

Zagadnienia Doradztwa Rolniczego

KWARTALNIK

1'05(41)

**CENTRUM DORADZTWA ROLNICZEGO
ODDZIAŁ W POZNANIU**

Wydawca:

Centrum Doradztwa Rolniczego
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 Kukuła, 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. Chytek, R. Jaworski, W. Kujawiński,
E. Matuszak, R. Sass, A. Swulińska-Katulaska, S. Zawisza,
D. Pruss Głowačka (sekretarz redakcji)

Projekt graf., skład komputerowy:

Alicja Zygmantowska

Druk:

Centrum Doradztwa Rolniczego
Oddział w Poznaniu
Zlecenie nr 18/2005, nakład 800 egz.

SPIS TREŚCI

| | |
|---|---|
| EUGENIUSZ K. CHYŁEK: Polska członkiem Stałego Komitetu ds. Badań w Rolnictwie w ramach Komisji Europejskiej | 7 |
|---|---|

ARTYKUŁY

| | |
|--|----|
| BOGDAN M. WAWRZYŃIAK, BOLESŁAW WOJTASIK: Rolnicy polscy po roku funkcjonowania w Unii Europejskiej | 15 |
| BARBARA KUTKOWSKA, IWONA ANTOSZ-KOŁCZ: Zbożowa grup producentów rolnych na Dolnym Śląsku – studium przypadku | 25 |
| MARTA DOMAGALSKA-GRĘDYS: Działalność grupowa producentów owoców miękkich na przykładzie wybranych gmin powiatu tarnowskiego | 33 |
| PIOTR BÓRAWSKI, ANETA BEŁDYCKA-BÓRAWSKA: Wpływ majątku trwałego na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych na przykładzie województwa podlaskiego | 43 |
| MARIA GRZYBEK: Wiedza a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich | 53 |
| TERESA MIŚ: Rola doradztwa w kreowaniu pozarolniczej działalności gospodarczej | 61 |
| DARIUSZ ZAJĄC: Stan i uwarunkowania rozwoju działalności pozarolniczej w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich o zróżnicowanym położeniu geograficznym | 71 |
| IZABELA KURTYKA: Uwarunkowania infrastrukturalne usług w gospodarstwach agroturystycznych (na przykładzie Dolnego Śląska) | 80 |
| MICHAŁ TRZĘSOWSKI: Rynek pomidorów spod osłon w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej | 87 |

INFORMACJE

| | |
|--|-----|
| EDWARD KRZYWY, MIROSŁAW RAKOW: Nawozy typu „KOMPLEKSOR” | 97 |
| MARTA BŁĄD: Odnowa wsi – istota i sposób jej urzeczywistniania | 102 |
| NOWOŚCI WYDAWNICZE | 106 |

TABLE OF CONTENTS

| | |
|--|---|
| EUGENIUSZ K. CHYŁEK: Poland as the member of Standing Committee on Agricultural Research (SCAR) within the European Commission | 7 |
|--|---|

ARTICLES

| | |
|---|----|
| BOGDAN M. WAWRZY尼亚K, BOLESŁAW WOJTASIK: Polish farmers after joining the EU | 15 |
| BARBARA KUTKOWSKA, IWONA ANTOSZ-KOŁCZ: Activity of cereals producers groups in the Lower Silesia region - the case study | 25 |
| MARTA DOMAGALSKA-GRĘDYS: Soft fruit group producers on the example of some communities from the Tarnów district | 33 |
| PIOTR BÓRAWSKI, ANETA BĘLDYCKA-BÓRAWSKA: The impact of fixed assets on farms economic results on the basis of Podlaskie voivodeship | 43 |
| MARIA GRZYBEK: The knowledge resources and entrepreneurship in rural areas | 53 |
| TERESA MIŚ: The role of advisory service in creation of non-agricultural activities by farmers | 61 |
| DARIUSZ ZAJĄC: The state and conditions of development of non-agricultural activities in communes with diverse geographical position in the Podkarpackie province | 71 |
| IZABELA KURTYKA: Infrastructural conditions of services in agrotouristic farms (on the example of Lower Silesia region) | 80 |
| MICHAŁ TRZĘSOWSKI: Market of tomatoes cultivated under covers after Poland accession to European Union | 87 |

INFORMATION

| | |
|--|-----|
| EDWARD KRZYWY, MIROSLAW RAKOW: „KOMPLEKSOR” - types fertilizers..... | 97 |
| MARTA BŁĄD: The village renewal – the idea and the manner of its realization | 102 |
| PUBLISHING NEWS | 106 |

Łączymy się w smutku z powodu śmierci Ojca Świętego Jana Pawła II

Ojcu Świętemu nie były także obce sprawy rolnictwa polskiego, o czym świadczy m.in. fragment Katechezy podczas Audiencji Generalnej na Placu Św. Piotra w dniu 2 września 1998 r., nadal aktualnej i wyznaczającej nowe kierunki pracy rolnictwa i wsi, jak również pomocy doradczej.*



„Wiele zniekształceń życia wiejskiego znajduje swe źródło w podrzędnym statusie rolnika jako pracownika i jako obywatela. Dlatego też model chłopa lub chłopa-robotnika, pracującego z małym skutkiem a ponad siły, winien być zastąpiony modelem wydajnego i niezależnego producenta, świadomego i umiejącego korzystać, nie gorzej niż inni, z dóbr kultury, i zdolnego do jej pomnażania. W ostatnich latach wiele zmieniło się na lepsze w obrazie polskiej wsi. Słowa te jednak nie utraciły całkowicie swojej aktualności.

Narastają nowe problemy, wobec których staje siewca, zniwiarz i hodowca. Rolnictwo polskie nadal potrzebuje wszechstronnej pomocy. Potrzeba zaangażowania wielu środowisk, aby mozolna praca ludzi ziemi była społecznie dowartościowana i by nieustannie dokonywał się materialny i duchowy rozwój wsi. W tym wspólnym dziele niezbędny jest również wkład uczonych, doradców w wielu dziedzinach”.

* w audiencji wzięło udział m.in. ponad 80 pracowników ośrodków doradztwa rolniczego z całej Polski oraz pracownicy uczelni rolniczych.

Źródło: Przesłanie Jego Świątobliwości Ojca Świętego Jana Pawła II do rolników i pracowników doradztwa rolniczego. „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1998, nr 3, s. 6.

EUGENIUSZ KAROL CHYŁEK
Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Ekspert wiodący ds. Badań Naukowych w Rolnictwie
w ramach Stałego Komitetu ds. Badań Naukowych w Rolnictwie

POLSKA CZŁONKIEM STAŁEGO KOMITETU DS. BADAŃ W ROLNICTWIE W RAMACH KOMISJI EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Szczegółowe rozwiązania instytucjonalne w zakresie koordynacji polityki europejskiej przyjęte w państwach członkowskich sprowadzają się do umiejscowienia głównego organu koordynującego i kreującego politykę europejską w odrębnej instytucji lub urzędzie. Niezależnie od zadań i kompetencji instytucji koordynującej, w wielu państwach proces koordynacji wspomagają specjalne ciała – przeważnie międzyresortowe, przybierające formy komitetów, komisji czy grup roboczych. Nowe wyzwania związane z integracją Polski z Unią Europejską oraz postępującym procesem globalizacji, a także zmianą hierarchii celów w ramach poszczególnych funkcji nauki spowodowały konieczność przeprowadzenia szeregu reform. Ich realizacja powinna wiązać się z konkretnymi zmianami w procedurach tworzenia polityki naukowo-technicznej i naukowej w sektorze rolnym oraz w prawie dotyczącym zasad finansowania nauki i wspierania działalności innowacyjnej.

2. Badania naukowe w rolnictwie na rzecz rozwoju Europejskiej Przestrzeni Gospodarczej

Stały Komitet ds. Badań w Rolnictwie (Standing Committee on Agricultural Research (SCAR)) ustanowiony został na podstawie Rozporządzenia EEC nr 1728/74 z dnia 27 czerwca 1974 roku, jako organizacja koordynująca badania na rzecz rolnictwa w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. W 1981 roku kiedy uruchomiono Europejskie Programy Ramowe (PR), Dyrektoriat Generalny Rolnictwa (DG Agriculture), w strukturach którego funkcjonował SCAR, wykorzystywał Komitet ds. Badań w Rolnictwie jako organizację, której zadaniem

było określenie programów i priorytetów badawczych oraz udział w wymianie informacji i konsultacji między państwami członkowskimi w zakresie priorytetów gospodarczych i powiązanych z nimi priorytetów naukowych. Na spotkaniu Rady Rolnictwa 19 lipca 2004 roku Komisarz Busquin poinformował o przeniesieniu SCAR z DG Agriculture do DG Research, prosząc jednocześnie, by Ministrowie Rolnictwa krajów członkowskich zapewnili wsparcie dla SCAR. Zdaniem Komisarza Busquin Komitet w nowej strukturze organizacyjnej będzie miał do spełnienia bardzo ważną rolę koordynacji nauki rolniczej wspierającej rozwój Europejskiej Przestrzeni Gospodarczej, zgodnie z założeniami strategii Lizbońskiej. Realizując powyższe ustalenia Dyrektoriat Generalny badań przygotował spotkanie.

W pierwszych dniach lutego 2005 roku odbyło się inauguracyjne posiedzenie Stałego Komitetu ds. Badań w Rolnictwie (Standing Committee on Agricultural Research (SCAR)) w nowej strukturze organizacyjnej i w rozszerzonym składzie 25 krajów członkowskich [Draft Working... 2005]. Mimo, że było to 79 spotkanie SCAR, miało ono wyjątkowe znaczenie ze względu na fakt uczestnictwa w tym spotkaniu przedstawicieli nowych członków Unii Europejskiej, po jej rozszerzeniu w 2004 roku. Polskę w SCAR reprezentują: w imieniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi dr inż. Eugeniusz K. Chyłek oraz w imieniu Ministra Nauki i Informatyzacji prof. dr hab. Marek Świtoński.

Porządek obrad obejmował zapoznanie się delegatów z raportem przedstawicieli Holandii, która w ramach ostatniej prezydencji przygotowała opracowanie dotyczące „*Współpracy funduszy naukowych i programów zarządzania w ramach rolnictwa, żywności, rozwoju obszarów wiejskich i rybołówstwa w Unii Europejskiej*”. Podstawowymi zagadnieniami badawczymi uznanymi za ważne z punktu widzenia przyszłych zmian w polityce naukowej – powiązanej z gospodarką w obszarze: rolnictwa, żywności, rozwoju wsi i rybołówstwa, powinny być:

1. Zrównoważona produkcja gospodarstw rolniczych;
2. Zrównoważona produkcja żywności i produktów nieżywnościowych;
3. Ekonomiczno-społeczne aspekty rozwoju obszarów wiejskich:
 - produktywność rolnictwa,
 - konkurencyjność rolnictwa i pokrewnych gałęzi,
 - zatrudnienie na obszarach wiejskich,
 - dochody ludności,
 - jakość życia ludności wiejskiej i rolniczej.
4. Technologie, w tym:
 - biotechnologia,
 - inżynieria genetyczna,
 - genetyczne modyfikowanie organizmów (GMO's),
 - technologie informatyczne,
 - technologie komunikacyjne,

- ekonomika odżywiania,
- nanotechnologie,
- technologie molekularne,
- nasiennictwo, nauka o nasionach.

5. Ochrona i zdrowie zwierząt;

6. Działania wspierające politykę badań rolniczych oraz wsparcie polityki opartej na wiedzy:

- reforma wspólnej polityki rolnej,
- globalizacja,
- globalne rynki żywności.

7. Istotne kierunki badań dotyczyć też powinny:

- bioróżnorodność i biologiczne bezpieczeństwo,
- stan zdrowotny roślin,
- ochrona gleb,
- zmiany klimatyczne oraz ich wpływu na środowisko roślin i zwierząt.

Dyrektor Generalnego Dyrektoriatu Rolnictwa pan J. Bensted-Smith przedstawił możliwości współpracy i potrzeb kierowanych w stronę badań w ramach reformy Wspólnej Polityki Rolnej. Pan L. Bochereau, szef wydziału w Dyrektoracie Generalnym Badań przedstawił uwarunkowania aktywnego wykorzystywania funduszy Komisji Europejskiej, współczesne kierunki rozwoju oraz przyszłe trendy w sferze badań. Pierwszy dzień obrad zakończony został dyskusją o współpracy między państwami członkowskimi, bazującą na przedstawionych materiałach. Dyskutanci zwrócili uwagę na:

- konieczność sformułowania propozycji tematów badawczych i zasad współpracy w ramach programu pilotażowego, obejmującego zestaw celów i misji SCAR, z zakresu badań rolniczych w 7 Programie Ramowym Unii Europejskiej;
- konieczność koncentracji wysiłków na celach głównych agendy badań SCAR, w ramach programów badawczych ERA i ERA-NET oraz platform technologicznych;
- konieczność podjęcia ścisłej współpracy i pełnej koordynacji programów wspierających realizację misji SCAR;
- realizację programów interdyscyplinarnych składających się z kilku lub kilkunastu programów cząstkowych;
- konieczności wsparcia socjo-ekonomicznych aspektów badań, w których zostałyby uwzględnione ekonomiczne uwarunkowania polityki społecznej, w tym systemu edukacji przygotowującej mieszkańców obszarów wiejskich do kierunków zmian w rolnictwie;
- znaczenie istniejącej infrastruktury badawczej oraz jej znaczenia w realizacji badań i programów badawczych;

- konieczność udroźnienia wymiany informacji między państwami członkowskimi i jej instytucjami naukowymi.

Drugi dzień obrad poświęcony był dyskusji o zasadności powoływania grup roboczych w ramach SCAR. Z dyskusji wynikało, że zasadnym jest określenie warunków powoływania grup roboczych i ich składu. Uznano, że grupy robocze, uaktywniane będą w zależności od potrzeb, a nominacje na członków do ich składu będą przekazywane przez zainteresowane państwa *at hoc*. Ustalono, że w trybie roboczym powołane zostaną grupy, które powinny zająć się opracowaniem materiałów dotyczących:

- nowej agendy badawczej dla SCAR, obejmującej warunki współpracy międzynarodowej oraz między innymi zagadnienia rozwoju obszarów wiejskich oraz agro-leśnictwa,
- naukowego wsparcia Wspólnej Polityki Rolnej,
- mapy rozwoju badań w rolnictwie w celu aktywizacji potencjału Europy,
- warunków wykorzystania infrastruktury badawczej.

Obrady SCAR zakończyły się ustaleniem terminu następnego spotkania, które odbędzie się już w ramach prezydencji Luksemburga w czerwcu 2005 roku. Na tym spotkaniu, między innymi w celu przybliżenia wszystkim członkom ASCAR sytuacji w krajach członkowskich, zostaną przedstawione prezentacje obejmującą strukturę zarządzania i finansowania badań w czterech krajach: w Hiszpanii, Szwecji, Słowacji i w Polsce.

3. Organizacja nauki polskiej w sektorze rolnym

W Polsce badania w obszarze rolnictwa, rozwoju wsi i rynków rolnych są realizowane we wszystkich typach placówek naukowo-badawczych [Chyłek 2005]. Po pierwsze są prowadzone w uczelniach wyższych podległych Ministrowi Edukacji Narodowej i Sportu, po drugie w placówkach naukowych podległych Polskiej Akademii Nauk, a po trzecie przede wszystkim w jednostkach badawczo-rozwojowych podległych Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi, a także w mniejszym wymiarze Ministrom: Gospodarki, Środowiska oraz Zdrowia. Przygotowanie i realizacja polityki naukowo-technicznej wchodzi w zakres kompetencji Ministra Nauki i Informatyzacji. Finansowanie badań naukowych z budżetu państwa jest realizowane przede wszystkim za pośrednictwem Ministerstwa Nauki i Informatyzacji, a także ze środków pozabudżetowych. Część jednostek, prowadzących badania w obszarze rolnictwa, pozyskuje niewielkie kwoty z dotacji budżetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi na postęp biologiczny, utrzymanie rezerwy genetycznej, na ocenę hodowlaną i użytkową, monitoring jakości gleb, wody i roślin, produktów rolniczych i spożywczych, na zwalczanie zaraźliwych i zakaźnych chorób zwierząt gospodarskich oraz inne zadania niezbędne resortowi do prowadzenia prawidłowej polityki rolnej. Ten

stan organizacyjny, jak i sposób finansowania badań określony w ustawie z dnia 8 października 2004 roku „o zasadach finansowania nauki” nie zapewnia rozwiązań, w których Minister Rolnictwa miałby znaczącą rolę w ustanawianiu i realizacji polityki naukowo-technicznej w obszarze rolnictwa, rynków rolnych i wsi [Chyłek 2004].

Dokument „Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa” przedstawia harmonogram zwiększania środków budżetowych na naukę oraz proponuje liczne mechanizmy stymulowania inwestycji w B+R ze źródeł pozabudżetowych (rozwiązania podatkowe, *venture capital*, montaż publiczno-prywatny). W dokumencie tym przedstawiono również koncepcje Tworzenia Regionalnych Strategii Innowacji, co powinno być jednym z działań mających na celu poprawienie efektywności wykorzystania funduszy strukturalnych. Autorzy dokumentu stwierdzili również, że zwiększenie finansowania bez przeprowadzenia reform systemu nauki mogłoby jednak nie przynieść spodziewanych rezultatów. Dlatego też proponuje się szereg zmian, polegających m.in. na: zmianie systemu ewaluacji badań i jednostek naukowych, tak aby promować te o najlepszej jakości i ukierunkowane na działania praktyczne oraz przeprowadzeniu restrukturyzacji jednostek naukowych (w szczególności jbr). Służyć temu ma między innymi uchwalona w 2004 roku przez Parlament RP, ustawa o zasadach finansowania nauki, która znosząc Komitet Badań Naukowych, z dniem wejścia w życie w dniu 5 lutego 2005 roku wzmocniła rolę Ministra Nauki i Informatyzacji w formułowaniu i realizacji polityki naukowej i naukowo-technicznej państwa oraz sposobie jej finansowania.

Ważne – dla rozwoju badań w Polsce, w tym również badań rolniczych – jest to, że zgodnie z założeniami Strategii Lizbońskiej do 2010 roku nakłady na rozwój nauki i badań powinny wzrastać do około 3% PKB budżetu państw Unii Europejskiej. Ten sposób podejścia do finansowania badań, mimo że niezwykle trudny w realizacji, powinien doprowadzić do rozwoju gospodarki europejskiej wspartej trwale na wiedzy, zdynamizować efektywność wykorzystywania badań naukowych i przyczynić się do skuteczniejszej realizacji polityki gospodarczej, w tym również sektora rolno-spożywczego oraz obszarów wiejskich [Chyłek 2004]. Realizując zgodnie z planami dokumentu: „Założenia polityki naukowej”, przyjętego w listopadzie 2004 roku przez Komitet Rady Ministrów, należy poszukiwać rozwiązań uwzględniających dojskie do efektywnej integracji środowisk naukowych, w ramach krajowych programów badawczych oraz mechanizmów wymuszających bezwzględną spójność realizowanych kierunków badań z polityką gospodarczą. Te cele powinny być zrealizowane, jeśli chcemy by krajowa polityka badań naukowych w rolnictwie spójna była z polityką gospodarczą, a krajowe priorytety badawcze były spójne z priorytetami badawczymi Unii Europejskiej i kierunkami ewolucji Wspólnej Polityki Rolnej.

4. Priorytety Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi

W Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi od wielu miesięcy prowadzone były prace nad ustaleniem najważniejszych dla krajowej polityki rolnej zagadnień koniecznych do jak najpilniejszego rozwiązania. Ustalenia te pozwoliły Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi – odpowiadając na inicjatywę Ministra Nauki i Informatyzacji w sprawie budowy krajowego programu ramowego, określającego priorytetowe kierunki badań naukowych lub prac rozwojowych – przedstawić propozycje priorytetów badawczych istotnych z punktu widzenia realizacji polityki resortu rolnictwa i rozwoju wsi.

Propozycje szczegółowych kierunków badań naukowych lub prac rozwojowych, do ujęcia w krajowym programie ramowym przedstawione przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi są następujące:

- A. Realizacja prac naukowych i badawczo-rozwojowych w obszarze konkurencyjności rolnictwa, w tym mających na względzie:**
- poprawę efektywności i dochodowości gospodarstw rolnych poprzez ich modernizację i zmianę struktur rolnych,
 - wzmocnienie rozwoju instytucjonalnego wsi i rolnictwa,
 - wzmocnienie znaczenia i udziału rolników na rynku produktów rolnych.
- B. Realizacja prac naukowych i badawczo-rozwojowych wspomagających procesy wzmacniania przetwórstwa rolno-spożywczego w kierunku poprawy jakości i bezpieczeństwa żywności, w tym dotyczących:**
- poprawy przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych,
 - wspierania wyrobu produktów tradycyjnych i regionalnych.
- C. Realizacja prac naukowych i badawczo-rozwojowych w zakresie postępu biologicznego i technologicznego w rolnictwie i rybołówstwie, w tym dotyczących:**
- alternatywnych metod ochrony roślin i zdrowia zwierząt, technik biologii molekularnej w diagnozowaniu i zwalczaniu chorób roślin i zwierząt,
 - wykorzystania biotechnologii w produkcji roślinnej, zwierzęcej i przetwórstwie rolno-spożywczym,
 - genetycznej modyfikacji organizmów, opracowywania nowoczesnych metod wytwarzania i oceny jakości zdrowotnej żywności i środków żywienia zwierząt,
 - badania ekosystemowego podejścia do zarządzania polskim rybołówstwem, w celu realizacji założeń Wspólnej Polityki Rybackiej Unii Europejskiej,
 - wykorzystania biomasy na cele energetyczne.

D. Realizacja prac naukowych i badawczo-rozwojowych w zakresie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, w tym dotyczących:

- różnicowania działalności w celu zapewnienia alternatywnych źródeł dochodów,
- zachowania walorów przyrodniczo-krajobrazowych obszarów wiejskich,
- aktywizacji społeczności wiejskich i poprawa infrastruktury społecznej,
- rozbudowy infrastruktury technicznej obszarów wiejskich.

Realizacja prac badawczych – w obszarach zaproponowanych jako priorytetowe – ma na celu wspomaganie procesów gospodarczych i społecznych w rolnictwie, ujętych w „Strategii rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013”. Nadrzędnym celem polityki gospodarczej i społecznej w rolnictwie, w tym okresie, będzie wzrost produkcji rolniczej i poprawa standardów jakościowych w przetwórstwie rolno-spożywczym z uwzględnieniem wymogów ochrony środowiska, rozwoju funkcji społecznych i kulturalnych oraz dbałością o zapewnienie mieszkańcom obszarów wiejskich dobrych warunków życia.

Warunkiem osiągnięcia celu nadrzędnego będzie realizacja trzech celów głównych:

1. Wspieranie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich.
2. Poprawa konkurencyjności rolnictwa.
3. Wzmocnienie przetwórstwa rolno-spożywczego w kierunku poprawy jakości bezpieczeństwa żywności.

LITERATURA

1. Chyłek E.K. (2004): „Uwarunkowania procesu modernizacji rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce”. IUNG Puławy, „*Monografie i Rozprawy Naukowe*”, Nr 10, ss. 124.
2. Chyłek E.K. (2005): „Nauka w rozwoju agrobiznesu i obszarów wiejskich w warunkach Unii Europejskiej”. Nr 1 (78), s. 5-8, *Więś Jutra*, Wyd. *Więś Jutra* Sp. z o.o.
3. Evaluation of the effectiveness of the New Instruments of Framework Programme VI, Rapport, 21.06.2004.
4. Science and technology, the key to Europe's future – guidelines for future European Union Policy to support research” COM (2004) 353 final, 16.06.2004.
5. „Responding to the observation and recommendations of the high-level Panel of independent experts concerning the new instruments of 6th Framework Programme” COM (2004) 574 final.
6. Draft Working document Standing Committee for Agriculture Research (SCAR) 11.01.2005.
7. Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej Państwa. Warszawa, listopad 2004.

ARTYKUŁY

BOGDAN M. WAWRZYŃIAK
BOLESŁAW WOJTASIK
Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy

ROLNICY POLSCY PO ROKU FUNKCJONOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Proces wejścia rolnictwa polskiego w struktury europejskie zmienił polską wieś. Zmiany są wielostronne i głębsze niż mogłoby wydawać się na pierwszy rzut oka. Dotyczą bowiem samej istoty funkcjonowania gospodarstw rolnych i filozofii bycia rolnikiem, jako podmiotu szerszej zbiorowości społecznej, gdzie obowiązują identyczne reguły gry, pozwalające na konfrontowanie własnej pozycji z innymi rolnikami.

Jeden rok funkcjonowania w UE wydaje się zbyt krótkim okresem czasu, aby wyciągać daleko idące wnioski, ale jest to rok brzemienny w skutki, gdyż przyjęte reguły gry będą skutkować w przyszłości i wyznaczać standardy dalszego postępowania. Przejście bowiem z pozycji rolnika lokalnego na pozycję rolnika w UE oznacza, że rolnik zyskuje na prestiżu i poważaniu, jako wytwórca żywności cieszącej się zaufaniem i godnej polecenia wszystkim konsumentom.

Najwięcej zmian zanotowano w sferze świadomości, ponieważ wprowadzono zasadę jawności życia gospodarczego, która zmusza rolnika do ujawnienia swego stanu posiadania (arealu, sztuk, higieny, ekologii) i opisu zjawisk zachodzących w sferze wytwarzania, aby móc włączyć się do kręgu beneficjentów funduszy europejskich. Ważną cechą bycia rolnikiem europejskim jest planowanie rozwoju swego gospodarstwa na przyszłość, a nie rutynowa produkcja, taka sama od lat. Kolejną właściwość rolnictwa europejskiego polega na tym, że kładzie się nacisk na jakość a nie ilość, co daje również szanse rolnictwu ekologicznemu i zrównoważonemu.

W artykule wyodrębniono trzy fazy wstępowania do Unii Europejskiej, poczynając od przełomu lat 2003/2004 do momentu uzyskania dopłat bezpośrednich. Omawiany tutaj okres jest ważny z tego względu, że rolnicy przeszli ewolucję od postawy rolnika wąpiącego czy krytycznego wobec integracji i wejścia do kręgu rolników europejskich, poprzez fazę dokumentowania stanu posiadania, aż do fazy dyskontowania czy spożytkowania uzyskanych środków europejskich.

2. Faza „edukacyjna” procesu integracyjnego

Proces integracyjny przebiegał jednocześnie na kilku płaszczyznach, w tym w sferze świadomości, wiedzy, motywacji, aspiracji, decyzji, a także w sferze lęków, frustracji, obaw czy wreszcie negacji nowych zjawisk. Obok własnej wizji rozwoju gospodarstwa i pozycji w nowej rzeczywistości, do rolnika docierały informacje zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym. Brak dostępu do zobiektyzowanych danych był przyczyną, że mógł korzystać tylko ze szczątkowych informacji, często zdeformowanych, które płynęły z różnych ośrodków masowego przekazu.

W tej sytuacji wyjście z pomysłem, aby rolników zapoznać ze skomplikowanym mechanizmem Wspólnej Polityki Rolnej, poprzez spotkania informacyjno-promocyjne, należy ocenić jako pozytywne ze wszech miar przedsięwzięcie edukacyjne.

Okres tych szkoleń trwający od października 2003 r. do kwietnia 2004 r. był po raz pierwszy od wielu lat procesem profesjonalnie przygotowanym, zarówno pod względem organizacyjnym, jak i merytorycznym. Do cech pozytywnych fazy edukacyjnej można zaliczyć:

- dobre przygotowanie kadry wykładowców, lektorów i prelegentów, których uprzednio właściwie przygotowano do tej roli;
- profesjonalne wyposażenie w środki audiowizualne, w tym rzutniki multimedialne, rzutniki pisma, ekrany, środki transportu, itp.;
- dostarczenie rolnikom w trakcie spotkań materiałów informacyjnych, a zwłaszcza wzorów wniosków o dopłaty bezpośrednie, mapek geodezyjnych i trenowanie ich wypełniania na wybranych przykładach;
- udział w szkoleniach zespołów fachowców rekrutujących się głównie spośród pracowników ODR, ARiMR, BS, UG, izb rolniczych itp., którzy stwarzali przesłanki wszechstronnego wyjaśnienia wielu skomplikowanych problemów;
- dobra informacja o miejscu i terminie spotkań była przyczyną, że w niektórych rejonach przybywały na nie całe rodziny, zaś dyskusja i zadawane pytania powodowały, że trwały one po kilka godzin.

Rolnicy po raz pierwszy spotkali się ze zjawiskiem, że ich sytuacji gospodarczej i ekonomicznej nie traktowano w sposób abstrakcyjny i oderwany od re-

aliów wsi, lecz poprzez konkret, przykład, wyliczenie, podanie kwot i limitów. W ten sposób wyjaśniano korzyści płynące ze wspólnego rynku.

Powszechność szkoleń i rozmach z jakim je prowadzono, były zapewne przyczyną, że pierwsza nieufność wobec UE zaczęła ustępować, zaś często pytano czy mozół wypełniania wniosków znajdzie odzwierciedlenie finansowe. W trakcie spotkań instruktażowo-promocyjnych przeprowadzono anonimową ankietę. W odpowiedzi na pytanie: „Jak ocenia Pan(i) spotkania informacyjno-promocyjne?” ponad połowa uczestników oceniło je wysoko i bardzo wysoko (52%). Oceniono wysoko zarówno przygotowanie merytoryczne osób prowadzących, jak również stronę organizacyjną szkoleń. Na kolejne pytanie „Czy prezentowany materiał był dla Państwa zrozumiały?” uczestnicy szkoleń w zdecydowanej większości (67%) odpowiedzieli twierdząco. Przystępnie przekazywane informacje na tych spotkaniach w znacznym stopniu ułatwiały rolnikom szybkie złożenie wniosków o wpis do ewidencji producentów, a następnie wniosków o dopłaty bezpośrednio. Zdecydowana większość uczestników (64%) stwierdziła, że podczas spotkań poruszano wszystkie interesujące ich problemy i zagadnienia [Włodarczyk 2004].

Tak duża liczba spotkań informacyjno-promocyjnych nie była praktykowana w przeszłości, ale też sytuacja była niezwykła. Po raz pierwszy zaistniała szansa skorzystania z instrumentów pomocy rolnictwu jakie stosuje UE.

Na ponad 56,6 tys. wsi, osad i przysiółków występujących w naszym kraju, akcją informacyjną objęto 40,3 tys. (71,2%) miejscowości, co należy interpretować jako względne pokrycie siatką spotkań wsi zainteresowanych wiedzą na temat UE. W spotkaniach wzięło udział 1.059,5 tys. (66,1%) rolników, zaś średnia liczba uczestników na 1 spotkaniu wynosiła od 16-32 osoby. W niektórych spotkaniach obok użytkownika gospodarstwa brali udział także żona, syn, córka oraz dziadkowie.

Jeżeli spojrzeć na liczbę uczestników spotkań poprzez pryzmat terminów odbywania szkoleń, to jedno apogeum przypadało na listopad 2003 r., zaś w grudniu z uwagi na święta zanotowano określony spadek. Drugie apogeum pojawiło się po Nowym Roku i trwało do końca lutego. Najwięcej uczestników przeszkolono w połowie lutego 2004 r.

Akcja informacyjno-promocyjna miała ogromne znaczenie dla rolników z decyzyjnego punktu widzenia. Uświadomiła bowiem, że sięgnięcie po pieniądzu unijne nie polega tylko na wyrażeniu chęci skorzystania z nich, ale na spełnieniu kilku ważnych warunków, od których uzależnione są dopłaty, począwszy od złożenia wniosku o wpis do ewidencji producentów, poprzez wypełnianie wniosku o przyznanie płatności bezpośrednich.

Fazę „edukacyjną” procesu integracyjnego należy ocenić jako jedno z lepiej przygotowanych przedsięwzięć oświatowych. Faza ta miała charakter powszechny, otwarty i uniwersalny, a ponadto adresowana była do wszystkich producen-

tów rolnych. Miała wyrazistego i odpowiedzialnego koordynatora (ARiMR), który potrafił wciągnąć w ten proces edukacyjny określonych partnerów.

Pierwsza faza miała także istotne znaczenie dla późniejszego okresu akcesyjnego, ponieważ określała standardy, wyznaczała kierunki postępowania i terminy realizacji zadań.

3. Faza „dokumentowania” poczynań gospodarczych w rolnictwie

Specyfiką właściwą dla mechanizmów wspólnej polityki rolnej jest skrupulatne dokumentowanie zjawisk występujących w rolnictwie i składanie wniosków wraz z odpowiednim uzasadnieniem. Nigdy przedtem polski rolnik nie był zmuszany do prowadzenia tak szczegółowej dokumentacji swoich działań, znajdowania na wszystko odpowiednich faktur, opinii, ocen, ekspertyz i zaświadczeń. Przedtem jego rola sprowadzała się do prostych czynności typu podpis pod kredytem bankowym, lub napisanie krótkiego podania o przesunięcie raty podatku rolnego. Rolnicy nie byli zobligowani do prowadzenia prostych ksiąg rachunkowości rolnej, ponieważ nie są podatnikami w rozumieniu PIT, zaś KRUS jest ustalany wskaźnikowo.

Z tego powodu opisy i ewidencjonowanie zdarzeń gospodarczych na wsi było problematyczne i polegało głównie na pamięci rolników, wspomaganą dodatkowo kwitami za dostarczony do punktów skupu towar. Okres funkcjonowania rolnictwa bez dokumentowania poczynań gospodarczych rolnicy mają już bezpowrotnie za sobą. Kolejnym etapem będzie wdrożenie rolników do prowadzenia prostej rachunkowości w ramach sieci danych rachunkowości gospodarstw rolnych (FADN).

W okresie przedakcesyjnym UE zaproponowała różne programy pomocowe typu PHARE, ISPA, SAPARD, przy czym ten ostatni był bezpośrednio skierowany na wieś i rolnictwo. Mimo, że program SAPARD był nakreślony na lata 2000-2006, to praktyczne wykorzystanie tych środków było możliwe dopiero w II kwartale 2002 r. Cechą charakterystyczną programów było celowe dawkowanie poczynań określanych mianem „działań”, a w ramach nich stosowano „schematy”, które dodatkowo obwarowane były kryteriami wyboru projektów, odpowiednimi kwotami i terminami składania wniosków.

Podstawowym warunkiem korzystania z programu operacyjnego SAPARD było to, że rolnik musiał partycypować w tych poczynaniach na poziomie 50%, przy czym środki napływały na jego konto po zrealizowaniu nakreślonych zadań. Drugą charakterystyczną cechą było założenie, że z inicjatywą złożenia wniosku wychodzi rolnik. Były to więc inicjatywy oddolne, które jednak inspirowane były przez służby doradcze i pracowników Agencji. Trzecią właściwością sprowadzała się do uzasadnienia wniosku, opracowania biznes planu, podpisania umowy na zbyt produkcji lub planu sprzedaży, a ponadto rolnik musiał spełniać

wymogi obejmujące higienę, warunki produkcji i ochrony środowiska. Jest rzeczą oczywistą, że na największą barierę rolnik natrafiał przy uzasadnianiu wniosku, ponieważ nie było to li tylko proste stwierdzenie, że inwestycja przyczyni się do wzrostu produkcji, ale precyzyjne wyliczenie o ile, jak i kiedy ten wzrost nastąpi [Zajdel, Łowicka 2004].

Według danych ARiMR z 2004 r. największym zainteresowaniem rolników cieszyło się, z przyczyn oczywistych, „działanie 2” pt.: „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” (15,6 tys.), co stanowiło 50,1% w stosunku do ogólnej liczby złożonych wniosków w skali kraju. Nie były to więc programy masowe czy powszechne, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że w Polsce mamy ponad 1,9 mln gospodarstw rolnych [Biuletyn 2004].

Do zalet programu SAPARD należy zaliczyć fakt, że funkcjonował on na takich samych zasadach jak w UE. W ten sposób rolnicy zetknęli się z wnioskami o dużym stopniu trudności. Procedury te jednocześnie uświadomiły rolnikom, jaka czeka ich droga przy kolejnych wnioskach.

Drugim ważnym działaniem zmuszającym rolnika do ewidencji zdarzeń gospodarczych był system identyfikacji i rejestracji zwierząt. Celem tego systemu było ujednoczenie sposobu identyfikacji zwierząt, a w konsekwencji umożliwienie sprawowania należytej kontroli nad ich przemieszczaniem i obrotem. Rolnik był zobligowany z mocy ustawy do oznakowania zwierząt gospodarskich poprzez założenie im kolczyków usznych lub tatuażu (trzoda chlewna). Dodatkowo dla bydła wydawane były paszporty, które zaopatrzone zostały w unikatowe numery. W ramach tej regulacji rolnik zobowiązany jest do prowadzenia księgi rejestracyjnej, odrębnej dla każdego gatunku zwierząt, a ponadto do zawiadomienia biura Agencji o wszelkich zdarzeniach (np. urodzenie) i przemieszczeniach (np. sprzedaży, zakupach, eksporcie, imporcie).

Biorąc pod uwagę fakt, że wg GUS, w 2002 r. w Polsce było 5,5 mln sztuk bydła i 18,6 mln sztuk trzody chlewnej, obrazuje to skalę przedsięwzięcia organizacyjnego, związanego z ewidencją i rejestrowaniem zwierząt gospodarskich [Rocznik 2004]. System rejestracji zwierząt jest ważny dla służby weterynaryjnej, a także jest pomocny przy zwalczaniu chorób zakaźnych.

Kolejnym zdarzeniem ważnym dla gospodarstw rolnych było składanie (od 9 lutego 2004 r.) wniosków o wpis do ewidencji producentów. Teoretycznie wpis mógł dotyczyć 1,9 mln gospodarstw rolnych. Nadanie jednego i niepowtarzalnego numeru identyfikacyjnego ma rangę NIP dla osób ze sfery pozarolniczej, pozwala bowiem na zlokalizowanie użytkownika gospodarstwa rolnego i stwierdzenie stanu posiadania (np. własność, wspólnota, dzierżawa). Aby korzystać z płatności bezpośredniej dodatkowo musiał on założyć konto bankowe. Szacuje się, że 80% rolników takie konta założyło w Bankach Spółdzielczych.

Najistotniejszą częścią procesu „dokumentowania” poczynań gospodarczych było składanie wniosków o przyznanie dopłat bezpośrednich do gruntów rolnych

(od 15 kwietnia 2004 r.). Płatności obszarowe (dopłaty bezpośrednie) adresowane były do wszystkich rolników dysponujących co najmniej 1 ha użytków rolnych. Płatności obszarowe powiązane zostały z płatnościami uzupełniającymi, wyliczanymi w zależności od powierzchni określonych roślin i płatnościami na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW).

Wydawałoby się pozornie, że rolnicy bez oporu sięgną po te środki, jeśli uświadomimy sobie, że można zaliczyć je do „łatwych” pieniędzy, które nie wymagają wsparcia z własnych zasobów. Środki te mają ponadto charakter powszechny i uniwersalny, nie były więc obwarowane dodatkowymi warunkami, np. z zakresu przestrzegania norm ochrony środowiska, czystości w obejściu gospodarczym, itp.

Z 1,9 mln gospodarstw rolnych powyżej 1 ha, wnioski złożyło 1,4 mln rolników (73,7%), na obszarze 13,7 mln ha (72,1%). Najwięcej wniosków, w stosunku do zarejestrowanych producentów, złożono w woj. wielkopolskim (91,9%), kujawsko-pomorskim (90,5%) i podlaskim (90,5%) [Biuletyn 2004].

Interpretując powyższe dane można powiedzieć, że około 0,5 mln rolników nie złożyło wniosków o dopłaty bezpośrednie, na powierzchni około 5 mln ha. Z porównania tych liczb łatwo wywnioskować, że były to gospodarstwa o średniej powierzchni 10 ha.

Zastanawia, dlaczego tak wielu rolników nie złożyło wniosków i nie chciało skorzystać z dopłat bezpośrednich. Prawdopodobnie byli oni w posiadaniu gruntów rozproszonych, lub bez określonego prawa własności, pozostających w ugorze lub odłogowaniu, a więc rodzących wątpliwości co do możliwości zakwalifikowania ich jako użytki rolne. Drugą przyczyną to powstanie wokół dużych aglomeracji miejskich strefy ziemi będącej w dyspozycji mieszkańców miast, którzy traktują ją jako miejsce przyszłych inwestycji, a poziom dochodów nie zmusza ich do ubiegania się o dopłaty.

Jak wynika z badań własnych, przeprowadzonych wśród 126 respondentów regionu północno-zachodniego (2004 r.), do głównych przyczyn nie składania wniosków można zaliczyć:

- pobieranie zasiłku przedemerytalnego,
- pracę w sferze pozarolniczej,
- występowanie kilku działek w różnych gminach (powiatach),
- podział gospodarstwa na kilku spadkobierców,
- obawy, że w związku z dopłatami wzrosną podatki,
- konieczność założenia konta w banku (koszty),
- konieczność uzyskania numeru identyfikacyjnego.

Wynika z powyższego, że nie każdy rolnik chciał być zidentyfikowany, wolał funkcjonować jako anonimowy użytkownik gospodarstwa rolnego. Natomiast system IACS powoduje, że staje się on transparentny i zobowiązany do

ujawnienia wszystkich zaszczości gospodarczych. Taka jawność i możliwość szybkiego sprawdzenia stanu posiadania może wielu rolnikom wydawać się niepokojąca.

Rolnicy, stanęli przed dylematem typu: ubiegać się o dopłaty bezpośrednio, czy też zaniechać tych czynności. O tym, że był to dylemat sporej grupy rolników świadczy fakt konieczności przedłużenia składania wniosków o dwa tygodnie.

Gwoli ścisłości należy dodać, że proces „dokumentowania” działalności gospodarczej, oprócz ARiMR realizuje także Agencja Rynku Rolnego, jako druga agencja płatnicza. Obok rozległych funkcji związanych z regulacją rynku rolnego, Agencja przydziela rolnikom kwoty mleczne, które określają indywidualny limit produkcji mleka, o określonej zawartości tłuszczu. Producenci musieli składać wnioski o przyznanie tych kwot. Przy ich wypełnianiu bardzo pomocni byli pracownicy okręgowych spółdzielni mleczarskich. To tylko jeden przykład z wielu w tym zakresie.

Akcję „dokumentowania” stanu gospodarstw i zdarzeń rolniczych należy zaliczyć do największych operacji informatyczno-logistycznych, jaka wydarzyła się w naszym kraju. Była to zbiorowa i powszechna akcja wyjaśniania stanu faktycznego w oparciu o akty notarialne, wypisy z rejestru gruntów, ustalania rzeczywistych a nie fikcyjnych dzierżawców, autentycznych powierzchni zasiewów i innych elementów niezbędnych do złożenia wniosków. Niektórzy rolnicy próbowali podawać zawyżone powierzchnie gruntów. Skrupulatne kontrole wykazały, na ile byli w błędzie i jakie straty z tego tytułu ponieśli.

Duże uznanie należy skierować pod adresem urzędów gmin, które musiały wystawić wiele zaświadczeń, m.in. o utrzymaniu czystości i porządku w gospodarstwie. Akcja „dokumentowania” działań rolniczych pomogła rolnikom „odkryć” swoje gospodarstwa i wykazali dużo cierpliwości w zdobywaniu wielu „kwitów”, zaświadczeń, wyciągów, aktów prawnych i innych danych. Jednocześnie rolnicy mają świadomość, że w miarę pojawiania się nowych programów i działań, wzrastać będzie stopień trudności w przygotowaniu odpowiednich wniosków.

4. Faza „dyskontowania” uzyskanych środków finansowych

Wyodrębniona tutaj trzecia faza procesu integracyjnego jest ważna, ponieważ rolnicy przystąpili już do „konsumowania” płatności bezpośrednich, które sukcesywnie napływały na ich konta. Przeprowadzane analizy ekonomiczne będą dotyczyły wpływu funduszy europejskich na koszty produkcji i dochodowość gospodarstw rolnych.

Płatności bezpośrednie w przeciwieństwie do innych programów i działań ujętych w planie rozwoju obszarów wiejskich (PROW) względnie w sektorowym planie operacyjnym (SPO) nie mają określonych kierunków wydatkowania,

lecz mówi się enigmatycznie o potrzebie zwiększenia dochodów rolników, wyrównania kosztów z tytułu wzrostu cen środków produkcji czy formie rekompensaty za brak wzrostu cen towarów dostarczanych na rynek [Zajdel, Łowicka 2004]. Interpretując tak ujęte cele dopłat bezpośrednich należy stwierdzić, że nie istniała obawa ich niewłaściwego wydatkowania lub obawa przed skrupulatnym rozliczeniem przez Agencję. Nie są to pieniądze, które otrzymuje się na konkretny cel jak z programów PROW lub SPO, lecz środki na ogólny rozwój gospodarstwa. Zaletą takich rozwiązań jest możliwość poprawy poziomu życia rolników, bez potrzeby przerzucania tych kosztów na barki konsumentów.

Dopłaty bezpośrednie traktowane jako instrument pomocy rolnikom, określa się w polskich realiach płatności na poziomie 8,5 mld zł. W przeliczeniu na jedno statystyczne gospodarstwo, które złożyło wniosek (1,4 mln) wypada suma 6 071 zł ale sumy te są bardzo zróżnicowane, jeden rolnik otrzyma 700 zł, drugi zaś 50 tys. zł. i więcej.

Można zaryzykować twierdzenie, że 2004 r. był pierwszym od 8 lat rokiem wyraźnej poprawy sytuacji dochodowej rolnictwa. Wpływ na tę sytuację miało polepszenie relacji na styku import - eksport, korzystna sytuacja na rynkach rolnych i inne czynniki [Polska wieś 2004].

Wieś polska była „głodna” środków pieniężnych i dlatego trudno precyzyjnie określić kierunki wydatkowania dopłat bezpośrednich. Na ogół rolnicy twierdzili, że środki te przeznaczone zostaną na najpilniejsze wydatki, związane z funkcjonowaniem gospodarstwa domowego i rolnego. Rolnicy deklarowali także uregulowanie różnych zaległych płatności typu raty pożyczek, podatki, KRUS, czy po prostu zaległości w sklepach. Różnice w sposobie wydatkowania dopłat uwidoczniły się w zależności od wielkości gospodarstwa, jego siły ekonomicznej, kierunków produkcji, stopnia specjalizacji czy wielkości rodziny.

Według sondażu przeprowadzonego w 2004 r. najwięcej respondentów chciało wydatkować dopłaty bezpośrednie na modernizację gospodarstw rolnych (42,2%), na spłatę kredytów (26,4%), bieżące wydatki rodzinne (14,6 %) jak i inne cele (16,8%).

Ten pierwszy strumień pieniędzy, aczkolwiek niewielki w stosunku do potrzeb, okazał się dobrym bodźcem dla tych, co nie złożyli wniosków. Ponadto przekonano rolników, że nie są to środki wirtualne, lecz konkretne pieniądze które wpłacono na ich konta.

5. Zakończenie

Pierwszy rok funkcjonowania w UE należy uznać za akt historyczny, ponieważ integracja okazała się zjawiskiem ze wszech miar pozytywnym i wnoszącym nowe wartości do życia społecznego wsi i rolnictwa. Jest to jednocześnie okres przełomowy i oznacza start do nowej rzeczywistości gospodarczej opartej na

innych regułach gry ekonomicznych i nowych zasadach stymulowania rozwoju obszarów wiejskich. Rolnicy z kolei stali się uczestnikami szerszej zbiorowości społecznej, z misją produkowania żywności ekologicznej i wartościowej dla konsumenta.

Po wejściu do Unii Europejskiej około 1,9 mln gospodarstw rodzinnych wymagało wręcz indywidualnego potraktowania, aby bez problemów przejść pierwszy etap integracyjny. Podjęta najpierw akcja edukacyjna, a potem dokumentowania zdarzeń, wykazała, że rolnicy w pełni zdali egzamin. Rolnicy ze zrozumieniem i spokojem podeszli do procesu integracyjnego, przy czym raczej byli zaskoczeni skalą i skrupulatnością zbierania danych. Mają przy tym świadomość, że to początek drogi, która w kolejnych latach przyniesie określone profity.

Pozytywne skutki przynależności do UE odczuli najbardziej producenci buraków cukrowych, mleka, hodowcy bydła i przetwórcy żywności. Sygnały jakie płyną, są wskazówką co do dalszego zachowania się producentów rolnych.

Przed nami kolejny rok funkcjonowania w UE, zaś opinie o korzyściach płynących z tego procesu będą wazyć na dalszej integracji. Od 15 marca 2005 r. będzie można składać nowe wnioski o dopłaty bezpośrednie, z puli UE. Będą one o 5 % wyższe od dotychczasowych.

Na uruchomienie czekają kolejne działania w ramach PROW i SPO, które wpłyną dodatkowo na możliwości rozwojowe wsi i rolnictwa. Wieś polska jest coraz lepiej przygotowana do absorpcji wszystkich środków finansowych.

LITERATURA

1. Biuletyn informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2004, nr 11-12.
2. Polska wieś po wejściu do Unii Europejskiej, 2004. FDPR, Warszawa.
3. Rocznik statystyczny 2004, GUS, Warszawa.
4. Włodarczyk A. (2004): Szkolenie w każdej wsi. Biuletyn informacyjny MRiRW, nr 4.
5. Zajdel M., Łowicka H. (2004): Fundusze strukturalne dla gospodarstw rolnych. ATR, Bydgoszcz.

BOGDAN M. WAWRZY尼亚K, BOLESŁAW WOJTASIK

ROLNICY POLSCY PO ROKU FUNKCJONOWANIA W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu była analiza zjawisk jakie zachodziły na wsi w trakcie pierwszego roku funkcjonowania w Unii Europejskiej.

W artykule wyodrębniono trzy fazy integracyjne, w tym fazę „edukacyjną” związaną z przekazywaniem podstawowych informacji o Unii, fazę „dokumentowania”, poczynają

gospodarczych w rolnictwie, niezbędnych do uzyskania dopłat bezpośrednich oraz fazę „dyskontowania” uzyskanych środków finansowych.

W podsumowaniu stwierdzono, że rolnicy dostosowali się do obowiązujących po akcesji zasad funkcjonowania w Unii Europejskiej.

BOGDAN M. WAWRZYNIAK, BOLESŁAW WOJTASIK

POLISH FARMERS AFTER JOINING THE EU

SUMMARY

The aim of the paper was to analyze the situation in the countryside in the first year after joining the EU.

In the paper there were isolated three phases of the integration process: the educational phase which was connected with transferring basic information about the EU, the documentary phase connected with actions indispensable to get direct subsidies and the discount phase connected with receiving the financial means.

BARBARA KUTKOWSKA
IWONA ANTOSZ-KOLCZ
Akademia Rolnicza we Wrocławiu

ZBOŻOWA GRUPA PRODUCENTÓW ROLNYCH NA DOLNYM ŚLĄSKU – STUDIUM PRZYPADKU

1. Wstęp

Aby sprostać wymaganiom rynku i jednocześnie przeciwstawić się zagrożeniom jakie niesie gospodarka światowa podjęto w sektorze rolniczym działania zmierzające do wzmocnienia jego pozycji konkurencyjnej. Przykładem tego jest jednoczenie się producentów rolnych wokół działań zespołowych [Kozuch 2002, Witosław 2002]. Różne formy działań zbiorowych takich jak: ruch spółdzielczy, grupy producenckie i marketingowe, czy spółki wodne mają istotne znaczenie dla poprawy efektywności ekonomicznej podejmowanych przedsięwzięć gospodarczych [Boguta 2000, Małysz 1998, Wilkin 2001].

W literaturze przedmiotu spotyka się różne definicje grupy producenckiej. Jest to zespół tworzony oddolnie w trybie dobrowolnym w celu zespołowego zbytu swej produkcji, uzyskania wyższych cen za sprzedane produkty a niższych cen za nabywane środki produkcji. Prawną definicję reguluje ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach z dnia 15 września 2000 roku, która ściśle określa zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki oraz zasady i warunki udzielania ze środków publicznych pomocy finansowej związanej z ich organizowaniem i funkcjonowaniem [Boguta 2000, Chałupka 2001]. Termin „grupa producentów rolnych” nie oznacza konkretnej formy prawnej, ale odnosi się do organizacji, której głównym celem jest sprzedaż produktów wytworzonych w gospodarstwach jej członków [Bielski 2004]. W myśl ustawy, producenci rolni mogą działać wspólnie w wybranej przez siebie formie prawnej, tj.: stowarzyszenia, rolniczego zrzeszenia branżowego, spółdzielni, spółki z o. o. czy też spółki akcyjnej.

Proces powstawania grup producentów rolnych w Polsce rozpoczął się w latach 1992-93. W roku 1997 odnotowano 326 różnych form zespołowego działania rolników. Z danych Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi wynika, że

w 2003 roku zarejestrowanych było tylko 37 grup producentów rolnych, w tym: 14 w branży zbożowej, 5 wśród hodowców trzody chlewnej, po 4 hodowców drobiu i owoców i warzyw, po 2 producentów owoców, warzyw i mleka, po 1 grupie producentów owoców i warzyw do przetwórstwa, chmielu, buraków cukrowych oraz hodowców owiec i kóz. W trakcie rejestracji natomiast znajduje się około 50 grup. Centrum Informacji i Doradztwa dla Grup Producentów Rolnych powołane przez Fundację Spółdzielczości Wiejskiej wymienia aktualnie 413 istniejących grup producentów, zarówno wpisanych, jak i nie wpisanych do rejestru [Turski, Witosław 2004]. Inne źródła szacują, że aktualnie działa w kraju około 700 grup producenckich o różnym statusie prawnym [Bielski 2004]. Polskie grupy producentów rolnych w rynku produktów rolnych skupiają zaledwie 1% ogółu rolników, podczas gdy w 2003 roku w krajach Unii Europejskiej udział ten wynosił średnio 40%, w tym w Holandii aż 71% [Turski, Witosław 2004]. Należy jednak mieć nadzieję, iż w naszym kraju proces tworzenia grup producentów rolnych dopiero się rozpoczął. Sprzyjać temu powinny możliwości wsparcia finansowego z budżetu Wspólnoty, a także wymogi wspólnej organizacji rynków rolnych UE.

2. Cel, zakres i metodyka badań

W opracowaniu podjęto próbę charakterystyki i oceny działalności wybranej grupy producentów rolnych gospodarujących na terenie Dolnego Śląska. Celem prezentowanego artykułu jest przedstawienie motywów podjęcia wspólnego działania oraz analiza funkcjonowania wybranego Zrzeszenia Producentów Rolnych, którym jest Zbożowa Grupa Producentów Rolnych. Wybór obiektu do badań był celowy. Zasadniczym kryterium doboru było wyrażenie zgody na prowadzenie badań i udostępnienie dokumentów. Zbieranie materiałów źródłowych odbyło się za pomocą ankiety skierowanej bezpośrednio do producentów rolnych - członków grupy i kwestionariuszy wywiadu skierowanych do lidera grupy, poszczególnych producentów rolnych oraz do przedstawiciela władz lokalnych. Ankietyzacją objęto członków grupy oraz jej lidera, jak również przedstawiciela lokalnej administracji w miejscowości, gdzie mieści się siedziba grupy producenckiej. W ramach zakresu badań wyszczególniono: opis działalności grupy, jej skład oraz delegowanie zadań, jak również strukturę organizacyjną, przyczyny rozpoczęcia wspólnej działalności, szanse i zagrożenia dla istnienia grupy oraz skalę i formy pomocy ze strony władz lokalnych. Ankieta skierowana do członków grupy zawierała pytania o charakterze pogładowym, umożliwiające poznanie stanowiska producenta rolnego związanego z działaniami zespołowymi, zbierała także informacje o istniejących w gospodarstwie zasobach ziemi, pracy i kapitału oraz uzyskiwanych dochodach. Badania przeprowadzono w 2003 roku, informacje liczbowe dotyczyły roku 2002.

3. Wyniki badań

Rolnicze Zrzeszenie Producentów Rolnych grupujące 20 członków powstało w 2002 roku. Użytkują oni wspólnie ponad 614 ha gruntów ornych głównie przeznaczonych pod uprawę zbóż. Zboża uprawiane są na powierzchni 500 ha, czyli na 81,4% ogółu gruntów. Zbiory zbóż z tego obszaru wyniosły w 2002 roku 2500 ton, czyli 50 dt/ha. Około 80% zbieranych zbóż przeznaczonych zostało na sprzedaż, resztę zużyto we własnych gospodarstwach. Całość zboża przeznaczonego na rynek rolnicy sprzedali za pośrednictwem grupy. Członkami grupy są rolnicy mający gospodarstwa rolne o powierzchni w przedziale od 10 do 65 ha. Przeciętna powierzchnia gospodarstwa wynosi około 30 ha. Rolnicy ci są w zróżnicowanym wieku od 25 do 50 lat. Około 25% członków grupy legitymuje się wyższym wykształceniem, a 38% posiada wykształcenie średnie i zawodowe. Około 25% rolników tworzących grupę producentów posiada dodatkowe kwalifikacje uzyskane na kursach i szkoleniach dotyczących rolnictwa. Większość z nich wykazuje aktywność w działalności społecznej działając w spółdzielczości wiejskiej, w Radzie Banku Spółdzielczego, radach gminy i powiatu, w Radzie Sołectkiej i w Ochotniczej Straży Pożarnej, a jeden z rolników w przeszłości pełnił funkcję sołtysa. Grupa dopiero powstała i nie posiada własnego majątku. Wyposażenie indywidualne członków grupy w środki trwałe niezbędne do produkcji zbóż jest wystarczające do samodzielnej ich uprawy. Część rolników korzysta z usług jedynie przy zbiorze zbóż. Głównym problemem grupy jest brak magazynów służących do przechowania zbóż oraz własnego biura. W najbliższej przyszłości planowany jest zakup lub dzierżawa magazynów zbożowych, zakup suszarni i wialni oraz zorganizowanie profesjonalnego biura. Zasady funkcjonowania grupy określa statut. W dokumencie tym określono cele i zadania grupy oraz prawa i obowiązki jej członków. Władzami grupy są: Walny Zjazd Członków, Zarząd, Komisja Rewizyjna oraz Sąd Koleżeński.

Celem działania grupy, jest dostosowanie produkcji zbóż konsumpcyjnych do wymagań rynku, polegające na wyprodukowaniu dużych, jednolitych partii zbóż o wysokich parametrach jakościowych, a następnie zorganizowanie ich sprzedaży po korzystnych cenach. Zamierzenia te mają być osiągnięte poprzez realizację określonych przed grupą szeregu zadań, a mianowicie:

- zbieranie w okresie żniw do wynajętych magazynów zbóż wyprodukowanych w gospodarstwach członków grupy, ich okresowe przechowywanie wraz z konserwacją i następnie sprzedaż po korzystnych cenach;
- organizowanie wspólnych szkoleń dla członków grupy przy udziale pracowników lokalnego ośrodka doradztwa rolniczego, firm działających w otoczeniu rolnictwa i placówek naukowych;

- wprowadzenie do uprawy w gospodarstwach członków grupy jednako-
wych odmian zbóż i jednolitych technologii ich uprawy pod nadzorem
wykwalifikowanego zatrudnionego doradcy;
- zaopatrywanie wszystkich członków grupy w środki do produkcji na pod-
stawie zbiorczego zapotrzebowania wykonanego przez zatrudnionego do-
radcę.

Producenci rolni wchodzący w skład grupy jako najkorzystniejszą formę prawną działań zespołowych wybrali zrzeszenie (na mocy ustawy z dnia 8 października 1982 roku o społeczno-zawodowych organizacjach rolników), gdyż ich zdaniem, ułatwia ona wstępowanie nowych członków do grupy. Działaniem grupy producentów kieruje zarząd, na czele którego stoi prezes uznany przez wszystkich jej członków za lidera tego zrzeszenia. Lider grupy pełni także funkcje menadżerskie. Do jego zadań należy przede wszystkim organizacja odbioru ziarna do wynajętych magazynów, organizacja sprzedaży ziarna, prowadzenie kontraktacji, zawieranie umów handlowych oraz organizowanie spotkań i szkoleń. Menadżer współpracuje również z organizacjami i instytucjami pracującymi na rzecz rolnictwa takimi jak: ośrodki doradztwa rolniczego, Agencja Rynku Rolnego, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Urząd Gminy. Grupa zatrudnia księgowego i referenta sprzedaży, których zadaniem jest prowadzenie biura, fakturowanie oraz poradnictwo technologiczne.

Osoby zajmujące powyższe stanowiska otrzymują wynagrodzenie, a jego wysokość ustalana jest corocznie przez zarząd. Siedziba zrzeszenia mieści się w budynku Urzędu Gminy. Lokal ten został przekazany grupie w dzierżawę, a meble biurowe - bezpłatnie użyte. Poza tym ze strony władz lokalnych zrzeszenie nie otrzymało innego wsparcia, np. prawnego-administracyjnego. Zdaniem lidera grupy, motywem podjęcia wspólnej działalności była możliwość prowadzenia wspólnych negocjacji ceny sprzedawanych zbóż oraz zakupywanych środków do produkcji i skuteczna eliminacja pośredników w kanałach dystrybucji. Uważa on, że współpraca rolników przyczyni się do obniżenia kosztów produkcji oraz do tego, iż korzystać będą oni ze wspólnych szkoleń. Wspólna działalność przyczyni się do zwiększenia dochodów rolników, do usprawnienia organizacji działalności rolniczej oraz do poprawy jakości wytwarzanych produktów. W przyszłości lider grupy liczy na współpracę z organizacjami i instytucjami wspomagającymi rynek płodów rolnych oraz na pomoc finansową z ich strony. Do podstawowych korzyści funkcjonowania w ramach grupy lider zrzeszenia zaliczył przede wszystkim rozłożenie na poszczególnych członków grupy ryzyka spadku cen oraz prowadzenie wspólnej administracji. Za największe zagrożenie dla istnienia grupy uznał zbyt małe zaangażowanie władz lokalnych w rozwój tego typu związków, brak bazy magazynowej oraz niewia-rygodność odbiorców, a także zbyt wysokie jego zdaniem, koszty produkcji zbóż, trudności w uzyskaniu kredytów, również w dalszym ciągu niechętny

stosunek rolników do działań zespołowych. Z badań ankietowych przeprowadzonych wśród producentów rolnych, członków grupy, wynika, że głównym motywem ich przystąpienia do zrzeszenia były (rysunek 1):

- chęć wzrostu dochodu w gospodarstwie rolniczym, taki powód wskazało 14% ankietowanych,
- możliwości negocjacji cen przy zakupie środków do produkcji, co było podstawowym motywem 21% badanych rolników,
- możliwości negocjacji cen sprzedaży płodów rolnych, ten powód był istotny dla 25% ankietowanych,
- ograniczenie liczby pośredników wskazało 1% członków grupy,
- wzrost wymagań rynku (duża partia materiału o wystandaryzowanej jakości) był ważny dla 20% członków,
- pomoc merytoryczna i szkoleniowa dla 14%,
- możliwość aktywnego działania lidera grupy w środowisku dla 1%,
- zwiększenie wiarygodności sprzedaży dla 4% członków badanej grupy.

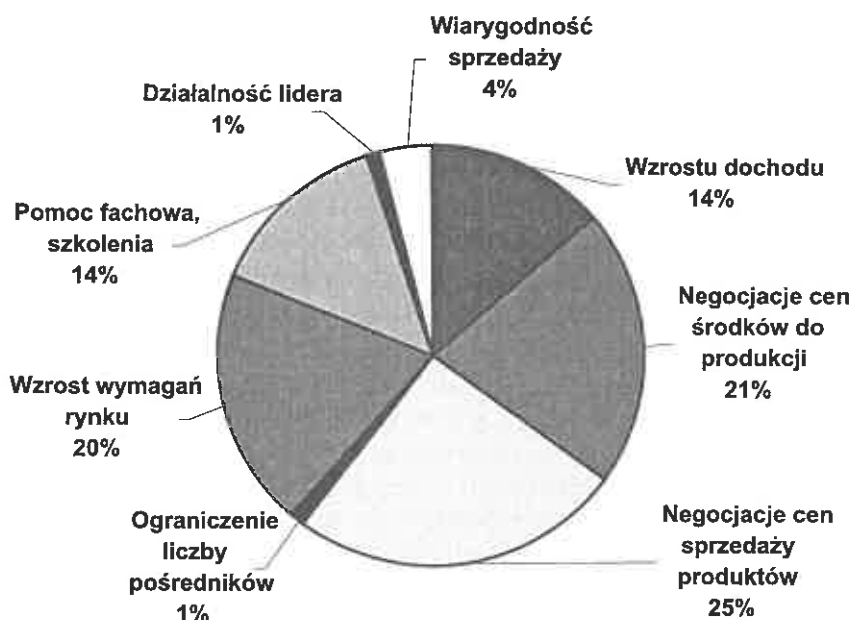
Wszyscy ankietowani rolnicy opowiedzieli się za dalszym rozwojem grupy zbożowej. Już po pierwszym roku funkcjonowania dostrzegli ono korzyści gospodarowania w zespole. Większość, bo 60% badanych za najistotniejszą korzyść zintegrowania wskazała agencyjny skup pszenicy i jęczmienia, 20% uznała, że było to wprowadzenie do produkcji jęczmienia browarnego, 7% badanych wskazało jako korzyść podstawową sprawniejszy zbyt produkowanych płodów rolnych, a tylko część ankietowanych (8%) - wzrost dochodów w gospodarstwie. Ich opinia o działalności zrzeszenia, a przede wszystkim zarządu była pozytywna. Rolnicy po pierwszym roku wspólnego działania dobrze ocenili współpracę i komunikatywność. Szanse dalszego rozwoju grupy dostrzegali zwłaszcza właściciele gospodarstw o arealach większych, powyżej 50 ha. Zdaniem lidera grupy, obecnie obowiązujące regulacje prawne sprzyjają powstawaniu i rozwojowi grup producenckich, a powstałe niedociągnięcia współdziałania w grupie spowodowane były brakiem wiedzy i brakiem znajomości prawa przez rolników, niestety także przez członków zarządu.

Zgodnie z akt. 18 ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach grupie przysługuje pomoc finansowa ze środków publicznych przeznaczonych na założenie i wsparcie działalności administracyjnej. Pomoc ta wynosi w pierwszym roku 5%, w drugim 4%, w trzecim 3% udokumentowanych rocznych przychodów ze sprzedaży produktów, z uwagi na które grupa została utworzona. W tabeli 1 przedstawiono zestawienie przychodów i wydatków grupy producenckiej w roku 2002. W badanym roku, który, był pierwszym rokiem jej funkcjonowania, otrzymała ona zgodnie z ustawą, za pośrednictwem Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa wsparcie w wysokości 28 tys. złotych. Każdy wstępujący do grupy członek zobowiązał się do wniesienia wpisowego

w wysokości 250 zł. Utworzony fundusz specjalny grupy gromadzi 1% z kwot przysługujących do wypłacenia grupie za dostarczone zboże. Zgodnie ze statutem, może być on przeznaczany na wypłacanie członkom zaliczek za dostarczone zboże, lub na inne cele określone stosowną uchwałą Walnego Zjazdu.

Rysunek 1

Motywy przystąpienia do grupy w opinii jej członków



Źródło: Badania własne.

Wpłaty członków, jako kapitał grupy, przeznaczone są na cele inwestycyjne w poszczególnych latach. W roku 2002 przeznaczono na ten cel 39 000 zł. Inne wydatki poniesione przez grupę to przede wszystkim obsługa kredytu skupowego, wynagrodzenia, delegacje, obsługa kredytu inwestycyjnego oraz wyposażenie i obsługa biura. Wydatki ogółem związane z funkcjonowaniem zrzeszenia wyniosły w tym roku prawie 84 tys. złotych, i stanowiły około 12% ogólnych przychodów grupy.

Tabela 1

Zestawienie przychodów i wydatków grupy w 2002 r.

| Lp. | Przychody | PLN | Wydatki | PLN |
|-----|--------------------------------------|---------|--------------------------------------|--------|
| 1. | Sprzedaż zbóż | 575 506 | Wynagrodzenie + narzuty | 12 200 |
| 2. | Sprzedaż środków do produkcji rolnej | 4 830 | Obsługa kredytu skupowego | 19 191 |
| 3. | Pomoc finansowa państwa | 28 000 | Dzierżawa magazynów i biura | - |
| 4. | Wpłaty na fundusz specjalny | 5 463 | Obsługa kredytu inwestycyjnego | 2 750 |
| 5. | Składka członków grupy | 67 237 | Koszty delegacji | 2 906 |
| 6. | | | Wyposażenie i obsługa biura | 1 820 |
| 7. | | | Pokrycie 30% wydatków inwestycyjnych | 39 000 |
| 8. | | | Inne koszty | 6 119 |
| | Razem | 681 036 | Razem | 83 986 |

Źródło: Badania własne.

4. Podsumowanie

Asymetryczny charakter rynku rolnego stawia poszczególnych producentów rolnych w niekorzystnej sytuacji. Ich słaba pozycja może być wzmocniana poprzez integrację. Działania integracyjne mogą mieć charakter kapitałowy lub funkcjonalny. Integracja typu funkcjonalnego to tworzenie grup producentów rolnych i grup marketingowych. Podejmowanie wzajemnej współpracy przez rolników i tworzenie grup producenckich pozwala na uzyskiwanie wyższych cen za produkty w porównaniu z cenami uzyskiwanymi przez pojedynczego producenta, daje możliwości podpisywania umów z odbiorcami oraz podwyższenia jakości oferowanych produktów. Analizowana Zbożowa Grupa Producentów Rolnych działająca na terenie Dolnego Śląska jest pozytywnym przykładem współpracy rolników i scalania się w zrzeszenia rolnicze. Grupa stała się ogniwem zorganizowanego rynku rolnego – zbożowego w regionie. Mimo szeregu przeszkód, także braku zainteresowania ze strony władz lokalnych oraz niechętnych postaw rolników członkowie tej grupy dostrzegają konkretne korzyści wynikające z wspólnego działania oraz pozytywnie oceniają możliwości rozwojowe tej organizacji.

LITERATURA

1. Bielski W. (2004): Chcesz zwiększyć swój dochód, wstąp do grupy producenckiej. *Agroserwis*, nr 2, 22-23.
2. Boguta W. (2000): Warunki i sposoby wspierania grup producentów rolnych ze środków publicznych. Materiały DWODR zs. w Świdnicy, 1-16.
3. Boguta W. (2003): Jak organizować skutecznie działającą grupę producentów rolnych. *Boss Rolnictwo*, nr 38, 5-6.

4. Chałupka P. (1998): Ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne podstawy organizowania się rolników. Materiały ODR Leszno, 28-37.
5. Chałupka P. (2001): Działalność grup producentów rolnych w świetle aktualnych rozwiązań prawnych. Materiały szkoleniowe DWODR zs. w Świdnicy, 1-24.
6. Kożuch A. (2002): Grupy producentów – problemy organizacji i funkcjonowania. [w:] Agrobiznes 2002. Przemiany w agrobiznesie oraz ich następstwa. Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, tom 1, nr 941, 461-465.
7. Małysz J. (1998): Procesy integracyjne w agrobiznesie. Wieś i Rolnictwo, nr 2, 19-44.
8. Nobert G. (1998): Tworzenie grup producentów rolnych – cele, zadania, korzyści. Materiały DWODR zs. w Świdnicy, 2-4.
9. Turski J., Witosław K. (2004): Grupy producentów rolnych szansą polskiego rolnictwa. Biuletyn Informacyjny ARR, nr 2 (152), 62-65.
10. Ustawa z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz. U. nr 882 z 20 października 2000 roku, poz. 983).
11. Wilkin J. (2001): Instytucjonalne uwarunkowania modernizacji wsi w Polsce. Postępy Nauk Rolniczych, nr 4, 129-137.
12. Witosław K. (2002): Grupy producentów rolnych szansą na wspieranie działalności gospodarstw produkcyjnych w Polsce. Zagadnienie Doradztwa Rolniczego, nr 1 (31), 112-118.

BARBARA KUTKOWSKA, IWONA ANTOSZ-KOŁCZ

**ZBOŻOWA GRUPA PRODUCENTÓW ROLNYCH NA DOLNYM ŚLĄSKU
- STUDIUM PRZYPADKU**

STRESZCZENIE

W publikacji zaprezentowano działalność grupy producentów rolnych zbóż z regionu Dolnego Śląska. Przedstawiono motywy podjęcia wspólnego działania, strukturę organizacyjną grupy oraz ocenę jej funkcjonowania w opinii lidera grupy oraz jej członków.

BARBARA KUTKOWSKA, IWONA ANTOSZ-KOŁCZ

**ACTIVITY OF CEREALS PRODUCERS GROUPS IN THE LOWER SILESIA REGION
– THE CASE STUDY**

SUMMARY

This paper presents activity of producers group of cereals situated on the Lower Silesia region. In this work was shown reasons for taking up the common activity structure of the organization and evaluation of activity in opinion of leader of this group and its members.

MARTA DOMAGALSKA-GRĘDYS
Akademia Rolnicza w Krakowie

DZIAŁALNOŚĆ GRUPOWA PRODUCENTÓW OWOCÓW MIĘKKICH NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GMIN POWIATU TARNOWSKIEGO

1. Wstęp

Według wielu autorów [Makosz 2000, Kubiak 2001] owoce miękkie obok jabłek będą w przyszłości dominującym gatunkiem owoców uprawianych w Polsce. Przyjmuje się, że mogą one odegrać decydującą rolę w eksporcie polskich produktów sadowniczych zarówno świeżych jak i mrożonych.

Rejon Małopolski słynie z tradycji sadowniczych, zaopatrując rynek polski i zagraniczny w owoce miękkie. Producenci tego regionu, mając do dyspozycji niewielkie zasoby ziemi i nadwyżki siły roboczej specjalizują się w uprawach pracochłonnych (sadowniczych). Owoce miękkie w tym truskawki, maliny i porzeczki uprawiane są m.in. w rejonie powiatu tarnowskiego. Szacuje się, wg danych z MODR w Zgłobicach, że zapotrzebowanie na owoce i warzywa w tym regionie jest pokrywane w 50% przez rodzimych producentów, a reszta około 25% pochodzi z sąsiednich województw i z zagranicy. Szansę rozwoju mają tu głównie sadownicy spełniający wymagania jakościowe zakładów przetwórczych. Przetwórcy proponują podpisanie umów wieloletnich na dostawę owoców i warzyw wyłącznie dużym plantatorom lub zrzeszeniom plantatorów, grupom producenckimi.

Od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych na terenie powiatu tarnowskiego funkcjonują dwie grupy producentów owoców miękkich - Olesno i Pleśna. Proces integracji pozostałych producentów przebiega wolno. Istotne jest poznanie przyczyn tej sytuacji i opinii producentów na temat wspólnego działania, tym bardziej, że niemal wszystkie formy pomocy przewidywane unijnym prawodawstwem dla uczestników rynku owoców i warzyw przekazywane będą poprzez uznane organizacje producenckie. Niezbędnym warunkiem skorzystania z dopłat jest zawarcie umów kontraktacyjnych między organizacjami i zakładami przetwórczymi [Nosecka 2003]. Od skuteczności i postępu we wdrażaniu wspólno-

rynkowych mechanizmów funkcjonujących na rynku świeżych owoców zależec będzie możliwość konkurowania polskich producentów z unijnymi. Wzrost eksportu świeżych produktów możliwy będzie jedynie w warunkach przestrzegania wymogów jakościowych i organizowania dużych, jednolitych partii świeżych owoców.

2. Metoda i rejon badań

Znaczne rozdrobnienie polskich upraw ogrodniczych i uwarunkowana historycznie niechęć do wspólnych działań są istotną przeszkodą w tworzeniu i funkcjonowaniu organizacji producentów spełniających unijne kryteria. Niechęć ta wydaje się polskim paradoksem w sytuacji gdy doświadczenia producentów unijnych wskazują, że ok. 40% produkcji towarowej owoców i warzyw dostarczane jest sukcesywnie poprzez uznane organizacje. Przekonania do wspólnego działania nabierają głównie producenci uczestniczący w szkoleniach, którzy zetknęli się z pozytywnymi przykładami i przekonali się, że indywidualnie skazani są na porażkę w zmieniających się warunkach rynkowych, narzucających im coraz większe wymagania jakościowe.

Formy zbiorowej działalności polskich producentów pozostają zgodne z ustawodawstwem regulującym zasady działania stowarzyszeń, zrzeszeń, spółek oraz spółdzielni. Za najdoskonalszą formę rolniczej działalności uznawana jest spółdzielnia. Spółka jako forma prawna wymaga kapitału założycielskiego, którego powszechnie brak w rolnictwie. Natomiast stowarzyszenie i zrzeszenie może być traktowane jako wstępna forma działania.

*Zrzeszenia*¹ ze względu na prostą procedurę rejestracyjną (w Sądzie Okręgowym) oraz małe wymagania co do ilości członków (minimum 10 osób), stanowią popularniejszą formę prawną, wśród łączących się producentów, niż stowarzyszenia. Zrzeszenia są organizacjami społeczno-zawodowymi, działającymi z zasady bez zysku, pokrywającymi koszty swego działania ze składek członków. Nie posiadają funduszy rezerwowych i rozwojowych.

*Stowarzyszenia*² to organizacje również niezarobkowe, z dopuszczanym minimalnym funduszem rozwojowym i rezerwowym oraz minimalną 15-osobową ilością członków. Działalność gospodarcza nie jest głównym celem stowarzyszenia. Ponieważ organizacja nie jest nastawiona na tworzenie zysku, ma trudności z uzyskaniem kredytu.

¹ Przepisy regulujące powstawanie i funkcjonowanie zrzeszeń branżowych zawarte są w Ustawie z 8 października 1982 roku o społeczno-zawodowych organizacjach rolników (Dz. U. nr 32, poz. 217 z późniejszymi zmianami).

² Powstanie oraz zasady funkcjonowania stowarzyszeń regulują przepisy Ustawy z 7 kwietnia 1989 roku o stowarzyszeniach (Dz. U. nr 20, poz. 104 z późniejszymi zmianami).

Definicję grupy producentów oraz zasady organizowania się producentów polskich określa ustawa z dnia 15 września 2000 r. *O grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw*.

Badania ankietowe przeprowadzono wśród członków Zrzeszenia Producentów Owoców Jagodowych gminy Pleśna i Stowarzyszenia Producentów Owoców i Warzyw Gminy Olesno, działających na terenie powiatu tarnowskiego, w 2003 roku.

Oprócz tradycji upraw ogrodniczych powiat tarnowski cechuje się dogodnymi warunkami klimatycznymi do rozwoju ogrodnictwa (okolice Tarnowa należą do najcieplejszych miejsc w Polsce). Produkcja owoców i warzyw stanowi tu 1,4% produkcji ogólnopolskiej. W powiecie tarnowskim brak jest organizacji wspierających działania marketingowe producentów. Dawne struktury spółdzielcze są zbyt słabe aby reprezentować interesy swoich członków i budować trwałe rynki zbytu. Producenci indywidualnie poszukują szans dla siebie próbując dostosować swoją niewielką produkcję do lokalnych potrzeb. Podstawowymi kanałami sprzedaży są dla nich lokalne targowiska hurtowe i detaliczne. Większość z nich narzeka na uciążliwości związane z taką formą sprzedaży.

Poważną przeszkodą w rozwoju produkcji jest brak infrastruktury technicznej (przechowalni, sortowni, pakowni), służących przygotowaniu większych, jednolitych jakościowo partii towarów.

Wielu spośród producentów dostrzega potrzebę tworzenia własnych organizacji, które mogłyby realizować strategię marketingową stosownie do rynku. Badane grupy (Pleśna i Olesno) działają w formie prawnej stowarzyszenia i zrzeszenia. Głównym celem ich działania jest wyeliminowanie pośredników w handlu z przetwórcami i rynkiem detalicznym przez organizację wspólnej sprzedaży. Przeprowadzony wśród członków grup kwestionariusz zawierał m.in. pytania:

- Co było powodem wstąpienia do grupy producentów?
- Jakie trudności wewnętrzne/zewnętrzne ograniczają rozwój grupy producenckiej?
- Jakie są najważniejsze efekty współpracy w grupie?
- Jakie posiadają miejsca sprzedaży owoców, co stanowi dla nich największą przeszkodę w zwiększaniu produkcji owoców?

3. Wyniki badań

Charakterystyka gospodarstw i produkcji

Właścicielami badanych gospodarstw byli głównie mężczyźni w średnim wieku 42 lata (Olesno) i 57 lat (Pleśna). Respondenci posiadali wykształcenie zawodowe albo średnie.

Z danych (tabela 1) wynika, że gospodarstwa prowadziły produkcję owoców miękkich na różnej powierzchni, przy czym w przypadku grupy Olesno były to

wyłącznie truskawki (o średniej powierzchni upraw 1,18 ha). Grupa z Pleśnej uprawiała dodatkowo maliny na powierzchniach średnio - 0,2 ha, porzeczki czarne - 0,14 ha, śliwy - 0,15 ha i aronię - 0,1 ha.

Tabela 1
Charakterystyka badanych gospodarstw działających w grupach producenckich

| Wyszczególnienie | Grupa 1 | Grupa 2 |
|--|----------------|------------|
| Miejscowość /gmina/ | Olesno | Pleśna |
| Liczebność grupy | 53 | 20 |
| Status prawny grupy | Stowarzyszenie | Zrzeszenie |
| Wiek właścicieli | 42 lat | 57 lat |
| Płeć właścicieli w % wypowiedzi: | | |
| Kobiety | 29 % | 29% |
| Mężczyźni | 71% | 71% |
| Wykształcenie: | | |
| Zasadnicze | 47% | 71% |
| Średnie | 53% | 29% |
| Średnia powierzchnia upraw w ha w tym: | | |
| Malina | - | 0,20 |
| Porzeczka czarna | - | 0,14 |
| Truskawka | - | 0,20 |
| Śliwa | - | 0,15 |
| Aronia | - | 0,10 |

Źródło: Badania własne.

Miejsca sprzedaży

Głównymi miejscami sprzedaży owoców dla grupy Pleśna były: punkty skupu (88,24% wypowiedzi), targowiska (47,06% wypowiedzi), dla Olesna zakłady przetwórcze (100% wypowiedzi), targowiska (42,86% wypowiedzi). Z danych (tabela 2) wynika, że zakłady przetwórcze są kontrahentami dla wszystkich badanych członków grupy 2, w przeciwieństwie do grupy 1, z której tylko 41,18% handlowało z przetwórcami. Uwagę zwraca fakt sprzedaży truskawek przez większość producentów (88,24%) Stowarzyszenia Olesno w punktach skupu w miejscowościach odległych, tj. od 60-90 km (takich jak: Kraków, Nowy Sącz, Dębica, Szczucin), podczas gdy Pleśna (grupa 2) koncentruje się na rynkach lokalnych.

Przeszkody w zwiększaniu produkcji

Główną przeszkodą zwiększania sprzedaży owoców miękkich jest według obu grup niska opłacalność produkcji owoców jagodowych (35,29% i 57,14 % wypowiedzi). Grupa Olesno wymienia także inne przeszkody ograniczające handel takie jak: wysokie wymagania jakościowe (23,57%), trudności ze zbytem w okresie wysypu i brak rynków zbytu na miejscu (po 11,76%), brak siły robo-

czej (5,88% badanych) (tabela 2). Z kolei członkowie grupy Olesno określają dodatkowo przeszkody takie jak: brak urządzeń przygotowujących owoce do sprzedaży (7,14% wypowiedzi) oraz na niestabilność cen na rynku (42,86% respondentów).

Tabela 2

Charakterystyka wybranych elementów działalności handlowej
w badanych grup producenckich w % wypowiedzi

| Wyszczególnienie | Olesno | Pleśna |
|--|--------|--------|
| Miejsca sprzedaży produktów: | | |
| Targowiska | 47,06 | 42,86 |
| Zakłady przetwórcze | 41,18 | 100,00 |
| Sklepy detaliczne | 11,76 | 7,14 |
| Hurtownie | - | - |
| Punkt skupu | 88,24 | - |
| Miejscowości potencjalnej sprzedaży owoców | | |
| Tarnów | 29,41 | 35,71 |
| Swiebodzin | - | 100,00 |
| Pleśna | - | 14,29 |
| Tuchów | - | - |
| Nowy Targ | 5,88 | - |
| Kraków | 64,71 | - |
| Dębica | 11,76 | - |
| Szczucin | 5,88 | - |
| Główne przeszkody w zwiększeniu sprzedaży: | | |
| Niska opłacalność produkcji owoców jagodowych | 35,29 | 57,14 |
| Niestabilność cen na rynku | 5,88 | 42,86 |
| Brak urządzeń do pakowania, sortowania, mycia | - | 7,14 |
| Wysokie wymagania jakościowe | 23,53 | - |
| Trudności ze zbytem w okresie wysypu owoców | 11,76 | - |
| Brak rynków zbytu na miejscu | 11,76 | - |
| Brak siły roboczej | 5,88 | - |
| Co jest potrzebne by sprostać wymaganiom rynku? | | |
| Powiększenie sadu | - | 7,14 |
| Wprowadzenie nowych odmian | 58,82 | 35,71 |
| Wprowadzenie nowych technologii produkcji | 47,06 | 42,86 |
| Modernizacja przechowalni | 5,88 | - |
| Nie mam zdania | 11,76 | 57,14 |
| Wybudowanie chłodni | 52,94 | - |

Źródło: Badania własne.

Opinie producentów dotyczące wymagań rynku

Zaspokojenie oczekiwań rynku w opinii producentów może nastąpić pod warunkiem wprowadzenia nowych odmian (głównie deserowych truskawek i malin), wybudowania chłodni, wprowadzenie nowych technologii produkcji (np. uprawy truskawek w wysokich tunelach foliowych). Interesujące, że ponad połowa producentów (57,14%), z grupy Pleśna nie miała zdania czyli nie wiedziała czego oczekuje rynek (tabela 2).

Powody wstąpienia do grupy producentów

Decyzja o wstąpieniu do grupy producentów była podyktowana głównie możliwością znalezienia rynków zbytu. Dodatkowe korzyści dla Olesna stanowiły szkolenia z zakresu technologii produkcji (5,88% wypowiedzi) i podobnie jak dla Pleśnej możliwość wspólnego działania (pkt 1 tabela 3).

Czynniki zewnętrzne ograniczające działalność grupy

Producenci wśród czynników zewnętrznych ograniczających ich działalność grupową wymieniali najczęściej brak dostępnych kredytów i wsparcia ze strony państwa (odpowiednio w grupach 76,47 i 100% wypowiedzi), problemy z podpisaniem długotrwałych kontraktów (4,18% i 85,71%), brak dobrych wzorów działalności zespołowej (35,29 i 21,43% wypowiedzi). Grupa 2 wskazała też na ograniczającą rolę podatków (pkt 2, tabela 3).

Czynniki wewnętrzne ograniczające rozwój grupy

Duża zgodność poglądów na temat ograniczeń wewnętrznych w swoim rozwoju wykazała grupa 2 - Pleśna. Wszyscy członkowie tej grupy uznali, że ich działalność ograniczają: brak środków finansowych, bazy magazynowej, specjalistycznych maszyn, mała komunikatywność członków grupy (pkt 3, tabela 3). Grupa Olesno z kolei wymieniła dodatkowo kłopoty wynikające ze wspólnych rozliczeń.

Najważniejsze efekty współpracy w grupie

Mimo licznych ograniczeń wewnętrznych i zewnętrznych w działaniu grup respondenci wymienili liczne efekty współpracy. Szczególnie grupa Olesno posiadała wiele takich elementów, aż siedem. Najważniejsze to: możliwość wymiany doświadczeń zawodowych (52,94%), upowszechnianie kontraktacji z przemysłem spożywczym (47,06%), wzmocnienie pozycji negocjacyjnej na rynku (29,41%). Członkowie grupy Pleśna wskazali cztery rezultaty wspólnego działania w tym: 100% - wzmocnienie pozycji negocjacyjnej na rynku, 92,86% - upowszechnienie kontraktacji z przemysłem spożywczym (pkt 4, tabela 3).

Tabela 3

Opinie badanych grup producentów w %% wypowiedzi

| Wyszczególnienie | Olesno | Pleśna |
|--|--------|--------|
| 1. Powody wstąpienia do grupy producenckiej: | | |
| Możliwość wspólnego działania | 5,88 | 42,86 |
| Możliwość poszukiwania rynków zbytu, organizacja rynków zbytu | 88,24 | 64,29 |
| Możliwość negocjacji cen | – | 7,14 |
| Możliwość szkoleń z technologii produkcji | 5,88 | – |
| 2. Trudności zewnętrzne ograniczają rozwój grupy producenckiej: | | |
| Brak dostępnych kredytów i wsparcia ze strony państwa | 76,47 | 100,00 |
| Problemy z podpisaniem długoterminowych kontraktów | 41,18 | 85,71 |
| Niekorzystne podatki | 0,00 | 85,71 |
| Brak łączności telefonicznej na wsi | 5,88 | 7,14 |
| Brak dobrych wzorów działalności grup producenckich | 35,29 | 1,43 |
| 3. Czynniki wewnętrzne ograniczają rozwój grupy producenckiej: | | |
| Brak środków finansowych | 82,35 | 100,00 |
| Mała komunikatywność członków grupy | 17,65 | 100,00 |
| Brak bazy magazynowej | 82,35 | 100,00 |
| Brak środków transportu | 11,76 | 92,86 |
| Brak opakowań | 5,88 | 7,14 |
| Brak specjalistycznych maszyn przygotowujących owoce do sprzedaży | 5,88 | 100,00 |
| Kłopoty z rozliczeniem finansowym | 5,88 | – |
| Niechęć do wspólnego rozliczania się i ujawniania dochodów | 5,88 | – |
| 4. Najważniejsze efekty współpracy w grupie: | | |
| Obniżenie kosztów produkcji | 17,65 | 7,14 |
| Upowszechnienie kontraktacji z przemysłem spożywczym | 47,06 | 92,86 |
| Wzmocnienie pozycji negocjacyjnej na rynku | 29,41 | 100,00 |
| Zwiększenie zdolności kredytowej | 5,88 | 0,00 |
| Możliwość wymiany doświadczeń zawodowych | 52,94 | 21,43 |
| Więcej wolnego czasu | 5,88 | – |
| Wzajemne świadczenie usług | 5,88 | – |

Źródło: Badania własne.

4. Wnioski

Ustosunkowując się do wyników badań przeprowadzonych wśród producentów owoców miękkich działających zespołowo można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Grupy Olesno i Pleśna reprezentują wstępną formę działalności grupowej to jest stowarzyszenie i zrzeszenie, dla których głównym celem jest wyeliminowanie pośredników na rynku owoców miękkich.

2. Stowarzyszenie Olesno koncentruje się na produkcji truskawek i posiada większy średni areał tych upraw, podczas gdy Zrzeszenie Producentów z Pleśnej, dysponując większym asortyment produktów, ma przeciętnie mniejszy areał upraw.
3. Badani producenci posiadali wykształcenie zawodowe i średnie co może wpływać na poziom ich ogólnej wiedzy na temat rynku.
Lepiej wykształceni byli producenci grupy Olesno, oni też poszukiwali bardziej odległych miejsc sprzedaży dla swoich produktów i mieli większe rozeznanie w potrzebach rynku.
4. Obie grupy były zgodne co do przeszkód w zwiększaniu sprzedaży owoców miękkich, uznając że jest nią: niska opłacalność owoców jagodowych. Większą ilość problemów dostrzega Stowarzyszenie Producentów Truskawek Olesno. Niepokojący może być brak świadomości wśród producentów Pleśna o wymogach jakościowych. Grupa ta miała też większe problemy z określeniem *co jest potrzebne by sprostać wymaganiom rynku* (57,14% udzieliło odpowiedzi *nie mam zdania*).
Zaspokojenie oczekiwań rynku w opinii badanych producentów może nastąpić pod warunkiem wprowadzenia nowych odmian, wybudowania chłodni, wprowadzenie nowych technologii produkcji.
5. Decyzja o wstąpieniu do grupy producentów była podyktowana głównie możliwością znalezienia rynków zbytu.
6. Producenci wśród czynników zewnętrznych ograniczających ich działalność grupową wymieniali najczęściej brak dostępnych kredytów i wsparcia ze strony państwa, problemy z podpisaniem długotrwałych kontraktów, brak dobrych wzorów działalności zespołowej.
7. Wśród ograniczeń wewnętrznych zaliczono głównie: brak środków finansowych, bazy magazynowej, specjalistycznych maszyn, małą komunikatywność członków grupy i kłopoty wynikające ze wspólnych rozliczeń.
8. Najważniejszymi efektami współpracy w grupie według badanych były: możliwość wymiany doświadczeń zawodowych, upowszechnianie kontraktacji z przemysłem spożywczym, wzmocnienie pozycji negocjacyjnej na rynku.

Mając na względzie utrzymanie konkurencyjnej pozycji na rynku owoców miękkich nieuchronną koniecznością w budowaniu strategii działania producentów jest podjęcie szybkich działań integracyjnych. Po integracji z UE uzyskamy m.in. dostęp do największych rynków importerów truskawek na świecie - Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii. Kraje te importują rocznie od 234 000 ton do 285 000 ton deserowych truskawek. W zaistnieniu na tym rynku ważna będzie dobrze zorganizowana sprzedaż poparta certyfikatami (IPO), ale też właściwa dystrybucja owoców.

LITERATURA

1. Brzozowski P. (2000): Ekonomiczne aspekty produkcji truskawek w Polsce. [w:] Szanse i zagrożenia dla krajowego ogrodnictwa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Materiały III Ogólnopolskiej Konferencji Ogrodniczej. 13-14 grudnia 2000 r., 251-259.
2. Kubiak K. (2001): Mocne i słabe strony konkurencyjności polskich produktów sadowniczych. Sad Nowoczesny, nr 5, 31-32.
3. Makosz E (2000): Dostosowanie polskiego sadownictwa do warunków obowiązujących w Unii Europejskiej. [w:] Szanse i zagrożenia dla krajowego ogrodnictwa po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Materiały III Ogólnopolskiej Konferencji Ogrodniczej. 13-14 grudnia 2000 r., 89-109.
5. Maliszewski M. (2003): Wspólne działanie pilnie potrzebne. [w:] XXIII Międzynarodowe Seminarium Sadownicze. Limanowa 2003, 12-15.
6. Nosecka B. (2003): Skutki przyjęcia regulacji UE dla polskiego sektora ogrodnictwa. Przemysł spożywczy, nr 8, 34-36.
7. Ustawa O grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. Dz. U. Nr 88 z dnia 20 października, poz. 983, 2000 r.
8. Ustawa z 8 października 1982 roku o społeczno-zawodowych organizacjach rolników. Dz. U. Nr 32, poz. 217 z późniejszymi zmianami.
9. Ustawa z 7 kwietnia 1989 roku o stowarzyszeniach. Dz. U. nr 20, poz.104 z późniejszymi zmianami.

MARTA DOMAGALSKA-GRĘDYS

DZIAŁALNOŚĆ GRUPOWA PRODUCENTÓW OWOCÓW MIĘKKICH NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GMIN POWIATU TARNOWSKIEGO

STRESZCZENIE

Podjęcie szybkich działań integracyjnych jest nieuchronną koniecznością w budowaniu strategii działania polskich producentów, którzy mają na względzie utrzymanie konkurencyjnej pozycji na rynku owoców miękkich. W artykule przedstawiono opinie członków grup działających w ramach stowarzyszenia i zrzeszenia na terenie gmin Pleśna i Olesno (województwo małopolskie). Producenci udzielili odpowiedzi m.in. na pytania: co było powodem wstąpienia do grupy, jakie trudności wewnętrzne/zewnętrzne ograniczają rozwój ich grupy i jakie są najważniejsze efekty ich współpracy w grupie?

MARTA DOMAGALSKA-GRĘDYS

**SOFT FRUIT GROUP PRODUCERS ON THE EXAMPLE OF SOME COMMUNITIES
FROM THE TARNÓW DISTRICT**

SUMMARY

Undertaking rush steps into integration activities is an inevitable necessity of strategy building for Polish producers who want to keep up with their competitive position on soft fruit market. The article presents opinions of the groups members acting within an association and a federation in the area of commune (gmina) Pleśna and Olesno (Malopolskie voivodship). The survey questionnaires contained several questions, among others: what was the reason to join a group, what internal and external problems limit a group development and what are the most important results of group co-operation.

*PIOTR BÓRAWSKI
ANETA BEŁDYCKA-BÓRAWSKA
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie*

WPLYW MAJĄTKU TRWAŁEGO NA WYNIKI EKONOMICZNE GOSPODARSTW ROLNYCH NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO

1. Wstęp

Gospodarka rynkowa wymusza na podmiotach gospodarczych dążenie do uzyskania coraz lepszych wyników, m.in. poprzez racjonalne wykorzystanie środków produkcji. Podstawową część majątku stanowią na ogół środki trwałe. Wyposażenie gospodarstw w te środki jest bardzo ważne, wpływa bowiem na wielkość i opłacalność produkcji. Z jednej strony środki te chronią produkcję, z drugiej zaś zwiększają wydajność pracy ludzkiej. Struktura rodzajowa środków trwałych w gospodarstwach rolniczych jest zależna m.in. od kierunku produkcji. Środki trwałe w dużym stopniu decydują o produktywności przedsiębiorstwa i jego wynikach finansowych. Właściwa struktura środków trwałych wpływa korzystnie na stabilność procesów wytwórczych oraz zwiększenie przychodów pieniężnych. Zdaniem Tkaczuk [2000], od wielkości majątku, jego struktury, źródeł finansowania, harmonizacji poszczególnych składników zależy kondycja finansowa gospodarstwa rolnego.

2. Cel badań i założenia metodyczne

Celem badań prowadzonych w 2001 roku było ukazanie wpływu poszczególnych składników majątku trwałego na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych. W pracy badano także zależności pomiędzy powierzchnią gospodarstwa oraz wynikami ekonomicznymi.

Badaną populację stanowiły gospodarstwa województwa podlaskiego, które:

- posiadały przynajmniej jeden ciągnika oraz zestaw podstawowych maszyn do produkcji rolnej,

- osiągnęły wyniki produkcyjnych oraz dochody zapewniające utrzymanie całej rodziny,
- wyraziły chęć współpracy.

Województwo podlaskie posiada 16 powiatów. Z każdego powiatu wybrano celowo 10 gospodarstw, co dało liczbę 160 gospodarstw rolnych. Po analizie odrzucono 60 ankiet ze względu na niepełne dane dotyczące wyposażenia i prowadzonej działalności. Udało się więc zebrać i przeanalizować 100 ankiet dotyczących wyposażenia i działalności gospodarstw w woj. podlaskim. Właściciele gospodarstw rolnych posiadali wiedzę z zakresu: nakładów materiałowych, powierzchni gospodarstwa rolnego, zasiewów, struktury gruntów ornych oraz przychodów. Zebrane dane umożliwiły wyliczenie poszczególnych kategorii dochodów i wielkości produkcji.

Badane gospodarstwa podzielono według powierzchni UR na 4 grupy:

- 20 gospodarstw o powierzchni do 15 ha UR,
- 53 gospodarstwa o powierzchni 15,1-30 ha UR,
- 20 gospodarstw o powierzchni 30,1-45 ha UR,
- 7 gospodarstw o powierzchni powyżej 45 ha UR.

W badaniach posłużono się metodą statystyki opisowej, tabelarycznej i statystyki matematycznej. Wykorzystano też elementy analizy poziomej (porównanie między grupami gospodarstw).

Przy pomocy programu komputerowego Statistica PL dokonano analizy statystycznej dla cech mierzalnych. Posłużono się równaniem regresji wielorakiej, w którym zmiennymi opisywanymi (zależnymi) były:

- produkcja końcowa (y_1),
- produkcja towarowa (y_2),
- produkcja czysta (y_3),
- dochód rolniczy (y_4),
- dochód osobisty (y_5),

natomiast zmiennymi opisującymi (niezależnymi) były:

- ziemia (x_1),
- budynki mieszkalne (x_2),
- budynki gospodarcze (x_3),
- ciągniki i maszyny (x_4),
- stado podstawowe (x_5) oraz
- środki trwałe (x_6).

Na podstawie równania regresji obliczono siłę zależności (współczynnik regresji wielorakiej) między zmiennymi opisywanymi (zależnymi) a zmiennymi opisującymi (niezależnymi). Wyniki analiz zebrano w tabeli zawierającej współczynniki korelacji liniowej między badanymi cechami oraz równanie regresji

wielorakiej z uwzględnieniem grup obszarowych gospodarstw. Równanie regresji oceniono testem F, natomiast do oceny współczynnika korelacji użyto testu t-Studenta. Oceny istotności dokonano na poziomie 0,05.

3. Wyniki badań

Analiza struktury środków trwałych polega na ustaleniu udziału podstawowych grup majątku trwałego. Przyrost majątku zależny od rolnika (inwestycje) pozwala zwiększyć potencjał produkcyjny gospodarstwa, ale potencjał ten powinien być intensywnie wykorzystywany. Z ubytkiem majątku trwałego mamy do czynienia, gdy gospodarstwo dokonuje racjonalizacji wielkości i struktury majątku (pozbywa się na przykład zbędnych składników tego majątku), albo gdy gospodarstwo przeżywa trudności finansowe (brak dynamicznej płynności finansowej oraz brak zdolności i wiarygodności kredytowej). Pierwszy przypadek jest zjawiskiem pozytywnym, nie obniża bowiem możliwości produkcyjnych a wpływa korzystnie na dochody gospodarstwa (np. przez obniżkę niektórych kosztów, np. utrzymania maszyn). W drugim przypadku należy sprawdzić co spowodowało powstałe trudności. Analiza struktury aktywów dotyczyć powinna głównie relacji majątku trwałego do majątku obrotowego. Jest to relacja bardzo istotna, gdyż tylko majątek obrotowy przyczynia się bezpośrednio do generowania zysku. Środki obrotowe zużywane są w całości w procesie produkcji, a uzyskiwana wartość produkcji powinna całkowicie zrównoważyć ich wartość. Natomiast środki trwałe przenoszą tylko część swojej wartości na wartość produkcji, a odtworzenie ich jest możliwe tylko w dłuższym okresie czasu. A zatem im wyższa jest w gospodarstwie wartość środków trwałych w stosunku do środków obrotowych tym więcej cykli produkcyjnych należy zrealizować by odtworzyć majątek [Mańko 1995].

Analiza struktury majątku trwałego w objętych badaniami gospodarstwach wskazuje, że środki trwałe stanowiły 83% majątku. Równocześnie wartości majątku obrotowego w strukturze majątku stanowiła 17%. Jest to zjawisko niekorzystne zmniejsza się bowiem, potencjał produkcyjny gospodarstwa. Taka sytuacja oznacza trudności w rozszerzeniu produkcji. Wynika to również ze wzrostu cen środków do produkcji i dążenia rolników do oszczędności.

Struktura środków trwałych zdominowana była przez trzy podstawowe składniki: budynki mieszkalne, budynki gospodarcze, ziemię. Gospodarstwa rolne obszarowo największe posiadały ziemię słabsze (niższe wskaźniki bonitacji oraz cena) od gospodarstw obszarowo mniejszych. Podobna zależność wystąpiła w przypadku budynków gospodarczych, których wartość w grupie gospodarstw obszarowo największych była niższa niż w przypadku gospodarstw obszarowo mniejszych. Dwa składniki majątku trwałego: ciągniki i maszyny oraz stado podstawowe wzrastały ze wzrostem powierzchni gospodarstw rolnych (tabela 1).

Dla zbadania podstawowych relacji w aktywach ustala się wskaźnik ogólnego stopnia płynności stanowiący relacje majątku obrotowego do majątku trwałego. Im wyższy jest ten wskaźnik, tym większa jest płynność majątku, czyli możliwość zmiany na gotówkę, a tym samym możliwość zarobkowania oraz wypłacalności gospodarstwa rolnego [Tkaczuk, Dębniwska 2001]. Analiza tego wskaźnika dowodzi, że sytuacja najkorzystniej przedstawiała się w gospodarstwach obszarowo największych.

Tabela 1

Wartość środków trwałych i obrotowych w objętych badaniami gospodarstwach (tys. zł)

| Rodzaj środka trwałego | Grupy obszarowe gospodarstw (ha UR) | | | |
|--|-------------------------------------|---------------|----------------|---------------|
| | do 15 | 15,1-30 | 30,1-45 | pow. 45 |
| Wartość ziemi | 70,16 | 170,33 | 214,56 | 173,93 |
| Wartość budynków mieszkalnych | 89,64 | 115,05 | 145,71 | 164,56 |
| Wartość budynków gospodarczych | 189,05 | 353,27 | 481,28 | 318,57 |
| Wartość innych budynków | 15,64 | 23,01 | 33,53 | 94,22 |
| Wartość ciągników i maszyn | 75,64 | 106,23 | 129,33 | 146,28 |
| Stado podstawowe | 5,88 | 14,53 | 25,09 | 29,57 |
| Wartość wszystkich środków trwałych | 446,01 | 782,42 | 1029,51 | 926,20 |
| Wartość środków obrotowych | 64,03 | 142,15 | 264,52 | 302,68 |
| Wskaźnik ogólnego stopnia płynności | 14,35 | 18,16 | 25,69 | 32,68 |
| Wskaźnik bonitacji gleb | 0,64 | 0,47 | 0,43 | 0,35 |

Źródło: Badania własne.

Efektem zaangażowania zasobów gospodarstw oraz ponoszenia nakładów jest osiągnięcie określonej produkcji rolniczej. W badanych gospodarstwach wartość produkcji końcowej liczonej na gospodarstwo rolne zwiększała się wraz ze wzrostem powierzchni UR. Inaczej sytuacja przedstawiała się w przypadku tej kategorii produkcji liczonej na 1 ha UR. Jej wartość w grupie gospodarstw dużych nie była największa (tabela 2).

W badanych gospodarstwach do powierzchni gospodarstw odnoszono także wartość produkcji towarowej. Zależność między wielkością produkcji towarowej, a powierzchnią gospodarstw była podobna do występującej poprzednio. Na ogół wartość produkcji towarowej brutto liczonej średnio na gospodarstwo zwiększała się ze wzrostem powierzchni UR gospodarstw (tabela 2). Najwyższą jej wartość osiągnęły gospodarstwa o powierzchni 30,1-45 ha UR. Nieco inaczej przedstawiała się wartość produkcji towarowej liczonej na jednostkę powierzch-

ni. Zaobserwowano spadek wartości produkcji towarowej w gospodarstwach obszarowo największych (pow. 45 ha UR).

Kategorią produkcji pomniejszoną wobec produkcji końcowej o wartość nakładów surowców z zakupu (rolniczych i nierolniczych), jest produkcja czysta brutto, a po odjęciu amortyzacji produkcja czysta netto. Obie kategorie są bardzo ważne, ponieważ podają wartość produkcji nowo wytworzonej, a nie przeniesionej ze zużytych surowców. Porównując wartość produkcji towarowej brutto na 1 ha UR z wartością produkcji czystej daje się zauważyć, że w grupie gospodarstw obszarowo najmniejszych (do 15 ha) wartość sprzedaży była mniejsza od wartości produkcji czystej. Świadczy to o wysokim samozaopatrzeniu rodzin rolniczych w tych gospodarstwach. W gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha UR wartość produkcji towarowej była wyższa od produkcji czystej. Uzyskany poziom produkcji czystej nie potwierdza zależności które występowały w przypadku analizy poprzednich rodzajów produkcji. Jej wartość nie wzrastała ze wzrostem powierzchni objętych badaniami gospodarstw. Najwyższy jej poziom uzyskały gospodarstwa obszarowo najmniejsze.

Większa powierzchnia gospodarstwa nie zawsze sprzyjała też uzyskiwaniu lepszych wyników ekonomicznych. Podstawowym miernikiem oceny gospodarstwa jest dochód rolniczy będący źródłem dopływu środków pieniężnych do gospodarstwa. Poziom uzyskiwanego dochodu rolniczego jest pochodną osiągniętej produkcji i poniesionych nakładów oraz kosztów. Najwyższy dochód rolniczy liczony na gospodarstwo uzyskały gospodarstwa o powierzchni powyżej 45 ha UR.

Źródłem dochodów rodzin rolniczych, obok dochodu z działalności operacyjnej gospodarstwa, są dochody uzyskiwane z innych źródeł, nie mających związku z działalnością rolniczą, np. z pracy zarobkowej czy z ubezpieczenia społecznego. Wraz z dochodem rolniczym składają się one na dochód osobisty rolnika i jego rodziny. Dochód osobisty z kolei jest źródłem finansowania spożycia oraz akumulacji [Klepacki 1997]. Uzyskane dochody osobiste liczone na 1 ha UR badanych gospodarstw wykazują podobne zależności jak w przypadku poprzednich analiz. Tutaj najkorzystniej sytuacja przedstawiała się w gospodarstwach obszarowo najmniejszych. W dwóch grupach obszarowych gospodarstw objętych badaniami, o powierzchni 15,1-30 oraz 30,1-45 ha UR, zaobserwowano wzrost wartości dochodu osobistego wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa. Sytuacja w zakresie dochodu osobistego przedstawiała się mniej korzystnie w grupie gospodarstw obszarowo największych. Dochód osobisty jest kategorią wyznaczającą standard ekonomiczny rodziny rolniczej, gdyż jego wielkość określa poziom konsumpcji oraz akumulacji, która z kolei warunkuje przyrost posiadanego majątku. Proporcje podziału dochodu osobistego na spożycie i akumulację mają istotny wpływ na przebieg procesu produkcji w rolnictwie, a są wypadkową decyzji podejmowanych przez rolników. Im wyższe są dochody osobiste rolników, tym większe szanse na przeznaczenie znacznej ich części na

zwiększenie potencjału produkcyjnego, a więc na rozwój gospodarstwa. Dochód osobisty może być podzielony na akumulację i spożycie. Dodatnia akumulacja oznacza przyrost wartości majątku, natomiast ujemna na jego zmniejszenie (dekapitalizację zasobów majątkowych). W momencie wystąpienia akumulacji ujemnej można mówić o tzw. przejadaniu majątku [Kozuch 1997]. Akumulacja znajduje swe odzwierciedlenie w inwestowaniu, które świadczy pośrednio o sile ekonomicznej gospodarstwa. Dowodzi bowiem, że dane gospodarstwo powiększa swoje środki trwałe poprzez inwestycje, które z kolei zwiększają jego potencjał w przyszłości.

Tabela 2

Wyniki ekonomiczne w badanych gospodarstwach w 2001 roku (tys. zł)

| Wyszczególnienie | Grupy obszarowe gospodarstw (ha UR) | | | |
|--|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| | do 15 | 15,1-30 | 30,1-45 | pow. 45 |
| Produkcja końcowa na 1 ha UR | 2,94 | 3,57 | 4,39 | 3,54 |
| Produkcja końcowa średnio na gospodarstwo | 37,75 | 79,49 | 164,60 | 214,20 |
| Produkcja towarowa na 1 ha UR | 2,81 | 3,47 | 4,33 | 3,44 |
| Produkcja towarowa średnio na gospodarstwo | 36,03 | 77,58 | 162,20 | 212,10 |
| Produkcja czysta na 1 ha UR | 4,24 | 3,01 | 3,28 | 3,01 |
| Produkcja czysta średnio na gospodarstwo | 49,62 | 65,72 | 122,00 | 193,30 |
| Dochód rolniczy średnio na gospodarstwo | 3,86 | 2,64 | 2,78 | 2,78 |
| Dochód rolniczy na 1 ha UR | 44,68 | 57,12 | 103,70 | 180,50 |
| Dochód osobisty średnio na gospodarstwo | 3,67 | 2,08 | 2,62 | 2,47 |
| Dochód osobisty na 1 ha UR | 42,27 | 45,83 | 97,13 | 156,40 |

Źródło: Badania własne (dane ze 100 gospodarstw).

Bardzo interesującym problemem było zbadanie łącznego wpływu majątku trwałego na wskaźniki kondycji objętych badaniami gospodarstw. W tym celu posłużono się metodą analizy regresji wielokrotnej. Za zmienne zależne przyjmowano kolejno poszczególne wskaźniki kondycji gospodarstw. Zbiorem zmiennych niezależnych były środki trwałe analizowanych gospodarstw rolnych.

Łączny wpływ zmiennych opisujących na produkcję końcową był istotny (p,05) tylko w przypadku gospodarstw o powierzchni do 15 ha oraz 15,1-30 ha UR (tabela 3). Wzrost majątku trwałego o 1 tys. zł przy założeniu niezmienności pozostałych cech powodował wzrosty produkcji towarowej o 4 zł. na 1 ha UR w grupie gospodarstw obszarowo najmniejszych. Ponadto istotny wpływ majątku trwałego na produkcję końcową odnotowano w grupie gospodarstw o powierzchni 15,1-30 ha UR. W przypadku analizy wpływu cech opisujących na produkcję końcową w tej grupie gospodarstw istotne okazały się stado podstawowe, ciągniki i maszyny oraz ziemia. Wzrost wartości stada podstawowego o 1 tys. zł przy założeniu niezmienności pozostałych cech powodował wzrost produkcji

końcowej o 71 zł na 1 ha UR. Dla grupy badanych gospodarstw wzrost wartości ciągników i maszyn powodował wzrost wartości produkcji końcowej o 13 zł na 1 ha UR, a wzrost wartości ziemi o 1 tys. zł wzrost produkcji końcowej o 7 zł na 1 ha UR. Silny wpływ stada podstawowego na wartość produkcji końcowej uwidocznił się w grupie gospodarstw o powierzchni 30,1-45 ha UR. Wzrost wartości stada podstawowego powodował wzrost produkcji końcowej o 175 zł na 1 ha UR.

W przypadku produkcji towarowej najbardziej istotne okazały się trzy opisujące ją zmienne. Pierwszą zmienną było stado obrotowe, drugą ciągniki i maszyny, a trzecią ziemia. Łączny wpływ zmiennych opisujących na produkcję towarową był istotny ($p < 0,05$) tylko dla gospodarstw o powierzchni do 15 ha oraz 15,1-30 ha UR. Wzrost majątku obrotowego o 1 tys. zł przy założeniu niezmienności pozostałych cech powodował wzrosty produkcji towarowej o 4 zł. na 1 ha UR w grupie gospodarstw obszarowo najmniejszych.

Na podstawie analizy produkcji czystej, stwierdzono, że istotne okazały się dwie zmienne: ciągniki i maszyny oraz stado podstawowe. Wzrost wartości ciągników i maszyn o 1 tys. zł, przy założeniu niezmienności pozostałych cech, powodował wzrost wartości produkcji czystej o 18 zł na 1 ha UR w grupie gospodarstw o powierzchni 15,1-30 ha UR. Natomiast wzrost wartości stada podstawowego o 1 tys. zł, przy założeniu niezmienności pozostałych cech, powodował wzrost wartości czystej o 159 zł na 1 ha UR w grupie gospodarstw o powierzchni 30,1-45 oraz o 55 zł na 1 ha UR w grupie gospodarstw największych.

W przypadku dochodu rolniczego wzrost wartości stada podstawowego o 1 tys. zł powodował wzrost dochodu rolniczego o 168 zł na 1 ha UR w grupie gospodarstw o powierzchni 30,1-45 ha oraz o 65 zł na 1 ha UR w grupie gospodarstw największych.

Na podstawie analizy informacji zebranych w tabeli 3 zauważono, że łączny wpływ majątku trwałego na wyniki ekonomiczne nie był istotny w przypadku dochodu osobistego, chociaż istotnie oddziaływały tu wybrane składniki majątku trwałego. W przypadku gospodarstw o powierzchni 30,1-45 ha UR istotne okazało się stado podstawowe, powodujące wzrost dochodu osobistego o 161 zł na 1 ha UR. Analizowana zmienna oddziaływała także istotnie na poziom dochodu osobistego w grupie gospodarstw obszarowo największych powodując wzrost dochodu osobistego o 76 zł na 1 ha UR.

Tabela 3

Wpływ majątku trwałego na wyniki ekonomiczne badanych gospodarstw
(wyniki regresji wielorakiej)

| Grupy gospodarstw | Ziemia x_1 | Budynki mieszkalne x_2 | Budynki gospodarcze x_3 | Ciągniki maszyny x_4 | Stado podstawowe x_5 | Środki trwałe x_6 | Poziom istotności p |
|---|--------------|--------------------------|---------------------------|------------------------|------------------------|---------------------|-----------------------|
| y=produkcja końcowa-y₁ | | | | | | | |
| do 15 | 0,013 | 0,010 | 0,005 | 0,002 | 0,146 | 0,004 | 0,016 |
| 15,1-30 | 0,007 | 0,005 | 0,000 | 0,013 | 0,071 | 0,003 | 0,000 |
| 30,1-45 | -0,005 | 0,002 | 0,001 | -0,014 | 0,175 | 0,000 | 0,535 |
| pow. 45 | -0,008 | 0,012 | 0,001 | 0,000 | 0,049 | 0,000 | 0,771 |
| y=produkcja towarowa-y₂ | | | | | | | |
| do 15 | 0,013 | 0,009 | 0,005 | 0,008 | 0,133 | 0,004 | 0,017 |
| 15,1-30 | 0,007 | 0,005 | 0,000 | 0,012 | 0,070 | 0,003 | 0,000 |
| 30,1-45 | 0,000 | 0,002 | 0,001 | -0,014 | 0,176 | 0,000 | 0,547 |
| pow. 45 | -0,008 | 0,012 | 0,001 | -0,006 | 0,049 | 0,000 | 0,781 |
| y=produkcja czysta-y₃ | | | | | | | |
| do 15 | -0,026 | -0,044 | 0,003 | -0,001 | -0,289 | 0,000 | 0,989 |
| 15,1-30 | 0,008 | 0,000 | -0,001 | 0,018 | 0,086 | 0,002 | 0,057 |
| 30,1-45 | -0,006 | 0,006 | -0,000 | -0,002 | 0,159 | -0,000 | 0,824 |
| pow. 45 | -0,009 | 0,015 | 0,001 | -0,011 | 0,055 | 0,001 | 0,753 |
| y=dochód rolniczy-y₄ | | | | | | | |
| do 15 | -0,030 | -0,045 | 0,004 | -0,002 | -0,312 | 0,000 | 0,993 |
| 15,1-30 | 0,008 | 0,000 | -0,001 | 0,016 | 0,073 | 0,001 | 0,081 |
| 30,1-45 | -0,006 | 0,003 | 0,000 | -0,005 | 0,168 | 0,000 | 0,648 |
| pow. 45 | -0,009 | 0,016 | 0,001 | -0,012 | 0,065 | 0,000 | 0,873 |
| y=dochód osobisty-y₅ | | | | | | | |
| do 15 | -0,029 | -0,047 | 0,004 | -0,004 | -0,303 | 0,000 | 0,981 |
| 15,1-30 | 0,004 | 0,002 | -0,000 | 0,002 | 0,021 | 0,000 | 0,600 |
| 30,1-45 | -0,005 | 0,002 | 0,000 | -0,004 | 0,161 | 0,000 | 0,605 |
| pow. 45 | -0,008 | 0,018 | 0,003 | -0,016 | 0,076 | 0,000 | 0,949 |

Istotność współczynników korelacji weryfikowano testem t-Studenta. Ocena istotności $p=0,05$.

Źródło: Badania własne (dane ze 100 gospodarstw).

4. Podsumowanie i wnioski

Badane gospodarstwa są większe i ekonomicznie silniejsze od przeciętnych gospodarstw rodzinnych w Polsce, dlatego prezentowane wyniki nie upoważniają do bezpośredniego ich przeniesienia na całą populację gospodarstw rolniczych

w kraju. Odzwierciedlają one jednak wyniki produkcyjno-ekonomiczne potencjalnie rozwojowych gospodarstw w województwie podlaskim.

Na podstawie przeprowadzonych badań można postawić następujące wnioski:

1. Istnieje współzależność między majątkiem trwałym, a wynikami produkcyjnymi gospodarstw. Lepsze wyposażenie w środki trwałe sprzyjało osiągnięciu wyższego poziomu produkcji końcowej i towarowej. Zależność tą uwidoczniała analiza regresji wielorakiej w grupie gospodarstw obszarowo najmniejszych (do 15 ha UR) oraz w grupie gospodarstw o powierzchni 15,1-30 ha UR.
2. Analiza związków między wyposażeniem gospodarstw w środki trwałe, a wynikami ekonomicznymi wskazuje, że mogą istnieć granice zwiększenia wyposażenia w środki trwałe. Tendencja ta uwidoczniała się w przypadku analizy produkcji końcowej i towarowej w grupie gospodarstw o powierzchni 30,1-45 ha UR oraz powyżej 45 ha UR. Można przypuszczać, że przyczyną zwiększania produkcji mogły być pasze pochodzące z zakupu.
3. W objętych badaniami gospodarstwach tylko dwie zmienne: stado podstawowe oraz ciągniki i maszyny powodowały wzrost wszystkich wyników ekonomicznych. Zmienna x_1 (ziemia) oddziaływała istotnie na poziom produkcji końcowej i towarowej w przypadku gospodarstw o powierzchni 15,1-30 ha UR. Ziemia i budynki gospodarcze nie oddziaływały istotnie na wyniki ekonomiczne w grupie gospodarstw największych, ponieważ ich wartość i jakość była stosunkowo niska. Pomimo tego gospodarstwa te zapewniały odpowiednią wielkość produkcji. W tym celu wykorzystywały w większym zakresie środki obrotowe.

LITERATURA

1. Klepacki B. (1997): Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Organizacja gospodarstw i produkcji rolnej. Wyd. SGGW, Warszawa.
2. Kożuch A. (1997): Analiza finansowa gospodarstwa rodzinnego. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, nr 3, Wyd. KCDRRiOW Oddział Poznań, s. 82-94.
3. Mańko S. (1995): Analiza finansowa gospodarstwa rolniczego. FAPA-ARMA, Warszawa.
4. Tkaczuk M. (2000): Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji. [w:] Zarządzanie kapitałem obrotowym w przedsiębiorstwie. T. I. Wyd. UWM, Olsztyn, s. 141-149.
5. Tkaczuk M., Dębiewska M. (2001): Ekonomiczna ocena działalności przedsiębiorstwa. Wyd. SQL Olsztyn, s. 20-26.

PIOTR BÓRAWSKI, ANETA BEŁDYCKA-BÓRAWSKA
WPLYW MAJĄTKU TRWAŁEGO NA WYNIKI EKONOMICZNE GOSPODARSTW
ROLNYCH NA PRZYKŁADZIE WOJEWÓDZTWA PODLASKIEGO

STRESZCZENIE

Celem pracy było przedstawienie wpływu majątku trwałego na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych. W pracy przedstawiono zróżnicowanie wartości majątku trwałego badanych gospodarstw w zależności od powierzchni gospodarstwa. Badania potwierdziły wzrost efektów ekonomicznych wraz ze wzrostem wartości majątku trwałego, wzrostem powierzchni gospodarstwa.

PIOTR BÓRAWSKI, ANETA BEŁDYCKA-BÓRAWSKA
THE IMPACT OF FIXED ASSETS ON FARMS ECONOMIC RESULTS
ON THE BASIS OF PODLASKIE VOIVODESHIP

STRESZCZENIE

The aim of the paper was to present the impact of fixed assets on farms economic results. Authors presented differentiation of fixed assets according to the change of farms area. The survey proved the increase of fixed assets according to the increase of farms area.

MARIA GRZYBEK
Uniwersytet Rzeszowski

WIEDZA A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH

„Błogosławione wieki, które rozumieją,
że wiedza świat ocali, gdy wszystkim zaświeci”
J. Łuszczewska

1. Wstęp

Gospodarka XXI wieku określana jest jako gospodarka oparta na wiedzy. Wiek XXI natomiast uważa się za wiek tworzenia warunków rozwoju potencjału tkwiącego w człowieku oraz uczenie się sposobów wykorzystywania intelektu [Skrzypek 2000]. Rozwijające się społeczeństwo wiedzy sytuuje w hierarchii wartości, wiedzę jako podstawową wartość. Ugruntowuje się przekonanie o tym, że najważniejszymi zasobami państwa są jego zasoby ludzkie, ich wiedza, kwalifikacje i kultura [Kowalewski 2002].

Wiedzę traktuje się jako specyficzny zasób niematerialny, determinujący wybór strategii rozwoju określonego systemu ekonomicznego, a zarządzanie wiedzą – jako proces. Od strategicznego zarządzania wiedzą zależy wartość zasobów gospodarki [Pawłowski 2002]. Zdaniem J. Wilkina [2001] zarówno kluczowe kompetencje (core competencies), jak i szerzej rozumiane umiejętności (competencies), zdolności (skills) oraz zasoby wiedzy (resources) są podstawą uzyskania przez gospodarkę pozycji konkurencyjnej, stanowiącej o jej sukcesie lub porażce. Definiując wiedzę w szerokim ujęciu E. Skrzypek [2002] podkreśla, że jest to znajomość, świadomość lub zrozumienie uzyskane poprzez doświadczenie ewentualnie studiowanie, wiedza to stan lub fakt zrozumienia czegoś, wiedza to suma wszystkiego co zostało doświadczone, odkryte lub wyuczone, wiedza to uczenie, erudycja, wiedza to specyficzna informacja na dany temat.

Wydana przez Unię Europejską w 1995 r. Biała Księga Edukacji i Kształcenia, wyznaczyła jako obowiązujący model rozwoju – model społeczeństwa uczącego się. W modelu tym edukacja i wiedza stają się wartościami zasadniczymi

i priorytetowymi [Wilkin 2003]. Zasadność permanentnego pogłębiania wiedzy i jej odnawiania tkwi w tym, iż jak dowiedziono, w ciągu 10 lat starzeje się około 50% ludzkiej wiedzy.

2. Znaczenie wiedzy w rozwoju przedsiębiorstw

Zachodzące dynamicznie tempo zmian w rynkowym otoczeniu przedsiębiorstw sprawia, że w każdym z nich zachodzi konieczność zwrócenia szczególnej uwagi i odpowiedniego zajmowania się wiedzą. Rozwój intelektu oraz zdobywanie, poszerzanie, upowszechnianie wiedzy i sprawne zarządzanie nią w przedsiębiorstwie staje się czynnikiem jego rozwoju i źródłem przewagi konkurencyjnej. Posiadanie wiedzy i jej bieżąca aktualizacja powoduje, że zarówno przedsiębiorcy, jak i pracownicy, mają większą pewność siebie, są elastyczni w działaniu, innowacyjni, łatwiej rozwiązują zawodowe problemy, są bardziej otwarci na podejmowanie ryzykownych decyzji i działań.

Nieodzownym warunkiem rozwoju przedsiębiorstw jest posiadanie wiedzy, która [Skrzypek 2002]:

- umożliwiała badanie i rozwój procesów zachodzących w otoczeniu firmy,
- wykorzystanie szans stwarzanych przez rynek kapitałowy,
- posługiwanie się technikami informatycznymi w celu podejmowania trafnych decyzji,
- trwały wybór miejsc lokowania kapitału.

Sytuacja rynkowa sprawia, iż powstaje konieczność budowania przedsiębiorstw przyszłości opartych na wiedzy, profesjonalizmie, jakości – efektywnych i konkurencyjnych w działaniu. Wiedza i inteligencja powinny być podstawowym bogactwem przedsiębiorców, którzy pragną, aby ich firmy zajmowały mocną pozycję rynkową. Dlatego o wzrost poziomu wiedzy powinien zadbać każdy pracownik, bez względu na zajmowane stanowisko, wiek, rodzaj, poziom wykształcenia czy strefę (miejską, wiejską), w której funkcjonuje jego przedsiębiorstwo.

3. Przedsiębiorczość a kwalifikacje społeczności wiejskiej

W 2000 r., w rejestrze REGON zarejestrowanych było w Polsce 3162,5 tys. małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Miejscem działalności większości tych podmiotów gospodarczych (66%) były gminy miejskie. Relatywnie małą część (18,2%) całej populacji przedsiębiorstw zlokalizowana była w gminach wiejsko-miejskich, a najmniejszy ich udział (15,8%) występował w gminach wiejskich. Najniższymi wskaźnikami rozwoju przedsiębiorczości w gminach wiejskich charakteryzowały się województwa dolnośląskie (10,4%) i zachodniopomorskie (10,9). Tylko w czterech województwach w kraju, o charakterze typowo rolniczym, odsetek MSP w gminach wiejskich przekroczył 20%. Doty-

czyło to województwa małopolskiego (21,2%), świętokrzyskiego (23,6%), lubelskiego (26,6%) oraz podkarpackiego, które wykazało się najwyższym poziomem przedsiębiorczości wiejskiej z wynikiem 29,1% [Raport 2002]. Okazuje się zatem, że na terenie kraju występują bardzo duże dysproporcje w rozwoju MSP pomiędzy gminami miejskimi a obszarami wiejskimi.

Jest wiele przyczyn, determinujących taki stan zróżnicowania rozwoju przedsiębiorczości w kraju, wśród których należy wymienić m.in. niedostateczną infrastrukturę techniczną wsi, trudności w dostępie do kapitału, problemy z przepływem bieżącej informacji, niekiedy brak zaangażowania władz lokalnych. Niewątpliwie jednak jedną z zasadniczych barier słabego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez mieszkańców wsi jest ich niski poziom wiedzy, wyrażający się przede wszystkim przerażająco niekorzystnymi wskaźnikami wykształcenia. Świadczą o tym dane zawarte w tabeli 1.

Tabelaryczne dane wskazują, iż występują bardzo duże różnice między miastem a wsią w wykształceniu mieszkańców na znaczną niekorzyść ludności wiejskiej. Dotyczy to przede wszystkim udziału wykształconych na poziomie wyższym i średnim. Dysproporcje w wykształceniu zauważa się także pomiędzy ludnością rolniczą i bezrolną, z bardzo niekorzystnymi wskaźnikami dla ludności rolniczej, zwłaszcza w przypadku wykształcenia na poziomie wyższym. Badania autorki [Grzybek 1998] potwierdziły ścisły związek poziomu wykształcenia z rozwojem przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Kłodziński [2002] podkreślając ogromną rolę inteligencji wiejskiej, wskazał na ich inspiratorskie inicjatywy lokalne, mimo, że nie zawsze prowadzą własną firmę są animatorami wielu przedsiębiorczych działań w wiejskim środowisku, służąc radą w ich urzeczywistnianiu.

Tabela 1

Poziom wykształcenia ludności miejskiej i wiejskiej oraz ludności rolniczej i bezrolnej w 2000 roku

| Wykształcenie | Polska ogółem | | w tym | | | | ludność | | | |
|----------------------------------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | | | miasto | | wieś | | rolnicza | | bezrolna | |
| | liczba (tys.) | % | liczba (tys.) | % | liczba (tys.) | % | liczba (tys.) | % | liczba (tys.) | % |
| Wyższe | 2683 | 9,0 | 2321 | 12,4 | 362 | 3,2 | 145 | 2,3 | 217 | 4,3 |
| Średnie zawodowe | 6296 | 21,0 | 4664 | 24,9 | 1633 | 14,6 | 966 | 15,7 | 835 | 16,6 |
| Średnie ogólnokształcące | 2527 | 8,4 | 2055 | 11,0 | 471 | 4,2 | 243 | 3,9 | 228 | 4,5 |
| Zasadnicze zawodowe | 8356 | 27,9 | 4824 | 25,7 | 3532 | 31,6 | 1955 | 31,8 | 1493 | 29,6 |
| Podstawowe i niepełne podstawowe | 10063 | 33,7 | 4872 | 26,0 | 5191 | 46,4 | 2838 | 46,3 | 2269 | 45,0 |
| Ogółem | 29925 | 100,0 | 18736 | 100,0 | 11189 | 100,0 | 6147 | 100,0 | 5042 | 100,0 |

Źródło: Obliczenia własne, na podstawie danych GUS, pochodzących z badania aktywności ekonomicznej ludności za 2000 r.

Optymizmem napawa fakt, że od lat 90. następuje postęp w wykształceniu mieszkańców wsi, gdyż przyrost wykształcenia ludności wiejskiej jest nieco wyższy aniżeli mieszkańców miast, zwłaszcza na szczeblu szkolnictwa wyższego [Wołoszyn 2002]. Poprawa wykształcenia nie jest jednak na tyle duża, aby była wystarczająca do potrzeb polskiej wsi.

4. Instytucjonalne wsparcie przedsiębiorców wiejskich w zakresie zdobywania wiedzy

Mając na uwadze niski poziom wiedzy mieszkańców wsi wiele instytucji stara się pomóc w rozwiązaniu tego istotnego problemu społeczno-gospodarczego, organizując różnego rodzaju edukację, doskonalenie zawodowe a także przekwalifikowanie dla przedsiębiorców wiejskich. Wśród instytucji przyczyniających się do podnoszenia wiedzy przedsiębiorców działających na obszarach wiejskich należy wymienić instytucje rządowe i pozarządowe.

Do pierwszych z nich zalicza się Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), Agencję Nieruchomości Rolnych Skarbu Państwa (ANRSP), której nazwa do lipca 2003 r. brzmiała Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP), a przede wszystkim Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, utworzoną w 2001 r. z Polskiej Agencji Rozwoju Regionalnego (PARR) oraz Agencji Techniki i Technologii (ATT). Wszystkie wymienione agencje, oprócz innych zadań świadczą przedsiębiorcom pomoc o charakterze szkoleniowym, informacyjnym i doradczym. Szczególną rolę w tym zakresie spełnia PARR, gdyż realizuje liczne programy i projekty w zakresie doskonalenia zawodowego kadr gospodarki i rozwoju zasobów ludzkich. Zgodnie z Agendą 2000 - celem programów nowej generacji jest propagowanie idei ustawicznego kształcenia [Agenda 2000].

Programy i projekty w zakresie rozwoju zasobów ludzkich koncentrują się na następujących celach i dotyczą:

- podwyższania kwalifikacji osób poszukujących pracy,
- pomocy dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą,
- doskonalenia kadr małych i średnich przedsiębiorstw,
- wsparcia dla inicjatyw w zakresie rozwoju lokalnego, przeciwdziałania bezrobociu i promocji przedsiębiorczości.

Większość z tych projektów jest współfinansowana ze środków programu Phare „*Spójność społeczno-gospodarcza – Rozwój zasobów ludzkich (SSG – RZL)*”, a ich realizacja, nadzorowana przez Ministerstwo Gospodarki i Pracy, odbywa się we współpracy z wojewódzkimi urzędami pracy. Realizacja projektów dotyczy okresu 2002–2004, a zasięgiem obejmuje między innymi: Program Phare 2000 SSG – Rozwój Zasobów Ludzkich realizowany na obszarze pięciu

województw (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, śląskie i warmińsko-mazurskie), Program Phare 2001 SSG – Rozwój Zasobów Ludzkich (Komponent ogólnopolski) – dotyczy powiatów o najwyższym odsetku bezrobotnej młodzieży, Phare 2001 SSG – Rozwój Zasobów Ludzkich (Komponent regionalny) – obejmuje wszystkie województwa w kraju [Stawicka 2003].

Wśród instytucji pozarządowych, w różny sposób wspierających przedsiębiorców wiejskich, w tym także w zakresie podnoszenia ich wiedzy, należy wyszczególnić przede wszystkim Fundację na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA), Fundację Wspomagania Wsi (FWW), Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej (EFRWP) i Fundusz Współpracy – Program „Agrolinia”. Ponadto należy wymienić instytucje korzystające z pomocy zagranicznej związane z działalnością rządową, jak Program Aktywizacji Obszarów Wiejskich (PAOW) i Fundację Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA).

W Polsce działa także Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Obejmuje on ponad 120 współpracujących organizacji, przez które przedsiębiorcy mają zapewniony dostęp do informacji, szkoleń oraz doradztwa na terenie kraju. W ofercie ośrodków znajdują się m.in.:

- usługi doradcze – w dziedzinie marketingu, finansów, prawa, planowania, zarządzania, innowacji i transferu technologii, eksportu i jakości oraz podstawowe doradztwo dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą,
- usługi szkoleniowe – dotyczące finansów, księgowości, marketingu, prawa.

Ważną rolę w doskonaleniu zawodowym, tzn. uaktualnianiu i podnoszeniu wiedzy przedsiębiorców wiejskich odgrywają ośrodki doradztwa rolniczego (ODR). Charakteryzują się one dużą elastycznością działania i możliwością najszybszego przekazywania pomocy. ODR-y udzielają wskazówek i prowadzą kursy edukacyjne dotyczące aktualnych problemów wsi oraz są pomocne w informowaniu o szkoleniach i programach edukacyjnych prowadzonych przez różnego rodzaju instytucje [Stawicka 2003, Wiatrak 1997]. Ponadto na rzecz rozwoju wiedzy przedsiębiorców funkcjonuje wiele lokalnych instytucji doradczych, w tym m.in. regionalne izby gospodarcze, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości.

Regionalne izby gospodarcze działające na określonym terenie zrzeszają około 100 podmiotów gospodarczych. Są członkami Krajowej Izby Gospodarczej. Ich głównym celem jest prowadzenie usług doradczych oraz organizowanie szkoleń dla przedsiębiorców, a także pośrednictwo w nawiązywaniu nowych kontaktów. Powstają one dzięki inicjatywnie samych biznesmenów. Klientami ich są kupcy, rzemieślnicy, jak również, bezrobotni zamierzający rozpocząć działalność na własny rachunek. W ich skład wchodzi m.in. izby przemysłowo-handlowe, przy których została utworzona europejska sieć ośrodków informacyjnych dla sektora małych i średnich firm (MSP) – Euro Info Centre (EIC). Doty-

czy to tych izb, które wykazały zainteresowanie współfinansowaniem działalności EIC i w drodze konkursu zostały zatwierdzone przez Komisję Europejską. Sieć EIC w Polsce oferuje:

- informacje o prawie europejskim, normach technicznych oraz zmianach w prawie polskim, wynikających z przystosowania do przepisów unijnych,
- dane o gospodarkach krajów UE,
- porady dotyczące sposobów rozwijania działalności eksportowej,
- kontakty w firmami UE zainteresowanymi współpracą,
- informacje o programach europejskich dostępnych dla przedsiębiorstw i nowych formach wsparcia dla MSP,
- udział w organizowanych przez EIC szkoleniach, seminariach, targach, misjach handlowych i wideokonferencjach,
- publikacje z dziedziny prawa europejskiego, informatory gospodarcze, biuletyny informacyjne,
- informacje obejmujące europejskie i polskie firmy zainteresowane nawiązaniem współpracy.

Ośrodki wspierania przedsiębiorczości oferują wszechstronną pomoc zarówno przedsiębiorcom rozpoczynającym działalność, jak i już funkcjonujący na rynku. Pomoc ta jest realizowana w formie:

- szkoleń, np. dotyczących zarządzania, marketingu, finansów, prawa,
- konsultacji indywidualnych dla zainteresowanych bezrobotnych, a także tych, którzy chcą uzupełniać wiedzę zdobytą podczas szkoleń.

Ośrodki wspierania przedsiębiorczości dostarczają także biznesmenom informacji, np. na temat linii kredytowych dla MSP oraz możliwości zakupu maszyn i urządzeń [Grzybek 2003]. Z kolei celem inkubatorów przedsiębiorczości jest przede wszystkim wspomaganie przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą. Ideą przewodnią tego wsparcia jest skupienie nowo tworzonych firm w jednej przestrzeni oferując im szczególnie korzystne warunki: udostępnienie infrastruktury technicznej, sieci telekomunikacyjnej, wspólnych pomieszczeń konferencyjnych, subwencjonowanych, a więc relatywnie tanich usług administracyjnych, prawnych, konsultingowych. Dodatkową zaletą inkubatorów przedsiębiorczości może być transfer technologii, będący przenoszeniem wiedzy technicznej i technologicznej [Biernat-Jarka 2000].

5. Podsumowanie

Badania przeprowadzone przez ekspertów Banku Światowego dowiodły, iż na poziom globalnego bogactwa mają wpływ: w 16% zasoby kapitałowe, w 20% zasoby naturalne i aż w 64% kapitał ludzki (bardzo dobrze wykwalifikowani

pracownicy) [The World Bank 1995]. W pełni zatem potwierdziła się teza, że podstawą efektywnego rozwoju przedsiębiorstw, a w konsekwencji całej gospodarki państwa, jest przede wszystkim profesjonalna wiedza pracodawców i pracowników.

Tę istotną kwestię powinno uświadomić sobie całe polskie społeczeństwo, a rząd powinien wspierać rozwój oświaty szkolnej i pozaszkolnej, zarówno osób dorosłych, jak i młodzieży, zwłaszcza ze środowisk wiejskich, dla której dostęp do wiedzy był zawsze znacznie trudniejszy niż mieszkańców miast. W dalszym ciągu, przy wsparciu władz państwowych, działalność związaną z rozwojem wiedzy powinny realizować instytucje rządowe i pozarządowe, przyczyniając się do wzrostu poziomu wykształcenia i kompetencji zawodowych przedsiębiorców.

LITERATURA

1. Agenda 2000 (2000): Cz. Pierwsza. Polityka Unii Europejskiej. 1. Polityka wewnętrzna. 2. Wiedza – priorytetem Unii (tłumaczenie FAPA).
2. Biernat-Jarka A. (2000): Instytucje i organizacje wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Roczniki Naukowe SERiA, t. II, z. 6, Warszawa – Poznań – Zamość, 29-33.
3. Grzybek M. (1998): Uwarunkowania i rozwój przedsiębiorczości w agrobiznesie. Zeszyty Naukowe, seria Rozprawy AR w Krakowie, z. 239, Kraków, 97-106.
4. Grzybek M. (2003): Dywersyfikacja instytucjonalnego otoczenia małych przedsiębiorstw w woj. podkarpackim. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, seria Ekonomiczna – Ekonomia Rolnictwa 1, Rzeszów, 31-39.
5. Kłodziński M. (2002): Cele i sposoby badania wiejskiej przedsiębiorczości. [w:] Przedsiębiorczość wiejska w Polsce i krajach Unii Europejskiej. IRWiR, PAN, Warszawa.
6. Kowalewski T. (2002): Rola szkolnictwa wyższego w społecznej gospodarce rynkowej. [w:] „Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce”. Red. S. Partycki, cz. 1. Wyd. UMCS, Lublin, 151-154.
7. Pawłowski G. (2002): Wpływ sektora publicznego na strategię rozwoju gospodarczego. [w:] „Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce”. Red. S. Partycki, cz. 1. Wyd. UMCS, Lublin, 98.
8. Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce. Red. J. Wilkin (2003), Uniwersytet Warszawski – Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa, 93.
9. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000-2001. (2002): Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 49-50.
10. Skrzypek E. (2000): Jakość i efektywność. Wyd. UMCS, Lublin, 285.
11. Skrzypek E. (2002): Kapitał intelektualny jako czynnik stymulujący rozwój przedsiębiorczości. [w:] „Strategia rozwoju społecznej gospodarki rynkowej w Polsce”. Red. S. Partycki, cz. 1. Wyd. UMCS, Lublin, 33-38.

12. Stawicka E. (2003): Kapitał ludzki a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. Roczniki Naukowe SERiA, t. V, z. 4, Warszawa – Poznań – Koszalin, 303-306.
13. The World Bank (1995) za Wołoszyn J. (2002). Zbyt niskie kwalifikacje ludności barierą przemian strukturalnych na wsi i w rolnictwie. Roczniki Naukowe SERiA, t. IV, z. 5, Warszawa – Bydgoszcz, 204-208.
14. Wiatrak A. P. (1997): Wybrane głosy w dyskusji. [w:] Polityka regionalna w rozwoju obszarów wiejskich. SGGW, Warszawa, 193.
15. Wilkin J. (2001): Uwarunkowania rozwoju gospodarczego miasta Elbląga – szanse i bariery wzrostu (maszynopis), 16.

MARIA GRZYBEK

WIEDZA A PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ NA OBSZARACH WIEJSKICH

STRESZCZENIE

W opracowaniu zaakcentowano znaczenie wiedzy jako podstawowej wartości w rozwoju przedsiębiorczości, a w konsekwencji w rozwoju gospodarczym kraju. Zwrócono uwagę na dysproporcje występujące w stanie małych i średnich firm w gminach miejskich i wiejskich w Polsce. Dokonano analizy poziomu wykształcenia ludności miejskiej i wiejskiej oraz ludności rolniczej i bezrolnej. Przedstawiono instytucje rządowe i pozarządowe wspierające przedsiębiorców wiejskich w zakresie zdobywania wiedzy.

MARIA GRZYBEK

THE KNOWLEDGE RESOURCES AND ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS

SUMMARY

The study shows meaning of knowledge resources as basic value in development of entrepreneurship, and as a consequence in economic development of country. The attention was turned on disproportion occurring in state of small and middle firms in rural and city communes in Poland. The study contains analyses of education level of rural and city population. The governmental and non-governmental institutions supporting of entrepreneurship in rural areas in range of knowledge were also analyzed.

TERESA MIŚ
Uniwersytet Rzeszowski

ROLA DORADZTWA W KREOWANIU POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ROLNIKÓW

1. Wstęp

Przemiany strukturalne w rolnictwie, wynikające z ogólnego rozwoju gospodarczego i jego konsekwencji są jednoznaczne. Następuje trwały proces koncentracji, zwiększania skali produkcji, postępu technicznego, itp., a jednocześnie towarzyszy im trwała tendencja do zmniejszania się liczby gospodarstw rolniczych oraz polaryzacji ich struktury drogą wzrostu liczby i siły ekonomicznej gospodarstw większych obszarowo oraz liczby gospodarstw małych kosztem gospodarstw średnich. Uznając małe gospodarstwa rolne jako trwały komponent struktury rodzimego rolnictwa należy postawić tezę, iż winny one podlegać procesom przemian, prowadzących do maksymalnie efektywnego wykorzystania posiadanych przez nie zasobów i możliwości rozwojowych [Tomczak 1998]. Analiza współczesnej polityki rolnej różnych krajów wskazuje, że przeobrażenia rolnictwa rozdrobnionego mogą być realizowane z jednej strony na drodze wspierania koncentracji i rozwoju gospodarstw rolniczych, z drugiej zaś poprzez poszukiwanie alternatywnych źródeł dochodów dla ludności rolniczej, między innymi kreując przedsiębiorczość pozarolniczą rolników. Ze względu na niskie dochody uzyskiwane z rolnictwa i trudności w znalezieniu pracy poza tym sektorem rolnicy – adaptując się do warunków rynkowych – podejmują różnego rodzaju pozarolnicze przedsięwzięcia gospodarcze. Jak podaje S. Makarski poszukiwanie dodatkowych, innych niż rolnicze źródeł dochodu stanowi naturalne dążenie mieszkańców wsi do zwiększenia dochodów osobistych i jest szczególnie zauważalne w warunkach południowo-wschodniej Polski [Makarski 1997].

Spośród uwarunkowań obiektywnych kształtowania się przedsiębiorczości rolników, takich jak: dostępność kapitału, stan rynku i wielkość popytu na dobra i usługi, stan infrastruktury technicznej i rynkowej na wsi, stopień sprawności instytucji i samorządów lokalnych, stan oświaty i możliwości kształcenia przedsiębiorców ważnym czynnikiem stymulującym działania przedsiębiorcze jest do-

radztwo rolnicze [Sikorska-Wolak 1996]. Instytucje doradcze w Polsce stanowią ważne ogniwo przemian rolnictwa i obszarów wiejskich. Wynika to z rozszerzenia zakresu ich działalności i szerszego zajęcia się przez doradztwo rolnicze problematyką ekonomiczną, socjalną i środowiskową, wraz z jej powiązaniem z problematyką wielofunkcyjnego rozwoju i przedsiębiorczości w środowisku wiejskim [Wiatrak 2003]. Koncepcja aktywizacji wsi – polegająca na stwarzaniu nowych miejsc pracy i poszukiwaniu alternatywnych źródeł dochodu – jest bliska ośrodkom doradztwa rolniczego. W ośrodkach tych wyłania się bowiem grupa specjalistów, którzy artykułują swoje oczekiwania wobec nowych wyzwań stojących przed agroconsultingiem. Specjaliści ci zdają sobie sprawę, że jednostronne wspieranie rozwoju produkcji rolniczej jest programem skazanym na niepowodzenie [Wawrzyniak 1999]. Jest to szczególnie istotne po zakończeniu procesu integracji Polski z Unią Europejską. Wobec tych nowych tendencji rozwojowych doradca musi – obok klasycznego doradztwa ściśle związanego z rolnictwem – świadczyć i podejmować nowe inicjatywy i pomysły w zakresie szeroko rozumianej przedsiębiorczości.

2. Cel i metodyka badań

Celem niniejszego opracowania jest określenie roli doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości pozarolniczej wśród rolników regionu podkarpackiego. Bazą analizy były opinie rolników przedsiębiorców prowadzących rejestrowaną pozarolniczą działalność gospodarczą w regionie podkarpackim, wyrażone w badaniach ankietowych. Zakres przestrzenny badań był podyktowany chęcią ujęcia problematyki rozwoju przedsiębiorczości pozarolniczej na wsi na przykładzie regionu o dominacji rolnictwa rozdrobnionego w strukturze gospodarczej obszarów wiejskich. Wywiadem objęto 300 przedsiębiorstw, wśród których 23 firm (tj. 7,7% badanej zbiorowości) zajmowało się produkcją, 100 (33,3%) prowadziło działalność handlową, 133 (44,3%) usługową, zaś 44 (14,7%) działalność wielobranżową. Objęte badaniem jednostki stanowią próbę reprezentatywną ustaloną w drodze losowania warstwowego obejmującego najpierw gminy, a następnie podmioty gospodarcze według rodzaju ich działalności (produkcja, handel, usługi). W badaniach zastosowano metodę wywiadu z kwestionariuszem, przeprowadzonego z rolnikiem - właścicielem przedsiębiorstwa (podmioty osób fizycznych) lub menedżerem (spółki cywilne, spółki prawa handlowego). Badania empiryczne przeprowadzono w drugiej połowie 2003 roku.

3. Wyniki badań i ich omówienie

Badania wykazały, że rolnicy prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą na obszarach wiejskich regionu podkarpackiego to najczęściej mężczyźni

w wieku od 30 do 50 lat (tabela 1). Udział kobiet jest niewielki, stanowi ogółem 15,7% i jest wyższy jedynie w grupie przedsiębiorstw handlowych. Prawie 57% przedsiębiorców to osoby z wykształceniem średnim, natomiast jedynie 8,4% posiada wykształcenie wyższe.

Zdecydowana większość przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarach wiejskich to podmioty gospodarcze osób fizycznych (86,7%), jedynie nieco ponad 10% posiada bardziej złożoną formę organizacyjno-prawną, tj. funkcjonuje jako spółki cywilne i spółki prawa handlowego. Większość to małe i bardzo małe przedsiębiorstwa, o czym świadczy poziom zatrudnienia (tabela 1). Ponad 85% podmiotów to firmy jednoosobowe działające na zasadzie samozatrudnienia. Jedynie co dziesiąty podmiot zatrudnia więcej niż 5 pracowników, zaś poziom zatrudnienia powyżej 50 pracowników przekraczało zaledwie 0,7% przedsiębiorstw (tj. dwie duże firmy produkcyjne).

Zasięg terytorialny działalności (rynek) ograniczał się najczęściej do miejscowości, w której firma była zlokalizowana lub do obszaru gminy czy powiatu (80% podmiotów). Dotyczy to zwłaszcza firm handlowych. Poza zasięg lokalnego rynku udało się wyjść co piątemu przedsiębiorcy, przy czym 9,7% firm zbywa swoje produkty i usługi na rynku regionalnym, 6% na rynku krajowym, zaś 4,3% operuje na rynku krajowym i zagranicznym. Żadne przedsiębiorstwo nie produkowało wyłącznie na eksport.

Fakt dominacji w strukturze przedsiębiorczości wiejskiej małych i bardzo małych przedsiębiorstw potwierdza również poziom przychodów uzyskanych przez podmioty w roku 2002 (tabela 1). Wyniki badań wskazują, iż 52% podmiotów uzyskiwało przychody nie wyższe niż 25 tys. zł rocznie, a zatem na bardzo niskim poziomie, zaś tylko co dziesiąte przedsiębiorstwo przekraczało poziom 100 tys. zł przychodów rocznie.

Wśród przyczyn uruchomienia działalności gospodarczej dominowały dwie, tj. chęć uzyskania wyższego dochodu oraz przymus wynikający z utraty dotychczasowego zatrudnienia, a tym samym źródła dochodów (tabela 2). Innym motywem była możliwość wykorzystania własnych kwalifikacji i doświadczenia. Dotyczyło to zwłaszcza właścicieli przedsiębiorstw produkcyjnych, gdzie częste były przypadki dziedziczenia firm. Przedsiębiorcy wskazywali również na takie motywy jak; chęć zagospodarowania wolnych zasobów majątku rzeczowego, sytuacja rynkowa sprzyjająca otwarciu firmy (głównie firmy handlowe i usługi agroturystyczne) oraz udział w szkoleniach doradczych. Przyczyny podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej były zatem różne, często złożone i wzajemnie powiązane. Na ogół był to zespół wielu przyczyn, z których jedna odgrywała rolę czynnika decydującego. Podobnie wykazały badania przeprowadzone przez Tuzimek [2002] oraz przez Chaplin i Milczarek [2003], a więc należy stwierdzić, że region podkarpacki nie różni się pod tym względem od innych regionów w kraju. Również badania nad pozarolniczą przedsiębiorczo-

ścią rolników przeprowadzone w Katedrze Doradztwa Rolniczego SGGW w Warszawie wykazały, iż rolnicy wybierają te rodzaje działalności, które wymagają niewielkich inwestycji i umożliwiają lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów. Przy podejmowaniu działalności produkcyjnej istniały tradycje rodzinne. Bodźcami do podejmowania nowej działalności były głównie potrzeby ekonomiczne, na co wskazało aż 83% badanych [Sikorska-Wolak 1996].

Tabela 1

Ogólna charakterystyka badanych przedsiębiorstw

| Wyszczególnienie | | | Struktura (w %) |
|------------------|--|---------------------------------------|-----------------|
| 1. | Wiek rolnika - właściciela przedsiębiorstwa | - do 30 lat | 8,7 |
| | | - od 31 do 40 lat | 31,3 |
| | | - od 41 do 50 lat | 41,7 |
| | | - od 51 do 60 lat | 18,0 |
| | | - powyżej 60 lat | 0,3 |
| | | Razem | 100,0 |
| 2. | Wykształcenie rolnika - właściciela przedsiębiorstwa | - podstawowe | 3,1 |
| | | - zasadnicze zawodowe | 32,0 |
| | | - średnie | 56,5 |
| | | - wyższe | 8,4 |
| | | Razem | 100,0 |
| 3. | Forma organizacyjno-prawna | - przedsiębiorstwo osoby fizycznej | 86,7 |
| | | - spółka cywilna | 7,7 |
| | | - spółka prawa handlowego | 5,6 |
| | | Razem | 100,0 |
| 4. | Poziom zatrudnienia | - tylko właściciel (samozatrudnienie) | 61,6 |
| | | - od 2 do 5 osób | 29,0 |
| | | - od 6 do 10 osób | 4,7 |
| | | - powyżej 10 osób | 4,7 |
| | | Razem | 100,0 |
| 5. | Rynek zbytu produktów i usług | - lokalny | 80,0 |
| | | - regionalny | 9,7 |
| | | - krajowy | 6,0 |
| | | - krajowy i zagraniczny | 4,3 |
| | | - zagraniczny | - |
| | | Razem | 100,0 |
| 6. | Struktura przychodów w roku 2002 | - do 10 tys. zł | 20,3 |
| | | - 10-25 tys. zł | 31,7 |
| | | - 25-50 tys. zł | 24,7 |
| | | - 50-100 tys. zł | 13,3 |
| | | - powyżej 100 tys. zł | 10,0 |
| | | Razem | 100,0 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z rolnikami przedsiębiorcami.

Tabela 2

Motywy podejmowania działalności gospodarczej

| Rodzaj motywu | % wskazań na miejscu | | ogółem * % wskazań |
|---|----------------------|-------|-----------------------|
| | I | II | |
| Chęć uzyskania wyższego dochodu | 50,7 | 25,0 | 84,7 |
| Utrata dotychczasowego zatrudnienia | 26,0 | 9,7 | 42,7 |
| Wykorzystanie zasobów wiedzy i doświadczenia | 11,7 | 27,7 | 59,0 |
| Sytuacja rynkowa sprzyjająca otwarciu firmy | 5,0 | 21,7 | 60,3 |
| Możliwość wykorzystania wolnych zasobów majątku | 2,9 | 4,6 | 18,0 |
| Udział w szkoleniach doradczych | 2,0 | 9,3 | 24,3 |
| Inne | 1,7 | 2,0 | 11,0 |
| Razem | 100,0 | 100,0 | x |

* respondenci mogli udzielać więcej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Jak tabela 1.

Wśród przyczyn uruchomienia działalności gospodarczej dominowały dwie, tj. chęć uzyskania wyższego dochodu oraz przymus wynikający z utraty dotychczasowego zatrudnienia, a tym samym źródła dochodów (tabela 2). Innym motywem była możliwość wykorzystania własnych kwalifikacji i doświadczenia. Dotyczyło to zwłaszcza właścicieli przedsiębiorstw produkcyjnych, gdzie częste były przypadki dziedziczenia firm. Przedsiębiorcy wskazywali również na takie motywy jak; chęć zagospodarowania wolnych zasobów majątku rzeczowego, sytuacja rynkowa sprzyjająca otwarciu firmy (głównie firmy handlowe i usługi agroturystyczne) oraz udział w szkoleniach doradczych. Przyczyny podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej były zatem różne, często złożone i wzajemnie powiązane. Na ogół był to zespół wielu przyczyn, z których jedna odgrywała rolę czynnika decydującego. Podobnie wykazały badania przeprowadzone przez Tuzimek [2002] oraz przez Chaplin i Milczarek [2003], a więc należy stwierdzić, że region podkarpacki nie różni się pod tym względem od innych regionów w kraju. Również badania nad pozarolniczą przedsiębiorczością rolników przeprowadzone w Katedrze Doradztwa Rolniczego SGGW w Warszawie wykazały, iż rolnicy wybierają te rodzaje działalności, które wymagają niewielkich inwestycji i umożliwiają lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów. Przy podejmowaniu działalności produkcyjnej istniały tradycje rodzinne. Bodźcami do podejmowania nowej działalności były głównie potrzeby ekonomiczne, na co wskazało aż 83% badanych [Sikorska-Wolak 1996].

Do rozpoczęcia działalności gospodarczej niezbędne są środki finansowe, których wielkość zależy od rodzaju i skali inicjowanego przedsięwzięcia. W badanej zbiorowości najwięcej, tj. 59% przedsiębiorców finansowało uruchomienie firmy z własnych środków (głównie prywatnych oszczędności), zaś 10% skorzy-

stało z pomocy finansowej najbliższej rodziny i znajomych. Wkład finansowy współników stanowił źródło finansowania przedsięwzięcia dla 8% firm. Z kolei kredyty bankowe pobrało na ten cel 23% przedsiębiorców. Rolnicy podejmując pozarolniczą działalność gospodarczą mają na celu polepszenie kondycji finansowej swojej i gospodarstwa, borykają się jednak często z wieloma trudnościami natury organizacyjnej, prawnej, finansowej i nie zawsze wiedzą do kogo zwrócić się o pomoc. Często rolnicy sami muszą rozwiązywać te trudne kwestie i pokonywać bariery. Jednak coraz częściej rolnicy zwracają się o pomoc do ośrodków doradztwa rolniczego.

Wielu badanych przedsiębiorców (72,1%) na różnych etapach organizacji i funkcjonowania swojej firmy korzystało z różnych form pomocy instytucji doradczych. Były to głównie nieodpłatne porady doradcze uzyskane w ośrodkach doradztwa rolniczego, w tym m.in. kursy z zakresu podstaw przedsiębiorczości, aktualnych przepisów prawnych, rachunkowości, możliwości korzystania z programów pomocowych UE oraz pomoc w przygotowaniu biznesplanów i wniosków kredytowych (tabela 3). Organizatorem pozostałych szkoleń, w których uczestniczyli badani przedsiębiorcy, była Agencja Rozwoju Regionalnego, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Powiatowe Urzędy Pracy, Zakłady Doskonalenia Zawodowego oraz firmy prywatne – brało w nich udział 25% badanych.

Tabela 3

Korzystanie z usług doradczych przez badanych rolników przedsiębiorców w latach 1998-2002 oraz ocena poziomu tych usług

| Tematyka szkoleń | Struktura (w %)* |
|--|------------------|
| - problemy związane z przystosowaniem do integracji z UE | 66,3 |
| - doradztwo w zakresie przedsiębiorczości pozarolniczej | 51,0 |
| - doradztwo ekonomiczno-organizacyjne | 47,0 |
| - doradztwo w zakresie kredytowania | 40,0 |
| - doradztwo technologiczne | 28,3 |
| - porady w zakresie pozyskiwania funduszy pomocowych UE | 14,3 |
| - poradnictwo prawne | 11,2 |
| Ocena poziomu usług doradczych | |
| Odsetek osób, które uzyskały w ODR wyczerpujące informacje na temat nurtującego problemu | 76,3 |
| Odsetek osób, które są usatysfakcjonowane poziomem obsługi doradczej | 60,7 |
| Odsetek osób, wg których współpraca z ODR (doradcą) jest: | |
| - bardzo dobra | 55,4 |
| - poprawna | 41,3 |
| - występują różne problemy | 3,3 |

* respondenci mogli udzielać więcej niż jednej odpowiedzi (dlatego odpowiedzi nie sumują się do 100%).

Źródło: Jak tabela 1.

Każda forma podnoszenia wiedzy ma na celu uzyskanie późniejszych efektów wprowadzając w życie i wykorzystując nabyte wiadomości i informacje. Zapytani rolnicy przedsiębiorcy, jakie efekty uzyskali lub spodziewają się uzyskać w wyniku udziału w szkoleniach odpowiedzieli, że głównie obniżenie kosztów prowadzonej działalności (42% ogółu badanych), a tym samym wzrost skali produkcji i dochodu, poprawa jakości produktów i usług, nowe możliwości zbytu oraz dostosowanie firmy do wymogów Unii Europejskiej, itp.

Badani rolnicy prowadzący działalność gospodarczą zamierzają w najbliższej przyszłości korzystać z szerokiego wachlarza usług doradczych, podobnie jak w latach 1998-2002. W strukturze usług doradczych, z których chcą korzystać dominuje poradnictwo ekonomiczno-organizacyjne i prawne. W dalszej kolejności znajduje się natomiast doradztwo z zakresu technologii produkcji oraz integracji z UE. Na uwagę zasługuje fakt, że badani rolnicy zgłaszają również zapotrzebowanie na poradnictwo w zakresie rolnictwa ekologicznego (tabela 4).

Tabela 4

Zamierzenia badanych rolników na przyszłość (na najbliższe 3 lata, tj. 2004-2006) odnośnie korzystania z usług doradczych

| Rodzaj porad, z których rolnicy zamierzają skorzystać w najbliższej przyszłości | Struktura (w %)* |
|---|------------------|
| - ekonomiczno-organizacyjne | 57,7 |
| - związane z kredytowaniem działalności gospodarczej | 57,0 |
| - prawne | 56,3 |
| - w zakresie pozyskiwania funduszy pomocowych UE | 40,7 |
| - technologiczne | 39,0 |
| - marketingowe | 35,6 |
| - w zakresie integracji z UE | 30,1 |
| - związane z rolnictwem ekologicznym | 20,0 |
| - w zakresie przedsiębiorczości pozarolniczej | 15,0 |

* respondenci mogli udzielać więcej niż jednej odpowiedzi (dlatego odpowiedzi nie sumują się do 100%).

Źródło: Jak tabela 1.

Uzyskane wyniki wydają się uzasadnione, gdyż w regionie o rozdrobnionym rolnictwie rodzinnym, właśnie produkcja ekologiczna powinna się z powodzeniem rozwijać, wykorzystując tym samym, podobnie jak drobna przedsiębiorczość pozarolnicza, ogromne nadwyżki siły roboczej w rolnictwie. Dodatkowo należy zauważyć, że częściej z usług doradczych zamierzają w najbliższej przyszłości korzystać rolnicy młodszy oraz lepiej wykształceni.

Ponadto zapytano rolników przedsiębiorców, czy w najbliższych latach 2003-2006 przewidują zmiany w funkcjonowaniu jednostki; 50% badanych odpowiedziało, że tak, 40% stwierdziło, że nie wprowadzi żadnych zmian, zaś 10% uważa, że obecnie nie jest w stanie stwierdzić, czy wprowadzi jakieś zmiany.

Skierowano także pytanie, czy w przypadku dokonywania zmian w funkcjonowaniu jednostki skorzystają z usług doradczych, odpowiedzi twierdzącej udzieliło 40% badanych. Wśród nich większość zadeklarowała, że skorzysta z pomocy oferowanej przez ośrodki doradztwa rolniczego (65% badanych), banku – 11% oraz różnych agencji, w tym m.in. Agencji Rozwoju Regionalnego. Zapytano badanych również jakim celem powinna służyć polityka (działalność) ośrodków doradztwa rolniczego. Badani rolnicy przedsiębiorcy, zarówno ci, którzy korzystają, jak i ci którzy nie korzystali z usług ODR, stwierdzili, że ośrodki powinny podejmować zadania w trzech podstawowych kierunkach. Najważniejszym zadaniem jaki powinny realizować placówki doradcze jest szkolenie rolników w kierunku możliwości uzyskania przez nich wyższych dochodów i efektów produkcyjnych – na co wskazało 48,5% badanych. Ma to zapewne związek z koniecznością podniesienia konkurencyjności gospodarstw i sprostania wymogom unijnym. Na drugim miejscu wskazywano na ważny cel typu wspomaganie przedsiębiorczości i alternatywnych źródeł dochodów w celu zmniejszenia bezrobocia (35% badanych). Ostatnim z trzech głównych wskazywanych zadań był wzrost efektywności i konkurencyjności firm w związku z integracją Polski z UE.

Zakończony proces włączenia Polski w struktury UE wymusza działania dostosowawcze podmiotów gospodarczych, w tym także gospodarstw rolnych, do reguł konkurencji na wspólnym europejskim rynku. Niektórzy badani rolnicy prowadzący działalność pozarolniczą (32,5%) podjęli działania dostosowawcze do wymogów unijnych, w celu zdobycia silniejszej pozycji rynkowej. Były to głównie działania z zakresu dostosowania do europejskich wymogów ekologicznych, adaptacja do europejskich norm technicznych i standardów jakości oraz zmiana struktury i poprawa jakości produkcji.

4. Wnioski końcowe

Pobudzenie aktywności rolników w kierunku działalności pozarolniczej jest obecnie dużym wyzwaniem dla doradztwa rolniczego. Z przeprowadzonych badań wynika, że rolnicy podejmujący pozarolniczą działalność gospodarczą to na ogół osoby w średnim wieku (przeciętny wiek to 40 lat), posiadający wykształcenie średnie. Często są to osoby, które utraciły dotychczasowe źródło utrzymania lub ich dochody uległy znacznemu ograniczeniu. W tym aspekcie chęć pozyskania dodatkowego źródła dochodu oraz wykorzystania istniejących zasobów pracy i majątku rzeczowego była dla wielu głównym motywem rozpoczęcia pozarolniczej działalności gospodarczej. W strukturze analizowanych firm dominują podmioty prowadzące działalność gospodarczą na niewielką skalę, o czym świadczy poziom przychodów z działalności pozarolniczej uzyskanych w 2002 roku oraz struktura zatrudnienia w tych firmach.

Różnorodność usług doradczych, z jakich korzystali badani rolnicy przedsiębiorcy, a także w większości przypadków pozytywna ich ocena mogą świadczyć o tym, że ODR właściwie spełnia swoje zadania. Ponadto odgrywa znaczącą rolę w podnoszeniu wiedzy i umiejętności praktycznych rolników z zakresu przedsiębiorczości pozarolniczej, co jest szczególnie istotne w aspekcie wzrastającej konkurencji na rynku.

Badani rolnicy przedsiębiorcy korzystali i w najbliższej przyszłości nadal zamierzają korzystać z szerokiego zakresu usług doradczych. Znaczące i różnorodne potrzeby doradcze rolników, a także chęć dokonywania zmian w funkcjonowaniu jednostki, świadczą o tym, że dostrzegają oni konieczność sprostania wymogom unijnym, w celu zdobycia silniejszej pozycji na rynku europejskim.

Jak pokazały przeprowadzone badania od doradztwa rolniczego świadczonego przez ODR, rolnicy przedsiębiorcy oczekują poszerzenia oferty tematycznej szkoleń. W celu dalszego pobudzania przedsiębiorczości ludności rolniczej, w pracy doradczej należałoby zwrócić większą uwagę na doradztwo propagujące pozytywne przykłady zainspirowania rolników do podejmowania własnych inicjatyw gospodarczych, z uwzględnieniem warunków lokalnych, w tym między innymi ekologicznych i agroturystycznych. Wskazane byłoby również łączenie doradztwa technologicznego z poradnictwem z zakresu ekonomiki, organizacji i marketingu oraz świadczenie na większą skalę poradnictwa prawnego, którego oczekują badani rolnicy przedsiębiorcy.

LITERATURA

1. Chaplin H, Milczarek D. (2003): Dywersyfikacja działalności ekonomicznej gospodarstw rolnych w Polsce. Wyniki badań w województwie podlaskim, podkarpackim i dolnośląskim. *Więś i Rolnictwo*, nr 4 (121), 64-79.
2. Makarski S. (1997): Przedsiębiorczość mieszkańców wsi i perspektywy jej rozwoju w południowo-wschodniej Polsce. Materiały konferencyjne, Międzynarodowa Konferencja Naukowa: Przedsiębiorczość w agrobiznesie a rozwój terenów wiejskich. Trzcinica, 9-25.
3. Sikorska-Wolak I. (1996): Kształtowanie się przedsiębiorczości i innowacyjności rolników oraz rola doradztwa rolniczego w ich stymulowaniu. Materiały konferencyjne, Konferencja naukowa: Rola doradztwa w kreowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Warszawa, 17-28.
4. Tomczak F. (1998): Uwarunkowania rozwoju agrobiznesu w regionach rozdrobnionego rolnictwa. [w:] *Agrobiznes w regionie południowo-wschodniej Polski*. Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 328, Kraków, 11-22.
5. Tuzimek B. (2002): Przedsiębiorczość w społeczności lokalnej. Miejsce w społeczności i postawy przedsiębiorców wobec integracji z Unią Europejską. Cz. II. *Więś i Rolnictwo*, nr 4 (117), 86-98.

6. Wawrzyniak B. (1999): Doradztwo rolnicze w procesie regionalizacji rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich. Roczniki Naukowe Seria, tom I, zeszyt I, Rzeszów, 523-529.
7. Wiatrak A.P. (2003): Charakterystyka, ocena i kierunki doskonalenia doradztwa rolniczego w Polsce. Wieś i Rolnictwo, nr 4 (121), 20-34.

TERESA MIŚ

ROLA DORADZTWA W KREOWANIU POZAROLNICZEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ROLNIKÓW

STRESZCZENIE

W opracowaniu przedstawiono rolę doradztwa w rozwoju pozarolniczej przedsiębiorczości rolników regionu podkarpackiego, w warunkach wzrastającej konkurencji rynkowej. Badania wykazały, że różnorodność usług doradczych, z jakich korzystali rolnicy oraz pozytywna ich ocena świadczą o tym, iż instytucje doradcze właściwie spełniają swoje zadania odgrywając znaczącą rolę w podnoszeniu wiedzy i umiejętności praktycznych w zakresie podejmowania przedsięwzięć pozarolniczych. W celu dalszego pobudzania przedsiębiorczości rolników, w pracy doradczej należałoby zwrócić większą uwagę na doradztwo propagujące podejmowanie własnych inicjatyw gospodarczych z uwzględnieniem warunków lokalnych oraz łączenie różnych form doradztwa.

TERESA MIŚ

THE ROLE OF ADVISORY SERVICE IN CREATION OF NON-AGRICULTURAL ACTIVITIES BY FARMERS

SUMMARY

The article discus the role of counseling in developing non-agricultural business activities by farmers in Podkarpackie region in conditions of increasing market competitiveness. Researches have shown that the multiplicity of advisory services, which the farmers took advantage of as well as their positive assessment is a proofed that counseling institutions are performing their roles well in upgrading knowledge of practical skills needed in non-agricultural activities. To encourage farms enterprises, in advisory activities it should be lay down more activities propagating farmers own business initiatives, including local situation and different forms of advisory.

DARIUSZ ZAJĄC
Uniwersytet Rzeszowski

STAN I UWARUNKOWANIA ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ W GMINACH O ZRÓŻNICOWANYM POŁOŻENIU GEOGRAFICZNYM W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM

1. Wstęp

Działalność pozarolnicza przynosi korzyści finansowe nie tylko osobom bezpośrednio w nią zaangażowanym, ale także samej gminie w postaci wpływów z opłat i podatków, stanowiących część dochodów budżetu gminy. Poprawia warunki życia mieszkańców powodując, że gmina (jako mikroregion) staje się bardziej samowystarczalna pod względem dostępu do różnych produktów i usług, sprzyja przyciąganiu inwestorów z zewnątrz i tworzeniu nowych podmiotów gospodarczych, powoduje potrzebę powstawania nowych i rozwoju już istniejących instytucji czy organizacji, a także wpływa pozytywnie na wizerunek gminy (promocja gminy). Polska rzeczywistość gospodarcza potwierdza również, że małe firmy są bardziej elastyczne niż duże, ze względu na swą niedużą skalę działalności są w stanie szybciej dostosować się do potrzeb klientów, zmienić profil działania itd. Tak więc w obliczu procesów transformacyjnych, jakie dokonują się w Polsce, problematyka małych i średnich przedsiębiorstw nabiera szczególnego znaczenia [Kozuch 2000].

Rozwój tego typu przedsiębiorstw dokonuje się jednak znacznie wolniej na wsi niż w miastach, a przyczyn takiej sytuacji należy upatrywać przede wszystkim w występujących tu barierach rozwoju drobnej przedsiębiorczości, zwłaszcza w barierze kapitałowej, mniejszym popycie ze strony lokalnej społeczności, słabszym rozeznaniu rynku zbytu oraz braku odpowiednich kwalifikacji do prowadzenia działalności gospodarczej [Hybel 2000, Sawicka 2000]. Poza tym rozwój działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich pozostaje pod silnym wpływem uwarunkowań regionalnych i lokalnych oraz jest bardzo zróżnicowany przestrzennie. W efekcie oddziaływania wielu czynników (historycznych, demograficznych, ekonomicznych itd.), pozarolniczą aktywnością gospodarczą w zna-

cznie większym stopniu charakteryzują się obszary Polski zachodniej niż wschodniej. Jednak granica nie przebiega na Wiśle, lecz raczej jest nią pogranicze Mazowsza i Wielkopolski. W części południowej gospodarka dawnej Galicji wykazuje większą aktywność niż Podlasie, a granicę obszarów o większej aktywności pozarolniczej stanowi San [Kłodziński, Rosner 2000]. Działalność pozarolnicza mocno rozwinęła się w rejonach wokół większych ośrodków miejskich, tam gdzie była odpowiednia infrastruktura techniczna, większa zamożność ludności, duży popyt, wysokie dochody własne gmin, dogodne położenie względem rynku zbytu (obecność głównego szlaku komunikacyjnego), lepsza orientacja rynkowa mieszkańców lub gdzie istniały tradycje prowadzenia biznesu, a także tam gdzie znajdowali się ludzie lepiej wykształceni, przedsiębiorczy oraz liderzy. Szybciej tworzyły się także przedsiębiorstwa pozarolnicze w gminach o wysokiej aktywności samorządów lokalnych, przy wsparciu ze strony administracji terenowej oraz działających w pobliżu innych instytucji. Gminy peryferyjne przeważnie zachowują nadal monofunkcyjny charakter (liczba pozarolniczych podmiotów gospodarczych i gospodarstw rolnych z działalnością pozarolniczą jest tu znacznie mniejsza), utrzymując wysoki poziom bezrobocia oraz duży dystans w stosunku do tempa rozwoju gmin podmiejskich [Duczkowska-Piasecka 1997, Hybel 2000]. W warunkach polskich rozwój small-businessu ograniczony jest głównie przez własne (rodzinne) możliwości kapitałowe ludzi, co ma wpływ na wielkość grupy przedsiębiorców, a także wysokość nakładów inwestycyjnych na założenie i rozwój własnej firmy. Działalność pozarolnicza rozwinęła się więc głównie w dziedzinach nie wymagających znacznego kapitału (handel), a w jej strukturze mały udział posiada działalność produkcyjna, która z reguły jest bardziej kapitałochłonna i wymaga dłuższego okresu amortyzacji [Kozuch 1999]. W ostatnich latach obserwuje się jednak na ogół pozytywne trendy w rozwoju działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich w Polsce, tj. nadal wzrasta liczba małych i średnich przedsiębiorstw, rośnie zatrudnienie w tych przedsiębiorstwach i ich udział w produkcji krajowym brutto oraz w wartości dodanej [Kozuch 2000, Sawicka 2000].

Celem prac było zbadanie stanu, struktury i uwarunkowań rozwoju działalności pozarolniczej w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich o zróżnicowanym położeniu geograficznym w województwie podkarpackim. Badania przeprowadzono w latach 2000-2001 na terenie sześciu losowo wybranych gmin, tj. Głogów Małopolski, Kańczuga, Strzyżów, Domaradz, Krasne i Stary Dzikowiec. Badane gminy różnią się między sobą typem (tj. 3 gminy miejsko-wiejskie i 3 wiejskie) i położeniem geograficznym (tj. 2 gminy sąsiadujące z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa czyli podmiejskie, 2 gminy oddalone od Rzeszowa, przez których teren przebiega droga krajowa oraz 2 gminy oddalone od Rzeszowa i od drogi krajowej czyli peryferyjne). Materiał

empiryczny pracy stanowią dane uzyskane z urzędów badanych gmin oraz z Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

2. Stan i struktura działalności pozarolniczej w badanych gminach

We wszystkich grupach badanych gmin w latach 1990-1999 następował systematyczny wzrost ogólnej liczby prywatnych podmiotów gospodarczych. Jednak największy wzrost tej liczby nastąpił w gminach sąsiadujących z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa czyli podmiejskich (najwyższy wskaźnik dynamiki), natomiast w gminach oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza oddalonych od Rzeszowa i od drogi krajowej czyli peryferyjnych był znacznie mniejszy. Z kolei pomiędzy gminami miejsko-wiejskimi a wiejskimi nie ma istotniejszych różnic w tym zakresie. Ponadto można zauważyć, że we wszystkich grupach badanych gmin w latach 1990-1999 nastąpił największy przyrost jednostek zajmujących się działalnością mieszaną, a najmniejszy produkcyjnych (tabela 1). We wszystkich grupach gmin w latach 1990-1999 w strukturze rodzajowej prywatnej pozarolniczej działalności gospodarczej przeważały jednostki handlowe i usługowe, przy czym w gminach wiejskich oraz podmiejskich stosunkowo duży udział miały także podmioty produkcyjne. Najmniejszy udział w tej strukturze we wszystkich grupach gmin posiadały w analizowanym okresie podmioty gastronomiczne i z działalnością mieszaną, z tym, że w gminach miejsko-wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, niewielki udział posiadała także działalność produkcyjna (tabela 1). We wszystkich grupach badanych gmin, w strukturze rodzajowej prywatnych podmiotów gospodarczych w latach 1990-1999, można zauważyć znaczący spadek udziału działalności produkcyjnej (zwłaszcza w gminach wiejskich i podmiejskich), a wzrost udziału działalności handlowej oraz mieszanej (tabela 1).

Poziom rozwoju działalności pozarolniczej (mierzony wskaźnikiem natężenia podmiotów gospodarczych) jest w województwie podkarpackim zróżnicowany w zależności od typu i położenia geograficznego gminy (tabela 2). Działalność pozarolnicza jest najlepiej rozwinięta w gminach sąsiadujących z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa czyli podmiejskich (wskaźnik natężenia podmiotów gospodarczych jest w tych gminach wyższy od przeciętnego dla województwa podkarpackiego, którego wartość wynosi 973). W dalszej kolejności dotyczy to gmin miejsko-wiejskich, gdzie wskaźnik natężenia podmiotów gospodarczych jest jednak niższy od przeciętnego dla województwa. Najniższy poziom rozwoju działalności pozarolniczej ma miejsce w gminach oddalonych od Rzeszowa i od drogi krajowej czyli peryferyjnych (wskaźnik natężenia podmiotów gospodarczych jest w tych gminach prawie o połowę niższy od przeciętnego dla województwa). Natomiast w pozostałych grupach gmin

wskaźnik natężenia podmiotów gospodarczych kształtuje się na zbliżonym poziomie, przy czym jest niższy od przeciętnego dla województwa (tabela 2).

Tabela 1

Liczba i struktura rodzajowa prywatnych podmiotów gospodarczych działających na terenie badanych gmin w poszczególnych latach

| Rodzaj działalności | Lata | | | | | | | | Dynamika rok 1990=100 |
|---|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|-----------------------|
| | 1990 | | 1993 | | 1996 | | 1999 | | |
| | liczba | % | liczba | % | liczba | % | liczba | % | |
| Gminy miejsko-wiejskie | | | | | | | | | |
| Produkcja | 55 | 19,0 | 60 | 12,7 | 63 | 10,4 | 85 | 9,9 | 154,6 |
| Handel | 81 | 27,9 | 192 | 40,7 | 251 | 41,5 | 333 | 38,7 | 411,1 |
| Usługi | 141 | 48,6 | 184 | 39,0 | 234 | 38,7 | 355 | 41,2 | 251,8 |
| Gastronomia | 9 | 3,1 | 19 | 4,0 | 18 | 3,0 | 22 | 2,5 | 244,4 |
| Działalność mieszana* | 4 | 1,4 | 17 | 3,6 | 39 | 6,4 | 66 | 7,7 | 1650,0 |
| Ogółem | 290 | 100 | 472 | 100 | 605 | 100 | 861 | 100 | 296,9 |
| Gminy wiejskie | | | | | | | | | |
| Produkcja | 59 | 44,4 | 110 | 35,3 | 129 | 32,4 | 127 | 28,3 | 215,3 |
| Handel | 30 | 22,6 | 97 | 31,1 | 129 | 32,4 | 135 | 30,0 | 450,0 |
| Usługi | 40 | 30,0 | 90 | 28,9 | 112 | 28,1 | 143 | 31,9 | 357,5 |
| Gastronomia | 3 | 2,3 | 7 | 2,2 | 9 | 2,3 | 11 | 2,4 | 366,7 |
| Działalność mieszana | 1 | 0,7 | 8 | 2,5 | 19 | 4,8 | 33 | 7,4 | 3300,0 |
| Ogółem | 133 | 100 | 312 | 100 | 398 | 100 | 449 | 100 | 337,6 |
| Gminy sąsiadujące z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa czyli podmiejskie | | | | | | | | | |
| Produkcja | 102 | 40,3 | 186 | 35,0 | 214 | 28,5 | 239 | 23,4 | 234,3 |
| Handel | 62 | 24,5 | 160 | 30,1 | 251 | 33,4 | 340 | 33,3 | 548,4 |
| Usługi | 81 | 32,0 | 151 | 28,5 | 210 | 27,9 | 313 | 30,7 | 386,4 |
| Gastronomia | 5 | 2,0 | 16 | 3,0 | 22 | 2,9 | 25 | 2,5 | 500,0 |
| Działalność mieszana | 3 | 1,2 | 18 | 3,4 | 55 | 7,3 | 103 | 10,1 | 3433,3 |
| Ogółem | 253 | 100 | 531 | 100 | 752 | 100 | 1020 | 100 | 403,2 |
| Gminy oddalone od Rzeszowa, przez których teren przebiega droga krajowa | | | | | | | | | |
| Produkcja | 47 | 18,2 | 45 | 10,3 | 47 | 9,2 | 52 | 7,8 | 110,6 |
| Handel | 60 | 23,2 | 170 | 38,7 | 198 | 38,5 | 232 | 34,7 | 386,7 |
| Usługi | 137 | 52,9 | 188 | 42,8 | 228 | 44,4 | 329 | 49,2 | 240,2 |
| Gastronomia | 10 | 3,8 | 16 | 3,6 | 11 | 2,1 | 13 | 2,0 | 130,0 |
| Działalność mieszana | 5 | 1,9 | 20 | 4,6 | 30 | 5,8 | 42 | 6,3 | 840,0 |
| Ogółem | 259 | 100 | 439 | 100 | 514 | 100 | 668 | 100 | 257,9 |
| Gminy oddalone od Rzeszowa i od drogi krajowej czyli peryferyjne | | | | | | | | | |
| Produkcja | 24 | 19,0 | 24 | 11,4 | 27 | 11,3 | 28 | 10,1 | 116,7 |
| Handel | 44 | 34,9 | 105 | 49,8 | 121 | 50,4 | 131 | 47,1 | 297,7 |
| Usługi | 54 | 42,9 | 73 | 34,6 | 81 | 33,8 | 104 | 37,4 | 192,6 |
| Gastronomia | 3 | 2,4 | 8 | 3,8 | 9 | 3,7 | 11 | 4,0 | 366,7 |
| Działalność mieszana | 1 | 0,8 | 1 | 0,4 | 2 | 0,8 | 4 | 1,4 | 400,0 |
| Ogółem | 126 | 100 | 211 | 100 | 240 | 100 | 278 | 100 | 220,6 |

* np. produkcyjno-handlowo-usługowa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z urzędów badanych gmin.

We wszystkich grupach badanych gmin wśród osób prowadzących działalność pozarolniczą przeważają mężczyźni, a w strukturze podmiotów gospodarczych wg formy organizacyjno-prawnej dominują podmioty osób fizycznych. Na uwagę zasługuje nieco wyższy odsetek podmiotów gospodarczych w formie spółek w gminach podmiejskich, czyli tam, gdzie poziom rozwoju działalności pozarolniczej jest najwyższy (tabela 2). W województwie podkarpackim odsetek pozarolniczych podmiotów gospodarczych prowadzonych przez rolników jest niewielki i wynosi przeciętnie około 10%. Podobnie w badanych gminach udział rolników w tworzeniu lokalnego biznesu pozarolniczego jest niewielki, przy czym występują pewne różnice w tym zakresie w zależności od typu i położenia geograficznego gminy. Zdecydowanie większy odsetek podmiotów gospodarczych prowadzonych jest przez rolników w gminach wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych, mniejszy zaś w gminach miejsko-wiejskich i podmiejskich (tabela 2).

Tabela 2

Wskaźnik natężenia podmiotów gospodarczych w badanych gminach, odsetek podmiotów gospodarczych prowadzonych przez kobiety, rolników i osoby z poza terenu gminy oraz struktura podmiotów gospodarczych wg formy organizacyjno-prawnej w 1999 r.

| Wyszczególnienie | Badane gminy | | | | |
|--|------------------|----------|------------------------------|-------|-------|
| | typ gmin | | położenie geograficzne gmin* | | |
| | miejsko-wiejskie | wiejskie | I | II | III |
| Wskaźnik natężenia podmiotów gospodarczych ** | 857,3 | 808,3 | 1177,0 | 804,0 | 517,5 |
| Odsetek podmiotów gospodarczych prowadzonych przez: | | | | | |
| kobiety | 22,5 | 21,1 | 21,8 | 21,6 | 22,0 |
| właściciele indywidualnych gospodarstw rolnych | 9,6 | 15,9 | 7,6 | 14,0 | 16,8 |
| osoby z poza terenu gminy | 9,9 | 10,5 | 13,4 | 7,0 | 10,3 |
| Ogółem podmioty gospodarcze 100%, w tym: | | | | | |
| podmioty gospodarcze osób fizycznych | 94,6 | 94,3 | 90,7 | 97,3 | 95,4 |
| podmioty gospodarcze w formie spółek | 5,4 | 5,7 | 9,3 | 2,7 | 4,6 |

Objaśnienia do tabeli: *I - gminy sąsiadujące z miastem Rzeszów, przez których teren przebiega droga krajowa czyli podmiejskie, II - gminy oddalone od Rzeszowa, przez których teren przebiega droga krajowa, III - gminy oddalone od Rzeszowa i od drogi krajowej czyli peryferyjne.

** liczba podmiotów gospodarczych na 10 tys. ludności w wieku produkcyjnym.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z urzędów badanych gmin oraz z Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

O atrakcyjności danej gminy pod względem inwestycji oraz prowadzenia na jej terenie pozarolniczej działalności gospodarczej, może świadczyć odsetek podmiotów gospodarczych prowadzonych przez osoby zamieszkujące poza tą gminą. Na podstawie danych tab. 2, należy zauważyć, że najbardziej atrakcyjnymi dla inwestorów z zewnątrz są gminy podmiejskie (gminy te posiadają najwyższy

odsetek podmiotów prowadzonych przez osoby z poza gminy). W dalszej kolejności atrakcyjnymi są również gminy oddalone od Rzeszowa i od drogi krajowej, czyli posiadające najmniej korzystne położenie geograficzne, co w tym przypadku może być powiązane ze stosunkowo słabym rozwojem pozarolniczej działalności gospodarczej na ich terenie, a więc poszukiwaniem i wykorzystywaniem pojawiających się możliwości w tym zakresie przez osoby z zewnątrz (np. wykorzystywanie powstających nisz rynkowych). Nie ma natomiast istotnych różnic pod tym względem pomiędzy gminami miejsko-wiejskimi a wiejskimi.

3. Uwarunkowania rozwoju działalności pozarolniczej w badanych gminach

Rozwój działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich jest uwarunkowany czynnikami zewnętrznymi o charakterze makro i mikroekonomicznym, a także czynnikami wewnętrznymi (ludzkimi, rzeczowymi i finansowymi) [Wiatrak 1995, Hybel 2000]. Analizując uwarunkowania rozwoju działalności pozarolniczej w skali mikroregionu (gminy), należy rozpatrywać przede wszystkim warunki demograficzne i ekonomiczne działalności gospodarczej.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, poziom rozwoju prywatnej pozarolniczej działalności gospodarczej jest w województwie podkarpackim zróżnicowany w zależności od typu i położenia geograficznego gminy (tabela 2).

Wydaje się, że wyższy poziom rozwoju prywatnej pozarolniczej działalności gospodarczej w gminach podmiejskich, w porównaniu do gmin oddalonych od Rzeszowa, wynika z korzystnego położenia geograficznego, ze względu na sąsiedztwo z miastem Rzeszów oraz obecność na ich terenie głównego szlaku komunikacyjnego, a także z lepszych warunków działalności gospodarczej (w tym demograficznych i ekonomicznych). Dotyczy to w szczególności takich cech, jak: zdecydowanie większy przyrost liczby mieszkańców w latach 1990-1999, nieco wyższy odsetek ludności w wieku produkcyjnym, większa gęstość zaludnienia, większe dodatnie saldo migracji, nieco wyższy przyrost naturalny, a także większa gęstość dróg o nawierzchni twardej i lepszy dostęp mieszkańców do takich elementów infrastruktury technicznej, jak telefon, gaz ziemny, wodociąg i kanalizacja (tabela 3).

O wyższym poziomie rozwoju prywatnej działalności pozarolniczej w gminach oddalonych od Rzeszowa, przez których teren przebiega droga krajowa, w porównaniu do gmin peryferyjnych, mogą decydować korzystniejsze położenie geograficzne, ze względu na obecność głównego szlaku komunikacyjnego, a także nieco lepsze warunki demograficzne, w tym większa gęstość zaludnienia i niższe ujemne saldo migracji (tabela 3). Z kolei nieco wyższy poziom rozwoju działalności pozarolniczej w gminach miejsko-wiejskich, w porównaniu do gmin wiejskich, może wynikać z obecności ośrodka miejskiego, stanowiącego mniej-

sze lub większe skupisko ludności oraz instytucji, stymulujące podejmowanie i rozwój działalności gospodarczej. Podobne warunki działalności gospodarczej (w tym demograficzne i ekonomiczne) w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich potwierdzają, że rozwój drobnej przedsiębiorczości pozarolniczej jest również uwarunkowany czynnikami wewnętrznymi, w tym między innymi jakością kapitału ludzkiego, który mimo niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych (np. infrastrukturalnych) może prowadzić do osiągnięcia sukcesu w działalności gospodarczej (tabela 3).

Tabela 3

Wybrane warunki demograficzno-ekonomiczne działalności gospodarczej w badanych gminach w 1999 r.

| Wyszczególnienie | Badane gminy | | | | |
|---|------------------|----------|------------------------------|-------|-------|
| | typ gmin | | położenie geograficzne gmin* | | |
| | miejsko-wiejskie | wiejskie | I | II | III |
| zmiany w liczbie mieszkańców w latach 1990-1999 (dynamika, rok 1990=100) | 104,8 | 104,2 | 110,1 | 102,2 | 101,3 |
| odsetek ludności w wieku produkcyjnym | 56,7 | 55,4 | 57,8 | 55,8 | 54,5 |
| gęstość zaludnienia | 129,9 | 135,4 | 179,8 | 129,6 | 88,5 |
| saldo migracji | 2,1 | 0,3 | 7,9 | -0,8 | -3,5 |
| wskaźnik przyrostu naturalnego | 1,2 | 2,3 | 2,8 | 1,4 | 1,1 |
| wskaźnik gęstości dróg | 92,7 | 107,7 | 127,1 | 100,7 | 72,9 |
| wskaźnik telefonizacji | 187,8 | 122,9 | 186,0 | 126,6 | 153,6 |
| liczba podłączeń do budynków mieszkalnych na 1000 budynków mieszkalnych: | | | | | |
| gazu ziemnego | 645,7 | 636,3 | 796,0 | 546,8 | 580,3 |
| wodociągowych | 610,3 | 549,9 | 888,7 | 261,7 | 589,9 |
| kanalizacyjnych | 185,8 | 255,6 | 439,3 | 56,6 | 166,3 |

Objaśnienia do tabeli: jak w tabeli 2.

Źródło: jak w tabeli 2.

Podobnie z badań przeprowadzonych przez Kołodziejczyk, Wasilewskiego i Lidke [1998] wynika, że duże różnice w poziomie rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej (mierzonej za pomocą wskaźnika natężenia podmiotów gospodarczych), zaznaczyły się między innymi, w skali regionalnej pomiędzy obszarami wokół większych ośrodków miejskich i szlaków komunikacyjnych, a pozostałymi. Dodatkowo z badań tych wynika, iż poziom rozwoju działalności pozarolniczej jest determinowany głównie przez potencjał demograficzny i jego strukturę oraz przez poziom rozwoju infrastruktury technicznej w gminie. Na tej podstawie należy stwierdzić, że region podkarpacki nie różni się pod tym względem od innych regionów w kraju.

4. Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały, że we wszystkich analizowanych grupach gmin systematycznie wzrastała liczba podmiotów gospodarczych w latach 90., co świadczy o dynamicznym rozwoju działalności pozarolniczej. Poziom rozwoju pozarolniczej działalności gospodarczej oraz jej kierunki są jednak zróżnicowane w zależności od typu i położenia geograficznego gminy. Otóż działalność pozarolnicza jest lepiej rozwinięta w gminach miejsko-wiejskich oraz podmiejskich, w porównaniu do gmin wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych. W strukturze rodzajowej działalności pozarolniczej, większy udział w gminach wiejskich oraz podmiejskich, w porównaniu z pozostałymi gminami, mają jednostki produkcyjne, a mniejszy handlowe i usługowe. We wszystkich grupach gmin działalność pozarolnicza jest prowadzona głównie przez mężczyzn oraz w formie podmiotów gospodarczych osób fizycznych, przy czym nieco większy odsetek podmiotów gospodarczych w formie spółek występuje jedynie w gminach podmiejskich. We wszystkich grupach gmin niewielki jest udział rolników w tworzeniu drobnego biznesu pozarolniczego, z tym, że jest on zróżnicowany w zależności od typu i położenia geograficznego gminy. Większy jest odsetek podmiotów prowadzonych przez rolników w gminach wiejskich oraz oddalonych od Rzeszowa, a zwłaszcza peryferyjnych, w porównaniu do gmin miejsko-wiejskich oraz podmiejskich. Podobnie niewielki jest w badanych gminach odsetek przedsiębiorców z poza terenu danej gminy, ale nieco zróżnicowany w zależności od jej położenia geograficznego. Większy odsetek podmiotów prowadzonych przez osoby z poza terenu gminy występuje w gminach podmiejskich, w porównaniu do gmin oddalonych od Rzeszowa. Wśród uwarunkowań rozwoju działalności pozarolniczej w badanym regionie należy wymienić typ i położenie geograficzne gminy oraz warunki demograficzne i infrastrukturalne w gminie, a także czynniki wewnętrzne, w tym przede wszystkim kapitał ludzki.

LITERATURA

1. Duczkowska-Piasecka M. (1997): Małe i średnie przedsiębiorstwa na terenach wiejskich. [w:] Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce. SGGW, Warszawa.
2. Hybel J. (2000): Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. [w:] Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich. Akademia Podlaska, Siedlce, 21-26.
3. Kłodziński M., Rosner A. (2000): Zróżnicowany rozwój zachodniej i wschodniej Polski. [w:] Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wschodniego i zachodniego pogranicza. IRWiR PAN, Warszawa, 9-29.
4. Kołodziejczyk D., Wasilewski A., Lidke D. (1998): Rozwój demograficzno-gospodarczy w skali lokalnej. IERiGŻ, Warszawa.

5. Koźuch A. (2000): Zarządzanie małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Akademia Podlaska, Siedlce, 5-7.
6. Koźuch B. (1999): Zmiany w rolnictwie i jego otoczeniu w latach dziewięćdziesiątych. Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, 87-96.
7. Sawicka J. (2000): Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. SGGW, Warszawa.
8. Wiatrak A.P. (1995): Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce. [w:] Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników. SGGW, Warszawa, 49-64.

DARIUSZ ZAJĄC

**STAN I UWARUNKOWANIA ROZWOJU DZIAŁALNOŚCI POZAROLNICZEJ
W GMINACH O ZRÓŻNICOWANYM POŁOŻENIU GEOGRAFICZNYM
W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM**

STRESZCZENIE

Celem analizy było zbadanie stanu, struktury i uwarunkowań rozwoju działalności pozarolniczej w gminach miejsko-wiejskich i wiejskich o zróżnicowanym położeniu geograficznym w województwie podkarpackim. Badania wykazały, że poziom rozwoju działalności pozarolniczej oraz jej kierunki są zróżnicowane w zależności od typu i położenia geograficznego gminy. Do uwarunkowań rozwoju działalności pozarolniczej w badanym regionie należy więc zaliczyć typ i położenie geograficzne gminy, a także warunki demograficzne i infrastrukturalne w gminie oraz czynniki wewnętrzne, w tym zwłaszcza kapitał ludzki.

DARIUSZ ZAJĄC

**THE STATE AND CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF NONAGRICULTURAL
ACTIVITIES IN COMMUNES WITH DIVERSE GEOGRAPHICAL POSITION
IN THE PODKARPACIE PROVINCE**

SUMMARY

The aim of the paper is research of state, structure and conditioning of development of nonagricultural activity in communes on diverse geographical position in the Podkarpackie province. The investigations showed, that level of development of nonagricultural activity as well as her directions are diverse in dependence from type and geographical positions commune. To conditions of development of nonagricultural activities in investigated region it should be included commune type and geographical position, and also demographic and infrastructure conditions as well as internal factors, in this especially human capital.

IZABELA KURTYKA
Akademia Rolnicza we Wrocławiu

UWARUNKOWANIA INFRASTRUKTURALNE USŁUG W GOSPODARSTWACH AGROTURYSTYCZNYCH (NA PRZYŁADZIE DOLNEGO ŚLĄSKA)

1. Wstęp

Agroturystyka jest jedną z form przedsiębiorczości jaką podejmują właściciele gospodarstw rolniczych. M. Drzewiecki określa agroturystykę jako formę wypoczynku, która realizowana jest na terenach wiejskich, ale o charakterze rolniczym, opartą o bazę noclegową i tzw. „aktywności rekreacyjne” związane z danym gospodarstwem rolnym i jego otoczeniem (przyrodniczym, produkcyjnym i usługowym) [Drzewiecki 2001]. Działalność agroturystyczna rozwija się przede wszystkim w regionach charakteryzujących się szczególną atrakcyjnością turystyczną, zwłaszcza walorami wypoczynkowymi oraz przyrodniczymi i antropogenicznymi. Przyciąga turystów pragnących zregenerować siły psychiczne i fizyczne mocno nadszarpnięte poprzez życie w stresie, pośpiechu i hałasie.

Społeczna użyteczność walorów turystycznych jest uwarunkowana odpowiednimi rozmiarami i strukturą infrastruktury turystycznej danej miejscowości lub regionu. Na wzrost zainteresowania turystów obszarami wiejskimi wpływają m.in.: dobra dostępność komunikacyjna, łączność telefoniczna, obecność poczty, banku, instytucje kulturalne, obiekty i urządzenia sportowe, wypożyczalnie sprzętu sportowego.

Słabe uzbrojenie w infrastrukturę techniczną może być z drugiej strony postrzegane jako zaleta. Ocienione drogi polne bardziej odpowiadają oczekiwaniom amatorów pieszych wędrówek, niż asfaltowe, okopane rowami szosy, a studnia z żurawim jest bardziej malownicza, niż słupek hydrantu. Jest to swoisty konflikt interesów, w rozwiązaniu którego należałoby zachować tzw. złoty środek [Jaźwińska 1999].

2. Cel, zakres, metody badań

Celem pracy była analiza atrakcyjności gospodarstw agroturystycznych Dolnego Śląska pod względem oferowanych usług oraz dostępności wybranych urządzeń.

Badania przeprowadzone zostały w 20 gospodarstwach agroturystycznych położonych na terenie Dolnego Śląska w 2002 r. Gospodarstwa te znajdowały się w następujących regionach:

- Region I - Góry Sowie i okolice;
- Region II - Góry Stołowe;
- Region III - Masyw Śnieżnika i okolice;
- Region IV – Kotlina Kłodzka;
- Region V - Góry i Pogórze Izerskie;
- Region VI - Karkonosze i Kotlina Jeleniogórska;
- Region VII - Okolice Świdnicy;
- Region VIII - Wzgórza Twardogórskie;
- Region IX - Park Krajobrazowy Doliny.

Do przeprowadzenia badań gospodarstwa zostały wybrane w sposób celowy [Kopeć 1983]. Podstawowym kryterium wyboru jednostek było ich usytuowanie na terenie Dolnego Śląska. Kryterium dodatkowym było prowadzenie działalności agroturystycznej, jak również akceptacja właścicieli gospodarstw do przeprowadzenia ankiety. Dodatkowym badaniom poddano 199 wczasowiczów przebywających w gospodarstwach. Materiały źródłowe zbierane były metodą ankietową [Kopeć 1983, Stachak 1979]. Przy opracowaniu materiałów pierwotnych wykorzystano metodę opisową, porównawczą [Kopeć 1983, Stachak 1979].

3. Wyniki

Przygotowanie atrakcyjnej oferty dla wymagających turystów wiąże się z koniecznością optymalnego wykorzystania całego potencjału turystycznego jaki posiada dany obszar recepcyjny, czyli wszystkich tych elementów środowiska geograficznego oraz zachowań człowieka, które mogą być wykorzystane do uprawiania turystyki bądź do organizowania ruchu turystycznego [Kaczmarek, Stasiak, Włodarczyk 2002]. Dotyczy to zarówno produktów przygotowanych przez indywidualne gospodarstwa agroturystyczne jak i ewentualnego produktu obszary (wsi, gminy czy regionu).

W badanych regionach oraz gospodarstwach analizowane były następujące szlaki, urządzenia i obiekty:

- szlaki turystyczne, konne, rowerowe i spacerowe;
- trasy narciarskie;
- kluby;
- obiekty sportowe (boiska, siłownie, fitness kluby, sale gimnastyczne itp.);

- solarium i sauna, basen, brodzik;
- tenis stołowy i kort tenisowy;
- sprzęt pływający i wędkę;
- sanie, sanki, bryczka;
- teren zielony;
- miejsce na ognisko lub grill;
- garaż, parking dla gości;
- teatr, kino.

Zdecydowana większość analizowanych gospodarstw wyposażona była w altanę ze stołem i ławkami, miejsce na ognisko lub grill, parking i garaż dla gości (najgorzej wypadł tu rejon V). Wiele gospodarstw posiadało sanki i tylko nieliczne sanie (w rejonie I, II, III, VI). Siedem gospodarstw dysponowało własnymi wędkami (region I, II, IV, VI, VIII, IX), 3 gospodarstwa miały tenis stołowy (region IV, V, IX), tylko jedno gospodarstwo posiadało saunę (region I), kort tenisowy (region IV) i sprzęt pływający (region IX).

Najwięcej wyżej wymienionych elementów znalazło się w odległości od 0,1 do 3 km od analizowanych gospodarstw agroturystycznych. Prawie we wszystkich analizowanych regionach wystąpiły szlaki turystyczne (oprócz regionu VIII i IX), 10 gospodarstw leżało nieopodal szlaków rowerowych. Turyści przebywający w tych gospodarstwach mieli w większości dostęp do obiektów sportowych, kortów tenisowych, tenisa stołowego oraz basenu i brodziku. W I, III, V i VI regionie w odległości 3 km od gospodarstw znajdowały się trasy narciarskie. Jest to bardzo istotna cecha szczególnie dla turystów uprawiających sporty zimowe i nie posiadający własnego środka transportu. Większość tras wystąpiła jednak w odległości od 4 do 10 km (region I i VI) i powyżej 10 km (region I, II, III, VII) – tabela 1. W pobliżu analizowanych obiektów znalazło się niewiele szlaków rowerowych i konnych.

Goście przebywający w gospodarstwach wskazali na te urządzenia, które w ich odczuciu powinny znaleźć się w ofercie gospodarstwa. Wymienili tu m.in.: plac zabaw dla dzieci, kąpielisko w pobliżu, transport dla turystów niezmotoryzowanych, sprzęt rekreacyjny i sportowy, sauna, basen, sprzęt pływający. O dużej atrakcyjności oferowanego produktu niektórych gospodarstw zdecydowały natomiast takie cechy jak ładne zagospodarowanie wokół domu i bliskość wielu atrakcji turystycznych.

Gospodarze analizowanych obiektów mają w planach wiele urządzeń, które w ich zdaniem podniosą atrakcyjność oferty agroturystycznej. W przyszłości pragną podwyższyć standard zakwaterowania poprzez zwiększenie ilości łazienek przeznaczonych dla turystów, urządzenie kuchni dla niepełnosprawnych, budowę altany, rozbudowę bazy noclegowej. Produkt agroturystyczny chcą wzbogacić w urządzenia i atrakcje typu: sauna, plac zabaw dla dzieci, boisko do koszykówki i siatkówki, staw rybny, basen kąpielowy, sprzęt sportowy do gier

zręcznościowych, pole namiotowe. Jedno gospodarstwo pragnąc powrotu do tradycyjnego sposobu pieczenia chleba planuje wybudować piec, inne natomiast założy pasiekę aby pozyskać zdrowe i cenne produkty pszczelarskie.

Tabela 1

Lokalizacja obiektów względem gospodarstwa

| Lp. | Wyszczególnienie | Obiekty w promieniu | | | | Razem |
|-----|------------------------------|---------------------|--------------|---------------|----------|-------|
| | | <1,0 km | 1,0 - 3,0 km | 4,0 - 10,0 km | >10,0 km | |
| 1. | Szlaki turystyczne | 0 | 28 | 10 | 6 | 44 |
| 2. | Szlaki rowerowe | 0 | 10 | 0 | 2 | 12 |
| 3. | Szlaki konne | 1 | 2 | 0 | 0 | 3 |
| 4. | Szlaki spacerowe | 0 | 4 | 0 | 1 | 5 |
| 5. | Trasy narciarskie | 0 | 8 | 27 | 13 | 48 |
| 6. | Kluby | 0 | 12 | 13 | 7 | 32 |
| 7. | Obiekty sportowe | 2 | 8 | 11 | 5 | 26 |
| 8. | Solarium | 0 | 3 | 9 | 4 | 16 |
| 9. | Sauna | 1 | 4 | 7 | 5 | 17 |
| 10. | Dyskoteki | 0 | 13 | 5 | 2 | 20 |
| 11. | Tenis stołowy | 3 | 14 | 2 | 1 | 20 |
| 12. | Kort tenisowy | 1 | 8 | 9 | 5 | 23 |
| 13. | Sprzęt pływający | 1 | 6 | 4 | 2 | 13 |
| 14. | Wędkę | 7 | 7 | 2 | 1 | 17 |
| 15. | Sanie | 5 | 7 | 3 | 1 | 16 |
| 16. | Sanki | 10 | 3 | 3 | 1 | 17 |
| 17. | Bryczka | 2 | 5 | 6 | 1 | 14 |
| 18. | Basen | 1 | 8 | 6 | 5 | 20 |
| 19. | Brodzik | 2 | 9 | 2 | 0 | 13 |
| 20. | Teren zielony | 1 | 16 | 1 | 1 | 19 |
| 21. | Altana ze stołem i ławkami | 17 | 1 | 0 | 0 | 18 |
| 22. | Miejsce na ognisko lub grill | 18 | 2 | 0 | 0 | 20 |
| 23. | Garaż | 10 | 0 | 0 | 0 | 10 |
| 24. | Parking | 19 | 1 | 0 | 0 | 20 |
| 25. | Teatr | 0 | 0 | 3 | 15 | 19 |
| 26. | Kino | 0 | 0 | 6 | 13 | 20 |
| 27. | Srednia | 4,0 | 6,9 | 5,0 | 3,5 | 19,3 |
| 28. | Ogółem | 101 | 179 | 129 | 91 | 502 |
| 29. | % obszaru | 20 | 36 | 26 | 18 | 100 |

Źródło: Wyniki własnych badań.

Prawie wszystkie gospodarstwa świadczyły usługi gastronomiczne (tabela 2). W promieniu od 100 m do 3 km od gospodarstwa znajdowało się najwięcej

instytucji i elementów tworzących infrastrukturę turystyczną oraz społeczną i ekonomiczną. Do najliczniejszych należały restauracje i bary, sklepy, przystanki PKS, ośrodki zdrowia, poczty, biblioteki, wypożyczalnie m.in.: rowerów, nart, łyżew, sprzętu pływającego, kaset video i samochodów. Większość banków była dostępna dopiero po przejechaniu co najmniej 4 km, natomiast stacje PKP znajdowały się najliczniej w odległości powyżej 10 km od gospodarstwa. Tylko w dwóch gospodarstwach (region III i V) gospodarze mieli uprawnienia przewodnika turystycznego, natomiast dwa ostatnie regiony nie miały dostępu do tego typu usługi.

Dostępność wyżej wymienionych usług jest w dużym stopniu zadowalająca. Najgorzej w tym zestawieniu wypadły jednak usługi takie jak opieka nad dziećmi i opieka nad zwierzętami. Sądzę, że sprawa ta jest bagatelizowana ze względu na fakt, iż pobyt rodziny w gospodarstwie jest jednocześnie możliwością wspólnego spędzenia czasu, czego tak często dzisiaj brakuje współczesnej rodzinie. Opieka nad dziećmi byłaby jednak wspaniałą ofertą dla rodziców, zważywszy na to, iż to właśnie rodziny najczęściej korzystają z urlopu w gospodarstwie agroturystycznym.

Tabela 2

Lokalizacja usług świadczonych dla gospodarstw

| Lp. | Wyszczególnienie | Punkt usługowy w promieniu | | | | Razem |
|-----|---------------------------|----------------------------|--------------|---------------|------------|-------------|
| | | <1,0 km | 1,0 - 3,0 km | 4,0 - 10,0 km | >10,0 km | |
| 1. | Wyżywienie u gospodarzy | 18 | 0 | 0 | 0 | 18 |
| 2. | Restauracje i bary | 0 | 22 | 6 | 3 | 31 |
| 3. | Sklepy | 0 | 27 | 4 | 0 | 31 |
| 4. | Banki | 0 | 7 | 10 | 4 | 21 |
| 5. | Poczta | 0 | 13 | 6 | 1 | 20 |
| 6. | Ośrodek zdrowia | 0 | 12 | 7 | 1 | 20 |
| 7. | PKS | 1 | 18 | 1 | 0 | 20 |
| 8. | PKP | 0 | 4 | 5 | 11 | 20 |
| 9. | Wypożyczalnie | 2 | 17 | 13 | 6 | 38 |
| 10. | Biblioteka | 1 | 13 | 6 | 0 | 20 |
| 11. | Przewodnicy turystyczni | 2 | 5 | 8 | 2 | 17 |
| 12. | Opieka nad dziećmi | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 13. | Opieka nad zwierzętami | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 14. | Pranie | 18 | 0 | 2 | 0 | 20 |
| 15. | inne | 2 | 2 | 0 | 3 | 7 |
| 16. | Zapotrzebowanie na usługi | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 17. | Srednia | 2,8 | 8,8 | 4,3 | 1,9 | 17,8 |
| 18. | Ogółem | 45 | 140 | 68 | 31 | 284 |
| 19. | % obszaru | 16 | 49 | 24 | 11 | 100 |

Źródło: Wyniki własnych badań.

Goście wypoczywający w gospodarstwach agroturystycznych mają możliwość rozwoju swoich zainteresowań, edukacji oraz nauki rękodzielnicstwa. W regionie Gór Sowich gospodarze dysponują wiedzą na temat mineralogii, ekologii i ochrony środowiska, sztuki przygotowywania potraw regionalnych i przetworów domowych. Turyści mogą nauczyć się tu wędkowania, jazdy konnej oraz rękodzielnicstwa ludowego (wyrób naczyń glinianych, hafciarstwo, kowalstwo artystyczne). W rejonie Gór Stołowych gospodarze prowadzą szkolenia edukacyjne dla dzieci i młodzieży: „Żyj w zgodzie z naturą”, „Od ziarenka do bochenka” oraz „Ubijanie masła”, zajmują się układaniem kompozycji z suszonych roślin, hafciarstwem, szlifowaniem szkła. Gospodarstwa usytuowane w regionie Masywu Śnieżnika dysponują wiedzą na temat uprawy i wykorzystania ziół leczniczych i przyprawowych, niekonwencjonalnych źródeł energii, budowy ekologicznych oczyszczalni ścieków. W Kotlinie Kłodzkiej goście mogą uzyskać informacje na temat hodowli i uprawy drzew i krzewów ozdobnych, projektowania i urządzania ogrodów przydomowych. Turyści przebywający w gospodarstwach Gór Izerskich i Karkonoszy mają możliwość edukacji w zakresie ekologicznych metod uprawy roślin i hodowli zwierząt, ornitologii, mineralogii. Okolice Świdnicy przyciągają głównie grzybiarzy, wędkarzy oraz osoby interesujące się łowiectwem. Tu gospodarze mogą udzielić wielu rad z tego zakresu. W analizowanych gospodarstwach ostatnich dwóch regionów kwaterodawcy zajmują się m.in. nauką jazdy konnej, medycyną naturalną, pszczelarstwem, epiterapią oraz projektowaniem i urządzaniem ogrodów i zagrod. Wszystkie wyżej wymienione elementy stanowią dodatkowe usługi, które wzbogacają ofertę agroturystyczną i czynią ją jeszcze bardziej atrakcyjną.

4. Wnioski

Przeprowadzona analiza zasobów gospodarstw agroturystycznych i ich otoczenia pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków:

1. Prawie wszystkie gospodarstwa oferowały swoim gościom domowe wyżywienie.
2. Większość analizowanych obiektów znajdowała się w pobliżu szlaków turystycznych, rowerowych i tras narciarskich umożliwiających turystom aktywny wypoczynek.
3. Gospodarstwa wyposażone były często w odpowiednie urządzenia i udogodnienia dla gości. Były to m.in.: garaż, parking, altana ze stołem i ławkami, miejsce na ognisko lub gril itp. Kwaterodawcy posiadający własne konie lub stawy rybne, posiadali dodatkowo bryczki, sanie i wędki.
4. W promieniu od 100 m do 3 km od gospodarstw znajdowało się najwięcej instytucji, obiektów i elementów tworzących infrastrukturę turystyczną i paraturystyczną.

5. Dzięki wiedzy i umiejętności kwaterodawców, goście wypoczywający w gospodarstwach agroturystycznych mają możliwość rozwoju swoich zainteresowań, edukacji oraz nauki rękodzielnicstwa.
6. Analiza wypowiedzi gości przebywających w gospodarstwach agroturystycznych wykazała, że: ładne zagospodarowanie wokół domu i bliskość wielu atrakcji turystycznych to takie cechy oferowanego produktu, które w dużym stopniu wpłynęły na wysoką atrakcyjność gospodarstw oraz ich wybór.

LITERATURA

1. Drzewiecki M. (2001): Podstawy agroturystyki. Wyd. OPO, Bydgoszcz, 41.
2. Jaźwińska A. (1999): Agroturystyka jako alternatywna forma zagospodarowania obszarów wiejskich (na przykładzie Doliny Bugu). Roczniki Naukowe SERiA, Tom I, z. 3, Rzeszów, 163–169.
3. Kaczmarek J., Stasiak B., Włodarczyk B. (2002): Produkt turystyczny albo jak organizować poznawanie świata. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 31.
4. Kopec B. (1983): Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych. Skrypt AR we Wrocławiu, 269, 7–277.
5. Stachak S. (1979): Metody nauk ekonomiczno-rolniczych w zarysie. Skrypt AR w Szczecinie, Szczecin, 48–86.

IZABELA KURTYKA

UWARUNKOWANIA INFRASTRUKTURALNE USŁUG W GOSPODARSTWACH AGROTURYSTYCZNYCH (NA PRZYKŁADZIE DOLNEGO ŚLĄSKA)

STRESZCZENIE

Opracowanie zawiera analizę atrakcyjności gospodarstw agroturystycznych Dolnego Śląska pod względem oferowanych usług oraz dostępności wybranych urządzeń. Badania zostały przeprowadzone w gospodarstwach agroturystycznych oraz wśród gości odwiedzających te gospodarstwa.

IZABELA KURTYKA

INFRASTRUCTURAL CONDITIONS OF SERVICES IN AGROTOURISTIC FARMS (ON THE EXAMPLE OF LOWER SILESIA)

SUMMARY

The elaboration includes analysis of attractiveness of agrotouristic farms in Lower Silesia in respect of offered services and availability of some of the facilities. The research has been carried out in agrotouristic farms and among tourists who were staying there.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI
Akademia Rolnicza w Poznaniu

RYNEK POMIDORÓW SPOD OSŁON W POLSCE PO WEJŚCIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wprowadzenie

Wejście Polski do wspólnego rynku oznacza istotną zmianę warunków funkcjonowania i konieczność uruchomienia określonych procesów dostosowawczych. Rozwój sytuacji na krajowym rynku produktów ogrodniczych zależy teraz od globalnych tendencji na rynkach UE. Dotyczy to przede wszystkim sektora upraw warzyw pod osłonami, a w szczególności największej jego części, jaką jest uprawa pomidorów.

Produkcja pomidorów spod osłon zaliczana jest do tych sektorów, które ze względu na gorsze warunki klimatyczne w Polsce oraz likwidację barier granicznych są najbardziej narażone na konsekwencje wzmożonej konkurencji ze strony dostawców z państw UE. W skrajnych opiniach przewidywano szybkie ograniczenie produkcji pomidorów spod osłon w Polsce czego nie potwierdzają jednak procesy zachodzące w gospodarce. Dzięki skutecznej ochronie polskiego rynku i istniejącym od kilku lat preferencjom inwestycyjnym, w sektorze tym nastąpiło znaczne ożywienie procesów modernizacyjnych i inwestycyjnych. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście powierzchni uprawy pomidorów ogólnie oraz w istotnych zmianach strukturalnych zmierzających do koncentracji produkcji i pozytywnej selekcji producentów. W ich wyniku nastąpiło odwrócenie negatywnych tendencji rozwojowych.

Według źródeł holenderskich Polska zajmuje obecnie trzecie miejsce pod względem produkcji pomidorów szklarniowych w Europie za Holandią, Francją a zdecydowanie przed Belgią, Wielką Brytanią i Niemcami [Bemelmans 2004]. Jak wynika z danych powszechnego spisu rolnego w 2002 r. gospodarstwa w grupie obszarowej powyżej 0,5 ha, stanowiące 3,3% ogólnej liczby gospodarstw uprawiających pomidory pod osłonami, zajmowały 32,5% ogólnej powierzchni tych upraw. Średnia powierzchnia gospodarstwa w tej grupie wynosiła około 1 ha i była tylko dwukrotnie mniejsza niż w Holandii [Mierwiński 2004].

Wielkość produkcji pomidorów spod osłon w 2004 szacowana jest przez GUS na poziomie około 350 tys. ton, a jej wartość rynkowa na 0,8-1,0 mld zł, czyli około 200-250 mln euro. Coraz wyraźniej widoczna jest grupa czołowych producentów, która stopniowo, z powodzeniem włącza się w grę na unijnym rynku pomidorów spod osłon. Znajduje to potwierdzenie w wielkości eksportu i uzyskiwanych cenach [Trzęsowski 2004].

2. Cel i metodyka badań

Stosunkowo krótki okres, jaki upłynął od wejścia Polski do wspólnego rynku nie daje wystarczających podstaw do całościowej syntetycznej oceny wpływu tego procesów integracyjnych na krajowy rynek pomidorów spod osłon. Wstępne wyniki prowadzonych systematycznie badań na Wielkopolskiej Gildzie Rolno-Ogrodniczej S.A. w Poznaniu pozwalają jednak na identyfikację głównych kierunków zmiany: w bilansie rynku, w poziomie cen, okresach występowania konkurencyjnych dostaw z importu na naszym rynku. Podstawę wnioskowania stanowią wyniki codziennej obserwacji rynku, rejestry cen hurtowych oraz wywiady z operatorami rynku i czołowymi producentami pomidorów pod osłonami w Polsce. Analizę cen przeprowadzono w oparciu o średnie ceny uzyskiwane na rynku hurtowym w Poznaniu, które mogą się różnić od przeciętnych cen poszczególnych operatorów ze względu na zróżnicowaną wielkość i standard dostaw, miejsce i termin sprzedaży itp. Przedstawione dane pokazują jednak wyraźnie występujące na rynku tendencje. Dla zobrazowania zmian w czasie wykorzystano ogólnie znane wskaźniki sezonowości. Podstawą ustalenia wpływu inflacji na poziom cen były średnie notowania cen z 1997 r. oraz ogłaszane przez GUS stopy inflacji dla poszczególnych lat. W opracowaniu wykorzystano dane GUS, IERiGŻ oraz Centrum Informacji Cenowej i Rynkowej w Niemczech (ZMP).

3. Wyniki badań

Bilans rynku pomidorów spod osłon

Zmiany wielkości produkcji i obrotów na rynku pomidorów spod osłon są wypadkową wielu czynników, a zbyt krótki okres i brak szczegółowych danych utrudniają jednoznaczną ocenę wpływu każdego z nich na bilans rynku. Najwięksi producenci wykazują, ze względu na większą atrakcyjność cenową, większe zainteresowanie rynkiem unijnym, co zapewne znajdzie odzwierciedlenie w zmianach struktury geograficznej naszego eksportu.

Analiza danych liczbowych dotyczących lat 2002-2004 wskazuje na występowanie dwóch pozytywnych tendencji do których zaliczyć należy już wcześniej trend wzrostu eksportu oraz korzystne zmiany cenowe w eksporcie

i w imporcie (tabela 1). Doprowadziło to w konsekwencji do wyrównania salda obrotów. Oceniając pozytywnie wzrost cen uzyskiwanych w eksporcie, przeliczanych w euro, trzeba brać pod uwagę spadkowe tendencje euro do złotego. Miało to miejsce w ostatnim roku jako rezultat korzystnego przeliczenia złotych na euro w realizowanych kontraktach eksportowych, nominowanych wcześniej w złotych.

Tabela 1

Bilans rynku pomidorów świeżych w Polsce w latach 2002-2004

| Wyszczególnienie | 2002 | 2003 | 2004 |
|-----------------------------------|--------|-------|-------|
| Zbiory w tys. ton | 393,0 | 372,3 | 350,0 |
| Eksport w tys. ton | 19,4 | 41,3 | 45,0 |
| Wartość eksportu w mln EUR | 9,2 | 22,1 | 29,0 |
| Import w tys. ton | 44,1 | 36,5 | 45,0 |
| Wartość importu w EUR | 38,6 | 26,3 | 29,2 |
| Saldo (eksport-import) w tys. ton | - 24,7 | + 4,8 | 0 |
| Średnie ceny w eksporcie w EUR | 0,47 | 0,54 | 0,64 |
| Średnie ceny w imporcie w EUR | 0,88 | 0,72 | 0,65 |

Źródło: Obliczenia na podstawie: „Rynek owoców i warzyw”. IERiGŻ - listopad 2004 r.

Bardziej złożona jest ocena spadku cen w imporcie, oznacza to tańszy zakup i poprawę salda wymiany, ale również większą konkurencję cenową dla polskich dostawców. Wyniki te zostały osiągnięte, pomimo utrzymującej się w 2004 r. na unijnym rynku nadprodukcji pomidorów i związanych z tym bardzo niskich cen. Na przykład według danych ZMP ceny płacone producentom w Holandii w 2004 r. były około 40% niższe od rekordowych notowań w 2003 [CBS 2005]. Zgodnie z przewidywaniami, szersze otwarcie rynku polskiego i likwidacja od 1 maja 2004 barier granicznych - cen wejścia i ceł - wpłynęła na zwiększenie na nasz rynek napływu pomidorów z importu szczególnie w miesiącach wiosennych i letnich (tabela 2).

Okresy podaży i ceny pomidorów z importu na WGRO S.A. w latach 2003-2004

Dane zawarte w tabeli 2 potwierdzają wcześniejsze przewidywania dotyczące wydłużenia okresu podaży pomidorów z importu na naszym rynku. Okres utrzymywania się konkurencyjnych dostaw pomidorów z importu wydłużył się z 7 do 11 miesięcy i należy to uznać za zjawisko trwałe. Analiza okresu występowania importu na naszym rynku, w układzie tygodniowym, pokazuje, że ciągłość podaży pomidorów z tego źródła utrzymywała się przez 42 tygodnie w 2004 r., czyli o 17 tygodni dłużej niż w 2003 r. W 2004 r. okres występowania pomidorów z importu wydłużył się w okresie wiosennym i letnim do 35 tygodnia

roku (w 2003 r. do 19 tygodnia) i rozpoczął się o trzy tygodnie wcześniej w okresie jesiennym, od 43 tygodnia (2003 r. od 47 tygodnia).

Tabela 2

Hurtowe ceny importowanych pomidorów na WGRO S.A. w Poznaniu w latach 2003-2004 w zł/kg – ujęcie miesięczne

| Okres | Rok 2003 | | | Rok 2004 | | | Relacja śr. 2004/2003 x 100% |
|----------------|----------|-------|------|----------|-------|------|------------------------------------|
| | min | śred. | max | min | śred. | max | |
| I | 4,72 | 5,01 | 5,29 | 4,93 | 5,62 | 6,31 | 112,18 |
| II | 5,39 | 5,72 | 6,05 | 5,36 | 5,89 | 6,43 | 102,97 |
| III | 6,50 | 6,77 | 7,05 | 7,25 | 7,59 | 7,93 | 112,11 |
| IV | 7,17 | 7,88 | 8,61 | 7,19 | 7,46 | 7,73 | 94,67 |
| V | 5,40 | 5,90 | 6,40 | 3,73 | 3,87 | 4,02 | 74,87 |
| VI | - | - | - | 3,08 | 3,16 | 3,24 | - |
| VII | - | - | - | 2,43 | 2,51 | 2,58 | - |
| VIII | - | - | - | 1,90 | 2,09 | 2,28 | - |
| IX | - | - | - | - | - | - | - |
| X | - | - | - | 4,00 | 4,10 | 4,20 | - |
| XI | 4,95 | 5,24 | 5,52 | 4,14 | 4,38 | 4,62 | 83,59 |
| XII | 5,52 | 5,84 | 6,16 | 5,84 | 6,66 | 7,48 | 114,04 |
| Średnia roczna | 5,66 | 6,05 | 6,44 | 4,53 | 4,85 | 5,17 | 80,17 |

Źródło: Dane Działu Marketingu WGRO S.A. w Poznaniu.

Na szczególną uwagę zasługuje, bardzo istotne w stosunku do roku poprzedniego, obniżenie minimalnych poziomów cenowych przy których import utrzymywał się na naszym rynku, który w lipcu spadł nawet do poziomu 2,09 zł. Obniżył się również o 1,14 zł/kg minimalny poziom cenowy wejścia importu na nasz rynek w okresie jesiennym. Średnia cena roczna pomidorów z importu obniżyła się o prawie 20%, co jest przede wszystkim wynikiem niższego poziomu notowań w czasie, w którym już nie obowiązywały bariery graniczne. W okresach, w których występuje brak dostaw pomidorów ze źródeł krajowych, wpływ likwidacji ceł na obniżkę cen będzie niewielki. Oznacza to, że beneficjentami zmian celnych w tym wypadku będą importerzy. Wpływ zwiększonego importu na polski rynek obrazują dane cenowe zawarte w tabeli 3.

Zmiany poziomu notowań cenowych pomidorów spod osłon na WGRO S.A.

Pod wpływem dostaw tańszych pomidorów z importu na WGRO S.A. nastąpiły istotne, przewidywane wcześniej, zmiany w rozkładzie notowań poziomu dostaw w czasie. Nastąpił spadek notowań w okresie o największej w przeszłości

ochronie naszego rynku, czyli w okresie wiosennym oraz ich wzrost w okresie dotychczas najniższych notowań w miesiącach letnich. Tradycyjnie, ceny pomidorów w miesiącach letnich na rynku krajowym są bardzo niskie

Tabela 3

Średnie miesięczne hurtowe ceny pomidorów spod osłon na WGRO S.A. w Poznaniu w zależności od miesiąca pojawienia się na rynku w latach 2001-2004 w zł/kg

| Miesiące | Lata | | | | Relacje średnich cen x 100% | | |
|----------|------|-------|------|------|-----------------------------|-----------|-----------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2004/2001 | 2004/2002 | 2004/2003 |
| IV | 7,89 | 10,24 | 8,92 | 8,38 | 106,21 | 81,84 | 93,95 |
| V | 5,79 | 5,24 | 4,81 | 4,13 | 71,33 | 78,82 | 85,86 |
| VI | 3,64 | 3,35 | 3,83 | 2,94 | 80,77 | 87,76 | 76,76 |
| VII | 2,30 | 2,14 | 1,99 | 2,19 | 95,22 | 102,34 | 110,05 |
| VIII | 1,72 | 1,12 | 0,99 | 1,33 | 77,33 | 118,75 | 134,34 |
| IX | 2,14 | 1,70 | 2,16 | 1,88 | 87,85 | 110,60 | 87,04 |
| X | 2,70 | 2,69 | 2,50 | 2,24 | 82,96 | 83,27 | 89,60 |
| XI | 3,30 | 2,80 | 4,14 | 3,48 | 105,40 | 124,28 | 84,06 |
| XII | 3,98 | 3,24 | 3,61 | 4,09 | 102,76 | 126,23 | 113,30 |
| IV-VI | 5,77 | 6,28 | 5,85 | 5,15 | 89,25 | 82,14 | 88,03 |
| VII-VIII | 2,01 | 1,63 | 1,49 | 1,76 | 87,56 | 107,98 | 118,12 |
| IV-IX | 3,92 | 3,97 | 3,79 | 3,48 | 88,78 | 87,65 | 91,82 |
| IV-X | 3,74 | 3,78 | 3,60 | 3,30 | 88,24 | 87,30 | 91,67 |
| IV-XI | 3,69 | 3,65 | 3,67 | 3,32 | 89,97 | 90,95 | 90,46 |
| IV-XII | 3,72 | 3,61 | 3,66 | 3,40 | 91,40 | 94,10 | 92,90 |
| V-XI | 3,08 | 2,71 | 2,92 | 2,60 | 84,42 | 95,92 | 89,04 |
| V-XII | 3,20 | 2,77 | 3,00 | 2,79 | 87,19 | 100,72 | 93,00 |
| VI-XI | 2,63 | 2,29 | 2,60 | 2,35 | 89,35 | 102,62 | 90,38 |
| I-XII | 4,50 | 4,71 | 4,35 | 4,43 | 98,44 | 94,06 | 97,79 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WGRO S.A. w Poznaniu.

Analiza danych cenowych w 2001-2004 roku w różnych układach czasowych wskazuje, że poziom notowań w roku 2004 był najniższy, a najgłębsze spadki cen odnotowano w miesiącach maju i czerwcu zaraz po wejściu do UE. Stanowi to podstawę do ostrożnego prognozowania zmian rozwoju sytuacji cenowej na polskim rynku w najbliższych latach, polegających na obniżeniu dotychczasowego poziomu notowań oraz istotnych zmian poziomu cen w czasie.

Duże znaczenie dla złagodzenia spadkowych tendencji cenowych w 2004 r. na hurtowym rynku pomidorów spod osłon miało kilkutygodniowe opóźnienie

konkurencyjnych dostaw pomidorów z upraw polowych, szczególnie przy palikach. Oznacza to, że obniżka cen w tym roku mogłaby być jeszcze większa (tabela 4).

Tabela 4

Średnie tygodniowe hurtowe ceny pomidorów z upraw polowych na WGRO S.A w Poznaniu w latach 2002-2004 w zł/kg

| Tygodnie | Lata | | | Relacje średnich cen | |
|----------------------------------|------|------|------|----------------------|---------------------|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2004/2002 x 100% | 2004/2003 x 100% |
| 29 | 1,14 | - | - | - | - |
| 30 | 0,89 | - | - | - | - |
| 31 | 0,85 | 0,73 | - | - | - |
| 32 | 0,77 | 0,94 | 1,20 | 155,84 | 127,66 |
| 33 | 0,65 | 0,56 | 1,10 | 169,23 | 196,43 |
| 34 | 0,81 | 0,83 | 0,81 | 100,00 | 97,59 |
| 35 | 0,63 | 1,03 | 0,68 | 107,94 | 66,02 |
| 36 | 0,57 | 0,79 | 0,80 | 140,35 | 101,27 |
| 37 | 0,57 | 0,63 | 0,81 | 142,11 | 122,73 |
| 38 | 0,58 | 1,03 | 0,79 | 136,21 | 76,70 |
| 39 | 0,63 | 0,80 | 0,96 | 152,38 | 120,00 |
| 40 | 1,40 | 0,80 | 0,86 | 61,43 | 107,50 |
| 41 | 0,95 | 0,73 | 0,80 | 84,21 | 109,60 |
| 42 | 0,95 | 0,75 | 0,80 | 78,95 | 106,67 |
| Srednia cena w okresie dostaw | 0,81 | 0,80 | 0,87 | 98,77 | 108,75 |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WGRO S.A.

Należy się liczyć z tym, że zapoczątkowane w 2004 roku zmiany poziomu notowań cenowych w czasie w istotny sposób wpłyną na sezonowość kształtowania się cen na rynku polskim, co jest zgodne z istniejącymi na globalnych rynkach trendami [Trzęsowski 2004].

W tabeli 5 przedstawiono wskaźniki sezonowości wyliczone na podstawie średnich cen z ostatnich 8 lat. Wynika z nich jednoznacznie, że dotychczas dla polskich dostawców najbardziej atrakcyjnymi cenowo były miesiące marzec, kwiecień, maj oraz listopad i grudzień. Jednak ze względu na mniejszą podaż w marcu i grudniu znaczenie tych miesięcy w ogólnych dochodach jest mniejsze.

W nadchodzących latach należy liczyć się z istotną modyfikacją wskaźników sezonowości. Wynika to z zapoczątkowanego już stopniowego wyrównywania się cen w poszczególnych miesiącach, czyli spadku cen najwyższych i wzrostu najniższych. Proces ten powinien skłaniać polskich producentów do opóźnienia terminu rozpoczęcia produkcji, ale może on być w naszych warunkach różny ze względu na realizowane kontrakty, szczególnie na eksport i do dużych sieci handlowych.

Tabela 5

Wskaźnik sezonowości cen pomidorów spod osłon na WDRO S.A.
w latach 1997-2004

| Miesiąc | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | Średnie jedno- mienne | Wsk. sezono- wości % | Przeciętne od- chylenie śred- niej miesięcz- nej od śred- niej rocznej w 2004 |
|-------------|------|------|------|------|------|-------|------|------|-----------------------------|----------------------------|--|
| Styczeń* | 3,85 | 4,99 | 5,87 | 4,96 | 6,02 | 6,49 | 4,89 | 5,62 | 5,34 | 124,90% | 135,48% |
| Luty* | 3,70 | 4,42 | 5,08 | 5,55 | 4,80 | 6,85 | 5,72 | 5,89 | 5,25 | 122,91% | 141,99% |
| Marzec* | 5,00 | 6,80 | 4,94 | 7,70 | 6,04 | 10,09 | 6,77 | 7,59 | 6,87 | 160,71% | 182,97% |
| Kwiecień | 7,02 | 8,53 | 7,76 | 9,83 | 7,89 | 10,24 | 8,94 | 8,38 | 8,57 | 200,67% | 202,01% |
| Maj | 5,67 | 6,46 | 6,04 | 6,42 | 5,79 | 5,24 | 4,81 | 4,13 | 5,57 | 130,37% | 99,56% |
| Czerwiec | 4,05 | 3,80 | 4,13 | 3,79 | 3,64 | 3,35 | 3,83 | 2,94 | 3,69 | 86,40% | 70,87% |
| Lipiec | 2,90 | 2,17 | 2,59 | 2,49 | 2,34 | 2,09 | 1,99 | 2,19 | 2,35 | 54,89% | 52,79% |
| Sierpień | 2,10 | 1,09 | 1,59 | 1,42 | 1,70 | 1,12 | 0,99 | 1,35 | 1,42 | 33,24% | 32,54% |
| Wrzesień | 2,40 | 1,47 | 1,67 | 2,44 | 2,14 | 1,70 | 2,16 | 1,88 | 1,98 | 46,40% | 45,32% |
| Październik | 2,94 | 2,40 | 3,08 | 2,17 | 2,70 | 2,69 | 2,5 | 2,24 | 2,59 | 60,62% | 54,00% |
| Listopad | 3,44 | 3,62 | 3,59 | 4,50 | 3,30 | 2,80 | 4,14 | 3,48 | 3,61 | 84,46% | 83,89% |
| Grudzień | 3,72 | 4,91 | 3,47 | 5,23 | 3,98 | 3,24 | 3,61 | 4,09 | 4,03 | 94,35% | 98,59% |
| RAZEM | x | x | x | x | x | x | x | x | 51,27 | 1200,00 | 1200,00% |

* dane dotyczą pomidorów z importu.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Działu Marketingu WGRO S.A.

Spadek cen hurtowych pomidorów spod osłon w Polsce

Jedną z cech charakterystycznych zglobalizowanych rynków jest tendencja do relatywnego tania produktów ogrodniczych. Zjawisko to jest również widoczne na hurtowym rynku pomidorów spod osłon w Polsce (tabela 6).

Tabela 6

Nominalne i realne ceny pomidorów spod osłon na WGRO S.A.
w Poznaniu w latach 1997-2004 w zł/kg (ceny z 1997=100%)

| Ceny | Lata | | | | | | | |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| Nominalne | 3,67 | 3,64 | 3,73 | 4,21 | 3,67 | 3,60 | 3,86 | 3,69 |
| Realne** | 3,67 | 3,26 | 3,11 | 3,19 | 2,63 | 2,56 | 2,70 | 2,47 |

* ceny nominalne – średnie ceny bieżące.

** ceny realne – średnia cena danego roku po uwzględnieniu skutków inflacji, rok 1997 przyjęto jako bazowy.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WGRO S.A.

Roczne ceny uzyskiwane przez dostawców na WGRO S.A. w Poznaniu w latach 1997-2004, wskazują na stosunkowo dużą stabilność w przypadku cen nominalnym przy bardzo wyraźnej tendencji spadkowej w cenach realnych (tabela 6). W prezentowanym okresie 8 lat średnie nominalne ceny roczne, z jednym wyjątkiem 2000 r., nie wykazywały dużych odchyżeń i mieściły się w bardzo wąskim przedziale od 3,67-3,86 zł/kg, - ze średnią ceną za okres 7 lat 3,69 zł/kg. Biorąc pod uwagę również 2000 r., o najwyższym poziomie średniej rocznej 4,21 zł/kg, średnia z całego okresu rośnie do poziomu 3,76 zł/kg. W prezentowanym okresie przeciętny uczestnik rynku mógł liczyć na cenę pomidorów w granicach 3,70 zł za kg.

Znacznie gorzej kształtował się poziom cen realnych, obliczonych na bazie stałych cen z 1997, w oparciu o roczne stopy inflacji publikowane przez GUS. Analiza cen realnych wskazuje na wyraźne występowanie dwóch załamania poziomu cen realnych w roku 1998 i 2001 oraz dwóch okresów o stosunkowo ustabilizowanym poziomie. Pierwszy obejmuje lata 1998-2000, w którym w 1998 roku ceny realne spadły w stosunku do 1997 o 11,17% i ustabilizowały się w bardzo wąskim przedziale 3,11-3,26 zł/kg (średnio 3,19 zł/kg). Oznacza to, wzrost cen nominalnych w znacznym stopniu rekompensował skutki stosunkowo znacznej inflacji na poziomie zbliżonym do realnych cen z 1998.

Drugi okres obejmuje lata 2001-2004, w którym po załamaniu się poziomu cen realnych w 2001 roku, w stosunku do notowań z 2000 r. o 17,55%, nastąpiła stabilizacja cen w przedziale 2,47-2,70 zł/kg (średnia 2,59 zł/kg). Średnia cena realna w latach 1997-2004 wyniosła 2,95 zł/kg i była niższa od średniej nominalnej z tego okresu (3,75 zł/kg) o 21,33%. Rok 2003 był jedynym w całym prezentowanym okresie, w którym wzrost cen nominalnych był większy od stopy inflacji. W tym roku ponad 7,2% wzrost cen, przy inflacji 1,7%, przyczynił się do 5,5 procentowego wzrostu notowań w ujęciu realnym. Z kolei odnotowany w 2004 roku spadek cen nominalnych przy stosunkowo wysokiej 4,4% inflacji sprawił, że realne ceny obniżyły się aż o 8,85%.

Generalnie zaprezentowane dane potwierdzają występowanie na polskim rynku zjawiska relatywnego tania pomidorów co zmusza do stałej troski o obniżkę kosztów produkcji i wzrost wydajności pracy.

4. Podsumowanie

Produkcja pomidorów pod osłonami należy do tych działów produkcji ogrodniczej, w którym najwcześniej uwidoczniły się skutki włączenia się Polski we wspólny globalny rynek. Pełniejsza analiza funkcjonowania rynku pomidorów spod osłon w ramach wspólnego rynku UE możliwa będzie po dłuższym czasie. Zarysowujące się w okresie pierwszych ośmiu miesięcy tendencje potwierdzają wcześniejsze prognozy dotyczące rozwoju sytuacji na tym rynku. Dotyczyło to

przede wszystkim spadku poziomu cen oraz większego wyrównywania cen pomidorów w czasie, wydłużenia okresu podaży na naszym rynku pomidorów z importu, wzrostu aktywności oraz umocnienia się pozycji polskich producentów na rynkach zewnętrznych. Coraz powszechniejsza jest świadomość zewnętrznych uwarunkowań i ich wpływu na nasz rynek oraz konieczność aktywnego włączania się w procesy globalizacji. Skutkiem tego jest zrozumienie konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych i koncentracji podaży [Tarant 2004, Czyżewski 2004]. Trwałe i silne związki ze wspólnym rynkiem dają szanse uzyskiwania korzystniejszych niż na rynkach krajowych cen pod warunkiem spełnienia określonych wymogów szczególnie w zakresie bezpieczeństwa dla zdrowia konsumentów i ciągłości dostaw dużych wyrównanych partii produktów [Jakobs 2003].

LITERATURA

1. Bemelmans H. (2004): Europejski rynek pomidorów. [w:] Materiały z IV międzynarodowej konferencji: „Nowoczesny marketing warzyw szklarniowych”. Hasło Ogrodnicze Nr 10, s. 7-8.
2. Czyżewski B. (2004): Kategoria kosztów transakcyjnych w ekonomii rolnej. Roczniki Naukowe SERiA. Tom VI. Zeszyt 3. Warszawa – Poznań – Puławy, s. 58-65.
3. The Central Bureau of Statistics (2005): Mehr Tomaten, weniger anderes Gemuse aus Gewachshausern. Obst & Gemuse Nr 1, Bonn, s. 14.
4. Jacobs T. (2003): Marketing warzyw szklarniowych – wybrane zagadnienia. [w:] Nowoczesny marketing warzyw szklarniowych. Hasło Ogrodnicze Nr 10, s. 1-2.
5. Mierwiński J. (2004): Powierzchnia upraw ogrodniczych pod osłonami. Hasło Ogrodnicze Nr 2, s. 38-39.
6. Tarant Sz. (2004): Marketing w gospodarstwach produkujących warzywa (na przykładzie powiatu pleszewskiego). Roczniki Naukowe SERiA. Tom VI. Zeszyt 1. Warszawa – Poznań – Puławy, s. 224-229.
7. Trzęsowski M. (2004): Główne kierunki zmian rynkowych w sektorze owoców i warzyw w Polsce. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego Nr 4, Poznań, s. 149-157.
8. Trzęsowski M. (2004): Ceny na hurtowym rynku pomidorów i ogórków spod osłon. Materiałach z IV Międzynarodowej Konferencji: „Nowoczesny marketing warzyw szklarniowych”. Hasło Ogrodnicze Nr 10, s. 1-5.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI

**RYNEK POMIDORÓW SPOD OSŁON W POLSCE PO WEJŚCIU
DO UNII EUROPEJSKIEJ**

STRESZCZENIE

Rynek pomidorów spod osłon należy do tych sektorów rynku produktów ogrodniczych, na którym ze względu na jego powiązania zewnętrzne oraz likwidację istniejącej dotychczas silnej ochrony, najwcześniej ujawniły się skutki wejścia Polski do Unii Europejskiej. Wejście do wspólnego rynku w istotny sposób wpłynęło na szersze otwarcie polskiego rynku dla konkurencyjnych dostaw pomidorów ze starych krajów Unii. Nastąpiło znaczne wydłużeniu okresów ich podaży oraz istotnemu obniżeniu uległy ceny pomidorów spod osłon, szczególnie w miesiącach wiosennych. Z kolei otwarcie na rynku unijne stworzyło szanse korzystnego cenowo eksportu polskich pomidorów w miesiącach letnich i jesiennych, po spełnieniu określonych przez odbiorców warunków w zakresie jakości oraz wielkości i ciągłości dostaw. Wpłynęło to w istotny sposób na zmianę dotychczasowej geograficznej struktury dostaw. Zmiany te wymuszają określone procesy dostosowawcze w Polsce, a w szczególności w zakresie przesunięcia terminu pierwszych dostaw na rynek oraz poprawy ich logistyki.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI

**MARKET OF TOMATOES CULTIVATED UNDER COVERS AFTER POLANDS
ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION**

SUMMARY

Market of tomatoes, cultivated under covers, belongs to these sectors of Polish market of horticulture products, where the earliest ones effects of Poland accession to be UE, because of its external links and suppressing of, till now, strong protection instruments where among the earliest ones, are visible. Accession to the common market had crucial influence to the wider opening of Polish market to the competitive supply of tomatoes from old countries of European Union, what reflected in substantial elongation of periods of their supply to the market and significant price correction down, especially in spring months. The opening to the common market made a chance of profitable, in terms of pricing, location there Polish tomatoes in summer and autumn months, where the requirements set by buyers in terms of quality, size and continuity of supply were fulfilled what in significant way will influence change in existing so far geographical structure of supply. Undergoing mentioned changes force certain adaptation processes in Poland, especially considering movement in time of the beginning of supply of tomatoes to the market and improvement of their logistics.

INFORMACJE

EDWARD KRZYWY
Akademia Rolnicza w Szczecinie

MIROŚLAW RAKOW
Kopalnia Wapienia „Morawica”

NAWOZY TYPU KOMPOLEKSOR

1. Wstęp

Wyraźne zmniejszenia pogłowia zwierząt hodowlanych oraz popytu na nawozy mineralne w ostatnich kilkunastu latach w Polsce spowodowało ograniczenie dopływu do gleb masy organicznej i składników pokarmowych dla roślin. W wyniku tych zjawisk wzrósł procentowy udział gleb o bardzo niskiej i niskiej zawartości form przyswajalnych fosforu i potasu. Zwiększył się też areal gleb zakwaszonych. Kwaśny odczyn powoduje pojawienie się w nich formy wymiennej glinu oraz żelaza trójwartościowego, które łączą się z przyswajalnymi dla roślin formami fosforu. W rezultacie tych reakcji powstają na glebach fosforany glinu i żelaza nie przyswajalne dla roślin. W glebach kwaśnych formy ogólne niektórych metali ciężkich (mangan, kadm, nikiel, ołów) przechodzą w formy rozpuszczalne, które mogą być łatwo pobierane przez rośliny. Pierwiastki te pobrane w nadmiarze przez rośliny oddziałują na nie toksycznie. Zmniejszają się plony roślin i ich jakość.

Na glebach kwaśnych korzenie roślin słabo się rozwijają, mogą także ulegać degradacji. Rośliny pobierają mniej składników pokarmowych.

Sytuacja taka w dalszej perspektywie będzie prowadziła do zmniejszenia żyzności i urodzajności gleb oraz jakości plonów roślin. Biorąc pod uwagę zaistniałą sytuację rozpoczęto na szeroka skalę badania nad pozyskiwaniem nowych tańszych i bezpiecznych dla środowiska źródeł podnoszących żyzność i urodzajność gleb. Jednym z przykładów mogą być badania i wdrożenia dotyczące nawozów z grupy KOMPLEKSOR.

2. Charakterystyka chemiczna nawozów typu Kompleksor

Nawozy typu Kompleksor są wytwarzane w Kopalni Wapienia „Morawica” k/Kielc. Nawóz Kompleksor 1 uzyskał certyfikat dopuszczenia do obrotu wydany przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi na podstawie badań wykonanych w Instytucie Nawozów Sztucznych oraz Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa. Obecnie trwają badania mające na celu dopuszczenie do obrotu nawozów Kompleksor 2 i Kompleksor 3.

Wapń w nawozach Kompleksor 1, 2 i 3 występuje w formie węglanowej. Ta forma wapnia nadaje się na gleby lekkie i średnie, ponieważ działa wolnej i nie powoduje zbyt gwałtownych zmian odczynu gleb. Ponadto wszystkie typy nawozów Kompleksor w swoim składzie zawierają magnez. Nawozy Kompleksor 1 i 2 zawierają dodatkowo potas (od 7,9 do 12,0% K_2O). Nawóz Kompleksor 2 zawiera także fosfor (5,2% P_2O_5) i siarkę (1,5% S).

W tabeli 1 przedstawiono charakterystykę chemiczną nawozów Kompleksor 1, 2 i 3.

Tabela 1

Charakterystyka chemiczna nawozów Kompleksor 1, 2, 3

| Rodzaj oznaczanego parametru | Jednostki | Rodzaj nawozu | | |
|------------------------------|----------------------------|---------------|--------------|--------------|
| | | Kompleksor 1 | Kompleksor 2 | Kompleksor 3 |
| CaO (Ca) | % | 26,0 (18,6) | 29,3 (20,9) | 38,0 |
| K_2O (K) | % | 12,0 (10,0) | 7,9 (6,6) | - |
| MgO (Mg) | % | 6,0 (3,62) | 5,90 (3,13) | 10,0 |
| P_2O_5 (P) | % | - | 5,4 (2,16) | - |
| S (S- SO_4) | % | - | 1,5 | - |
| B | mg · kg ⁻¹ s.m. | 200 | 150 | 170 |
| Cu | mg · kg ⁻¹ s.m. | 1200 | 970 | 900 |
| Zn | mg · kg ⁻¹ s.m. | 1100 | 650 | 800 |
| Fe | mg · kg ⁻¹ s.m. | 6000 | 5000 | 5200 |
| Pb | mg · kg ⁻¹ s.m. | 22 | 52 | b.d. |
| Cd | mg · kg ⁻¹ s.m. | 1,3 | 4,3 | b.d. |
| As | mg · kg ⁻¹ s.m. | 5,0 | 7,4 | b.d. |
| Hg | mg · kg ⁻¹ s.m. | 0,75 | 0,08 | b.d. |

Źródło: Wyniki badań własnych.

Wszystkie nawozy typu Kompleksor zawierają mikropierwiastki (bor, miedź, cynk i żelazo), które są niezbędne do wzrostu i prawidłowego rozwoju roślin.

Zawartość metali ciężkich (Cd, Pb, As i Hg) w nawozach Kompleksor 1 i 2 nieprzekracza norm dopuszczalnych dla nawozów mineralnych oraz wapniowych i wapniowo-magnezowych zawartych w Rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi (Dz. U. 01.60.615).

Skład chemiczny nawozów typu Kompleksor 1, 2 i 3 wskazuje, że mogą one być wykorzystane do zmniejszania stopnia zakwaszenia gleb oraz do wzbogacenia ich w niektóre składniki pokarmowe, a także mikropierwiastki.

W tabelach nr 2, 3 i 4 podano zmiany zawartości azotu amonowego w glebie, fosforu i potasu przyswajalnego pod wpływem zastosowania nawozu Kompleksor I.

Tabela 2

Zmiany zawartości azotu amonowego w glebie pod wpływem zastosowanego nawozu Kompleksor I. Dane w $g \cdot kg^{-1}s.m.$ gleby z doświadczenia wykonanego w 2004 r.

| Warianty nawozowe | Terminy pobrania prób* | | | | | | |
|-------------------------------|------------------------|------|------|------|------|------|---------|
| | I | II | III | IV | V | VII | Średnia |
| Kontrola bez nawozów | 28,3 | 28,3 | 28,5 | 27,0 | 27,0 | 26,5 | 27,6 |
| Kompleksor 1 dawka pojedyncza | 28,4 | 28,9 | 29,4 | 29,6 | 29,3 | 29,0 | 29,1 |
| Kompleksor 1 dawka podwojona | 28,5 | 28,9 | 29,5 | 29,6 | 29,2 | 29,0 | 29,1 |

* Wyniki badań w odstępach co 30 dni.

Tabela 3

Zmiany zawartości fosforu przyswajalnego w glebie pod wpływem zastosowanego nawozu Kompleksor I. Dane w $mg \cdot kg^{-1}s.m.$ gleby z doświadczenia wykonanego w 2004 r.

| Warianty nawozowe | Terminy pobrania prób* | | | | | | |
|-------------------------------|------------------------|------|------|------|------|------|---------|
| | I | II | III | IV | V | VII | Średnia |
| Kontrola bez nawozów | 64,0 | 65,0 | 65,2 | 65,3 | 65,2 | 65,1 | 65,0 |
| Kompleksor 1 dawka pojedyncza | 64,5 | 64,8 | 64,9 | 65,3 | 65,6 | 65,9 | 65,2 |
| Kompleksor 1 dawka podwojona | 65,0 | 65,0 | 65,6 | 65,8 | 65,9 | 66,2 | 65,6 |

* Wyniki badań w odstępach co 30 dni.

Tabela 4

Zmiany zawartości potasu przyswajalnego w glebie pod wpływem zastosowanego nawozu Kompleksor I. Dane w $g \cdot kg^{-1}s.m.$ gleby z doświadczenia wykonanego w 2004 r.

| Warianty nawozowe | Terminy pobrania prób* | | | | | | |
|-------------------------------|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| | I | II | III | IV | V | VII | Średnia |
| Kontrola bez nawozów | 114,0 | 112,0 | 110,5 | 109,0 | 110,0 | 112,0 | 110,4 |
| Kompleksor 1 dawka pojedyncza | 124,3 | 125,5 | 126,0 | 126,3 | 126,8 | 128,7 | 126,3 |
| Kompleksor 1 dawka podwojona | 132,1 | 133,0 | 134,0 | 134,1 | 134,5 | 135,0 | 133,8 |

* Wyniki badań w odstępach co 30 dni.

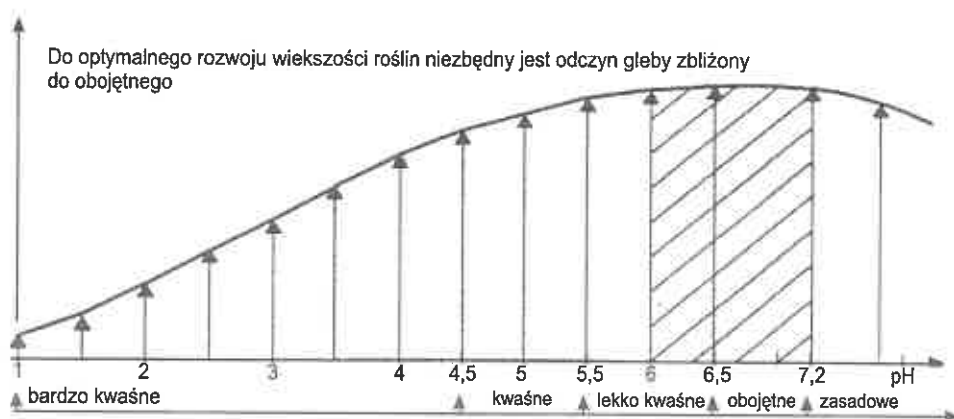
3. Możliwości wykorzystania nawozów Kompleksor 1, 2 i 3 do nawożenia gleb i roślin

Rezultaty aktualnych badań gleb w Polsce wykazały, że około 30% charakteryzuje się odczynem bardzo kwaśnym, a 35% odczynem kwaśnym. Dane te wskazują wyraźnie, że w takich glebach rośliny nie będą się prawidłowo rozwijać. Odbije się to ujemnie w wielkości i jakości plonów roślin. W glebach niektóre składniki pokarmowe przejdą w formy nie przyswajalne dla roślin. Metale ciężkie (kadm, mangan, ołów i nikiel) z form ogólnych pod wpływem niskiego pH_{KCl} gleb przejdą w formy rozpuszczalne łatwo pobieranie przez rośliny.

Optymalny odczyn dla prawidłowego wzrostu i rozwoju roślin waha się w granicach od 6,0 do 7,2 (rysunek 1).

Rysunek 1

Wartość pH_{KCl} gleb a optymalny wzrost i rozwój roślin



Obecnie szeroko lansowany jest system wapnowania gleb raz na 3 lub 4 lata dużymi dawkami nawozów wapniowych. System ten powoduje skuteczny wzrost odczynu gleb w pierwszym bądź drugim roku po zastosowaniu nawozów wapniowych. W latach następnych działanie wapnia ustaje. Obniża się pH_{KCl} gleb. Zjawisko to wiąże się z wypłukiwaniem wapnia w głąb profilu gleb. Z dotychczasowych badań wynika, że w ciągu roku w powierzchni jednego hektara pól uprawnych ulega wypłukaniu w głąb profilu gleby od 250 do 750 kg wapnia.

Przeprowadzone badania w drugiej połowie ubiegłego stulecia wskazują, że na kwaśnych lekkich i średnich glebach bardzo dobre rezultaty daje system nawożenia wapnem polegający na:

- jednokrotnym lub dwukrotnym (jeżeli gleba jest bardzo kwaśna) stosowaniu dużych dawek nawozów wapniowych wyliczonych na podstawie

kwasowości hydrolitycznej gleb. Te dawki wapna mają doprowadzić odczyn gleb do optymalnego,

- po uzyskaniu optymalnego odczynu gleb dla wzrostu i rozwoju roślin stosuje się co roku wapno węglanowe w dawkach około $1000 \text{ kg} \cdot \text{ha}^{-1}$ w celu stałego utrzymania odczynu gleb.

Biorąc pod uwagę skład chemiczny nawozów typu Kompleksor 1, 2 i 3 oraz przytoczone rezultaty badań należy zalecić ich stosowanie na gleby lekkie i średnie w dawkach doprowadzających odczyn gleb do obojętnego. Następnie co roku stosowanie dawki około $1000 \text{ kg} \cdot \text{ha}^{-1}$ w celu utrzymania optymalnego odczynu gleb dla rozwijających się w nich roślin.

4. Podsumowanie

Rola nawozów typu Kompleksor nie będzie się ograniczała tylko do utrzymania optymalnego odczynu gleb. We wszystkich nawozach typu Kompleksor jest magnez. Nawozy Kompleksor 1 i 2 zawierają także potas, a w nawozie Kompleksor 2 występuje jeszcze fosfor i siarka. Dane te wskazują, że odpowiednio dobierając nawozy typu Kompleksor będzie można wzbogacić gleby w magnez, potas, fosfor i siarkę. Ma to duże znaczenie ponieważ wiele gleb Polski charakteryzuje się bardzo niską lub niską zawartością tych pierwiastków.

Dodatkową zaletą nawozów typu Kompleksor są zawarte w nich mikropierwiastki: bor, miedź i cynk, które w dużym stopniu decydują o prawidłowym rozwoju roślin i jakości plonów.

Utrzymanie pH_{KCl} gleb na poziomie 6,5-7,2 poprzez coroczne stosowanie nawozów typu Kompleksor gwarantuje optymalny:

- rozwój bakterii azotowych wolno żyjących dostarczających roślinom w ciągu roku do $20 \text{ kg N} \cdot \text{ha}^{-1}$,
- rozwój bakterii współżyjących z roślinami motylkowatymi dostarczających do $200 \text{ kg N} \cdot \text{ha}^{-1}$,
- rozwój procesów enzymatycznych w glebach,
- rozkład masy organicznej gleb w czasie którego rośliny otrzymują składniki pokarmowe potrzebne do ich wzrostu i rozwoju.

Nawozy typu Kompleksor należy wprowadzić do gleb jesienią bądź wczesną wiosną. Nawozy te po rozproszczeniu na powierzchni gleb powinny niezwłocznie być z nimi wymieszane.

Nawozy typu Kompleksor można także stosować na użytki zielone pod warunkiem że pH_{KCl} gleb mineralnych jest niższe od 6, a gleb organogenicznych jest niższe od 5. Na użytkach zielonych nawozy te powinno się stosować jesienią.

MARTA BŁĄD
Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN
Warszawa

ODNOWA WSI – ISTOTA I SPOSOBY JEJ URZECZYWISTNIANIA

W Polsce coraz większym zainteresowaniem cieszy się, jeszcze kilka lat temu mało znany, ruch odnowy wsi. Naprzeciw temu zainteresowaniu wychodzi książka W. Idziaka „*O odnowie wsi*” w której możemy zapoznać się z ideą tej koncepcji oraz praktycznymi działaniami na rzecz polepszania warunków życia na wsi. Podtytuł książki „poradnik” - wskazuje, iż ma ona jasno wytyczone zadanie i odbiorcę: ma poradzić mieszkańcom wsi, jak można odnawiać wieś, zaś podanymi przykładami zachęcić ich do podjęcia inicjatywy zmiany na wsi. Choć książka skierowana jest przede wszystkim do mieszkańców wsi, swą treścią i formą zainteresuje każdego, kto jest związany ze wsią, w tym doradców rolniczych, których praca koncentruje się na problemach przemian obszarów wiejskich i wykorzystania zasobów tam znajdujących się (zarówno materialnych, jak i niematerialnych). Lekturze pracy sprzyja jej konstrukcja, a mianowicie prostota myśli oraz bogactwo propozycji i przykładów odnowy wsi. Myślę, iż książka ta spełnia oczekiwania, zwłaszcza mieszkańców wsi i jej liderów, którzy pragną poznać konkretne propozycje działania w zmienianiu wsi.

Autor podkreśla, iż odnowa wsi jest procesem ulepszania warunków życia na wsi i dopasowywania się do zmian gospodarczo-społecznych, ale przy zachowaniu jej tożsamości, kultury i tradycji. W odnowie przyjmuje się zasadę: „wieś ma pozostać wsią i czerpać z tego siłę do swojego rozwoju (s. 28). Odnowa wsi prowadzi do całościowego kształtowania warunków życia mieszkańców wsi (rozwój zrównoważony), bowiem odbywa się w różnych płaszczyznach, nie tylko gospodarczej, ale też społecznej, kulturowej i środowiskowej. Jeśli zmienia się świat, należy również zmieniać wieś, wybrać sposób jej odnowy. Autor widzi dużą szansę dla wsi w jej odnowie, wynikającą m.in. z tego, że w dobie globalizacji, wzrasta wartość lokalności, a przyszłość należy do regionów i środowisk

¹ Omówienie książki Wacława Idziaka: „*O odnowie wsi.*” Wyd. Fundacja Wspomagania Wsi. Warszawa 2004.

lokalnych. Wieś zatem może być „miejscem przyszłości. Aby jednak tak się stało, trzeba znaleźć dobre pomysły na rozwój wsi oraz współpracować przy ich realizacji. W gospodarce informacyjnej i globalizacyjnej znaczenia nabiera wyróżnialność i niepowtarzalność. Najwięcej zarabiają ci, których najtrudniej zastąpić i ci, którzy oferują coś specjalnego, wyróżniają się ze względu na swoją wiedzę, umiejętności i doświadczenie. „Gospodarka jest jak rozmowa, żeby w niej zaistnieć, trzeba mieć swoją ciekawą opowieść, dobry temat (s. 44).

Autor książki, entuzjasta odnawiania wsi, jak również praktyk zaangażowany w odnowę wsi dzieli się swymi doświadczeniami i pomysłami na przedsiębiorczość wiejską. Niewątpliwie chce on przekazać misję, iż odnowa wsi jest możliwa, nawet w obiektywnie trudnych warunkach. W województwie zachodniopomorskim, z inicjatywy W. Idziaka odnowa wsi jest realizowana poprzez specjalizację wsi i tworzenie wsi tematycznych, co związane jest bezpośrednio z możliwością zarabiania, tak ważną w biednych wsiach popegeerowskich. Wieś tematyczna to ta, która ma swój własny pomysł na rozwój, który ją wyróżnia. Dzięki temu staje się ona jedyną w swoim rodzaju, przestaje być anonimowa i jedna z wielu. Dla przykładu, powstałe wioski tematyczne, to: wioska neolityczna – Borkowo w gminie Malechowo, wioska brydżowa – Rzecznica, wioska hobbitów – Sierakowo Sławieńskie.

Czytając książkę, warto zwrócić uwagę na myśl, że najważniejsza we współczesnej gospodarce jest wiedza. Stała się ona ważnym czynnikiem produkcji, obok kapitału ludzkiego i społecznego, znacznie dystansując kapitał finansowy. Zatem zaistnienie w gospodarce informacyjnej nie zawsze wymaga wielkich pieniędzy, bardziej liczy się wiedza i jej przetwarzanie, a więc kreatywność ludzi, umiejętność tworzenia i pomysłowość. Autor podpowiada, iż pomysłem na rozwój wsi może stać się praktycznie wszystko, nawet problemy. „Problem to niewykorzystana szansa, wielu ludzi zarabia na problemach: dentysta, psycholog, mechanik, więc można zarobić na problemach wsi” (s. 73). Na przykład we wsi Postomino wieje nieustannie wiatr, co obiektywnie jest problemem, przeszkadza mieszkańcom i turystom. Jednakże mieszkańcy planują zarobić na wietrze, np. założyć muzeum wiatru, urządzać festiwal latawców etc. Postomino ma stać się wioską wiatru.

Najważniejszy w odnowie wsi jest moment otwarcia na nowe pomysły, niektóre wydawać się mogą niedorzeczne i śmieszne (np. krowy w gospodarstwie wytresowane na artystki cyrkowe i filmowe), ale autor zwraca uwagę, iż na zabawianiu innych też można zarabiać i stwierdza: „Zarabiają na nas kiedy oglądamy telewizję” (s. 68). Współczesna gospodarka zmierza w kierunku zarabiania na wartościach niematerialnych zaspokajających potrzeby emocjonalne. Dobrym przykładem (na to, iż można na wsi zarabiać na sprzedaży wiedzy i umiejętności) są gospodarstwa edukacyjne: nauka pieczenia chleba, haftowania, prowadzenia gospodarstwa rolniczego, czy kursy gotowania. Jednak ważne

jest nie tylko zaprezentowanie, ale interpretacja, czyli sztuka przedstawienia i zainteresowania tym, co w danym miejscu jest ciekawe.

Odkrycie pomysłu na specjalizację wsi to zaledwie początek przekształcenia jej w wieś tematyczną. Autor zdaje sobie sprawę z tego, iż nie jest tak łatwo pobudzić mieszkańców wsi do wspólnego działania, do rozwijania własnej specjalizacji. Dlatego tak ważne jest wzmocnienie kapitału społecznego, a więc wzajemnego zaufania i zrozumienia („Zgoda to nasz majątek” – s. 95). Udaną współpracę buduje jasno sprecyzowany cel, przejrzystość działania, wiara w ludzi, budowanie dobrego nastroju, wreszcie przykłady, które pozwalają wierzyć, że zmiany są możliwe. Warto zacząć od zintegrowania grona ludzi przejętych wspólną ideą, takich, którzy mają podobne zainteresowania. Odnowa wsi potrzebuje przywódców, którzy pociągną za sobą innych, pokażą drogę, którą warto iść. Kapitał finansowy znajduje się na końcu listy kapitałów rozwijających wieś. „Żeby dostać pieniądze trzeba coś mieć, być w czymś bogatym” (s. 74). Tym bogactwem, zdaniem autora jest dobry, oryginalny pomysł, odpowiednio opracowany i wizja rozwoju wsi. Najpierw należy wiedzieć, dokąd zmierzamy, potem szukać dróg realizacji celu (także wsparcia finansowego). Autor przestrzega, by pamiętać, że celem działań powinien być rozwój wsi, a nie zdobywanie grantów nie wbudowanych w kompleksową wizję odnowy wsi. Równocześnie przełamuje powszechne myślenie, iż pieniądze są początkiem zmian na wsi. Początkiem jest pomysł na rozwój wsi i wyznaczenie celów rozwojowych.

Autor książki ma specyficzne podejście do odnowy wsi. Traktuje ją jako zmierzenie się z wyzwaniem społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy. Oznacza to według niego wspólne działanie na rzecz rozwoju wsi związane z zarabianiem na wsi, często poprzez tworzenie wsi tematycznych. Podstawą takiego podejścia jest przekonanie autora, iż ludzie, którzy nie mają zapewnionych podstawowych potrzeb, z trudem przekonują się do działań, które mają przynieść skutek za kilka lat; ważny dla nich jest jak najszybszy zarobek, poprawiający byt. Czytelnik, który z odnową wsi spotkał się jedynie w omawianej książce, może na tej podstawie wyrobić sobie przekonanie, iż odnowa związana jest przede wszystkim ze wzrostem gospodarczym dokonującym się na wsi. Trzeba zatem jeszcze raz podkreślić, iż odnowa to nie tylko poprawa ekonomicznych warunków, ale także kształtowanie jakości życia na wsi oraz tożsamości i wartości wsi (odnowa społeczna i duchowa). Ponadto, należy pamiętać, iż odnowa wsi może być realizowana na wiele sposobów. Zaprezentowany sposób odnowy wsi nie jest jedyny. W Polsce, zupełnie inny model odnowy wsi realizowany jest w województwie opolskim, pomorskim, śląskim, jak też w powiecie nakielskim województwa kujawsko-pomorskiego. Odnowa wsi jest procesem elastycznym, dopasowuje się do warunków lokalnych, do tego, co w danym miejscu uważamy za poprawę warunków życia na wsi.

Niewątpliwym atutem książki jest zaprezentowanie pomysłów na odnowę wsi i zainspirowanie do wprowadzania zmian, a także przeświadczenie, iż rozwój jest możliwy w każdych, nawet niesprzyjających warunkach. Szczególnie cenne są konkretne przykłady przedsięwzięć odnowy wsi (polskie, jak też zachodnioeuropejskie), każdego niepowtarzalnego, wychodzącego poza dotychczasowe sposoby myślenia i działania. Do przeczytania książki zachęca również okładka w ciepłym, pomarańczowym kolorze z ilustracją miłego dla oka słońca, na której widnieje znaczek @, który przywodzi na myśl sieć internetową i pocztę elektroniczną. Odbiór tych symboli jest jednoznaczny: zamysłem jest, by łączyć to, co na wsi piękne, godne zachowania z tym, co nowoczesne, z postępem cywilizacji. Wieś odnowiona bowiem oznacza zachowanie tradycji i niepowtarzalnych wartości życia wiejskiego, ale równocześnie włączenie ich do świata współczesnego.

W książce obok treści, na marginesach stron przedstawione są rysunki, zagadki, zdjęcia oraz sentencje. Jedna z nich, autorstwa Charlesa Chaplina brzmi: „Odkryłem, że świetne pomysły pojawiają się wtedy, gdy bardzo pragniemy je mieć” (s. 86) lub przysłowie chińskie: „Lepiej zapalić świeczkę niż narzekać na ciemność”. Jest to dużym plusem książki, dzięki rysunkom opisy odnowy wsi przybierają w wyobraźni czytelnika konkretny obraz, jak też czynią książkę ciekawą w czytaniu. W wielu miejscach podane są też adresy stron internetowych, na których można znaleźć szerszy opis przedsięwzięć; wszak mieszkańcy wsi powinni również korzystać z globalnej sieci internetowej.

Należy mieć nadzieję, iż omawiana książka będzie inspiracją do twórczych poszukiwań rozwiązań polepszania warunków życia na wsi, zarówno dla ich mieszkańców, jak też dla tych, którzy mają wpływ na to, co dzieje się na wsi.

NOWOŚCI WYDAWNICZE

Rynki i technologie produkcji roślin uprawnych. Praca pod redakcją Jacka Chotkowskiego. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2005, ss. 340.

Rosnąca konkurencja na krajowym i zagranicznym rynku produktów rolnych wymaga dysponowania przez producentów oraz jednostki obrotu i przetwórstwa najnowszą wiedzą, umożliwiającą unowocześnienie procesów wytwarzania i marketingu. Publikacja stanowi oryginalną próbę integracji, w jednym podręczniku, wiedzy ekonomicznej i technologicznej przydatnej w planowaniu i prowadzeniu działalności dotyczącej podstawowych kierunków produkcji roślinnej w gospodarstwach rolnych różnych sektorów własności.

Podręcznik jest pracą zbiorową opracowaną przez zespół czołowych, krajowych specjalistów w zakresie omawianych zagadnień – pracowników naukowych IHAR, IUNG, IERiGŻ oraz prawie wszystkich uczelni rolniczych. Przeznaczony jest dla producentów rolnych, doradców ODR, pracowników służb surowcowych przemysłu rolno-spożywczego oraz uczniów i studentów kierunków rolniczych i ekonomicznych.

Dni Przedsiębiorcy Rolnego. Jak zapewnić przyszłość mojego gospodarstwa? Materiały konferencyjne, Poznań 3-4 marca 2005 r. Wyd.: Centrum Doradztwa Rolniczego i Niemieckie Towarzystwo Rolnicze, Poznań 2005, ss. 136.

Materiały konferencyjne zawierają referaty wygłoszone na konferencji zorganizowanej w Poznaniu przez Centrum Doradztwa Rolniczego w ramach zapoczątkowanych sesji pn.: „Dni Przedsiębiorcy Rolnego”. Materiały opracowane przez specjalistów z różnych dziedzin rolnictwa polskiego i niemieckiego są próbą odpowiedzi na pytanie: jak zapewnić przyszłość gospodarstwa rolnego w nowych warunkach unijnych?

W materiałach zamieszczono m.in. referaty nt.: dokąd zmierza rolnictwo w Europie i jakie będą instrumenty wspierania gospodarstw rolnych w UE po 2006 r.?, jak zmniejszyć koszty produkcji, jak zarządzać ryzykiem w rolnictwie?, a także nt.: zmian i prognoz dochodów z produkcji rolniczej w gospodarstwach o różnych kierunkach i skali produkcji, preferencji konsumentów produktów żywnościowych w Polsce, integrowanej produkcji rolniczej, oddziaływania intensywnego rolnictwa na środowisko przyrodnicze.

Oddzielną grupę tematyczną materiałów stanowią referaty dotyczące kierunków zmian w doradztwie rolniczym w Polsce i w Niemczech.

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego* zamieszczają artykuły z zakresu metodyki i organizacji doradztwa rolniczego, funkcjonowania agrobiznesu i rozwoju obszarów wiejskich, polityki agrarnej i oświaty rolniczej oraz współpracy doradztwa z nauką w wymienionych obszarach.
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;
 - rysunki, tabele, wykresy i grafika dołączone w pliku zasadniczym, oraz dodatkowo w oddzielnych plikach w programach źródłowych, w których zostały wykonane, 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);
 - klawisz 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 CDR. 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:

**Centrum Doradztwa Rolniczego
Oddział w Poznaniu, 61-659 Poznań, ul. Winogrody 63
Redakcja „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego”
e-mail: poznan_sekretariat@cdr.gov.pl**