla tych gospodarstw cennik usług doradczych zróżnicowany jest według innej skali żywotności – do 50 JD oraz od 51 do 100 JD (tabela 4).

Tabela 4

Usługi żywotności ekonomicznej dla gospodarstw o dochodzie do 100 JD
(Farm Viability Service)

Ilość wypracowanych JD	Podstawowy pakiet usług (opłata roczna)	Inne programy	Usługi dodatkowe	
			Wizyta w gospodarstwie (jedenorazowo)	Udział w grupie dyskusyjnej (opłata roczna)
0 – 50	64	gratis	25	51
51 - 100	115		38	77

Ceny w tabeli w Euro.

Źródło: Jak tabela 3.

Dodatkowe opłaty związane są następującymi usługami (przykładowe opłaty w Euro):

- **opracowanie planu rolno-środowiskowego** dla gospodarstwa, w zależności od powierzchni farmy: 0 – 15 ha: 410 Euro; 16 – 23 ha: 515 Euro; 24 – 31 ha: 630 Euro; 32 – 39 ha: 790 Euro; 40 – 48 ha: 950 Euro oraz 9,65 Euro za każdy dodatkowy hektar powyżej 48 ha. Jeżeli gospodarstwo realizuje dodatkowe komponenty związane z programem rolno-środowiskowym i opracowywany plan ma je objąć, wtedy każdy komponent podwyższa cenę planu, np. rolnik realizujący w swym gospodarstwie komponent „rolnictwo ekologiczne” zapłaci za plan rolno-środowiskowy dodatkowe 115 Euro. Ponadto każdy rolnik opłacający roczną opłatę (czyli korzystający z usług doradczych w sposób stały), jeśli jest objęty działaniami rolno-środowiskowymi, płaci za usługi doradcze dodatkowo:

w gospodarstwach poniżej 22 ha - 10% uzyskanych płatności z tego tytułu, ale tylko do 330 Euro; w gospodarstwach o powierzchni 22 – 40 ha - 390 Euro i przy powierzchni powyżej 40 ha - 480 Euro.

- opracowanie wniosków o dofinansowanie w ramach następujących schematów pomocy UE: „**Gospodarka odchodami zwierzęcymi**” (Farm Waste Management Scheme), „**Higiena w hodowli bydła mlecznego**” (Dairy Hygiene Scheme), „**Różnicowanie działalności gospodarstw rolnych**” (Alternative Enterprise Scheme) wynosi dla gospodarstw do 100 JD - 192 Euro, a powyżej 100 JD - 321 Euro za wniosek. Każdy kolejny wniosek przygotowywany jest 50% taniej;
- opracowanie wniosku o dofinansowanie w ramach schematu „**Młody rolnik**” (Installation Scheme) - 256 Euro za wniosek;
- opracowanie wniosku o **Rentę Strukturalną** (Early Retirement Scheme), w przypadku, gdy obejmujący gospodarstwo należy do rodziny rolnika zdającego kosztuje 850 Euro, a w sytuacji, gdy jest to osoba spoza rodziny - 1 070 Euro. Natomiast jeśli rolnik przekazuje gospodarstwo więcej niż jednej osobie 1 340 Euro.

Dla osób nie wnoszących opłat rocznych za pakiet podstawowy - co jest równoważne z opłatą „członkowską” - a korzystających z usług doradczych tylko w sposób dorywczy, ceny za poszczególne usługi są wyższe. Na przykład wizyta doradcy w gospodarstwie kosztuje 83 Euro, a konsultacja w biurze (do 2 godzin) 38 Euro. Pomoc w wypełnianiu wniosków o dofinansowanie z różnych schematów pomocy UE jest udzielana tylko stałym klientom Teagasc, lub osobom, które od momentu jej uzyskania zadeklarują chęć wniesienia opłaty rocznej za usługi. Wszystkie wymienione ceny zawierają podatek VAT (dla rolnika indywidualnego - 13,5% a dla członka spółdzielni - 21%).

4. System przepływu informacji w doradztwie rolniczym Teagasc

Tym co spowodowało, że doradztwo rolnicze w Irlandii odniosło sukces na polu współpracy z rolnikami, uwidaczniający się m.in. w wysokim procencie wykorzystania środków UE skierowanych na obszary wiejskie, jest między innymi doskonale zorganizowany system informacji wspierający działania doradcze. Obejmuje on zarówno proste formy stosowane z powodzeniem także i od lat w Polsce – spotkania, szkolenia, gazetki, broszury, ulotki itd. – ale przede wszystkim doskonałe wykorzystanie nowoczesnych technik komputerowych.

Większość rolników, będących klientami Teagasc jest odbiorcami informacji bieżącej w postaci e-mail. Znajdują się oni na liście wysyłkowej w swej jednostce doradczej i automatycznie otrzymują informację o każdej istotnej zmianie mającej wpływ na funkcjonowanie gospodarstwa, począwszy od zagadnień technologicznych, po zmiany w WPR, a więc m.in. w płatnościach dla danego go-

spodarstwa. Ponadto Teagasc operuje wzorową stroną internetową, na której umieszczane są wszelkie bieżące informacje rolnicze.

Natomiast do dyspozycji doradców rolniczych zorganizowano sieć wewnętrzną (intranet), dzięki której doradca ma do dyspozycji szereg gotowych narzędzi doradczych. Sieć ta jest chroniona przez hasła dostępowe i unikalne nazwy użytkowników. Po zalogowaniu się do sieci (ze strony internetowej Teagasc – www.teagasc.ie) doradca może pobrać gotowe materiały szkoleniowe (całe prezentacje Power Point, teksty skryptów, ulotek itd.), szczegółową informację dotyczącą poszczególnych schematów wsparcia UE, a także gotowe wzory plakatów informacyjnych i inne gotowe opracowania. Taki system ułatwia w dużym stopniu pracę doradcą i pozwala uniknąć niepotrzebnego, wielokrotnego opracowywania tych samych materiałów. Stronę internetową oraz koordynację zawartości intranetu prowadzą na poziomie krajowym pracownicy centrali Teagasc, a treści merytoryczne uzgadniane są w ścisłej współpracy z ministerstwem.

Irlandzki system informacji na rzecz doradztwa to także proceduralnie określony system przekazywania zapytań i odpowiedzi, dotyczących kwestii spornych, na które brak jednoznacznej interpretacji na poziomie lokalnej jednostki doradczej. Zapytania kierowane są do centrali Teagasc w postaci e-mail, gdzie opracowują je specjaliści odpowiedzialni za poszczególne tematyki. W przypadku dalszego braku odpowiedzi interpretacji dokonuje się wspólnie z odpowiednim pracownikiem ministerstwa, w ramach tzw. zespołów konsultacyjnych.

Użytkowanie narzędzi elektronicznych i programów komputerowych dawno wkroczyło pod strzechy irlandzkich gospodarstw. Prężne farmy dysponują komputerowymi bazami danych na temat ich produkcji, w szczególności programami związanymi z produkcją zwierzęcą. Są to zarówno programy koordynujące np. zadawanie pasz, dojenie, które jednocześnie gromadzą dane statystyczne dotyczące poszczególnych zwierząt, programy optymalizujące płatności UE, kontrolujące liczebność stada, przypadającą na powierzchnię użytków zielonych liczbę DJP itp. Zdarza się, że prowadzona w ten sposób przez gospodarza dokumentacja jest dokładniejsza od danych jakie posiadają kontrolujący farmę pod kątem dopłat urzędnicy ministerstwa. Rolnictwo irlandzkie najprawdopodobniej nie jest najbardziej zaawansowane w skali europejskiej na niwie zastosowań technik komputerowych (choćby w porównaniu z Danią, gdzie np. stosuje się techniki GPS w pobieraniu próbek glebowych i komputerowym nawożeniu pól), nie mniej jednak można zauważyć, że komputer stał się dla wielu irlandzkich farmerów codziennym narzędziem służącym prawidłowemu zarządzaniu gospodarstwem.

Są to cenne wzorce do zaadoptowania na polski grunt, gdzie nadal panuje chaos informacyjny, a najczęstszym źródłem informacji dla rolnika są media, które nierzadko podają informację cząstkową, czasem błędną. Doradcy natomiast otrzymują niezbędną informację często za późno lub muszą jej poszukiwać w rozrzuconych źródłach, w sposób nieskoordynowany, na zasadzie przypadku.

Prowadzi to do sytuacji, w której rolnicy bombardują doradców pytaniami, na które nie można udzielić szybkiej odpowiedzi, zaś uzyskiwana przez doradcę w sposób dorywczy informacja jest niepewna, niepotwierdzona. Dlatego bardzo istotnym wydaje się opracowanie systemu gromadzenia i przetwarzania informacji na rzecz doradztwa rolniczego w Polsce. Pierwsze działania w tym kierunku podjęło Krajowe Centrum Doradztwa, Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w ramach współpracy z ekspertami Irlandii, Szkocji i Anglii, o której poniżej, w pkt. 6.

5. Tendencje w rozwoju instytucji doradczej i nowe wyzwania doradcze

Tendencje rozwoju doradztwa to ściśle odzwierciedlenie przemian zachodzących w rolnictwie. Zmieniający się rynek, nowe kierunki gospodarowania, odchodzenie od tradycyjnego rolnictwa na rzecz wielorakich działań pozarolniczych na obszarach wiejskich, poszukiwanie dochodu w działaniach alternatywnych, oszczędnych technologiach, redukcja kosztów produkcji – wszystko to rodzi problemy, które mogą być rozwiązywane z udziałem doradztwa rolniczego.

W związku z powyższym przedmiot działania doradcy, tak jak i rolnika, ulega znacznemu rozszerzeniu. Zagadnienia technologii podstawowych kierunków produkcji pozostają domeną działania mniejszej grupy doradców, natomiast obserwując pracę doradcy w krajach UE, w tym Irlandii, gros czasu pracy doradczej poświęcane jest zagadnieniom związanym z pomocą finansową UE skierowaną do gospodarstw rolnych (optymalizacja dopłat, sporządzanie wniosków o płatności bezpośrednie i z pozostałych schematów UE, pomoc w sporządzaniu planów rolno-środowiskowych, biznes-plany itd.). Zagadnienia te to bliska przyszłość dla polskich doradców rolniczych. Z pewnością od przyszłego roku (przystąpienie do UE), wystąpi olbrzymi popyt na różnorodne usługi doradcze wywołany problemami związanymi z ich realizacją. Wszak dla polskiego rolnika tematyka ta będzie zupełnie nowa.

Wspominałem we wstępie, że Teagasc dostosowując się do zmian w rolnictwie spotyka na swej drodze szereg związanych z tym problemów. Oprócz zmiany charakteru usług, do którego irlandzkie doradztwo już się przystosowało (Irlandia weszła w struktury UE w roku 1973), podstawowym problemem jest zmniejszanie się liczby potencjalnej klienteli (coraz mniej gospodarstw, coraz większa konkurencja na rynku usług doradczych). Podejmowane są trudne decyzje – likwidacja niektórych centrów badawczych i szkół rolniczych, zmiana lokalizacji centrali, ograniczenie zatrudnienia. W Polsce działania takie w aspekcie mnogości zadań jakie czekają doradców w najbliższym czasie wydają się na razie bardzo odległą przyszłością. Kalkulacje potrzeb zatrudnienia, jakie przeprowadzałem pod kątem samej tylko pomocy dla rolników w wypełnieniu wnio-

sków o płatności bezpośrednio wskazują, że raczej potrzebna będzie dodatkowa siła robocza w doradztwie, tym bardziej, że jest to tylko jedno z zadań.

Można się jednak pokusić o spojrzenie dalej w przód. Liczba gospodarstw w Polsce już spada w dość dużym tempie. Struktura rolnictwa ulega zmianie. Średnia powierzchnia gospodarstwa zaczyna sięgać 10 ha, co jeszcze nie tak dawno wydawało się prawie niemożliwe [Rocznik... 2002]. Tak więc potencjalna liczba klientów doradztwa spada. Dodając do tego fakt, że w przeciągu najbliższych kilku lat pewna grupa rolników nabierze doświadczenia w obcowaniu z dokumentacją UE, a spektrum prywatnych firm doradczych powiększy się, udział państwowego doradztwa w tym zakresie będzie coraz mniejszy. Oczywiście zawsze pozostanie grupa odbiorców takich usług, tak jak i doradztwa związanego z produkcją rolniczą. Powstaną też nowe obszary działań, w obrębie których oczekiwana będzie pomoc od doradztwa przez pozostałych mieszkańców wsi.

W latach siedemdziesiątych, w Irlandii, zapewne też nie spodziewano się redukcji zatrudnienia w doradztwie rolniczym. Warto więc na to spojrzeć z perspektywy trzydziestoletniego doświadczenia tego kraju i pomyśleć, jak może wyglądać polski system doradztwa za 10, 20 lat. Reasumując, dobre doradztwo rolnicze nie tylko adaptuje się do zmian w rolnictwie, ale je uprzedza, przez co zapobiega niepowodzeniom rolników i ich rodzin. Powinno ono zarówno wspierać tradycyjnych rolników w ich dalszej specjalizacji, jak i wskazywać pozostałym możliwe ścieżki alternatywnego rozwoju. Nie podejmując nowych zagadnień, nie nadążając za przemianami na wsi, może okazać się mało przydatne dla większości społeczności wiejskich.

6. Doświadczenia Irlandii a polskie doradztwo rolnicze

W roku 2003, w ramach projektu bliźniaczego Phare „Krajowy System Doradztwa Rolniczego”, rozpoczęła się współpraca pomiędzy polskimi partnerami: Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi i Krajowym Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, a stronami reprezentującymi kraje UE: SAC (Scottish Agricultural College), Defra (Departament Rolnictwa i Żywności Anglii) i Teagasc (doradztwo rolnicze, Irlandia). Wielokierunkowy projekt ma na celu wykorzystanie doświadczeń krajów partnerskich w dostosowaniu polskiego doradztwa rolniczego do nowych realiów i przygotowaniu ich pracowników do zadań, jakie czekają ich w bliskiej przyszłości, tj. przed i po akcesji do UE.

Kluczowymi częściami projektu są:

- opracowanie programów szkoleniowych dla doradztwa, związanych z narzędziami wsparcia rolnictwa dostępnymi po akcesji, w tym z płatnościami bezpośrednimi;
- oszacowanie potrzeb szkoleniowych (ilu doradców i w jakich dziedzinach będzie wymagało przeszkolenia);

- opracowanie materiałów szkoleniowych dotyczących ww. zagadnień (materiały drukowane, prezentacje power point);
- przygotowanie przedakcesyjnej kampanii informacyjnej na rzecz rolników, w celu zapoznania ich z możliwymi do wykorzystania narzędziami wsparcia rozwoju ich gospodarstw (opracowanie plakatów, ulotek, oszacowanie liczby spotkań z rolnikami itp.);
- opracowanie założeń systemu przepływu informacji na rzecz doradztwa rolniczego;
- przygotowanie doradców do udzielania rolnikom pomocy w zakresie poprawy higieny i jakości produkcji;
- przygotowanie doradców do wspierania grup producenckich.

7. Podsumowanie - wnioski dla polskiego rolnictwa i doradztwa

- Oczwistym może się okazać stwierdzenie, że rolnictwo irlandzkie w porównaniu z polskim jest silniejsze ekonomicznie, posiada lepszą strukturę, a potencjał pojedynczych farm jest dużo większy. Mimo olbrzymiej skali produkcji pojedynczych gospodarstw mają one przed sobą niekończący się wyścig modernizacyjny powiązany z ustawicznym powiększaniem areалу. Część tych wielkich farm wypada z rynku nie mogąc sprostać wymogom jakościowym bądź ilościowym. Irlandczycy sami przyznają w rozmowach kuluarowych, że ten kierunek (także kierunek wskazywania takiej drogi przez doradztwo) był jednym z większych błędów jakie zostały popełnione od początku obecności Irlandii w strukturach UE. Doradcy mówią: „W pierwszym okresie członkostwa w UE wspieraliśmy rozwój wielu małych i średnich gospodarstw w kierunku rolniczym. Dziś wiele z nich już nie istnieje. Dywersyfikujcie działalność na terenach wiejskich tak szybko jak to jest możliwe, wypełniajcie inne nisze produkcyjne i w sferze usług, tam gdzie jest jeszcze miejsce”.
- W związku z powyższym w zupełnie innym świetle stoją niektóre z finansowych narzędzi jakie będą dostępne dla polskich gospodarstw po akcesji do UE. Nasuwa się pytanie czy na przykład wspieranie gospodarstw niskotowarowych nie powinno być ukierunkowane na różnicowanie działalności i wspieranie odchodzenia od typowych kierunków działalności rolnej. Patrząc na doświadczenia i strukturę rolną w krajach zachodniej Europy, trudno jest oczekiwać, że polskie, małe gospodarstwa w wyniku tego rodzaju dofinansowania staną się podmiotami mogącymi utrzymać się na rynku. Nacisk w rozdysponowaniu funduszy UE powinien być położony na kilka kierunków: inwestycje w gospodarstwach, których skala już dzisiaj rokuje utrzymanie się w branży, inwestycje w różnicowanie działalności w przypadku gospodarstw słabszych ekonomicznie, wspieranie przedsięwzięć wspólnych (grupy producenckie, kółka maszynowe), działania rolno-środowiskowe, za-

lesianie i renty strukturalne. Działania mające na celu wspieranie młodego rolnika także powinny być uzależnione od potencjału przyszłego gospodarstwa – w przypadku słabszych podmiotów dofinansowanie ukierunkowane powinno być na działania dywersyfikujące, a w przypadku silniejszych na modernizację, podwyższanie jakości i stawianie czoła wyzwaniom rynku.

- Doradztwo rolnicze, które z pewnością przeżyje pewnego rodzaju szok rozwojowy (zarówno państwowe jak i prywatne – mnogość zadań, dofinansowanie tych działań z SOP, wielka rzesza klientów) będzie musiało wskazywać nowe kierunki rozwoju wielu mieszkańcom wsi i wielu przypadkach wspierać rolników w decyzji odejścia od działalności typowo rolniczych lub gospodarowania w ogóle (renty). Ponadto niemałą rolę odegra tu doradztwo socjo-ekonomiczne na rzecz ludności wiejskiej, która po odejściu od rolnictwa oczekiwać będzie pomocy w poszukiwaniu nowych źródeł zarobkowania. Od podjęcia tych działań będzie uzależniony rozwój instytucji doradczej, gdyż liczba typowych rolników i ich problemów będzie zmniejszać się z roku na rok, tak jak i ogólna liczba gospodarstw. Zagadnienia związane z przystąpieniem Polski do UE, które dziś są nowe dla większości rolników, w niedługiej przyszłości staną się ich chlebem powszednim, a młodsze pokolenie z większością ich poradzi sobie samo. Rolą doradztwa będzie jedynie wskazywanie zmian w WPR, a co za tym idzie w dopłatach, formularzach itp. Utrzymanie zaś klientów technologicznych usług doradczych będzie coraz trudniejsze, gdyż pozostające na rynku wyspecjalizowane farmy będą wymagały bardzo aktualnej, nierzadko głęboko przetworzonej informacji rynkowej oraz wysoce specjalistycznych danych technologicznych i tylko ich zapewnienie może skłonić gospodarzy do korzystania z danego źródła usług. W tym miejscu jeszcze raz należy podkreślić silną konkurencję firm prywatnych na polu doradztwa rolniczego, której dalszego silnego rozwoju trzeba się spodziewać w najbliższym okresie.
- Oczywiście mnogość zadań i podwyższanie jakości doradztwa niesie za sobą pytania o źródła finansowania doradztwa w Polsce. Pewną nadzieję niesie Sektorowy Program Operacyjny dla rolnictwa, w ramach którego możliwe będzie dofinansowanie firm doradczych (także prywatnych). Nie mniej jednak obserwując systemy doradcze w innych krajach, nasuwa się pytanie czy nie czas na płatne (lub częściowo płatne) doradztwo państwowe. Zmiana taka z pewnością spowodowałaby pewien szok, głównie mentalny, u rolników, którzy przyzwyczajeni są do bezpłatnego doradztwa. Nie byłby to chyba jednak szok finansowy, ponieważ doświadczenia płynące choćby z programu SAPARD pokazują, że rolnicy niejednokrotnie są gotowi zapłacić wysokie kwoty za oferowane przez prywatne firmy konsultingowe usługi w zakresie przygotowania wniosków o dofinansowanie lub biznes planów. Tym bardziej, że konsekwencją takiej usługi jest pozyskanie przez gospodarstwo dużo większego dofinansowania.

Wprowadzenie płatnego doradztwa umożliwiłoby

- po pierwsze: skuteczniejsze działanie w terenie (ciągłe problemy z finansowaniem dojazdów do gospodarstw, utrudniony kontakt z rolnikiem);
- po drugie: podwyższanie kwalifikacji doradców, a przez to jakości usług;
- po trzecie: podwyższenie standardu placówek doradczych, jakości środowiska pracy doradcy i jego satysfakcji z wykonywanej pracy.

Zmiana taka powinna następować etapowo, poprzez wprowadzanie pojedynczych płatnych usług specjalistycznych oraz zryczałtowanych opłat rocznych za korzystanie z pakietu usług podstawowych. Na zagadnienia te warto popatrzeć także z punktu pojemności budżetu narodowego, którego szczupłość w obecnym czasie grozi poważnymi redukcjami w finansowaniu doradztwa. W Irlandii, pomimo płatnych usług, państwo ciągle dopłaca do doradztwa, jednak finansowanie Teagasc jest mniejsze z każdym rokiem. Opłaty za poszczególne usługi doradcze, w porównaniu z obrotami finansowymi współpracujących z doradztwem gospodarstw, są niskie, pomimo to uzyskane w ten sposób środki stanowią większość budżetu Teagasc.

- Podstawowym czynnikiem sprawnego funkcjonowania doradztwa rolniczego w Polsce jest szybkie opracowanie i wdrożenie w życie systemu przepływu informacji, służącego zarówno rolnikom (pozyskiwanie bieżących informacji) jak i doradcom (uzyskiwanie odpowiedzi na złożone pytania, źródło bieżących informacji rynkowych, źródło materiałów szkoleniowych, wsparcie ekspertów). System taki, w szczególności w części działania na rzecz doradztwa, musi być obudowany w precyzyjne procedury umożliwiające sprawne pozyskiwanie informacji, wraz z określeniem odpowiedzialnych osób w poszczególnych instytucjach włączonych do systemu. Autor, w ramach wspomnianego programu bliźniaczego, przygotowuje propozycję założeń takiego systemu.
- Nie mniej istotną od doradztwa funkcję pełnią na rzecz gospodarstw irlandzkich związki rolnicze (irlandzki IFA – Irish Farmers' Association; angielski NFU – National Farmers' Union). Instytucje te, złożone z przedstawicieli rolników z poszczególnych hrabstw, utrzymują na szczeblu kraju stały kontakt z rządem i wskazują problemy nurtujące rolników oraz możliwy sposób ich rozwiązania, a także, poprzez reprezentacje w Brukseli pilnują interesów rolników na forum UE. Dwa wnioski, które nasuwają się po zapoznaniu się z funkcjonowaniem tych instytucji w Irlandii i Anglii oraz które wydają się być podłożem sukcesu działania związków w tych krajach są następujące:
 1. Związki rolnicze Irlandii i Anglii są całkowicie apolityczne. Każdy członek związku, który wybiera drogę kariery politycznej jest zobowiązany do wystąpienia ze związku. Powrót w szeregi związku jest możliwy po ustalonym okresie jaki musi upłynąć po wystąpieniu z partii politycznej. Żaden zatem związek nie przeradza się w partię polityczną.

2. W związku z powyższym do przedstawicielstw związku na skalę hrabstwa, kraju czy też UE wybierani są rolnicy, będący prawdziwymi gospodarzami, znającymi realia rolnicze regionu i kraju, a nie lokalni działacze polityczni.

O zadowoleniu z funkcjonowania związków w Irlandii czy Anglii najlepiej świadczy fakt, że w krajach tych nie ma partii rolniczych, „walczących” o prawa rolników, gdyż rolę taką spełnia doskonale związek. Działania związków są na tyle skuteczne, że protesty rolników należą do rzadkości, a formy tych protestów są raczej symboliczne. Wynika to także z wysokiej świadomości rolników i przeświadczenia, że takie działanie może pomóc w pozyskaniu wsparcia innych grup społecznych, a w przypadku wielkich akcji protestacyjnych byłoby to trudne, ponieważ utrudniają one funkcjonowanie innych podmiotów, uniemożliwiają transport itd. Świadomość ta uwidacznia się także w przekonaniu, że dobrze funkcjonujący związek rolniczy, wolny od polityków, jest wystarczającym narzędziem wywierania nacisku na szczebel rządowy w celu zabezpieczenia własnych interesów w skali kraju i UE.

- Cenne doświadczenia można wynieść także ze sposobów pozyskiwania środków finansowych UE przez irlandzkie rolnictwo i wsparcia jakiego udziela w tej dziedzinie Teagasc. Pierwszą, podstawową kwestią jest utrzymanie wszelkiej dokumentacji w sposób możliwie najprostszy. Na przykład formularz wniosku o dofinansowanie inwestycji w gospodarstwie rolnym to tylko 4 strony plus załączniki. Porównując to z wnioskiem i biznes-planem w programie SAPARD, który jest nadmiernie rozbudowany, warto byłoby zastanowić się o ile prościej może wyglądać dokumentacja w przypadku narzędzi, jakie będą dostępne dla polskich rolników od maja przyszłego roku. Otrzymane od ekspertów irlandzkich przykłady dokumentacji, wniosków itp. zostały przekazane do MRiRW. Po drugie, rolnik irlandzki, płacący roczną opłatę za usługi doradcze, z wyłączeniem wymienionych w pkt. 3.6. dodatkowych usług, jest kompleksowo obsługiwany przez Teagasc – to doradca często prowadzi dla niego (najczęściej w przypadku mniejszych farm, gdzie rejestry nie są prowadzone komputerowo) księgę obrotu stada, rejestr zakupu i sprzedaży zwierząt, czy księgę rachunkową. Rolnik przychodzi tylko do doradcy z plikiem rachunków i dokumentów, które należy wpisać do odpowiednich ksiąg. W chwilach, gdy zbliżają się terminy składania wniosków o poszczególne formy dofinansowania UE, w szczególności w przypadku płatności bezpośrednich, doradcy irlandzcy pracują nierzadko 24 godziny na dobę, ustalając dyżury podczas których na bieżąco obsługiwani są rolnicy mający problemy z wypełnieniem wniosku o płatność.
- Decentralizacja wielu instytucji, w tym ministerstwa rolnictwa, ma także istotny wpływ na wykorzystanie dostępnych środków z funduszy UE. W każdym hrabstwie znajduje się przedstawicielstwo ministerstwa i to tam

ostatecznie trafiają wnioski o dofinansowanie składane przez rolnika (osobiście lub pocztą). Wszelkie poprawki w składanych formularzach muszą być dokonane przez rolnika wcześniej, najczęściej podczas wspólnego wypełniania wniosku z doradcą. Po złożeniu wniosku, wszelkie nieprawidłowości mogą być przyczyną jego odrzucenia. Tak więc procedurami przyjmowania, rozpatrywania, akceptacji poszczególnych wniosków zajmuje się lokalna delegatura ministerstwa. Również tam składane są wnioski o płatność, wraz z fakturami (w przypadku inwestycji). Dopiero te wnioski, po formalnym zatwierdzeniu, wędrują do Dublinia. Rolnik nie musi się więc udawać daleko w celu złożenia dokumentacji, zarówno ośrodek pomocy doradczej jak i biuro składania wniosków znajduje na terenie hrabstwa. W tak funkcjonującym systemie nie ma Agencji Płatniczej, jako wyodrębnionej instytucji. Płatnościami z całego kraju zajmuje się osobna grupa ludzi wewnątrz ministerstwa, licząca zaledwie 5 osób.

Przykład Irlandii jest w wielu dziedzinach cenny dla polskiego rolnictwa i doradztwa, w szczególności w dobie akcesji do UE, gdy doświadczenia kraju członkowskiego mogą pomóc w zaoszczędzeniu czasu na przygotowania procedur, instytucji, kadr do absorpcji środków finansowych, czyli w skrócie w zaoszczędzeniu pieniędzy, które mogą trafić na polską wieś. Warto więc korzystać z tych doświadczeń i uniknąć błędów na każdej płaszczyźnie, poczynawszy od planowania przyszłości pojedynczego gospodarstwa (dywersyfikacja czy dalsza modernizacja i powiększanie skali produkcji, optymalizacja przyszłych dopłat), poprzez funkcjonowanie jednostek doradczych (doradztwo płatne czy bezpłatne, nowe zadania, podwyższanie kwalifikacji, nadążanie za konkurencją doradztwa prywatnego), aż po doświadczenia organizacyjne, proceduralne jednostek centralnych, w tym ministerstwa (uproszczone procedury i dokumentacja w przyznawaniu dofinansowania, wyraźna polityka wspierania określonych kierunków rozwoju gospodarstw rolnych, uruchomienie sprawnego systemu przepływu informacji na rzecz doradztwa i rolnictwa).

ŹRÓDŁA:

1. „Fact sheet on Irish Agriculture” (maj 2003). Wyd. Economics and planning Division; Department of Agriculture and Food. Dublin Irlandia.
2. Cennik usług doradczych Teagasc, (maj 2003 r.). Wydawca: Teagasc. Dublin, Irlandia.
3. „County Business Plan 2003” (2003). Wyd. Teagasc, County Kildare, Irlandia.
4. Materiały szkoleniowe z wizyty studyjnej w Irlandii, czerwiec/lipiec 2003 r.
5. Strona internetowa Teagasc: www.teagasc.ie
6. Rocznik Statystyczny 2002. GUS, Warszawa.

GRZEGORZ CETNER

ORGANIZACJA DORADZTWA ROLNICZEGO W REPUBLICE IRLANDII NA PRZYKŁADZIE HRABSTWA KILDARE**STRESZCZENIE**

Artykuł jest próbą zebrania doświadczeń doradztwa rolniczego Republiki Irlandii. Kraj ten należy do Unii Europejskiej od roku 1973 i przez ostatnie 20 lat doradztwo rolnicze dopracowało się tam dobrze funkcjonującego systemu świadczenia usług na rzecz rolnictwa i obszarów wiejskich, co przekłada się m.in. na wysoki procent wykorzystania przez irlandzką wieś środków finansowych dostępnych w ramach narzędzi wsparcia UE. Na szczególną uwagę zasługują aspekty systemu przepływu informacji na rzecz doradztwa oraz prostych procedur ubiegania się o finansowanie UE w ramach poszczególnych narzędzi. Doświadczenia te mają szansę być wykorzystane w ramach prowadzonego przez Krajowe Centrum Doradztwa, Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, we współpracy z irlandzkimi, szkockimi i angielskimi specjalistami, projektu bliźniaczego „Krajowy System Doradztwa Rolniczego” (Phare). Artykuł opisuje w sposób zwięzły zakres tego projektu oraz zawiera wnioski dla polskiego rolnictwa i doradztwa płynące z obserwacji przemian w otoczeniu rolnictwa Irlandii. Autor poddaje dyskusji kwestię płatnego doradztwa rolniczego w Polsce, a także inne kluczowe zagadnienia, jak np. kierunek rozwoju polskich gospodarstw i związane z tym tendencje w rozwoju instytucji doradczych i kadry doradczej. Jako kluczowe zadanie przed akcesją do struktur UE autor uznaje opracowanie i wdrożenie skutecznego systemu przepływu informacji na rzecz doradztwa.

GRZEGORZ CETNER

ORGANIZATION OF AGRICULTURAL ADVISORY IN REPUBLIC OF IRELAND - EXAMPLE OF COUNTY KILDARE**SUMMARY:**

This article is an approach to collecting the experiences of agriculture advisory service in Republic of Ireland. This country exists within the EU since 1973 and through the last twenty years the Irish advisory worked out the well functioning system of service for farmers and other people on rural areas. This seems to be one of the main factors of high level utilisation of EU funds which are accessible for Irish farming within particular EU schemes. The vital components of the Irish system are first of all: the information flow system for the agricultural advisory and the simple procedures and application documentation for beneficiaries who apply for EU scheme funds. There is a chance to use the experiences of the Irish advisory service within the Twinning Project (Phare), under the name „National System of Agricultural Advisory”, led by the National Advisory Centre for Agriculture and Rural Development (NACARD) in co-operation with Irish, Scottish and English specialists. The article describes briefly the scope of this project and consists some conclusions for Polish agriculture and advisory service, coming from the changes observed in the area of Irish agriculture. Author opens the discussion on the need for the paid agricultural advisory in Poland and on some other crucial topics like the direction of Polish farms development and related to that the tendencies in the development of advisory institutions and staff. Author pointed the preparation and implementation of the information flow system for the agricultural advisory as a key task for the pre-accession period.

ARKADIUSZ SADOWSKI
*Wielkopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego
w Poznaniu*

CZYNNIKI UWZGLĘDNIANE W PODEJMOWANIU DECYZJI PRODUKCYJNYCH PRZEZ ROLNIKÓW W ŚWIEŁE BADAŃ WIELKOPOLSKIEGO OŚRODKA DORADZTWA ROLNICZEGO

1. Wstęp

Wielkopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego realizuje od kilku lat zadania z zakresu doradztwa ekonomiczno-organizacyjnego. Jednym z nich jest „Zarządzanie gospodarstwem rolnym z wykorzystaniem aktualnie stosowanych narzędzi ekonomicznych”. W roku 2002 brało w nim udział 249 rolników z terenu województwa wielkopolskiego, którzy w latach ubiegłych skorzystali z kredytu na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rolniczego - kredytu dla młodego rolnika (MR). W ramach realizowanego zadania przeprowadzono analizę, której celami były:

- zbadanie uzyskiwanych przez te gospodarstwa wyników ekonomicznych oraz określenie zachowania się ich właścicieli na rynku;
- analiza sposobów - umiejętności sprzedaży produktów rolnych wytworzonych w gospodarstwie;
- stosunek zarządzającego gospodarstwem do czynników kształtujących przyrodnicze, społeczne czy ekonomiczne otoczenie rolnictwa.

2. Sposoby sprzedaży

Analizę sposobów sprzedaży przeprowadzono na podstawie odpowiedzi rolników na pytanie o sposób sprzedaży produktu oraz jej orientacyjną wielkość. Odpowiedzi udzielali tylko rolnicy, którzy dany produkt posiadali i był dla nich przedmiotem obrotu.

Zboża (*tabela 1*) sprzedawane były w przeważającej części na zasadzie bezpośredniej sprzedaży do punktu skupu bez umów. Postępowała tak zdecydowana większość gospodarstw, z czego duża część deklarowała, iż sprzedaje w ten

sposób ponad połowę produkcji. Dotyczyło to także gospodarstw dużych, które posiadają duży udział zbóż w strukturze.

Tabela 1

Sposoby sprzedaży - zboża

Sposób sprzedaży	Liczba gospodarstw:	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Po- wyżej 100 ha
Sprzedają bezpośrednio do punktu skupu bez umów:	nie sprzedających w dany sposób	6	0	0	0	4	1	1
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	12	0	5	1	3	2	1
	sprzedających około połowy produkcji	4	0	0	0	2	2	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	67	3	17	15	19	11	2
Razem sprzedające w dany sposób		83	3	22	16	24	15	3
Zawieram umowy z podmiotami sfery przetwórstwa rolno-spożywczego	nie sprzedających w dany sposób	80	3	22	14	27	11	3
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	4	0	0	1	0	3	0
	sprzedających około połowy produkcji	3	0	0	0	0	2	1
	sprzedających ponad połowę produkcji	2	0	0	1	1	0	
Razem sprzedające w dany sposób		9	0	0	2	1	5	1
Podpisuję kontrakty z pośrednikami handlowymi skupującymi produkty	nie sprzedających w dany sposób	84	3	21	15	26	16	3
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	2	0	1	1	0	0	0
	sprzedających około połowy produkcji	1	0	0	0	1	0	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	2	0	0	0	1	0	1
Razem sprzedające w dany sposób		5	0	1	1	2	0	1
Stworzyłem lub przyłączyłem się do grupy producenckiej	nie sprzedających w dany sposób	88	3	22	16	28	15	4
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	0	0	0	0	0	0	0
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	1	0	0	0	0	1	0
Razem sprzedające w dany sposób		1	0	0	0	0	1	0
Prowadzę bezpośrednią sprzedaż np. na targowiskach	nie sprzedających w dany sposób	78	3	19	14	23	15	4
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	8	0	1	2	4	1	0
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	3	0	2	0	1	0	0
Razem sprzedające w dany sposób		11	0	3	2	5	1	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych (także tabele 2-7).

Podobnie w przypadku sprzedaży żywca wieprzowego przeważały gospodarstwa sprzedające poprzez bezpośrednią sprzedaż (*tabela 2*). Były jednak gospodarstwa podpisujące umowy z zakładami przetwórczymi jak i pośrednikami. Najwięcej było takich gospodarstw z grupie o powierzchni 10 – 20 ha.

Najczęstszym sposobem sprzedaży warzyw była, obok bezpośredniej sprzedaży do punktu skupu także sprzedaż bezpośrednia na targowiskach (*tabela 3*).

Drób, to drugi obok mleka produkt (*tabela 4*), który sprzedawany był przez większość producentów poprzez zawieranie umów z zakładami przetwórstwa.

Generalnie, na podstawie zaprezentowanych wyników, można stwierdzić iż rynki najpoważniejszych produktów rolnych, takich jak zboża czy żywiec wieprzowy są mało zorganizowane, o przewadze sprzedaży w najprostszy, ale jednocześnie najmniej korzystny dla producenta sposób – czyli przez bezpośrednią sprzedaż do punktu skupu. Jeżeli tak postępują gospodarstwa większe, dysponujące dużymi partiami towaru, oznacza to, iż pozostaje wiele do zrobienia w zakresie organizacji rynków tych produktów. Jest to szczególnie istotne w przededniu integracji z UE, kiedy to poszerzy się potencjalny rynek na nasze produkty rolne. Aby ten potencjalny rynek mógł stać się rynkiem rzeczywistym, musi nastąpić poprawa jego organizacji w kraju.

Osobnym zagadnieniem jest sprzedaż produktów poprzez grupę producencką. Mimo funkcjonowania ustawy oraz korzyści wynikających z tego sposobu sprzedaży, zdecydowały się na nią tylko pojedyncze gospodarstwa. Jedynie w przypadku trzody chlewnej nieco więcej gospodarstw (12) sprzedaje poprzez grupę ponad połowę swojej produkcji.

3. Sposoby zmniejszania ryzyka sprzedaży produktów rolnych

Analizę sposobów zmniejszania ryzyka sprzedaży przeprowadzono na podstawie opinii rolników (*tabela 5*). Rolnicy mieli możliwość wyboru kilku odpowiedzi dla poszczególnych sposobów zmniejszania ryzyka.

Najwięcej rolników jako sposób bardzo istotny (141 odpowiedzi – 56%) lub dosyć istotny (62 odpowiedzi – 25%) podała przywrócenie umów kontraktacyjnych. Postulat taki zgłaszali kierownicy gospodarstw bez względu na ich wielkość. Zwiększenie skupu interwencyjnego przez ARR postrzegane było jako dość istotne (61 odpowiedzi – 24%) lub bardzo istotne (125 odpowiedzi – 50%). Generalnie rolnicy proponowali sposoby, które zwiększają pewność sprzedaży. Sposoby regulujące rynek, nie dające takiej pewności, jak wprowadzenie limitów produkcji czy jej ograniczenie poprzez wyłączenie części gruntów z produkcji wskazywane były rzadziej jako istotne. Rolnicy deklarowali relatywnie duże poparcie dla poszerzenia działalności giełd towarowych. Ten sposób jako dosyć istotny lub bardzo istotny wskazywany był przez 45% gospodarstw. Największą popularnością cieszył się wśród kierujących gospodarstwami najmniejszymi (18 odpowiedzi „bardzo istotny” oraz „dosyć istotny” – tj. 69%). Tylko czterech rolników podało własne

propozycje zmniejszania ryzyka. Były to: wprowadzenie limitów ilościowych produkcji, gwarantowane ceny oraz eksport.

Tabela 2

Sposoby sprzedaży - żywiec wieprzowy

Sposób sprzedaży	Liczba gospodarstw:	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Po- wyżej 100 ha
Sprzedaję bezpośrednio do punktu skupu bez umów:	nie sprzedających w dany sposób	39	3	16	8	10	2	0
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	14	0	4	4	3	3	0
	sprzedających około połowy produkcji	5	0	2	1	0	2	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	115	3	40	28	28	14	2
Razem sprzedające w dany sposób		134	3	46	33	31	19	2
Zawieram umowy z podmiotami sfery przetwórstwa rolno-spożywczego	nie sprzedających w dany sposób	138	6	48	33	33	16	2
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	11	0	3	3	4	1	0
	sprzedających około połowy produkcji	5	0	1	2	1	1	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	19	0	10	3	3	3	0
Razem sprzedające w dany sposób		35	0	14	8	8	5	0
Podpisuję kontrakty z pośrednikami handlowymi skupującymi produkty	nie sprzedających w dany sposób	154	5	55	38	35	19	2
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	3	0	1	1	1	0	0
	sprzedających około połowy produkcji	3	0	0	0	2	1	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	13	1	6	2	3	1	0
Razem sprzedające w dany sposób		19	1	7	3	6	2	0
Stworzyłem lub przyłączyłem się do grupy producenckiej	nie sprzedających w dany sposób	161	5	59	36	39	20	2
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	1	0	0	0	0	1	0
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	11	1	3	5	2	0	0
Razem sprzedające w dany sposób		12	1	3	5	2	1	0
Prowadzę bezpośrednią sprzedaż, np. na targowiskach	nie sprzedających w dany sposób	167	5	61	39	39	21	2
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	4	0	1	2	1	0	0
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	0
	sprzedających ponad połowę produkcji	2	1	0	0	0	1	0
Razem sprzedające w dany sposób		6	1	1	2	2	0	0

Źródło: Jak tabela nr 1.

Tabela 3

Sposoby sprzedaży - warzywa

Sposób sprzedaży	Liczba gospodarstw:	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Po- wyżej 100 ha
Sprzedają bezpośrednio do punktu skupu bez umów:	nie sprzedających w dany sposób	22	6	7	5	3	1	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	3	0	2	0	1	0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	9	4	1	1	1	2	
Razem sprzedające w dany sposób		12	4	31	1	2	2	0
Zawieram umowy z podmiotami sfery przetwórstwa rolno-spożywczego	nie sprzedających w dany sposób	24	9	7	4	2	2	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	3	0	0	1	1	1	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	7	1	3	1	2	0	
Razem sprzedające w dany sposób		10	1	3	2	3	1	0
Podpisuję kontrakty z pośrednikami handlowymi skupującymi produkty	nie sprzedających w dany sposób	28	7	9	4	5	3	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	2	1	1	0	0	0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	4	2	0	2	0	0	
Razem sprzedające w dany sposób		6	3	1	2	0	0	0
Stworzyłem lub przyłączyłem się do grupy producenckiej	nie sprzedających w dany sposób	33	10	10	5	5	3	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	0	0	0	0	0	0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0		
	sprzedających ponad połowę produkcji	1	0	0	0	0	0	
Razem sprzedające w dany sposób		1	0	0	1	0	0	0
Prowadzę bezpośrednią sprzedaż, np. na targowiskach	nie sprzedających w dany sposób	18	4	4	4	4	2	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	5	3	1	1	0	0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0	0	0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	11	3	5	1	1	1	
Razem sprzedające w dany sposób		16	6	6	2	1	1	0

Źródło: Jak tabela nr 1.

Tabela 4

Sposoby sprzedaży - drób

Sposób sprzedaży	Liczba gospodarstw:	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Po- wyżej 100 ha
Sprzedaję bezpośrednio do punktu skupu bez umów:	nie sprzedających w dany sposób	9	1	4	3		1	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	2	0	0	1		1	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	1	1	0	0		0	
Razem sprzedające w dany sposób		3	1	0	1	0	1	0
Zawieram umowy z podmiotami sfery przetwórstwa rolno-spożywczego	nie sprzedających w dany sposób	4	1	1	2		0	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	1	0	0	1		0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	7	1	3	1		2	
Razem sprzedające w dany sposób		8	1	3	2	0	2	0
Podpisuję kontrakty z pośrednikami handlowymi skupującymi produkty	nie sprzedających w dany sposób	10	2	4	2		2	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	2	0	0	2		0	
Razem sprzedające w dany sposób		2	0	0	2	0	0	0
Stworzyłem lub przyłączyłem się do grupy producenckiej	nie sprzedających w dany sposób	12	2	4	4		2	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	0	0	0	0		0	
Razem sprzedające w dany sposób		0	0	0	0	0	0	0
Prowadzę bezpośrednią sprzedaż, np. na targowiskach	nie sprzedających w dany sposób	10	2	3	3		2	
	sprzedających mniej niż połowę produkcji	1	0	1	0		0	
	sprzedających około połowy produkcji	0	0	0	0		0	
	sprzedających ponad połowę produkcji	1	0	0	1		0	
Razem sprzedające w dany sposób		2	0	1	1	0	0	0

Źródło: Jak tabela nr 1.

Tabela 5

Sposoby zmniejszania ryzyka - liczba udzielonych odpowiedzi

Wyszczególnienie	Odpowiedzi	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Po- wyżej 100 ha
Należy przywrócić umowy kontraktacyjne	Nie proponuję tego sposobu	19	8	3	2	3	3	0
	Sposób mało istotny	9	0	3	2	3	0	1
	Sposób średnio istotny	18	0	3	3	8	4	0
	Sposób dość istotny	62	10	17	12	16	7	0
	Sposób bardzo istotny	141	8	50	34	28	17	4
Należy wprowadzić limity obszarowe produkcji	Nie proponuję tego sposobu	100	14	33	21	18	11	3
	Sposób mało istotny	38	2	13	10	9	3	1
	Sposób średnio istotny	40	2	14	8	8	8	0
	Sposób dość istotny	59	6	13	11	20	8	1
	Sposób bardzo istotny	12	2	3	3	3	1	0
Należy wyłączyć większy obszar ziemi spod upraw (np. ugorowanie)	Nie proponuję tego sposobu	145	14	50	29	38	12	2
	Sposób mało istotny	40	2	11	9	12	6	0
	Sposób średnio istotny	37	6	7	10	4	9	1
	Sposób dość istotny	23	3	7	4	4	3	2
	Sposób bardzo istotny	4	1	1	1	0	1	0
Należy rozszerzyć zakres skupu interwencyjnego ARR	Nie proponuję tego sposobu	22	6	7	3	2	4	0
	Sposób mało istotny	13	1	3	2	3	3	1
	Sposób średnio istotny	28	6	8	5	8	1	0
	Sposób dość istotny	61	6	21	10	14	9	1
	Sposób bardzo istotny	125	7	37	33	31	14	3
Należy rozszerzyć zakres działania giełd towarowych	Nie proponuję tego sposobu	44	6	13	9	10	5	1
	Sposób mało istotny	40	2	19	8	5	5	1
	Sposób średnio istotny	52	0	17	13	15	6	1
	Sposób dość istotny	65	9	15	14	17	9	1
	Sposób bardzo istotny	48	9	12	9	11	6	1

Źródło: Jak tabela nr 1.

Reasumując można stwierdzić, iż rolnicy oprócz tego, iż chcą mieć zagwarantowany zbyt swoich produktów, pragną większej stabilizacji i lepszego zorganizowania rynku. Biorąc pod uwagę stan organizacji rynku, jaki wyłonił się z analizy sposobów sprzedaży, postulaty takie wydają się zrozumiałe.

4. Szacowania cen na swoje produkty

W sytuacji, gdy rynki większości produktów rolnych są niezorganizowane i niestabilne, rolnik sam musi umieć oszacować cenę na swoje produkty przed

podjęciem decyzji o prowadzeniu takiej czy innej produkcji. Stąd też zadano pytanie, w jaki sposób szacuje ceny. Rolnicy mieli możliwość udzielenia kilku takich samych odpowiedzi dla poszczególnych sposobów szacowania cen (*tabela 6*).

224 to jest 90% badanych rolników przeprowadzała szacowanie cen najczęściej odnosząc prognozowane ceny do cen ubiegłorocznych (127, tj. 57% rolników określiło ceny ubiegłoroczne jako „sposób dosyć istotny” oraz „sposób bardzo istotny”. Dla 120 rolników (48%) kilkuletnie tendencje cenowe są „dosyć istotne” oraz „bardzo istotne” dla szacowania przyszłych cen.

Ceny produktów rolnych zmieniają się w zasadzie niezależnie od ogólnych tendencji inflacyjnych, stąd też niewielu rolników poziom inflacji traktuje jako podstawę do szacowania cen swoich produktów w przyszłości. 27 rolników, tj. 11% analizowanej populacji określiło inflację jako sposób „dość” i „bardzo” istotny. Mniejsze było też zaufanie do oficjalnych prognoz cenowych, przygotowywanych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Agencję Rynku Rolnego czy inne instytucje (85 odpowiedzi, tj. 34% określa prognozy jako „sposób dosyć istotny” oraz „sposób bardzo istotny”. Być może jest to związane z tym, iż rolnicy nie mają dostępu do owych prognoz. Z prognoz w większym stopniu korzystają kierujący gospodarstwami dużymi: 50 – 100 ha (14 odpowiedzi „sposób dosyć istotny” oraz „sposób bardzo istotny”) oraz powyżej 100 ha (14 odpowiedzi „sposób dosyć istotny” oraz „sposób bardzo istotny”). Rolnicy mieli też możliwość podawania własnych propozycji szacowania cen. Były nimi: analiza kosztów, analizy ODR, średnie ceny wg rachunkowości rolnej, relacja cen paszy do ceny żywca.

5. Czynniki uwzględniane przy podejmowaniu decyzji

Racjonalne gospodarowanie wymaga podejmowania decyzji w oparciu o racjonalne kryteria. Rolnicy zostali zapytani, które kryteria są dla nich najistotniejsze. Wielkość popytu na dany produkt jako „sposób dosyć istotny” oraz „sposób bardzo istotny” wskazało 208 rolników, to jest 84% analizowanej populacji (*tabela 7*). Oznacza to, iż grupa rolników badanej populacji (młodych, inwestujących i korzystających z kredytów inwestycyjnych), świadoma jest konieczności produkowania na rynek zgodnie z potrzebami klienta.

Interesujące też było relatywnie małe znaczenie przypisywane warunkom klimatycznym (117 odpowiedzi „dosyć istotny” oraz „bardzo istotny” to jest 47%), tym bardziej, że ostatnie lata obfitowały w różnego rodzaju klęski suszy, wymarzenia, powodzi itd. Czynnikiem klimatyczno-pogodowego najmniej istotny okazał się w gospodarstwach do 10 ha - część z nich produkcję prowadzi w różnego rodzaju obiektach zamkniętych (szklarnie, inspekty, pieczarkarnie, kurniki itd.), przez co mniej narażona jest na wpływ czynników atmosferycznych. Znaczenie tego czynnika rosło w kolejnych grupach obszarowych i dla gospodarstw powyżej 100 ha uzyskało wartość 100% dla odpowiedzi „dosyć istotny” oraz „bardzo istotny”.

Tabela 6

Sposoby zmniejszania ryzyka - liczba udzielonych odpowiedzi

Wyszczególnienie	Odpowiedzi	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Powyżej 100 ha
Na podstawie inflacji	Nie proponuję tego sposobu	153	17	43	32	36	21	4
	Sposób mało istotny	42	4	14	8	9	7	0
	Sposób średnio istotny	27	4	8	5	8	2	0
	Sposób dość istotny	20	1	10	6	2	0	1
	Sposób bardzo istotny	7	0	1	2	3	1	0
Przez porównanie do poziomu cen ubiegłorocznych	Nie proponuję tego sposobu	56	5	22	13	9	5	2
	Sposób mało istotny	21	0	6	8	4	2	1
	Sposób średnio istotny	45	5	6	8	15	11	0
	Sposób dość istotny	90	12	29	18	22	7	2
	Sposób bardzo istotny	37	4	13	6	8	6	0
Na podstawie kilkuletniej tendencji	Nie proponuję tego sposobu	50	4	19	11	9	5	2
	Sposób mało istotny	27	1	11	5	5	4	1
	Sposób średnio istotny	52	4	19	14	8	7	0
	Sposób dość istotny	95	15	21	18	28	11	2
	Sposób bardzo istotny	25	2	6	5	8	4	0
Na podstawie prognoz rynkowych IERiGŻ, ARR i innych	Nie proponuję tego sposobu	79	12	28	13	14	10	2
	Sposób mało istotny	45	5	13	8	15	4	0
	Sposób średnio istotny	40	2	11	13	10	3	1
	Sposób dość istotny	55	5	16	7	13	13	1
	Sposób bardzo istotny	30	2	8	12	6	1	1
Nie przeprowadzam szacowania cen	Przeprowadzam szacowanie cen	224	24	66	48	54	29	3
	Nie przeprowadzam szacowania cen	25	2	10	5	4	2	2

Źródło: Jak tabela nr 1.

Badani rolnicy nie widzą związków pomiędzy produkcją w swoim gospodarstwie a sytuacją na rynkach światowych (55 odpowiedzi to jest 22% „dosyć istotny” oraz „bardzo istotny”). Dla niewielu rolników był istotnym czynnikiem brany pod uwagę przy podejmowaniu decyzji (34 to jest 14% odpowiedzi „dosyć istotny” oraz „bardzo istotny”).

Najważniejsze czynniki uwzględniane przy podejmowaniu decyzji, wskazane przez samych rolników, to: ceny z lat ubiegłych, długoterminowe prognozy rynku, wielkość podaży danego produktu, warunki środowiskowe, położenie gospodarstwa, sytuacja finansowa firm skupujących produkcję, zdanie doradców ODR. Większość tych czynników związana jest ściśle z obserwacją rynkowego otoczenia gospodarstwa, co jeszcze raz dowodzi, iż badani rolnicy prowadzą gospodarstwa towarowe i chcą produkować zgodnie z zapotrzebowaniem rynku.

Tabela 7

Czynniki uwzględniane przy podejmowaniu decyzji - liczba udzielonych odpowiedzi

Wyszczególnienie	Odpowiedzi	Gospodarstwa - wg ziemi użytkowanej						
		Razem	0-10 ha	10-20 ha	20-30 ha	30-50 ha	50-100 ha	Po- wyżej 100 ha
Sytuacja na światowym rynku produktów rolniczych	Nie uwzględniono tego czynnika	98	8	33	23	21	10	3
	Czynnik mało istotny	60	5	23	13	11	7	1
	Czynnik średnio istotny	36	5	7	6	13	5	0
	Czynnik dość istotny	43	5	8	8	12	9	1
	Czynnik bardzo istotny	12	3	5	3	1	0	0
Warunki klimatyczne	Nie uwzględniono tego czynnika	49	13	13	12	8	3	0
	Czynnik mało istotny	33	2	17	9	3	2	0
	Czynnik średnio istotny	50	4	14	10	15	7	0
	Czynnik dość istotny	73	4	17	14	20	15	3
	Czynnik bardzo istotny	44	3	15	8	12	4	2
Wielkość popytu na dany produkt	Nie uwzględniono tego czynnika	6	1	3	1	1	0	0
	Czynnik mało istotny	7	0	2	0	4	1	0
	Czynnik średnio istotny	28	1	8	8	6	4	1
	Czynnik dość istotny	90	6	26	21	21	14	2
	Czynnik bardzo istotny	118	18	37	23	26	12	2
Zdanie innych rolników	Nie uwzględniono tego czynnika	63	9	16	11	17	9	1
	Czynnik mało istotny	98	10	25	21	21	18	3
	Czynnik średnio istotny	54	5	23	13	11	2	0
	Czynnik dość istotny	31	2	12	6	8	2	1
	Czynnik bardzo istotny	3	0	0	2	1	0	0

Źródło: Jak tabela nr 1.

6. Wnioski

Analiza marketingowego podejścia do produkcji rolniczej ukazała obecny stan rynków rolnych jak i oczekiwania producentów w stosunku do nich. Generalnie można stwierdzić słabą organizację oraz pozycję rolników wyrażoną tym, iż najważniejsze produkty, takie jak zboża czy żywiec wieprzowy sprzedawane są w przeważającej części poprzez bezpośrednią sprzedaż, bez podpisywania długoterminowych umów. Ankietowani rolnicy świadomi byli jednak tego, iż na ich sytuację ekonomiczną wpływa nie tylko wielkość produkcji lecz także wielkość popytu na produkowane wyroby czy możliwe do uzyskania ceny. Stąd też obserwują co dzieje się wokół ich gospodarstw. Przedstawione wyniki skłaniają także do jeszcze jednego wniosku. Badani rolnicy w praktyce uważali, iż z ich strony możliwa jest jedynie obserwacja, analiza i dostosowanie się do bieżącej sytuacji

rynkowej. Nie próbują jednak wpływać na polepszenie swej pozycji, czego przykładem może być generalnie mała popularność grup producenckich. Dużym sukcesem doradztwa ekonomiczno-organizacyjnego ostatnich lat było uświadomienie rolnikom konieczności uwzględnienia potrzeb rynku. Zadaniem WODR jest przekazanie wiedzy o bardziej aktywnych formach uczestnictwa w rynku.

ARKADIUSZ SADOWSKI

CZYNNIKI UWZGLĘDNIANE W PODEJMOWANIU DECYZJI PRODUKCYJNYCH PRZEZ ROLNIKÓW W ŚWIELE BADAŃ WIELKOPOLSKIEGO OŚRODKA DORADZTWA ROLNICZEGO

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie wyników zadania doradczego o nazwie „Zarządzanie gospodarstwem rolnym z wykorzystaniem aktualnie stosowanych narzędzi ekonomicznych” w zakresie marketingowego podejścia do produkcji rolniczej. Zadanie to realizowane było w 2002 roku w Wielkopolskim Ośrodku Doradztwa Rolniczego. Zaprezentowano zagadnienia dotyczące sposobów sprzedaży podstawowych produktów rolniczych, sposobów zmniejszania ryzyka, sposobów szacowania cen na swoje produkty, czynników uwzględnianych przez rolników przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych.

ARKADIUSZ SADOWSKI

FACTORS TAKEN INTO CONSIDERATION IN THE PROCESS OF MAKING A PRODUCTION DECISION ON THE BASIS OF RESEARCH CARRIED OUT BY AGRICULTURAL ADVISORY CENTER IN WIELKOPOLSKA

SUMMARY

The aim of article was to show results of advisory task called Farm management with use current economical tools” in field of marketing approach of farm production. This task was carried out in 2002 by Wielkopolski Agricultural Advisory Center in Poznań. In the article questions concerned methods of sailing ground farm products, method of risk decrease, methods of estimate process of products, factors considered by farmers on taking decisions, were presented.

MATEUSZ ZAKOLSKI
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY GRUPY PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ, GMINNEJ SPÓŁDZIELNI I SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO¹

1. Wstęp

Celem artykułu jest prezentacja wielopłaszczyznowych korzyści osiąganych przez trzy podmioty. Opisane rozwiązanie stało się przedmiotem badań, ponieważ w literaturze brakuje empirycznych przykładów ukazujących profity integracji w sektorze agrobiznesu, mimo istnienia wielu teoretycznych opracowań na ten temat. Ze względu na ramy pracy nie jest możliwe osadzenie podjętej problematyki na szerszym tle i uwzględnienie bogatej literatury przedmiotu².

Utworzone w 1999 r. Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie jest pierwszą grupą producentów rolnych wpisaną do rejestru Wojewody Wielkopolskiego.

Cechą charakterystyczną Grupy są silne związki z Gminną Spółdzielnią i Samorządem Miasta Krotoszyna. Wynikają one m.in. z pozytywnego nastawienia do Zrzeszenia Burmistrza Krotoszyna, jak i faktu, że inicjatorem powstania Pro-Agro był Prezes Gminnej Spółdzielni, który przewidywał, że kooperacja pomiędzy tymi organizacjami będzie lepsza od działania indywidualnego³, że współpraca wyeliminuje część kosztów i dostarczy znacznych zysków zarówno tym podmiotom, jak i społecznościom z nimi związanymi.

¹ Artykuł opracowano na podstawie wyników badań pracy magisterskiej, do których materiałów źródłowy pozyskano metodą wywiadu bezpośredniego.

² Na ten temat piszą m.in. [Małysz 1996, 2001, 2002], [Boguta 2001], [Woś 1998], [Szalczyk 1999].

³ Podobne rozwiązanie występuje w GS „Samopomoc Chłopska” w Sławie [Chałupka 1999].

2. Płaszczyzny współpracy Zrzeszenia Pro-Agro z Gminną Spółdzielnią w Krotoszynie

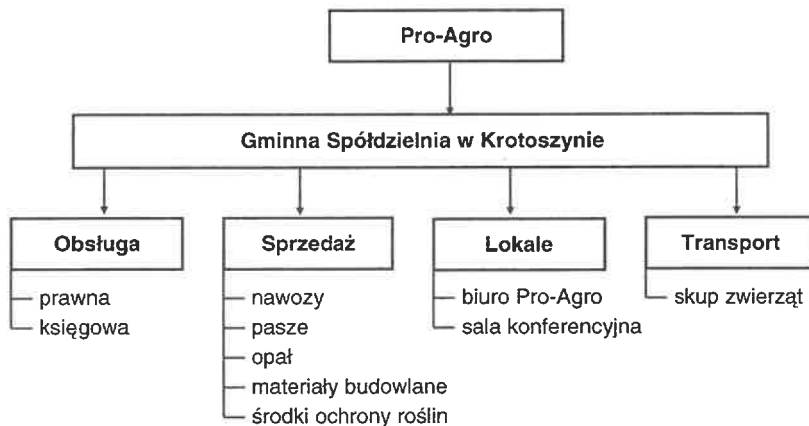
Gminna Spółdzielnia w Krotoszynie - jak przedstawiono na schemacie 1 - współpracuje z Grupą Pro-Agro na wielu płaszczyznach. Kooperację tę wspiera Samorząd Krotoszyna, który jako jedyny samorząd udzielił grupie wsparcia w postaci ulgi podatkowej.

Na pozór związek tych trzech podmiotów jest dość skomplikowany, a jego specyfika początkowo może dziwić, czego przykładem jest to, że Grupa producencka, organizacja która winna maksymalizować zyski wykorzystując wszelkie możliwe rozwiązania, prowadzi zaopatrzenie wszystkich członków poprzez Gminną Spółdzielnię pozbawiając się wpływów z tej działalności.

Jednak powiązanie, które na pierwszy rzut oka mogłoby wydawać się niedogodnością, po głębszej analizie jawią się jako korzystne, ponieważ współpraca dostarcza Samorządowi, Gminnej Spółdzielni, a przede wszystkim Zrzeszeniu znacznych zysków.

Schemat 1

Powiązania Grupy Pro-Agro z Gminną Spółdzielnią w Krotoszynie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji od przedstawicieli Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie.

3. Korzyści wynikające ze współpracy Grupy Pro-Agro z Gminną Spółdzielnią

Grupa Pro-Agro nie jest drobnym klientem Gminnej Spółdzielni, jednym z wielu. Zrzeszenie jest dużym, hurtowym odbiorcą, z którym transakcje nie tylko gwarantują przetrwanie, lecz dostarczają pokaźnych dochodów⁴. Kierow-

⁴ Obecnie około 60% obrotów Gminnej Spółdzielni stanowią zakupy dokonywane przez członków Zrzeszenia, co rocznie generuje przychód na poziomie 3 300 000 zł.

nictwo Gminnej Spółdzielni ma tę świadomość, dlatego też oferuje wiele rozwiązań bardzo korzystnych dla członków Pro-Agro, aby współpraca była jak najdłuższa i jak najbardziej owocna. Potwierdza to udzielenie w 2000 r. rolnikom zrzeszonym w Grupie upustów cenowych na łączną kwotę 70 000 zł, z których skorzystało blisko 70% członków.

Produktem najczęściej kupowanym przez rolników z Pro-Agro były nawozy. W tym przypadku Spółdzielnia zwiększyła atrakcyjność swojej oferty i proponowała rolnikom kredyt kupiecki. W ten sposób mieli oni możliwość zakupu nawozów z półrocznym odroczeniem płatności po cenie obowiązującej w dniu nabycia. Z taką inicjatywą nie wyszedł w regionie żaden inny podmiot prowadzący podobną działalność.

Gminna Spółdzielnia z Krotoszyna w swojej ofercie umieściła również: materiały opałowe i budowlane, środki ochrony roślin, a także pasze. Pasy są dostarczane od tych firm, z którymi Zrzeszenie ustaliło najkorzystniejsze warunki zakupu i podpisało trwałe umowy współpracy.

W ramach kontraktów zawartych z producentami pasz wynegocjowano, że rolnik decydujący się na zakup produktu określonej firmy otrzyma dodatkowo możliwość bezpłatnej konsultacji z doradcą żywieniowym, który w oparciu o składniki jakimi rolnik dysponuje, pomoże mu zbilansować optymalną mieszankę paszową pozwalającą na ekonomiczniejsze dokarmianie zwierząt.

Zrzeszenie ustaliło również, iż pośrednikiem pomiędzy firmą paszową a Pro-Agro będzie Gminna Spółdzielnia, ze względu na fakt, iż posiada ona odpowiednią bazę transportową i magazynową, a także oferuje bezpłatne dostawy towaru do gospodarstwa rolnika. W ramach tego powiązania Gminna Spółdzielnia udziela członkom Grupy kredytu kupieckiego.

Gminna spółdzielnia, jak i Zrzeszenie Pro-Agro, dzięki współpracy osiąga znacznie lepsze wyniki w porównaniu do sytuacji, gdy każdy z podmiotów działałby oddzielnie. Gdyby Grupa samodzielnie prowadziła zaopatrzenie członków w środki do produkcji, to zarazem ona, jak i Gminna Spółdzielnia nie miałyby z tego tytułu żadnych korzyści, a jedynie straty, działając jedna na niekorzyść drugiej. Sytuacja taka wymuszałaby zwolnienia pracowników Gminnej Spółdzielni szukającej źródła oszczędności, a także mnożyłaby koszty Zrzeszenia, które musiałoby konkurować z Gminną Spółdzielnią i wykonywać realizowane przez nią obowiązki.

Zrzeszenie nie powinno prowadzić działalności zaopatrzeniowej bo byłoby to niezgodne z ustawą o grupach producentów rolnych nakładającą na te organizacje obowiązek osiągania określonej części zysku z działalności, dla której zostały powołane⁵. Gdyby Grupa Pro-Agro zajmowała się dodatkowo zaopatrze-

⁵ Art. 3.4 Ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (DZ. U. 00, Nr 88, poz. 983).

niem, to wymóg ten mógłby nie zostać spełniony i Zrzeszenie utraciłoby m.in. prawo do refundacji kosztów administracyjnych poniesionych w trakcie tworzenia. Obecnie możliwość taka istnieje, a Grupa Pro-Agro złożyła już odpowiednie dokumenty do Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) i oczekuje na transfer kapitału.

4. Korzyści wprowadzenia ulgi w podatku rolnym

Samorząd Krotoszyna, przychylnie nastawiony zarówno do Grupy Pro-Agro, jak i do Gminnej Spółdzielni, wprowadził ulgę podatkową zwalniającą członków Zrzeszenia z jednej raty podatku rolnego⁶. Rolnicy będący członkami Pro-Agro, aby uzyskać prawo do tej ulgi musieli jednak sprzedać za pośrednictwem Zrzeszenia całość wyhodowanej trzody, a także kupić za jego pośrednictwem od Gminnej Spółdzielni środki do produkcji za kwotę 500 zł/ha użytków rolnych lub wyższą.

W wyniku tej współpracy krotoszyńska Spółdzielnia ma większy popyt na oferowane towary, stałego i dużego odbiorcę, będącego gwarantem jej istnienia. W zamian zapewnia Zrzeszeniu kompletną obsługę prawną, księgową i finansową. Dzięki niej Pro-Agro nie musi zatrudniać pracowników wykonujących powyższe zadania, co obniża koszty utrzymania Grupy.

Poza bazą usługową Gminna Spółdzielnia udostępnia Zrzeszeniu również bazę lokalową. W jej siedzibie odbywają się posiedzenia Zarządu, narady oraz znajduje się biuro Grupy. Rozwiązanie to upraszcza obieg informacji umożliwiając jednocześnie sprawną, szybką i kompleksową obsługę rolnika.

Samorząd Krotoszyna poprzez wprowadzoną ulgę bezpośrednio wspiera funkcjonowanie i rozwój Grupy Pro-Agro, a pośrednio również Gminnej Spółdzielni. W ten sposób chce stworzyć na terenie gminy wysoce rozwinięte przedsiębiorstwo rolne, wprowadzające najnowsze rozwiązania produkcyjne; obronić się przed największą obecnie plagą polskiej gospodarki, jaką jest bezrobocie szczególnie widoczne na wsi. Pomoc ta ma również przygotować podłoże dla rozwoju pozostałych ogniw sektora rolno-żywnościowego dostarczających środków do produkcji powyższemu przedsiębiorstwu, a także zapewnić kupującym produkty.

Samorząd Krotoszyna wzorcowo realizuje zatem obowiązki nałożone na gminy przez ustawodawcę. Stymuluje rozwój regionu, zmniejsza bezrobocie, buduje kapitał polityczny poprzez tworzenie silnego lobby, przez co podnosi poziom życia, wiedzy, a także dochody mieszkańców. Aktywizuje on również istniejącą, a w nikłym stopniu wykorzystywaną infrastrukturę. W wyniku takich działań nie tylko zapobiega jej degradacji, ale tworzy nowe miejsca pracy i wpływy do budżetu.

⁶ W kolejnych latach ulga ta została utrzymana, ale na innych nieco zasadach.

5. Profity integracji rolników

W dobie rosnącej konkurencji rynkowej mamy do czynienia z eliminacją najsłabszych jednostek gospodarczych. Na rynku rolnym jednostkami takimi są na ogół pojedyncze gospodarstwa rolne, zbyt słabe, aby uzyskiwać korzystne warunki w kontraktach zawieranych z monopolistycznymi odbiorcami, bądź dostawcami. Jeśli nie wchodzą w skład większej organizacji, z którą musi liczyć się kontrahent, to zawsze będą w gorszej pozycji przetargowej, przez co zyski z prowadzonej działalności są mniejsze, ponieważ lwia część przejmuje kooperant narzucający korzystne dla siebie warunki umów.

Zrzeszenie Pro-Agro zawarło umowy kontraktacyjne z czterema odbiorcami: Zakładami Mięsnymi w Krotoszynie i Białym Kale oraz Zakładami Mięsnymi Duda i Sokołów S.A. Współpraca z tymi przedsiębiorstwami dostarcza wielu dowodów potwierdzających, że rolnikom korzystniej działa się zespołowo niż indywidualnie. Na przykład za sprzedaną trzodę członkowie Pro-Agro uzyskują pieniądze już po tygodniu, a pojedynczy rolnicy - w najlepszym wypadku - po dwóch tygodniach. W przypadku, gdy rolnik indywidualny wyrazi chęć uzyskania pieniędzy w momencie oddania produktu, to musi on zgodzić się również na obniżenie przychodu. Kontrahent odejmuje od ustalonej sumy marżę w wysokości 3% za konieczność wcześniejszego regulowania zobowiązania. W lepszej sytuacji znajdują się natomiast członkowie Zrzeszenia, którzy pieniądze za przekazaną trzodę mogą uzyskać już w dniu jej oddania, bez ponoszenia za to żadnych dodatkowych kosztów⁷.

Olbrzymim problemem dla rolnika, jak i jego odbiorcy jest, wynikająca ze znacznych wahań podaży, nieprzewidywalność rynku żywca wieprzowego. Sytuacja taka uniemożliwia dokładne planowanie i wprowadza ryzyko zarówno dla producenta trzody, jak i zakładu przetwórczego. Obustronnie korzystnym rozwiązaniem tego problemu jest umowa kontraktacyjna. Zrzeszenie Pro-Agro, aby przeciwdziałać powyższym niedogodnościom, zawiera takie umowy. Przewidują one m.in. kary umowne, które jeszcze zmniejszają powyższe ryzyko, ponieważ motywują kontrahenta do realizacji zobowiązań⁸.

Zrzeszenie Pro-Agro wykorzystało swoją siłę przetargową i wynegocjowało marże skupowe, które powiększają zyski zarówno Grupy, jak i jej członków. Ich poziom zależy od indywidualnej umowy zawartej pomiędzy Zrzeszeniem a za-

⁷ Możliwość ta uzależniona jest od środków znajdujących się na koncie Grupy i wielkości zadłużenia na rachunku kredytu skupowego, którego dopuszczalne saldo wynosi 150 000 zł, a koszty obsługi obciążają Zrzeszenie, nie jego członków.

⁸ Umowy kontraktacyjne zawierane przez Grupę przewidują, że za każdą sztukę żywca nieodebraną w ramach podpisanej umowy kontraktacyjnej kupujący zapłaci sprzedającemu karę umowną w wysokości 5% wartości tucznika klasy pierwszej, o wadze 100 kg netto. Taką samą karę umowną za nie dostarczoną sztukę zapłaci kupującemu sprzedający.

kładem przetwórczym, np.: od Zakładów Mięsnych Sokołów S.A. naliczana jest marża w wysokości 5% wartości dostarczonej trzody. Z tej kwoty tylko 0,7% trafia bezpośrednio do Zrzeszenia, pozostałe 4,3% otrzymuje rolnik. Od innych zakładów pobierana jest stała opłata w wysokości od 50 groszy do 3 zł/szt.

Z badań przeprowadzonych przez Sparks Europe Sp. z o.o. wynika, że największy wpływ na decyzje zakupu produktów spożywczych ma ich jakość i świeżość. Aby produkty żywnościowe były zdrowe i posiadały dużą wartość odżywczą muszą być produkowane z dobrych jakościowo produktów rolnych [Ślowska-Helpa, Pondel 2002]. Kierownictwo Zrzeszenia nakłania swych członków do zwiększania mięsności tuczników, w celu wykorzystania istniejącej niszy rynkowej. Działania te przynoszą oczekiwane skutki, co potwierdzają dane charakteryzujące sprzedaż Grupy.

W 2000 r. większość członków Zrzeszenia zbywała tuczniki według wyceny za tzw. wagę żywą⁹. Spowodowane to było niską mięsnością tuczników wynikającą ze stosowania słabych jakościowo pasz. W ten sposób w 2000 r. Grupa na żądanie swoich członków sprzedała 9111 szt., co stanowiło 79% ogółu. Natomiast w 2001 r. odsetek ten wynosił już 70,6%. Sprzedaż trzody na tzw. wagę bitą ciepłą (WBC) wzrosła z 21% w 2000 r. do prawie 30% w 2001.

Podnoszenie jakości i związany z tym wzrost zbytu trzody na wagę bitą ciepłą stanowi pożądaną tendencję, ponieważ Zrzeszenie dąży do tego, aby w przyszłości cała sprzedaż odbywała się na WBC. W tym celu organizowany jest konkurs mięsności, a wiodący hodowcy tworzą stada oferujące najwyższej klasy materiał hodowlany. O tym, że warto inwestować w najlepszej jakości trzodę przekonało się w Grupie już wielu rolników. Mimo początkowo dość wysokich kosztów zakupu dobrego materiału matecznego mogą teraz powiedzieć, że była to właściwa decyzja, ponieważ różnica cenowa pomiędzy sztuką sprzedaną na WBC i na wagę żywą niejednokrotnie wynosiła nawet 60 zł.

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie prowadzi rozliczenia swoich członków. Oszczędza to czas jaki musieliby oni poświęcić na te czynności. Zatrudnia ono wykwalifikowane osoby dzięki czemu zadania realizowane są efektywniej¹⁰. Rozwiązanie to powoduje, że rolnicy mogą skupić się na hodowli wiedząc, że czynności rozliczeniowe nadzoruje i reguluje Grupa przy

⁹ Sprzedaż na wagę żywą polega na określeniu ceny zwierzęcia w zależności od wagi żywego tuczniaka, bez badania jaką część stanowią wnętrzności i inne części ciała, które staną się odpadami. Sprzedaż na WBC (wagę bitą ciepłą) polega na wycenie zwierzęcia w oparciu o badanie elektroniczne półtuszy, które określa jego mięsność. Sprzedaż trzody na WBC dostarcza większych zysków w stosunku do sprzedaży na wagę żywą, gdy tuczniki mają wysoką jakość - wysoką mięsność, gdy są dobrze karmione.

¹⁰ Obsługę administracyjną prowadzą 2 osoby, tj. kierownik administracji i referent administracji. Pro-Agro od 1 stycznia 2003 r. zatrudnia również pełnomocnika zarządu.

pomocy swoich pracowników. Zwiększa to efektywność wykonywanej przez rolników pracy, dzięki czemu uzyskany zostaje efekt synergii [Suszyński 1992].

W 2001 r. Zrzeszenie zatrudniło 2 osoby i uruchomiło skup trzody korzystając ze środka transportu Gminnej Spółdzielni. Rozwiązanie to w znacznym stopniu wpłynęło na wielkość dostaw. Dzięki niemu w 2002 r. dokonano zakupu 8785 szt. trzody chlewnej. Ta forma skupu okazała się istotnym udogodnieniem dla rolników. Spowodowała, że nie musieli oni już poświęcać czasu i pieniędzy na dowóz zwierząt do zakładu przetwórczego, niejednokrotnie znacznie oddalonego od gospodarstwa¹¹.

Zrzeszenie Pro-Agro obejmuje obszarem swojego działania 38 wsi. Każda z nich posiada lidera, który zajmuje się koordynacją działań Grupy. Lider jest odpowiedzialny za realizację umów kontraktacyjnych z rolnikami mieszkającymi na obszarze przez niego nadzorowanym. Zajmuje się zbieraniem informacji od rolników i przekazywaniem ich do siedziby Zrzeszenia, organizowaniem lokalnych zebrań informacyjnych, a także wyjaśnianiem polityki Grupy. Działalność takiej osoby znacznie upraszcza kontakt pomiędzy rolnikami a Kierownictwem Grupy, dzięki czemu sprawniej i szybciej przekazywane są informacje od Zarządu do członków, a także odwrotnie.

Grupa krotoszyńska podejmuje działania aby stać się silną grupą lobbystyczną, skutecznie wpływającą na ośrodki decydenckie, w celu szybkiej i sprawnej realizacji potrzeb i interesów zawodowych rolników. Podejmuje również działania gwarantujące jej członkom ciągłość sprzedaży.

Dla osiągnięcia obu celów, corocznie organizowane jest Forum Postępu Rolniczego oraz Seminarium Rolnicze. Forum odbywa się późną jesienią, a Seminarium w okresie wiosennym. Są to imprezy szkoleniowe dla liczego grona (nawet pięciuset osób), na których rolnicy zdobywają wiedzę na temat żywienia i zdrowia trzody oraz pozyskiwania środków z ARiMR. Poza edukacją spotkania te umożliwiają rolnikom kontakt z przyjeżdżającymi na nie przedstawicielami organizacji politycznych.

Na obszarze działania Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie funkcjonuje Grupa Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z o.o. Organizacje te skupiają rolników z sąsiadujących terenów i posiadają ten sam profil działania. Pomimo, iż występują pomiędzy nimi znaczne różnice, to mogą one utworzyć związek grup producentów trzody chlewnej. Rozwiązanie to pozwoli uzyskać większy wpływ nie tylko na politykę samorządową, lecz również na działania rządowe, dzięki czemu zwiększy możliwości rozwojowe tych Grup, jak i regionu na terenie którego funkcjonują.

¹¹ W lipcu 2003 r. Zrzeszenie zakupiło samochód transportowy, który obecnie jest przystosowywany do potrzeb skupu.

W celu poprawy jakości i struktury produkcji Grupa Pro-Agro organizuje specjalistyczne szkolenia nt. wymagań jakościowych w produkcji trzody chlewnej w UE, standardów jakościowych, polskich norm. Przy współudziale firm paszowych zamierza realizować kursy i pokazy z zakresu technologii żywienia i problematyki higieny produkcji. Dąży do utrzymania wysokich standardów wytwarzanych produktów, dlatego też wprowadza kontrole w trakcie cyklu produkcyjnego, jak również potwierdza bezpieczeństwo produktów przez zewnętrzne instytucje. Oprócz tego Grupa współpracuje z pracownikami naukowymi, a także z instytucjami rządowymi wspierającymi rolnictwo, jak np. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

6. Planowane rozwiązania i korzyści z nich płynące

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro obejmuje zasięgiem swojego działania rozległy obszar, co stwarza znaczne trudności, szczególnie w przypadku skupu trzody. Aby wyeliminować te problemy zamierza w przyszłości uruchomić lokalne punkty skupu. Polepszą one organizację pracy, obniżą koszty działania oraz zabezpieczą rolników przed możliwością transmisji chorób zakaźnych, które w Europie powodowały konieczność wybijania całych stad (pryszczycyca, BSE).

Poza rozwojem logistycznym Grupa krotoszyńska planuje również rozszerzenie działań marketingowych obecnie sprowadzających się tylko do reklamy. Chce zająć się intensywniej badaniem i analizą rynku. Zamierza kupić odpowiedni sprzęt i zatrudnić pracowników, którzy zajmowaliby się studiowaniem umów i kontraktów zewnętrznych, raportów, analiz i statystyk określających sytuację rynkową. Na tej podstawie będzie można stworzyć bazę informacyjną o potencjalnych odbiorcach produktów i ich wymaganiach, co pozwoli lepiej dostosować towar do potrzeb klientów.

Grupa Pro-Agro zamierza też przeprowadzić akcję promocyjną. Chce przygotować foldery informacyjne o jej produkcji, a także uruchomić stronę internetową charakteryzującą Grupę i jej ofertę. Dąży również do tego, aby produkty przez nią sprzedawane miały własny znak towarowy, dzięki czemu będzie mogła wyrobić im dobrą markę m.in. w wyniku stosowania bezpiecznych technologii i podniesienia jakości.

Kierownictwo Grupy motywuje swych członków do podnoszenia mięsności tuczników. Realizacja tego planu spowoduje, że Zrzeszenie stanie się dogodniejszym partnerem dla zakładów przetwórczych, a dzięki temu będzie mogło uzyskiwać korzystniejsze warunki sprzedaży żywca w wyniku czego wzrosną zarówno zyski Grupy, jak i jej członków. Zrzeszenie będzie mogło sprzedawać tuczniki na wagę bitą ciepłą (WBC), co jest bardziej opłacalne przy wysokiej ich mięsności.

Jakość tuczników sprzedawanych przez Grupę już obecnie jest wysoka, ale dalszy jej wzrost dostarczy dodatkowych przychodów. Kierownictwo Zrzeszenia przewiduje, że podniesienie mięsności wraz ze zmianą rodzaju wyceny spowoduje osiągnięcie przez Grupę i jej członków większych dochodów w stosunku do sprzedaży opartej na wycenie według wagi żywej. Przeszkodą w realizacji tego planu jest brak zaufania do rzetelności oceny poubojowej, a także obawa wielu rolników przed tym, że ich tuczniaki są zbyt niskiej jakości¹². Sądzą oni, że zmiana sposobu wyceny spowoduje spadek ich zysków.

Zarząd, na podstawie analizy produktów stwierdził, że trzoda sprzedawana przez Zrzeszenie jest wysokiej jakości. W związku z tym spadek dochodów przy zmianie sposobu wyceny tuczników jest mało prawdopodobny, a sprzedaż na WBC jest rozwiązaniem efektywniejszym. Kierownictwo Zrzeszenia zachęca swoich członków do zmiany formy wyceny. Rozważa możliwość udzielenia gwarancji, polegającej na tym, że w przypadku gdy zysk osiągany przy sprzedaży na WBC będzie mniejszy od zysku ze sprzedaży na wagę żywą, to Grupa pokryje różnicę z własnych środków.

Poprawa jakości tuczników ma również wynikać z wprowadzania do produkcji postępu biologicznego. Pro-Agro wraz z Wielkopolskim Związkiem Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej zamierza założyć stada rozplodowe w co najmniej trzech gospodarstwach. Zadaniem tych gospodarstw będzie poprawa materiału hodowlanego i ujednolicenie ras produkowanych przez Grupę.

Dobry materiał genetyczny jest bardzo drogi, co powoduje, że jest on ze względów finansowych nieosiągalny dla wielu rolników. Rynek natomiast zgłasza duży popyt na tuczniaki wysokiej jakości. Zrzeszenie chce zainwestować w produkcję, aby rolnicy mogli go nabyć i hodować dobrą jakościowo trzodę. Nie chce nadwyręzać finansowo swych członków środki na zakup stada podstawowego. Zarząd planuje uzyskać od zakładów przetwórczych i Samorządu Mieszkańców.

Oprócz tego Grupa Pro-Agro zamierza badać mięsność tuczników metodą przeżyciową tzn. przy pomocy specjalistycznego urządzenia określającego na żywym organizmie ilość mięsa w tuszy. Pozwoli to lepiej kontrolować jakość produktu i szybciej dokonywać przekształceń w produkcji na rzecz poprawy mięsności tuczników.

Zarząd Grupy krotoszyńskiej chciałby podzielić członków na trzy podgrupy:

1. Sprzedających trzodę do wskazanego przez Zrzeszenie odbiorcy - na wagę żywą.
2. Sprzedających trzodę do wskazanego przez Zrzeszenie odbiorcy - na WBC.
3. Sprzedających trzodę do wskazanego odbiorcy - na WBC, produkujących wskazaną przez Zrzeszenie rasę oraz karmiących paszą ze wskazanego zakładu.

¹² Nieufność ta wynika z przykrych doświadczeń z okresu, gdy ocena poubojowa polegała na pomiarze ręcznym.

Segmentacja ta pozwoli na ujednolicenie członków. Dzięki niej Kierownictwo Grupy będzie mogło lepiej dostosować zmiany do potrzeb członków, a także prowadzić działania sprzyjające tworzeniu jednorodnego produktu o wysokiej jakości.

Przyczyną wprowadzenia powyższej segmentacji producentów jest fakt, że nie każdy członek Pro-Agro produkuje trzodę o wysokich standardach jakościowych. Zrzeszenie natomiast dąży do tego, by wszyscy członkowie sprzedawali produkt jednorodny o wysokiej jakości. Aby zrealizować to zamierzenie dobiera się odpowiednie działania dla poszczególnych segmentów.

W stosunku do członków Pro-Agro należących do dwóch pierwszych segmentów - przekazujących tuczniki na wagę żywą i na WBC, ale nie hodujących odpowiedniej rasy i nie karmiących odpowiednią paszą - podejmuje się działania, które mają dostosować ich produkcję do požądanej przez Zrzeszenie. Działania te mają spowodować, że członkowie ci tak przekształcą swoją produkcję, iż będą mogli wejść w skład segmentu trzeciego. Podział na 3 podgrupy pozwoli na dostosowanie działań do konkretnego rolnika, co w rezultacie doprowadzi do uzyskania przez wszystkich członków produktu konkurencyjnego, jednolitego i o wysokiej jakości. W efekcie wzrosną zyski Zrzeszenia, jak i jego członków, poprawi się współdziałanie.

Kierownictwo Grupy Pro-Agro chce również sprzedawać tuczniki za pośrednictwem giełdy, czemu sprzyja ujednolicanie produktu. W tym zamierzeniu wspiera Zrzeszenie Samorząd Miasta Krotoszyna. Chce on pomóc Grupie w staraniach o zakup boksu na mającym powstać Rynku Hurtowym Ryb, Mięsa i Serów przy Wielkopolskiej Giełdzie Rolno-Ogrodnicznej S.A. w Poznaniu. Realizacja tej koncepcji pozwoliłaby wejść na nowy olbrzymi i zyskowny rynek zbytu.

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro planuje rozszerzyć obszar działania i pozyskać w ten sposób nowe rynki zbytu. Obecnie większość produkcji członków, tj. 65 - 75% sprzedawana jest lokalnym odbiorcom. Grupa chce zdobyć więcej kontrahentów z rynków odleglejszych. Zamierza wprowadzić zdyspersyfikowany system sprzedaży, który spowoduje, że połowa sprzedawanej trzody skupowana będzie na rynku lokalnym, a pozostałe produkty kupią odbiorcy z odleglejszych terenów.

Zrzeszenie Pro-Agro chce zajmować się przetwórstwem trzody, którą produkuje. Integracja „wprzód” stanowi jeden z jego priorytetów rozwojowych. Inwestycja ta poprzez eliminację pośredników powinna dostarczyć zarówno Zrzeszeniu, jak i jego członkom dodatkowych wymiernych korzyści w postaci większych zysków z produkcji tuczników. Potwierdzają to przykłady grup producenckich funkcjonujących na Zachodzie, w przypadku których integracja „wprzód” nie była czynnikiem powiększającym zysk, lecz gwarantującym przetrwanie, co wynika z większej konkurencji występującej na zachodnich rynkach¹³. Grupa krotoszyńska chce wykorzystać integrację wprzód w celu umoc-

¹³ Grupy posiadające przetwórstwo we własnej strukturze funkcjonują nadal, a te które nie integrowały się „wprzód” nie wytrzymały konkurencji i zmienności rynku.

nienia swojej sytuacji rynkowej i uzyskiwania większych dochodów. Zamierza ona przejąć małą ubojnię i przetwórnę, aby włączyć kolejny cykl produkcyjny do obecnie prowadzonej działalności. Na to niezbędne będą jednak środki finansowe, którymi obecnie nie dysponuje.

Kolejnym problemem przeciwdziałającym zakupowi ubojni jest możliwość zaistnienia sytuacji, w której dochody z niej osiąmane byłyby wyższe od dochodów ze sprzedaży trzody. Sytuacja taka uniemożliwiłaby uzyskanie dotacji od ARiMR, ponieważ ustawa o grupach producentów rolnych uzależnia refundację kosztów od spełnienia konkretnych wymogów. Jednym z nich jest przymus osiągania określonego dochodu z głównej działalności. Obecnie warunek ten jest spełniony, ale dodatkowe zyski - uzyskiwane dzięki ubojni - mogłyby to zmienić.

Kierownictwo Zrzeszenia zamierza rozwiązać ten problem przez utworzenie drugiej grupy, której członkowie należeliby również do Zrzeszenia. To nowe przedsiębiorstwo zajmowałoby się przetwórstwem trzody chlewnej. Opcja ta pozwoli na uzyskanie dotacji zarówno dla Grupy zajmującej się hodowlą trzody, jak i zajmującej się jej ubojem i przetwarzaniem. W rezultacie członkowie Pro-Agro, stanowiący zarazem członków grupy przetwórczej, uzyskiwaliby dwukrotnie dotację na dwie różne organizacje¹⁴.

Grupa krotoszyńska planuje także przejęcie od Gminnej Spółdzielni budynków i magazynów. Rozwiązanie to spowoduje zwolnienie Gminnej Spółdzielni z płacenia podatku od nieruchomości, przy czym Pro-Agro również tego podatku nie zapłaci, ponieważ ustawa o grupach przyznaje ulgę podmiotową na okres 5 lat. Po jego upływie Zrzeszenie prawdopodobnie uzyska zwolnienie podatkowe od samorządu. Dzięki temu ani Grupa, ani Gminna Spółdzielnia nie będą płaciły rozpatrywanego podatku, a zaoszczędzone środki będą mogły przeznaczyć na cele rozwojowe¹⁵.

Oprócz powyższych korzyści, transakcja ta pozwoli na zachowanie w rękach rolników majątku, który wypracowywali nierzadko przez kilka pokoleń. W przypadku gdy zamierzenie to nie zostanie zrealizowane, majątek o wartości 1 700 000 zł może stać się własnością innego podmiotu, którego polityka może być niszcząca dla rolników gospodarujących na tamtym terenie.

7. Zakończenie

Niniejsze opracowanie ukazuje doskonałe rozwiązanie dla grup producenckich, samorządów i gminnych spółdzielni. Współpraca tych trzech podmiotów zapewnia im wielostronne korzyści, a także umożliwia wykorzystanie już istniejących rozwiązań i infrastruktury dla wspierania agrobiznesu, przy minimalnych

¹⁴ Nie koliduje to z zapisem Art. 4.1.3 Ustawy zawierającym wymóg przynależności tylko do jednej grupy w zakresie danego produktu lub grupy produktów.

¹⁵ W 2000 r. Gminna Spółdzielnia z tego tytułu musiała odprowadzić do budżetu gminy ponad 200 000 zł.

nakładach. Współpraca taka pozwala stworzyć silny i dobrze zorganizowany konglomerat zapewniający wszystkim jego członkom wysokie zyski. Korzyści Samorządu, Grupy i Gminnej Spółdzielni stanowią dochody osób, działających w tych strukturach bądź pośrednio z nimi związanych. Docelowo są one beneficjentami tej współpracy.

LITERATURA

1. Boguta W. (2001): Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Gospodarstwo Pomocnicze WODR, Warszawa.
2. Chałupka P. (1999): Metodyka tworzenia i funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej - aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne. Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, 82-85.
3. Informacje od przedstawicieli Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie i z rozmów z Prezesem Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro z Planu Operacyjnego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie na lata 2001 - 2003, a także maszynopisu pracy magisterskiej Szóstak P. (2002): Analiza ekonomiczna organizacji integrującej rolników na przykładzie Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie. Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu.
4. Małysz J. (1996): Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji). Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie w Poznaniu, Poznań.
5. Małysz J. (2001): Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. I). Wieś i Rolnictwo, nr 4, 65-84.
6. Małysz J. (2002): Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. II). Wieś i Rolnictwo, nr 1, 25-49.
7. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2001 r. „W sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być utworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych”. (DZ. U. Nr 26 z 2001 r., poz. 292).
8. Słodowa-Helpa M., Pondel H. (2002): Regionalne determinanty procesów integracyjnych w polskim sektorze rolno-żywnościowym. [w]: Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską. Red.: Poczta W., Wysocki F. Wyd. AR Poznań, 161-194.
9. Suszyński C. (1992): Synergia w działalności rynkowej przedsiębiorstw. SGH, Warszawa, 9-48.
10. Szalczyk Z. (1999): Dlaczego grupy producenckie? Poradnik Gospodarski, nr 2.
11. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (DZ. U. Nr 88 z 2000 r., poz. 983).
12. Woś A. (1996): Agrobiznes - makroekonomia, KEY TEXT, Warszawa, 291-300.

MATEUSZ ZAKOLSKI

**KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY GRUPY PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ
GMINNEJ SPÓŁDZIELNI I SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO**

STRESZCZENIE

Artykuł przedstawia korzyści wynikające z kooperacji pomiędzy Samorządem, Gminną Spółdzielnią i Grupą Producentów Rolnych. Współpraca rolników oraz działania władz lokalnych przyczyniły się do rozwoju gospodarczego i społecznego regionu. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście dochodów członków Grupy oraz zmniejszeniu się bezrobocia.

MATEUSZ ZAKOLSKI

**BENEFITS FROM CO-OPERATION BETWEEN PIGS PRODUCER GROUP,
COMMUNAL CO-OPERATIVE („GS”) AND LOCAL GOVERNMENT**

SUMMARY

In this article benefits from co-operation between Local Government, Communal Co-operative („GS”) and Pigs Producer Group is presented. Farmers co- operation and Local Government activities contributed to the economic and public development of the region. It is observed in a profit increase of Group members and an unemployment decrease.

TERESA MIŚ, EWA BARAN
Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski

HALINA SIKORA
*Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego
w Boguchwale*

ZMIANY CHARAKTERU GOSPODARSTW REGIONU PODKARPACIA W ASPEKcie POPRAWY ICH KONKURENCYJNOŚCI

1. Wstęp

Integracja polskiego rolnictwa z rolnictwem Unii Europejskiej wiąże się z wieloma wyzwaniem. Konieczna jest aktywna postawa rolników, właścicieli gospodarstw rolnych, aby podjąć działania dostosowawcze, stwarzające szansę rozwoju. Podstawową barierą rozwoju jest duża liczba małych obszarowo gospodarstw rolnych, co czyni je w zasadzie niezdolnymi do konkurencji z dużymi, wydajnymi gospodarstwami krajów UE. Ponadto uwzględnić należy niedoinwestowanie, niski poziom wykształcenia rolników i ograniczone możliwości pozyskiwania dochodów ze źródeł pozarolniczych [Kłodziński i Siekierski 1997, Miś i Kata 2001]. Jest to szczególnie istotne w warunkach rolnictwa regionu podkarpackiego, gdzie dominują małe gospodarstwa rodzinne o przeciętnej powierzchni 3,5 ha – o połowę mniejszej niż średnia krajowa [Rocznik Statystyczny Województwa Podkarpackiego 2002].

Konkurencja jako mechanizm ekonomiczny ujawnia się na rynku. Ten powszechnie znany fakt jako zjawisko towarzyszące przemianom systemowym powoduje, że uwzględniając regionalne zróżnicowanie uwarunkowań gospodarowania wpływających na procesy wytwarzania artykułów rolnych należy podejmować działania dostosowawcze do wymogów rynku. Dla polskiego rolnictwa istotne jest obecnie dobre rozpoznanie i dostosowanie się do reguł wspólnego rynku UE, wyznaczanych przez zasady wspólnej polityki rolnej (WPR). Po integracji z UE krajowa polityka rolna podlegać będzie trzem zasadom: jednolitości rynku, preferencji wspólnotowych oraz solidarności finansowej. Zasady WPR UE mogą stawiać polskich producentów rolnych w korzystnej sytuacji pod wa-

runkiem, że rolnicy zaczną podnosić konkurencyjność swoich gospodarstw, poprzez poprawę jakości produktów. Jak podaje Kłodziński i Fedyszak-Radziejowska [2003] obecnie w Polsce jest 20-30% gospodarstw, które mogą konkurować z rolnictwem UE. Im szybciej polskie gospodarstwa rolne nauczą się działać w warunkach konkurencji rynkowej, tym skuteczniej obronią swoją pozycję na krajowym rynku i będą mogły podjąć próbę zaistnienia na wspólnym europejskim rynku. W przededniu wejścia Polski do UE zauważyć można elementy konkurencyjności polskiego rolnictwa. Do elementów tych należy zaliczyć niższe koszty pracy, wyższą ekologicznie jakość produktów pochodzenia rolniczego, wynikającą z mniejszego zużycia nawozów mineralnych, środków ochrony roślin i stosowania metod produkcji bardziej przyjaznych dla środowiska, względnie obfite zasoby ziemi rolniczej w porównaniu do krajów Unii Europejskiej [Kościk 1999].

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wybranych cech gospodarstw rolnych, które mają istotne znaczenie dla kształtowania ich konkurencyjności oraz zamierzeń w zakresie prowadzonego gospodarstwa w aspekcie bliskiej integracji z UE. Gromadzenie materiału empirycznego odbywało się metodą wywiadu kwestionariuszowego z rolnikami. Sondażem diagnostycznym (przy użyciu kwestionariusza wywiadu) objęto reprezentatywną próbę 1723 respondentów - właścicieli gospodarstw rolnych regionu Podkarpacia, którzy współpracują z Wojewódzkim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego w Boguchwale. Badania zostały przeprowadzone w styczniu i lutym 2003 roku, a ich wyniki przedstawiono z podziałem na trzy grupy obszarowe gospodarstw: o powierzchni do 5 ha (przebadano 564 gospodarstw, tj. 33% ogółu), - od 5 do 10 ha (618 gospodarstw - 36%) oraz - od 10 do 30 ha (541 gospodarstw - 31%).

2. Zasoby produkcyjne i charakter gospodarstw

Ważnym czynnikiem przesądzającym o konkurencyjności gospodarstw jest czynnik ludzki i jego właściwości. Duża liczba małych gospodarstw wpływa na to, że w obecnych uwarunkowaniach gospodarczych regionu podkarpackiego zasoby pracy w rolnictwie są olbrzymie. Poza ilościową stroną zasobów pracy niezmiernie ważnym elementem wpływającym na konkurencyjność jest jakościowy wymiar osób kierujących gospodarstwami. Wynika to z wagi zarządzania - lokowanego obecnie jako czwarty wśród podstawowych czynników produkcji [Baran 1999].

Kłodziński i Fedyszak-Radziejowska [2003] oraz Moskal [1999] podają, że jedną z najważniejszych barier rozwoju obszarów wiejskich w kontekście integracji z UE jest niski poziom wykształcenia ludności - wyższe wykształcenie na wsi posiada 1,9% osób (w wieku od 15 lat), zaś w mieście 9,8%, średnie wykształcenie, odpowiednio: 15 i 34%. Ponadto polscy rolnicy wykazują słabe

umiejętności rozumienia tekstów pisanych i dokumentów. Walawender [2002] podaje, że na obszarze województwa podkarpackiego najwięcej osób ma wykształcenie podstawowe (36,1%) oraz zasadnicze zawodowe (26,4%). Udział osób z wykształceniem wyższym w ogóle ludności województwa podkarpackiego wynosi 5,7%, co plasuje je na 11 miejscu w Polsce, zaś z wykształceniem średnim – 23,1%.

Tabela 1

Struktura wykształcenia właścicieli gospodarstw

Wykształcenie	Grupy obszarowe gospodarstw					
	do 5 ha		5-10 ha		10-30 ha	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
podstawowe	89	15,8	97	15,7	81	15,0
zawodowe rolnicze	71	12,6	125	20,2	103	19,0
zawodowe nierolnicze	154	27,3	159	25,7	103	19,0
średnie rolnicze	84	14,9	111	18,0	150	27,7
średnie nierolnicze	122	21,6	96	15,5	62	11,5
wyższe	44	7,8	30	4,9	42	7,8
Razem	564	100	618	100	541	100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań ankietowych.

Wyniki badań własnych przedstawione w tabeli 1 wskazują, że w strukturze wykształcenia zdecydowanie dominują rolnicy z przygotowaniem zawodowym (41,5%) oraz średnim (36,3%). Wykształcenie wyższe posiadało tylko 6,7% ogółu badanych. Zmiany sytuacji społecznej i gospodarczej związane z procesem integracji z UE i potrzeba umiejętnego korzystania z informacji rynkowych wymusza konieczność sprawnego wprowadzania zmian. Dlatego też duże znaczenie ma odpowiednie przygotowanie do zawodu i kierowania gospodarstwem rolnym. Wśród badanych wykształcenie rolnicze posiada 37,4% ogółu respondentów, co wskazuje na przewagę osób nie posiadających przygotowania zawodowego do prowadzenia produkcji rolnej. W wyróżnionych grupach lepszym przygotowaniem zawodowym charakteryzowali się właściciele gospodarstw obszarowo większych, a wśród rolników posiadających ponad 10 ha osoby takie stanowiły blisko 50% - z wyróżniającą się dominacją przygotowania na poziomie średniej szkoły rolniczej.

Rodzaj wykształcenia oraz wielkość gospodarstw zdają się przesądzać o strukturze prowadzonej produkcji rolnej. Okazało się, że ponad połowa badanych gospodarstw (51%) nie posiada określonego kierunku produkcji - szczególnie gospodarstwa o małej powierzchni - 69% tej grupy cechuje wielokierunkowy charakter (tabela 2). Ogólnie gospodarstwa największe cechowały się wyższym

stopniem specjalizacji wybierając najczęściej chów bydła mlecznego (29%), trzody chlewnej lub inny kierunek produkcji (m.in. drobiarstwo, sadownictwo). Zaznaczyć należy, że ze względu na lokalną różnorodność naturalnych warunków do produkcji rolnej (takich jak występowanie obszarów górskich i nizinnych, gleb bardzo dobrych i słabych) region posiada ograniczoną możliwość wyboru wąskiej specjalizacji w produkcji rolniczej.

Tabela 2

Kierunki produkcji w analizowanych gospodarstwach

Kierunek produkcji	Grupy obszarowe gospodarstw					
	do 5 ha		5-10 ha		10-30 ha	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
wielokierunkowy	387	68	339	55	152	28
bydło mleczne	28	5	119	19	159	29
trzoda chlewna	20	4	55	9	98	18
ogrodnictwo	37	7	21	3	11	2
pozostałe	92	16	84	14	121	23
Razem	564	100	618	100	541	100

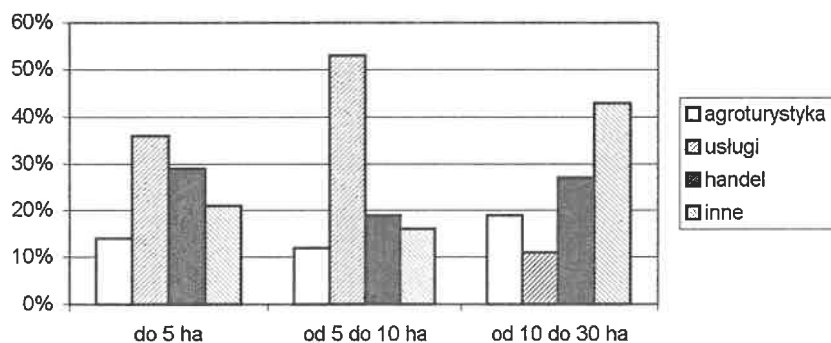
Źródło jak w tabeli 1.

Niekorzystna sytuacja dochodowa ludności rolniczej oraz ograniczony rynek pracy powodują że, alternatywą dla wielu rodzin rolniczych jest zwiększanie dochodów, poprzez rozwój działalności pozarolniczej. Ma to szczególne znaczenie w warunkach rozdrobnionego rolnictwa podkarpackiego, w którym na szeroką skalę występowało zjawisko dwuzawodowości - ograniczonej w latach 90-tych przez wzrost bezrobocia w efekcie zwolnień grupowych.

Użytkownicy badanych gospodarstw oprócz produkcji rolniczej czerpali dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej. Gospodarstwa prowadzące taką działalność stanowiły 6,4% ogółu badanych. Wyniki zaprezentowane na rysunku 1 świadczą o przewadze gospodarstw z działalnością usługową (średnio 32,4%), w tym głównie usługi transportowe i leśne. Ponadto około 10% rodzin rolniczych czerpie dochody z agroturystyki, zaś 25,2% z działalności handlowej. Należy zauważyć, że w gospodarstwach mniejszych obszarowo (tj. o powierzchni do 5 ha) oraz średnich (od 5 do 10 ha) - dominuje działalność usługowa, odpowiednio: 36 i 53%. Sytuacja taka wydaje się potwierdzać wyniki badań gospodarstw z 1999 r. uzyskane przez M. Lechwar [2001], które poza ograniczeniami finansowymi - wskazują na *niewystarczającą wiedzę o rynku i brak doświadczenia* (77,8% odpowiedzi) oraz *brak wiedzy i informacji o możliwościach prowadzenia działalności* (66,7%) jako najważniejsze bariery rozwoju działalności pozarolniczej w regionie.

Rysunek 1

Rodzaj działalności gospodarczej prowadzonej w gospodarstwach



Źródło: Jak w tabeli 1.

3. Zamierzenia na przyszłość w zakresie prowadzonej działalności

Badanie zamierzeń na przyszłość w zakresie produkcji rolnej zaprezentowane w tabeli 3 ujawniło, że głównie rolnicy z grupy o największym obszarze planują rozwój poprzez powiększenie skali produkcji. Odmienne plany wystąpiły w przypadku rolników prowadzących gospodarstwa o powierzchni do 5 ha – aż 67% z nich nie zamierza dokonywać żadnych zmian lub nawet 10% chce zrezygnować z produkcji rolnej. Takie postawy potwierdzają powszechną opinię, że jedynie gospodarstwa większe obszarowo mogą – poprzez specjalizację, wzrost skali produkcji i towarzyszącą im poprawę jakości – przedstawić atrakcyjniejszą ofertę towarową, stając się konkurencyjnym partnerem na szerokim rynku rolnym, co jest ważne w aspekcie procesu integracji.

Tabela 3

Plany rolników związane z gospodarstwem rolnym

Jakie są Pan(i) plany na przyszłość związane z gospodarstwem?	Grupy obszarowe gospodarstw					
	do 5 ha		5-10 ha		10-30 ha	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Powiększenie skali produkcji	93	16	154	25	274	51
Wprowadzenie nowego kierunku produkcji	40	7	48	8	38	7
Zaprzestanie produkcji	55	10	20	3	12	2
Bez zmian	376	67	396	64	217	40
Razem	564	100	618	100	541	100

Źródło: Jak w tabeli 1.

Nawiązując do wyników badań uzyskanych przez S. Moskała¹ [1999], z których wynika, że zaledwie 1-2% respondentów zamierzało zmienić kierunek produkcji i średnio 4% rolników planowało nieco zmodyfikować swoje gospodarstwo można stwierdzić, że nastąpiły pozytywne zmiany w świadomości rolników regionu podkarpackiego, o czym świadczą przedstawione wyniki badań własnych. Fakt, że prawie 50% ogółu rolników deklaruje podjęcie zmian w swoim gospodarstwie sugeruje podejmowanie wyzwań poprzez bardziej aktywne postawy kształtowania charakteru gospodarstw i ich rozwoju na przyszłość.

Doceniając znaczenie pozarolniczych źródeł dochodu 6,2% badanych - zamierza w niedalekiej przyszłości podjąć dodatkową działalność gospodarczą. Najwięcej takich deklaracji złożyli rolnicy posiadający ograniczone możliwości wzrostu produkcji rolniczej, ze względu na małą powierzchnię gospodarstw (tabela 4).

Wśród osób zainteresowanych wprowadzeniem dodatkowej działalności przeważają właściciele gospodarstw mniejszych obszarowo - o powierzchni do 5 ha w dużym stopniu zainteresowani agroturystyką oraz - od 5 do 10 ha - planujący podjąć różnorodną działalność, dostosowaną do lokalnych potrzeb i własnych możliwości.

Tabela 4

Zamierzenia rolników związane z wprowadzeniem działalności pozarolniczej

Wyszktałcenie	Grupy obszarowe gospodarstw					
	do 5 ha		5-10 ha		10-30 ha	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Działalność pozarolnicza (% w ogółem), w tym:	27	5	28	5	3	1
- agroturystyka	12	44,4	6	21,4	–	–
- usługi	5	18,6	6	21,4	2	66,7
- handel	1	3,7	–	–	–	–
- inne	9	33,3	16	57,2	1	33,3

Źródło: Jak w tabeli 1.

4. Podsumowanie

Przeprowadzone na terenie województwa podkarpackiego badania ankietowe gospodarstw rolnych wskazują na znaczne utrudnienia wzrostu ich konkurencyjności. Wśród badanych gospodarstw jest grupa rolników zainteresowanych ich rozwojem i wiążących swe plany na przyszłość ze specjalizacją i wzrostem skali produkcji rolniczej. Najczęściej są to jednostki obszarowo większe, których właściciele posiadają lepsze przygotowanie zawodowe i w większym stopniu są

¹ W latach 1995-1998 przebadano 1061 rolników prowadzących gospodarstwa na obszarze obecnego województwa podkarpackiego i małopolskiego.

podatni na zmiany. W przyszłości na tej grupie powinna koncentrować się towarowa produkcja rolna i dlatego słusznym wydaje się skierowanie odpowiedniej pomocy (doradczej i finansowej) do tych gospodarstw, służącej ich rozwojowi i poprawie konkurencyjności.

Jednocześnie pozytywne zmiany wsi rzeszowskiej powinny obejmować poprawę sytuacji materialnej ludności, co wiąże się z rozwijaniem działalności pozarolniczej. W przyśpieszeniu tych procesów niezwykle ważną rolę do spełnienia mają służby doradcze i wszelkie instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości dysponujące fachową wiedzą i możliwością przekazywania odpowiednich informacji.

Należy podkreślić, że prezentowane wyniki badań dotyczą grupy rolników współpracujących z doradcami rolnymi, a to oznacza, że mają oni szerszą wiedzę i w procesie integracji z Unią Europejską dostrzegają szansę na rozwój swoich gospodarstw.

LITERATURA

1. Baran E. (1999): Źródła niskiej konkurencyjności potencjału produkcyjnego w rolnictwie podgórskim i górskim. [w:] Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie regionu karpackiego w aspekcie integracji z UE, cz. I, Rzeszów, s. 83-93.
2. Kłodziński M., Fedyszak-Radziejowska B. (2003): Dylematy polskiej wsi i polskiego rolnictwa w procesie integracji z Unią Europejską. *Wież i Rolnictwo*, nr 1, s. 75-85.
3. Kłodziński M., Siekierski Cz. (1997): Społeczno-ekonomiczne mechanizmy aktywizacji gospodarczej w procesie integracji z Unią Europejską. *Wież i Rolnictwo*, nr 1, s. 100-115.
4. Kościk B. (1999): Postawa rolników środkowej i wschodniej Polski wobec przemian społeczno-gospodarczych na wsi. *Wież i Rolnictwo*, nr 3, s. 32-39.
5. Lechwar M. (2001): Instytucje doradcze a rozwój lokalny, *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* nr 1, s. 67.
6. Miś T., Kata R. (2001): Porównanie funkcjonowania rolnictwa krajów Unii Europejskiej i Polski. *Przegląd Tytoniowy*, nr 6, s. 2-5.
7. Moskał S. (1999): Psychospołeczne i kulturowe aspekty przebudowy wsi małopolskiej. *Wież i Doradztwo*, nr 4, s. 10-14.
8. *Rocznik Statystyczny Województwa Podkarpackiego 2002*. Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów.
9. Walawender P. (2002): Problemy rynku pracy intelektualnej w województwie podkarpackim. [w:] *Społeczeństwo Podkarpacia na przełomie wieków*. Studia socjologiczne pod red. M. Malikowskiego, Wydział Nauk Społecznych, Rzeszów, s. 11-31.

TERESA MIŚ, EWA BARAN, HALINA SIKORA

ZMIANY CHARAKTERU GOSPODARSTW REGIONU PODKARPACIA W ASPEKCIE POPRAWY ICH KONKURENCYJNOŚCI

STRESZCZENIE

Perspektywa włączenia Polski w struktury UE wymusza działania dostosowawcze podmiotów gospodarczych do reguł konkurowania na wspólnym europejskim rynku. W rolnictwie województwa podkarpackiego działania te podejmowane są w specyficznych uwarunkowaniach wyznaczanych przez duże rozdrobnienie struktury obszarowej gospodarstw, nadmiar zasobów pracy oraz wielokierunkową produkcję o małej skali i niską towarowość gospodarstw. Okoliczności te wpływają na słabe związki z rynkiem rolnym i są podstawową barierą poprawy konkurencyjności gospodarstw. W opracowaniu analizowano wybrane cechy gospodarstw rolnych, które mają wpływ na poprawę ich konkurencyjności. Analizą objęto 1723 podkarpackie gospodarstwa rolne, które współpracują z Wojewódzkim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego w Boguchwale.

TERESA MIŚ, EWA BARAN, HALINA SIKORA

THE CHANGES OF FARMS CHARACTER IN THE REGION OF PODKARPACIE – INCREASE OF COMPETITIVENESS

SUMMARY

The perspective of including Poland to structures of UE constraints an adaptational actions by economical subjects to principles of competition on the common european market. In agriculture of the Podkarpackie province this actions are undertaking in specific conditions creating by high level of crumbled farms, structure, surplus of labour resources and their low quality and multidirectional production with low scale and amall market production. This circumstances are influencing on the weak connections with agricultural market and they are the base barriers of improvement of competitiveness of farms.

In the study they were analysed the chosen features of farms which are having an inclucece of improvement processes (competitiveness, competitive power). To an analyse were included 1723 farms in the Podkarpacie province which are cooperating with WODR in Boguchwał.

WIOLETTA KAWIECKA
*Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie*

KREDYTY PREFERENCYJNE W OPINII ROLNIKÓW¹

1. Wstęp

Polska wieś i rolnictwo przechodzą od początku lat 90-tych trudny okres przekształceń strukturalnych i dostosowań do systemu gospodarki rynkowej, a obecnie również do wymogów stawianych przez Unię Europejską. Trudna sytuacja ekonomiczna w rolnictwie powoduje, iż w celu przeprowadzania procesów restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa niezbędne jest uzupełnianie środków własnych gospodarstw rolnych kapitałem obcym.

Ze względu na specyfikę rolnictwa, które charakteryzuje się dużo niższą rentownością w porównaniu z innymi działami gospodarki narodowej, jak również z uwagi na wolniejszy obrót kapitału w rolnictwie, wielu rolników nie jest w stanie obsługiwać i spłacać bankowych kredytów komercyjnych. W tej sytuacji ważnym źródłem pozyskiwania kapitału stają się kredyty preferencyjne, w przypadku których koszt ponoszony przez osobę zaciągającą kredyt jest dużo niższy, bowiem część należnego bankowi oprocentowania dopłaca państwo ze środków budżetowych, za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa [Heropolitańska 2000].

Środki finansowe płynące z kredytów preferencyjnych, wykorzystywane są przez rolników do finansowania zarówno działalności bieżącej jak i inwestycyjnej, pomagają przetrwać najtrudniejsze okresy w rolnictwie, a w szczególności te, w których brak jest własnych środków finansowych. Umożliwiają pokonywanie podstawowych barier w rozwoju polskiej wsi, tkwiących przede wszystkim w niedoinwestowaniu produkcji rolniczej.

¹ Artykuł opracowany na podstawie pracy magisterskiej: „Kredyty preferencyjne jako instrument finansowy państwa wpływający na modernizację gospodarstw rolnych”, napisanej pod kierunkiem prof. dr hab. Marii Dębnowskiej, na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.

Właściwe ukierunkowanie środków płynących z kredytów preferencyjnych przyczynia się do przyspieszenia rozwoju gospodarstw rolnych, tak ważnego w przeddzień wejścia Polski do Unii Europejskiej.

2. Cel i metoda badań

Celem przeprowadzonych badań było ustalenie jakie kredyty cieszą się największym zainteresowaniem ze strony rolników i czym jest to podyktowane. Chodziło także o ukazanie opinii rolników na temat dostępności kredytów preferencyjnych, ich wykorzystania, warunków spłaty oraz zmian jakie wywołują w rolnictwie.

Badaniami objęto 70 rolników z gospodarstw położonych na terenie 3 gmin wiejskich województwa mazowieckiego: Grudusk, Dzierzgowo i Czernice Borowe. Kwestionariusz ankietowy skierowany do rolników zawierał 27 pytań – głównie półotwartych, co dawało ankietowanym możliwość wyrażania swoich opinii. Składał się z trzech obszarów tematycznych. Pierwszy obszar zawierał pytania dotyczące osób ankietowanych i ich gospodarstw rolnych, drugi miał na celu dostarczenie informacji odnośnie tendencji w korzystaniu przez rolników z kredytów preferencyjnych. Ostatni obszar tematyczny zawierał pytania, w których ankietowani mieli możliwość wyrażenia swoich opinii na temat kredytów preferencyjnych i ich wpływu na modernizację gospodarstw rolnych.

Zastosowanie takiego narzędzia badawczego umożliwiło uzyskanie opinii na temat kredytów preferencyjnych, bezpośrednio u osób korzystających lub ubiegających się o ich uzyskanie.

3. Charakterystyka badanej zbiorowości

Wśród ankietowanych dominowali mężczyźni, stanowili oni 84,3% ogółu respondentów. Ponad połowę badanych stanowiły osoby w wieku od 31 do 40 lat, osoby powyżej 40 lat stanowiły około 36%, natomiast tylko 8% respondentów to osoby z przedziału od 18 do 30 lat.

Wśród ankietowanych dominowali rolnicy z wykształceniem zawodowym (42,8%) i średnim (40%). Niewielki odsetek stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym oraz wyższym.

Połowa ankietowanych posiadała gospodarstwa wielkości do 20 ha, prawie 36% badanych była właścicielami gospodarstw o powierzchni od 21 do 40 ha, a tylko 14% posiadało gospodarstwa powyżej 41 ha, co wynika między innymi ze struktury obszarowej danego terenu. Prawie 86% ogółu stanowiły gospodarstwa wielokierunkowe, a tylko 14% gospodarstwa specjalistyczne nastawione głównie na hodowlę zwierząt.

Spośród 70 ankietowanych 59 osób, a więc 84,3% respondentów, to osoby które w ciągu ostatnich trzech lat korzystały z kredytów bankowych. Dało się

przy tym zauważyć, iż to czy dana osoba korzysta z kredytów czy też nie, uwarunkowane jest w pewnym stopniu wiekiem i wykształceniem potencjalnego kredytobiorcy, które różnicuje ich zachowania gospodarcze.

Analiza ankiet, potwierdza wyniki badań koniunktury w rolnictwie, iż z kredytów korzystali najczęściej rolnicy młodzi, lepiej wykształceni i posiadający duże gospodarstwa rolne [Gorzelak 2002].

4. Struktura kredytów, z których korzystali ankietowani

Kredyty preferencyjne mogą występować w formie kredytów inwestycyjnych i obrotowych. Preferencyjne kredyty inwestycyjne udzielane są na finansowanie nakładów inwestycyjnych związanych z tworzeniem lub powiększaniem istniejącego majątku trwałego gospodarstwa i mają za zadanie podniesienie wartości posiadanego potencjału produkcyjnego gospodarstwa. Kredyty obrotowe finansują natomiast bieżącą działalność gospodarstw rolnych, a głównych ich zadaniem jest utrzymanie płynności finansowej gospodarstw [Kowalczyk 2002].

W tabeli 1 przedstawiono strukturę wykorzystanych kredytów, wg ich rodzajów. Dane zawarte w tabeli 1 wskazują, iż najwięcej rolników korzystało z kredytów obrotowych - prawie 70% ankietowanych. Na drugim miejscu znalazły się kredyty inwestycyjne, z których skorzystało 54% badanych. Z kredytów konsumpcyjnych skorzystało jedynie 15 % ankietowanych.

Tabela 1

Struktura kredytów, z których korzystali ankietowani rolnicy

Rodzaj kredytu	Rolnicy korzystający z kredytów	
	liczba	%
Kredyt konsumpcyjny	9	15,0
Kredyt obrotowy	41	69,0
Kredyt inwestycyjny	32	54,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Preferencyjne kredyty obrotowe przeznaczone były najczęściej na zakup nawozów, środków ochrony roślin, zakup paliw oraz likwidację skutków klęsk żywiołowych. Kwoty tych kredytów były niewielkie i kształtowały się w przedziale od 4 do 10 tys. zł. Preferencyjne kredyty inwestycyjne przeznaczone były na różne cele, w zależności od rodzaju linii kredytowej.

Analiza danych zawartych w tabeli 2 wskazuje, iż największą popularnością wśród ankietowanych rolników cieszyła się linia kredytowa na utworzenie lub urządzenie gospodarstw rolnych przez osoby, które nie przekroczyły 40 roku życia (MR). Z kredytów udzielonych w ramach tej linii skorzystało 65% ogółu ankietowanych, którzy w ciągu ostatnich trzech lat zaciągali kredyty bankowe.

Tabela 2

Struktura kredytów inwestycyjnych zaciągniętych przez ankietowanych rolników, według linii kredytowych

Linie kredytowe	Liczba kredytów udzielonych w ramach danej linii	Średnia wysokość kredytu (w tys. zł)	Cel, na który został udzielony kredyt
IP	10	45	• budowa i modernizacja budynków inwentarskich (świniami, obór) • zakup sprzętu rolniczego • zakup ziemi
KZ	13	31	• zakup ziemi w celu utworzenia nowego gospodarstwa rolnego lub powiększenia gospodarstwa już istniejącego
MR	27	72	• zakup sprzętu rolniczego (ciągników, kombajnów) • budowa i modernizacja budynków inwentarskich

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Wysoki udział tej linii kredytowej w strukturze udzielanych kredytów inwestycyjnych, jak wskazują analizy danych rachunkowości rolnej, związany jest z tym, iż gospodarstwa z nich korzystające, są to zdecydowanie większe obszarowo i lepiej wyposażone w majątek trwały oraz obrotowy, niż przeciętne gospodarstwo w kraju. Są to gospodarstwa rozwojowe, uzyskujące wyniki produkcyjne i ekonomiczne znacznie lepsze od średnich, mające większe szanse na uzyskanie kredytu preferencyjnego, ponieważ posiadają odpowiedni poziom środków własnych i wymagane przez bank zabezpieczenie [Milewska 2002].

Dużym zainteresowaniem wśród rolników cieszyła się również linia kredytowa, na zakup gruntów rolnych w celu utworzenia nowego gospodarstwa rolnego, bądź powiększenia już istniejącego (KZ); skorzystało z niej 13 ankietowanych rolników. Średnia wysokość kredytu w przypadku tej linii była znacznie niższa, niż w przypadku kredytów dla „młodych rolników” i ukształtowała się na poziomie 30 tys. zł.

Najmniejszą popularnością wśród ankietowanych cieszyły się kredyty inwestycyjne podstawowe (IP). Środki uzyskane z tego rodzaju kredytów przeznaczone były najczęściej na budowę i modernizację budynków inwentarskich, a w drugiej kolejności na zakup sprzętu rolniczego.

Większość ankietowanych nie miała problemu z uzyskaniem kredytu, jak również z jego późniejszą spłatą i wykazywała dużo optymizmu w ocenie szans spłaty zaciągniętych kredytów.

5. Opinie rolników na temat kredytów preferencyjnych

Analiza odpowiedzi ankietowanych wykazała, iż bez względu na to czy dana osoba korzystała ostatnio z kredytu preferencyjnego czy też nie, opinie na temat kredytów preferencyjnych, były podobne (tabela 3). Większość ankietowanych zgadzała się ze stwierdzeniem, iż kredyty preferencyjne są potrzebne i stymulują inwestycje w rolnictwie. Rolnicy ci uważają jednak, iż powinny być łagodniejsze warunki ich uzyskania, jak również niższe oprocentowanie, wówczas mogłyby z nich korzystać także gospodarstwa małe. W grupie 59 ankietowanych, którzy w badanym okresie korzystali z kredytów, oprócz wspomnianych odpowiedzi, pojawiły się dodatkowe opinie, iż banki powinny posiadać większe limity środków przeznaczonych na kredyty preferencyjne.

Tabela 3

Opinie rolników na temat kredytów preferencyjnych

Opinie o kredytach preferencyjnych	Nie korzystający z kredytów bankowych	Korzystający z kredytów bankowych
Są potrzebne, stymulują bowiem inwestycje w rolnictwie	11	51
Powinien być większy zakres linii kredytowych	–	–
Banki powinny posiadać większe limity środków przeznaczonych na kredyty preferencyjne	–	13
Powinny być łagodniejsze warunki uzyskania takiego kredytu	9	33
Oprocentowanie kredytów powinno być jeszcze niższe	8	21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

W ocenie kredytów preferencyjnych dominowały poglądy o ich pozytywnym wpływie na rolnictwo. Rolnicy zgłaszali jednak również dużo zastrzeżeń odnośnie tych kredytów, a w szczególności co do możliwości ich uzyskania i wysokości oprocentowania. W powszechnym odczuciu kredyty preferencyjne powinny być dobrodziejstwem dla kredytobiorców, tymczasem okazuje się, iż nie są przez wszystkich tak odbierane. Dzieje się tak dlatego, iż dla wielu rolników, nawet przy obniżonym poziomie oprocentowania obsługa kredytu jest bardzo uciążliwa. Często pojawiały się opinie, iż oprocentowanie kredytów preferencyjnych powinno być jeszcze niższe, a warunki uzyskania kredytu łagodniejsze.

W ankiecie skierowanej do rolników zawarto również pytanie odnośnie zmian jakie zachodzą w rolnictwie na terenie ich gminy dzięki wykorzystaniu środków uzyskanych z kredytów preferencyjnych.

Prawie 73% ankietowanych odpowiedziało, iż widzi pozytywne zmiany w rolnictwie na terenie ich gminy dzięki dostępowi do kredytów preferencyj-

nych, natomiast pozostałe 27%, nie zauważyło takich zmian (tabela 4). Dało się przy tym zauważyć pewne prawidłowości w strukturze tych odpowiedzi. Otóż większość osób udzielających negatywnych odpowiedzi, to te które w ciągu ostatnich trzech lat nie korzystały z kredytów bankowych i w przyszłości również nie zamierzają z nich korzystać. Pozytywne zmiany zachodzące w rolnictwie na terenie gminy zaobserwowali natomiast ci rolnicy, którzy ostatnio korzystali z kredytów i widząc wpływ, jaki wywierały one na ich własne gospodarstwa rolne dostrzegli także pozytywne zmiany zachodzące w rolnictwie całej gminy. Zdaniem tych osób, zmiany te wyrażały się przede wszystkim lepszym wyposażeniem gospodarstw rolnych w nowoczesne maszyny i urządzenia oraz wzrostem powierzchni istniejących gospodarstw, przez co wzrósł ich potencjał produkcyjny.

Tabela 4

Opinie ankietowanych na temat zmian w rolnictwie dzięki dostępowi do kredytów preferencyjnych

Zadane pytania	Osoby nie korzystające z kredytów bankowych		Osoby korzystające z kredytów bankowych		Ankietowani ogółem	
	szt.	%	szt.	%	szt.	%
Czy w Pana (i) gminie widoczne są pozytywne zmiany w rolnictwie dzięki dostępowi do kredytów preferencyjnych?						
– Tak	4	36,4	47	79,6	51	72,8
– Nie	7	63,6	12	20,4	19	27,2
Jeśli tak to czym one się wyrażają?						
– wzrostem liczby gospodarstw rolnych	–		1		1	
– wzrostem powierzchni istniejących gospodarstw, przez co stają się efektywniejsze	4		24		28	
– lepszym wyposażeniem gospodarstw rolnych w maszyny i urządzenia	2		43		45	
– inne zmiany	–		1		1	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

6. Podsumowanie i wnioski

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, iż rolnicy inwestują przeważnie krótkoterminowo. Największym zainteresowaniem z ich strony cieszą się preferencyjne kredyty obrotowe, zaciągane w celu zakupu rzeczowych środków do produkcji rolnej. Środki finansowe uzyskane z kredytów obrotowych służą rolnikom do wyrównywania płynności finansowej posiadanego gospodarstwa rol-

nego, w okresie szczególnego nasilenia wydatków, są więc zaciągane na bieżącą działalność eksploatacyjną.

Zainteresowanie preferencyjnymi kredytami inwestycyjnymi jest nieco mniejsze, niż kredytami obrotowymi, przy czym podyktowane jest to w dużym stopniu warunkami jakie musi spełnić potencjalny kredytobiorca ubiegający się o uzyskanie kredytu inwestycyjnego. Ograniczone możliwości kapitałowe gospodarstw rolnych powodują, iż podstawowym problemem dla większości rolników staje się zgromadzenie wymaganego przez bank udziału środków własnych, opracowanie biznes planu przedsięwzięcia inwestycyjnego i ustalenie zabezpieczeń zwrotu kredytu. Największą popularnością w ramach preferencyjnych kredytów inwestycyjnych cieszą się linie kredytowe na utworzenie lub urządzenie gospodarstw rolnych przez osoby, które nie przekroczyły 40 roku życia, kredyty na zakup ziemi i kredyty inwestycyjne podstawowe. Z przeprowadzonej wśród rolników ankiety wynika, iż z kredytów tych korzystają najczęściej rolnicy młodzi, lepiej wykształceni, posiadający duże gospodarstwa rolne.

System kredytowania rolnictwa oceniany był bardzo pozytywnie. Pojawiały się jednak głosy, iż kredyty preferencyjne powinny być bardziej dostępne dla rolników, jak również mogłyby być łagodniejsze warunki ich uzyskania. Większość ankietowanych rolników była zdania, iż racjonalne wykorzystanie środków płynących z kredytów preferencyjnych, niesie ze sobą zmiany w strukturze obszarowej na danym terenie, wzmocnienie ekonomiczne gospodarstw rolnych oraz tworzenie gospodarstw nowoczesnych, wydajnych i ukierunkowanych na specjalizację produkcji.

Kredyty preferencyjne i ich rola w finansowaniu inwestycji w rolnictwie oceniane były przez rolników pozytywnie. Świadczy to o odejściu od tradycyjnego postrzegania kredytu wyłącznie w kategoriach zagrożenia dla gospodarstwa do zrozumienia i docenienia prorozwojowych funkcji kredytu preferencyjnego. W opinii rolników właściwe wykorzystanie kredytu preferencyjnego pozwala na lepsze wyposażenie gospodarstw rolnych w nowoczesne maszyny i urządzenia, a w efekcie na zwiększenie produkcji. Umożliwia również poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych. Gospodarstwa stają się bardziej efektywne, a co za tym idzie zwiększa się ich konkurencyjność na rynku krajowym i międzynarodowym.

LITERATURA

1. Gorzelak E. (2002): Kilka uwag o kredytach preferencyjnych. Biuletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego, nr 4, 3–8.
2. Heropolitańska I. (2000): Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe. Twigger, Warszawa.
3. Kowalczyk S. (2002): Kredyty dla rolnictwa i agrobiznesu z dopłatami ARiMR. Biuletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego, nr 3, 7–12.
4. Milewska M. (2002): Wsparcie kredytowania rolnictwa. Bank Spółdzielczy, nr 11, 8–11.

WIOLETTA KAWIECKA

KREDYTY PREFERENCYJNE W OPINII ROLNIKÓW

STRESZCZENIE

W artykule podjęto próbę wykazania, z jakich kredytów najczęściej korzystają rolnicy i jak oceniają oni system kredytowania rolnictwa. Do badań wykorzystano ankietę przeprowadzoną wśród rolników województwa mazowieckiego.

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż rolnicy inwestują przeważnie krótkoterminowo. W ramach preferencyjnych kredytów inwestycyjnych największym zainteresowaniem rolników cieszą się kredyty dla „młodych rolników”. System kredytowania rolnictwa oceniany jest bardzo pozytywnie. Kredyty preferencyjne w opinii rolników pozwalają na lepsze wyposażenie gospodarstw rolnych w nowoczesne maszyny i urządzenia oraz umożliwiają poprawę ich struktury obszarowej.

WIOLETTA KAWIECKA

PREFERENTIAL CREDITS IN FARMERS OPINION

SUMMARY

In the article there was undertaken an attempt to show credits mostly used by farmers and how they evaluate agriculture crediting system. The survey conducted among farmers of Mazowsze province was used to the research.

On the basis of the analysis it seems that farmers invest mainly in short terms. As far as preferential investment credits are concerned, credits for „young farmers” are of the greatest interest. Agriculture crediting system is assessed in a very positive way. Farmers are of the opinion that preferential credits allow them to equip their farms with modern machines and implements and enable them to make improvements in the area structure.

ANDRZEJ PIOTR WIATRAK
*Uniwersytet Warszawski
i Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN*

PROBLEMY DOSTOSOWANIA STATYSTYKI W SEKTORZE ROLNYM

1. Wstęp

Integracja Polski z Unią Europejską wymaga dostosowania w wielu dziedzinach, a zwłaszcza w tych, w odniesieniu do których prowadzona jest wspólna unijna polityka. Tak jest w rolnictwie, dla którego zbierane są dane statystyczne w różnych zakresach i przekrojach, a następnie przetwarzane z punktu widzenia polityki rolnej i strukturalnej. W związku z tym wstępujące kraje są zobowiązane do ujednolicenia metodyki badań statystycznych, ich rodzajów i zakresu oraz przekazywania ich do EUROSTATU. Tak samo jest i w Polsce, która podjęła się dostosowania na tym polu już w procesie negocjacji [Mateńko i inni 2003]. Podstawą tych dostosowań są badania dotyczące sposobów ujmowania gospodarstw rolnych, ich struktury i typologii, które są wykorzystane w innych badaniach i analizach statystycznych. Biorąc pod uwagę ich przydatność, w niniejszym artykule omawiam te zagadnienia, w celu ich upowszechnienia i znajomości w środowisku doradców rolniczych. Zagadnienia te ukazano na tle podstawowych badań statystyczno-rolniczych w Unii Europejskiej i istoty statystyki rolniczej. Podstawą rozważań są literatura przedmiotu, internet, rozporządzenia i praktyka unijna w tym zakresie oraz przemyślenia autora.

2. Statystyka rolnicza – istota, zakres, specyfika

Statystyka rolnicza obejmuje, tak samo jak każda inna, badanie struktury określonej zbiorowości statystycznej, w tym wypadku związanej z rolnictwem i ukazującej liczbowe ujęcie zjawisk przyrodniczych, techniczno-technologicznych, rzeczowych i społeczno-gospodarczych w tym sektorze [Czerniewski 1984]. Dla zebrania tego typu informacji bada się podmioty gospodarcze związane z rolnictwem, prowadzoną w nich działalność oraz uwarunkowania jej prowadzenia. Badania te obejmują przede wszystkim:

- gospodarstwa rolnicze,
- zasoby czynników wytwórczych tych gospodarstw,

- warunki produkcji rolniczej,
- wyniki produkcji rolniczej.

Z kolei główne problemy badawcze w statystyce rolniczej obejmują:

- wielkość i strukturę użytkowania ziemi rolniczej,
- wielkość i strukturę zatrudnienia w rolnictwie,
- wielkość i strukturę majątku trwałego i obrotowego w rolnictwie,
- wielkość produkcji rolniczej w rozbiciu na poszczególne produkty,
- wartość produkcji rolniczej i dochodów ludności rolniczej,
- koniunkturę w rolnictwie.

Oczekiwania wobec badań w sektorze rolnym są dosyć szerokie, co wymaga przygotowania dobrej metodyki badań, która będzie uwzględniała specyfikę tego sektora, wynikającą z warunków gospodarowania stwarzanych przez cykl produkcyjny rolnictwa i przyrodę oraz organizację gospodarstw rolniczych (np. ich strukturę produkcyjną, wielostronność lub specjalizację, rozproszenie przestrzenne gospodarstw itp.).

3. Rodzaje badań statystycznych przeprowadzanych w sektorze rolnym w krajach UE

W krajach Unii Europejskiej prowadzone są różne badania, których celem jest dostarczanie informacji o rolnictwie, a następnie wykorzystanie jej w polityce rolnej, regionalnej i strukturalnej. Przed badaniami statystycznymi rolnictwa stawia się szereg różnych celów, wzajemnie ze sobą powiązanych, takich jak:

- oceny wpływu warunków przyrodniczych i ekonomicznych na wyniki produkcji,
- ukazanie sytuacji produkcyjnej i ekonomicznej w rolnictwie w ujęciu krajowym, regionalnym i subregionalnym,
- określenie charakteru zmian i ich tendencji,
- zebranie informacji do stosowania zasad wspólnej polityki rolnej i programów rolno-środowiskowych,
- zebrania informacji do stosowania polityki strukturalnej wobec obszarów wiejskich,
- wykorzystania zebranej informacji do prognozowania i rachunków symulacyjnych dotyczących rolnictwa.

Dla uzyskania tak zakreślonego rodzaju informacji korzysta się z wyników badań [Kursa i Nieć 2002 oraz Mateńko i inni 2003]:

- *prowadzonych przez EUROSTAT i tworzących bazę danych EUROFARM:*
 - Badanie struktury gospodarstw rolnych (FSS);
 - Bilanse produktów rolniczych (BAP);
 - Rachunki ekonomiczne rolnictwa (EAA).

- *prowadzonych przez inne instytucje, głównie związanych z resortem rolnictwa:*

- Zintegrowany System Zarządzania i Kontroli (IACS);
- Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolnych (FADN).

Poszczególne rodzaje badań przeprowadzanych w krajach UE są zróżnicowane pod względem ich zakresu, szczegółowości i reprezentatywności oraz częstotliwości przeprowadzania. To zróżnicowanie wynika z celów jakim mają służyć, rodzaju dostarczanych informacji oraz powiązania ich ze sobą. Temu z kolei podporządkowane są rodzaje badań, takie jak:

1. Badania całkowite (wyczerpujące) – informacji na ten temat dostarczają spisy rolne i spisy powszechne oraz rejestracje;
2. Badania częściowe, takie jak:
 - badania reprezentacyjne,
 - badania monograficzne,
 - badania ankietowe.
3. Inne badania, jak np.: teledetekcja;
4. Szacunki.

Wszystkie wymienione rodzaje badań są prowadzone w krajach UE, przy czym ich podstawą w sektorze rolnym są badania wyczerpujące i częściowe. Pierwsze z nich dostarczają szczegółowych danych na temat rolnictwa, które są podstawą statystyki rolnej, ustalania relacji i wskaźników istniejącego stanu i zachodzących zmian oraz losowań operatów badań reprezentacyjnych. Z kolei drugie (tj. w badania częściowe w UE) dostarczają informacji w okresach międzyspisowych, w tym informacji szczegółowej na określony temat (np. dotyczący scaleń gruntów i informacji z tym związanej). W UE dąży się aby badania częściowe miały charakter badań reprezentacyjnych w skali krajowej, regionalnej i subregionalnej.

Polska dostosowuje badania statystyczne z zakresu sektora rolnego do wymagań unijnych. Wyrazem tego jest [Mateńko i inni 2003; Rocznik 2001]:

- opracowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, na podstawie Biura Statystycznego Wspólnot Europejskich EUROSTAT i wprowadzenie jej z dniem 1 stycznia 1998 r.,
- prowadzenie badań statystycznych i spisów zgodnie z tą Klasyfikacją,
- przygotowania do badań statystycznych zgodnych z w wymaganiami unijnymi w instytucjach związanych z resortem rolnictwa.

4. Gospodarstwa rolne i ich typologia

Badanie struktury gospodarstw rolnych (Farm Structure Survey – FSS) jest określane w Unii Europejskiej jako jeden z filarów całego systemu rolniczych badań statystycznych oraz główny instrument w kształtowaniu wspólnej polityki

rolnej. Jest to też jedno z nielicznych badań, które są w znacznym stopniu dofinansowane z budżetu UE. Badania te są prowadzone od 1966/1967, przy czym zagadnienia spisowe w kolejnych latach były doskonalone w celu dostosowania do aktualnych wymogów wspólnej polityki rolnej. Podstawową jednostką spisu jest gospodarstwo rolne, którego klasyfikację przyjmuje się następująco [Kursa i Nieć 2002]: *Jednostka samodzielna zarówno pod względem technicznym, jak i gospodarczym, o jednolitej strukturze zarządzania oraz wytwarzająca produkty rolnicze, przy czym gospodarstwo takie może wytwarzać inne produkty lub świadczyć inne usługi (np. usługi agroturystyczne).*

Samodzielność jednostki pod względem technicznym i ekonomicznym oznacza, że gospodarstwo posiada siłę roboczą i środki produkcji oraz ponosi odpowiedzialność za działania. *Struktura zarządzania* występuje wówczas, gdy gospodarstwem kieruje jedna osoba lub dwie i więcej, jeżeli działają wspólnie. Jednolita struktura odnosi się również do gospodarstw podzielonych, a także i połączonych ze sobą, jeśli użytkuje je jedna osoba i zarządza nimi. Wówczas takie gospodarstwo traktuje się jako pojedyncze.

Badaniami są objęte gospodarstwa rolne o różnej sile ekonomicznej, co nie jest zawsze adekwatne z ich powierzchnią. W Polsce dotychczas bada i analizuje się gospodarstwa głównie według obszaru gospodarstwa, co będzie wymagało zmiany wraz z akcesją Polski do UE, gdy będzie trzeba dokonywać analizy według różnych kryteriów ekonomicznych. Typologia gospodarstw rolnych w UE jest oparta na dwóch kryteriach [Goraj 1999; Kursa i Nieć 2002]:

- *typ rolniczy,*
- *wielkość ekonomiczna.*

Obydwa kryteria są oparte na *standardowej nadwyżce bezpośredniej (Standard Gross Margin – SGM)*, definiowanej jako średnia z trzech lat standardowa wartość produkcji uzyskanej z 1 ha danej uprawy lub od 1 zwierzęcia, pomniejszona o standardowe koszty bezpośrednie niezbędne do jej wytworzenia¹. Wartość SGM jest obliczana dla każdego produktu rolniczego w danym regionie, w których w UE jest aktualnie 104 (od 1 w Belgii, Danii, Holandii, Irlandii itp. do 21 we Włoszech i 22 we Francji), na podstawie listy działalności FSS. Jako kategoria ekonomiczna jest wyrażana w jednostkach monetarnych, bez uwzględnienia podatku VAT oraz jakichkolwiek subwencji po stronie kosztów bezpośrednich, ustalonych według cen dostawy do gospodarstwa. Aktualizacja standardowych nadwyżek bezpośrednich jest dokonywana co dwa lata, natomiast w odstępach dziesięcioletnich podstawowa baza danych, służąca do obliczania regionalnych SGM, jest całkowicie odnawiana.

¹ Są one również wykorzystane w badaniach sieci gospodarstw FADN.

Typ rolniczy jest definiowany jako relatywny udział standardowej nadwyżki bezpośredniej poszczególniej działalności gospodarstwa w całkowitej standardowej nadwyżce bezpośredniej gospodarstwa rolnego. Typologia jest oparta na wyróżnieniu typów:

- ogólnych – 9,
- podstawowych – 17,
- szczegółowych – 50,
- podtypów typu szczegółowego – 32.

Przynależność danego gospodarstwa do określonego typu jest oparta na udziale SGM konkretnej działalności w całkowitej SGM gospodarstwa, w proporcjach $2/3$ i $1/3$, wyróżniając:

- **gospodarstwa specjalistyczne**, gdy udział jednej działalności przekracza $2/3$ SGM gospodarstwa; w tym typie gospodarstw wyróżniono 5 grup, tj.:
 - uprawy polowe,
 - uprawy ogrodnicze,
 - uprawy na plantacjach trwałych,
 - zwierzęta utrzymywane systemem wypasowym,
 - zwierzęta żywione paszami treściwymi;
- **gospodarstwa mieszane** (różne), gdy udział poszczególniej działalności w odpowiednim układzie mieści się pomiędzy $2/3$ i $1/3$ oraz nie przekracza $1/3$ SGM gospodarstwa; w tym typie wyróżniono 3 grupy, tj.:
 - mieszane uprawy,
 - różnokierunkowe użytkowanie zwierząt,
 - połączone uprawy rolne z użytkowaniem zwierząt;
- **gospodarstwa niesklasyfikowane** – nie zaliczone do poprzednich grup i nie spełniające przedstawionych kryteriów.

Schemat klasyfikacji jest oparty na strukturze hierarchicznej typów rolniczych, z przypisanymi do nich kodami oraz identyfikatorami podgrup rodzajowych.

Z kolei **wielkość ekonomiczna** jest określana sumą standardowych nadwyżek bezpośrednich całej działalności realizowanej w gospodarstwie rolnym. Wielkość ekonomiczna wyrażona jest w europejskich jednostkach wielkości (*European Size Unit* – ESU), przy czym otrzymywana jest poprzez podzielenie całkowitej standardowej nadwyżki bezpośredniej gospodarstwa przez obowiązującą w danym roku wartość jednej ESU (obecnie 1200 EURO). Z uwagi na występującą różnorodność w strukturze produkcji gospodarstw rolnych wielkości ekonomiczne zostały pogrupowane w dziesięciu klasach [Kursa i Nieć 2002] (tabela 1).

Wielkość ekonomiczna i typ rolniczy są syntetyczną oceną cech organizacyjno-ekonomicznych gospodarstwa i stanowią jego wzorzec istnienia w określonym regionie przyrodniczym. Ponadto charakteryzują one profil produkcyjny oraz potencjał ekonomiczny gospodarstwa oraz służą do analizy porównawczej.

Tabela 1

Klasy ekonomicznej wielkości gospodarstw

Klasa wielkości ekonomicznej	Wielkość w ESU	Nazewnictwo klas wielkości
I	2	Bardzo małe
II	2-4	
III	4-6	
IV	6-8	Małe
V	8-12	
VI	12-16	Średnio małe
VII	16-40	
VIII	40-100	Duże
IX	100-250	Bardzo duże
X	250	

Źródło: Kursa L., Nieć D. (2002): Badanie struktury gospodarstw rolnych i typologia gospodarstw rolnych. Wiadomości Statystyczne, nr 4.

5. Struktura gospodarstw rolnych i zakres badań

W myśl wymogów UE kraje członkowskie mają obowiązek badać strukturę gospodarstw rolnych (FSS), co sprowadza się do [Farm 1995]:

- przeprowadzania badań podstawowych w formie spisu raz na 10 lat, które m. in. są podstawą przygotowania *statystycznego rejestru gospodarstw rolnych*,
- przeprowadzania badań reprezentacyjnych co 2 lata, a po spisie co 3 lata,
- badania gospodarstw o powierzchni 1 ha i więcej użytków rolnych (UR),
- badania również gospodarstw o powierzchni poniżej 1 ha UR, jeśli wartość sprzedanej produkcji przekracza pewne fizyczne progi.

Badaniami są objęte gospodarstwa rolne o różnej sile ekonomicznej, co nie jest zawsze adekwatne z ich powierzchnią. Kraje unijne stosuje zresztą zróżnicowane podejścia, a zwłaszcza w odniesieniu do progów minimalnych, dlatego też zobowiązane są poinformować Komisję, jakie stosują kryteria. I tak do przykładu w Niemczech badane są gospodarstwa o obszarze co najmniej 1 ha użytków rolnych oraz gospodarstwa, których wielkość produkcji odpowiada średniej rocznej produkcji przeznaczonej na sprzedaż z 1 ha UR, a taki ekwiwalent stanowi: 30 arów winorośli lub sadów lub chmielu lub tytoniu lub warzyw gruntowych, 10 arów kwiatów lub roślin ozdobnych gruntowych, 1 ar kwiatów lub roślin ozdobnych lub warzyw pod szkłem, 8 sztuk bydła lub trzody chlewnej, 50 sztuk owiec, 200 sztuk kur niosek lub brojlerów kurzych lub gęsi lub kaczek lub indyków. Z kolei w Holandii gospodarstwa rolne liczone są według *standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM)*, która przekracza 3700 EURO.

Zakres badań obejmuje około 200 zmiennych, zgrupowanych w następujących sekcjach [Kursa i Nieć 2002]:

- A. Położenie geograficzne gospodarstwa.
- B. Osobowość prawna i zarządzanie gospodarstwem.
- C. Tytuł posiadania własności ziemi i system gospodarowania.
- D. Powierzchnia zasiewów.
- E. Ogrody przydomowe.
- F. Łąki i pastwiska trwałe.
- G. Uprawy trwałe.
- H. Pozostałe grunty.
- I. Uprawy łączone, poplony, nawadnianie, szklarnie itp.
- J. Pogłowie zwierząt gospodarskich.
- K. Ciągniki, maszyny i urządzenia rolnicze.
- L. Siła robocza w gospodarstwie.
- M. Rozwój obszarów wiejskich.

Na podstawie tak zakreślonego obszaru badań można zebrać dane, które posłużą do określenia szczegółowej struktury gospodarstw rolniczych, ich zróżnicowania pod względem wybranych cech, powiązania ich ze sobą itp. oraz zestawień w formie tabel wynikowych.

6. Uwagi końcowe

Badania i statystyka w sektorze rolnym w krajach UE ciągle są doskonałona, ale mają cechy trwałości i kompleksowości. Wynika to z zachowania ich porównywalności i powiązania ze sobą różnych badań, prowadzonych przez poszczególne jednostki i w kolejnych latach. Mają więc one charakter systemu, opartego na cyklu zorganizowanym, z określeniem celu ich prowadzenia, zakresu i sposobu ich realizacji oraz opracowywania. W Polsce trwają dostosowania w tym zakresie, ale wciąż nie ma pełnego systemu, ani dostatecznych badań, co wynika przede wszystkim z niewystarczających środków na badania i zapewnienia przy badaniach częściowych ich reprezentatywności. Ponadto wciąż brakuje dostatecznego powiązania instytucji centralnych, zajmujących się tą problematyką, tj. GUS, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jego agend. Wszystko to powoduje, że w statystyce rolniczej Polski wiele informacji jest niepełnych, a nawet sprzecznych (np. zatrudnienie, dochody itp.), co wymaga szczególnego zwrócenia na ich doskonalenie i dostosowanie do wymogów unijnych. Należy jednak tutaj zwracać uwagę na specyfikę polskiego rolnictwa, a zwłaszcza występującego rozdrobnienia, bezrobocia utajonego i braku związków większości gospodarstw z rynkiem.

LITERATURA:

1. Borkowski B. (2000): Koncepcja systemu informacji rolniczej w Polsce. [w:] *Zakres danych statystycznych oraz metody ich gromadzenia na potrzeby wspólnej polityki rolnej*. Wyd. SGGW i FAPA, Warszawa; 175-198.
2. Czerniewski K. (1984): Statystyka rolnicza. [w:] *Encyklopedia Ekonomiczna-Rolnicza*, Warszawa; 728-729.
3. Farm Accountancy Data Network. User Manual for the FADN Farm Return. Brussels 1995.
4. Farm Structure. Methodology of Community Surveys. Theme 5, Series E. EURO-STAT, Luxembourg 1995.
5. Goraj L. (1999): Pozyskiwanie informacji o dochodach gospodarstw rolniczych w Unii Europejskiej i w Polsce. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 2; 42-68.
6. Kursa L., Nieć D. (2002): Badanie struktury gospodarstw rolnych i typologia gospodarstw rolnych. *Wiadomości Statystyczne*, nr 4; 25-35.
7. Mateńko K., Wanke H., Witkowski J. (2003): Wykorzystanie statystyki rolnictwa w negocjacjach z Unią Europejską. *Wiadomości Statystyczne*, nr 4; 13-20.
8. Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2001. GUS, Warszawa 2001.
http://europa.eu.int/comn/agriculture/rica/metodology1_en.cfm Standard Gross Margins, European Size Units, Procedure for determining farm size in ESU.
9. http://europa.eu.int/comn/agriculture/rica/metodology2_en.cfm Stratification, Typology, Example of classification of a farm according to European Union Typology.

ANDRZEJ PIOTR WIATRAK

PROBLEMY DOSTOSOWANIA STATYSTYKI W SEKTORZE ROLNYM**STRESZCZENIE**

Integracja Polski z Unią Europejską wymaga dostosowania także w dziedzinie statystyki rolniczej. Podstawą tych dostosowań są badania dotyczące sposobów ujmowania gospodarstw rolnych, ich struktury i typologii, które są wykorzystane także w innych badaniach i analizach statystycznych. Biorąc pod uwagę przydatność wyników tych badań dla osób pracujących w rolnictwie i w jego obsłudze, zwłaszcza w doradztwie rolniczym, omówiono te zagadnienia, zwracając uwagę na upowszechnienie metodologii badań statystyczno-rolniczych i potrzebę dostosowania zakresu ich prowadzenia. Dotychczas bowiem nie ma pełnego ich systemu, co powoduje, że wiele informacji jest niepełnych, a nawet sprzecznych (np. dotyczących zatrudnienia i dochodów).

ANDRZEJ PIOTR WIATRAK

PROBLEMS OF ADAPTATION THE STATISTICS IN AGRICULTURAL SECTOR

SUMMARY

Integration Poland with European Union will demand adaptations also in sphere of agricultural statistics. Base these of adaptations are investigations the relating manners of farms, their structures and typology, which are used also in other investigations and statistical analysiss. Taking under attention usefulness of results these investigations for persons working in agriculture and in his service, especially in agricultural advisory, we were presented these problems, turning attention on dissemination the methodology of statistic-agricultural investigations and adaptation need of range their realisation. Till now as does not have full their of system, what causes, that many information is quite full, and even contradictory (for example: relating employment and incomes).

JACEK LUPA

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

UDZIAŁ DORADZTWA ROLNICZEGO W INFORMOWANIU ROLNIKÓW I MIESZKAŃCÓW WSI O WARUNKACH INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

1. Wstęp

Po przemianach ustrojowych w 1989 roku wzrosło zainteresowanie Polską wśród innych krajów. Nowa pozycja Polski w Europie pozwoliła na złożenie w dniu 8 kwietnia 1994 roku oficjalnego wniosku o przystąpienie Polski do Wspólnoty Europejskiej, a w roku 1996 powstał Komitet Integracji Europejskiej. W dniach 12-13 grudnia 1997 roku w Luksemburgu Rada Europejska postanowiła rozszerzyć Unię o wszystkie kandydujące do niej państwa z Europy Środkowej i Wschodniej oraz Cypr. W tym samym roku Rada Ministrów przyjęła Narodową Strategię Integracji. Negocjacje akcesyjne dla Polski otwarto 10 listopada 1998 roku w Brukseli. W tym samym roku w czerwcu Rząd przyjął Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej.

Ukoronowaniem tych działań było podpisanie w Atenach 16 kwietnia 2003 roku, przez przywódców 15 krajów członkowskich i 10 krajów kandydujących, traktatu akcesyjnego. Prezydent RP podpisał go po przegłosowaniu zgody na przystąpienie do UE wyrażonej przez obywateli polskich w referendum, które odbyło się w dniach 7-8 czerwca 2003 roku.

Już samo zestawienie dat i wydarzeń skazuje na intensywność działań. Za nimi kryje się ogromny wysiłek poczyniony przez Parlament i kolejne Rządy RP w dostosowywaniu Polski do integracji z Unią Europejską. Zmianom dostosowawczym w dziedzinie prawa, sferze instytucjonalnej towarzyszyły działania informacyjne kierowane do społeczeństwa, które w czerwcowym referendum określiło swój stosunek do integracji z Unią Europejską. W działaniach informacyjnych kierowanych do rolników i mieszkańców wsi niemałą rolę odegrały ośrodki doradztwa rolniczego.

Rolnicy i mieszkańcy terenów wiejskich zaczęli interesować się polityką rolną oraz instrumentami wspierającymi rozwój obszarów wiejskich w krajach ówczesnej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. W międzyczasie zaszło kilka istotnych wydarzeń: w 1992 roku nastąpiła zmiana Wspólnej Polityki Rolnej, w 1995 roku Unia Europejska przyjęła nowych członków, następnie, w Berlinie przyjęto założenia Agendy 2000 określającej budżet Unii na lata 2000-2006.

2. Wpływ informacji na stosunek Polaków do integracji z UE w latach 1994-2002

Wiedza o funkcjonowaniu Unii, także o jej rolnictwie, zmieniała się dość szybko. W miarę postępowania negocjacji akcesyjnych ogólne informacje zastępowane były uzgodnionymi propozycjami rozwiązań. W pierwszych latach negocjacji na czoło informacji wysuwały się przede wszystkim informacje o konieczności dostosowania różnych sfer życia gospodarczego i społecznego do obowiązujących w krajach Unii Europejskiej rozwiązań w tych dziedzinach. W związku z tym różny był też w poszczególnych latach odbiór tych informacji mający wpływ na postawy Polaków wobec integracji z Unią Europejską (tabela 1).

Tabela 1

Zwolennicy i przeciwnicy Unii Europejskiej wg badań CBOS

Według terminów badań	Stosunek do integracji wśród ogółu badanych w %		
	Zwolennicy	Przeciwnicy	Niezdecydowani
VI 94	77	6	17
V 95	72	9	19
V 96	80	7	13
IV 97	72	11	18
VIII 97	72	12	15
V 98	66	19	15
VIII 98	63	19	18
XII 98	64	19	17
V 99	55	26	19
XI 99	59	26	15
II 00	55	26	19
V 00	59	25	16
IX 00	55	26	19
III 01	55	30	15
V 01	55	28	17
VI 01	54	29	17
VII 01	53	25	22
X 01	56	24	20
XII 01	60	22	18
I 02	57	22	21
II 02	54	25	21
III 02	55	29	16

W latach 1994-2002 rosła liczba przeciwników integracji z UE i odpowiednio malała liczba zwolenników. Można zakładać, że istnieje pewien związek między deklarowanym stosunkiem do idei integracji oraz nastrojami społecznymi i oceną sytuacji kraju. Związek ten najprościej można określić następująco - optymizm rodzi optymizm, zniechęcenie rodzi zniechęcenie.

Dlatego ważnym było dotarcie z informacjami do grupy przeciwników integracji z UE, tzw. eurosceptyków.

Poza tym na temat Wspólnej Polityki Rolnej funkcjonowało bardzo dużo obiegowych informacji często niepełnych, które prowadziły do wysnuwania fałszywych wniosków na temat jej funkcjonowania w krajach Unii Europejskiej, a tym bardziej spodziewanych korzyści dla rolników i mieszkańców wsi w Polsce po integracji.

3. Oczekiwania mieszkańców wsi i rolników co do rodzaju informacji szczególnie potrzebnej obecnie i źródeł jej uzyskiwania

Instytut Spraw Publicznych opublikował w 2002 roku wyniki badań opinii mieszkańców wsi i rolników o integracji z UE, jak i oczekiwania co do rodzaju aktualnej, niezbędnej wiedzy potrzebnej dzisiaj rolnikom [Kolarska-Bobińska 2002]. W przeprowadzonych badaniach uwzględniono osoby mieszkające na wsi i osoby żyjące z rolnictwa. Badania te przeprowadzono dwukrotnie w 1999 roku i w roku 2002, można więc było na podstawie zmiany opinii wnioskować przewidywane tendencje ich zmian (tabela 2).

W 2002 roku dominujące, choć z tendencją malejącą, było zapotrzebowanie na wiedzę technologiczną oraz wiedzę marketingową dotyczącą sprzedaży i produkcji. Wciąż niewielkie było zainteresowanie informacjami o Wspólnej Polityce Rolnej czy sytuacji rolnictwa w poszczególnych krajach unijnych, mimo że badania z 2002 roku wykazały nieznaczny wzrost zainteresowania tymi tematami oraz wiedzą o alternatywnych źródłach dochodu czy zagadnieniami z zakresu ekologii. Ankietowani byli konkretni i zdecydowani w swoim odpowiedziach, gdyż na niewiele pytań odpowiadali: „trudno powiedzieć” lub też, iż nie znaleźli dla siebie odpowiedniego wariantu w pytaniu o rodzaj wiedzy (znikoma ilość odpowiedzi „inny rodzaj wiedzy”).

Jako źródło informacji zdecydowana większość wskazała na telewizję, pomimo że chęć korzystania z tego źródła zmalała w ciągu 3 lat. Dwukrotnie natomiast wzrosło znaczenie specjalistycznych broszur i informatorów (tabela 3).

Drugim ważnym źródłem pozyskiwania informacji dla mieszkańców wsi i rolników były spotkania organizowane przez samorządy (lokalne i zawodowe) oraz różne instytucje – w tym także Ośrodki Doradztwa Rolniczego. Odsetek respondentów, którzy chcieliby korzystać z tego właśnie sposobu informowania jest inny w przypadku obydwu ankietowanych grup. Świadczy to o większej

obecnie współpracy doradców z rolnikami, jednakże z powodu braku środków finansowych współpraca ta ogranicza się coraz częściej do indywidualnych wizyt rolników w biurach doradczych czy konsultacji telefonicznych.

Tabela 2

Wiedza potrzebna rolnikom wg badań Instytutu Spraw Publicznych

Jaki rodzaj wiedzy jest, Pani(a) zdaniem szczególnie potrzebny dzisiaj rolnikom?	Mieszkańcy wsi		Rolnicy	
	1999	2002	1999	2002
Wiedza o nowych technologiach w rolnictwie	49	41	48	38
Wiedza o tym jak sprzedawać produkcję	37	40	48	46
Specjalistyczna wiedza potrzebna w prowadzeniu gospodarstwa ekologicznego	10	19	9	11
Wiedza pozwalająca zdobyć nowy zawód, dodatkowe zajęcie, agroturystyka, rzemiosło	10	17	12	14
Wiedza o sytuacji rolników i rolnictwa w UE	10	17	11	17
Wiedza prawna - jak organizować grupy producencie, jak zawierać umowy z pośrednikami	16	17	20	21
Wiedza ogólna, wyższy poziom wykształcenia	16	14	14	11
Wiedza o zasadach Wspólnej Polityki Rolnej	10	12	10	14
Wiedza ekonomiczna, prowadzenie rachunkowości	15	11	13	13
Inny rodzaj wiedzy	1	1	0	2
Trudno powiedzieć	10	9	5	4

Źródło: Opracowano na podstawie badań Instytutu Spraw Publicznych [Bobińska-Kolarska 2002].

Tabela 3

Preferowane źródła wiedzy o integracji z Unią Europejską (w %)

Skąd Pan(i) chciał(a)by czerpać wiedzę na temat planowanej integracji z Unią Europejską?	Mieszkańcy wsi		Rolnicy	
	1999	2002	1999	2002
Z innych niż rolnicze programów telewizyjnych np. „Wiadomości”	39	41	34	35
Z telewizyjnych programów rolniczych	50	31	60	41
Ze specjalnych broszurek, informatorów	12	24	12	26
Z radia ogólnopolskiego	23	20	20	19
Ze spotkań organizowanych przez władze gminy lub powiatu	-	19	-	27
Z prasy ogólnopolskiej	30	19	24	18
Z prasy lokalnej	16	14	12	10
Z punktów informacyjnych przy gminach i powiatach	-	9	-	8
Ze spotkań organizowanych przez izby rolnicze	13	9	19	14
Z prasy przeznaczonej dla rolników	14	8	23	12
Ze spotkań z przedstawicielami związków zawodowych rolników	9	7	17	10
Ze spotkań i szkoleń organizowanych przez ośrodki doradztwa rolniczego	9	6	18	15
Ze spotkań z przedstawicielami partii politycznych	2	6	3	4
Ze spotkań organizowanych przez fundusze i organizacje np. FAPA, Agrolinia 2000, FWW i inne	-	4	-	5

Skąd Pan(i) chciał(a)by czerpać wiedzę na temat planowanej integracji z Unią Europejską?	Mieszkańcy wsi		Rolnicy	
	1999	2002	1999	2002
Z programów radia lokalnego	8	4	6	4
Z Internetu	-	4	-	1
Ze szkół wiejskich i bibliotek	-	2	-	1
Z programów Radia Maryja	3	1	2	1
Z pism katolickich	4	1	2	1
Z informacji uzyskanych w kościele	1	1	1	0
Z banków spółdzielczych	-	1	-	3
Z rozmów i spotkań z innymi rolnikami, sąsiadami	8	-	10	-
Z innych źródeł	2	3	1	2
Trudno powiedzieć	10	8	5	6

Źródło: Na podstawie badań Instytutu Spraw Publicznych [Bobińska-Kolarska 2002].

4. Udział doradztwa rolniczego w przekazywaniu rolnikom i mieszkańcom wsi informacji dotyczących integracji z UE

Aby zapewnić rolnikom i mieszkańcom terenów wiejskich dostęp do rzetelnej wiedzy i informacji postanowiono przeprowadzić kampanię informacyjną, poprzez jednostki doradcze podległe Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Wojewodom. Doradcy zatrudnieni w Krajowym i Regionalnych Centrach Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich oraz w Ośrodku Doradztwa Rolniczego dysponują odpowiednią wiedzą oraz cieszą się zaufaniem rolników. Poza tym, struktura organizacyjna i liczebność tych jednostek pozwalała na zorganizowanie dużej liczby spotkań informacyjnych i szkoleń.

Kampania informacyjna przebiegała w trzech etapach:

- **Etap I** – poziom centralny – szkolenie doradców - trenerów.
- **Etap II** – poziom wojewódzki – przygotowanie kadry szkoleniowców przez doradców - trenerów przeszkolonych w 1 etapie.
- **Etap III** – poziom sołectw – zebrania informacyjne dla rolników i mieszkańców wsi, organizowane przez doradców przy pomocy samorządów terytorialnych i izb rolniczych.

W pierwszym etapie – zorganizowanym w lutym br. – przeszkolono 452 osoby, które w drugim etapie pełniły funkcję wykładowców - trenerów. Wykładowcy - trenerzy trzymali wiedzę i informacje bezpośrednio od osób, które czynnie uczestniczyły w negocjacjach z UE z ramienia Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA), Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Agencji Rynku Rolnego. Program szkoleń wypełniały zagadnienia dotyczące: korzyści i kosztów związanych z integracją, kształtowania się budżetu unijnego, limitów i kwot produkcyjnych, regulacji na poszczególnych rynkach artykułów rolno-spożywczych, systemu płatności bezpośred-

nich, poprawy konkurencyjności rolnictwa, Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich, Sektorowego Programu Operacyjnego, sytuacji gospodarstw rolnych po przystąpieniu do UE (wymogi i standardy), sytuacji dochodowej gospodarstw po akcesji.

W drugim etapie szkoleniami objęto: doradców, nauczycieli szkół rolniczych, pracowników samorządowych, zwłaszcza zatrudnianych w ramach programu „Pierwsza praca”, działaczy Izb Rolniczych, liderów lokalnych społeczności. Łącznie kilkanaście tysięcy osób. Szkolenia odbywały się w marcu i kwietniu 2003.

Trzeci etap odbywał się w formie spotkań informacyjnych z rolnikami i mieszkańcami wsi, w okresie od lutego do maja 2003 roku. Liczbę spotkań i ich uczestników zawiera tabela 4.

Tabela 4

Kampania informacyjna na obszarach wiejskich na temat integracji z UE, w okresie przed referendum europejskim

Lp.	Województwo	Liczba uczestników	Liczba szkoleń
1	Dolnośląskie	15 762	1 222
2.	Kujawsko-pomorskie	19 589	1 012
3.	Lubelskie	11 361	669
4.	Lubuskie	5 394	520
5.	Łódzkie	37 682	2 750
6.	Małopolskie	23 307	1 486
7.	Mazowieckie	39 331	2 599
8.	Opolskie	17 260	560
9.	Podkarpackie	28 600	1 396
10.	Podlaskie	3 491	31 409
11.	Pomorskie	25 200	1 497
12.	Śląskie	10 542	519
13.	Świętokrzyskie	36 479	2 282
14.	Warmińsko-mazurskie	11 586	533
15	Wielkopolskie	29 842	2 898
16.	Zachodniopomorskie	14 728	884
RAZEM		358 072	24 318

Źródło: Opracowano na podstawie danych MRiRW i ARiMR [Odrobińska 2002].

Spotkania organizowane były w szkołach i przedszkolach, gminnych ośrodkach kultury, salach sesyjnych urzędów gmin i powiatów, świetlicach wiejskich, remizach Ochotniczej Straży Pożarnej i prywatnych mieszkaniach sołtysów. Odbywały się także w nietypowych miejscach, np. w gimbusie, kawiarni, sklepie.

Największe zainteresowanie i jednocześnie najwięcej kontrowersji wzbudzały zagadnienia dotyczące:

- kwotowania mleka, zasad przyznawania indywidualnych kwot mlecznych;
- zmian w przepisach weterynaryjnych, nowych wymogów zoohigienicznych;
- systemu płatności bezpośrednich - założenia dotyczące obliczania stawek dopłat powierzchniowych, system IACS i procedura ubiegania się o dopłaty;
- zasad przyznawania rent strukturalnych - kryteria dostępu, forma i wysokość pomocy;
- warunków uzyskania wsparcia finansowego na zalesianie gruntów rolnych.

Przebieg całej kampanii informacyjnej poprzedzającej referendum dokumentowano. Dokumentacja dotycząca zorganizowanych w sołectwach spotkań informacyjnych o Unii Europejskiej obejmuje: konspekty spotkań informacyjnych, tematy spotkań, miejsce spotkań, datę oraz czas spotkania, liczbę uczestników, nazwisko i imię organizatora spotkania, nazwiska prelegentów, udział w szkoleniu przedstawicieli innych instytucji, wykaz tzw. „trudnych pytań” zadanych w czasie spotkania, listy uczestników (słuchaczy).

Wychodząc naprzeciw dużemu zapotrzebowaniu na publikacje, broszury i ulotki KCDRRiOW opracowało i wydrukowało „Przewodnik dla rolników”. Przewodnik dla producentów rolnych składa się z ośmiu ulotek, przedstawiających następujące zagadnienia: płatności bezpośrednie, inwestycje w gospodarstwach, renty strukturalne i pomoc dla młodych rolników, programy rolno-środowiskowe i zalesianie gruntów rolnych, rynek mleka i wołowiny, rynek zbóż, rynek owoców i warzyw, rynek wieprzowiny.¹ Ulotek tych wydrukowano ponad 4 miliony i rozprowadzono wśród rolników i mieszkańców obszarów wiejskich.

5. Podsumowanie

Mimo wyników sondaży przeprowadzonych w miesiącach poprzedzających integrację, wskazujących na przewagę przeciwników integracji oraz zapowiedzi niskiego udziału w referendum, jego wyniki mogą upoważniać do stwierdzenia, że przeprowadzona na szeroką skalę, wśród rolników i mieszkańców wsi, kampania informacyjna – w której uczestniczyły wszystkie instytucje państwowego doradztwa rolniczego - przyczyniła się do zmiany stosunku do integracji z Unią Europejską wśród znacznej części społeczności wiejskiej. Udział w referendum mieszkańców obszarów wiejskich wyniósł 51,3% uprawnionych do głosowania, z czego za integracją opowiedziało się 65,7% społeczności wiejskiej.

¹ Informację o ukazaniu się „Przewodnika dla rolników” zamieściliśmy w „Nowościach wydawniczych” Zagadnień Doradztwa Rolniczego Nr 1/2 2003 – przypis Redakcji.

LITETRATURA

1. Centrum Badania Opinii Społecznej - www.cbos.pl.
2. Mieszkańcy wsi o integracji europejskiej: opinie, wiedza, poinformowanie. Pod redakcją Leny Kolarskiej-Bobińskiej. Instytut Spraw Publicznych; Warszawa 2002.
3. Odrobińska Barbara (2003): Podsumowanie kampanii informacyjno-szkoleniowej. Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, nr 7/2003.

JACEK LUPA

UDZIAŁ DORADZTWA ROLNICZEGO W INFORMOWANIU ROLNIKÓW I MIESZKAŃCÓW WSI O WARUNKACH INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono udział doradztwa rolniczego w informowaniu rolników i mieszkańców wsi o warunkach integracji z Unią Europejską. Autor prezentuje wyniki badań CBOS i Instytutu Spraw Publicznych dotyczące zmian w opiniach mieszkańców wsi i rolników na temat integracji z UE, na przestrzeni ostatnich 10 lat jak i oczekiwania co do wiedzy szczególnie potrzebnej dzisiaj rolnikom i źródła jej pozyskiwania.

Wyniki referendum akcesyjnego upoważniają stwierdzenie, że przeprowadzona na szeroką skalę kampania informacyjna – w której uczestniczyły wszystkie instytucje państwowego doradztwa rolniczego – przyczyniła się do zmiany stosunku do integracji z UE wśród znacznej części społeczności wiejskiej.

JACEK LUPA

PARTICIPATION OF AGRICULTURAL ADVISORY SERVICE IN THE PROCESS OF INFORMATION OF FARMERS AND RURAL INHABITANTS ON CONDITIONS CONCERNING INTEGRATION WITH EU

SUMMARY

In this article the participation of agricultural advisory service in the process of information of farmers and rural inhabitants on conditions concerning integration with EU is presented.

The author present results of CBOS (Centre of Public Opinion Poll) and Institute of Public Affairs concerning changes in rural inhabitants and farmers opinions on integration with EU within the space of ten years as well as expectations as to knowledge which farmers need and its source.

Referendum results indicate that the information campaign – in which participated all state institutions of agricultural advisory service – contributed to changes of rural community view concerning integration with EU.

ALICJA SZCZEPANIAK
*Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
w Olsztynie*

PRZYGOTOWANIE WYBRANYCH GMIN WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO DO POZYSKIWANIA I ABSORPCJI FUNDUSZY STRUKTURALNYCH

1. Wstęp

Fundusze przedakcesyjne Phare i SAPARD pełnią nie tylko funkcję bezpośrednio im przypisaną, tj. dofinansowania przedsięwzięć ze środków Unii Europejskiej, ale traktuje się je jako „przedszkole”, w którym beneficjenci powinni nauczyć się poruszania po niełatwym gruncie unijnym, a zarządzający dokonać usprawnień organizacyjnych. W ostatnim okresie ich realizacji widać już jak wiele problemów należy rozwiązać, aby gminy (zwłaszcza wiejskie) efektywnie skorzystały z funduszy strukturalnych.

W niniejszym artykule przedstawiono wyniki badań ankietowych dotyczących pozyskiwania i wykorzystania funduszy przedakcesyjnych w latach 2000-2003 przez 10 losowo wybranych gmin województwa warmińsko-mazurskiego (8,6% ich ogółu): Budry, Dźwierzuty, Jeziorany, Kiwity, Lubomino, Markusy, Piecki, Sępole, Stawiguda i Zalewo. Na tej podstawie dokonano oceny stanu przygotowań tych gmin do pozyskiwania funduszy strukturalnych już po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

2. Obszary potencjalnych zagrożeń w wykorzystaniu funduszy strukturalnych

Wielu specjalistów i obserwatorów przygotowań do korzystania z funduszy strukturalnych zastanawia się nad zdolnościami Polski do absorpcji programów unijnych. Jak wynika z ich wypowiedzi w dużej mierze zależy ona od sprawności systemu programowania i wdrażania zarówno w wymiarze strukturalnym (kła-rowność celów polityki strukturalnej, jakość układu instytucjonalnego dla prowadzenia polityki strukturalnej, skuteczność instrumentów tej polityki, efektywność

przedsięwzięć), jak i administracyjnym (wiedza i umiejętności kadr, przejrzystość procedur, dostępność środków krajowych na współfinansowanie, skuteczność kontroli i monitoringu) [Informacja 2002].

W Narodowym Planie Rozwoju na lata 2004-2006 określono, że jednym z zagrożeń jego realizacji jest niebezpieczeństwo niepełnego wykorzystania szans jakie daje akces Polski do Unii Europejskiej. Może to nastąpić z powodu [Narodowy 2003]:

- zbyt powolnego osiągania przez Polskę pełnej efektywności administracyjnego systemu programowania, zarządzania, monitorowania, oceny efektywności wdrażania funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności;
- opóźnień w przygotowaniu i wdrożeniu systemu sprawnego zwrotu poniesionych wydatków ze środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności;
- przedkładania doraźnych celów i rozwiązań dotyczących polityki społeczno-gospodarczej nad promowanie działań długookresowych, przynoszących efekt w późniejszym okresie, ale niezbędnych w kontekście pożądanых zmian strukturalnych;
- braku efektywnego systemu *montażu* finansowego środków europejskich i polskich;
- niewykorzystania możliwości, jakie dają środki UE dla poprawienia jakości gospodarowania środkami publicznymi w Polsce;
- opóźnień w przygotowaniu do realizacji dostatecznej liczby projektów inwestycyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych tak, aby środki te mogły zostać uruchomione zgodnie z zakładanym harmonogramem;
- braku efektywnego systemu pożyczkowo-kredytowego dla niektórych kategorii beneficjentów ponoszących koszty prefinansowania wydatków ujętych w NPR i programach operacyjnych.

Istotną przeszkodę w przyszłym pozyskiwaniu funduszy strukturalnych stanowi również polityka państwa, polegająca na nieprzejrzystym systemie wspierania poszczególnych województw za pomocą subwencji i dotacji oraz inwestycji centralnych realizowanych i finansowanych poprzez poszczególne resorty. Nieefektywny system redystrybucji i alokacji środków publicznych nie pozwala władzom samorządowym na korzystanie z dobrych wzorów i uczenie się efektywnego planowania i finansowania polityki regionalnej [Szlachta 2002].

Z podsumowań dotyczących projektów Phare wynika, że dla wielu gmin trudne i ryzykowne jest odjęcie decyzji związanej z przyszłym projektem. Na terenie Polski Wschodniej największy problem podczas projektowania programów regionalnych stanowiło przygotowanie projektów gminnych. Wynikało to przede wszystkim z faktu, że gminy Polski wschodniej należą do najbiedniej-

szych w kraju i nie mają „w szufladzie” gotowych projektów inwestycyjnych. Wiele gmin programuje swoje wydatki z dnia na dzień, starając się przede wszystkim o zaspokojenie najpilniejszych potrzeb mieszkańców [Guz-Vetter 2001].

Jednakże głównym problemem dla samorządu terytorialnego w Polsce jest pozyskanie środków na dofinansowanie wspólnotowych projektów. Jest to szczególnie utrudnione w warunkach niedostatecznego poziomu decentralizacji finansów publicznych. W budżetach województw nadal nie ma wystarczających środków na współfinansowanie dużych projektów i efektywne prowadzenie polityki rozwoju regionalnego, przy wykorzystaniu funduszy przedakcesyjnych [Żelazo 2002].

3. Ubieganie się o dofinansowanie ze środków europejskich

Z przeprowadzonych badań wynika, że 4 na 10 losowo wybranych gmin województwa warmińsko-mazurskiego, tj. gminy: Budry, Dźwierzuty, Kiwity i Markusy, w ogóle nie wnioskowały o współfinansowanie projektów z tych środków. Jako główne przyczyny nie ubiegania się o fundusze przedakcesyjne wskazano:

- brak wystarczających środków na pokrycie udziału własnego (Budry, Dźwierzuty i Markusy) lub kwot niezbędnych do zaangażowania na wstępnym etapie realizacji projektu (Budry, Kiwity i Markusy),
- złożoność procedur ubiegania się o środki (Budry i Kiwity),
- brak partnera zagranicznego (Dźwierzuty).

Te 4 gminy mają najniższe dochody spośród gmin ankietowanych (rys. 1) co potwierdza brak możliwości współfinansowania projektów ze środków własnych. Dochody gminy Dźwierzuty były co prawda 2-3 krotnie wyższe od pozostałych gmin, jednak udział zadłużenia w dochodach tej gminy był dosyć wysoki i wyniósł 22,5% w 2000 r., 42,6% w 2001 r. i 40,6% w 2002 r. Dla gminy Markusy wskaźnik ten wynosił odpowiednio 16, 12 i 16%, natomiast w pozostałych 2 gminach był on bardzo niski i wynosił:

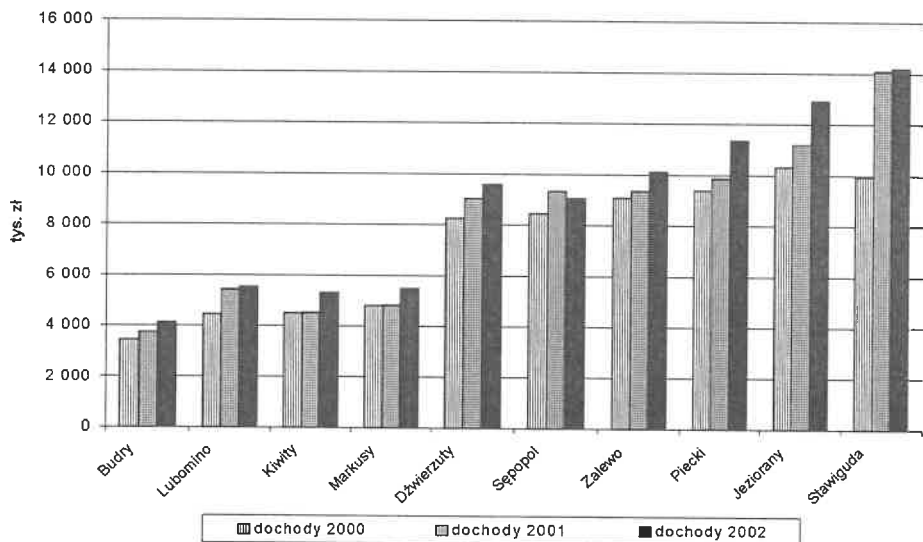
- w gminie Budry – w 2000 r. - 2,6%, a w latach kolejnych nie odnotowano zadłużenia,
- w gminie Kiwity - w latach 2000-2001 – 0%, a w 2002 r. - 6,72%.

Można zatem przypuszczać, że dwie ostatnie gminy prowadzą bardzo ostrożną politykę, ponieważ z formalnego punktu widzenia nic nie stoi na przeszkodzie przed skorzystaniem z zewnętrznych komercyjnych źródeł finansowania (pożyczki, kredyty). Pożyczanie pieniędzy może zwiększyć zdolność samorządów do starania się o takie środki. Może się niejednokrotnie okazać, że korzyści płynące z wykorzystania dofinansowania zewnętrznego, w postaci rozwoju gospodarczego regionu, nowych miejsc pracy i wpływów z podatków, wielokrotnie przekro-

czą koszt obsługi zadłużenia. W przypadku tych gmin należałoby przeprowadzić rachunek ekonomiczny uwzględniający te aspekty.

Rysunek 1

Dochody 10 ankietowanych gmin w latach 2000-2002



Złożone przez 6 pozostałych gmin 27 wnioski (19 z programów Phare i 8 z SAPARD) dotyczyły:

- inwestycji wodociagowych, kanalizacyjnych lub oczyszczalni – 19 wniosków (70%);
- kultury i edukacji – 6 wniosków (22%);
- remontu lub modernizacji dróg – 2 wnioski (8%).

Gminy te złożyły od 2 do 10 wniosków. Oznacza to, że gmina, która raz podjęła wysiłek związany z ubieganiem się o pomoc z UE czyniła to wielokrotnie. Łączna wartość projektów wynikająca ze złożonych aplikacji wyniosła 7 924 tys. EUR. Wnioski dotyczyły przedsięwzięć o wartości od 13,5 do 945,6 tys. EUR. Poszczególne gminy ubiegały się o dofinansowanie do projektów o niebagatelnej wartości. Najniższa łączna wartość projektów dotyczyła gminy Zalewo – 192,3 tys. EUR, a najwyższa gminy Pieki – 2 936,6 tys. EUR. Szczegółowe dane w tym zakresie przedstawiają tabele 1 i 2.

Wśród gmin aplikujących o pomoc z UE znalazła się również gmina Lubomino, której dochody w badanym okresie plasowały ją na przedostatnim miejscu w ankietowanej dziesiątce. Gmina ta w latach 2000-2002 nie była zadłużona. Wyjątek ten pokazuje, że także przy takiej sytuacji finansowej można dokładać starań w pozyskiwanie dofinansowania unijnego i być w tym skutecznym.

Tabela 1

Wartości projektów gmin ubiegających się o dofinansowanie z funduszy
przedakcesyjnych w latach 2000-2003

Ilp.	Wniosek	Wartość projektu w EUR			Wybrane wskaźniki	
		wynikająca z wniosku	wynikająca z umowy	wykonanie	kol.4:kol.3	kol.5:kol.4
I. STAWIGUDA						
1	S***	945 640	945 640	w t.r.**	100%	0%
2	P****	19 033	17 921	w t.r.	94%	0%
3	P	902 624	902 624	891 893	100%	99%
Razem		1 867 297	1 866 185	891 893	100%	48%
II. ZALEWO						
4	P	16 803	w.o.*	-	-	-
5	S	175 542	175 542	w t.r.	100%	0%
Razem		192 344	175 542	w t.r.	91%	0%
III. LUBOMINO						
6	S	140 667	99 000	w t.r.	70%	0%
7	S	369 333	270 889	w t.r.	73%	0%
8	P	416 667	416 667	w t.r.	100%	0%
Razem		926 667	786 556	-	85%	0%
IV. JEZIORANY						
9	P	270 356	w.o.	-	-	-
10	P	147 940	w.o.	-	-	-
11	S	303 362	303 362	w t.r.	100%	0%
12	S	71 067	71 067	w t.r.	100%	0%
13	P	260 647	260 647	260 647	100%	100%
Razem		1 053 373	635 076	260 647	60%	41%
V. PIECKI						
14	P	398 731	w.o.	-	-	-
15	P	453 524	w.o.	-	-	-
16	S	43 478	43 478	w t.r.	100%	0%
17	P	129 909	129 909	w t.r.	100%	0%
18	P	47 500	47 500	47 500	100%	100%
19	P	355 984	355 984	355 984	100%	100%
20	P	446 446	446 446	446 446	100%	100%
21	P	310 291	310 291	310 291	100%	100%
22	P	487 284	487 284	487 284	100%	100%
23	P	263 413	263 413	263 413	100%	100%
Razem		2 936 561	2 084 306	1 910 919	71%	92%
VI. SEPOPOL						
24	P	13 515	w.o.	-	-	-
25	P	102 619	102 619	rezygnacja	100%	0%
26	P	591 958	w.o.	-	-	-
27	S	239 634	102 455	w t.r.	43%	0%
Razem		947 726	205 074	-	22%	0%
RAZEM		7 923 968	5 742 739	3 063 459	73%	54%
(I+II+III+IV+V+VI)						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Przyjęte oznaczenia:

* w.o. – oznacza wniosek odrzucony

** w t.r. – projekt w trakcie realizacji

*** S - SAPARD, **** P- Phare

Tabela 2

Wartości dofinansowania do projektów z funduszy przedakcesyjnych
w latach 2000-2003

L.p.	wniosek	wartość dofinansowania w EUR			wybrane wskaźniki		
		wynikająca z wniosku	wynikająca z umowy	wykonanie	kol.4:kol.3	udział dofinansowania w wartości projektu	
						wynikający z umowy	wynikający z wykonania
I. STAWIGUDA							
1	S	395 349	384 794	-	97%	41%	-
2	P	15 000	14 123	-	94%	79%	-
3	P	451 312	451 312	445 946	100%	50%	50%
Razem		861 661	850 229	445 946	99%	46%	50%
II. ZALEWO							
4	P	13 442	-	-	-	-	-
5	S	115 213	115 213	-	100%	66%	-
Razem		128 655	115 213	-	90%	66%	-
III LUBOMINO							
6	S	95 556	66 889	-	70%	68%	-
7	S	269 778	17 400	-	6%	6%	-
8	P	266 667	128 889	-	48%	31%	-
Razem		632 000	213 178	-	34%	27%	-
IV. JEZIORANY							
9	P	202 767	-	-	-	-	-
10	P	110 940	-	-	-	-	-
11	S	178 359	178 359	-	100%	59%	-
12	S	42 680	42 680	-	100%	60%	-
13	P	121 798	121 798	121 798	100%	47%	47%
Razem		656 545	342 837	121 798	52%	54%	47%
V. PIECKI							
14	P	187 124	-	-	-	-	-
15	P	340 000	-	-	-	-	-
16	S	32 600	32 600	-	100%	75%	-
17	P	66 202	66 202	-	100%	51%	-
18	P	16 157	16 157	16 157	100%	34%	34%
19	P	201 075	201 075	201 075	100%	56%	56%
20	P	199 950	199 950	199 950	100%	45%	45%
21	P	142 417	142 417	142 417	100%	46%	46%
22	P	159 756	159 756	159 756	100%	33%	33%
23	P	100 155	100 155	100 155	100%	38%	38%
Razem		1 445 436	918 312	819 510	64%	44%	43%
VI. SEPOPOL							
24	P	8 978	-	-	-	-	-
25	P	60 000	60 000	-	100%	59%	-
26	P	238 428	-	-	-	-	-
27	S	115 003	49 168	-	43%	48%	-
Razem		422 409	109 168	-	22%	48%	-
RAZEM (I+II+III+IV+V+VI)		4 146 706	2 608 936	1 387 254	63%	52%	45%

Źródło: Jak tabela 1.

Przyjęte oznaczenia: jak w tabeli 1.

Najprawdopodobniej więc nie tylko czynniki ekonomiczne decydują o aktywności gmin. Dodatkowo dochodzą problemy o charakterze społecznym. Wójtowie gmin, które ubiegają się o fundusze muszą przekonać radnych, dlaczego wydają tyle pieniędzy na studia wykonalności projektów lub wysyłają swoich pracowników na drogie szkolenia. Jeżeli w efekcie końcowym nie mieliby otrzymać wsparcia lub odpowiedniej dotacji z budżetu państwa, mogłoby to w znacznym stopniu ograniczyć ich szanse przy następnych wyborach i wzmocnić sceptycyzm lokalnych społeczności wobec Unii Europejskiej. Ponadto brak stabilizacji pewnych działań, nieprzewidywalność decyzji podejmowanych na szczeblu rządowym i resortowym utrwala wielu urzędników gmin w przekonaniu, że najbardziej bezpieczna jest postawa bierności i wyczekiwania.

Udział zadłużenia w dochodach gmin nie wpływa bezpośrednio na sam fakt wnioskowania o środki przedakcesyjne. Wśród gmin aplikujących o pomoc z UE występują bowiem tak samo duże różnice w poziomie tego wskaźnika (od 0% w gminie Lubomino do 59% w gminie Sępólno) jak wśród gmin, które się o nią nie ubiegały.

4. Absorpcja przyznanych środków

Analiza odpowiedzi zawartych w ankietach wykazała, że skuteczność złożonych aplikacji o pomoc z UE była wysoka. Jedynie 7 wniosków (26,9% ogółu złożonych) nie zostało sfinalizowanych umowami o dofinansowanie ze środków przedakcesyjnych, w tym w 3 przypadkach (42,8%) przyczyną tego stanu była słaba znajomość procedur związanych z aplikowaniem (2 wnioski były niezgodne z preferencjami linii programowej, a 1 posiadał braki formalne). Pozostałe 4 wnioski uznano za zgodne z wymogami, jednakże zajęły zbyt dalekie miejsce na listach rankingowych.

Do realizacji przyjęto 20 wniosków, przy czym w 4 przypadkach obniżono w umowach wartości projektów o 25 do 40%. Symptomatyczne jest to, że dotyczyły one wyłącznie projektów z programu SAPARD. Ponadto 6 umów (31,6% ogółu) zostało zawartych na kwoty dofinansowania niższe od wnioskowanych, w tym 4 współmiernie do obniżenia wartości projektów. Wartości dofinansowania określone w umowach były niższe od wnioskowanych o 3% (gmina Stawiguda) do nawet 66% (gmina Lubomino).

Obecnie 10 projektów (50%) znajduje się w trakcie realizacji, 9 zakończono (w tym 7 rozliczono), a w jednym przypadku gmina zrezygnowała z inwestycji pomimo przyznania jej dofinansowania. Z przedstawionych danych wynika, że dotrzymane zostały przez gminy szacowane wartości przedsięwzięć, a kwoty dofinansowania były zgodne z umowami. W zawartych umowach gminy zobowiązały się do wniesienia udziału własnego, który dla wykazanych projektów wyniósł przeciętnie 55%. Udział ten był zróżnicowany i wahał się od 21 do 63%.

Dane te potwierdzają tezę, że wkład własny beneficjentów znacznie przekracza minimalne 25%, o których mowa w założeniach większości linii Phare i SAPARD. Należy przy tym pamiętać, że do udziału własnego beneficjenta nie zalicza się wydatków związanych z przygotowaniem projektów inwestycyjnych, których poziom wynosił niekiedy kilkaset tysięcy złotych.

Przy funduszach strukturalnych teoretycznie każde 3 EUR środków Unii Europejskiej powinno być uzupełnione 1 EUR ze środków własnych. W praktyce udział własny w montażu finansowym z pewnością nie będzie wynosił 25%, ale co najmniej 30-31%, gdyż płatności środków UE są rozłożone w czasie i nieopodatkowane w przeciwieństwie do środków własnych, a ponadto beneficjent ponosi koszty transferów finansowych i ich obsługi. Szacuje się, że przy funduszach strukturalnych realny udział własny beneficjenta niejednokrotnie wyniesie 50% wartości projektu [Żelazo 2002].

Dotychczas brakuje jasnej odpowiedzi dotyczącej źródeł współfinansowania projektów po stronie polskiej. Unia Europejska zarezerwowała w latach 2004-2006 dla Polski 11,4 mld EUR. Wstępnie ocenia się, że z budżetów samorządów terytorialnych, być może wspomaganych pożyczkami w instytucjach krajowych i zagranicznych, będzie można uzyskać nie więcej niż 1 mld EUR. Pozostałe środki z innych źródeł publicznych, nie są możliwe w tej chwili do oszacowania [Głębicka, Grewiński 2003].

5. Efekty aktywności gmin w pozyskiwaniu środków

Poza korzyściami w postaci zrealizowanych przedsięwzięć, głównie o charakterze inwestycyjnym, badane gminy aktywnie uczestniczące w pozyskiwaniu środków pomocowych z UE uzyskały niewątpliwie dodatkowe korzyści jakimi są zdobyte doświadczenie w tego typu działaniach. Duże wartości inwestycji, jakie gminy te zaprogramowały do wykonania, zobowiązywały zatrudnione w urzędach osoby do przygotowania się w zakresie monitorowania i ewaluacji projektów, kontroli finansowej, przetargów oraz zasad kontraktowania i powoływania inżynierów nadzoru. Dlatego przy pozyskiwaniu funduszy strukturalnych jednostki te będą miały mniejsze trudności w przygotowaniu dokumentacji przetargowej i wyborze wykonawców, co jest często przyczyną opóźnień w realizacji projektów. Zdobyte doświadczenie zmniejszy również kłopoty z przygotowaniem dokumentacji inwestycyjnej, w tym analiz finansowo-ekonomicznych, studiów wykonalności, dokumentacji technicznej, oceny oddziaływania na środowisko i dokumentacji projektowej.

Istnieje uzasadniona obawa, że gminy, które dotychczas nie wnioskowały o fundusze przedakcesyjne nie są przygotowane do pozyskiwania funduszy strukturalnych. Może zatem okazać się, że fundusze te zamiast zmniejszać różnicę w rozwoju społeczno-gospodarczym jednostek samorządu terytorialnego, przy-

czynią się do ich pogłębienia. Do poprawy takich czynników jak poziom bezrobocia, wyposażenie w kapitał ludzki, poziom rozwoju, infrastruktura, stan środowiska naturalnego, które mogą determinować nasilenie i rodzaj skutków po integracji niezbędne są środki unijne.

Po wejściu Polski do UE szczególnego znaczenia nabierze szeroko pojęta współpraca z różnymi organizacjami i podmiotami prawnymi zwłaszcza samorządu lokalnego. Istotna będzie współpraca zarówno z partnerami społecznymi (uniwersytety, przedsiębiorstwa lokalne, organizacje pozarządowe, etc.), innymi jednostkami samorządu w kraju, jak również współpraca z samorządami w innych państwach [Gilowska 2000]. Niestety żadna z badanych gmin nie wskazała na przynależność do organizacji, która starałaby się o środki przedakcesyjne. Jedynie gmina Piecki podała, że o dofinansowanie 2 projektów ubiegała się wspólnie z innymi gminami (projekty te zostały wyłączone z powyższej analizy).

6. Wnioski

- Przeprowadzone badania potwierdzają zasadność niektórych obaw zawartych w Narodowym Planie Rozwoju. Spośród 10 ankietowanych gmin, 4 nigdy nie składały wniosków o dofinansowanie przedsięwzięć ze środków przedakcesyjnych. Oznacza to, że 40% ankietowanych nigdy nie uczestniczyło w procesie przygotowania projektów unijnych, tym samym nie zdobyło doświadczenia, które mogłoby być przydatne w pozyskiwaniu przyszłych funduszy strukturalnych.
- Charakterystyczną cechą gmin, które nie ubiegały się o ten rodzaj pomocy, jest niski poziom dochodów rocznych. Zatem gminy najbardziej potrzebujące pomocy, nie będąc w stanie wygospodarować środków własnych, nie dokonują próby przygotowywania wniosków. W ten sposób tworzy się tzw. „błędne koło”, w przerwaniu którego niezbędna jest pomoc finansowa z zewnątrz. Trzy z tych gmin nie posiadają zadłużeń lub jest ono niewielkie, co w tym przypadku umożliwia korzystanie z komercyjnych źródeł współfinansowania. Jedna gmina natomiast już dziś posiada wysokie zadłużenie, więc jedyną formą pokrycia udziału własnego z jakiej mogłaby skorzystać, jest dofinansowanie o charakterze niekomercyjnym (np. z części środków przeznaczonych dla województwa warmińsko-mazurskiego).
- Wszystkie aplikujące o dotacje z UE gminy złożyły łącznie 27 wniosków, przy czym każda złożyła więcej niż 1 wniosek. Potwierdza to fakt, że wnioskodawcy, którzy podejmą próbę przygotowania aplikacji, nie marnują raz zdobytej wiedzy, ale dokonują kolejnych prób pozyskiwania środków unijnych. Poziom merytoryczny złożonych wniosków z reguły odpowiadał wymogom unijnym. Zaledwie 3 wnioski (11%) nie były przygoto-

wane zgodnie z obowiązującą procedurą. Aż 20 aplikacji (74%) przyjęto do realizacji. O braku dofinansowania pozostałych 4 projektów (15%) zdecydowała niewystarczająca pula środków.

- Najczęściej gminy wnioskowały o dofinansowanie inwestycji dotyczących wodociągów, kanalizacji i oczyszczalni (70% składanych wniosków). Z zawartych umów wynika, że przeciętne dofinansowanie wniosków ze środków unijnych wynosi 45% wartości projektu. Gminy ponoszą zatem ciężar finansowania większej części inwestycji pomimo, że wytyczne programowe większości linii wskazywały na zaledwie 25% minimalny udział finansowy beneficjentów. Należy liczyć się z podobną sytuacją w przypadku funduszy strukturalnych.

LITERATURA:

1. Gilowska Z. (2000): Pożądany mechanizm środków pomocowych UE dla wspierania rozwoju regionalnego. Miesięcznik „Samorząd terytorialny”, nr 6, 2000.
2. Głębicka K., Grewiński M. (2003): Europejska polityka regionalna. Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa.
3. Guz-Vetter M. (2001): Phare 2000 dla Polski Wschodniej i Śląska. Ocena przygotowań administracji. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
4. Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania wewnętrznej kontroli finansowej środków z Unii Europejskiej. Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa, maj 2002 r.
5. Narodowy Plan Rozwoju – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r.
6. Szlachta J. (2002): Problemy polityki rozwoju regionalnego. Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
7. Żelazo A. (2002): Polska w Unii Europejskiej - początkowe problemy i kryzysy. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa.

ALICJA SZCZEPANIAK

PRZYGOTOWANIE WYBRANYCH GMIN WOJEWÓDZTWA WARMIŃSKO-MAZURSKIEGO DO POZYSKIWANIA I ABSORPCJI FUNDUSZY STRUKTURALNYCH

STRESZCZENIE:

W niniejszym artykule analizie poddano dotychczasowe działania 10 gmin województwa warmińsko-mazurskiego w zakresie ubiegania się o środki przedakcesyjne oraz potencjalny wpływ tych działań na ewentualne dalsze pozyskiwanie funduszy strukturalnych po przystąpieniu do Unii Europejskiej.

ALICJA SZCZEPANIAK

**PREPARATION OF CHOSEN COMMUNES OF WARMIŃSKO-MAZURSKIE
PROVINCE TO GET AND ABSORB STRUCTURAL FOUNDS**

SUMMARY

In this article actions of 10 communes of Warmińsko-Mazurskie province on applying for a pre-accession means and their potential influence on getting structural funds after accession to the UE are analysed.

MIROSLAWA WALISZEWSKA

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

ANALIZA PORÓWNAWCZA USTAWODAWSTWA O SPÓŁDZIELCZOŚCI W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

W gospodarce krajów Unii Europejskiej spółdzielnie spełniają istotne funkcje. Wśród nich najtrwalszą pozycję i największy udział zdobyły sobie spółdzielnie działające w obszarze obsługi wsi i rolnictwa. Rozwojowi tej formy działalności gospodarczej sprzyjała tradycja współdziałania mieszkańców wsi, prowadząca do koncentracji rozproszonej podaży surowców rolnych, efektywniejszej organizacji przetwórstwa, poprawy jakości produktów oraz wypierania pośredników z rynku. Rolnicy zaczęli osiągać większe przychody ze sprzedaży produktów rolnych oraz pozyskiwać rynki zbytu. Spółdzielczość przyczyniła się w znacznym stopniu do rozwoju eksportu przetworów rolnych, zapewniając rolnictwu konkurencyjność na rynkach międzynarodowych [Brzozowski 1998]. Nie można również pominąć ważnego aspektu spółdzielczości, jakim jest inwestowanie w rozwój obszarów wiejskich, integracja środowiska wiejskiego, budowa wzajemnego zaufania pomiędzy mieszkającymi tam ludźmi oraz przygotowanie ich do nowych form aktywności gospodarczej, jak na przykład działanie w ramach grup producentów.

Spółdzielnie w Unii Europejskiej funkcjonują jako jeden z rodzajów przedsiębiorstw. Działają w dobrze określonych, wielokrotnie doskonalonych przez parlamenty państw członkowskich, chociaż zróżnicowanych, ramach prawnych (patrz załącznik). Ustawodawstwo tych państw zawiera podobną, ogólną definicję spółdzielczości. Różnice dotyczą przede wszystkim przepisów prawnych regulujących zasady tworzenia spółdzielni, ich formy organizacyjne, zarządzania, prawa do głosowania, zasad konkurowania z innymi przedsiębiorstwami na rynku, podziału nadwyżki bilansowej oraz tworzenia rezerw, sposobów opodatkowania i ulg podatkowych, zasad transakcji handlowych z osobami trzecimi oraz

emisji papierów wartościowych. Przyjęte w niektórych państwach członkowskich uregulowania prawne stwarzają spółdzielniom uprzywilejowaną pozycję na rynku. Spółdzielnie korzystają z małych stawek podatkowych i z subsydowanego oprocentowania kredytów. W konsekwencji mogą osiągać duże zyski ze sprzedaży produktów na rynku wewnętrznym lub na rynkach innych krajów.

Dalsze różnice dotyczą zakresu, w jakim ustawodawstwo spółdzielcze zezwala spółdzielniom na wprowadzanie zasad efektywności gospodarowania. W niektórych krajach unijnych ustawodawca wymaga, aby spółdzielnie działały zgodnie z normami ideologicznymi, kulturowymi, społecznymi i historycznymi spółdzielczości. W ten sposób ukierunkowuje i ogranicza zakres ich działania. Są jednak kraje, na przykład Luksemburg, w których nie obowiązuje odrębne prawo spółdzielcze. Spółdzielnie funkcjonują w oparciu o ustawodawstwo o spółkach handlowych, które zezwala im na prowadzenie działań podobnych do profilu działalności innych firm, ale korzystają w takim przypadku z szeregu przywilejów i ulg [Nilsson, Kyriakopoulos, Dijkau 1997].

2. Ustawodawstwo spółdzielcze

Główny cele ustawodawstwa spółdzielczego to określenie przepisów prawnych umożliwiających zakładanie spółdzielni, prowadzenie przez nie działalności gospodarczej oraz kontrolowanie związanych z tym procesów przy zachowaniu tradycyjnych wartości ruchu spółdzielczego takich jak: samopomoc, demokracja, równość, sprawiedliwość, solidarność, uczciwość, otwartość, odpowiedzialność społeczna. Jednakże dynamika procesów gospodarczych na współczesnym rynku powoduje, że spółdzielnie, realizując te wartości, straciły konkurencyjność wobec innych podmiotów gospodarczych nastawionych wyłącznie na zysk. Sytuacja ta wymusiła konieczność wprowadzenia szeregu szczegółowych rozwiązań prawnych w państwach członkowskich Unii, aby spółdzielcza forma prowadzenia działalności gospodarczej zachowała atrakcyjność, pomimo wspomnianych ograniczeń. Szczegółowe rozwiązania sprowadziły się do zapewnienia spółdzielniom dostępu do rynków finansowych oraz złagodzenia ograniczeń i wymogów związanych z zakładaniem spółdzielni. W szczególności rozwiązania dotyczyły zmniejszenia minimalnej liczby osób wymaganej do założenia spółdzielni, wprowadzenia zasady dysponowania przez członków więcej, niż jednym głosem, złagodzenia ograniczeń dotyczących prowadzenia działalności i handlu z osobami spoza spółdzielni, wydawania specjalnych obligacji stanowiących kapitał pożyczkowy lub kapitał podwyższonego ryzyka, dopuszczenia stron trzecich do udziału w kapitale akcyjnym, zezwolenia na przekształcanie spółdzielni w spółki akcyjne.

Przy tworzeniu ustaw, zwraca się uwagę, aby przepisy administracyjne i podatkowe sprzyjały prowadzeniu działalności gospodarczej. W przypadku spół-

dzielni kryterium to nie może zagrażać charakterowi tych podmiotów, a w szczególności uniemożliwiać kierowania spółdzielnią przez jej członków. Warto zauważyć, że niektóre z wprowadzonych rozwiązań zwiększają ryzyko utraty przez spółdzielnie jej pierwotnego charakteru. Na przykład zasada dysponowania więcej niż jednym głosem, dopuszczenie osób trzecich do udziału w kapitale akcyjnym lub możliwość przekształcenia spółdzielni w podmiot niespółdzielczy, zachowujący wiele z atrybutów spółdzielni zapisanych w regulaminie wewnętrznym, statucie lub w umowie spółki [Kerr, Savage 2003, Czernasty, Jagielski, Kujaczyński 1996]. Ponad połowa krajów członkowskich zezwala spółdzielniom na odejście od ich spółdzielczego statusu i przekształcenie się w spółkę handlową. Jednakże wiele spółdzielni wypracowało własne rozwiązania, mieszczące się w obowiązujących ramach prawnych. Pozwoliły one tym spółdzielniom skutecznie konkurować na rynku, nie powodując jednocześnie utraty ich spółdzielczego charakteru. Niektóre spółdzielnie przeniósły część działalności do przedsiębiorstw zależnych, będących w całości lub częściowo ich własnością. Inne zastosowały instrumenty finansowe, np. wspólne fundusze inwestycyjne. Spółdzielnie holenderskie wprowadziły certyfikaty udziałowe dla członków i obligacje, a spółdzielnie szwedzkie umożliwiły indywidualizację części kapitału zbiorowego i zezwoliły na obejmowanie udziałów osobom z zewnątrz, nie oddając im jednocześnie władzy nad spółdzielnią.

Analizując podstawy prawne spółdzielczości, państwa członkowskie Unii Europejskiej można zaklasyfikować do trzech klas:

- państwa, w których istnieje jednolite prawo spółdzielcze;
- państwa, w których istnieje odrębne ustawodawstwo spółdzielcze dla poszczególnych sektorów gospodarki oraz celów społecznych, dla których spółdzielnia została założona;
- państwa, w których nie istnieje odrębne prawo spółdzielcze, a spółdzielczy charakter podmiotu wynika wyłącznie z umowy spółki, statutu lub regulaminu wewnętrznego.

Większość państw UE dąży do uchwalenia jednolitego prawa spółdzielczego.

W państwach członkowskich posiadających powszechne prawo spółdzielcze istnieje duża swoboda zakładania spółdzielni i podejmowania dowolnych działań leżących w interesie własnych członków. Jednakże w krajach tych zazwyczaj nie stosuje się wobec spółdzielni preferencji, ani ulg.

W krajach członkowskich, w których istnieje odrębne ustawodawstwo spółdzielcze dla poszczególnych sektorów gospodarki, a spółdzielnie traktowane są indywidualnie w zależności od celu, dla którego je powołano, często stosowane są specjalne preferencje lub ulgi powiązane z celem społecznym danej spółdzielni. Uważa się, że tego rodzaju ustawodawstwo utrudnia rozwój gospodarczy i nie leży w długofalowym interesie spółdzielni i ich członków [Kerr, Savage 2003].

Poniżej przedstawiono zasadnicze różnice pomiędzy przepisami prawnymi obowiązującymi spółdzielnie w poszczególnych państwach.

3. Definicja spółdzielni

Spółdzielnia jest dobrowolnym związkiem osób, mającym na celu ich rozwój ekonomiczny, społeczny i kulturowy, który jest osiągany poprzez wspólne prowadzenie działalności gospodarczej. Definicja ta jest porównywalna z definicją spółdzielni przyjętą przez Kongres MZS (Międzynarodowy Związek Spółdzielni) w Manchesterze w 1995 roku, według której spółdzielnia jest samorządnym związkiem osób zrzeszających się dobrowolnie w celu zaspokojenia swoich potrzeb ekonomicznych, społecznych i kulturalnych poprzez wspólne i demokratycznie zarządzane przedsiębiorstwo. W definicjach tych, za wyjątkiem Irlandii, zawarta jest podstawowa idea spółdzielni jak i ruchu spółdzielczego.

4. Prawo do głosowania

Główną zasadą obowiązującą we wszystkich państwach jest zasada „jeden członek - jeden głos”. Jest ona ściśle przestrzegana jedynie w Grecji, Irlandii (z wyjątkiem mniej istotnych decyzji) i w Niemczech (z wyjątkiem uzasadnionych przypadków członków, którzy posiadają nadzwyczajny wkład w aktualny stan spółdzielni). W pozostałych krajach, w zależności od zapisów statutowych, dopuszczalne są inne rozwiązania. Na przykład, jeżeli członkiem spółdzielni jest osoba prawna wówczas przydziela jej się więcej niż jeden głos. Tak jest w Belgii, Danii, Finlandii. Liczba głosów jest jednak ograniczona. Z kolei w Austrii, Francji, Luksemburgu i Wielkiej Brytanii funkcjonuje podział głosów w zależności od posiadanych w spółdzielni udziałów. Natomiast w Hiszpanii, Holandii, Szwecji, Włoszech,

Portugali funkcjonują jeszcze inne rozwiązania. Zazwyczaj jednak określana jest maksymalna liczba głosów, jakimi może dysponować jeden członek, aby uniknąć sytuacji, gdy interes członków występujących w charakterze inwestorów przeważa fundamentalne interesy spółdzielni.

5. Członkostwo i udziały

Prawo spółdzielcze lub statut określają wymogi dotyczące minimalnej liczby członków oraz wysokości udziałów. W Szwecji ani prawo, ani statut nie stawiają wymogu dotyczącego minimalnej liczby członków. Spółdzielcy są jedynie zobowiązani wnieść kapitał założycielski w kwocie określonej statutem. W Austrii statut może, ale nie musi, określić minimalną liczbę członków. W Danii, Belgii i Wielkiej Brytanii przyjmuje się 3 osoby, w Finlandii, Hiszpanii, Luksemburgu,

Portugalii 5 osób, w Irlandii i Niemczech 7 osób, w Grecji 20 osób, we Francji i Włoszech minimalna liczba spółdzielców zależy od branży.

Większość krajów określa wysokość udziałów. Jedynie w duńskich spółdzielniach członek wnosi bliżej niesprecyzowaną przepisami kwotę jako swoją część kapitału założycielskiego spółdzielni. Nie wykupuje udziału w spółdzielni, wstępując do niej, ale też i nie odbiera wkładu, gdy podejmuje decyzję o wystąpieniu.

6. Podatki

W Holandii, Irlandii i Luksemburgu brak jest szczególnych przywilejów podatkowych. W pozostałych państwach członkowskich spółdzielnie (lub przynajmniej niektóre typy spółdzielni) korzystają ze szczególnych rozwiązań podatkowych. Na przykład we Francji, Niemczech, Grecji i Portugalii szczególnymi przywilejami cieszą się spółdzielnie rolnicze. Celem tych ulg jest promowanie rozwoju podmiotów spółdzielczych poprzez stworzenie przeciwwagi dla ograniczeń związanych ze spółdzielczą formą organizacji.

7. Podział nadwyżki bilansowej i tworzenie rezerw

Standardowym rozwiązaniem jest podział nadwyżki w oparciu o transakcje dokonywane przez członków ze spółdzielnią (po przeznaczeniu części dochodu netto na rezerwy). Takie rozwiązanie przewiduje ustawodawstwo większości państw członkowskich. Nawet w państwach, w których nie ma obowiązku prawnego tworzenia rezerw (Austria, Dania, Holandia) w praktyce są one jednak tworzone.

8. Podział rezerw

Zgodnie z zasadami spółdzielczości oraz charakterem spółdzielni jako związków osobowych, a nie kapitałowych, rezerwy nie powinny być dzielone pomiędzy członków po rozwiązaniu spółdzielni. Zamiast tego rezerwy i aktywa netto są często przekazywane po rozwiązaniu innemu podmiotowi realizującemu podobne cele. Ponieważ statuty spółdzielni różnią się od statutów innych podmiotów, często uchwała się specjalne regulaminy określające zasady podziału rezerw w momencie likwidacji podmiotu.

We Francji, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii, Finlandii i Szwecji zasada ta jest zawarta w przepisach prawnych i ściśle przestrzegana. W Belgii, Niemczech, Holandii i Danii prawo określa, czy rezerwy można dzielić, czy też nie, jednakże sposób podziału rezerw w przypadku rozwiązania spółdzielni lub wycofania się współnika określa statut, członkowie lub ich przedstawiciele.

9. Inwestowanie w spółdzielnie osób trzecich

W ośmiu krajach takich jak Francja, Włochy, Hiszpania, Belgia, Portugalia, Dania, Finlandia, Szwecja, strony trzecie mogą inwestować w spółdzielnie. Jednakże nie ma zbyt wielu informacji na temat wykorzystywania tej możliwości.

10. Handel z osobami trzecimi

W przypadku zasady prowadzenia handlu wyłącznie z członkami, zazwyczaj podchodzi się do niej elastycznie. W szeregu krajów, w tym w Wielkiej Brytanii, toleruje się prowadzenie handlu z osobami (podmiotami) spoza spółdzielni, nawet jeśli jest to niezgodne z definicją spółdzielczości zawartą w ustawodawstwie krajowym. Niektóre kraje członkowskie nie zezwalają członkom nie będącym nabywcami udziałów (inwestorami) na korzystanie z nadwyżek wypracowanych na handlu z osobami (podmiotami) spoza spółdzielni.

Spółdzielnie generalnie podlegają zasadzie terytorium²², zapisanej w większości krajowych systemów prawnych. Umożliwia ona spółdzielniom tego samego rodzaju funkcjonowanie na określonych obszarach unikając wzajemnej konkurencji. Jeśli zasada ta nie jest zawarta w ustawodawstwie, zapisuje się ją zazwyczaj w regulaminie spółdzielni.

11. Podsumowanie

Powyższa analiza porównawcza wskazuje, że rozwiązania prawne w zakresie ustawodawstwa dotyczącego spółdzielczości w państwach Unii Europejskiej zmierzają ku zapewnieniu spółdzielniom atrakcyjności i konkurencyjności wobec innych form przedsiębiorczości.

W sytuacji zbliżającego się członkostwa Polski w Unii Europejskiej konieczne staje się dostosowanie prawa spółdzielczego do wymogów współczesnego rynku w podobnym duchu.

LITERATURA

1. Brzozowski B. (1998): Spółdzielczość wiejska (wybrane zagadnienia). Wydawnictwo AR Kraków, 7-12.
2. Czernasty W., Jagielski M., Kujaczyński T. (1996): Adaptacja spółdzielczości do różnych warunków ustrojowych. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, nr 2, 75-85.
3. Kerr G., Savage Ch. (2003): Raport z pracy grupy roboczej do Działania 2.4 Grupy Producentów. [w]: Projekt bliźniaczy PL/IB/2001/AG/02. Krajowy System Doradztwa Rolniczego.
4. Nilsson J., Kyriakopoulos K., van Dijk G. (1997): Spółdzielnie rolnicze w Unii Europejskiej. Obecne wyzwania i tendencje. [w]: Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z UE. Międzynarodowa konferencja, Zakopane, 147-173.

MIROSLAWA WALISZEWSKA

**ANALIZA PORÓWNAWCZA USTAWODAWSTWA O SPÓŁDZIELCZOŚCI
W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ**

STRESZCZENIE

W artykule dokonano analizy porównawczej ustawodawstwa dotyczącego spółdzielczości w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Spółdzielczość jest sprawdzoną i efektywną formą działalności gospodarczej. Oprócz wypracowywania zysku dla członków, statutowo realizuje szereg celów istotnych dla lokalnej społeczności. W warunkach gospodarki rynkowej nastawionej głównie na generowanie zysku i konkurencyjność, spółdzielnie ze swoimi tradycyjnymi celami społecznymi tracą atrakcyjność wobec innych przedsiębiorstw. Przeciwdziałanie ich niekorzystnej sytuacji w państwach Unii Europejskiej odbywa się poprzez wprowadzanie bardziej elastycznych rozwiązań prawnych, dających dostęp do kapitału akcyjnego lub poprzez powiązanie prawa do głosowania z posiadanymi udziałami. Osłabia to jednak tożsamość spółdzielni a tym samym może doprowadzić do zaniku spółdzielni jako odrębnej formy prawnej. Z kolei tworzenie ustawodawstwa faworyzującego spółdzielnie może doprowadzić do postrzegania spółdzielni wyłącznie jako korzystnej formy, np. uniknięcia opodatkowania.

MIROSLAWA WALISZEWSKA

**A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES'
LAWS IN RESPECT OF CO-OPERATIVES**

SUMMARY

This is a review of the current law regulations in the state-members of the European Union concerning co-operatives. Co-operative is both verified and efficient form of the economic activity. In addition to generating the net profit, co-operatives fulfil a number of essential social objectives. However, co-operatives burdened with their traditional objectives have been losing their capability to compete on free market. The European governments counter-act by introducing a number of laws which facilitate an access to the joint-stock capital or by coupling voting rights with a share. Such the actions create a danger for identity of co-operatives. It can lead towards elimination of that legal form from the market. But establishing laws favouring co-operatives can produce a view that co-operatives are convenient means, for instance, to avoid taxation only.

ZAŁĄCZNIK

AUSTRIA: Reichsgesetzblatt Nr 70/1873 "Gesetzt vom 9. 4. 1873 über Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften; Bundesgesetzblatt BGBl 10/1991 oraz BGBl 625/1991; Modyfikacja ustawy o spółdzielczości BGBl 1980/223; BGBl 127/1997 Bundesgesetz über die Revision von Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (auditing); Genossenschaftskonkordverordnung z 21 marca 1918 roku (zasady ogłaszania bankructwa); Euro-Genossenschaftsbegleitgesetz BGBl I 136/2000 (wprowadzenie euro.)

BELGIA: Konstytucja artykuł 27; Artykuły 141 do 164 z roku 1935 (zmodyfikowane przez prawo handlowe dotyczące spółek handlowych z 15 lipca 1998); Ustawa o spółkach handlowych, artykuł 2; Ustawa ko-ordynująca działalność spółek handlowych; Ustawa z 5 grudnia 1984 regulująca działalność spółdzielni; Artykuły wyżej wspomnianego Królewskiego Dekretu z 30 listopada 1935 roku; Królewski Dekret z 8 stycznia 1962 (ustalenie zasad spółdzielczości); Ustawa z 20 lipca 1991 (rozdzielenie pomiędzy rzeczywistymi, a pozornymi spółdzielniami); Ustawa z 29 czerwca 1993 (o zasadach łączenia się spółdzielni w większe jednostki i o ich rozpadzie na mniejsze); Ustawa z 13 kwietnia 1995 (poprawiona Ustawa z 20 lipca 1991); Ustawa zastępująca artykuły prawa handlowego w zakresie dotyczącym spółdzielczości.

DANIA: Prawo o Spółkach LKB 546 z 20 czerwca 1996 roku "Lov om ehvervsdrivend virksomheder".

FINLANDIA: Ustawa o Towarzystwach Spółdzielczych z roku 1901 (pierwszy zarys regulacji prawnych dotyczący spółdzielczości); Ustawa o Towarzystwach Spółdzielczych Nr 247/1954 z poważniejszymi poprawkami przygotowanymi w roku 2002; Ustawa Nr 1271/1990 z poprawkami dotyczącą instytucji kredytujących spółdzielnie; Ustawa 360/1968 dotycząca opodatkowania spółdzielni; Ustawa 502/1989 umożliwiająca organizacjom prowadzącym działalność ekonomiczną konwersję do postaci spółdzielni.

FRANCJA: Ustawa 47-1775 z 10 września 1947 (ogólne prawo zastosowane w odniesieniu do wszystkich rodzajów spółdzielni) zmodyfikowane w roku 1985, 1987, 1992 oraz 1998; Ustawa z 24 lipca 1867 (rozdział III) o kompaniach ze zmiennym kapitałem. Dekret Nr 84-1027 z 23 listopada 1884 oraz Decyzja z 23 listopada 1884 o zasadach kontroli finansowej; Dekret Nr 93-455 z 23 marca 1893 (o zmianie statusu spółdzielczego); Dekret Nr 91-14 z 4 lutego 1891 (o posiadaczach certyfikatu inwestora spółdzielczego); Dekret Nr 93-675 z 27 marca 1893 (o posiadaczach certyfikatu spółdzielcy).

Dekret Nr 93-674 z 27 marca 1893 (o posiadaczach prawa do pierwszeństwa w podziale zysków bez prawa głosowania); Prawo o Spółdzielniach Inwalidzkich (Societe Co-operatif d'Interet Collectif) z roku 2001.

GRECJA: Ustawa Nr 1257/1982 z poprawkami dodanymi w 1985 oraz 1994 roku; Ustawa L 1667/86 o spółdzielczości cywilnej; Ustawa L 2169/93 o spółdzielczości rolnej (zastępująca Ustawę L 154/85) uzupełniona o poprawki L 2181/1994 oraz L 2538/1997.

HISZPANIA: Ustawa o Spółdzielczości z 19 grudnia 1974 oraz przepisy wykonawcze z 1978 roku; Ustawa 3/1987 z 2 kwietnia 1987 (prawo ogólne o spółdzielczości); Ustawa 27/1999 z 16 lipca 1999 (prawo państwowe o spółdzielczości); Ustawa 13/1989 z 26 maja 1989 (prawo o kredytowaniu spółdzielni); Ustawa 20/1990 z 19 grudnia 1990 (prawo o opodatkowaniu spółdzielni); Regionalne ustawy o spółdzielczości funkcjonują w Katalonii, Andaluzji, Aragonii, Extremadurze, Galicji, Walencji, Euskadii, Navarro, Madrycie i od 19 stycznia 2001 roku w Rojja. 17 wspólnot autonomicznych posiada nadzwyczajne uprawnienia odnoszące się do sfery spółdzielczości.

HOLANDIA: Prawo o Stowarzyszeniach z poprawkami w zakresie drugiej części Kodeksu Cywilnego, artykuły 53 do 63 z rozdziału III z 1989 roku.

IRLANDIA: Legislacja pierwotna: prawo podstawowe/ 1893, Akt o Towarzystwach Przemysłowych i Oszczędnościowych (IPSA) zmodyfikowane w 1913, 1971, 1978 roku; Ustawa o Kompaniach/1990; Ustawa o Ograniczeniach Finansowych/1985; Ustawa o Formach Spółdzielczości/1986; Poprawki do Ustawy o Ograniczeniach Finansowych/1990; Ustawa o Wydatkach/1995; Ustawa o Spółdzielniach Zarejestrowanych w Rejestrze Towarzystw Wzajemnej Pomocy/1936.

LUKSEMBURG: Prawo o spółkach handlowych/1915, rozdział VI, artykuły 113 do 137; Dekret z 1945 roku z poprawkami z roku 1986 o stowarzyszeniach rolniczych.

NIEMCY: Reichsgesetzblatt P. 55/1889 z 19 sierpnia 1894; Bundesgesetzblatt (BGBl.I P.2202/1994) wraz z późniejszymi poprawkami z 9 czerwca 1998 (BGBl.I S. 1246), z 22 czerwca 1998 (BGBl.I P. 1474/1998), z 19 grudnia 1998 (BGBl.I S. 3837) oraz 24 lutego 2000 (BGBl.I S. 161); Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften.

PORTUGALIA: Konstytucja z roku 1976 z poprawkami z 1982, 1989, 1992 oraz 1997; Ustawa N 51/96 Codigo cooperativo - Kodeks spółdzielczości z 1996 roku z poprawkami o numeracji DL 343/98, 6/11, 131/99, 21/4 oraz 108/2001 (Ogólne

Prawo Spółdzielcze); Ustawa 85/1988 z poprawkami DL 393/99, 1/10. Ustawa 3-B/2000, 4/4. Ustawa 30-C/2000, 29/12. Ustawa 30-G/2000, 29/12 (Spółdzielcze Prawo Podatkowe); Dekrety ministerialne Nr 52-A/1999 (program PRODESCOOP rozwoju spółdzielczości); w latach 1981 do 1998 uchwalono rozliczne prawa szczegółowo odnoszące się do różnych rodzajów spółdzielczości (rzemiosło, spółdzielczość spożywcza, działalność produkcyjna kobiet, sprzedaż detaliczna, rybołówstwo, kultura, usługi, gospodarstwo domowe, rolnictwo, nauczanie, funkcje kontrolne, kredyty pomocowe i solidarnościowe w rolnictwie).

SZWECJA: Prawo SFS 1987: 667 Ustawa o Spółdzielczości „Lagen om ekonomiska föreningar” (prawodawstwo stowarzyszeń zastosowane do spółdzielczości, które ustala ich formy prawne, organy zarządzające i kontrolne oraz zasady kontroli finansowej); Prawo SFS 1991: 614 (dział spraw gospodarstw domowych); Prawo SFS 1972: 262, SFS 1982: 713 oraz SFS 1992: 1610 (dział finansowy).

WIELKA BRYTANIA: Ustawa o Towarzystwach Przemysłowych i Oszczędnościowych z roku 1852 (prawo ogólne zastosowane w odniesieniu to tych organizacji) poprawiona w roku 1893 oraz 1965; Ustawy o kompaniach handlowych 1948-1985 zastosowane w odniesieniu do tych spółdzielni, które zostały zarejestrowane pod nazwa „kompania” (Ustawa o Kompaniach 1985); Prawo Wspólnej Własności Przemysłowej z roku 1976 w zastosowaniu do spółdzielczości.

WŁOCHY: Konstytucja, artykuł 45; Ustawa o tworzeniu spółdzielni z roku 1947 „Ustawa podstawowa”; Artykuły 2511 do 2548 Kodeksu Cywilnego, rozdział V i VI; DLCPS n. 1577/1947 (dekrety legislacyjne tymczasowej Głowy Państwa); Ustawa 904/1977 o spółdzielczości; Ustawa 266/1997 „Klauzula o współpracy”; Ustawa 59/1992 „Nowe zasady obowiązujące małe towarzystwa spółdzielcze”; Ustawa 381/1991 „Społeczna regulacja spółdzielczości”; Ustawa 460/1997 „Klauzula dotycząca organizacji typu non-profit realizujących cele społeczne”.

WIESŁAWA NOWAK

Wielkopolski Urząd Wojewódzki w Poznaniu

ŻYWNOŚCIOWY PRODUKT LOKALNY – OCHRONA W USTAWODAWSTWIE UNIJNYM I USTAWODAWSTWIE POLSKIM

1. Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wywołuje wiele zmian w zakresie funkcjonowania gospodarki i administracji.

Czy zmiany te będą korzystne dla polskich producentów produktów rolnych, a w szczególności żywnościowego produktu lokalnego? Dzięki przystąpieniu do Unii Europejskiej otworzy się nowy, większy rynek zbytu – rynek UE.

Produkty lokalne, polskie dziedzictwo kulturowe – dziedzictwo kulinarne, mogą być nośnikiem rozwoju obszarów wiejskich. Sprawnie działający system ochrony i promocji polskiego żywnościowego produktu lokalnego, jeszcze przed akcesją z UE, może zapewnić łatwiejszy dostęp do rynku, a przede wszystkim zmniejszyć ryzyko utraty produktów charakterystycznych dla regionów polskich, a już znanych poza jej granicami.

2. Ochrona produktu lokalnego w UE

Prawo żywnościowe Unii Europejskiej pozwala na objęcie systemem ochrony produkty rolne i żywnościowe ze względu na miejsce ich powstania oraz tradycyjny sposób ich wytwarzania, przetwarzania i promowania na rynku.

Ten system ochrony oryginalności produktów lokalnych regulują Rozporządzenia Rady (EWG) Nr 2081/92 i 2082/92 z dnia 14 lipca 1992 r. Wszystkie państwa członkowskie zobowiązane są do wprowadzenia przepisów prawnych i administracyjnych koniecznych do stosowania postanowień tych Rozporządzeń.

Ochronie podlegają oznaczenia geograficzne tzw. PGI - Protection of Geographical Indication; oznaczenia pochodzenia tzw. PDO - Protection of Designation of Origin oraz świadectwa specyficznego charakteru tzw. CSC - Certificates of Specific Character.

- **„nazwa pochodzenia” - PDO** oznacza ochronę produktu związanego z miejscem, regionem, otoczeniem geograficznym i właściwymi dla niego czynnikami naturalnymi oraz ludzkimi, którego produkcja przetwarzanie i przygotowywanie odbywa się na tym określonym obszarze geograficznym.
- **nazwa „znak geograficzny” - PGI** oznacza ochronę produktu pochodzącego z regionu, konkretnego miejsca lub kraju, posiadającego specyficzną jakość, reputację i inne cechy przypisywane temu pochodzeniu geograficznemu oraz, którego produkcja, przetwarzanie i przygotowywanie odbywa się na tym określonym obszarze geograficznym. Przepisy rozporządzeń dot. ww. ochrony nie mają zastosowania do win i napojów alkoholowych.
- **nazwa „specyficzny charakter” - CSC** oznacza ochronę produktu wyróżniającego się cechą lub zespołem cech, które w sposób wyraźny odróżniają produkt rolny lub żywnościowy od podobnych im produktów należących do tej samej kategorii, przy czym sposób prezentacji nie jest traktowany jako cecha odróżniająca. Brak jest zastrzeżeń dotyczących win i napojów alkoholowych w przypadku ochrony ze względu na CSC.

Aby uzyskać ochronę „nazwy pochodzenia” czy „znaku geograficznego” wymagane jest przygotowanie stosownej specyfikacji, która winna zawierać:

1. Nazwę produktu, w tym nazwę pochodzenia lub znak geograficzny;
2. Opis produktu obejmujący surowce, a także główne fizyko-chemiczne, mikrobiologiczne lub organoleptyczne cechy charakterystyczne dla produktu, jeżeli takie występują;
3. Definicję obszaru geograficznego, a w razie potrzeby informacje wskazujące na spełnienie wymagań wynikających z pochodzenia;
4. Dowody, że produkt pochodzi z obszaru geograficznego w zakresie jaki wynika z definicji nazwy pochodzenia i znaku geograficznego;
5. Opis metody uzyskiwania produktu, a w razie potrzeby autentycznych i niezmiennych metod lokalnych;
6. Szczegóły wyjaśniające związek między produktem a środowiskiem geograficznym lub pochodzeniem geograficznym;
7. Wskazanie osoby dokonującej działań inspekcyjnych jak też ustalenie zakresu i sposobu teŹ inspekcji;
8. Zasady etykietowania produktów, dotyczące zapisu i prezentacji chronionych znaków;
9. Ewentualnie inne wymogi wynikające z przepisów krajowych lub międzynarodowych.

Wykaz dokumentacji obejmującej ochronę produktu ze względu na „specyficzny charakter” winien zawierać:

1. Nazwę produktu, która musi być specyficzna sama w sobie lub wyrażać specyficzny charakter produktu;

2. Opis metody produkcji, włączywszy pochodzenie i charakterystykę surowca, użytych składników oraz metody przyrządzania produktu, które decydują o jego specyficznym charakterze;
3. Informacje umożliwiające ocenę tradycyjnego charakteru, wynikającego ze składu, tradycyjnego surowca i tradycyjnego sposobu produkcji lub przetwórstwa;
4. Opis właściwości produktu przedstawiający jego główne właściwości fizyczne, chemiczne, mikrobiologiczne, będące przejawem jego specyficznego charakteru;
5. Najbardziej podstawowe wymagania jakościowe oraz procedury kontroli, którym podlega specyficzny produkt.

Nazwa odzwierciedlająca „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, ale nie koresponduje z normalnymi oczekiwaniami konsumenta w stosunku do tego typu produktów;
- nie będzie miała charakteru tradycyjnego lub wywodzącego się z określonego zwyczaju.

Zarejestrowane nazwy będą chronione przed jakimkolwiek błędnym użyciem imitacją, np. „w stylu”, „rodzaju”, „tak jak produkowane”, „podobne” etc.

Prawo ubiegania się o rejestrację znaku przysługuje grupie, w wyjątkowych przypadkach prawo to może być przyznawane osobie fizycznej lub prawnej. Oczywiście opracowywana jest cała procedura rozpatrywania wniosków i prowadzenia inspekcji.

Omawiane unijne przepisy dotyczące ochrony nazw i znaków geograficznych oraz potwierdzenia specyficzności mają charakter rozporządzeń, co oznacza, że po fakcie stania się Polski krajem wspólnotowym będą one obowiązywały również u nas. W naszym interesie jest aby w chwili wejścia Polski do Unii istniał już krajowy system ochrony nazw i znaków i by można było natychmiast rozpocząć starania o ochronę naszej najlepszej żywności na terenie całej Unii.

3. Zmiany w ustawodawstwie polskim dotyczące żywnościowego produktu lokalnego

Polskie regulacje dotyczące ochrony produktów regionalnych, a więc produktów o określonym pochodzeniu geograficznym zostały zapisane w Prawie własności przemysłowej, które weszło w życie w 2001 roku (Dz. U. Nr 49 poz. 508 ze zm.).

W ustawie tej oznaczeniami geograficznymi są:

1. Nazwy regionalne jako oznaczenia służące do wyróżniania towarów, które:
 - a) pochodzą z określonego terenu oraz
 - b) posiadają szczególne właściwości, które wyłącznie lub w przeważającej mierze zawdzięczają oddziaływaniu środowiska geograficznego obejmującego łącznie czynniki naturalne oraz ludzkie, których wytworzenie lub przetworzenie następuje na tym terenie.
2. Oznaczenia pochodzenia jako oznaczenia służące do wyróżniania towarów:
 - a) pochodzących z określonego terenu oraz
 - b) posiadających pewne szczególne właściwości albo inne cechy szczególne przypisywane pochodzeniu geograficznemu, czyli terenowi, gdzie zostały one wytworzone lub przetworzone.

Oznaczenia geograficzne nie dotyczą usług, ale przez oznaczenia geograficzne rozumie się także:

1. Oznaczenia stosowane dla towarów, które są wytworzone z surowców lub półproduktów pochodzących z określonego terenu, większego niż teren wytworzenia lub przetworzenia towaru, jeżeli są one przygotowywane w szczególnych warunkach i istnieje system kontroli przestrzegania tych warunków.
2. Oznaczenia z zachowaniem warunków określonych wyżej, tj. określenia o charakterze geograficznym nie odpowiadające dosłownie terenowi, z którego towar pochodzi lub inne określenia używane tradycyjnie, jeżeli są one stosowane dla towarów pochodzących z danego terenu.

Zgłoszenie oznaczenia geograficznego powinno zawierać:

1. Dokładne określenie oznaczenia oraz elementów, z którymi będzie ono używane w obrocie, jak etykiety i opakowania;
2. Wskazanie towarów, dla których jest ono przeznaczone;
3. Dokładne określenie granic terenu, do którego się ono odnosi;
4. Określenie szczególnych cech lub właściwości towarów, jako pochodzących z danego terenu;
5. Warunki korzystania z oznaczenia geograficznego obejmujące sposób wytwarzania, szczególne cechy lub właściwości towarów, inne przesłanki, które muszą być spełnione przez osoby chcące używać takiego oznaczenia oraz, jeżeli jest to wymagane, metody ich kontroli;
6. Wskazanie przedsiębiorców, którzy używają lub będą używać tego oznaczenia.

Zgłoszenia może dokonać organizacja upoważniona do reprezentowania interesów producentów, działająca na danym terenie bądź organ administracji rządowej lub samorządu terytorialnego, właściwy ze względu na teren, do którego odnosi się oznaczenie geograficzne.

Osoby dokonujące zgłoszeń zagranicznych oznaczeń geograficznych, powinny wskazać lub dołączyć do zgłoszenia dowód ochrony oznaczenia w kraju pochodzenia. Dowodem takim może być w szczególności każda umowa międzynarodowa, na podstawie której oznaczenie geograficzne podlega ochronie. Ochrona oznaczenia geograficznego jest bezterminowa i trwa od dnia dokonania wpisu do rejestru oznaczeń geograficznych, prowadzonego przez Urząd Patentowy.

Uprawnieni do oznaczania towarów zarejestrowanym oznaczeniem geograficznym mogą wskazać, że oznaczenie to zostało zarejestrowane poprzez umieszczenie na towarze określenia: „Zarejestrowane oznaczenie geograficzne” albo litery „G” wpisanej w okrąg w sąsiedztwie tego oznaczenia.

Na podstawie ustawy „Prawo własności przemysłowej” Prezes Rady Ministrów wydał rozporządzenie w sprawie dokonywania i rozpatrywania zgłoszeń oznaczeń geograficznych (Dz. U. Nr 63 poz. 570 z roku 2002), w którym określono szczegółowy tryb i zakres wprowadzania oznaczeń geograficznych.

Urząd Patentowy po sprawdzeniu wszystkich warunków wynikających z ustawy i stwierdzeniu, że nie ma przeszkód w dokonaniu rejestracji dokonuje wpisu do rejestru oznaczeń geograficznych i wydaje świadectwo rejestracji, w którym częścią składową jest opis szczególnych cech lub właściwości towaru i opis granic terenu oraz ogłasza w „Wiadomościach Urzędu Patentowego” informacje o udzielonym prawie.

Powstające uregulowania prawne dotyczące przyznawania specjalnej ochrony produktom charakteryzującym się specyficznymi cechami jakości handlowej, szczególnie w zakresie sposobu produkcji, składu i właściwości organoleptycznych reguluje Ustawa o jakości handlowej artykułów rolno- spożywczych, która weszła w życie w 2003 r. Ustawa reguluje sprawy jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych oraz organizację i zasady działania Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Zgodnie z ustawą przepisy nie dotyczą:

- artykułów rolno-spożywczych wytwarzanych na własny użytek;
- sprzedaży artykułów rolno-spożywczych dokonywanej w gospodarstwie przez producentów bezpośrednio konsumentom.

Zapisy tej ustawy określają iż:

1. Artykuły rolno-spożywcze wyprodukowane z surowców pochodzenia krajowego, charakteryzujące się specyficznymi cechami jakości handlowej 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 powszechne kojarzenie się znaku 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.

Niestety w projekcie zmiany ustawy o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych oraz innych ustaw określono jedynie, że „zasady oraz tryb rejestracji artykułów rolno-spożywczych szczególnego charakteru określają przepisy odrębne”.

Zachowano w tej propozycji zmiany zapis mówiący: „nadzór i kontrola artykułów rolno-spożywczych posiadających zarejestrowane, na podstawie odrębnych przepisów, chronione oznaczenia geograficzne, nazwy pochodzenia albo świadectwa o szczególnym charakterze oraz współpraca z jednostkami sprawującymi taki nadzór lub kontrolę w innych państwach”.

W ustawie o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia (Dz. U. Nr 63 z 2001 r. poz. 634) w art. 34 pkt. 2 został zawarty zapis iż Minister właściwy do spraw zdrowia określi w drodze rozporządzenia szczególne warunki sanitarne oraz wymagania w zakresie przestrzegania zasad higieny: „w obrocie środkami spożywczymi ze względu na ich specyficzny charakter”.

Jednak rozporządzenie Ministra Zdrowia jako akt wykonawczy do ww. ustawy (Dz. U. z 2002 r. Nr 234 poz. 1976) w żaden sposób nie reguluje warunków sanitarnych oraz wymagań w zakresie przestrzegania zasad higieny w obrocie środkami spożywczymi ze względu na ich specyficzny charakter.

Podobne zapisy znajdujemy w ustawie o zmianie ustawy o zwalczaniu chorób zakaźnych zwierząt, badaniu zwierząt rzeźnych i mięsa oraz o Inspekcji Weterynaryjnej oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 52 z 2003 r. poz. 450) gdzie zawarto zapis, iż Minister właściwy do spraw rolnictwa może określić w drodze rozporządzenia „warunki weterynaryjne przy wytwarzaniu produktów o charakterze tradycyjnym – biorąc pod uwagę obowiązujące w tym zakresie przepisy UE, jak również potrzebę zapewnienia weterynaryjnej ochrony zdrowia publicznego”.

4. Podsumowanie

Uwzględniając postawione w części pierwszej artykułu pytanie, czy zmiany wywołane przystąpieniem Polski do UE w zakresie funkcjonowania gospodarki i administracji będą korzystne dla producenta żywnościowego produktu lokalnego należy stwierdzić jednoznacznie, że tak. Wspieranie rozwoju wytwarzania tradycyjnych produktów lokalnych to zachowanie tożsamości kultury kulinarnej Polski jak i wzrost dochodów na obszarach wiejskich.

Zmienność działań legislacyjnych regulujących zasady ochrony produktów lokalnych w ustawodawstwie polskim nie sprzyja wypracowaniu systemu organizacyjnego wprowadzania na rynek rodzimej żywności, tradycyjnych produktów żywnościowych i płodów rolnych, zgodnie z możliwościami jakie dają regulacje Rozporządzeń 2081/92 i 2082/92.

Sam system rejestracji jest niewystarczający, a nie przygotowanie stosownych rozporządzeń wykonawczych, skazuje nas tylko na czekanie na dzień wejścia Polski do krajów wspólnoty europejskiej i działania w myśl obowiązujących wówczas przepisów unijnych dotyczących ochrony produktów lokalnych.

WIESŁAWA NOWAK

ŻYWNOSCIOWY PRODUKT LOKALNY – OCHRONA W USTAWODAWSTWIE UNIJNYM I USTAWODAWSTWIE POLSKIM

STRESZCZENIE

Polityka rolna Unii Europejskiej w zakresie wytwarzania i sprzedaży lokalnych produktów żywnościowych, o tradycyjnym sposobie wytwarzania jest gwarancją jakości, pewności i bezpieczeństwa produktu w krajach wspólnotowych. Uregulowania prawne ochrony produktów z udokumentowanym pochodzeniem geograficznym (PDO, PGI, CSC) stanowią wsparcie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich.

Polskie działania legislacyjne dokonywane w ostatnim czasie w zakresie ochrony i bezpieczeństwa obrotu produktami o tradycyjnym sposobie wytwarzania winny stanowić podstawę do wypracowania systemu wytwarzania i promocji rodzimej żywności.

WIESŁAWA NOWAK

A LOCAL FOOD PRODUCT - PROTECTION IN EU AND POLISH LAW

SUMMARY

The EU agricultural policy on producing and sale of local food products with traditional production way is a guarantee of product quality and its safety in UE countries.

Regulations of product protection with substantiated geographical indication (PDO, PGI and CSC) are the support for multifunctional development of rural areas.

The Polish legislative actions on protection and safety of turnover of products with traditional production way should be a basis to work out a system of production and promotion of indigenous food.

JAN ŚWIETLIK

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

SZANSE DLA POLSKIEJ PRODUKCJI OGRODNICZEJ PO INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

1. Wstęp

Ogrodnictwo w Polsce to bardzo ważny dział rolnictwa. Uprawy owoców i warzyw o łącznej powierzchni ok. 550,0 tys. ha zajmują ok. 3,0% użytków rolnych zapewniając w ostatnich latach 12,0-15,0% towarowej produkcji rolniczej. Wartość eksportu produktów ogrodnich łącznie z pieczarkami przekracza rocznie 750 mln USD, co stanowi około 25% wartości eksportu rolno-spożywczego.

Ogrodnictwo w Polsce jest dobrze przystosowane do warunków klimatycznych i ekonomicznych. W produkcji owoców dominują podstawowe dla klimatu umiarkowanego gatunki owoców: jabłka i wiśnie oraz owoce jagodowe: truskawki, porzeczki i maliny. Gatunki owoców wymagające cieplejszego klimatu: brzoskwinie, morele i winogrona są uprawiane głównie amatorsko lub w niektórych rejonach na niewielką towarową skalę. Produkcja gruszek i czereśni, gatunków w naszym klimacie zawodnych, rozwinęła się na małą skalę. O rozwoju produkcji wiśni i owoców jagodowych, w dużym stopniu także jabłek, decydowały w Polsce potrzeby przetwórstwa, głównie zamrażalnictwa i przemysłu soku jabłkowego. Przetwórstwo owocowo-warzywne w ogrodnictwie spełnia bardzo ważną rolę, skupując i przetwarzając owoce i warzywa od bardzo wielu drobnych i rozproszonych producentów. Rozwinięte przetwórstwo pozwoliło drobnym producentom w Polsce wykorzystać koniunkturę na międzynarodowym rynku owoców mrożonych i soku jabłkowego. Polska jest obecnie największym w Europie i na świecie eksporterem owoców jagodowych i wiśni mrożonych oraz czołowym, obok Chin eksporterem koncentratu soku jabłkowego.

W produkcji warzyw w Polsce, podobnie jak w produkcji owoców, dominują gatunki dobrze przystosowane do naszych warunków klimatycznych: kapusty, cebula, warzywa korzeniowe i ogórki. Łącznie zbiory owoców i warzyw w Polsce na poziomie 7.000-8.000 tys. [GUS 2003] ton dają polskiemu ogrodnictwu

czwarte, piąte miejsce wśród państw obecnej UE. W Unii Europejskiej wyprzedzają nas Włochy, które produkują 22.000-24.000 tys. ton owoców i warzyw i Hiszpania, gdzie produkuje się rocznie nieco ponad 20.000 tys. ton owoców i warzyw oraz Francja, gdzie towarowa produkcja owoców i warzyw wynosi rocznie 9.200-10.000 tys. ton [Ellinger 2002, Behr 2002]. Polska pod względem wielkości zbiorów owoców i warzyw plasuje się w obecnej UE tuż obok Grecji, gdzie produkcja owoców i warzyw wynosi 7.300-7.400 tys. ton. Wyraźnie wyprzedzamy jednak Niemcy, gdzie towarowa produkcja owoców i warzyw (łącznie z jabłkami do przetwórstwa) oscyluje wokół poziomu 5.000 tys. ton oraz Holandię, która produkuje 3.900-4.400 tys. ton warzyw i owoców. W produkcji owoców i warzyw w obecnej UE Polskę wyprzedzają tylko państwa, gdzie warunki klimatyczne pozwalają na produkcję owoców cytrusowych i winogron deserowych oraz niektórych gatunków warzyw o dużych wymaganiach cieplnych, szczególnie arbuzów, melonów, papryki i pomidorów gruntowych. W porównaniu do państw europejskich o zbliżonym do Polski klimacie, np. Niemiec, W. Brytanii i Holandii, potencjał produkcyjny naszego ogrodnictwa, szczególnie w produkcji owoców, jest bardzo duży.

2. Wyniki negocjacji akcesyjnych Polska-UE w sektorze owoców i warzyw świeżych i przetworzonych

2.1. Dopłaty bezpośrednie dla producentów owoców i warzyw

W wyniku negocjacji Polski z Unią Europejską i decyzji Polski o zastosowaniu uproszczonego systemu dopłat, producenci warzyw i owoców uzyskali prawo do dopłat bezpośrednich, podstawowych, finansowanych wyłącznie z budżetu UE, na poziomie: w 2004 r. 41 EUR/ha, czyli około 176 zł/ha, w 2005 r. 51 EUR/ha, czyli około 219 zł/ha¹, w 2006 r. 61 EUR/ha, czyli około 262 zł/ha¹. W UE producenci owoców i warzyw, podobnie jak np. ziemniaków nie korzystają z dopłat bezpośrednich. Dopłaty bezpośrednie będą wypłacane producentom owoców i warzyw przez trzy lata z możliwością przedłużenia o dwa następne. Dopłaty są dla ogrodników korzystne, ale nie rozwiązują podstawowego problemu naszego ogrodnictwa, jakim jest unowocześnienie rynku i produkcji owoców i warzyw. Dopłaty bezpośrednie nie wstrzymują organizacji rynku owoców i warzyw opartej o dwa podstawowe dla sektora owoców i warzyw akty prawne UE:

Rozporządzenie Rady UE Nr 2200/96 z 28 października 1996 w sprawie wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw (zmodyfikowanego R.R. 2699/00). Dla Polski niektóre zapisy i zasady R.R. 2200/96 zawiera obecnie Ustawa z dnia

¹ Przy założeniu, że 100 EUR = 429,36 zł, kurs EUR do zł, wg GUS z okresu I-VII 2003 [GUS 2003].

29 listopada 2000 r. o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego (Dz. U. Nr 3 z 18 stycznia 2001 r.).

Rozporządzenie Rady UE Nr 2201/96 z 28 października 1996 o wspólnotowej organizacji rynków przetworów owocowo-warzywnych (zmodyfikowane R.R. 2699/00). Dla Polski niektóre zasady R.R. 2201/96 są zapisane w Ustawie z dnia 27 lipca 2002 r. o organizacji rynku przetworów owocowych i warzywnych (Dz.U. Nr 150 z 16 września 2002 r.).

2.2. Minimalne wymogi uznania organizacji producentów

W negocjacjach na rynku owoców i warzyw ważny był problem uznania minimalnych wymogów organizacji producentów. Podkreślić trzeba, że grupy producentów nazywane w UE (zgodnie z Rozporządzeniem Rady 2200/96) organizacjami producentów spełniają na rynku owoców i warzyw bardzo ważną rolę. Po pierwsze organizacje producentów ogrodników w UE są w zasadzie jedynymi odbiorcami pomocy finansowej przekazywanej z budżetu UE na organizację rynku owoców i warzyw. Po drugie organizacje producentów w UE to często bardzo duże, długo działające Spółdzielnie Ogrodnicze.

Minimalne wymogi uznania organizacji producentów w Polsce, w sytuacji kiedy produkcją owoców i warzyw na sprzedaż zajmuje się około 350,0 – 400,0 tys. gospodarstw, są bardzo ważne. Wymogi te muszą być możliwie niskie, aby szczególnie na początku integracji nie pozostawiały poza organizacją rynku ogrodniczego wielu drobnych gospodarstw produkujących np.: truskawki, maliny lub niektóre pracochłonne gatunki warzyw. Z zapisów w Traktacie Negocjacyjnym wynika, że UE zgodziła się, aby minimalne wymogi na poziomie zgłoszonym przez Polskę (5. członków i 100.000 EUR własnej produkcji) obowiązywały dla organizacji producentów wstępnie przez okres przejściowy 3. lat. Okres przejściowy ma być liczony od dnia akcesji. Czas trwania okresu wstępnego uznania grup producentów nie może przekroczyć 5. lat, od dnia uznania przez właściwe organy krajowe. Można wyjaśnić, że organizacje producentów uznane wstępnie nie mają wszystkich uprawnień organizacji uznanych, zgodnie z zapisami Rozporządzenia Rady UE 2200/96. Organizacje producentów uznane wstępnie nie mogą np.: tworzyć funduszu operacyjnego i programu operacyjnego, nie mają też prawa do odpłatnego wycofywania niektórych owoców i warzyw z rynku. Organizacje producentów uznane wstępnie muszą natomiast opracować plan działania, który przewiduje określony sposób dochodzenia do wymogów organizacji uznanej w pełni. Minimalne wymogi dla organizacji producentów uznanych, zgodnie z zapisami R.R. 2200/96 będą w Polsce po integracji bardzo wysokie, takie jakie obowiązują np. dla Niemiec, Holandii i Francji na poziomie 1,5 mln EUR własnej produkcji przy minimum 40. członków. Te bardzo wysokie wymogi pełnego uznania organizacji producentów mogą być w Polsce wykorzy-

stane tylko w niektórych rejonach kraju o skoncentrowanej produkcji ogrodniczej, np. w rejonie grójeckim.

Integracja Polski z UE to w ogrodnictwie przede wszystkim szansa na zwiększenie eksportu owoców i warzyw, poprzedzona jednak unowocześnieniem organizacji rynku oraz zaplecza handlowego i produkcyjnego. Możliwości zwiększenia podaży owoców i warzyw produkowanych w kraju, na rynku wewnętrznym, po integracji z UE, a więc całkowitym zniesieniu ceł na owoce, warzywa i przetwory owocowo-warzywne importowane z UE do Polski, będą bardzo małe. Tworzenie organizacji producentów, które mają unowocześnić i zorganizować handel ogrodniczy i które będą miały prawo ubiegać się o środki finansowe z budżetu UE musi być bardzo przyspieszone.

2.3. Problem wspierania systemu kontraktacji niektórych owoców jagodowych i wiśni oraz jabłek przeznaczanych do produkcji koncentratu soku jabłkowego

Bardzo duże znaczenie w ogrodnictwie polskim przetwórstwa owocowo-warzywnego spowodowało, że w negocjacjach akcesyjnych z Unią Europejską Polska zgłosiła problem rozszerzenia systemu finansowego wsparcia przetwórstwa owocowo-warzywnego. Pomoc finansowa dla przetwórstwa owocowo-warzywnego w obecnej UE polega głównie na dopłatach dla organizacji producentów, które zakontraktują i dostarczą do zatwierdzonych przez państwo członkowskie zakładów przetwórczych, np. pomidory przeznaczone na produkcję niektórych przetworów² oraz brzoskwinie i gruszki do przerobu na owoce konserwowe. System pomocy finansowej na rynku owoców i warzyw przetworzonych ograniczony tylko do dopłat dla surowców wyprodukowanych we Wspólnocie, poprawia konkurencyjność własnych produktów. Wspieranie kontraktacji, które proponuje Polska poprzez dopłaty do kontraktowanych w przetwórstwie przez grupy producentów owoców jagodowych, wiśni i jabłek do produkcji koncentratu jabłkowego, będzie stabilizować ceny i podaż tych produktów. Dopłaty do surowca kontraktowanego będą też ochroną własnej produkcji UE przed importem, np. bardzo taniego koncentratu soku jabłkowego z Chin, wiśni mrożonych z Serbii, czy truskawek mrożonych z Maroka.

W wyniku negocjacji ten ważny dla naszego ogrodnictwa problem został zapisany w Traktacie Akcesyjnym w Deklaracji Nr 38, którą warto przytoczyć w całości: ***DEKLARACJA Nr 38 Rzeczypospolitej Polskiej Dotycząca Konkurencyjności Polskiej Produkcji Niektórych Owoców.***

Polska zwraca uwagę, że stosowanie w Polsce wspólnej taryfy celnej UE może mieć natychmiastowy negatywny skutek dla konkurencyjności polskich producentów owoców miękkich, wiśni i jabłek. Jeżeli po przystąpieniu pojawia

² Są to, zgodnie z załącznikiem 1 do R.R. 2201/96 podstawowe przetwory pomidorowe, np. produkty: CN 200290 - koncentrat pomidorowy, CN 0710 80 70 - mrożone pomidory (bez skórki), CN 2009 50 - sok pomidorowy.

się w tym sektorze poważne trudności, które mogą się utrzymywać, Polska wniesie o pilne zastosowanie ogólnej klauzuli ochronnej i wystąpi o przyjęcie instrumentów, które pozwolą na trwałe usunięcie zakłóceń konkurencyjności w sektorze owoców miękkich, wiśni i jabłek.

Deklaracja Nr 38 Rzeczypospolitej Polskiej przyjęta przez stronę UE jest kompromisem wynikającym z Problemu Negocyjnego Nr 27 **Rozszerzenie listy produktów zamieszczonych w Załączniku I do R.R. 2201/96, objętych dopłatami na rynku owoców i warzyw przetworzonych.** W problemie tym wnioskowaliśmy o uznanie: **truskawek do mrożenia, malin do mrożenia, czarnych porzeczek do mrożenia, czerwonych porzeczek do mrożenia, wiśni do mrożenia i jabłek przeznaczonych do produkcji koncentratu soku jabłkowego** jako produktów, dla których organizacje producentów będą otrzymywać dopłaty po spełnieniu wymogów określonych w prawodawstwie unijnym. Rozszerzenie listy produktów objętych dopłatami zamieszczonych w Załączniku I do R.R. 2201/96, czyli finansowe wsparcie systemu kontraktacji, jest dla ogrodnictwa polskiego bardzo ważne, bo pozwala na stabilizację i uporządkowanie dużego rynku owoców i warzyw dla przetwórstwa. Produkcja owoców i warzyw dla przetwórstwa jest źródłem dochodów dla ok. 200.000 gospodarstw indywidualnych, położonych głównie w rejonach o wyjątkowo niekorzystnej strukturze agrarnej. Produkcja owoców jagodowych i wiśni (wyjątkiem są porzeczki zbierane kombajnem) to uprawy bardzo pracochłonne. Wysoka pracochłonność produkcji tych owoców, niska opłata pracy i małe obszary gospodarstwa, szczególnie w niektórych rejonach kraju spowodowały, że Polska jest obecnie największym w Europie i na świecie producentem owoców jagodowych i wiśni dla przetwórstwa.

2.4. Systemy kontroli bezpieczeństwa zdrowotnego żywności

Kontraktacja owoców i warzyw jest dla przetwórstwa podstawowym warunkiem wdrożenia w zakładach przetwórstwa owocowo-warzywnego systemów kontroli bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. Zgodnie z prawodawstwem UE (Dyrektywa Nr 93/43 EEC) i odpowiednim prawodawstwem Polski (Ustawa z dnia 11. maja 2001 r. o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia, Dz. U. Nr 63 z 22. 06. 2001 r. duże przedsiębiorstwa produkcji żywności w Polsce **muszą od 1. 01. 2004 r. stosować system kontroli bezpieczeństwa zdrowotnego żywności HACCP.** Systemy bezpieczeństwa zdrowotnego żywności zmuszają do kontroli procesu produkcji we wszystkich jego fazach, poczynając od kontroli produkcji surowca w polu. Dla takiej kontroli, np. produkcji truskawek u indywidualnego producenta w Polsce, konieczna jest umowa kontraktacyjna.

2.5. Dopłaty do kontraktacji pomidorów

Polska po integracji z UE będzie miała prawo do pomocy finansowej (34,5 EUR do tony) dla 194,6 tys. ton pomidorów zużytych w przetwórstwie na produkcję niektórych przetworów, głównie koncentratu pomidorowego. Maksymal-

nie, docelowo po spełnieniu kilku warunków, w tym utworzeniu organizacji producentów, pomoc finansowa dla pomidorów może wynieść: **194.639 ton (kwota) x 34,50 EUR/tonę (dopłata) = 6.715,0 tys. EUR.**

Wydatki z budżetu UE do przetwórstwa owoców i warzyw wyniosły w UE: w 2000 r. 715,3 mln EUR, w 2001 r. 621,0 mln EUR, w 2002 r. 734 mln EUR. Polska wykorzystując całą wynegocjowaną kwotę pomidorów może dostać nie więcej niż 1% wszystkich wydatków z budżetu Wspólnoty przeznaczonych na rynek owoców i warzyw przetworzonych. Pamiętając o tym, że Polska będzie w nowej poszerzonej UE największym producentem i przetwórcą przetworzonych owoców jagodowych i wiśni oraz koncentratu soku jabłkowego, tak niskie, wsparcie z budżetu UE naszego rynku owoców i warzyw przetworzonych można uznać za bardzo niesprawiedliwe. Rozszerzenie systemu finansowego wspierania kontraktacji w przetwórstwie proponowane przez Polskę może spowodować, że udział Polski w wydatkach budżetu UE na sektor owoców i warzyw przetworzonych sięgnie 6-7%.

3. Szansa dla produkcji owoców i warzyw po integracji, rozwój eksportu owoców i warzyw świeżych

Stabilizacja rynku owoców do przetwórstwa poprzez finansowe wsparcie systemu kontraktacji jest podstawowym warunkiem wykorzystania szansy, jaką po integracji z UE będzie dla naszego ogrodnictwa rynek owoców i warzyw świeżych w niektórych państwach UE. Na rynku owoców i warzyw świeżych Polska będzie musiała wdrożyć normy jakościowe. Jest to podstawowy warunek eksportu owoców i warzyw świeżych do UE. Nieuregulowanie rynku owoców dla przetwórstwa, które zagospodarowuje w Polsce 60%, a czasem nawet więcej zebranych w Polsce owoców, w praktyce może bardzo utrudnić właściwą, zgodną z prawodawstwem UE, organizację rynku owoców i warzyw świeżych – szczególnie wdrożenie norm jakościowych. Chodzi głównie o to, aby nadwyżki owoców, których przetwórstwo nie skupiło, nie trafiały na rynek owoców i warzyw świeżych, co nie tylko obniża ceny producentom produkującym owoce i warzywa wysokiej jakości, ale może również spowodować różne negatywne konsekwencje (np. kary finansowe) za niestosowanie obowiązujących na Wspólnym Rynku norm jakościowych. **Reasumując: uporządkowanie rynku owoców i warzyw do przetwórstwa może być podstawowym warunkiem wykorzystania szansy eksportu owoców i warzyw wysokiej jakości z Polski na wspólny rynek nowej poszerzonej UE.** Taka szansa jest, bo ceny owoców i warzyw dobrej jakości w państwach UE na przykład w Niemczech, są wyższe, niż ceny owoców i niektórych warzyw w Polsce. Niemcy, to największy importer importer owoców i warzyw w Europie.

3.1. Szanse na rynku jabłek deserowych

Produkcja jabłek w Polsce. wynosiła w 2001 r. 2.434 tys. ton. w 2002 r. 2.169 tys. ton. W najbliższych latach, jeśli nie będzie bardzo dużych szkód mrozowych w sadach i przymrozkowych w czasie kwitnienia i zawiązywania owoców, podaż jabłek w Polsce będzie znacznie przekraczać popyt. Eksport jabłek deserowych w sezonie 2000/2001 wynosił 199,6 tys. ton, w sezonie 2001/2002 wzrósł do poziomu 332,0 tys. ton. Ta wielkość eksportu i produkcji stawia nasz kraj w czołówce europejskich producentów i eksporterów jabłek. W eksporcie jabłek netto wyprzedzają nas tylko takie potęgi sadownicze, jak Francja i Włochy. Bardzo duży eksport jabłek deserowych oraz rekordowy w ostatnich latach eksport koncentratu soku jabłkowego na poziomie nawet 185-200 tys. ton nie likwiduje problemu nadprodukcji jabłek w Polsce. Ceny jabłek w Polsce w latach 2000-2002 były niskie, nieopłacalne. Pewnym rozwiązaniem problemu dużej produkcji jabłek w Polsce jest jednak ich eksport na rynek UE, obecnie chroniony bardzo skutecznie cenami wejścia. Kryzys nadprodukcji jabłek w Polsce jest kryzysem strukturalnym, wynikającym z bardzo dużych nasadzeń sadów jabłoniowych. Integracja z Unią Europejską jest szansą na rozwój eksportu jabłek deserowych do UE, gdyż po integracji w wymianie handlowej Polska – UE przestaną obowiązywać ceny wejścia. Ceny jabłek deserowych w Polsce porównywalnych jakościowo z jabłkami z UE są o 30-50% niższe niż w UE.

3.2. Szanse na rynku owoców jagodowych deserowych

Rynek owoców jagodowych deserowych w Polsce, choć szczególnie w ostatnich latach rozwija się, jest w porównaniu do naszych możliwości produkcji ograniczony. Konsument w Polsce nie jest na tyle zamożny aby stać go było na większe zakupy relatywnie drogich truskawek, np. w kwietniu. Mimo to są u nas gospodarstwa, a nawet grupy producentów, które produkują owoce jagodowe, szczególnie truskawki, na rynek owoców świeżych deserowych. Zakładają w tym celu plantacje z odmian truskawek przeznaczonych na rynek owoców świeżych deserowych, a owoce zbierają i pakują do estetycznych opakowań. Wydaje się, że zakładanie plantacji owoców jagodowych, z odmian i technologią produkcji przystosowaną do uprawy owoców świeżych deserowych, to jedyna droga do tego, aby być konkurencyjnym na rynku owoców jagodowych deserowych w UE. Na rynek truskawek deserowych, który w UE jest jednym z bardzo ważnych rynków owoców możemy jednak wejść pod warunkiem, że truskawki będą przygotowane do sprzedaży zgodnie z normami. Normy jakościowe na owoce i warzywa świeże, w tym truskawki świeże, to jednak w praktyce tylko formalność. Znacznie ważniejsze jest dostarczanie owoców bezpośrednio do odbiorcy w żądanych przez niego terminach i wielkości dostaw. Wydaje się, że produkcją owoców jagodowych deserowych na eksport powinny zająć się przede wszystkim duże gospodarstwa, które i tak aby dysponować odpowiednio dużą

partią towaru dostarczaną odbiorcy w określonym czasie, muszą zrzekać się w grupy producentów lub spółki i organizacje dla wspólnego handlu. Ceny owoców jagodowych deserowych płacone producentom w Niemczech są bardzo wysokie. Dla truskawek deserowych kształtują się na poziomie 1,40 – 1,60 EUR za kg, dla malin powyżej 3,00 EUR za kg, porzeczek czerwonych i czarnych 1,60-1,70 EUR za kg [Ellinger 2002]. Niemcy największy w Europie i na świecie importer truskawek świeżych deserowych, importuje ich rocznie w ostatnich latach 152,0-154,0 tys. ton. Z czego 91,0-97,0 tys. ton rocznie dostarcza Hiszpania, a 23,0-30,0 tys. ton Włochy. Belgia i Holandia eksportuje do Niemiec po 4,0-5,0 tys. ton truskawek rocznie, Francja 2,0-5,0 tys. ton. Polskie truskawki deserowe mogą konkurować ceną z truskawkami deserowymi produkowanymi w Niemczech oraz importowanymi do Niemiec z Belgii, Holandii i Francji. Z uwagi na ograniczenia klimatyczne nie możemy raczej konkurować z dostawami truskawek do Niemiec z Maroka, Izraela, Hiszpanii oraz z południowych Włoch. Państwa te dostarczają truskawki na rynek w grudniu, styczniu, lutym, marcu i kwietniu. Polska ma bardzo dobre warunki klimatyczne i ekonomiczne dla produkcji owoców jagodowych, co udowodniła, stając się światowym liderem w produkcji i przetwórstwie owoców jagodowych dla przetwórstwa. Rolę organizatora produkcji i eksportu owoców jagodowych spełniało przetwórstwo, skupując duże ilości owoców od wielkiej rzeszy drobnych producentów. Rynek owoców jagodowych deserowych musi być organizowany odmiennie. Możemy tu śledzić np. doświadczenia Hiszpanii, która jest największym w Europie eksporterem owoców i warzyw świeżych.

4. Warunki wykorzystania szans po integracji z UE na rynku owoców i warzyw świeżych

Organizację rynku owoców i warzyw w Polsce i w UE dzieli obecnie olbrzymi dystans. Jest on spowodowany również tym, że w Polsce na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych istniejące struktury rynku ogrodnictwa uległy zniszczeniu, a nowych nie zorganizowano. W Unii Europejskiej rynek owoców i warzyw jest od ponad trzydziestu lat prawnie i instytucjonalnie uregulowany oraz był i jest wspierany finansowo: z budżetów narodowych (krajowych) i budżetu Wspólnoty. W negocjacjach z UE Polska, np. w sprawie wdrożenia norm jakościowych na owoce i warzywa świeże, nie wystąpiła o żadne okresy dostosowawcze, a to oznacza, że w dniu integracji (1 maja 2004 r.) rynek wewnętrzny owoców i warzyw w Polsce musi być prawnie, instytucjonalnie i organizacyjnie przygotowany do wdrożenia, kontroli i przestrzegania norm jakościowych w obrocie warzywami i owocami świeżymi.

Organizacja rynku owoców i warzyw w Polsce, zgodna z prawodawstwem UE, wspierana finansowo z budżetu UE jest praktycznie niemożliwa bez utwo-

rzenia organizacji producentów. Postępy w organizacji rynku ogrodniczego w Polsce są jak dotychczas mniej niż skromne. Od 19 lipca 2001 r. obowiązuje np. **Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego**, opublikowana w Dzienniku Ustaw RP Nr 3 z dnia 18 stycznia 2001 r. **Ustawa o organizacji rynku owoców i warzyw z 29 listopada 2000 r.** została opracowana i uchwalona przez nasz Parlament głównie po to, aby producenci owoców i warzyw mogli organizować się w grupy producentów jeszcze przed integracją. Jak dotychczas tylko kilkanaście grup producentów owoców i warzyw w Polsce jest na różnych etapach organizacji i rejestracji w oparciu o tą ustawę. Być może podstawowy powód niedostatecznej organizacji w grupy to ograniczone środki finansowe jakie są przeznaczone na dopłaty do grup. Minimalne kryterium uznania grup zapisane w Ustawie z 29 listopada 200 r. na poziomie **minimum pięciu członków i równowartości przynajmniej 100 000 EUR** własnych obrotów jest na tyle niskie, że nawet przy naszej rozdrobnionej produkcji owoców i warzyw to nie jest czynnik ograniczający. Przypuszczalnie obok zaniedbań w upowszechnieniu szkoleń o Ustawie nasi producenci owoców i warzyw mają świadomość, że uczestnictwo w grupie nakłada szereg obowiązków, np. takich jak sprzedaż tylko za pośrednictwem grupy. Grupy zarejestrowane i korzystające ze wsparcia finansowego muszą też ujawnić wiele informacji i być przygotowanym na różnego rodzaju kontrole.

Po integracji, w bezpośredniej konfrontacji z dobrze zorganizowanym rynkiem owoców i warzyw z UE, niezorganizowani i wzajemnie z sobą konkurujący producenci owoców i warzyw w Polsce mogą być wypierani na mniej atrakcyjne rynki lokalne i do przetwórstwa. Zaopatrzenie szczególnie dużych aglomeracji miejskich i dostawy do dużych sieci handlowych, mogą przejmować producenci z UE, np. z Holandii, którzy są w stanie oferować owoce i warzywa dobrej jakości, posortowane i pakowane, w odpowiednio dużych partiach jednolitego towaru. Grupy producentów owoców i warzyw w Polsce muszą powstać nie dla idei wspólnego zrzeszania się, ale po to by skutecznie konkurować z ogrodnikami z UE oraz dla wykorzystania funduszy unijnych przeznaczonych na organizację rynku, wspieranie przetwórstwa, poprawę jakości i marketing. Koncentracja podaży owoców i warzyw w grupach producentów, negocjowanie ceny, warunków dostawy i płatności za towar oraz wspólne planowanie produkcji (dostosowanie podaży do popytu) jest na nowoczesnym rynku ogrodniczym po prostu niezbędne.

Dobrze zorganizowani producenci owoców i warzyw w Polsce mogą realnie myśleć o rozwoju eksportu, bo owoce i warzywa w Polsce są produkowane przy znacznie mniejszym zużyciu nawozów i środków ochrony roślin, są więc tańsze i zdrowsze niż owoce i warzywa wyprodukowane w niektórych państwach UE. Tu jednak konieczna jest fachowa, wspierana przez państwo promocja. O tym,

że rozwój eksportu na wymagający rynek UE jest możliwy, świadczą wyniki np. naszego eksportu pieczarek świeżych. W 1995 r. z Polski do UE wyeksportowano 2.472 tony pieczarek świeżych, w 1999 r. 4.441 ton, w 2000 r. 8.698 ton. W 2001 r. UE w ramach dwustronnej liberalizacji zlikwidowała całkowicie cło na pieczarki importowane z Polski. Po likwidacji ceł eksport pieczarek z Polski do UE wielokrotnie się, w 2001 r. wynosił 26.065 ton, w 2002 r. wzrósł do 28.655 ton. Pieczarki w Polsce są trochę tańsze niż w UE, ale porównywalne jakościowo i co najważniejsze produkowane na dużą skalę (w jednym obiekcie). Rozwój eksportu owoców i warzyw z Polski jest więc możliwy i to jest najważniejsza korzyść dla naszego ogrodnictwa z integracji z UE.

5. Podsumowanie

Polskie ogrodnictwo ma bardzo duży potencjał produkcyjny, i corocznie nawet w latach o niekorzystnych warunkach pogodowych zapewnia wystarczającą ilość owoców i warzyw na pokrycie potrzeb rynku wewnętrznego i na eksport. W perspektywie integracji z Unią Europejską podstawowym problemem polskiego ogrodnictwa jest poprawa jakości produkowanych owoców i warzyw. Producenci owoców i warzyw muszą organizować się w grupy producentów przede wszystkim po to, aby poprzez koncentrację podaży towarów o określonej jakości, grupy producentów mogły być bezpośrednim dostawcą do finalnego odbiorcy. Dotyczy to nie tylko rynku krajowego, ale przede wszystkim dostaw owoców i warzyw z Polski do bezpośredniego odbiorcy na rynkach państw Unii Europejskiej. Brak trwałych powiązań naszych producentów z odbiorcami, jest jedną z podstawowych przyczyn głębokich wahań cen skupu owoców i warzyw w Polsce. W naszym ogrodnictwie musi nastąpić radykalna poprawa w wyposażeniu gospodarstw ogrodniczych w deszczownie i urządzenia do zwalczania przymrozków, gdyż stabilne dostawy dobrej jakości owoców i warzyw decydują o trwałym popycie na towar.

Po integracji i zniesieniu kontroli celnej granicznej owoce deserowe, przede wszystkim truskawki oraz jabłka deserowe oraz niektóre pracochłonne warzywa produkowane w Polsce będą eksportowane na rynek UE w coraz większych ilościach. Otwartym pozostaje jednak pytanie, kto ten rynek i eksport zorganizuje i kto na tym zarobi. Czy będą to nasi producenci zrzeszeni w dużych organizacjach producentów, którym finansowe i organizacyjne wsparcie zapewni odpowiednio zmodyfikowana Wspólna Polityka Rolna w nowej poszerzonej UE. Czy korzystając z bardzo słabej organizacji rynku ogrodniczego w Polsce, rynek owoców i warzyw w Polsce opanują zagraniczni importerzy, którzy dysponując odpowiednim kapitałem, kontaktami handlowymi i doświadczeniem organizując import owoców i warzyw z Polski i tylko sobie zapewnią zyski.

LITERATURA:

1. W. Ellinger (2002): OBST MARKTBILANZ 2002. ZMP Bonn, 224-235, 158-189.
2. H-Ch. Behr (2002): GEMUSE MARKTBILANZ 2002. ZMP Bonn, 198-209.
3. Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003. GUS Warszawa 2003, 307-308.
4. Biuletyn Statystyczny 2003, Nr 7. GUS, Warszawa 2003, 31.

JAN ŚWIETLIK

SZANSE DLA POLSKIEJ PRODUKCJI OGRODNICZEJ PO INTEGRACJI Z UNIĄ EUROPEJSKĄ**STRESZCZENIE**

Polska po integracji będzie w nowej poszerzonej UE dużym producentem owoców i warzyw. W produkcji i przetwórstwie owoców jagodowych i wiśni oraz jabłek przemysłowych Polska w UE będzie zdecydowanym liderem. Integracja z UE jest dla naszego ogrodnictwa szansą na uporządkowanie rynku owoców do przetwórstwa poprzez finansowe wsparcie systemu kontraktacji środkami z budżetu UE. Wymagać to będzie jednak wielu wysiłków szczególnie ze strony naszych przedstawicieli w UE, aby taki system wsparcia kontraktacji został wprowadzony, w interesie producentów, przetwórców i konsumentów w całej UE. Integracja z UE dla naszego ogrodnictwa to jednak przede wszystkim szansa na zwiększenie eksportu owoców deserowych, np. jabłek i truskawek oraz niektórych warzyw. Szansę tą wykorzystamy tylko jednak wtedy jeśli możliwie szybko nasz rynek owoców i warzyw zostanie uporządkowany poprzez utworzenie organizacji producentów. Organizacje producentów są podstawą funkcjonowania rynku ogrodniczego w UE, a ponadto prawie wyłącznie za ich pośrednictwem środki finansowe z budżetu UE mogą być skierowane na inwestycje i nowoczesną organizację rynku.

JAN ŚWIETLIK

A CHANSE FOR POLISH HORTICULTURE AFTER INTEGRATION WITH UE**SUMMARY**

Poland after integration will be great producer of fruits and vegetables in new enlarged UE.

In the production and processing fruit berries, sour cherries and industry apples Poland will be important leader. Integration with UE is a chance for our horticulture in case adjusted of market for processed fruits through financial support contracting from budget UE. It will be needs many efforts from our representation in UE that order to such system of support has been introduced in interest of growers, processors consumers in all UE. However, integration with UE for our horticulture is chance on boost of export of fruits e.g. apples, strawberries and vegetables. Then we will take advantage chance it if our market of fruits and vegetables possible fastly it will be regularized through creation of organization of producers. Organizations of producers are base of functioning of horticultural market in UE, besides, financial funds can be directed behind their mediation from budget UE on investments and modern organization of market.

ADAM SZZANIECKI

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

ANALIZA EFEKTÓW REALIZACJI DZIAŁANIA 2 PROGRAMU SAPARD – „INWESTYCJE W GOSPODARSTWACH ROLNYCH” NA PODSTAWIE INFORMACJI UZYSKANYCH W KCDRRiOW

1. Wstęp

Udział struktur KCDRRiOW w procesie wdrażania programu SAPARD, związany jest ściśle z funkcją i zadaniami określonymi przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Zarządzenie MRiRW, z dn. 27.11.2000 roku, wprowadziło do zadań Krajowego Centrum Doradztwa obowiązek wdrażania programów przedakcesyjnych i strukturalnych UE, a w szczególności dokonywania, przez akredytowanych ekspertów, oceny technicznej i ekonomicznej przekazywanych przez ARiMR projektów przedsięwzięć, jakie mogą być realizowane przez wnioskodawców ubiegających się o wsparcie finansowe w ramach Działania 2, programu SAPARD – „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. Powyższe zarządzenie nawiązywało bezpośrednio do wcześniejszej delegacji Ministra Rolnictwa, która dotyczyła realizacji zadania Agencji SAPARD w zakresie wdrażania Działania 2 przez KCDRRiOW z/s w Brwinowie. Działanie to miało na celu wzmocnienie struktur terenowych ARiMR, w okresie przygotowań Agencji SAPARD do akredytacji przez Komisję Europejską.

Dotychczas KCDRRiOW zrealizowało następujące działania zmierzające do zwiększenia efektywności wdrażania programu SAPARD przez Agencję SAPARD:

- Przygotowano i uzyskano akredytację dla procedur obowiązujących w KCDRRiOW, w zakresie prowadzenia w imieniu i na rzecz Agencji SAPARD działania dotyczącego oceny wniosków o pomoc bezzwrotną w ramach Działania 2, tj. „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” („Książki Procedur”).

- Wydzielono ze struktur Krajowego Centrum Doradztwa zespoły ekspertów technologicznych i ekonomicznych ds. oceny wniosków (209 zatrudnionych); są oni finansowani z budżetu Centrum, pozostają na stałe oddelegowani do realizacji zadań bieżących Agencji SAPARD w zakresie Działania 2.
- Na bazie zasobów instytucjonalnych i ze środków finansowych KCDRRiOW, zorganizowano w strukturach Oddziałów i Regionalnych jednostkach KCDRRiOW, wyodrębnione i w pełni wyposażone komórki wykonawcze, tzw. biura SAPARD.
- Zorganizowano system stałych szkoleń wewnętrznych kadry KCDRRiOW, których celem jest doskonalenie wiedzy i usprawnienie przepływu informacji z zakresu wdrażania programu SAPARD.
- Realizowano wszelkie czynności związane z procedurami kontrolnymi, które zostały określone przez Zespół Kontroli Wewnętrznej Agencji oraz audytorów zewnętrznych jak np. Ernst & Young, Arthur Andersen oraz ekspertów Komisji Europejskiej.
- W porozumieniu z ARiMR, kadra ekspertów ds. oceny wniosków z KCDRRiOW, uczestniczyła w doskonaleniu zawodowym kadr rekrutowanych przez Agencję SAPARD (różne formy szkoleniowe).
- Przedstawiciele KCDRRiOW wspierali zespoły specjalistów Agencji SAPARD w pracach bieżących, dotyczących akredytacji w zakresie Działania 2 i 4, a także w zakresie uproszczenia wersji biznesplanu dla Działania 2.
- Kadra KCDRRiOW uczestniczyła w pracach ARiMR, związanych z przygotowaniem elektronicznej wersji biznesplanu dla Działania 2, który aktualnie jest wykorzystywany przez beneficjentów programu SAPARD.
- Przedstawiciele KCDRRiOW współpracowali z Zespołem ds. Interpretacji Kosztów Kwalifikowanych Programu Operacyjnego SAPARD.
- Opracowywano informacje z zakresu bieżącej oceny wniosków dla potrzeb MRiRW i ARiMR.
- Wspólnie z ARiMR prowadzono stały monitoring realizacji zadania delegowanego.
- Prowadzono stałe kontakty robocze z przedstawicielami zespołów i struktur ARiMR na wszystkich szczeblach.
- Na zlecenie MRiRW, KCDRRiOW w Radomiu wydało 2 publikacje zwarte nt. Programu Operacyjnego SAPARD i przekazało je na potrzeby struktur terenowych ARiMR, ośrodków doradztwa rolniczego, izb rolniczych, organizacji branżowych i społeczno-zawodowych oraz rolników z terenu całego kraju.

- Przeprowadzono szkolenia dla doradców ze struktur KCDRRiOW, nie włączonych do realizacji zadania delegowanego oraz doradców rolniczych ze struktur WODR, mających za zadanie bezpośrednią pomoc beneficjentom programu SAPARD w przygotowywaniu wniosków.
- Opracowano szereg materiałów informacyjnych dla rolników, doradców i ekspertów oceniających wnioski na tematy związane, z wprowadzaniem programu SAPARD, w formie podręczników, broszur, informacji elektronicznej i in.
- Prowadzono stały przekaz informacji pomiędzy ARiMR, strukturami jednostek organizacyjnych KCDRRiOW a strukturami doradztwa w WODR.
- Prowadzono Kampanie informacyjne w różnych formach i podczas różnych imprez (np. Dni Pola itd.), na tematy związane z realizacją Programu SAPARD.
- KCDRRiOW stale współpracuje z ARiMR nad procedurami pozwalającymi uruchomić Działanie 4 Programu SAPARD: „Dywersyfikacja działalności gospodarczej na obszarach wiejskich”.

2. Wykorzystanie środków w Działaniu 2

KCDRRiOW w Brwinowie pełniąc zadania delegowane w Działaniu 2 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”, które polegają na ocenie technologicznej i ekonomicznej wniosków nadsyłanych z Oddziałów Regionalnych Agencji SAPARD, nie ma kontaktu bezpośredniego z potencjalnym beneficjentem. Krajowe Centrum dysponuje tylko własnymi danymi, dotyczącymi ilości napływających wniosków z Oddziałów Regionalnych ARiMR z poszczególnych województw oraz udziału w poszczególnych schematach Działania 2. Na podstawie tych danych opracowano zestawienie liczby wniosków jakie złożono w poszczególnych województwach (tabela 1).

Oceną nadesłanych przez Oddziały Regionalne ARiMR wniosków, zajmują się eksperci powołani ds. oceny wniosków w biurach SAPARD w jednostkach organizacyjnych KCDRRiOW. Zgodnie z procedurami określonymi w „Książce procedur – Działanie 2”, maksymalny czas przewidziany na ocenę wniosku wynosi 12 dni kalendarzowych.

Tabela 1

Liczba wniosków złożonych w poszczególnych województwach
stan na dzień 31. 08. 2003 r.

	Dolnośląskie	kujawsko-pomorskie	lubelskie	Lubuskie	łódzkie	małopolskie	mazowieckie	opolskie
Schemat 2.1. Modern. gosp. – produkcja mleka	1	14	3	2	13	0	29	9
budowa, rozbudowa i modernizacja obór wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;	1	2	1	1	6		5	
zakup i instalacja wyposażenia technologicznego, w tym dojkarek i urządzeń do schładzania mleka;		9	3	2	6		11	3
zakup stada podstawowego zwierząt hodowlanych;		2	1		3		6	3
budowa i zakup urządzeń służących prawidłowej gospodarce odchodami zwierzęcymi;		4	2		6		11	3
zakup urządzeń do produkcji, zbioru i przechowywania pasz;	1	5	1		6		12	1
urządzanie i wyposażanie pastwisk.								
Schemat 2.2. Modern. gosp. – produkcja zwierząt rzeźnych	1	7	4	4	4	6	16	5
Komponent 2.2.1. Bydło mięsne				3		1	4	
budowa, rozbudowa i modernizacja budynków przeznaczonych do utrzymywania bydła i składowania pasz wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;							1	
urządzanie i wyposażanie pastwisk;						1	1	
budowa i zakup urządzeń służących prawidłowej gospodarce odchodami zwierzęcymi zgodnie z zasadami UE;							1	
zakup bydła mięsnego o wysokiej jakości genetycznej;				2		1		
zakup maszyn i urządzeń do produkcji, zbioru i przechowywania pasz				1			1	
Komponent 2.2.2. Produkcja owczarska					1		5	
zakup stada hodowlanego zwierząt;					1	1	1	
urządzanie i wyposażanie pastwisk;							1	
budowa, rozbudowa i modernizacja budynków przeznaczonych do utrzymywania owiec wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;					1		2	
zakup maszyn i urządzeń do produkcji, zbioru i przechowywania pasz.					1	1	1	
Komponent 2.2.3. Produkcja trzody chlewnej i drobiu	1	7	4	1	3	4	7	5
modernizacja budynków służących do chowu trzody chlewnej i drobiu wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;	1	7	2	1	2	4	4	5
budowa i zakup urządzeń służących prawidłowemu przechowywaniu i zagospodarowaniu odchodów zwierzęcych zgodnie z zasadami UE.		4	2		1		3	
Schemat 2.3. Zwiększ. różnorodności prod. gosp. rolnych	48	129	140	33	106	179	336	52
budowa, modernizacja i rekonstrukcja budynków gospodarczych wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;	6	12	4	6	13	21	50	3
zakup maszyn, urządzeń i wyposażenia do produkcji rolnej, przechowywania i podstawowego przetwórstwa prowadzonego na poziomie gospodarstwa oraz urządzeń służących do przygotowania produktów do sprzedaży	37	113	126	19	84	127	254	52
- w tym zakup ciągnika;	3	55	109	4	39	102	163	2
zakup stada podstawowego zwierząt;	2	2	10	4	3	1		
przygotowanie bazy produkcyjnej dla działów specjalnych produkcji rolnej.	5	45	1	5	61	15	56	
Razem	50	150	147	39	123	185	381	66

Tabela 1cd.

Liczba wniosków złożonych w poszczególnych województwach
stan na dzień 31. 08. 2003 r.

	podkarpackie	podlaskie	pomorskie	śląskie	świętokrzyskie	warmińsko-mazurskie	wielkopolskie	zachodnio-pomorskie	Razem
Schemat 2.1. Modern. gosp. – produkcja mleka	5	75	1	2	9	6	19	2	190
budowa, rozbudowa i modernizacja obór wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;	3	10		1	2	3	7	1	9,6%
zakup i instalacja wyposażenia technologicznego, w tym dojarek i urządzeń do schładzania mleka;	4	16		1	4	1	14	2	
zakup stada podstawowego zwierząt hodowlanych;		3			2	1	3	1	
budowa i zakup urządzeń służących prawidłowej gospodarce odchodami zwierzęcymi;	4	11		1	3		9	1	
zakup urządzeń do produkcji, zbioru i przechowywania pasz;	1	30	1	1	7	1	5		
urządzanie i wyposażanie pastwisk.									5,0%
Schemat 2.2. Modern. gosp. – produkcja zwierząt rzeźnych	3	7	5	2	2	10	24	1	100
Komponent 2.2.1. Bydło mięsne		3	1						12
budowa, rozbudowa i modernizacja budynków przeznaczonych do utrzymania bydła i składowania pasz wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;			1						
urządzanie i wyposażanie pastwisk;									
budowa i zakup urządzeń służących prawidłowej gospodarce odchodami zwierzęcymi zgodnie z zasadami UE;		1							
zakup bydła mięsnego o wysokiej jakości genetycznej;		2							
zakup maszyn i urządzeń do produkcji, zbioru i przechowywania pasz									
Komponent 2.2.2. Produkcja owczarska								5	
zakup stada hodowlanego zwierząt;									
urządzanie i wyposażanie pastwisk;									
budowa, rozbudowa i modernizacja budynków przeznaczonych do utrzymania owiec wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;									
zakup maszyn i urządzeń do produkcji, zbioru i przechowywania pasz.									
Komponent 2.2.3. Produkcja trzody chlewnej i drobiu	3	4	4	2	2	10	24	1	82
modernizacja budynków służących do chowu trzody chlewnej i drobiu wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;	3	4	4	1	3	6	22		
budowa i zakup urządzeń służących prawidłowemu przechowywaniu i zagospodarowaniu odchodów zwierzęcych zgodnie z zasadami UE.	3				1	4	9	1	
Schemat 2.3. Zwiększ. różnorodności prod. gosp. rolnych	46	43	83	29	219	38	177	30	1689
budowa, modernizacja i rekonstrukcja budynków gospodarczych wraz z wyposażeniem i infrastrukturą;	1	5	6	4	9	1	68	3	85,4%
zakup maszyn, urządzeń i wyposażenia do produkcji rolnej, przechwalnictwa i podstawowego przetwórstwa prowadzonego na poziomie gospodarstwa oraz urządzeń służących do przygotowania produktów do sprzedaży	22	16	39	17	175	13	41	20	
- w tym zakup ciągnika;	25	14	29	8	99	9	28	7	696
zakup stada podstawowego zwierząt;	4	6	5	1	22	11	11	2	
przygotowanie bazy produkcyjnej dla działów specjalnych produkcji rolniczej.	5	2	4	1	9	4	32	2	
Razem	54	125	89	33	230	54	220	33	1979

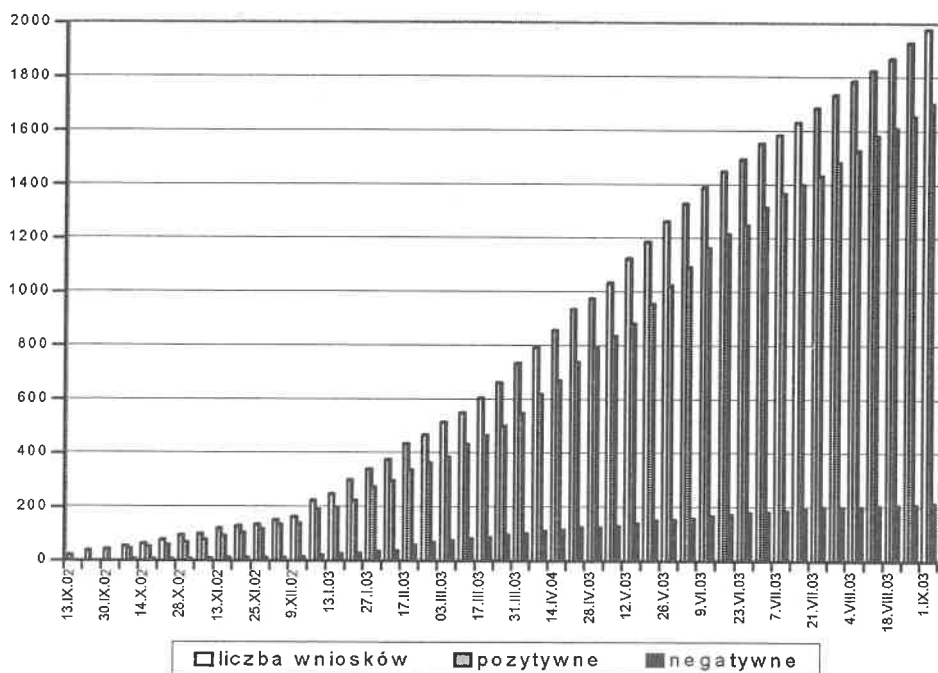
Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji KCDRRiOW.

2.1. Liczba wniosków w ramach Działania 2, nadesłanych z Oddziałów Regionalnych ARiMR do jednostek organizacyjnych KCRRiOW

Do 15 maja 2003 r. do biur SAPARD KCRRiOW napłynęło 1049, a do 31.08.2003 r. łącznie 1979 wniosków, w celu dokonania oceny techniczno-ekonomicznej. Napływanie wniosków ilustruje opracowany diagram dynamiki ich składania (wykres 1). Wykres ten przedstawia również liczbę wniosków ocenionych pozytywnie oraz negatywnie.

Wykres 1

Dynamika liczby wniosków napływających do oceny w analizowanym roku



Szczegółowa analiza liczby wniosków, jakie napłynęły do struktur KCRRiOW do 31.08.2003 r., pozwoliła na wyciągnięcie następujących wniosków:

- W okresie 1.07.2002 – 31.08.2003. do biur SAPARD w j.o. KCRRiOW z terenu całego kraju nadesłano do oceny 1979 wniosków. W odniesieniu do założeń przewidywanej liczby potencjalnych beneficjentów w Działaniu 2, która wynosi około 17 000 gospodarstw, liczba dotychczas nadesłanych do oceny wniosków stanowi 11.6%.
- Biorąc pod uwagę całość Działania 2, najwięcej wniosków o pomoc napłynęło z następujących województw:
 - mazowieckiego – 381
 - świętokrzyskiego – 230
 - wielkopolskiego – 220.

Natomiast najmniej wniosków napłynęło z województw:

- zachodniopomorskiego - 33
- lubuskiego - 39
- dolnośląskiego - 50.

- Rozpatrując ilość wniosków w poszczególnych schematach, widać że największym zainteresowaniem cieszy się schemat 2.3 - „Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych” - 1684 wnioski, co stanowi 85,4% wszystkich złożonych do oceny wniosków. Drugim pod względem zainteresowania beneficjentów jest schemat 2.1 „Restrukturyzacja produkcji mleczarskiej” - 190 wniosków, co stanowi 9,6% całkowitej ilości ocenionych wniosków. Województwa zdecydowanie dominujące w tym zakresie inwestycji to podlaskie - 75 wniosków, mazowieckie - 29 wniosków.

Najmniejszym z kolei zainteresowaniem beneficjentów cieszy się schemat 2.2 „Modernizacja gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierząt rzeźnych” - 100 wniosków, co stanowi 5,0% ogólnej liczby złożonych wniosków. Jednak aż 82 wnioski z tego schematu dotyczą „Modernizacji produkcji trzody chlewnej i drobiu” (4,1%), z dominującym tu województwem wielkopolskim - 24 wnioski.

- Schemat 2.3 „Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych” stał się z początkiem roku 2003 najbardziej atrakcyjnym dla potencjalnych beneficjentów, po umożliwieniu w jego ramach zakupu ciągników rolniczych. Z ogólnej liczby wniosków, jakie napłynęły do oceny, ponad 41.3% (tj. 696 wniosków) dotyczyło właśnie zakupu ciągnika rolniczego. Dominowały w tym zakresie województwo mazowieckie - 381 wniosków, w tym 163 na dofinansowanie zakupu ciągników i lubelskie - 147 wniosków, w tym na zakup 109 ciągników.

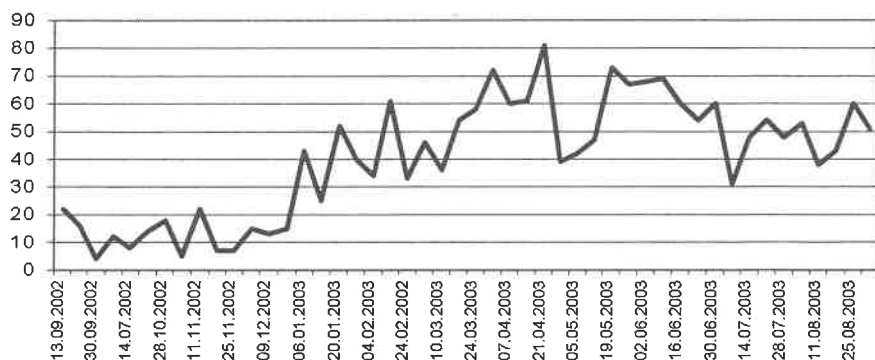
W obrębie tego schematu, znacznym zainteresowaniem cieszą się również inwestycje w zakresie „Przygotowania bazy produkcyjnej dla działów specjalnych produkcji rolniczej”. Dominują w tej dziedzinie województwo łódzkie - 61 wniosków, mazowieckie - 56, kujawsko-pomorskie - 45 wniosków (tab.1).

- O zdecydowanym wzroście zainteresowania schematem 2.3 świadczy również dynamika realnego, cotygodniowego napływu wniosków (wyk. 2). Wprowadzenie możliwości zakupu ciągników rolniczych znacznie zwiększyło ilość zgłaszanych projektów. Natomiast prawdopodobnym jest, że okres wzmożonych prac polowych jakimi są żniwa, wpływa na malejącą dynamikę nadsyłanych wniosków. Wykaz tego rodzaju zależności pozwala wnioskować, że obecne prace nad dalszym ułatwieniem procedur przewidywanych w Działaniu 2 (podwyższenie limitu wieku beneficjenta z 50 do 55 lat, uznanie podatku VAT jako kosztu kwalifikowanego, podniesienie limitów produkcyjnych w produkcji mleka i trzody chlewnej i inne) spowodują dalsze zdynamizowanie wzrostu zainteresowania skorzystaniem z programu SAPARD.
- Porównując trzy schematy w obrębie Działania 2, zauważa się bardzo niewielkie zainteresowanie inwestycjami w produkcję bydła rzeźnego, a zwłaszcza w produkcję owczarską. Analiza powyższych danych powinna dostarczyć służ-

bom doradczym dodatkowej motywacji do pracy z rolnikami w celu pobudzenia zainteresowania tymi rodzajami produkcji (szczegóły tab. 1 i wyk. 3).

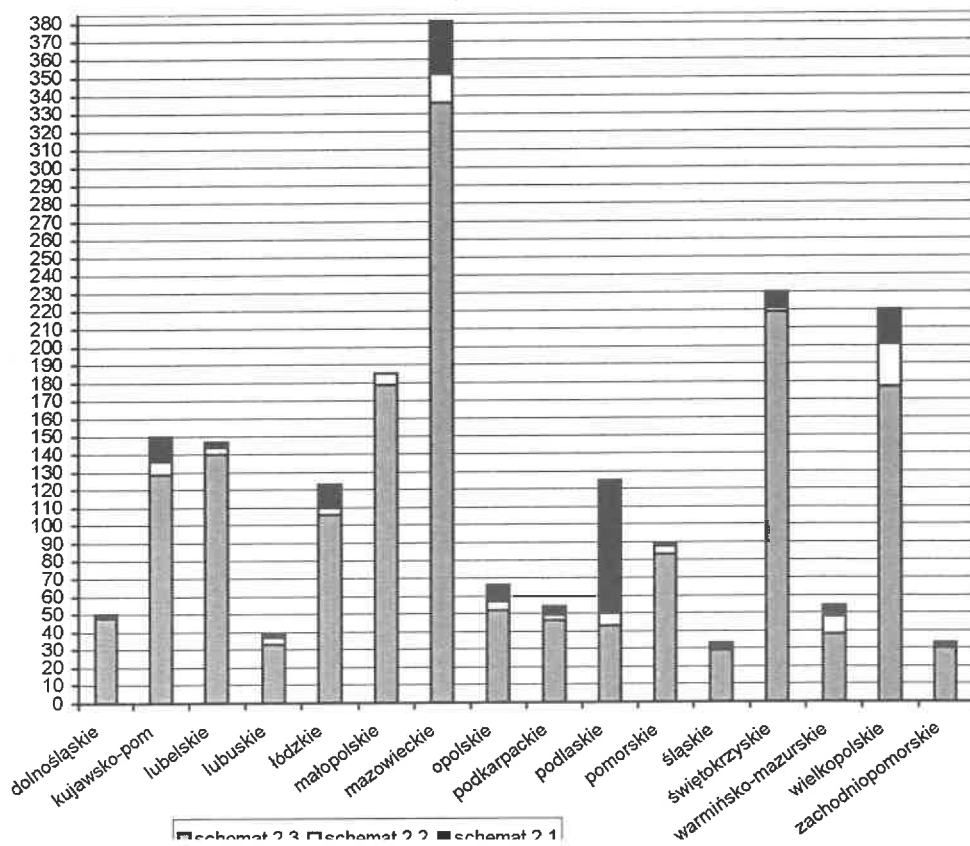
Wykres 2

Dynamika tygodniowego napływu wniosków w Działaniu 2



Wykres 3

Liczba wniosków w zakresie poszczególnych schematów Działania 2 w województwach



Na podstawie cotygodniowych raportów sporządzony został diagram prezentujący liczbę wniosków, jakie napłynęły do struktur KCDRRiOW. Wskazuje on również proporcje istniejące pomiędzy liczbą wniosków ocenionych pozytywnie i negatywnie. Zestawienie to wskazuje, że ilość wniosków nadsyłanych wzrasta dynamicznie, a ilość wniosków odrzuconych utrzymuje się prawie na niezmiennym poziomie. Świadczy to o lepszym przygotowywaniu wniosków i opracowaniu biznesplanów projektowanych inwestycji, a pośrednio wskazuje na lepszą pracę pracowników służb doradczych w tym zakresie (wykres 1)

Analizując ogólną ilość wniosków jakie do 31. 08. 2003 r. nadesłane zostały do oceny (1979 wniosków), wobec ogólnej ilości 1.962.000 gospodarstw w Polsce, można stwierdzić, że wniosków jest wciąż mało, złożyło ich zaledwie 0,1% ogółu gospodarstw. W tabeli 2 zestawiono liczbę gospodarstw w poszczególnych województwach i liczbę złożonych wniosków.

2.2 Liczba wniosków a wielkość gospodarstw rolnych

Program SAPARD w swym założeniu nie był adresowany do wszystkich gospodarstw rolnych. Założenia Programu SAPARD dla Działania 2 przewidywały, że rocznie ze wsparcia finansowego powinno skorzystać około 17.000 gospodarstw rolnych. Na potrzeby niniejszej analizy przyjęto liczbę gospodarstw rolnych wg GUS (wynik Spisu rolnego z 2002 r. podaje ogólną liczbę gospodarstw rolnych - 1.962.000). Szczegółowe dane dotyczące liczby gospodarstw rolnych, średniej wielkości gosp. rolnych, liczby złożonych wniosków, liczby gospodarstw będących potencjalnymi beneficjentami oraz procentowej realizacji założeń programu, w odniesieniu do poszczególnych województw, przedstawiono w tabeli 2.

Dane w poszczególnych województwach wskazują z jednej strony na poziom korzystania z programu przez realnych beneficjentów, a z drugiej strony na różnice regionalne. Dominują woj. pomorskie – 22,5%, kujawsko-pomorskie – 20,8%, opolskie – 20,5%, natomiast najmniejsze zainteresowanie programem SAPARD wykazują rolnicy w woj. podkarpackim – 3% i śląskim – 4,1%, lubelskim – 6,8% i dolnośląskim – 7,4% (wykres 4).

Jeśli ww. dane zestawia się ze średnią wielkością gospodarstw w poszczególnych województwach to wyraźnie widać ograniczone możliwości inwestycyjne gospodarstw małych. Potwierdzają to przykłady z województw podkarpackiego, dolnośląskiego, śląskiego (szczegóły wykres 4).

Tabela 2

Liczba wniosków nadesłanych do KCRRiOW z poszczególnych województw, ilości wniosków i wielkości gospodarstw w województwie oraz udział % liczby wniosków i gospodarstw w województwach na dzień 31. 08. 2003 r.

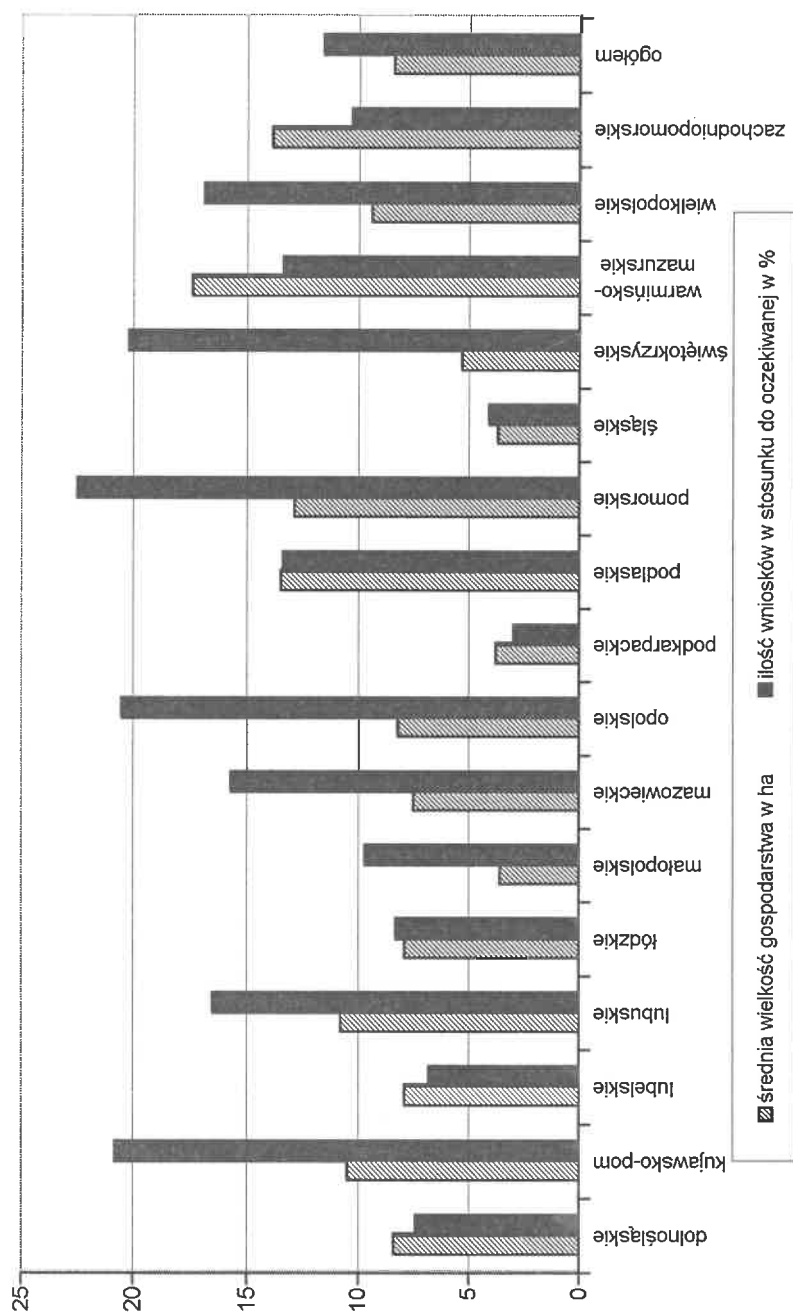
Wyszczególnienie	Liczba gospodarstw rolnych	Liczba gospodarstw rolnych, realnych beneficjentów programu SAPARD	Średnia wielkość gospodarstwa	Liczba wniosków skierowana do KCRRiOW do oceny	Wykorzystanie SAPARD przez realnych beneficjentów w %, wobec ilości złożonych do oceny wniosków	Ranking kolejności woj. w ilości złożonych wniosków w % wobec realnych beneficjentów
Dolnośląskie	69 094	672	8,4	50	7,4	12
Kujawsko-Pomorskie	73 876	719	10,5	150	20,8	2
Lubelskie	222 970	2169	7,9	147	6,8	13
Lubuskie	24 356	237	10,8	39	16,5	6
Łódzkie	152433	1483	7,9	123	8,3	11
Małopolskie	195080	1898	3,6	185	9,7	10
Mazowieckie	250081	2433	7,5	381	15,7	7
Opolskie	33 070	322	8,2	66	20,5	3
Podkarpackie	182660	1777	3,8	54	3,0	15
Podlaskie	95 897	933	13,5	125	13,4	8
Pomorskie	40 602	395	12,9	89	22,5	1
Śląskie	81 970	797	3,7	33	4,1	14
Świętokrzyskie	116950	1138	5,3	230	20,2	4
Warmińsko-Mazurskie	41 418	403	17,4	54	13,4	8
Wielkopolskie	134074	1304	9,4	220	16,9	5
Zachodnio-pomorskie	32 873	320	13,9	33	10,3	9
Ogółem	1 962 000	17000	8,39	1979	11,6	x

Tendencję przeciwną, wskazują przykłady woj. lubuskiego, kujawsko-pomorskiego, mazowieckiego, wielkopolskiego, podlaskiego i pomorskiego. Średnia wielkość gospodarstw w tych województwach jest zbliżona do średniej krajowej lub wyższa. Możliwości inwestycyjne tych gospodarstw są większe. Dlatego też zainteresowanie skorzystaniem z takiej formy wsparcia jaką jest Program SAPARD jest też znacznie większe.

Wyjątkiem jest tu sytuacja woj. świętokrzyskiego, gdzie średnia pow. gospodarstw rolnych (5,3 ha) jest niższa od średniej krajowej (8,39 ha), a zainteresowanie skorzystaniem z SAPARD-u wśród potencjalnych beneficjentów jest jednym z najwyższych w kraju.

Wykres 4

Porównanie % liczby wniosków SAPARD złożonych przez realnych beneficjentów i średniej wielkości gospodarstwa, w poszczególnych województwach



Województwo warmińsko-mazurskie charakteryzuje się najwyższą średnią powierzchnią gospodarstw rolnych w kraju, natomiast zainteresowanie SAPARD-em jest stosunkowo niewielkie. W regionie tym przeważają duże gospodarstwa rolne powstałe po restrukturyzacji PGR-ów, które to gospodarstwa mają ogromne potrzeby inwestycyjne i oczekiwania co do poziomu wsparcia. Województwo to jednocześnie charakteryzuje się najtrudniejszymi warunkami rolniczymi, co ma również wpływ na zainteresowanie ewentualnych beneficjentów skorzystaniem z programu pomocowego jakim jest SAPARD.

2.3 Liczba wniosków z liczbą kredytów preferencyjnych

W trakcie prowadzonej analizy zestawiono porównawczo ilości złożonych do oceny wniosków SAPARD z poszczególnych województw z ilością kredytów z linii „Młody Rolnik” udzielonych przez ARiMR w porównywalnym okresie: lipiec 2002 – 31 sierpień 2003. Z zestawienia tego wynika, że podobnie jak w przypadku SAPARD-u tak i kredytów preferencyjnych, istnieje zróżnicowanie ich wykorzystania w poszczególnych województwach.

Zainteresowanie kredytami preferencyjnymi jest obecnie ponad pięciokrotnie wyższe niż programem SAPARD. W miesiącu maju, zależność ta była siedmiokrotnie wyższa na korzyść kredytów „MR”. Analizując porównanie SAPARD i kredyt „MR” to jest to spowodowane następującymi przyczynami:

- kredyty preferencyjne, potrzebne do realizacji inwestycji, otrzymuje beneficjent przed rozpoczęciem inwestycji lub w trakcie jej trwania, gdy tymczasem SAPARD wymaga najpierw zainwestowania własnych środków, a następnie po zrealizowaniu inwestycji, są one refundowane,
- procedura składania wniosków SAPARD jest bardziej skomplikowana (załączniki) wobec wniosków o udzielenie kredytu preferencyjnego,
- procedura SAPARD wymaga uruchomienia inwestycji dopiero po podpisaniu umowy pomiędzy Agencją SAPARD a beneficjentem, gdy w przypadku kredytów preferencyjnych nie ma takich ograniczeń,
- program SAPARD ma szereg ograniczeń wobec planowanej produkcji oraz dysponowanych środków, gdy tymczasem takich ograniczeń w przypadku kredytów preferencyjnych nie ma.

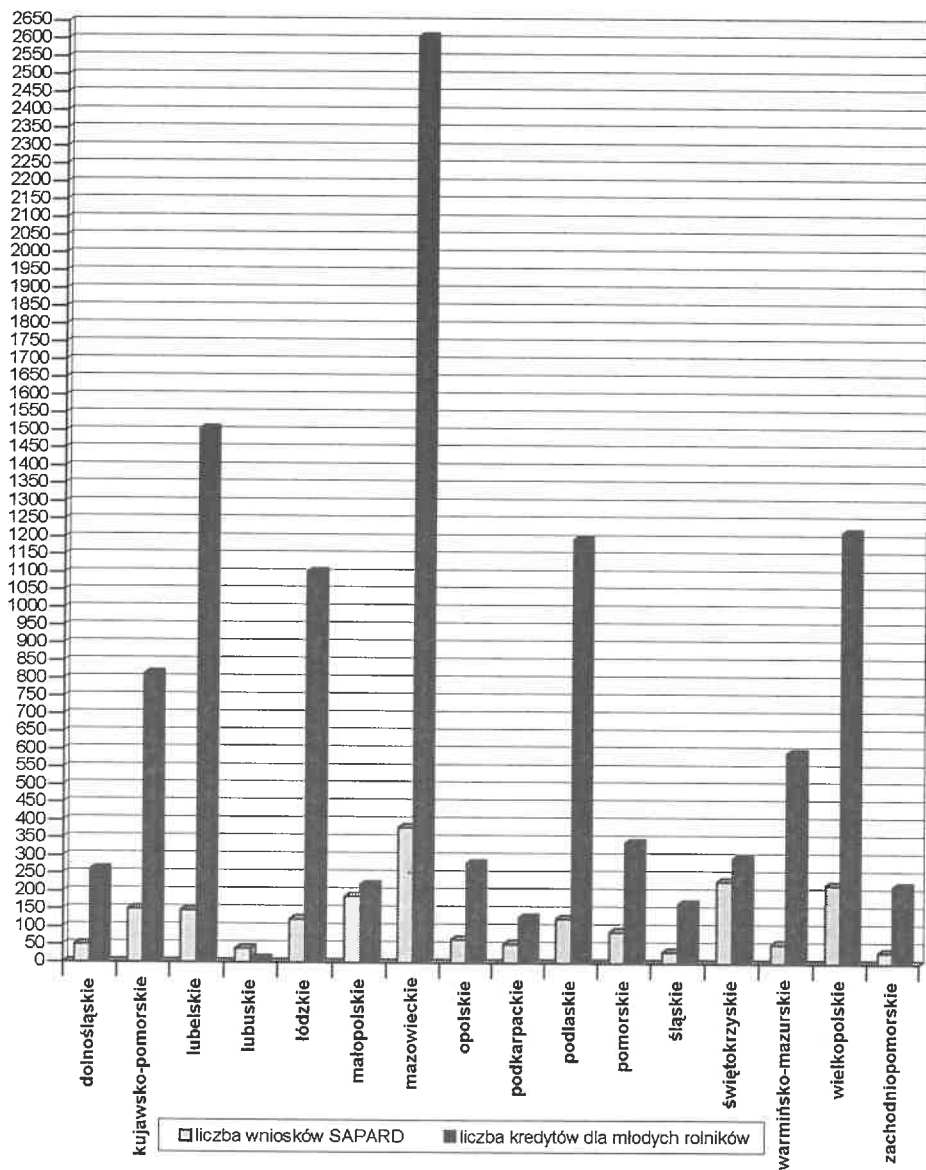
Niewątpliwą zaletą korzystania ze wsparcia środkami SAPARD jest to, iż przekazane beneficjentowi po zrealizowaniu inwestycji, są refundacją części poniesionych kosztów (w zależności od specyfiki schematu w Działaniu 2), gdy środki z kredytów preferencyjnych należy zwrócić w całości wraz z odsetkami.

Analizując dane wykresu 5 można równocześnie stwierdzić, że istnieje ścisła korelacja pomiędzy ilością udzielonych kredytów „Młody Rolnik” a ilością nadesłanych wniosków SAPARD w poszczególnych województwach. Podsumowując analizę ilości wniosków jakie napływają do oceny, należy zaznaczyć, że zainteresowanie programem SAPARD, pomimo wciąż niewielkiego poziomu,

stale wzrasta. Tego rodzaju obserwacja wskazuje na to, że program SAPARD jest ciągle z fazy rozwoju i jego dynamika będzie wzrastać.

Wykres 5

Porównanie liczby wniosków SAPARD i liczby kredytów linii „Młody Rolnik” w poszczególnych województwach w okresie 01. 07. 2002 – 31. 08. 2003 r.



3. Powody negatywnej oceny wniosków

Wnioski ocenione negatywnie to te dla których, podczas procedury oceny techniczno-ekonomicznej, eksperci z zespołów SAPARD, w dokumencie „Karta oceny”, na zadane tam pytania, przynajmniej raz odpowiedzieli „nie”. Wniosek taki nie jest już akceptowany przez Agencję płatniczą SAPARD, o czym poinformowany zostaje wnioskodawca.

Koordinator ds. SAPARD w KCDRRiOW w Brwinowie, cotygodniowo zbiera informacje z j.o. KCDRRiOW, dokonujących oceny wniosków i sporządza tygodniowy raport. Przedstawia go Dyrektorowi KCDRRiOW oraz rozsyła do j.o. KCDRRiOW, jako bieżącą informację o przebiegu oceny. W raportach tych zawarta jest również informacja o liczbie odrzuconych wniosków i wskaźniku procentowym ocen negatywnych.

Analizując cotygodniowe raporty, jakie nadsyłane są z biur SAPARD do koordynatora w KCDRRiOW w Brwinowie, ogólna ilość odrzuconych wniosków kształtuje się na poziomie 13,6 % i jest różna w różnych regionach kraju.

Najczęściej występujące przyczyny odrzucenia wniosków są następujące:

- źle wypełniony wniosek,
- błędy rachunkowe w biznesplanie,
- błędy merytoryczne w biznesplanie,
- rolnik nie spełnia wymogów technicznych lub ekonomicznych umożliwiających realizację projektu,
- rolnik nie spełnia warunków w zakresie dobrostanu zwierząt,
- inwestycja jest niedostosowana do skali produkcji i potrzeb gospodarstwa,
- inne.

W trakcie oceny nie natrafiono na jakiegokolwiek problemy dotyczące wymaganych załączników do wniosków ani ich interpretacji.

Ponieważ wypełnianie biznesplanu sprawiało najwięcej problemów, we wrześniu 2002 r. ARiMR zwróciła się do KCDRRiOW z prośbą o udział i pomoc w pracach nad usprawnieniem i uproszczeniem wspomnianego dokumentu. Prace przebiegały dwutorowo. Z jednej strony zespoły pracowały nad uproszczeniem dokumentu, z zachowaniem warunków stawianych przez banki obsługujące kredytowanie beneficjentów, a z drugiej strony pracowano nad uruchomieniem elektronicznej „samoliczącej” wersji dokumentu. Zespół z KCDRRiOW w Radomiu opracował wersję elektroniczną, która po pozytywnym przejściu testów, została włączona do obowiązującej dokumentacji towarzyszącej wnioskowi. Spowodowało to relatywne obniżenie ilości wniosków ocenianych negatywnie, co można prześledzić na wykresie 1. Liczba nadsyłanych i ocenianych pozytywnie wniosków wzrasta dynamicznie, a liczba wniosków ocenionych negatywnie utrzymuje się na stałym poziomie.

Innym zjawiskiem, ujawniającym się podczas analizy wyników oceny wniosków przez zespoły specjalistów w poszczególnych j.o. KCDRRiOW jest zróżnicowanie regionalne liczby odrzuconych wniosków. Najwięcej wniosków oceniono negatywnie w RCDRRiOW w Radomiu – 26,6%, a najmniej w RCDRRiOW „Poświętne” – 1,6%, w O/KCDRRiOW w Poznaniu – 5,3%, a w RCDRRiOW w Przyśleku – 7,0%.

RCDRRiOW w Radomiu ocenia wnioski napływające z trzech województw południowo-wschodniej Polski. Są to województwa podkarpackie, lubelskie oraz świętokrzyskie, charakteryzujące się największym rozdrobnieniem gospodarstw rolnych, ponadto wielokierunkowością produkcji, niskim poziomem kwalifikacji rolników i mieszkańców wsi. Struktura instytucji doradczych i liczba doradców w tym regionie kraju w stosunku do liczby beneficjentów jest jednym z powodów ograniczających bezpośredni kontakt doradcy z rolnikiem.

W RCDRRiOW „Poświętne”, notuje się najniższy procent negatywnie ocenionych wniosków. Jest to prawdopodobnie spowodowane znacznie łatwiejszym dostępem rolników województwa mazowieckiego do właściwej informacji i doradztwa rolniczego, w RCDRRiOW Radom, RCDRRiOW Poświętne i WODR Warszawa).

4. Wnioski końcowe

Program SAPARD funkcjonuje w Polsce pierwszy rok. W okresie przygotowań do jego wprowadzenia, budził on w środowisku rolników wiele nadziei na wsparcie ekonomiczne ich gospodarstw. Z dokonanej tu analizy wynika, że w ciągu pierwszego roku skorzystało z niego zaledwie 11,6% potencjalnych beneficjentów. Niniejsza ocena opiera się li tylko na wnioskach jakie są nadsyłane z Oddziałami Regionalnymi ARiMR do biur SAPARD w jo. KCDRRiOW do oceny technologiczno-ekonomicznej. Przedstawiona analiza pozwala jednak na wyciągnięcie następujących wniosków:

- Dynamika napływających wniosków wskazuje że ilość wniosków stale wzrasta, natomiast w tym liczba wniosków ocenionych negatywnie wykazuje tendencje stabilną. Świadczy to o tym, że opracowywane przez służby doradcze wnioski są opracowywane coraz lepiej.
- Istnieje wyraźne zróżnicowanie w ilości wniosków napływających z poszczególnych województw, co wyraźnie wskazuje na zróżnicowanie warunkowań rolniczych istniejących w Polsce.
- Zdecydowanym, bo 85,4% zainteresowaniem beneficjentów cieszy się schemat 2.3 „Zwiększenie różnorodności produkcji gospodarstw rolnych”, a najmniejszym zainteresowaniem, bo zaledwie 5%, cieszy się Komponent 2.2 „Modernizacja gospodarstw – produkcja zw. rzeźnych”.

- Na wzrost zainteresowania Programem wpływają prace upraszczające procedury oraz poszerzające zakres kosztów kwalifikowanych.
- Porównując ilość wniosków SAPARD wobec ilości udzielonych w tym samym czasie kredytów preferencyjnych „Młody Rolnik” w poszczególnych województwach, można stwierdzić ścisłą zależność pomiędzy nimi. Świadczy to o różnorodnej aktywności rolników w poszczególnych województwach.
- Ww. zależność świadczy również, że Program SAPARD jest ciągle jeszcze w fazie początkowej i nadal będzie się rozwijał.
- W minionym roku napłynęło do oceny 1979 wniosków, co stanowi zaledwie 11,6% potencjalnych beneficjentów. Ten niski poziom skorzystania z Programu musi stawiać pytanie - w jaki sposób zachęcić pozostałych potencjalnych beneficjentów do skorzystania ze środków programu SAPARD.

ADAM SZCHANIECKI

**ANALIZA EFEKTÓW REALIZACJI DZIAŁANIA 2 PROGRAMU SAPARD –
„INWESTYCJE W GOSPODARSTWACH ROLNYCH” NA PODSTAWIE
INFORMACJI UZYSKANYCH W KCDRRIOW**

STRESZCZENIE

Po pierwszym roku funkcjonowania Programu SAPARD, Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich w Brwinowie, na podstawie wniosków napływających do biur SAPARD w j.o. dokonało analizy przebiegu Programu. Niniejsze opracowanie wskazuje że realizacja Programu SAPARD podlega ciągłej ewolucji i nadal można spodziewać się istotnego wzrostu zainteresowania tą formą wsparcia rolnictwa.

ADAM SZCHANIECKI

**RESULTS ANALYSIS OF REALIZATION OF SAPARD PROGRAMME, ACTION 2-
„INVESTMENTS ON FARMS” ON THE BASIS OF INFORMATION RECEIVED IN
NACARD**

SUMMARY

After the first year of realization of SAPARD Program, analysis of course of the Program has been accomplished by NACARD on the basis of received applications. This elaboration shows that realization of SAPARD Program is under permanent evaluation process and significant increase of interest of this supporting form is still expected.

INFORMACJE

ANNA PABICH

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

BARBARA ODROBIŃSKA

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

STAN ZATRUDNIENIA W DORADZTWIE ROLNICZYM W 2003 ROKU

Doradztwo rolnicze funkcjonuje obecnie w dwóch strukturach organizacyjnych. Pierwszą podległą Wojewodzie stanowią Wojewódzkie Ośrodki Doradztwa Rolniczego (WODR), i w trzech województwach Ośrodki Doradztwa Rolniczego (ODR). Drugą, podległą Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (KCDRRiOW) w Brwinowie wraz z Oddziałami w Krakowie i Poznaniu oraz siedmioma Regionalnymi Centrami Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (RCDRRiOW), które prowadzą działalność doradczą na wyodrębnionym administracyjnie obszarze (tabela 1). Obie te struktury działają na rzecz rozwoju gospodarstwa, rodziny wiejskiej i całej społeczności lokalnej, a podobieństwa struktur organizacyjnych WODR i RCDRRiOW wynikające z ich rodzaju pozwalają na wspólne określenie - państwowe doradztwo rolnicze. W każdym województwie działa przynajmniej jedna jednostka doradcza, w niektórych trzy.

Przedmiotem analizy wykonanej na początku 2003 roku był stan zatrudnienia w jednostkach państwowego doradztwa rolniczego. Analizę przeprowadzono na podstawie informacji na dzień 30 kwietnia 2003 roku, uzyskanych z 19 Wojewódzkich Ośrodków Doradztwa Rolniczego i ODR oraz 7 Regionalnych Centrów Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich. Jednostki te obejmują swoim działaniem cały kraj. Ostatnie informacje odnośnie zatrudnienia w dora-

dztwie ze wszystkich ODR pochodzą z połowy 1998 roku [ZDR 3/98] i są porównywalne z obecnymi. Nie uwzględniono w nich zatrudnienia w KCDRRiOW w Brwinowie i Oddziałach w Krakowie i Poznaniu, które obecnie ogółem wynosi 123 osoby, w tym 70 osób to kadra kierownicza i specjalistyczna.

Tabela 1

**Siedziby struktur organizacyjnych doradztwa rolniczego
stan na 30 kwietnia 2003 roku**

Województwo	WODR (ODR)	KCDRRiOW (z Oddziałami i RCDRRiOW)
dolnośląskie	Świdnica	Wrocław
kujawsko-pomorskie	Minikowo, Zarzeczewo	Przysiek
lubelskie	Końskowola	
lubuskie	Lubniewice, Kalsk	
łódzkie	Bratoszewice	
małopolskie	Karniowice	Kraków
mazowieckie	Warszawa	Brwinów, Poświętne, Radom
opolskie	Łosiów	
podkarpackie	Boguchwała	
podlaskie	Szepietowo	
pomorskie	Gdańsk	Stare Pole
śląskie	Bielsko-Biała, Mikołów	Częstochowa
świętokrzyskie	Modliszewice	
warmińsko-mazurskie	Olsztyn	
wielkopolskie	Poznań	Poznań
zachodnio-pomorskie	Koszalin	Barzkowice

W kwietniu 2003 roku w jednostkach doradztwa rolniczego (WODR, ODR i 7 RCDRRiOW) zatrudnionych było ponad pięć tysięcy osób (tabela 2).

Tabela 2

Liczba osób zatrudnionych w doradztwie rolniczym wg stanowisk (funkcji)

Stanowisko (funkcja)	Ogółem
kadra kierownicza	322
specjaliści zakładowi	1048
doradcy terenowi	2992
pozostali	953
Ogółem	5315

Liczba zatrudnionych ogółem w poszczególnych jednostkach doradztwa rolniczego jest dość zróżnicowana i wynosi od 52 do 537 osób, średnio 204 osoby. W przedziale 101 do 200 zatrudnionych mieści się najwięcej jednostek doradczych (tabela 3).

Tabela 3

**Zatrudnienie ogółem w jednostkach doradztwa rolniczego
wg przedziałów liczbowych**

Zatrudnionych ogółem w przedziale	Liczba jednostek	Siedziba
do 100 osób	5	Zarzeczewo, Lubniewice, Kalsk, Bielsko-Biała, Częstochowa
101 do 200 osób	12	Minikowo, Łosiów, Gdańsk, Mikołów, Olsztyn, Koszalin, Barzkowice, Poświętne, Przysiek, Radom, Stare Pole, Wrocław
201 do 300 osób	3	Świdnica, Szepietowo, Modliszewice
301 do 400 osób	3	Bratoszewice, Karniowice, Boguchwała
powyżej 400 osób	3	Końskowola, Warszawa, Poznań

Ze szczegółowych wyliczeń wynika, że duże jednostki doradcze zatrudniające powyżej 300 osób (6), to prawie połowa osób zatrudnionych (48%) w doradztwie rolniczym.

Największą i najważniejszą z punktu widzenia odbiorcy, grupę zatrudnionych stanowi kadra doradcza, która dzieli się na:

- specjalistów zakładowych - 1048 osób,
- doradców terenowych (powiatowych, gminnych itp.) - 2992 osoby.

Stanowi to razem 76% ogółu zatrudnionych czyli 4040 osób. Przedmiotem dalszej analizy była kadra doradcza, czyli specjaliści zakładowi i doradcy terenowi.

Kadra doradcza w 70% posiada wyższe wykształcenie, a większość zatrudnionych w tej grupie (56%) stanowią kobiety (tabela 4).

Tabela 4

**Wykształcenie i płeć specjalistów zakładowych i doradców terenowych
(liczba osób)**

Płeć	Wykształcenie		Ogółem
	średnie	wyższe	
kobiety	771	1501	2272
mężczyźni	443	1325	1768
Ogółem	1214	2826	4040

Poziom wykształcenia kadr doradczych w obrębie poszczególnych jednostek doradczych podlega dość znacznym wahaniom. Osoby z wyższym wykształceniem stanowią od 54 do 93% ogółu zatrudnionych doradców przy czym:

- 4 jednostki doradcze zatrudniają od 54-60% osób z wyższym wykształceniem,
- 9 jednostek doradczych zatrudnia od 61-70% osób z wyższym wykształceniem,

- 10 jednostek doradczych zatrudnia od 71-80% osób z wyższym wykształceniem,
- 2 jednostki doradcze zatrudniają od 81 do 90% osób z wyższym wykształceniem,
- 1 jednostka doradcza zatrudnia 93% osób z wyższym wykształceniem.

Zróżnicowany jest także udział kobiet wśród kadr doradczych i wynosi od 43 do 70%. Tylko w 7 z pośród 26 ankietowanych jednostek występuje nieznaczna przewaga (do 57%) zatrudnionych mężczyzn.

Struktury organizacyjne jednostek doradczych są mniej lub bardziej rozbudowane w działy, zespoły itp. Kadra w nich zatrudniona funkcjonuje w zakresie określonych specjalności. Ich nazewnictwo i liczba są bardzo zróżnicowane, od kilkunastu do ponad czterdziestu. W zestawieniu szczegółowym podano wykaz specjalistów zakładowych i doradców terenowych wg specjalności, z uwzględnieniem wykształcenia sporządzony, wg nazewnictwa podanego w ankietach (tabela 5).

Tabela 5

Specjaliści i doradcy jednostek doradczych wg specjalności i wykształcenia (liczba osób) stan na 30 kwietnia 2003 roku

Specjalności		Specjaliści zakładowi (z)		Doradcy terenowi (t)		Specjaliści i doradcy w tym		Ogółem
		Wykształcenie				z	t	
		wyższe	średnie	wyższe	średnie			
1.	ogólnorolna (doradztwo rolnicze, technologiczne, prod. rolne)	11	1	793	452	12	1245	1257
2.	wiejskie gospodarstwo domowe (i doradztwo soc. bytowe wsi, prod. ekologiczna i agroturystyka)	45	17	131	244	62	375	437
3.	agroturystyka (i aktywizacja obszarów wiejskich)	8	-	4	3	8	7	15
4.	produkcja roślinna (agrotechnika)	105	7	230	122	112	352	464
5.	zboża i rzepak	6	-	-	-	6	-	6
6.	rośliny okopowe i pastewne	5	-	-	-	5	-	5
7.	produkcja zwierzęca	83	4	168	82	87	250	337
8.	bydło	8	2	5	2	10	7	17
9.	trzoda chlewna	12	1	4	-	13	4	17
10.	ogrodnictwo i pszczelnictwo (warzywnictwo)	43	1	39	5	44	44	88
11.	mechanizacja i budownictwo	30	5	3	1	35	4	39
12.	ekonomika i organizacja gospodarstw	180	7	207	38	187	245	432
13.	rachunkowość rolne	14	1	24	8	15	32	47
14.	analizy i prognozy ekonomiczne	7	-	-	-	7	-	7
15.	kredytowanie rolnictwa	5	2	-	-	7	-	7
16.	informacja rynkowa	6	2	-	-	8	-	8

Specjalności		Specjaliści zakładowi (z)		Doradcy terenowi (t)		Specjaliści i doradcy w tym		Ogółem
		Wykształcenie						
		wyższe	średnie	wyższe	średnie	z	t	
17.	integracja z UE (i informacja i programy przedakcesyjne)	80	1	66	16	81	82	163
18.	wspólna polityka rolna	6	-	4	2	6	6	12
19.	grupy producenckie (zespołowe działanie, organizacja rynku rolnego)	13	2	-	-	15	-	15
20.	rozwój obszarów wiejskich (przedsiębiorczość, przekształcenia)	50	5	130	86	55	216	271
21.	marketing i informacja rolnicza	5	1	8	3	6	11	17
22.	przetwórstwo spożywcze	3	-	-	-	3	-	3
23.	ekologia i ochrona środowiska	33	3	34	16	36	50	86
24.	oświata i doskonalenie zawodowe	55	9	22	3	64	25	89
25.	metodyka doradztwa	15	-	3	-	15	3	18
26.	informacja (promocja) i wydawnictwa	49	37	13	-	86	13	99
27.	informatyka (obsługa sieci komputerowych)	11	2	-	-	13	-	13
28.	analizy chemiczne (laboratorium)	10	3	-	-	13	-	13
29.	doświadczalnictwo terenowe	9	-	9	3	9	12	21
30.	pozostałe specjalności*	19	9	3	6	28	9	37
Ogółem		926	122	1900	1092	1048	2992	4040
		1048		2992				

*Pozostałe: rybactwo, ichtiologia, owce, drobny inwentarz, produkcja pasz, użytki zielone, ochrona roślin, infrastruktura społeczna, planowanie i programowanie, doradztwo prawne

Pośród występujących w doradztwie rolniczym kilkudziesięciu specjalności, wiele z nich występuje łącznie. Najczęściej łączono:

- wgd + agroturystyka, sprawy socjalno-bytowe, ekologię, rozwój obszarów wiejskich, żywienie,
- przedsiębiorczość + agroturystyka,
- przetwórstwo + zespołowe formy gospodarowania, organizacja rynku rolnego, grupy producenckie,
- produkcja roślinna + mechanizacja,
- produkcja zwierzęca + mechanizacja,
- informacja rynkowa + marketing, rozwój obszarów wiejskich, gospodarka przestrzenna, współpraca europejska,
- ekonomika + marketing,
- marketing + planowanie, informacja rynkowa, przedsiębiorczość,
- doskonalenie zawodowe + wydawnictwa.

W przeprowadzonej analizie, za kryterium zaliczenia do konkretnej specjalności przyjęto nazwę pierwszego członu nazwy.

Największą grupę wśród kadry doradczej (74%), stanowią doradcy terenowi. Pozostałe 26% to specjaliści zakładowi (tabela 5). Specjaliści zakładowi w 88%, a doradcy terenowi w 64% posiadają wykształcenie wyższe.

Obie grupy doradców funkcjonują w określonych specjalnościach. W zasadzie, prawie każdej specjalności specjalisty zakładowego, odpowiada specjalność doradcy terenowego i ta specjalizacja w stosunku do lat poprzednich, pogłębia się.

Pojawiają się nowe specjalności, np. kredytowanie rolnictwa, prognozy ekonomiczne, programy przedakcesyjne, wspólna polityka rolna. Jednocześnie znikają takie jak: ochrona roślin, użytki zielone, owce.

Pod względem specjalności, największą grupę wśród kadry doradczej stanowią doradcy ogólnorolni inaczej określani jako specjaliści pod nazwą „doradztwo rolnicze” lub technologiczne, produkcji rolnej lub łącznie produkcji i ekonomiki wsi (tabela 6). Od 1998 roku liczba doradców ogólnorolnych zmniejszała się z 1835 do 1257 osób obecnie. Liczba doradców ogółem pozostaje na porównywalnym poziomie 4090 osób w 1998 roku i 4040 obecnie. Zmniejszenie zatrudnienia nastąpiło również w grupie WGD z 605 w 1998 roku do 552 osób obecnie. Zwiększa się natomiast zatrudnienie w grupach ekonomistów i rozwoju obszarów wiejskich oraz w nowych zespołach powstałych z potrzeb odbiorców.

Tabela 6

Grupy specjalności kadry doradczej o największym zatrudnieniu i ich wykształcenie (liczba osób)

Specjalności	Specjaliści i doradcy – wykształcenie		Ogółem
	wyższe	średnie	
ogólnorolna (doradztwo rolnicze, technologiczne, produkcja rolna, produkcja i ekonomika wsi)	804	453	1257
ekonomika i organizacja gospodarstw rachunkowość rolna analizy i prognozy ekonomiczne kredytowanie rolnictwa informacja rynkowa	443	58	501
produkcja roślinna zboża i rzepak rośliny okopowe i pastewne	346	129	475
wiejskie gospodarstwo domowe agroturystyka doradztwo socjalno-bytowe wsi	188	264	452
produkcja zwierzęca bydło trzoda chlewna	280	91	371
rozwój obszarów wiejskich (przedsiębiorczość, przekształcenia) marketing i informacja rolnicza przetwórstwo rolne	196	95	291
integracja z UE i informacja programy przedakcesyjne wspólna polityka rolna	156	19	175

Nową, wzrastającą liczebnie grupą są doradcy zajmujący się zagadnieniami integracji z Unią Europejską, programami przedakcesyjnymi i WPR. Istotnym elementem wyróżniającym tę grupę jest wykształcenie. Wraz z grupą ekonomistów należą do najlepiej wykształconych (tabela 6).

Reasumując, stan zatrudnienia w doradztwie rolniczym w ostatnich latach nieznacznie zmniejszył się (tabela 7).

Tabela 7

**Zatrudnienie kadr doradczych w latach 1992-2003
(liczba osób)**

Rok	Ogółem	w tym: kadra kierownicza i doradcza
1992	5846	4597
1996	5700	4700
1998	5630	4620
2001*	4376	3551
2003	5315	4362

*Dane bez zatrudnienia w KCDRRiOW i RCDRRiOW, ogółem ok. 900 osób

Źródło: Opracowano na podstawie ankiet KCDRRiOW (z lat 1992, 1996, 1998, 2001, 2003)

Można również zauważyć, że w ciągu tych lat:

- dokonano częściowej reorganizacji doradztwa rolniczego, tzn. utworzono WODR i RCDRRiOW, ale jednocześnie powstało duże zróżnicowanie jednostek doradczych pod względem liczby zatrudnionych;
- utrzymano w zatrudnieniu kadr doradczych nieznaczną przewagę kobiet oraz poziom wykształcenia tych kadr (70% wyższe);
- pogłębia się specjalizacja, tzn. liczba doradców ogólnorolnych zmniejsza się na rzecz węższych specjalności;
- powstały nowe specjalności wynikające z aktualnych potrzeb odbiorców, np. dotyczące problematyki Unii Europejskiej.

LITERATURA

1. Pabich A. (1998): Zatrudnienie w Ośrodkach Doradztwa Rolniczego. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 3/98.
2. Pabich A. (2001): Stan zatrudnienia w Ośrodkach Doradztwa Rolniczego. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego 4/01.

DANUTA NOWAK

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

OCHRONA ZASOBÓW WODNYCH PRZED ZANIECZYSZCZENIAM I POCHODZENIA ROLNICZEGO

Celem realizowanego projektu jest wyznaczenie tzw. „obszarów szczególnie narażonych” na azotany pochodzenia rolniczego. Wiąże się to ściśle z wdrożeniem Dyrektywy Rady 91/676/EWG z 12 grudnia 1991 roku, zwanej potocznie Dyrektywą Azotanową i ochroną wód przed zanieczyszczeniami powodowanymi przez azotany.

Dla wdrożenia tej dyrektywy opracowano plan działania. Pierwszym etapem tego planu była transpozycja przepisów tej dyrektywy do prawa krajowego. Dokonano tego poprzez ustawę z dnia 18 lipca 2001 r. – Prawo wodne, które obowiązuje od 1 stycznia 2002 r. oraz poprzez dwa rozporządzenia wykonawcze Ministra Środowiska do tej ustawy z dnia 23 grudnia 2002 r. Drugi etap to wyznaczenie „obszarów szczególnie narażonych” i kolejny, przeprowadzenie programu pilotażowego na jednym wybranym takim obszarze.

Za realizację projektu ze strony polskiej odpowiada Ministerstwo Środowiska, a ze strony Unii Europejskiej rząd Wielkiej Brytanii. W ramach niniejszego projektu Ministerstwo Środowiska nawiązało ścisłą współpracę z przedstawicielami Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W dniach 21-28.06.2003 roku odbył się wyjazd szkoleniowy do Irlandii Północnej zorganizowany we współpracy polsko-brytyjskiej.

W wyjeździe uczestniczyli pracownicy: Resortu Ministerstwa Środowiska, Regionalnych Zarządów Gospodarki Wodnej, Centrów Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich oraz Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa pracujący na rzecz ochrony środowiska i rolnictwa.

Program wizyty obejmował seminaria i sesje terenowe w gospodarstwach oraz wybranych zlewniach rzek Irlandii. Podczas wizyty omówiono w zarysie szereg interesujących zagadnień dotyczących rolnictwa i jego oddziaływania na środowisko naturalne, szczególnie zasoby wodne Irlandii Północnej w powiązaniu z Dyrektywą Azotanową.

Wykładowcami ze strony irlandzkiej byli pracownicy resortów Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi ds. Zarządzania Obszarami Wiejskimi (DARD), Ministerstwa Środowiska Irlandii Północnej (DOENI) oraz pracownicy naukowci z uczelni rolniczej w Greenmount.

W pierwszym dniu spotkania uczestników zapoznano z problematyką rolnictwa irlandzkiego. Scharakteryzowano środowisko rolnicze Irlandii Północnej, przedstawiając niektóre dane z zakresu rolnictwa pod kątem statystycznym.

Irlandia Północna to obszar typowo rolniczy o powierzchni 1,3 mln. ha, z czego 80% powierzchni zajmują gospodarstwa, a 7% lasy. Średnia powierzchnia gospodarstw wynosi 36 ha, a wiek gospodarującego farmera waha się w granicach 56-58 lat. Zaledwie 25% populacji rolników stanowią osoby poniżej 45 roku życia. Ilość gospodarstw w ciągu ostatnich 40 lat zmalała prawie o połowę i liczy dzisiaj 29 tysięcy.

Gospodarstwa w Irlandii Północnej określane są mianem „rodzinnych” i przekazywane są z pokolenia na pokolenie, podobnie jak w Polsce. Nastawione są przede wszystkim na produkcję mleka, mięsa wołowego i hodowlę owiec. Mniejsze znaczenie ma trzoda chlewna i drób, chociaż w ostatnim czasie rozwinęła się w tym regionie produkcja drobiu.

Jednym z głównych problemów w Irlandii Północnej jest ochrona wód i tym zagadnieniom organizatorzy poświęcili najwięcej uwagi. Dotyczyły one: jakości wód, zjawiska eutrofizacji, monitoringu i wdrażania prawa wodnego. Omówiono również kwestie związane z zapobieganiem zanieczyszczeniom w ramach danych zlewni rzek i planowaniem gospodarką biogenami oraz podejmowaniem programów szkoleniowych dla rolników.

Wśród zagadnień będących przedmiotem regulacji prawnej w ramach ochrony wód jest między innymi ustanowienie standardów jakości wód śródlądowych, powierzchniowych i podziemnych oraz programów działań o charakterze zapobiegawczym lub interwencyjnym dotyczących ochrony wód przed określonymi rodzajami zanieczyszczeń.

Ponieważ zanieczyszczenia pochodzące ze źródeł rolniczych stanowią jedno z najpoważniejszych zagrożeń środowiska dlatego działania w tym zakresie podjęto na obszarach szczególnie zagrożonych. Reguluje to Dyrektywa Azotanowa, która zobowiązuje państwa członkowskie Unii Europejskiej do monitoringu wód powierzchniowych i podziemnych w stosunku do maksymalnej wartości granicznej 50 mg NO₃ w 1 l wody. W przypadku wystąpienia takiego poziomu zanieczyszczeń wód azotanami lub tendencji do osiągnięcia takiego poziomu, nakazuje wyznaczenie „obszarów szczególnie narażonych” w obrębie zagrożonych zlewni. Dotyczy to również wód zeutrofizowanych lub tych, które narażone są na stanie się eutroficznymi w wyniku działalności rolniczej.

Na terenie Irlandii Północnej wyznaczono 8 takich obszarów ochronnych, które są szczególnie wrażliwe na takie zanieczyszczenia. Również Polska zobo-

wiązana jest do wyznaczenia takich obszarów na swoim terenie do końca 2003 roku, na podstawie ustawy - Prawo Wodne z dnia 18 lipca 2001 roku.

Funkcjonowanie obszarów szczególnie narażonych na zanieczyszczenia związkami azotu ze źródeł rolniczych zacznie obowiązywać w Polsce w momencie przystąpienia naszego państwa do struktur Unii Europejskiej – 1 maja 2004 roku.

Ciekawa dla uczestników pobytu studialnego, była praktyczna prezentacja, biologicznych metod oceny warunków środowiska i stopienia skażenia wód, opartych na obserwacjach żywych organizmów wodnych, przedstawiona przez ekspertów irlandzkich. Przy ocenie posługiwano się opracowanym systemem (tablicą) bioindykatorów wskazujących na stan zanieczyszczenia wód powierzchniowych w krajobrazie rolniczym, który szybko pozwala ocenić stopień zanieczyszczenia wód.

Poza tym przedstawiono skutki, jakie może ze sobą nieść wadliwa gospodarka biogenami (fosforem, azotem), wyrażające się między innymi: eutrofizacją jezior na przykładzie jeziora Lough Neagh, bądź przypadkami śnięcia ryb. Omówiono też sposoby zaradzania takim sytuacjom włącznie z sankcjami karnymi nakładanymi na osoby nie stosujące się do proponowanych zaleceń, bądź celowo zanieczyszczające środowisko.

Doradztwo rolnicze w Irlandii podejmuje również działania na rzecz ochrony środowiska. Między innymi zredukowanie niekorzystnego oddziaływania fosforanów i azotanów pod kątem Dyrektywy Azotanowej. Doradztwo nakierowane jest na efektywne wykorzystanie biogenów z gospodarstwa. Przygotowany jest cały plan gospodarki biogenami, w oparciu o analizy glebowe i gotowe normatywy produkcji rolnej. Doradcy pomagają w opracowaniu takich planów.

Irlandczycy podejmują szereg działań w celu zabezpieczenia (ochrony) wód. Jednym z nich jest rozpowszechnianie zasad Dobrych Praktyk Rolniczych. Dla tego każde gospodarstwo irlandzkie zostało zaopatrzone w egzemplarz zaleceń Dobrych Praktyk Rolniczych.

Organizuje się również szkolenia dla rolników na temat: zagospodarowania odpadów z gospodarstwa. Kursy takie organizują doradcy we współpracy z pracownikami uczelni rolniczych pod patronatem Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Nadaje im się często charakter interaktywny starając się włączyć czynnie rolnika w takie szkolenie. Mają one na celu podniesienie świadomości farmerów w zakresie stosowania Dobrych Praktyk Rolniczych i ochrony środowiska. Maksyma, która przyświeca takim spotkaniom brzmi: *jestem po to, aby dbać o ziemię*. Czas organizowania kursów dostosowany jest do możliwości rolników.

Tematyka kursów obejmuje zakres: zasad Dobrych Praktyk Rolniczych, programy rolno-środowiskowe, zarządzanie odpadami z gospodarstwa, siedliskiem wokół gospodarstwa czy granicami pól.

Poza tym istnieje możliwość korzystania z programów unijnych, które wspierają przedsięwzięcia rolnicze, ale wymagane jest przy tym spełnienie określonych standardów.

Efektem współpracy polsko-brytyjskiej będzie przygotowanie programu demonstracyjnego na terenie Województwa Wielkopolskiego, który pozwoli na pilotażowe wdrożenie wymogów i zasad funkcjonowania Dyrektywy Azotanowej. Uruchomienie programu demonstracyjnego ma nastąpić we wrześniu br. Program będzie działał 12 miesięcy, a następnie zostanie poddany weryfikacji i ocenie.

Po wdrożeniu programu demonstracyjnego przewiduje się upowszechnianie go w innych regionach Polski, na terenach uznanych za obszary szczególnie narażone, gdzie z mocy prawa wymagany będzie monitoring wpływu rolnictwa na jakość wód oraz zapobieganie zanieczyszczeniu ich azotanami.

OSKAR WYSOCKI

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

ROZWÓJ INSTYTUCJONALNY NA OBSZARACH WIEJSKICH NA PRZYKŁADACH ROLNICTWA FRANCUSKIEGO

Projekt PL 0006.01.02 „Rozwój Instytucjonalny na Obszarach Wiejskich” Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi w ramach Programu PHARE zrealizowano w Polsce na przełomie marca/kwietnia 2003 r. Celem projektu było przygotowanie administracji rządowej i samorządowej do wdrażania programów na rzecz rozwoju obszarów wiejskich finansowanych z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR).

Szkolenie zorganizowane zostało w formie dwuetapowej sesji szkoleniowej przez konsorcjum w skład którego wchodziły: SOFRECO - The Societe Francaise de Realisation, dEtudes et de Conseil z Francji oraz TWIGGER CONFERENCE LTD z Polski.

Pierwszy etap, w którym między innymi uczestniczyli pracownicy Krajowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, składał się z dwóch modułów:

- Moduł 3 „Programowanie i monitorowanie środków horyzontalnych finansowanych z EFOiGR”. W ramach tego modułu przedstawiono ogólne zagadnienia dotyczące mechanizmów finansowania EFOiGR, organizację i zakres działań francuskiego oraz portugalskiego systemu instytucjonalnego w obszarze rolnictwa oraz sposoby praktycznego korzystania z konkretnych typów działań w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR).
- Moduł 4 „Zintegrowane podejście do rozwoju obszarów wiejskich i poprawa infrastruktury na tych obszarach”. W zakresie tego modułu zaprezentowano zasady i techniki budowania strategii rozwoju obszarów wiejskich w oparciu o analizy konkretnych przypadków dotyczących infrastruktury wiejskiej.

Zakończeniem drugiego etapu szkolenia była pięciodniowa wizyta studyjna na początku czerwca 2003 r. we Francji, w której uczestniczyło 21 osób z Polski, w tym: przedstawiciele z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Urzędu Wojewódzkiego, Urzędu Marszałkowskiego, Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego oraz Krajowego Centrum Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich.

W celu zróżnicowania informacji i szerszego poznania mechanizmów działania całego otoczenia instytucjonalnego rolnictwa francuskiego, odwiedziliśmy trzy sąsiadujące ze sobą departamenty: SAONE-et-LOIRE, JURA i COTE d'Or, położone w typowo rolniczym regionie jakim jest Burgundia, która słynie przede wszystkim z produkcji wysokiej jakości win oznaczonych znakiem „AOC” (kontrolowana nazwa pochodzenia), poza tym stanowi kolebkę hodowli znanego na całym świecie bydła rasy Charolais.

Program wizyty obejmował między innymi spotkanie z przedstawicielami i prezentację Krajowego Centrum ds. Zagospodarowania Struktury Gospodarstw Rolnych (CNASEA – *Centre National pour l'Amenagement des Structures des Exploitations Agricoles*), podlegającego bezpośrednio Ministerstwu Rolnictwa, Gospodarki Żywnościowej, Rybołówstwa i Rozwoju Wsi, dysponującego 16 przedstawicielstwami w regionie, które odgrywają rolę agencji płatniczej zbliżonej zakresem działań do polskiej Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Zadania CNASEA obejmują działania podejmowane zarówno bezpośrednio w sferze rolnictwa i wsi, związane z Narodowym Planem Rozwoju Obszarów Wiejskich (PDRN – *Plan de Developpement Rural National*) dotyczące m.in.: pomocy finansowej dla młodych rolników w zakładaniu pierwszego gospodarstwa (stanowi priorytet w ramach działań EFOiGR), przechodzenia na wcześniejszą emeryturę, planu modernizacji sprzętu, komasacji gruntów itd., jak również działań w sferze socjalnej oraz kwestiach związanych z zatrudnieniem i szkoleniem ludności wiejskiej.

Jednym z podstawowych celów działalności CNASEA jest wdrażanie i interwencja w zakresie rozporządzenia dotyczącego Rozwoju Obszarów Wiejskich (RDR – *Reglement de Developpement Rural*), szczególnie związanego z realizacją celów funduszy strukturalnych i tzw. środków towarzyszących WPR oraz zarządzanie środkami finansowymi w ramach tych funduszy.

Instytucją podlegającą CNASEA jest Departamentalne Zrzeszenie ds. Zagospodarowania Struktur Gospodarstw Rolnych (ADASEA – *Association Departementale pour l'Amenagement des Structures des Exploitations Agricoles*), posiadające 84 oddziały terenowe, które w strukturze organizacyjnej instytucji wspierających rolnictwo i obszary wiejskie stanowi odpowiednik polskich Ośrodków Doradztwa Rolniczego.

ADASEA bierze udział we wszystkich etapach funkcjonowania gospodarstwa rolnego, mając za zadanie zapewnić rolnikom i ich rodzinom m.in.:

- informację dotyczącą rolnictwa i jego otoczenia poprzez szkolenia, artykuły prasowe, foldery informacyjne, lokalne dyżury itp.,
- osobiste doradztwo dotyczące realizacji projektów zakładania i modernizacji gospodarstwa rolnego,
- pomoc w przygotowaniu i przekazywaniu dokumentacji organom odpowiedzialnym za realizację działań towarzyszących Wspólnej Polityce Rolnej,
- pomoc w przekwalifikowaniu zawodowym.

Na uwagę, w trakcie wizytacji poszczególnych gospodarstw rolnych z udziałem przedstawicieli ADASEA, zasługiwały relacje pomiędzy rolnikami oraz ich znajomość aktualnej sytuacji i dalszych perspektyw rozwoju tychże gospodarstw, które są wynikiem kompleksowej obsługi beneficjenta - poczynając od przekazywania rzetelnej informacji, doradztwa, poprzez przygotowanie niezbędnej dokumentacji do odpowiednich instytucji, włącznie z pozyskaniem kredytu na realizację inwestycji.

Kolejną instytucją prezentowaną polskiej grupie studyjnej była Spółka ds. Zagospodarowania Gruntów Rolnych i Obszarów Wiejskich (SAFER – *Societe dAmenagment Foncier et dEtablissement Rural*), zajmującą się zagospodarowaniem gruntów rolnych, na wzór której została stworzona obecnie działająca w Polsce - Agencja Nieruchomości Rolnych. Zgodnie z ustawą SAFER ma możliwość skorzystania z prawa pierwokupu gruntów w szczególności jeżeli transakcja dotyczy:

- poprawy struktury wielkościowej gospodarstwa,
- zakładania gospodarstwa przez młodego rolnika,
- zwiększenia lesistości,
- zachowania rodzimego charakteru gospodarki rolnej,
- spekulacji ziemią.

Od momentu powiadomienia przez notariusza o zamiarze dokonania transakcji, SAFER ma dwa miesiące na podjęcie decyzji co do ewentualnego skorzystania z prawa pierwokupu. Z relacji przedstawicieli wynikało, że SAFER tylko w niewielkim stopniu korzysta ze swojego prawa pierwokupu, interwencje tego typu dotyczą zaledwie 5% wszystkich transakcji.

Bardzo ważnym instytucjonalnym ogniwem w obszarze rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich są banki. Do najpotężniejszej spółdzielczej instytucji bankowej, zaprezentowanej naszej grupie należy zaliczyć bank CREDIT AGRICOLE. Bank ten dysponuje 44 oddziałami regionalnymi oraz ponad 7 tys. oddziałów terenowych, obsługując w ciągu roku ponad 16 mln klientów. Udział rolnictwa w strukturze kredytowania inwestycji jest niewielki (15%), większość realizowanych kredytów koncentruje się przede wszystkim na finansowaniu zakupu mieszkań oraz przedsięwzięć komercyjnych. Bank poza działalnością kredytową

prowadzi również obsługę depozytów, a także zajmuje się ubezpieczeniami osobowymi i majątkowymi. Warto podkreślić, że polityka kredytowa banku w ramach inwestycji w rolnictwie, szczególnie uprzywilejowuje młodych rolników, jak również rolników działających na tzw. obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW) w postaci odpowiednio niższego oprocentowania kredytów. W oparciu o osiągnięcia i doświadczenia tego francuskiego banku warto byłoby zbudować konkretną i „przyjazną” ofertę systemu kredytowania największych beneficjentów funduszy UE.

Z obserwacji instytucjonalnego systemu wsparcia, rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich we Francji, wynika że skuteczna organizacja wymaga nawiązania ścisłej współpracy pomiędzy strukturami doradztwa rolnego, instytucjami odpowiedzialnych za wdrażanie i realizację Wspólnej Polityki Rolnej, jak i całego systemu bankowości spółdzielczej w Polsce. Jednocześnie w ramach tych działań, wzorem wieloletnich doświadczeń poszczególnych instytucji, warto przeszczepiać wypracowane i sprawdzone modele organizacyjne oraz schematy działań (przykład Agencji Nieruchomości Rolnych), tak aby szybko i skutecznie przygotować się do konfrontacji z polityką rolną UE. Leży to zarówno w interesie rolnika, jego doradcy, jak i całego polskiego społeczeństwa.

ADRIANNA BOLEWICZ-TATKA

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

WYNIKI XI EDYCJI KONKURSU NA „NAJLEPSZE WYDAWNICTWO OŚRODKÓW DORADZTWA ROLNICZEGO I REGIONALNYCH CENTRÓW DORADZTWA ROZWOJU ROLNICTWA I OBSZARÓW WIEJSKICH W 2002 ROKU”

Organizatorem XI edycji konkursu na „Najlepsze wydawnictwo ODR i RCDRRiOW w 2002 roku” było Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu.

Konkurs prowadzono w dwóch kategoriach:

I - Najlepsze czasopismo periodyczne

II - Najlepsze wydawnictwo tematyczne

Do tegorocznej edycji konkursu swoje uczestnictwo zgłosiły 22 redakcje. Zgodnie z regulaminem nadesłały one dwa egzemplarze wydawanego czasopisma w 2002 r., wskazane przez Komisję Konkursową (z miesięcy maj i wrzesień).

W kategorii najlepsze czasopismo periodyczne zgłoszono czasopisma z następujących ośrodków: RCDRRiOW Barzkowice, WODR Boguchwała, WODR Bratoszewice, WODR Gdańsk, ODR Kalsk, WODR Lublin zs. Końskowola, WODR Lublin zs. w Końskowoli O/Grabanów, WODR Lublin zs. w Końskowoli O/Rejowiec, WODR Lublin zs. w Końskowoli O/Sitno, ODR Koszalin, ODR Mikołów, WODR Modliszewice, WODR Olsztyn, RCDRRiOW Poświętne, WODR Poznań, RCDRRiOW Przysiek, RCDRRiOW Stare Pole, DWODR Świdnica, WPODR Szepietowo, WODR Warszawa, RCDRRiOW Wrocław i ODR Zarzeczewo.

Do konkursu w kategorii najlepsze wydawnictwo tematyczne udział zgłosiło 15 wydawców, którzy nadesłali po jednym wydawnictwie tematycznym, zgodnie z wymaganiami regulaminowymi Konkursu. W Konkursie wzięty udział: RCDRRiOW Barzkowice, WODR Boguchwała, WODR Bratoszewice, WODR Gdańsk, ODR Koszalin, ODR Mikołów, WODR Modliszewice, WODR Olsztyn,

RCDRRiOW Poświętne, RCDRRiOW Przysiek, RCDRRiOW Stare Pole, WPODR Szepietowo, WODR Warszawa, RCDRRiOW Wrocław i ODR Zarzeczewo.

Wykaz czasopism i wydawnictw tematycznych zgłoszonych do konkursu:

Lp.	Nazwa ODR/RCDRRiOW	I KATEGORIA „Najlepsze czasopismo periodyczne” Tytuł czasopisma	II KATEGORIA „Najlepsze wydawnictwo tematyczne” Tytuł wydawnictwa
1.	RCDRRiOW Barzkowice	Aktualności Rolnicze	<i>Jak sadzić las?</i>
2.	WODR Boguchwała	Biuletyn Informacyjno -Handlowy	<i>Chów i użytkowanie strusi</i>
3.	WODR Bratoszewice	Rada	<i>O zachowaniu się przy stole</i>
4.	WODR Gdańsk	Pomorski Poradnik Rolniczy	<i>Dla małych i wielkich. Możli- wości i źródła finansowania przedsięwzięć na obszarach wiejskich</i>
5.	ODR Kalsk	Lubuski Informator Rolniczy	–
6.	WODR w Lublinie zs. w Koriskowoli	Aktualności Rolnicze-Rynek	–
7.	WODR w Lublinie zs. w Koriskowoli O/Grabanów	Doradztwo Rolnicze	–
8.	WODR w Lublinie zs. w Koriskowoli O/Rejowiec	Rolnicze Wieści	–
9.	WODR w Lublinie zs. w Koriskowoli O/Sitno	Zamojska Gazeta Rolnicza	–
10.	ODR Koszalin	Magazyn Rolniczy Aura	<i>Poradnik dla producenta mleka. Jak sprostać stan- dardom Unii Europejskiej</i>
11.	ODR Mikołów	Katowickie Aktualności Rolnicze	<i>Biomasa i jej wykorzystanie na cele energetyczne</i>
12.	WODR Modliszewice	Aktualności Rolnicze	<i>Groch, odmiany, agrotechnika</i>
13.	WODR Olsztyn	Bieżące Informacje	<i>Nasze domowe, stare i nowe</i>
14.	RCDRRiOW Poświętne	Informator RCD Poświętne	<i>Czy biomasa - odnawialne źródło energii - jest szansą dla polskiego rolnictwa w aspekcie integracji z UE</i>
15.	WODR Poznań	Poradnik Gospodarski	–
16.	RCDRRiOW Przysiek	Informator Rolniczy	<i>Rozpylacze do opryskiwaczy polowych</i>
17.	RCDRRiOW Stare Pole	WIO Wiadomości, Informacje, Opinie	<i>50 lat w służbie doradztwa</i>
18.	Dolnośląski WODR Świdnica	Dolnośląski Informator Rolniczy	–
19.	WPODR Szepietowo	Wiadomości Rolnicze	<i>Katalog - Drobną przedsię- biorczość. Rękodzieło ludowe</i>
20.	WODR Warszawa	Wiś Mazowiecka	<i>Biomasa jako alternatywne źródło energii</i>
21.	RCDRRiOW Wrocław	Rolniczy Rynek	<i>Uprawa winorośli</i>
22.	ODR Zarzeczewo, ODR Minikowo, Kujawsko-Pomorska Izba Rolnicza	Wiś Kujawsko-Pomorska	<i>Rolnictwo polskie na tle rolnictwa Unii i innych krajów kandydujących</i>

Uroczyste ogłoszenie wyników konkursu na „Najlepsze wydawnictwo ODR i RCDRRiOW w 2002 r.”, połączone z seminarium pt.: „Dziennikarskie i marketingowe formy promocji mediów”, odbyło się 24-25.06.2003 r. w KCDRRiOW Oddział w Poznaniu.

Komisja Konkursowa w składzie:

- **Przewodniczący:** Edward Lewandowski (*redaktor naczelny czasopisma „Farmer”*);
- **Członkowie:** Barbara Odrobińska (*główny specjalista w Departamencie Rozwoju Wsi MRiRW*), Adrianna Bolewicz-Tatka (*kierownik Działu Informacji Programów i Wydawnictw KCDRRiOW O/Poznań*), Andrzej Kasperowicz (*redaktor czasopisma „Agro Serwis”*), Leon Wawreniuk (*redaktor naczelny czasopisma „Agrobazar”*), wyłoniła zwycięzców w poszczególnych kategoriach.

Kategoria - NAJLEPSZE CZASOPISMO PERIODYCZNE

I MIEJSCE „WIO. Wiomości, Informacje, Opinie”

RCDRRiOW Stare Pole.

II MIEJSCE „Aktualności Rolnicze” *RCDRRiOW Barzkowice.*

II MIEJSCE „Więś Mazowiecka” *WODR Warszawa.*

III MIEJSCE „Aktualności Rolnicze – Rynek” *WODR w Lublinie
zs.w Końskowoli.*

WYRÓŻNIENIE *w tej kategorii otrzymały:*

„Poradnik Gospodarski” *WODR Poznań.*

„Wiomości Rolnicze” *WPODR Szepietowo.*

Kategoria - NAJLEPSZE WYDAWNICTWO TEMATYCZNE

I MIEJSCE nie przyznano.

II MIEJSCE „Poradnik dla producenta mleka. Jak sprostać
standardom Unii Europejskiej” - *ODR Koszalin.*

III MIEJSCE „O zachowaniu się przy stole” - *WODR Bratoszewice.*

WYRÓŻNIENIE *w tej kategorii otrzymało wydawnictwo:*

„Nasze domowe stare i nowe” *WODR Olsztyn.*

Jury postanowiło przyznać nagrodę specjalną w tej kategorii. Otrzymała ją opracowanie: „50 lat w służbie doradztwa” *RCDRRiOW Stare Pole.*

Komisja Konkursowa zaproponowała ponownie tematykę unijną jako priorytetową do oceny za rok 2003, a w szczególności zagadnienia dotyczące:

- podejmowania tematów przygotowujących rolników do funkcjonowania w realiach Unii Europejskiej,
- popularyzacji konkretnych zapisów z Traktatu Akcesyjnego.

Konkurs jako forma współzawodnictwa wydawców, w połączeniu z organizowanymi warsztatami dziennikarskimi, przyczynia się niewątpliwie do podwyższania poziomu merytorycznego i edytorskiego wydawanych czasopism i publikacji.

Kontynuacja tej formy oddziaływania na jakość wydawanych czasopism wydaje się potrzebna i trudna do przecenienia. Świadczy o tym ogromne zainteresowanie ze strony redakcji i wydawców .

Duży nakład wydawanych przez ośrodki doradztwa rolniczego czasopism stwarza możliwości szerokiego informowania rolników i mieszkańców wsi o różnych aspektach przygotowywania do akcesji jak i funkcjonowania rolnictwa i wsi po akcesji z UE.

Zwycięzcom konkursu gratulujemy i życzymy kolejnych sukcesów, a wszystkim uczestnikom dziękujemy za udział i zapraszamy, w roku 2004, na kolejną edycję konkursu.

NOWOŚCI WYDAWNICZE

Odnowa wsi perspektywą rozwoju obszarów wiejskich w Polsce. Ryszard Wilczyński. Red. Adam Futymski. Wyd. II, zrealizowane przez Fundację Fundusz Współpracy i Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu. Poznań 2003, ss. 171.

Pierwsze wydanie książki, trzy lata temu, cieszyło się dużym zainteresowaniem. Jej wydanie spopularyzowało koncepcję odnowy wsi, stanowiło zachętę i pomoc dla inspiratorów programów odnowy wsi, które podjęto w kilku województwach. Obecnie, gdy odnowa wsi została wpisana do Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwoju obszarów wiejskich” pod nazwą „Odnowa wsi oraz zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego” KCDRRiOW Oddział w Poznaniu wystąpiło z inicjatywą II wydania publikacji.

Dobre przykłady wdrażania programu, m.in. w województwie opolskim sprawiły, że odnowa wsi staje się realną perspektywą rozwoju obszarów wiejskich. Od 2004 roku program odnowy wsi znajdzie wsparcie z Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej. Opracowanie zawiera wiele praktycznych wskazówek, m.in. metodykę budowy planu rozwoju i programu odnowy wsi, cele działania, kryteria wyboru projektów, sposób opracowania wniosków, opis systemu wdrażania, zakres udzielanej pomocy z Funduszy UE. Autor i wydawcy publikacji mają nadzieję, że przyczyni się ona do wzbogacenia toczzonej w Polsce dyskusji na temat rozwoju obszarów wiejskich, a także stanie się inspiracją i pomocą przy wdrażaniu programów odnowy wsi w wielu regionach.

Przewodnik dla ubiegających się o dofinansowanie inwestycji w gospodarstwach rolnych z Programu SAPARD. Wyd. II – uzupełnione i zaktualizowane. Autorzy zespół pracowników KCDRRiOW Oddział w Poznaniu. Wydawca EKSPERT-SITR Sp. z o. o., Koszalin 2003, ss. 80.

Publikacja, współfinansowana ze środków Unii Europejskiej, jest zaktualizowanym bardzo syntetycznym przewodnikiem dla wszystkich ubiegających się o środki wsparcia rozwoju obszarów wiejskich z Funduszy UE.

W publikacji opisano szczegółowo warunki i zasady korzystania z dofinansowania inwestycji w gospodarstwach rolnych w ramach Działania 2: m.in. kto może ubiegać się o pomoc finansową, warunki uzyskania, procedury, formy pomocy, szczegółowe warunki pomocy w przypadku modernizacji produkcji mleka, bydła mięsnego, trzody chlewnej, produkcji owczarskiej i drobiu. Podano instrukcję wypełniania wniosku przez zainteresowanych pomocą finansową, wymagane dokumenty, opis sposobu sporządzania biznes planu.

Opisano podstawowe wymagania dotyczące ochrony środowiska w gospodarstwach ubiegających się o dofinansowanie z Programu SAPARD. Instrukcja zawiera również podstawowe wymagania dobrostanu zwierząt w gospodarstwach dotyczące budynków dla bydła, dla owiec, trzody chlewnej i dla poszczególnych gatunków drobiu. Wymagania te zawarto w bardzo syntetycznych 33 tabelarycznych opracowaniach. Przewodnik wzbogacono spisem literatury źródłowej, obowiązujących Rozporządzeń Rady Ministrów, MRiRW, ARiMR.

Grupy producentów rolnych. Przykłady zorganizowanej działalności rolników. Autorzy zespół w składzie: Andrzej Dominik, Paweł Gąsiorek, Mirosława Miłośławska, Wiesława Nowak, Mirosława Waliszewska, Ryszard Zarudzki. Wyd.: KCDRRiOW Oddział Poznaniu, Poznań 2003, ss. 58.

Korzyści wynikające ze zorganizowania się rolników w grupy producentów w związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej są niezaprzeczalne. Zwiększy się pomoc finansowa dla tych grup. Państwo zainteresowane jest powstawaniem grup producentów, które mogą poprawić konkurencyjność polskiego rolnictwa.

Na koniec lipca 2003 roku zostało zarejestrowanych w Polsce 37 grup producentów rolnych w branżach: zboża, trzoda, drób, warzywa, owoce, owoce i warzywa dla przetwórstwa, owce, mleko, chmiel, kozy, burak cukrowy. W trakcie rejestracji jest ok. 50 grup, łącznie w Polsce istnieje wpisanych i nie wpisanych około 413 grup. Udział grup producentów rolnych w rynku produktów rolnych wynosi średnio w państwach UE 40% (najwięcej w Holandii – 71%, Francji 55% i Hiszpanii 50%) w Polsce natomiast niecały 1%.

Publikacja niniejsza ma na celu pokazanie pozytywnych przykładów funkcjonowania różnych form organizacyjnych wspólnego gospodarowania. 18 opisanych przykładów zrzeszeń, stowarzyszeń, spółdzielni producentów, przedsiębiorstw, spółek i grup funkcjonujących w różnych województwach na zachęcić rolników do podjęcia wspólnej działalności.

Informator 2003 o wynikach badań naukowych przeznaczonych do upowszechniania. Wyd. Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich Oddział w Poznaniu. Poznań 2003.

Jest to kolejna edycja, cyklicznie wydawanego przez KCDRRiOW Oddział w Poznaniu, dla potrzeb doradztwa, informatora o zakończonych pracach badawczych w 2002. Informacje o tematach badawczych przeznaczonych do upowszechniania w praktyce rolniczej i na obszarach wiejskich zebrano w jednostkach badawczo-rozwojowych, uczelniach rolniczych i innych placówkach naukowych. Tematy badawcze pogrupowano w Informatorze w czterech częściach tematycznych:

- **produkcja roślinna** ss. 38
- **produkcja zwierzęca** ss. 27
- **ogrodnictwo** ss. 112
- **przetwórstwo, środowisko** ss. 30.

Całość Informatora 2003 zawiera 138 tematów, możliwych do bezpośredniego zastosowania w produkcji, z korzyściami ekonomicznymi i organizacyjnymi.

Zamieszczone w Informatorze syntetyczne opisy tematów prac badawczych zawierają: wyniki badań, efekty, wnioski dla praktyki, miejsce wdrożenia, wykaz publikacji związanych z danym tematem.

Dla osób zainteresowanych szerszymi informacjami o wybranych tematach lub zainteresowanych instrukcjami wdrożeniowymi podano adresy jednostek badawczych i numery telefonów.

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 (zalecany Word 97.0 i wersje nowsze);
 - dopuszczalna objętość prac do 20 000 znaków;
 - ewentualne rysunki tabel i wykresy dołączone w oddzielnych plikach. Rysunki wyłącznie w plikach źródłowych, a tabele i wykresy najlepiej w programach Word, Excel i CorelDraw w formacie B5;
 - 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