

**ZESZYTY NAUKOWE  
UNIWERSYTETU  
PRZYRODNICZEGO  
WE WROCŁAWIU**

**NR 570**

**ROZPRAWY  
CCLV**

**JULIAN KALINOWSKI**

**THE EFFECTS OF ADVISORY ACTIVITIES  
IN INDIVIDUAL FARMS USING PREFERENTIAL  
INVESTMENT LOANS**

**ECONOMICS AND MANAGEMENT DIVISION**



**WROCLAW 2009**

**JULIAN KALINOWSKI**

**ODDZIAŁYWANIA DORADCZE W INDYWIDUALNYCH  
GOSPODARSTWACH ROLNYCH KORZYSTAJĄCYCH  
Z PREFERENCYJNYCH KREDYTÓW  
INWESTYCYJNYCH**

**KATEDRA EKONOMII I ZARZĄDZANIA**



**WROCŁAW 2009**

*Opiniodawca*

prof. dr hab. Mieczysław Adamowicz

*Redaktor merytoryczny*

prof. dr hab. inż. Zofia Spiak

*Opracowanie redakcyjne*

mgr Elżbieta Winiarska-Grabosz

*Korekta*

dr Ewa Jaworska  
Janina Szydłowska

*Łamanie*

Teresa Alicja Chmura

*Projekt okładki*

Grażyna Kwiatkowska

© Copyright by Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, Wrocław 2009

Utwór w całości ani we fragmentach nie może być powielany ani rozpowszechniany za pomocą urządzeń elektronicznych, nagrywających i innych bez pisemnej zgody posiadacza praw autorskich

ISSN 1897-208X

ISSN 1897-4732

**WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU PRZYRODNICZEGO WE WROCŁAWIU**

**Redaktor Naczelny – prof. dr hab. Andrzej Kotecki**  
**ul. Sopocka 23, 50–344 Wrocław, tel./fax 071 328–12–77**  
**e-mail: wyd@up.wroc.pl**

---

Nakład 100 + 16 egz. Ark. wyd. 23,3. Ark. druk. 20,25

Druk i oprawa: Wydawnictwo Tekst Sp. z o.o.

ul. Kossaka 72, 85–307 Bydgoszcz

# SPIS TREŚCI

<b>1. Wstęp</b> .....	<b>7</b>
1.1. Przedmiot i cel badań.....	14
1.2. Materiały źródłowe i metodyka badań.....	15
1.2.1. Źródła danych.....	15
1.2.2. Metoda doboru rejonu i gospodarstw do badań.....	16
1.2.3. Metody opracowania materiałów.....	23
<b>2. Doradztwo rolnicze jako podstawa podejmowania racjonalnych decyzji kredytowych</b> .....	<b>27</b>
2.1. Współczesne wyzwania w rozwoju doradztwa rolniczego.....	28
2.2. Zagadnienia teoretyczne oraz wymiar praktyczny organizacji i rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce.....	36
2.2.1. Zarys teorii usług w ekonomii.....	36
2.2.2. Doradztwo rolnicze – definicje i rozwój w Polsce.....	39
2.3. Kredyt w teorii ekonomii.....	53
2.3.1. Definicje kredytu, kredyt rolny.....	60
2.3.2. Podział i rodzaje kredytów, kredyt preferencyjny.....	61
2.3.3. Funkcje kredytu.....	63
2.4. Podsumowanie.....	67
<b>3. Charakterystyka rejonu badań</b> .....	<b>69</b>
3.1. Warunki przyrodniczo-ekonomiczne i demograficzne.....	69
3.2. Charakterystyka rolnictwa Dolnego Śląska – wybrane aspekty.....	72
3.3. Struktura agrarna Dolnego Śląska.....	75
3.3.1. Struktura agrarna – definicje pojęcia.....	76
3.3.2. Teoretyczne spojrzenie na czynnik ziemi w rolnictwie.....	77
3.3.3. Charakterystyka struktury agrarnej Dolnego Śląska.....	81
3.4. Działalność służb doradczych.....	88
3.4.1. Zadania Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu.....	88
3.4.2. Doradztwo państwowe na Dolnym Śląsku po reformie w 1999 roku.....	89
3.4.3. Organizacja pracy państwowego doradztwa rolniczego.....	91
3.4.4. Pozostałe służby doradcze na Dolnym Śląsku.....	93
3.5. Preferencyjne kredyty na inwestycje w działalności rolniczej.....	94
3.5.1. Zadania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.....	96
3.5.2. Rodzaje kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR.....	97
3.5.3. Zaciąganie kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR.....	98
3.6. Podsumowanie.....	104
<b>4. Charakterystyka rolników i gospodarstw w roku zaciągania kredytów inwestycyjnych</b> .....	<b>106</b>
4.1. Sylwetki zawodowe kierowników gospodarstw.....	109
4.2. Charakterystyka gospodarstw domowych badanych rolników – wybrane aspekty.....	114
4.3. Działalność doradcza u rolników zaciągających kredyty inwestycyjne.....	116
4.3.1. Potrzeby doradcze i edukacyjne rolników.....	122
4.3.2. Oddziaływania doradcze – formy, metody, zakres tematyczny.....	129
4.3.3. Sprawność oddziaływań doradczych.....	137
4.3.4. Intensywność pracy doradczej.....	140
4.4. Innowacje przyjmowane przez rolników.....	143

4.5. Współpraca rolników w środowisku.....	151
4.6. Charakterystyka gospodarstw rolnych w roku zaciągania kredytów inwestycyjnych.....	158
4.6.1. Zasoby ziemi, pracy, kapitału.....	158
4.6.2. Charakterystyka produkcji.....	164
4.6.3. Struktura organizacji.....	165
4.6.4. Wyniki ekonomiczne.....	167
4.7. Podsumowanie.....	171
<b>5. Zmiany w gospodarstwach wykorzystujących kredyty inwestycyjne.....</b>	<b>176</b>
5.1. Charakterystyka zaciągniętych kredytów inwestycyjnych.....	176
5.1.1. Motywy zaciągania kredytów inwestycyjnych przez rolników.....	178
5.1.2. Trudności w uzyskiwaniu kredytów przez rolników.....	180
5.1.3. Charakterystyka kredytów.....	181
5.2. Rolnicy–kredytobiorcy i oddziaływanie doradcze w ich gospodarstwach.....	184
5.2.1. Wpływ zaciągniętych kredytów na potrzeby doradcze i edukacyjne rolników.....	186
5.2.2. Formy, metody i tematyka oddziaływań doradczych.....	195
5.2.3. Sprawność oddziaływań doradczych w gospodarstwach zadłużonych.....	204
5.2.4. Intensywność oddziaływań doradczych w gospodarstwach zadłużonych.....	206
5.3. Charakter i rozmiar innowacji przyjmowanych przez rolników–kredytobiorców.....	212
5.4. Aktywność społeczno-zawodowa rolników–kredytobiorców.....	219
5.5. Zmiany w organizacji gospodarstw po zaciągnięciu kredytów inwestycyjnych.....	223
5.5.1. Zmiany w zasobach ziemi, pracy i kapitału.....	223
5.5.2. Charakterystyka produkcji w gospodarstwach zadłużonych.....	232
5.5.3. Struktura organizacji gospodarstw zadłużonych.....	235
5.5.4. Wyniki ekonomiczne gospodarstw zadłużonych.....	242
5.6. Podsumowanie.....	252
<b>6. Wpływ oddziaływań doradczych oraz wybranych cech gospodarstw na dochód rolniczy brutto.....</b>	<b>259</b>
<b>7. Podsumowanie i wnioski.....</b>	<b>276</b>
<b>ANEKS.....</b>	<b>281</b>
<b>Piśmiennictwo.....</b>	<b>306</b>

# 1. Wstęp

Znany jest szereg uwarunkowań i ograniczeń wpływających na organizację gospodarstw i poziom produkcji rolniczej. Należą do nich m.in.:

- warunki przyrodnicze wraz z cechującą je zmiennością,
- przestrzenny charakter produkcji roślinnej,
- cykliczność i sezonowość nakładów pracy oraz materiałowych wynikające z określonego rytmu procesów biologicznych zachodzących w organizmach roślin i zwierząt,
- długi okres zwrotu poniesionych nakładów,
- wrażliwość produktów roślinnych i zwierzęcych na transport,
- niższy poziom kwalifikacji siły roboczej w rolnictwie aniżeli w pozostałych działach gospodarki.

Wynikająca z tych prawidłowości specyfika rolnictwa stała się przyczyną utworzenia w wielu krajach o aktualnie wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, już w XIX w., z inicjatywy państwa, instytucji odpowiadających charakterem podejmowanych działań współczesnemu doradztwu rolniczemu [Drygas i Kania 1996]. Obecnie organizacje prowadzące oddziaływania doradcze mają zarówno w Polsce, jak i za granicą rozmaity status organizacyjny, prawny, różnią się formami finansowania działalności, a także wielkością wpływu rolników na ich funkcjonowanie. W związku z powyższym wyróżnić można następujące rodzaje służb doradczych [Drygas i Kania 1996, Kania 2001, Krosny 2001]:

- państwowe,
- działów surowcowych przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego,
- przedsiębiorstw produkujących i handlujących środkami produkcji dla rolnictwa,
- samorządowe,
- organizacji związkowych i zrzeszeń zawodowych producentów,
- fundacji, stowarzyszeń, instytucji z otoczenia rolnictwa,
- specjalistyczne.

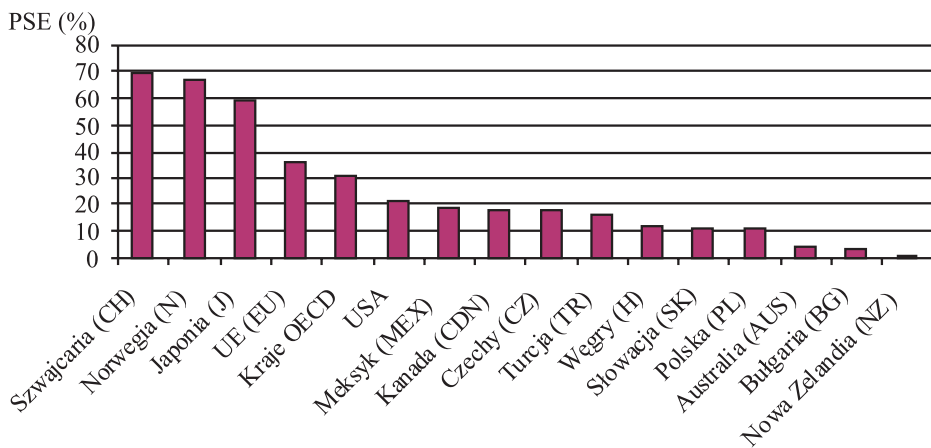
W Polsce najbardziej istotną rolę spośród wymienionych służb pełni ciągle państwowe doradztwo rolnicze. Jego znaczenie wynika z obiektywnego i powszechnego charakteru działalności upowszechnieniowo-doradczej. Szczególnie ważną rolę odgrywa wsparcie doradcze tych aktywnych rolników, którzy w zmieniających się realiach ekonomicznych i społecznych, wynikających z funkcjonowania gospodarki rynkowej, chcąc sprostać tym wyzwaniom, dążą do rozwoju gospodarstw. W okresie prowadzenia badań odczuwały one skutki transformacji, które wiązały się również ze stopniowym wprowadzaniem szerokiego zakresu zmian przygotowujących Polskę do akcesji z Unią Europejską. Państwo, dostrzegając przy zaistniałych uwarunkowaniach konieczność modernizacji<sup>1</sup> rolnictwa, wobec najczęściej niedostatecznej ilości środków

<sup>1</sup> Jak wyjaśnia J. Wilkin [2001], pojęcie modernizacji kojarzy się najczęściej z unowocześnianiem, dostosowaniem do zmieniającego się otoczenia, nadążaniem za postępem, tj. takimi przemianami, które umożliwiają uczestnictwo w rozwoju i korzystaniu z jego efektów. Modernizację rolnictwa definiuje autor jako procesy dostosowań w zakresie struktur i mechanizmów funkcjonowania, zarówno w skali gospodarstw rolnych, jak i podmiotów bezpośrednio z nimi współpracujących, które pozwalają na rozwój oraz uczestniczenie w korzyściach z rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, a także – w coraz szerszej skali – uczestniczenie w gospodarce światowej. Celem modernizacji rolnictwa jest ukształtowanie efektywnych i konkurencyjnych producentów rolnych. Badacz wyjaśnia również pojęcie modernizacji wsi, określając ją jako proces przekształceń struktur, instytucji i mechanizmów, które umożliwiają mieszkańcom uczestnictwo w rozwoju społeczno-gospodarczym i partycypacji w korzyściach z tego rozwoju [Wilkin

własnych rolników, aby umożliwić realizację ich zamierzeń rozwojowych, daje im do dyspozycji preferencyjne kredyty inwestycyjne.

Do lat 70. XX w., w polskiej gospodarce żywnościowej kredyty bankowe wykorzystywały przede wszystkim podmioty z otoczenia rolnictwa. Potem, w okresie tzw. „gierkowskim”, obejmującym okres od 1970 do 1980 r., nieco szerzej zaczęli korzystać z tego rodzaju finansowania również indywidualni rolnicy. Jednak dopiero począwszy od lat 90. kredyty zaczęły odgrywać coraz większą rolę w związku z transformacją polskiej gospodarki. Ich znaczenie wzrosło nie tylko w działach nierolniczych, ale również w rolnictwie<sup>2</sup>.

Praktyka wspierania rolnictwa środkami z zewnątrz spotykana jest w większości krajów, zarówno europejskich, jak i na innych kontynentach. Analiza poziomu finansowego wspomaganie rolnictwa w poszczególnych krajach prowadzi do wniosku, że poziom tego wsparcia jest funkcją nie tyle charakteru ekonomicznego i społecznego gospodarki lub zakresu jej liberalizacji, lecz zależy od możliwości finansowych danego kraju [Goraj i in. 2004]. Wykres 1 przedstawia zakres dofinansowania rolnictwa w Polsce w 2001 r. na tle innych krajów wyrażony wskaźnikiem PSE przedstawiającym procentowy udział subsydiów w rocznych dochodach brutto rolników.



Źródło:– [Kowalczyk 2003]  
Source: – [Kowalczyk 2003]

Wykres 1. Wsparcie finansowe rolnictwa w wybranych krajach w 2001 roku  
(% PSE w dochodach brutto rolników)  
Graph 1. Financial support of agriculture in selected countries in the year 2001  
(% PSE in the gross income of the farmers)

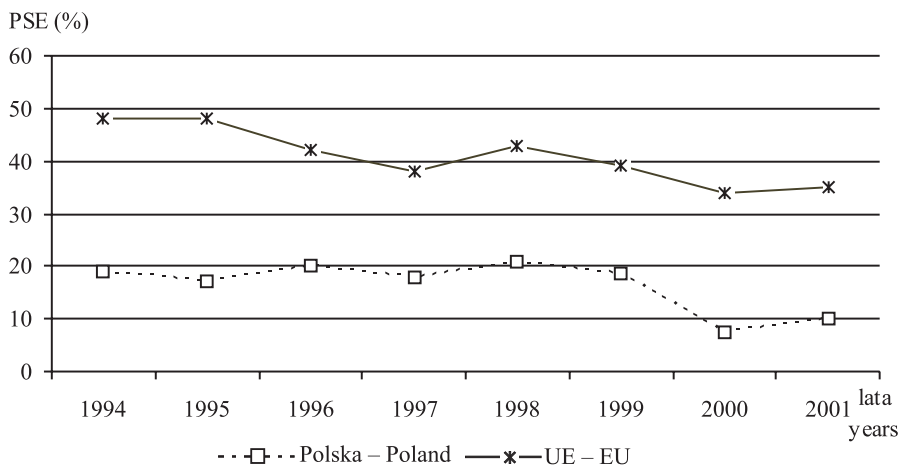
2001]. Z kolei A. Woś [1999a, 1999b] przyjmuje, że rzeczywistym podmiotem polityki restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa jest gospodarstwo rolne i rodzina rolnika, pojmowane jednostkowo, ale także jako wyodrębnione społeczności wiejskie. W związku z tym, w ujęciu mikroekonomicznym, badacz mówi o modernizacji gospodarstw rolnych, którą określa jako wymianę starego potencjału wytwórczego na nowy, co prowadzi do podwyższenia wydajności pracy i efektywności, jakości produktów, eliminacji prac najcięższych, pozwalając osiągnąć wyższą sprawność funkcjonowania gospodarstw. Natomiast restrukturyzację gospodarstw rozumie jako zmianę relacji pomiędzy czynnikami wytwórczymi związanymi z zastosowaniem nowych technologii, czego efektem są zmiany w strukturze produkcji, specjalizacja, zmiany powiązań z rynkiem i w sposobach zarządzania gospodarstwem [Woś 1999a, 1999b].

<sup>2</sup> W rolnictwie występuje także kredyt w formie rzeczowej – kredyt towarowy (pożyczka rzeczowa), ważny ze względu na niewydolność dochodową rolników. Miał on znaczenie zwłaszcza w okresie niedoborów środków produkcji w rolnictwie przed 1990 r. Jego formą jest tzw. kredyt kontraktacyjny stosowany w postaci bezgotówkowej i umożliwiający pobranie nawozów mineralnych, materiału siewnego itp. [Encyklopedia... 1984]. Więcej informacji o rodzajach kredytów przedstawiono w rozdziale 2.3.2.



Najwyższy poziom wsparcia finansowego wyrażony wskaźnikiem PSE<sup>3</sup> stosują kraje najbogatsze – Szwajcaria (69%), Norwegia (67%), Japonia (59%), UE-15 (35%), USA (21%). Wysokość wskaźnika PSE dla Polski wynosiła w 2001 r. około 10%.

W latach 1994–2001 wysokość PSE w Polsce była od 2,5 do 4 razy mniejsza niż w innych krajach Unii Europejskiej (wykres 2). Jak widać, w owym okresie – jeszcze przed akcesją do UE – sytuacja polskiego rolnictwa i jego pozycja konkurencyjna w stosunku do innych krajów nie była korzystna.



Wykres 2. Wskaźnik PSE dla Polski i UE w latach 1994–2001 (%)  
Graph 2. PSE for Poland and EU in the years 1994–2001

W wydatkach budżetowych państwa na rolnictwo, które stanowiły 2,2% ogólnych wydatków budżetu w 2001 r. (bez środków przeznaczonych dla Kasy Rolniczych Ubezpieczeń Społecznych – KRUS) najważniejszą pozycją były środki na restrukturyzację i modernizację rolnictwa [Goraj i in. 2004]. Ich udział w strukturze wydatków na rolnictwo wyniósł w tym czasie 44,3% [Gruda 2002]. Jednym z głównych depozytariuszy tych środków jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), przeznaczając je w głównej mierze na dopłaty do preferencyjnych kredytów, przede wszystkim na inwestycje w rolnictwie. O znaczeniu tego rodzaju kredytów<sup>4</sup> świadczy struktura wydatków ARiMR, gdzie w 1996 r. blisko połowę 47,2% stanowiły dopłaty<sup>5</sup>

<sup>3</sup> PSE (Producer Support Estimate) służy do pomiaru wielkości transferu środków pieniężnych od konsumentów i podatników do producentów rolnych, wynikającego z określonej polityki rolnej. PSE wyraża się w następujący sposób:  
1) ogółem PSE =  $Q * (P - PWnc) + DP - LV + OS$ , gdzie: Q – wielkość produkcji, P – cena uzyskiwana przez producentów, PWnc – cena referencyjna (cif lub fob) w walucie krajowej, DP – bezpośrednie dopłaty od podatników do producentów rolnych, LV – podatki nakładane na produkcję w celu jej ograniczenia, OS – pozostałe wsparcie producentów rolnych finansowane z budżetu, w przypadku produktów pochodzenia zwierzęcego stosuje się wzór: ogółem PSE netto =  $Q * (P - PWnc) + DP - LV + OS - FA$ , gdzie FA jest sumą dodatkowych kosztów ponoszonych przez producentów tych artykułów z tytułu wsparcia producentów pasz,

2) ogółem PSE/Q = PSE/jednostkę produkcji,

3) PSE w % =  $100 * (\text{ogółem PSE}) / (Q * P + DP - LV)$ .

PSE w % umożliwia porównanie poziomów wsparcia producentów rolnych różnych krajów. [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004, za: Agricultural... 1994, Methodology... 2002].

<sup>4</sup> Uwagi dotyczące znaczenia kredytów preferencyjnych i interwencjonizmu kredytowego w rolnictwie zawiera rozdział 5.1.

<sup>5</sup> A. Woś [1999a] podkreśla znaczenie dopłat, które jako subsydia do stóp procentowych kredytów mają obniżyć koszty kapitału w rolnictwie, zwiększać popyt na kredyt, obniżyć ryzyko banków i poprzez efekty mnożnikowe zwiększać inwestycje w rolnictwie. Zwraca jednocześnie uwagę, że tego rodzaju wsparcie budżetowe czyni opłacalnymi również te inwestycje, które w normalnych warunkach rynkowych musiałyby być odroczone lub zaniechane. Odnosząc się przy tym szerzej do kwestii instrumentów polityki finansowej w sferze regulacji makroekonomicznych stosowanych

właśnie do kredytów inwestycyjnych. Udział tych wydatków w kolejnych latach znacznie się powiększył. W 1999 r. stanowiły one blisko 70%, utrzymując się później na poziomie 66–68% całości wydatków ARiMR [Daniłowska 2004].

W tym miejscu zdefiniowania wymaga samo pojęcie inwestycji. Jak podają K. Jajuga i T. Jajuga [2007], powołując się na artykuł J. Hirschleifera opublikowany w „Quarterly Journal of Economics” w 1965 r., „inwestycja jest wyrzeczeniem się bieżącej konsumpcji dla przyszłych niepewnych korzyści”. Autorzy wskazują na trzy podstawowe cechy i kategorie inwestycji zawarte w tym określeniu: 1) wielkość inwestycji zdeterminowana jest podziałem środków na konsumpcję i inwestycje, 2) w inwestycjach znaczenie ma czas, 3) inwestycje obciążone są ryzykiem. Dwie ostatnie kategorie, czyli czas i ryzyko występują w koncepcji wartości pieniądza w czasie<sup>6</sup>, będące podstawą analizy inwestycji [K. Jajuga i T. Jajuga 2007].

W ujęciu encyklopedycznym „Ekonomii od A do Z” wymieniany jest szereg pojęć dotyczących inwestycji takich jak: inwestycje makroekonomiczne i inwestycje przedsiębiorstw, inwestycje brutto i netto, inwestycje autonomiczne<sup>7</sup> i indukowane<sup>8</sup>, inwestycje zagraniczne<sup>9</sup> [Encyklopedia... 2007, Black 2008]. Te pierwsze stanowią część Produktu Krajowego Brutto przeznaczoną na zakup nowych maszyn, urządzeń i instalacji oraz zwiększenie zapasów. Wyróżnia się inwestycje brutto, czyli wraz z amortyzacją oraz inwestycje netto (bez amortyzacji). Inwestycje makroekonomiczne netto służą zwiększaniu zdolności produkcyjnych gospodarki i zasadniczo są finansowane z oszczędności [Encyklopedia... 2007]. Z kolei inwestycje przedsiębiorstw w najszerszym ujęciu, to każde wykorzystanie kapitału w celu jego powiększenia, to obecnie

---

w rolnictwie, A. Woś [1999a], powołując się na J. Kulawika [1999a], stwierdza, że „instrumentarium finansowe jest przedmiotem ostrej kontrowersji pomiędzy neoliberalami i strukturalistami”. Ci pierwsi opowiadają się za wyborem polityki wspierania rozwoju ekonomicznego, w której zniesione zostaną instytucjonalne ograniczenia poziomu stóp procentowych oraz odejście się od selektywnych programów kredytowych, eliminując także ukryte opodatkowanie systemu finansowego wraz ze stworzeniem warunków do jego swobodnego i konkurencyjnego funkcjonowania. Strukturaliści natomiast akcentują brak teoretycznych przesłanek dla wyższości regulacji za pośrednictwem niedoskonałych rynków. Są przykłady krajów, które osiągnęły sukcesy, stosując interwencjonizm państwowy oraz mniejszą czy większą represję finansową (represja finansowa – zniekształcenie systemu finansowego polegające na stosowaniu ujemnych stóp procentowych, subsydiów do kredytów udzielanych uprzywilejowanym podmiotom oraz na rozległej ingerencji administracyjnej w funkcjonowanie systemu finansowego [Kulawik 1997b]). Przy czym wejście na ścieżkę szybkiego wzrostu i unowocześnienia struktury gospodarczej zależy w dużym stopniu od specyfiki danego kraju. Współcześni strukturaliści coraz częściej dostrzegają celowość ingerencji w system edukacji i oświaty, rynki pracy oraz w sferę badań i rozwoju, a nie tylko proste wspieranie aktywności inwestycyjnej.

<sup>6</sup> Koncepcja wartości pieniądza w czasie (time value of money) zakłada, że ta sama suma pieniędzy otrzymana dziś oraz otrzymana w przyszłości nie mają tej samej wartości. Wyjaśnić to można działaniem czterech następujących czynników: 1) spadek siły nabywczej z powodu inflacji, 2) możliwość inwestowania pieniędzy dziś i otrzymania dochodu w przyszłości, 3) występowanie ryzyka związanego z możliwością uzyskania w przyszłości mniejszej sumy niż spodziewana, 4) preferowanie bieżącej konsumpcji przez większość ludzi nad przyszłą [K. Jajuga i T. Jajuga 2007].

<sup>7</sup> Inwestycje autonomiczne – część inwestycji niezależna od wahań produkcji w gospodarce. W zakres tych inwestycji wchodzi inwestycje w usługi publiczne (wysokość ich ustala rząd), inwestycje mające na celu wykorzystanie najnowszymi zdobyczami techniki lub odkryć geograficznych oraz znaczne inwestycje odtworzeniowe związane z zastąpieniem kapitału rzeczowego, który nie ulega amortyzacji [Black 2008].

<sup>8</sup> Inwestycje indukowane – inwestycje dokonywane na skutek zmian dotychczasowego poziomu produkcji. Dzieje się tak raczej na poziomie makro- niż mikroekonomicznym. Inwestycje podejmowane przez przedsiębiorstwo nie mogą wynikać z dotychczasowego poziomu produkcji, uzyskanej przy wykorzystaniu posiadanego zasobu kapitału; mogą być tylko pośrednim skutkiem zmian dotychczasowego poziomu produkcji poprzez zyski przedsiębiorstw. Przy wzroście produkcji koszty stałe rozkładają się na większą ilość wytworzonych towarów i m.in. dzięki temu zyski mogą wzrosnąć. I ta dodatkowa ilość pieniędzy może być wykorzystana na inwestycje i takiej firmie łatwiej również uzyskać kredyt. Inwestycje nie zależą od przyszłych zmian wielkości produkcji: zamierzenia inwestycyjne formułowane są niezależnie. Jednak wpływ na nie mają oczekiwania dotyczące przyszłej sytuacji rynkowej, zależnej od zmian dochodów klientów. Przeciwnieństwem inwestycji indukowanych są inwestycje autonomiczne, kształtowane przez czynniki długookresowe, niezależne od krótkookresowych wahań dochodu, np. innowacje techniczne [Black 2008].

<sup>9</sup> Inwestycje zagraniczne (eksport kapitału) – wywóz kapitału z kraju dla dokonania inwestycji bezpośrednich (nabywanie rzeczowych aktywów zagranicznych) lub portfelowych (nabywanie zagranicznych papierów wartościowych lub depozytów bankowych) [Encyklopedia... 2007, Black 2008].

ponoszone nakłady kapitałowe na różnego rodzaju przedsięwzięcia dla uzyskania określonych efektów w przyszłości. Zaliczyć można do nich inwestycje rzeczowe (materialne), finansowe<sup>10</sup> oraz inwestycje w kapitał ludzki<sup>11</sup> [Encyklopedia... 2007].

W przedsiębiorstwach niefinansowych podstawowe znaczenie mają inwestycje rzeczowe, które polegają na angażowaniu środków finansowych w aktywa rzeczowe (inwestycje we własne przedsiębiorstwo). Ponoszone nakłady służą odtworzeniu istniejących lub tworzeniu nowych zdolności wytwórczych. Przedmiotem inwestycji rzeczowych mogą być materialne składniki majątku trwałego – inwestycje w środki trwałe (działalność rolników opisywana w niniejszej rozprawie dotyczy właśnie tego rodzaju inwestycji finansowanych kredytem preferencyjnym), wartości niematerialne i prawne, a także w kapitał obrotowy netto (majątek obrotowy z wyłączeniem nabytego na warunkach kredytu handlowego<sup>12</sup>).

Ze względu na cel inwestowania można wyróżnić następujące projekty inwestycyjne<sup>13</sup>: odtworzeniowe (restytucyjne), mające zapobiec wzrostowi kosztów produkcji; modernizacyjne, które przyczyniają się do obniżki kosztów; innowacyjne, służące modyfikacji dotychczas wytwarzanych asortymentów; rozwojowe, zwiększające szeroko rozumiany potencjał produkcyjny oraz projekty dotyczące bezpieczeństwa pracy, ochrony środowiska, kreowania wizerunku firmy [Encyklopedia... 2007].

Z kolei na gruncie nauk ekonomiczno-rolniczych wg „Encyklopedii ekonomiczno-rolniczej” zdefiniowano inwestycje jako „ogół składników majątku trwałego, powstałych jako rezultat ponoszenia własnych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na ich budowę lub środków pieniężnych na ich zakup, zwiększających zasoby środków trwałych<sup>14</sup>” [Encyklopedia... 1984].

R. Manteuffel [1981] wskazuje na specyficzne cechy inwestycji rolniczych, do których zalicza każdy nowy środek trwały służący w sposób bezpośredni albo pośredni do uzyskania produkcji (lub usługi) rolniczej. Badacz podkreśla, że w rolnictwie można, w określonych warunkach, rozpocząć produkcję bez środków trwałych, dysponując jedynie środkami obrotowymi i siłą roboczą oraz umiejętnościami gospodarowania, tzn. możliwa jest tu działalność eksploatacyjna

<sup>10</sup> Inwestycje finansowe polegają na lokowaniu nadwyżek pieniężnych w instrumenty rynku finansowego, są to inwestycje w innych podmiotach gospodarczych [Encyklopedia... 2007].

<sup>11</sup> Inwestycje w kapitał ludzki obejmują wg G.S. Beckera wydatki na naukę – koszt czesnego i koszt alternatywny czasu przeznaczanego na naukę oraz zarobki utracone z powodu późniejszego startu zawodowego. Badania wykazują, że inwestycje w kapitał ludzki w krajach wysoko rozwiniętych są wielokrotnie wyższe od inwestycji w kapitał rzeczowy [Encyklopedia... 2007]. O kapitale ludzkim wypowiadają się D. Begg, S. Fischer i R. Dornbusch [2007], stwierdzając, że jest on w produkcji równie istotny jak kapitał rzeczowy, a wydajność pracy rośnie wraz z doświadczeniem. Pojęcie kapitału ludzkiego zostało objaśnione w rozdziale 2.1.

<sup>12</sup> Wyjaśnienie pojęcia kredytu handlowego zawiera rozdział 2.3.2.

<sup>13</sup> Generowanie projektów inwestycyjnych jest przedmiotem strategii inwestycyjnej przedsiębiorstwa, obejmującej ocenę efektywności projektów, ich klasyfikację, podjęcie decyzji inwestycyjnej, monitorowanie jej i kontrolę wdrażania, oraz weryfikację po zakończeniu inwestycji. Podstawą kształtowania strategii inwestycyjnej jest planowanie inwestycji, będące integralną częścią strategii rozwojowej przedsiębiorstwa, obejmujące identyfikację jego potrzeb inwestycyjnych uwzględniających cele strategiczne, zasoby i warunki otoczenia [Encyklopedia... 2007].

<sup>14</sup> Podstawowym celem działalności inwestycyjnej jest tworzenie nowych środków trwałych. Środek trwały może być nowy w rozumieniu tylko fizycznym, ale niekoniecznie ekonomicznym. Za ekonomicznie nowe uznaje się środki trwałe wtedy, gdy powiększają one wartościowo zasoby majątku trwałego. W tym rozumieniu proces odtwarzania zasobów majątku trwałego ze zgromadzonych uprzednio środków (amortyzacja) nie prowadzi do reprodukcji rozszerzonej. Jednak praktycznie uznaje się za proces inwestowania budowę (zakup) środków trwałych, niezależnie od tego, czy będzie to reprodukcja prosta, czy rozszerzona. Charakter ekonomiczny tego procesu (reprodukcji majątku) można określić terminem inwestycji brutto – cała wartość inwestycji oraz inwestycji netto – wielkość reprodukcji rozszerzonej [Encyklopedia... 1984]. Rozróżnia się trzy rodzaje reprodukcji – prostą, rozszerzoną i zawężoną [Rychlik i Kosieradzki 1981]. Ta pierwsza polega na wymianie zużytych środków produkcji na nowe tego samego rodzaju (a więc bez wzrostu majątku trwałego), co dokonuje się poprzez inwestycje odtworzeniowe (restytucyjne). Reprodukacja rozszerzona to zwiększenie liczby, wartości i zdolności wytwórczych środków trwałych w porównaniu do stanu wyjściowego, co zachodzi poprzez inwestycje netto. Reprodukacja zawężona określana jest mianem dekapitalizacji środków trwałych i polega na zmniejszaniu się wartości majątku trwałego wtedy, gdy inwestycje nie pokrywają zużycia majątku.

bez inwestycyjnej. Oznacza to, że w gospodarstwie rolnym wymienione czynniki (inwestycje i każdy z pozostałych) można stosować alternatywnie, podczas gdy w przemyśle konieczne jest w zasadzie łączne stosowanie tych czynników. Zależność efektów w rolnictwie od wielu, czasem niezależnie działających czynników utrudnia dokonywanie oceny efektywności ekonomicznej inwestycji. Inną cechą inwestycji rolniczych jest to, że w większości wypadków (prawie zawsze dotyczy to inwestycji produkcyjnych – wpływających na wielkość produkcji) mają one charakter kompleksowy. Kompleksowość ta polega na tym, że jeden rodzaj inwestycji nie wystarczy na ogół do zwiększenia produkcji, z kolei efekty inwestycji ujawniają się nie tylko w tej gałęzi (działalności produkcyjnej), w której zostały dokonane, lecz również w innych [Manteuffel 1981].

Specyficzne cechy procesu produkcyjnego w rolnictwie i wynikająca z tego wielorakość funkcji, jakie spełniają trwałe środki produkcji w rolnictwie, sprawiają, że w literaturze ekonomiczno-rolniczej spotyka się różnego rodzaju podziały inwestycji [Encyklopedia... 1984]. Według kryterium wynikającego ze ścisłości powiązań z środkami trwałymi z realizacją zadań produkcyjnych rozróżnia się inwestycje produkcyjne (budynki i budowle, maszyny, ciągniki, ziemia) i nieprodukcyjne. Biorąc pod uwagę rolę inwestycji w procesie odnowy postaci fizycznej środków trwałych i powiązanie z postępem technicznym, wydzielić można inwestycje odtworzeniowe, zastępujące obiekty wycofane z eksploatacji na skutek ich zużycia fizycznego lub moralnego, oraz inwestycje rozwojowe (modernizacyjne) umożliwiające zwiększenie potencjału użytkowanego majątku trwałego [Encyklopedia... 1984]. Ze względu na zakres inwestycji można je podzielić na cząstkowe (jednostronne, np. zakup pojedynczego urządzenia czy maszyny), kompleksowe, gdy składają się z szeregu uzupełniających się elementów ją tworzących oraz uzupełniające (np. po zmeliorowaniu użytków zielonych następuje budowa pomieszczeń dla inwentarza) [Encyklopedia... 1984, Urban 1973]. Kryterium podziału może być również skład organiczny kapitału, na podstawie czego wyróżnia się inwestycje pracochłonne (angażujące dużo pracy) oraz kapitałochłonne z przewagą pracy uprzedmiotowionej w postaci dużej ilości materiałów, urządzeń i maszyn [Urban 1973]. Można mówić również o inwestycjach wg rodzajów i kierunków inwestowania, np.: inwestycjach budowlanych, mechanizacyjnych, melioracyjnych, w stado podstawowe [Manteuffel 1981].

Interesujący podział inwestycji, biorąc pod uwagę funkcje, jakie mogą pełnić nakłady inwestycyjne<sup>15</sup>, podaje A. Woś [2000a], wyróżniając:

- inwestycje produktotwórcze typu ekstensywnego, tj. takie, które tworzą nowe potencjały produkcyjno-usługowe (np. zakup ziemi, inwestycje budowlane, zakup maszyn i urządzeń, instalowanie całych linii technologicznych, tworzenie zaplecza magazynowo-handlowego, zakup środków transportu);
- inwestycje produktotwórcze typu intensywnego, tj. takie, które podnoszą produktywność istniejących potencjałów (np. inwestycje w ziemię, wywołujące wzrost plonów, nakłady służące zwiększaniu produktywności zwierząt, nakłady modernizacyjne, podnoszące wydajność istniejącego potencjału);
- inwestycje ograniczające straty surowców rolniczych, półproduktów i wyrobów gotowych, które powstają w różnych fazach procesu produkcyjnego;
- inwestycje podnoszące jakość wytwarzanych produktów i świadczonych usług (np. nakłady modernizacyjne i nowe technologie, które podnoszą jakość produktów oraz ich użyteczność z punktu widzenia konsumenta, nakłady redukujące zawartość składników szkodliwych dla zdrowia człowieka);

<sup>15</sup> Nakłady inwestycyjne to nakłady ponoszone na odtwarzanie lub powiększanie zasobów środków trwałych. Nakłady ponoszone na inwestycje i remonty kapitalne nazywa się nakładami inwestycyjnymi brutto. Nakłady inwestycyjne obejmują oprócz nakładów dóbr materialnych także nakłady pracy żywej, usług produkcyjnych oraz ziemi. Nakłady te stają się inwestycjami dopiero wówczas, gdy zostaną przekształcone w składniki majątku trwałego [Encyklopedia... 1984].

- inwestycje sprzyjające obniżaniu kosztów wytwarzania produktów lub świadczonych usług: są to zwykle nakłady typu intensywnego, których funkcją jest tworzenie technologii obniżających koszty nie tylko w skali przedsiębiorstwa, ale całego sektora żywnościowego; należy zauważyć, że występują takie nakłady inwestycyjne, które wprawdzie obniżają koszty w danym przedsiębiorstwie, lecz jednocześnie podnoszą koszty społeczne produkcji żywności (np. przedsiębiorstwo obniża swoje koszty, emitując szkodliwe substancje do środowiska naturalnego i przerzuca koszty jego odnowy na całe społeczeństwo);
- inwestycje usprawniające pracę ludzi i czyniące ją lżejszą oraz bardziej bezpieczną – nie wywołują one wprawdzie wymiernych efektów produkcyjno-kosztowych, ale poprawiają warunki pracy, przykładem mogą być inwestycje mechanizacyjne w rolnictwie, które nie powodują podniesienia plonów i wolumenu produkcji, lecz eliminują ciężką i niebezpieczną pracę ludzi (np. ciągniki, silniki elektryczne i spalinowe, zabezpieczenia przed szkodliwymi chemikaliami);
- inwestycje podtrzymujące stan i zdolności produkcyjne ekosystemów rolniczych, a więc nakłady inwestycyjne w środowisko naturalne, których funkcją jest przeciwdziałanie entropii zasobów naturalnych szczególnie ważnych dla wytwarzania zdrowej żywności (gleba, woda, powietrze, las, zasoby genetyczne itp.).

A. Woś [1999b] zauważa, że skala przeobrażających przedsięwzięć inwestycyjnych (tj. takich, które zmieniają wewnętrzne struktury gospodarstw i prowadzą do ich modernizacji) w polskich gospodarstwach rolnych jest więcej niż skromna i większość tych przedsięwzięć w najlepszym razie prowadzi do restytucji istniejącego potencjału wytwórczego z tradycyjnymi technologiami. Wskazuje on przy tym na wyniki badań, przeprowadzonych w 1995 r. przez J. Kulawika, dotyczące efektów kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną dla Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) [Woś 1999b, za: Kulawik 1997a], z których wynika, że:

- inwestycje nastawione są przede wszystkim na powiększenie istniejącego potencjału w ramach danych „standardowych” technologii, w mniejszym stopniu orientowane są na obniżkę kosztów i wzrost wydajności pracy;
- ten typ inwestycji rozwojowych (odtworzeniowych) może przynieść pewną redukcję kosztów, ale tylko dzięki pojawieniu się efektu mnożnika (polega on na obligatoryjnym związaniu przez kredyt preferencyjny pewnych środków własnych rolnika, które bez kredytu nigdy nie zostałyby przeznaczone na inwestycje, następuje więc tu swoiste pomnożenie kapitału przeznaczonego na rozwój); efekt ten jest jednak nieznaczny;
- w warunkach ograniczeń popytowych preferowanie inwestycji zwiększających produkcję, bez znacznych redukcji kosztów, może nie poprawić sytuacji ekonomicznej gospodarstw, gdyż nie zostanie sprzedana część jego produkcji lub spadną ceny do niskiego poziomu, wyznaczanego przez relację pomiędzy rosnącą podażą a stałym (sztywnym) popytem;
- tylko niewielka część inwestycji prowadzi do restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw w oparciu o nowoczesne technologie (4,5% gospodarstw miało inwestycje odpowiadające wysokiemu poziomowi Europy Zachodniej, 37,9% stwierdziło, że będą to obiekty nowoczesne, spotykane u przodujących rolników w Polsce, 27,3% gospodarstw podało, że realizuje rozwiązania tradycyjne, 30,3% inwestycji nie udało się sklasyfikować wg kryterium nowoczesności – były to m.in. zakupy ziemi); model przedsięwzięć inwestycyjnych typowy dla gospodarstw rachunkowiczów znalazł się więc pomiędzy nowoczesnymi a tradycyjnymi; a w populacji generalnej jest on z pewnością bliższy rozwiązaniom tradycyjnym „powielającym” standardowe technologie i struktury.



Ważną rolę w procesie pozyskiwania środków finansowych z zewnątrz ma do spełnienia doradztwo rolnicze. Wykonując swoje zadania statutowe, doradztwo w ramach świadczonych usług, aby zaspokoić potrzeby klientów, przekazuje im różnego rodzaju informacje, analizuje możliwości rozwojowe gospodarstw, powiększa w ten sposób wiedzę rolników, wspomagając ich w podejmowaniu racjonalnych decyzji produkcyjnych, w tym kredytowych. Sprawność przekazu informacji czy świadczenia porad w ogóle, ich aktualność, a także wiarygodność przyspiesza i ułatwia rolnikom podjęcie właściwego wyboru. Istotne jest przy tym zmniejszenie czasu, który rolnik musiałby przeznaczyć na samodzielne pozyskiwanie informacji niezbędnych w realizacji procesu decyzyjnego, równoznaczne z obniżeniem kosztów poszukiwania i weryfikacji otrzymanych informacji. Dostarczane informacje rynkowe, ekonomiczne, marketingowe i z zakresu technologii umożliwiają rolnikom zarówno ocenę sytuacji na rynku, jak i w tym kontekście możliwości realizacji przedsięwzięć produkcyjno-ekonomicznych bieżących oraz tych o dłuższym horyzoncie czasowym, związanych z zamierzonymi inwestycjami.

## 1.1. Przedmiot i cel badań

Konieczność dostosowania gospodarstw rolnych do zmian uwarunkowań sytuacji ekonomiczno-społecznej zarówno tej w skali makro-, jak i lokalnej powoduje podejmowanie przez rolników inwestycji i zaciąganie na ten cel kredytów. Stają się one ważnym czynnikiem modernizacji i rozwoju gospodarstw. Największe znaczenie odgrywają przy tym kredyty inwestycyjne przyznawane na preferencyjnych zasadach. Podjęte kredyty zapoczątkowują zmiany w funkcjonowaniu i ekonomice gospodarstw, wpływając na zapotrzebowanie rolników na doradztwo i uzupełnianie wiedzy. Zagadnienia dotyczące oddziaływań doradczych ukierunkowanych na rolników zaciągających preferencyjne kredyty inwestycyjne w celu rozwijania swoich gospodarstw i to w okresach znacznych zmian otoczenia zewnętrznego są niezwykle istotne, a przy tym słabo reprezentowane w literaturze przedmiotu.

Problem podjęty w badaniach sprowadza się do określenia roli, jaką spełnia doradztwo rolnicze w indywidualnych gospodarstwach rolnych wykorzystujących preferencyjne kredyty inwestycyjne oraz do oceny, w tym kontekście, skutków zaciągniętych kredytów. Za kwestię szczególnie istotną uznano zbadanie wpływu doradztwa rolniczego oraz innych czynników niematerialnych związanych z sylwetką rolnika, takich jak wiek, kwalifikacje, przyjmowane innowacje na dochód rolniczy brutto gospodarstw, w odniesieniu do czynników wynikających z ekonomiki tych gospodarstw.

Celem poznawczym jest określenie roli doradczej w indywidualnych gospodarstwach rolnych korzystających z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych oraz ocena ekonomicznych skutków wykorzystania preferencyjnych kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach.

Szczegółowa problematyka badawcza, biorąc pod uwagę rodzaj realizowanych z udziałem kredytów inwestycji (zakup gruntów, ciągników, maszyn rolniczych), obejmuje następujące zagadnienia:

- rozpoznanie potrzeb doradczych i edukacyjnych rolników – kredytobiorców (popytu na usługi doradcze), w zakresie dotyczącym ich treści oraz form i metod ich zaspokajania;
- przeanalizowanie i ocena oddziaływań doradczych w gospodarstwach (podaży usług doradczych), z uwzględnieniem tematyki, form i metod oddziaływań oraz ich sprawności i intensywności;
- określenie rodzaju i skali przyjmowanych przez rolników innowacji jako następstwa podjętych kredytów;
- zbadanie zakresu współpracy i współdziałania rolników – kredytobiorców dla scharakteryzowania poziomu ich aktywności społeczno-zawodowej w trakcie wprowadzania w gospodarstwach zmian zapoczątkowanych kredytem;

- określenie zmian w zasobach i strukturze organizacji gospodarstw oraz analiza osiągniętych wyników ekonomicznych w trakcie wykorzystywania kredytu;
- ocena wpływu wybranych czynników na dochód rolniczy gospodarstw, w tym oprócz zadłużenia kredytem inwestycyjnym przede wszystkim oddziaływań doradczych i czynników niematerialnych charakteryzujących kierowników gospodarstw.

Celem praktycznym jest wskazanie służbom doradczym specyfiki zapotrzebowania rolników wykorzystujących kredyty inwestycyjne i rozwijających z ich pomocą gospodarstwa na doradztwo i wiedzę fachową, co wzmocni skuteczność oddziaływań służb doradczych.

W pracy przyjęto następujące hipotezy badawcze:

1. Podjęcie kredytów inwestycyjnych przez rolników powoduje intensyfikację oddziaływań doradczych w ich gospodarstwach.
2. Przeznaczenie zaciąganych kredytów inwestycyjnych wywiera wpływ na zakres potrzeb doradczych i edukacyjnych rolników.
3. Oddziaływania doradcze oraz czynniki niematerialne związane z sylwetką rolnika, takie jak wiek, kwalifikacje, innowacyjność, wywierają nie mniejszy wpływ na dochodowość gospodarstw niż czynniki ekonomiczne.

## **1.2. Materiały źródłowe i metodyka badań**

### **1.2.1. Źródła danych**

W celu pozyskania materiału źródłowego szczegółowym obserwacjom w okresie od 1996 do 2001 r. poddano 52 gospodarstwa indywidualne zadłużone preferencyjnym kredytem inwestycyjnym, znajdujące się na terenie byłego woj. wrocławskiego. Dodatkowo powiększono tę zbiorowość w 2001 r. o 40 obiektów porównawczych o zbliżonych parametrach, które nie były obciążone kredytem inwestycyjnym. W zbieraniu materiału źródłowego wykorzystano metodę kwestionariusza wywiadu z rolnikami i ich rodzinami [Ryznar 1999]. Użyty kwestionariusz umożliwił pozyskanie danych dotyczących następujących zagadnień:

- charakterystyka sylwetki rolnika (m.in.: wiek, wykształcenie, staż pracy, uzyskiwane dochody spoza gospodarstwa, sposób nabycia gospodarstwa i plany przyszłościowe);
- potrzeby doradcze (zakres tematyczny, formy, metody) i edukacyjne rolnika;
- wprowadzone innowacje w gospodarstwie rolnym i domowym;
- aktywność społeczna i zawodowa rolnika (zakres i rodzaj współpracy oraz współdziałania w środowisku lokalnym);
- współpraca ze służbami doradztwa rolniczego (m.in.: zakres, częstotliwość, formy i metody);
- gospodarstwo rolne (m.in.: ilość i jakość gruntów, stan i wartość budynków oraz budowli, stan i wartość maszyn oraz ciągników, zasoby siły pociągowej i roboczej, organizacja produkcji roślinnej i zwierzęcej, uzyskiwane wyniki produkcyjne, dane dotyczące wyników ekonomicznych);
- kredyty inwestycyjne (m.in.: motywy podjęcia, procedura uzyskiwania środków, stan zadłużenia, spłaty kapitału i odsetek).

Dla uzupełnienia danych uzyskanych za pomocą kwestionariusza wywiadu zastosowano również metodę rozmów kierowanych i dyskusji [Ryznar 1999] z kierownikami gospodarstw i członkami ich rodzin.

Dodatkowe dane dotyczące sytuacji ekonomicznej gospodarstw uzyskano, korzystając z zapisów rolników dokumentujących ich wydatki i dochody oraz – jeśli rolnik wyraził zgodę na udostępnienie – z ksiąg rachunkowych i biznesplanów potrzebnych do uzyskania kredytów.

Informacje i dane z lat 1996–2001 związane z pracą upowszechnieniowo-doradczą prowadzoną w rejonie badań pochodzą z planów rzeczowo-finansowych i sprawozdań z realizacji zadań Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego (WODR) we Wrocławiu oraz Rejonowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (RCDRRiOW) we Wrocławiu.

Dane charakteryzujące system preferencyjnych kredytów rolniczych w Polsce oraz kredytowanie gospodarstw w rejonie badań opracowano na podstawie informacji dostarczonych przez ARiMR w Warszawie.

Uzupełniające dane dotyczące warunków ekonomicznych i społecznych, a także stanu rolnictwa oraz jego otoczenia w kraju i rejonie badań, obejmujące analizowane lata, pochodzą z analiz i raportów IERiGŻ w Warszawie. Podstawowe informacje i dane o charakterze ogólnym za lata 1996–2001, które posłużyły do opisu badanego rejonu, pozyskano z Wojewódzkiego Urzędu Statystycznego we Wrocławiu i Głównego Urzędu Statystycznego.

Ponadto przeprowadzono rozmowy z doradcami Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu (Rejonowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich we Wrocławiu) oraz urzędnikami banków uczestniczącymi w procedurze przyznawania kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR.

Zbieranie materiałów źródłowych w gospodarstwach kredytobiorców miało miejsce po raz pierwszy na początku 1997 r. i pozwoliło uzyskać dane obejmujące zdarzenia i wyniki za rok wyjściowy – 1996, w którym został podjęty kredyt. Dalszy cykl badań przeprowadzono w tych samych gospodarstwach na początku lat 2000, 2001, 2002 i dotyczyły one zaszciości roku 1999, 2000 i 2001. Przerwę w badaniach wprowadzono, kierując się wynikami uzyskanymi przez autora niniejszej rozprawy, dotyczącymi gospodarstw, które podjęły w latach 1994, 1995, 1996 preferencyjne kredyty inwestycyjne z dopłatami ARiMR, wskazującymi na brak istotnych zmian w ich strukturze organizacji w przeciągu pierwszych trzech lat zadłużenia [Kalinowski 1998]. Jednocześnie w oparciu o taki sam kwestionariusz wywiadu, jaki użyto w stosunku do kredytobiorców, zebrano dane porównawcze dotyczące 2001 r. w gospodarstwach kontrolnych – niezadłużonych kredytem inwestycyjnym.

### 1.2.2. Metoda doboru rejonu i gospodarstw do badań

Zachowując zasadę jednorodności warunków przyrodniczo-ekonomicznych – *caeteris paribus* [Kopeć 1983], rejon badań zlokalizowano na równinnych terenach Niziny Śląskiej położonych na południe od Wrocławia. Wybierając rejon, kierowano się faktem, iż w południowej części byłego woj. wrocławskiego znajdowała się zdecydowana większość gospodarstw korzystających z preferencyjnego kredytowania swoich przedsięwzięć inwestycyjnych. I tak, w przypadku jednostek starających się w 1996 r. o kredyt inwestycyjny z dopłatą do oprocentowania, większość, tj. 81,6% ogółu gospodarstw w województwie, należących do grupy obszarowej od 10 do 15 ha powierzchni UR, zlokalizowanych było właśnie w tym rejonie (tab. 2). Jest to obszar o bardzo korzystnych warunkach, sprzyjających rozwojowi działalności rolniczej, określanej w „Strategii rozwoju obszarów wiejskich województwa dolnośląskiego” [Uchwała... 2001], jako Region I intensywnego rolnictwa<sup>16</sup> (rys. 1); ma najlepsze warunki na Dolnym Śląsku

<sup>16</sup> Wg „Strategii rozwoju obszarów wiejskich woj. dolnośląskiego” wyróżnić można na obszarach wiejskich Dolnego Śląska następujące regiony funkcjonalne [Uchwała... 2001]:

Region I – intensywnego rolnictwa – charakteryzuje się dobrym i średnim poziomem oraz warunkami rozwoju społeczno-gospodarczego. Wśród wszystkich wydzielonych regionów funkcjonalnych ma najlepsze warunki do rozwijania intensywnego, towarowego rolnictwa. Przy najwyższej w województwie gęstości zaludnienia (58 osób/km<sup>2</sup>) występuje duży udział zatrudnionych w rolnictwie, w większości nieprzekraczających 55 roku życia. Duży udział zatrudnionych powoduje, że stopa bezrobocia na obszarach wiejskich jest tam najniższa (12,5%). Wysokiej intensywności produkcji rolniczej sprzyjają bardzo dobre warunki glebowo-klimatyczne. Na poziom życia i pracy mieszkańców tego regionu niekorzystny wpływ wywiera niski stopień wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej, a zwłaszcza gospodarki wodno-ściekowej, będący w znacznej mierze konsekwencją niskich dochodów własnych gmin.



do rozwijania intensywnej, towarowej produkcji rolniczej. Charakteryzuje go duży udział osób zatrudnionych w rolnictwie, w większości stosunkowo młodych nieprzekraczających 55 roku życia, niska stopa bezrobocia na obszarach wiejskich, bardzo dobre warunki glebowo-klimatyczne.

Gminy i gospodarstwa do badań zostały dobrane w sposób celowy [Klepacki 1987, Ryznar 1999]. Metoda celowa wyboru obiektów badawczych jest często stosowana w badaniach z zakresu doradztwa rolniczego oraz ekonomiczno-rolniczych, a polega na „świadomej selekcji obiektów należących do zbiorowości ogólnej i utworzenia z nich zbiorowości próbnej” [Kopeć 1983, Klepacki 1987, Ryznar 1999].

Rejon badań objął powiaty: dzierzoniowski (gmina – Łagiewniki), oławski (gminy – Domaniów, Oława), strzeleński (gminy – Borów, Kondratowice, Strzelin, Wiązów), średzki (gmina – Kostomłoty) oraz wrocławski (gminy – Jordanów Śląski, Kąty Wrocławskie, Kobierzyce, Mietków, Sobótka, Święta Katarzyna, Żórawina). W rejonie tym znalazła się 1/3 ogółu indywidualnych gospodarstw rolnych województwa. Ich rozkład był zbliżony do struktury obszarowej gospodarstw województwa wrocławskiego (tab. 1).

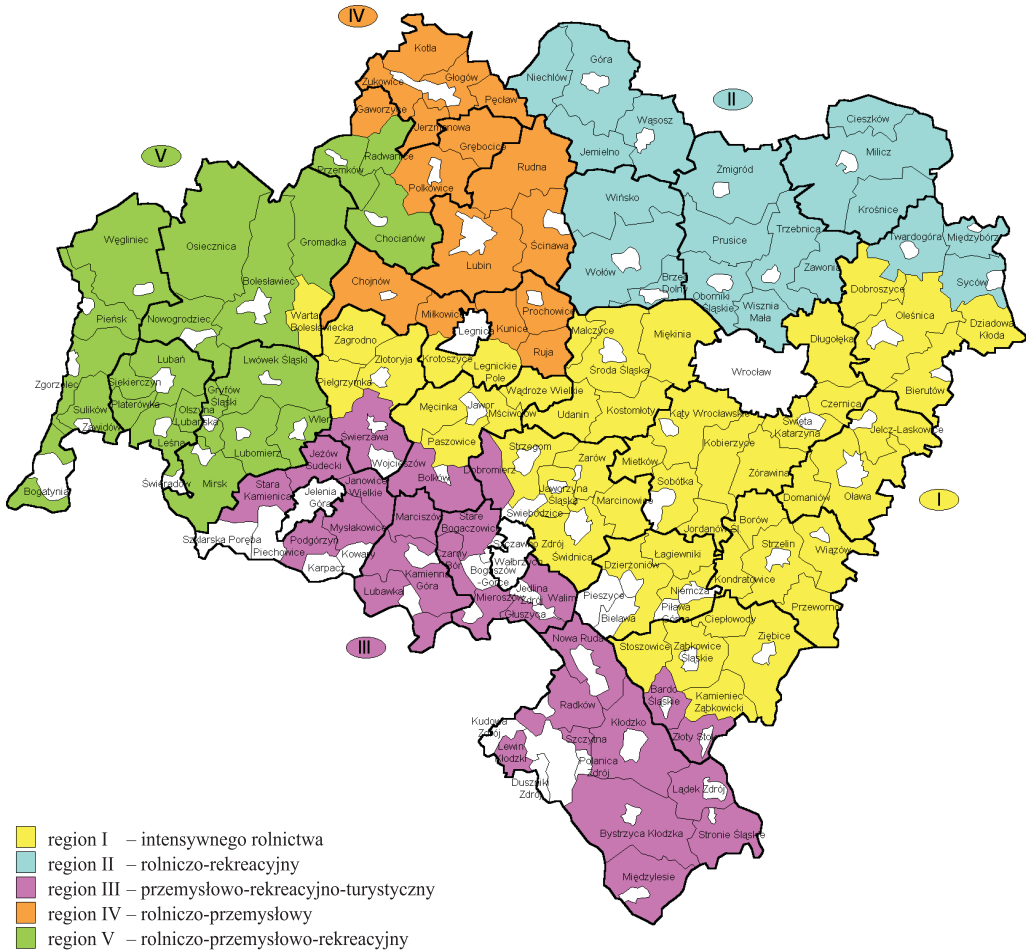
---

Region II – rolniczo-rekreacyjny – charakteryzuje się niskim i średnim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego oraz słabymi i średnimi warunkami rozwoju. Walory przyrodnicze obszaru, jak i rozwijające się już usługi agroturystyczne predestynują go do lokalizacji tutaj turystyki i rekreacji kwalifikowanej oraz rozwoju rolnictwa ekologicznego i produkcji rybackiej. Zaludnienie tego regionu jest niskie i wynosi 39 osób/km<sup>2</sup>. Pomimo tego stopa bezrobocia jest wysoka, przy stosunkowo dużym udziale ludzi starszych wśród zatrudnionych w gospodarstwach rolnych. Przy dobrych warunkach klimatycznych intensywność produkcji roślinnej jest niska i należy to wiązać z niską jakością gleb. Istniejąca baza paszowa sprzyja stosunkowo wysokiej obsadzie inwentarza. Niekorzystne warunki demograficzne wymuszają w gminach tego regionu, mających niskie dochody własne, duże wydatki budżetowe na opiekę społeczną, ograniczając tym samym możliwość inwestowania na obszarach wiejskich. Skutkiem tego jest bardzo niski stopień wyposażenia w infrastrukturę techniczną, a zwłaszcza kanalizację.

Region III – przemysłowo-turystyczno-rekreacyjny – cechuje niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego i średnie warunki rozwoju. Ze względu na niską jakość rolniczej przestrzeni produkcyjnej, ale wysoką wartość środowiska przyrodniczego podstawowym źródłem utrzymania ludności zamieszkującej ten region powinno być świadczenie usług rekreacyjno-turystycznych, a w dalszej kolejności działalność przemysłowa i rolnicza. Rolnictwo na tym obszarze w przeważającej mierze powinno być ekstensywne lub specjalistyczne, ukierunkowane w produkcji roślinnej na sadownictwo oraz produkcję roślin włóknistych, warzyw i ziół, a w produkcji zwierzęcej na hodowlę bydła i owiec. Warunki demograficzne obszarów wiejskich regionu są niekorzystne. Gęstość zaludnienia jest wysoka (52 osoby/km<sup>2</sup>). Bardzo wysoki jest również wskaźnik bezrobocia. Trzecia część ludności obszarów wiejskich znajduje zatrudnienie w przemyśle, a pracujących w rolnictwie charakteryzuje podeszły wiek (powyżej 55 lat). Gospodarstwa rolne tego regionu posiadają niekorzystną strukturę obszarową. 65% gospodarstw nie przekracza obszaru 5 ha, co m.in. skutkuje niską intensywnością produkcji rolniczej. Region jest zaniedbany pod względem wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej. W pewnym tylko stopniu zjawisko to można wytłumaczyć niskimi dochodami własnymi w budżetach gmin.

Region IV – rolniczo-przemysłowy – o dobrych i średnich poziomach rozwoju społeczno-gospodarczego i takich samych warunkach rozwoju. Obejmuje obszar będący w oddziaływaniu przemysłu miedziowego. Generalnie charakteryzuje się dobrymi warunkami klimatyczno-glebowymi dla rozwoju rolnictwa. Obszary wiejskie regionu powinny być ukierunkowane na rozwój funkcji rolniczych i bezpośrednio związanych z rolnictwem. Przy niskiej gęstości zaludnienia (39 osób/km<sup>2</sup>) notuje się relatywnie niższe bezrobocie. Zjawiskiem niekorzystnym jest niski poziom wykształcenia ludności rolniczej. Produkcję rolniczą, a zwłaszcza zwierzęcą, cechuje niska intensywność. Gminy regionu mają wysokie dochody budżetowe i przeznaczają dużą ich część na wydatki inwestycyjne na obszarach wiejskich. Skutkiem tego obszar ten ma wysoki stopień wyposażenia w infrastrukturę techniczną.

Region V – rolniczo-przemysłowo-rekreacyjny – o niskim i średnim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego oraz słabych i średnich warunkach rozwojowych. Szansę na rozwój w tym regionie funkcjonalnym mają: ekstensywne rolnictwo, przemysł bazujący na surowcach lokalnych oraz rekreacja kwalifikowana. Gęstość zaludnienia jest najniższa i wynosi 38 osób/km<sup>2</sup>, a równocześnie stopa bezrobocia jest bardzo wysoka i przekracza 18%. Większość ludności zamieszkującej obszary wiejskie regionu zatrudniona jest w rolnictwie. Zjawiskiem niekorzystnym jest podeszły wiek zatrudnionych w rolnictwie i ich niski poziom wykształcenia. Wysoki stopień lesistości oraz niska intensywność produkcji rolniczej związane są z niską jakością rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Region cechuje ubogie wyposażenie obszarów wiejskich w urządzenia infrastruktury technicznej.



Źródło: [Uchwała... 2001]

Source: [Act... 2001], region I – intensive agriculture, region II – agriculture – recreation, region III – industry – recreation – tourism, region IV – agriculture – industry, region V – agriculture – industry – recreation

Rys. 1. Regiony funkcjonalne obszarów wiejskich Dolnego Śląska  
 Fig. 1. Functional regions of rural areas in Lower Silesia

Pozostałe kryteria doboru gospodarstw były następujące:

1. Zadłużenie, podjętym w 1996 r., preferencyjnym kredytem na inwestycje z dopłatami do oprocentowania ze środków Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Wybór roku 1996 podyktowany był największą liczbą wydanych właśnie w tym okresie przez Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu, począwszy od roku uruchomienia ARiMR, pozytywnych opinii do biznesplanów, niezbędnych w procedurze ubiegania się o preferencyjne kredyty inwestycyjne (patrz rozdz. 3.5.3., tab. 9).

Tabela 1 – Table 1

Indywidualne gospodarstwa rolne w województwie wrocławskim w 1996 r.  
Individual farms in Wrocław Voivodship in the year 1996

Wyszczególnienie Specification	Grupy obszarowe gospodarstw w ha UR Farm area groups in ha AL						Razem Total
	1 – 4,99	5 – 9,99	10 – 14,99	15 – 19,99	20 – 49,99	≥ 50	
Liczba gospodarstw w województwie: Number of farms in the voivodship:	15619	7901	3610	1420	1420	390	30360
– struktura [%] – structure [%]	51,4	26,0	11,9	4,7	4,7	1,3	100
Liczba gospodarstw w rejonie badań: Number of farms analysed in the study:	4796	3506	1556	525	459	124	10966
– struktura [%] – structure [%]	43,7	32,0	14,2	4,8	4,2	1,1	100

Źródło – Source: obliczenia własne na podstawie [PSR 1996. Systematyka...] – own calculations based on [PSR 1996. Systematyka...]

Tabela 2 – Table 2

Dobór gospodarstw do badań  
Selection of farms for the study

Wyszczególnienie Specification	Liczba gospodarstw Number of farms	[%]		
Liczba pozytywnie zaopiniowanych biznesplanów przez WODR we Wrocławiu w roku 1996 Number of business plans accepted by WODR in Wrocław in the year 1996	1317	100	x	x
Liczba preferencyjnych kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR do oprocentowania przyznanych w województwie wrocławskim w roku 1996 Number of preferential investment loans with ARiMR subsidies to the interest granted in Wrocław Voivodship in the year 1996	957	72,7	100	x
Indywidualne gospodarstwa rolne z grupy obszarowej 10 do 15 ha UR w województwie wrocławskim, które w 1996 r. uzyskały preferencyjne kredyty inwestycyjne z dopłatami ARiMR do oprocentowania Individual farms from the 10-15 ha AL area group in Wrocław Voivodship which in the year 1996 obtained preferential investment loans with ARiMR subsidies to the interest	114	8,7	11,9	100
Indywidualne gospodarstwa rolne z grupy obszarowej 10 do 15 ha UR znajdujące się w rejonie badań, które w 1996 roku uzyskały preferencyjne kredyty inwestycyjne z dopłatami ARiMR do oprocentowania Individual farms from the 10–15 ha AL area group analysed in the study which in the year 1996 obtained preferential investment loans with ARiMR subsidies to the interest	93	7,1	9,7	81,6
Gospodarstwa w rejonie badań spełniające przyjęte kryteria metodyki Farms in the studied region which meet the set criterions	72	5,5	7,5	63,2
Gospodarstwa objęte badaniami szczegółowymi w latach 1996, 1999–2001 Farms used for detailed study in the years 1996, 1999–2001	52	3,9	5,4	45,6
Gospodarstwa kontrolne wzięte do badań w roku 2001 Control farms used in the study in the year 2001	40	x	x	x

Źródło – Source: obliczenia własne – own calculations

2. Powierzchnia użytków rolnych wynosząca 10–15 ha w momencie podejmowania kredytu. Według opinii służb doradczych i samych rolników gospodarstwa tej wielkości uważane były w rejonie za rozwojowe. Potwierdza to literatura, np. badania W. Łaguny [2006], z których na podstawie wypowiedzi ankietowanych rolników wynika, że ich zdaniem już taki obszar pozwala na poprawne zorganizowanie gospodarstwa oraz osiąganie dochodu nie niższego od tych w pozarolniczych działach produkcji. Z kolei jak zauważa L. Ostrowski [1997a, 1997b] na podstawie badań, które objęły obszar całego kraju i przeprowadzone były w latach 1992–1996, „najwyższy odsetek kredytów preferencyjnych miały gospodarstwa 10–15 ha UR (96%), a więc te, którym jest najtrudniej efektywnie gospodarować ze względu na liczne ograniczenia, takie jak skala produkcji, niskie dochody z trudem pozwalające na utrzymanie rodziny i ograniczające inwestowanie w produkcje. Ponadto były to gospodarstwa o wyraźnie mniejszych dochodach z pracy zarobkowej, niż to miało miejsce w gospodarstwach 10 hektarowych i mniejszych, w których prace produkcyjne stanowiły mniejsze obciążenie dla rodziny i tworzyły szansę zarobkowania 1 lub 2 osób poza własnym gospodarstwem rolnym”. Również S. Mańko i J. Żuk [2000] w badaniach dotyczących monitoringu kredytów preferencyjnych podkreślali, że najbardziej aktywną grupą kredytobiorców są rolnicy mający gospodarstwa o powierzchni 10–15 ha.
3. Posiadanie przez rodzinę rolnika nie mniej niż dwojga i nie więcej niż trojga dzieci. Kryterium to wprowadzono, biorąc pod uwagę fakt, iż pomiędzy rolnikiem i jego żoną powinna występować równowaga w podejmowaniu decyzji oraz dyspozycyjności na rzecz gospodarstwa rolnego. Występowanie większej liczby dzieci w rodzinie powodowałoby dodatkowe obciążenie czasowe kobiety i zmniejszałoby znacznie jej udział w gospodarstwie zarówno pod względem decyzyjnym, jak i siły roboczej. Obecność dzieci jako następców jest ponadto ważnym czynnikiem ciągłości w prowadzeniu gospodarstwa przez rodzinę rolnika.

W 1996 r. na terenie ówczesnego woj. wrocławskiego przyznano preferencyjne kredyty inwestycyjne 114 rolnikom mającym gospodarstwa o areale od 10 do 15 ha UR w momencie podpisywania umowy o kredyt. W rejonie badań było takich jednostek 93, spośród których 72 gospodarstwa spełniały kryteria metodyki. Do badań szczegółowych wytypowano 52 obiekty, eliminując te, gdzie nie uzyskano zgody rolników na zebranie danych lub kierownicy gospodarstw byli niedostępni, np. z powodu choroby, pobytu za granicą albo innych przyczyn. Poniższe zestawienie przedstawia szczegółowo dobór gospodarstw do badań.

Z 52 jednostek, wybranych do badań szczegółowych, utworzono trzy zasadnicze grupy badawcze w zależności od przeznaczenia uzyskanych środków:

- grupę G (Grunty), w skład której weszło 27 gospodarstw (51,9% ogólnej ich liczby) finansujących kredytami zakup gruntów rolnych;
- grupę C (Ciągniki), obejmującą 11 gospodarstw (21,2%) z kredytami na zakup ciągników rolniczych;
- grupę M (Maszyny), liczącą 14 gospodarstw (26,9%) korzystających z kredytów na zakup maszyn rolniczych.

Powyższy podział na grupy uzasadniony jest przyjętymi celami badawczymi, gdyż stwarza możliwości głębszej oceny zarówno roli doradczej w gospodarstwach wykorzystujących kredyty preferencyjne na różnego rodzaju inwestycje (zakup ziemi, maszyn czy ciągników), jak i skutków podjętych kredytów. Wprawdzie, jak wynika z literatury, znany jest pozytywny wpływ doradztwa na efekty produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw, jednak podjęcie tej problematyki w takim ujęciu – w gospodarstwach rozwijających się jest pewnym *novum* rozszerzającym i wzbogacającym dotychczasowe spostrzeżenia z tego zakresu.

Z kolei, jeśli wziąć pod uwagę trudności w ocenie efektów kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach rolnych, na co wskazuje J. Kulawik [1999b, 2000b]<sup>17</sup>, pomocnym rozwiązaniem może być tu analiza skutków inwestycji, dla realizacji których rolnicy podjęli przedmiotowe kredyty. Taki tok rozumowania założył autor w swoich badaniach przedstawionych w opracowaniu „Efekty kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach rodzinnych prowadzących rachunkowość rolną dla IERiGŻ” [Kulawik 1997a]. Badacz przyjął założenie zredukowania problemu oceny efektów kredytów inwestycyjnych do zagadnień rezultatów inwestycji nimi współfinansowanych. Za efekty tych inwestycji uznał „różnorodne skutki, które już się ujawniły lub mogą się pojawić w badanych gospodarstwach i w ich otoczeniu”<sup>18</sup>.

W niniejszej pracy podjęto próbę podobnego podejścia w określeniu skutków kredytów inwestycyjnych uzyskanych przez badanych rolników. Przedsięwzięcia inwestycyjne realizowane przez nich polegały wyłącznie na nabywaniu gruntów, zakupie maszyn i ciągników rolniczych. Nie wystąpiły w ogóle inwestycje budowlane czy też zakup zwierząt stada podstawowego. Powiększały się w ten sposób zasoby czynnika ziemi i kapitału w gospodarstwach. Podjęte kredyty udzielone na preferencyjnych warunkach stanowiły tym samym bardzo ważne wsparcie inwestycji i bez nich realizacja zamierzeń rolników byłaby utrudniona lub wręcz niemożliwa. Na takie aspekty wspomagania budżetowego działalności inwestycyjnej w rolnictwie wskazuje również J. Kulawik [1997b], powołując się na materiały konferencji poświęconej efektywności preferencyjnego kredytowania rolnictwa, zorganizowanej w maju 1996 r. przez Rolniczy Bank Hipoteczny we Frankfurcie nad Menem. Przytacza on m.in. za Loy et al. [1996] ogólnie znaną konstatację, „iż wspieranie inwestycji oznacza subsydiowanie czynnika kapitału, co wyraża się w spadku jego kosztów. Tym samym pojawiają się bodźce do zastępowania kapitałem innych czynników produkcji oraz do zwiększania produkcji. Ponadto potanieenie kapitału skłania do przyspieszenia podejmowania kolejnych przedsięwzięć inwestycyjnych, głównie poprzez zmiany optymalnych momentów wymiany dotychczas posiadanych składników majątkowych, jak i poprzez wprowadzanie nowych technologii oraz indukowany postęp techniczny”. Również tych zagadnień dotyczy niniejsza praca. W szczególności uwzględniony został czynnik ludzki – tj. sylwetki kierowników gospodarstw, ich potrzeby doradcze i edukacyjne, wprowadzanie innowacji, aktywność społeczno-zawodowa, ale przede wszystkim oceniono rolę doradczą w gospodarstwach inwestujących – zakres, formy, metody, nakłady pracy doradczej, ukierunkowanej na zaspokajanie oczekiwań rolników.

Zmiany zachodzące w gospodarstwach inwestujących, ich przebieg i nasilenie mogą mieć różny wymiar w zależności od rodzaju inwestycji. Zmiany te mogą się różnić zależnie od przeznaczenia podjętego kredytu. Powiększanie potencjału produkcyjnego o tak specyficzny czynnik wytwórczy, jakim jest ziemia, ma nieco inny bardziej rozwojowy charakter, prowadząc do zwiększenia skali produkcji<sup>19</sup>. Inwestycje tego rodzaju wystąpiły w większość badanych

<sup>17</sup> Problem ten przedstawiono również w rozdziale 5.1 dotyczącym charakterystyki podjętych kredytów inwestycyjnych.

<sup>18</sup> Badacz postrzega przy tym szerzej efekty inwestycji aniżeli w klasycznym ujęciu nauk ekonomiczno-rolniczych, gdzie jak podaje za Z. Adamowskim [1977] i R. Manteufflem [1991] „Efektami inwestycji nazywano w nich bowiem korzyści uzyskane lub przewidywane do uzyskania w wyniku budowy, nabycia, określonego środka trwałego lub jego udoskonalenia”. Podkreśla słusznie, że inwestowanie może również prowadzić do powstania niekorzyści, a skutki inwestowania mogą być ponadto zamierzone i uzyskane niejako przy okazji [Kulawik 1997a].

<sup>19</sup> Można wyróżnić, powtarzając za A. Wosiem [1999a], kilka możliwych dróg rozwoju gospodarstw: 1) Mieszany model rozwoju ekstenywnego i intensywnego z postępowaniem po zakupie dużej ilości ziemi przez rolnika i całkowitej zmianie struktury i organizacji gospodarstwa, następnie dokonujących się po tej decyzji inwestycjach kapitałowych, zwiększeniu zatrudnienia, ukształtowaniu się nowej struktury potencjału wytwórczego oraz struktury podaży, co wymaga z kolei nowej strategii rynkowej, a w efekcie tych zmian można oczekiwać zarówno efektów skali, jak i kosztowych; 2) Model intensywny zmian z postępowaniem, związany ze zwiększaniem potencjału produkcyjnego dzięki inwestycjom (finansowanym z własnej akumulacji lub z kredytów) w nowe technologie, prowadzący do podwójnego efektu – a) skali, w wyniku powiększenia produkcji oraz b) kosztowego, jaki pojawia się w wyniku wprowadzenia



obiektów<sup>20</sup>. Jednak nie zawsze następnym krokiem rolnika po powiększeniu obszaru gospodarstwa jest kupno dodatkowego sprzętu rolniczego do jego obróbki. Może on skorzystać z usług. Z kolei wprowadzenie tak ciągników, jak i maszyn czyni pracę wygodniejszą, wpływa korzystnie na wydajność zabiegów, ale wymusza również wyższy poziom kwalifikacji, szczególnie przy obsłudze nowoczesnych ciągników rolniczych. Te ostatnie z kolei, z racji wysokich cen zakupu, podwyższają znacznie koszty (amortyzacja). Nabycie ciągnika stanowi niejako punkt wyjściowy do dalszych przedsięwzięć, wyzwała potrzebę nowych inwestycji – zakupu maszyn towarzyszących. Pozostaje jednakże otwartą kwestią, czy zamierzenia te zostaną zrealizowane, w końcu ciągnik może i bez tego być szerzej wykorzystywany, np. do świadczenia usług na rzecz innych rolników.

Inwestycje wywołują zmiany w funkcjonowaniu gospodarstw, ich organizacji i ekonomice, np. w relacjach między zasobami, rozmiarze produkcji, wpływając również na potrzeby doradcze rolników i przyjmowanie innowacji. Inwestycje rzeczowe, których dotyczy rozprawa, decydują o kontynuowaniu działalności i rozwoju przedsiębiorstwa (gospodarstwa) oraz możliwości zwiększenia korzyści dla właściciela [Encyklopedia... 2007]. Wprowadzenie zróżnicowania badanych obiektów na 3 grupy w zależności od przeznaczenia podjętego kredytu inwestycyjnego umożliwiło pełną realizację przyjętych celów badań oraz pozwoliło wnikliwiej przeanalizować skutki podjętych kredytów.

Badania ankietowe zostały przeprowadzone czterokrotnie w tych samych gospodarstwach i pozwoliły pozyskać dane za lata 1996–2001. Zakończono je na 2001 r., w którym większość rolników spłaciła zobowiązania z tytułu zaciągniętego kredytu. Celem stworzenia płaszczyzny porównawczej przy późniejszym opracowaniu wyników dobranych zostało w 2001 r. dodatkowo 40 gospodarstw bez zaciągniętego kredytu inwestycyjnego. Były to wszystkie gospodarstwa zlokalizowane w bezpośrednim sąsiedztwie badanych obiektów z kredytami inwestycyjnymi, lecz nieposiadające tego rodzaju zadłużenia, natomiast spełniające pozostałe kryteria metodyki. Stanowiły one grupę kontrolną.

---

nowych technologii oszczędzających nakłady środków produkcji, ma tu miejsce rozszerzona reprodukcja majątku, restrukturyzacja całego gospodarstwa z jednoczesnym jego dostosowaniem się do wymagań rynku; 3) Ekstensywny model zmian bez postępu, gdy w wyniku inwestycji powiększa się wprawdzie potencjał produkcyjny, ale rolnik nadal stosuje tradycyjne technologie, w efekcie dochodzi do wzrostu produkcji i podaży oraz poszukiwania nowych rynków i zmian zarządzania; 4) Model ekspansji bez postępu – rolnik nie reorganizuje gospodarstwa, utrzymuje dotychczasowe (tradycyjne) struktury produkcyjne i powiązania z rynkiem, lecz wymienia ważniejsze elementy potencjału produkcyjnego na nowe, sprawniejsze, bardziej wydajne, uzyskując obniżenie kosztów produkcji, co z czasem „opłaci” mu inwestycje; 5) Model dostosowania się do rynku bez postępu polegający na niereorganizowaniu gospodarstw, ale usprawnianiu zarządzania i przystosowywaniu struktury podaży do wymagań rynku, co w efekcie pozwala na uzyskanie korzyści wynikających ze wzrostu sprzedaży. Wskazane możliwości rozwoju gospodarstw autor odnosi do grupy gospodarstw rozwojowych, tj. wprowadzających zmiany. Bierze przy tym pod uwagę decyzje, których podmiotem jest rolnik i jego rodzina, a więc podejmowanych w skali mikro-, niezależnie od makroekonomicznych uwarunkowań programowania rozwoju rolnictwa. Wskazuje na mechanizm wewnętrznych zmian strukturalnych gospodarstw chłopskich, które osiągają swoje *optimum*, co polega na dochodzeniu do nowej równowagi pomiędzy czynnikami produkcji. Wtedy to funkcja kosztów osiąga swoje minimum, a produkcja wchodzi w fazę dodatniej produktywności krańcowej poszczególnych czynników. W tym stanie statycznej równowagi rolnik stara się osiągnąć *maksimum* korzyści ze swoich dotychczasowych inwestycji, a gospodarstwo znajduje się w fazie dojrzałości. Stopniowo następuje „starzenie się” gospodarstw – najwcześniejszej technologii i techniki (zużycie fizyczne, moralne). Następuje zmniejszenie się ich produktywności i efektów ekonomicznych, a towarzyszące temu zmiany otoczenia i wymagań rynku wywołują konieczność nakładów inwestycyjnych, nieponoszonych przez rolnika ze względu na brak środków i krótką perspektywę gospodarowania. Jest to stadium schyłkowe następujące po wyczerpaniu się zdolności rozwojowych gospodarstw. Okres ten winien trwać jak najkrócej zarówno z punktu widzenia skali makro-, jak i mikro-, tak aby pojawił się następcą, zanim potencjał gospodarstwa ulegnie degradacji.

<sup>20</sup> Jak wynika z danych Powszechnego Spisu Rolnego z 1996 r. [PSR 1996. Systematyka ...] w ówczesnym woj. wrocławskim 10216 indywidualnych gospodarstw rolnych (33,6% ogółu gospodarstw indywidualnych w województwie) zrealizowało inwestycje polegające na powiększeniu swojego obszaru, zakupie ciągników, maszyn i urządzeń oraz budowie, remoncie i modernizacji budynków gospodarczych. W tej liczbie udział gospodarstw, które zwiększyły swoją powierzchnię, wyniósł 49,3% (z czego 12,4% stanowił zakup gruntów, a pozostałe 36,9% dzierżawa). Ciągniki zakupiło tylko 5,2% gospodarstw inwestujących, maszyny i urządzenia 18,2%. Inwestycje budowlane prowadziło 27,4% gospodarstw.

### 1.2.3. Metody opracowania materiałów

Zebrany materiał opracowano z wykorzystaniem metod analizy poziomej i pionowej [Kopeć 1983]. Analizując zebrane materiały, zastosowano klasyczną metodę oceny zmian w gospodarstwach rolnych korzystających z kredytów, polegającą na porównaniu grup obiektów z podjętym kredytem (grupa G – gospodarstwa z kredytem na zakup gruntów, grupa C – gospodarstwa z kredytem na zakup ciągników, grupa M – gospodarstwa z kredytem na zakup maszyn) z tymi, które z nich nie korzystają – grupa kontrolna (analiza pozioma). Metoda ta jest wciąż stosowana w badaniach oceny oddziaływań podjętych kredytów na funkcjonowanie oraz kondycję przedsiębiorstw rolniczych i gospodarstwach rodzinnych – problematyce uznawanej za trudną, przy jednoczesnym braku jednoznacznie uznanych rozwiązań w tym zakresie [David i Meyer 1983, Pischke i Adams 1983, Feder i in. 1990, Strieve i in. 1996, Kulawik 1999b, 2000b]. Równocześnie przeanalizowano zmiany, które zaszły w okresie od 1996 do 2001 r. w poszczególnych grupach gospodarstwach zadłużonych (analiza pionowa).

Przy opracowaniu materiałów zostały wykorzystane następujące metody badawcze [Kopeć 1983, Ryznar 1995, 2005]:

- Metoda opisowa, przy użyciu której scharakteryzowano rejon badań, warunki przyrodniczo-ekonomiczne i demograficzne, stan produkcji rolniczej, działalność służb doradczych oraz kredytowanie działalności rolniczej, a także wykorzystano przy charakterystyce rodzin i sylwetek zawodowych rolników.
- Metoda porównawcza została zastosowana w części wynikowej rozprawy przy porównaniu rodzin i sylwetek zawodowych rolników, działalności upowszechnieniowo-doradczej w badanych gospodarstwach, innowacyjności oraz współpracy i współdziałania rolników, produkcji rolniczej, struktury organizacji i wyników ekonomicznych.
- Metoda punktowa obliczania kwalifikacji zawodowych rolników opracowana przez M. Jerzaka [1984] i uzupełniona przez J. Ryznara [1990], zakładająca, że kwalifikacje<sup>21</sup> są wypadkową wiedzy szkolnej oraz umiejętności praktycznych nabytych w trakcie kolejnych lat wykonywanej pracy w gospodarstwie; za jedną jednostkę kwalifikacyjną (j.kw.) uznano wykształcenie na poziomie zasadniczej szkoły rolniczej (tab. 1 aneksu). Przy liczeniu poziomu kwalifikacji zawodowych rolników zastosowano następujący wzór:

$$Kw = Wsz + Sp,$$

gdzie:

Kw – kwalifikacje zawodowe,

Wsz – poziom wykształcenia szkolnego,

Sp – staż pracy.

- Metoda punktowa obliczania intensywności pracy doradczej w gospodarstwie zaproponowana przez M. Jerzaka [1977]. Przez intensywność pracy doradczej rozumie się nakład pracy upowszechnieniowo-doradczej. Metoda polega na przeliczeniu poszczególnych działalności doradczych na współczynniki punktowe, przyjmując różną liczbę punktów za określoną działalność, w zależności od stopnia trudności przy ich realizacji. Za przeprowadzenie szkolenia, konkursu, lustracji pól, pokazu, demonstracji, wycieczki, doświadczenia rolniczego przyznano 2 punkty, za zorganizowanie wystawy rolniczej

<sup>21</sup> Mianem kwalifikacji określić można wiedzę szkolną i posiadany staż zawodowy, wsparte systemem motywacji. Według T. Nowackiego [1975] kwalifikacje są układami umiejętności pozwalającymi rozwiązywać odpowiednie zadania w mniejszym lub większym stopniu sprawności. Pojęcie kwalifikacji oznacza opanowanie przez jednostkę lub grupę osób jednego lub więcej układów umiejętności umysłowych i praktycznych, opartych na odpowiadających im układach wiedzy teoretycznej i praktycznej, dostosowanych do skutecznego rozwiązywania różnych, lecz określonych zadań zawodowych, a wspieranych przez układy osobowości.

1 punkt, za sporządzenie planu przedsięwzięcia gospodarczego (biznesplanu) – 10 punktów. Metoda służy do pomiaru intensywności pracy doradczej w rejonie doradzania, obejmującym wieś, gminę lub powiat, czy też w przeliczeniu na gospodarstwo [Ryznar 1999]. Do obliczenia intensywności pracy doradczej przyjęto następujący wzór:

$$W = x_1 \cdot d_1 \cdot a_1 + x_2 \cdot d_2 \cdot a_2 + \dots x_n \cdot d_n \cdot a_n$$

gdzie:

W – wskaźnik intensywności pracy doradczej

x – liczba działalności,

d – rodzaj działalności,

a – współczynnik punktowy działalności.

- Metoda punktowa obliczania syntetycznego wskaźnika innowacji przyjętych w gospodarstwach [Ryznar 1995, 1999], polegająca na przypisaniu każdej innowacji w zależności od stopnia trudności przy ich wprowadzaniu odpowiedniego współczynnika punktowego: za zmianę materiałów lub narzędzi – 1 punkt, za częściową zmianę technologii – 2 punkty, za całkowitą zmianę technologii – 3 punkty, zgodnie z poniższym wzorem:

$$I_n = \sum I_p$$

gdzie:

$I_n$  – wskaźnik syntetyczny innowacji,

$\sum I_p$  – suma punktów innowacji przyjętych w gospodarstwie.

- Metoda analizy syntetycznej I stopnia wg B. Kopia [1983] zastosowana w szczególności dla określenia struktury organizacji gospodarstw (intensywności organizacji, nastawienia gospodarczego, kierunku organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej) oraz oceny efektywności ekonomicznej (produkcji końcowej brutto i netto, produkcji towarowej brutto i netto, dochodu rolniczego i osobistego [Kopeć i Nietupski 1980, Kopeć 1983].
- Metoda obliczania wyniku finansowego gospodarstw indywidualnych (dochód rolniczy brutto i netto – mierników opłacalności gospodarstwa indywidualnego [Kopeć 1983]) wg metodyki stosowanej przez IERiGŻ [Wyniki... 2002, Skarżyńska i Augustyńska-Grzymek 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002], jak w poniższym schemacie:

## I. Wartość produkcji

## II. Koszty bezpośrednie:

- nasiona własne
- nasiona obce
- nawozy (bez Ca)
- środki ochrony roślin
- usługi specjalne
- najemna praca dorywcza
- ubezpieczenia plantacji i zwierząt
- pasze własne
- pasze obce
- usługi weterynaryjne
- zakup zwierząt
- inne koszty bezpośrednie



### III. Nadwyżka bezpośrednia (I–II)

### IV. Koszty pośrednie rzeczywiste:

- koszty ogólnogospodarcze
  - paliwa płynne
  - energia elektryczna
  - remonty bieżące:
    - budynków gospodarczych
    - melioracji
    - maszyn
  - ubezpieczenia:
    - budynków gospodarczych
    - pojazdów i maszyn
    - mienia ruchomego
    - składki KRUS
  - pozostałe koszty prowadzenia gospodarstwa
- podatki:
  - rolny
  - drogowy
  - opłata rejestracyjna
  - inne
- koszt czynników zewnętrznych:
  - praca najemna stała
  - czynsze dzierżawne
  - odsetki od kredytów

### V. Dochód rolniczy brutto (III–IV)

### VI. Koszty pośrednie szacunkowe:

- amortyzacja:
  - budynków gospodarczych
  - melioracji
  - mienia ruchomego (pojazdy, maszyny)

### VII. Dochód rolniczy netto (V–VI)

- Metody statystyczne – przy opracowaniu danych liczbowych zastosowano następujące miary statystyczne: średnia arytmetyczna, wartości minimalne i maksymalne, współczynnik zmienności<sup>22</sup>. Ponadto, dla określenia kierunku i siły oddziaływania wybranych czynników ( $x_1$  – wiek rolnika w latach,  $x_2$  – kwalifikacje zawodowe rolnika w punktach jednostek kwalifikacyjnych,  $x_3$  – intensywność nakładów pracy doradczej w punktach,  $x_4$  – syntetyczny wskaźnik innowacji w punktach,  $x_5$  – intensywność organizacji gospodarstwa w punktach,  $x_6$  – areal użytków rolnych w ha,  $x_7$  – wartość zadłużenia gospodarstwa kredytem inwestycyjnym w tys. zł,  $x_8$  – wartość środków trwałych w gospodarstwie w tys. zł,  $x_9$  – zasoby siły roboczej w gospodarstwie w liczbie jednostek pełnozatrudnionych) na osiągnięty w gospodarstwach dochód rolniczy brutto (zmienna  $y$  – w tys. zł)

<sup>22</sup> Współczynnik zmienności ( $V$ ) wyraża odchylenie standardowe w zbiorze danych, jako procent wielkości średniej arytmetycznej.  $V = \frac{s}{\bar{x}}$ , gdzie  $V$  – współczynnik zmienności,  $s$  – odchylenie standardowe zmiennej w próbie,  $\bar{x}$  – wartość średnia zmiennej [Nietupski i in. 1983, Oktaba 1980].

obliczono współczynniki korelacji liniowej Pearsona<sup>23</sup> oraz równania regresji wielokrotnej, wykorzystując w tym celu pakiet STATISTICA 7.0 PL [Stanisz 1998, 2000]. Stworzono dwa modele regresji wielokrotnej: pierwszy obejmował zmienne niezależne związane z sylwetką rolnika, oddziaływaniami doradczymi oraz przyjętymi w gospodarstwach innowacjami (zmienne  $x_1 - x_4$ ), natomiast drugi – zmienne dotyczące parametrów ekonomiczno-organizacyjnych (zmienne  $x_5 - x_9$ ). Każdy parametr obliczonych modeli regresji wielokrotnej poddano weryfikacji istotności statystycznej za pomocą testu F Fishera-Snedecora oraz testu t-Studenta [Stanisz 1998, 2000].

Wartości pieniężne, wyrażone w cenach stałych 1996 r., urealniono w przypadku środków trwałych i amortyzacji oraz kredytów inwestycyjnych (zadłużenie gospodarstw) wskaźnikiem cen towarów i usług zakupywanych przez rolników na cele inwestycyjne. Natomiast kategorie produkcji i dochodów urealniono wskaźnikiem cen towarów i usług zakupywanych przez rolników [Woś 2000a, Zegar 2000].

Uzyskane wyniki badań zostały zaprezentowane z użyciem techniki tabelarycznej oraz graficznej w postaci wykresów.

<sup>23</sup> Współczynnik korelacji liniowej Pearsona ( $r_{xy}$ ) przyjmujący wartości z przedziału [-1, 1] jest miernikiem siły związku prostopoliniowego między dwiema cechami mierzalnymi [Stanisz 1998]. Wzór na współczynnik korelacji liniowej

Pearsona jest wyznaczony przez standaryzację kowariancji i ma postać:  $r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{C(X,Y)}{s_x s_y}$ , gdzie

$\bar{x}, \bar{y}$  – średnie,  $s_x, s_y$  – odchylenie standardowe tych cech,  $C(X, Y)$  – kowariancja między cechami X i Y, wyznaczana

ze wzoru:  $C(X,Y) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})$ . Znak współczynnika korelacji informuje o jej kierunku, a jego bezwzględna

wartość o sile związku. W analizie statystycznej przyjmuje się zwykle następującą skalę:

- |                            |  |
|----------------------------|--|
| 1) $r_{xy} = 0$            | zmienne nie są skorelowane,                  |
| 2) $0 < r_{xy} < 0,1$      | korelacja nikła,                             |
| 3) $0,1 \leq r_{xy} < 0,3$ | korelacja słaba,                             |
| 4) $0,3 \leq r_{xy} < 0,5$ | korelacja przeciętna,                        |
| 5) $0,5 \leq r_{xy} < 0,7$ | korelacja wysoka,                            |
| 6) $0,7 \leq r_{xy} < 0,9$ | korelacja bardzo wysoka,                     |
| 7) $0,9 \leq r_{xy} < 1$   | korelacja prawie pełna [Stanisz 1998, 2000]. |

## 2. Doradztwo rolnicze jako podstawa podejmowania racjonalnych decyzji kredytowych

Według A.K. Koźmińskiego i W. Piotrowskiego [2002] podejmowanie decyzji jest to proces polegający na zbieraniu i przetwarzaniu informacji o przyszłym działaniu. Natomiast pojęcie decyzji definiują jako świadomy, nielosowy wybór jednego z rozpoznawanych i uznanych za możliwe wariantów przyszłego działania.

W kontekście tych pojęć niezwykle ważną rolę w podejmowaniu przez rolników decyzji dotyczących funkcjonowania gospodarstw, w tym również decyzji kredytowych, pełni instytucjonalne wsparcie reprezentowane przez doradztwo rolnicze. Z jednej strony predestynuje je do tego umocowanie formalne określone stosownymi aktami prawnymi<sup>1</sup>, z drugiej zaś Ośrodki Doradztwa Rolniczego, dysponując odpowiednimi informacjami dotyczącymi sytuacji ekonomiczno-rynkowej i nowoczesnych technologii z różnych zakresów działalności rolniczej, a także informacjami dotyczącymi procedur ubiegania się o środki finansowe z zewnątrz, pomagają rolnikom w podejmowaniu możliwie racjonalnych decyzji.

Istotne znaczenie doradztwa rolniczego dla funkcjonowania i rozwoju rolnictwa jest bezsporne. Jak podaje J. Kania [2007], osiągnęło ono najwyższy poziom rozwoju w tych krajach, gdzie najwcześniej zaczęły powstawać instytucje doradztwa rolniczego (Japonia – 1893 r., USA – 1914 r., Wielka Brytania – 1946 r.), ściśle współpracujące z nauką bądź też będące integralną częścią uczelni rolniczych. Tym samym możliwa stała się szybka transmisja innowacji do praktyki rolniczej, jak również przekazywanie aktualnych problemów rolników do rozwiązania przez naukowców [Swanson i in. 1984, SeEVERS i in. 1997, Kania 2007]. Badacz, powołując się na prace R. Evensona [1997], G.E. Jonesa i Ch. Garfortha [1997] oraz B.E. Swansona i in. [1990], wskazuje na ważną rolę doradztwa rolniczego w wymiarze globalnym. Stanowi ono dziedzinę nauki i praktyki, jest zarazem zespołem instytucji zatrudniających ponad 600 tys. doradców, współpracujących z setkami milionów rolników, przy wydatkach na doradztwo szacowanych przez FAO na 6 mld USD rocznie (w 1988 r.) [Swanson i in. 1990] i wysokiej stopie zwrotu z inwestycji w projekty doradcze od 5 do 50% (na podstawie 57 projektów zrealizowanych w krajach rozwijających się [Evenson 1997]).

Tym większego znaczenia nabierają usługi doradcze i konsultingowe współcześnie, gdy rozwój gospodarczy, w tym także w obszarze rolnictwa i gospodarki żywnościowej, determinuje narastająca globalizacja i zaostrzanie się międzynarodowej konkurencji. Procesy te dotyczą również polskie rolnictwo, na którego rozwój wywierają ponadto wpływ skomplikowane następstwa procesu transformacji.

---

<sup>1</sup> Zadania Ośrodków Doradztwa Rolniczego dotyczące rolników ubiegających się o kredyty preferencyjne na inwestycje z dopłatami ze środków ARiMR określa Rozporządzenie Rady Ministrów z 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań ARiMR oraz sposobów ich realizacji [Rozporządzenie... 1996]. Również ustawa z dnia 22 października 2004 r. o jednostkach doradztwa rolniczego (Dz. U. Nr 251 z 2004 r., poz. 2507) wymienia jako jedno z zadań doradczych pomoc dla rolników i innych mieszkańców obszarów wiejskich w zakresie sporządzania dokumentacji niezbędnej do uzyskania pomocy ze środków pochodzących z funduszy UE lub innych instytucji krajowych lub zagranicznych [Ustawa... 2004]. Informacje na ten temat zawiera również rozdział 3.5, w tym zwłaszcza 3.5.3.

## 2.1. Współczesne wyzwania w rozwoju doradztwa rolniczego

Jak zauważa M. Adamowicz w swoim opracowaniu „Zjawiska i procesy globalne a rozwój wsi i rolnictwa Polsce” [2005c], podstawowym uwarunkowaniem wszelkich procesów gospodarczych, społecznych i politycznych w każdym kraju i w każdym miejscu na kuli ziemskiej, mającym powiązania ze światem, staje się globalizacja i integracja międzynarodowa. Autor odnosi się do niektórych globalnych procesów przyrodniczych, wybranych zjawisk globalizacji ekonomicznej, kulturowej, globalizmu ekonomiczno-politycznego.

I tak, zmiany środowiska naturalnego czy zagrożenia typu katastroficznego stają się realnym problemem także dla polskich rolników (i polskiego agrobiznesu). Wiążą się one również z globalizacją ekonomiczną poprzez szybkie przenoszenie się między poszczególnymi rynkami geograficznymi pojawiających się – na ich skutek zresztą, cykliów koniunkturalnych i wahań cenowych. Następstwa tych zjawisk po stronie podaży i popytu na rynku rolno-żywnościowym odbijają się na sytuacji dochodowej rolników. Stwarza to zapotrzebowanie na budowę systemów wczesnego ostrzegania przed zmianami i systemów ubezpieczenia przed skutkami tych zmian. Z kolei zjawiska przyrodnicze o charakterze strukturalnym, np. narastanie niedoborów wody oraz problem energetyki, wymagają uwzględnienia ich we wdrażaniu koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju w rolnictwie.

Pisząc o globalizacji ekonomicznej, M. Adamowicz powołuje się na G. Gierszewkę i B.M. Wawrzyniaka [2001], wyróżniając cechujące ją autonomiczne procesy zachodzące w skali światowej (globalna konkurencja, megakoncentracja własności i kapitału, pogłębiająca się współpraca między przedsiębiorstwami), jak również procesy mogące być przedmiotem wspierania polityki innowacyjnej oraz świadomego wykorzystywania wiedzy i kapitału intelektualnego<sup>2</sup>, a także procesy rozprzestrzeniania się zaawansowanych technologii informatycznych i komunikacyjnych. Zewnętrzna presja konkurencyjna na polskie rolnictwo wymusza na każdym podmiocie gospodarczym stosowanie strategii niskich cen, strategii jakościowych, strategii zróżnicowania i innych. Ważne stają się obok innowacji technologicznych<sup>3</sup> w sferze wytwarzania również innowacje produktowe<sup>4</sup>. Aczkolwiek proces globalizacji ekonomicznej jest w rolnictwie

<sup>2</sup> Kapitał intelektualny oznacza wiedzę i różnego rodzaju kompetencje pozyskiwania wiedzy, posiadane przez określoną społeczność [Adamowicz 2005a, za: Nahapiet i Ghoshal 1998]. Kapitał intelektualny obok kapitału społecznego tworzy niematerialne zasoby przedsiębiorstwa, na które składają się obok wiedzy i umiejętności ludzi zatrudnionych w nim również jego zasoby rynkowe (powiązania z klientami i partnerami na rynku, własność intelektualna – znaki handlowe, marki, licencje, patenty, prawa wyłączności i kompetencji, prawa autorskie), zasoby organizacyjne (stosowane procesy, procedury i zasady postępowania) oraz zasoby relacyjne (umowy, powiązania, alianse i kontakty z innymi podmiotami) [Adamowicz 2005a]. Kapitał intelektualny obejmuje co najmniej trzy komponenty: kapitał ludzki (ogół wiedzy, umiejętności, kompetencji, zręczności intelektualnej, innowacyjności, zdolności i energii witalnej pracowników), kapitał strukturalny (wszelkie sposoby kumulowania wiedzy, ale nie w poszczególnych ludziach, lecz w systemach organizacyjnych, bazach danych, strategiach, instrukcjach technologicznych, patentach, znakach handlowych itp.) i kapitał relacyjny (wiedza związana z tworzeniem i rozwijaniem różnego rodzaju więzi wewnętrznych oraz z klientami, dostawcami, konkurentami, instytucjami państwowymi i pozarządowymi, organizacjami społecznymi i wszelkiego rodzaju podmiotami) [Adamowicz 2005a]. Podobnie wypowiada się na temat kapitału intelektualnego B. Klepacki [2007], powołując się na T. Bal-Woźniak [2005] oraz na B. Pilecką [2005].

<sup>3</sup> Innowacja technologiczna oznacza obiektywne udoskonalenie właściwości produktu lub procesu bądź systemu dostaw w stosunku do produktów i procesów dotychczas istniejących. Mniejsze, techniczne lub estetyczne modyfikacje produktów i procesów, niewpływające na osiągnięcia, właściwości, koszty lub też na zużycie materiałów, energii i komponentów nie są traktowane jako innowacje technologiczne [<http://www.stat.gov.pl/gus/definicje...>].

<sup>4</sup> Według OECD [OECD – Oslo Manual 2005] innowacją jest wprowadzenie na rynek nowego bądź w znacznym stopniu usprawnionego produktu (wyrobu lub usługi), procesu, metody marketingowej czy formy organizacyjnej tak w przedsiębiorstwie, jak i jego zewnętrznych relacjach, w związku z czym wyróżnić można innowacje produktowe, procesowe, marketingowe i organizacyjne. Innowacje produktowe stanowią wprowadzenie na rynek nowego bądź w znacznym stopniu zmodyfikowanego (ulepszonoego) produktu, gdzie ulepszenie (modyfikacja) może dotyczyć specyfikacji technicznej, komponentów i materiałów, oprogramowania, funkcjonalności, ergonomiki itp. Innowacje procesowe identyfikuje się jako wdrożenie nowej albo znaczącą modyfikację istniejącej metody produkcji lub dostarczania w zakresie techniki, wyposażenia czy oprogramowania. Celem ich jest obniżenie kosztów produkcji

i agrobiznesie hamowany poprzez istniejący interwencjonizm i protekcjonizm rolniczy, które utrzymują się pomimo tendencji liberalizacyjnych i prób modyfikowania istniejących systemów polityki rolnej przez największych eksporterów i importerów żywności [Adamowicz 2005c].

Następstwa procesów globalizacyjnych, modernizacja i rozwój wielofunkcyjności wsi prowadzić będą do przeobrażeń w sferze podmiotowej i instytucjonalnej na wsi. Wzrastać będzie, przy mniejszym wpływie gospodarstwa rolnego na sytuację ekonomiczną rodziny rolnika, znaczenie relacji członków gospodarstwa domowego z otoczeniem ekonomicznym i społecznym tkwiącym w gospodarce lokalnej i regionalnej oraz w gospodarce wykraczającej poza granice państwa i ramy gospodarki narodowej. Jednym z ważniejszych zagadnień wobec istniejących barier ekonomicznych i instytucjonalnych, istotnych dla przyszłości polskiej wsi, jest sprawne funkcjonowanie systemu edukacji i doskonalenia zawodowego, prowadzące do powiększania zasobów kapitału intelektualnego. Istotne znaczenie ma także rozwój grupowego współdziałania rolników – tworzenie grup producenckich czy marketingowych, różnych form spółdzielczości rolniczej, wpływający na zbiorową aktywność i wyniki gospodarowania. Ważną rolę spełniają tu również firmy i organizacje z otoczenia rolnictwa działające w sferze nowych technik i technologii wykorzystywanych tak w procesach produkcji, jak i w gospodarstwach domowych. Działania te oparte bardziej o korzyści współpracy niż konkurencję wzmacniają sieci powiązań funkcjonujących w rozproszeniu gospodarstw rolnych, gospodarstw domowych, innych instytucji i podmiotów gospodarczych na wsi z centrami naukowymi, parkami technologicznymi, zakładami przetwórczymi, Ośrodkami Doradztwa Rolniczego oraz innymi partnerami społecznymi. Ta aktywność obok efektów gospodarczych przynosi także pozytywne efekty społeczne dla gospodarki i środowisk lokalnych, zwiększając rolę kapitału społecznego<sup>5</sup> w rozwoju wsi i rolnictwa [Adamowicz 2005c].

W rozważaniach na temat globalizmu ekonomiczno-politycznego badacz zwraca uwagę na łatwość przepływu własności kapitału materialnego i finansowego z wyjątkiem własności ziemi, gdzie ograniczenia w tym zakresie kształtowane są przez oczekiwania sił politycznych i społecznych pomimo wewnętrznych postanowień UE zmierzających do liberalizacji rynku ziemi. Również globalizacja kulturowa dotycząca przejmowania i ujednocniania się wzorców kulturowych i stylów życia jest zjawiskiem nieuniknionym także na polskiej wsi. Można dyskutować o jej negatywnych czy pozytywnych następstwach. Tym niemniej prowadzić będzie do modyfikacji pewnych tradycyjnych systemów wartości i sposobów funkcjonowania wspólnot ludzkich, ale umożliwi lepsze poznanie i zrozumienie świata oraz wspólne, globalne reagowanie na zagrożenia [Adamowicz 2005c].

Wszystkie te obecne wyzwania zaczynają stopniowo wpływać na obraz polskiej wsi. Odbijają się również na funkcjonowaniu podstawowych jednostek produkcyjnych w rolnictwie, do jakich należą gospodarstwa rolne. Rodzi to określone zapotrzebowanie na wiedzę i informacje osób kierujących gospodarstwem.

---

lub dostawy, wzrost poziomu jakości, a także wytwarzania nowych produktów. Innowacje marketingowe stanowią wdrożenie nowej metody marketingowej, której celem jest wprowadzenie znaczących zmian we wzornictwie produktu czy opakowania, w polityce cenowej oraz promocyjnej, a także w pozycjonowaniu produktu. Służą lepszemu zrozumieniu potrzeb nabywców, wejściu na nowe rynki, przepozycjonowaniu produktu na rynku, zmierzają do zwiększenia poziomu sprzedaży. Innowacje organizacyjne są implementacją nowej formy organizacji w praktyce (procesach zachodzących) w przedsiębiorstwie oraz jego zewnętrznych relacjach. Celem ich jest optymalizacja procesów zmierzająca do polepszenia funkcjonowania przedsiębiorstwa poprzez np.: redukcję kosztów administracyjnych lub transakcji czy dostaw, podniesienie poziomu satysfakcji pracowników, uzyskanie dostępu do tzw. wiedzy ukrytej [<http://r.blazlak...>].

<sup>5</sup> Kapitał społeczny – suma sieci wzajemnych powiązań między ludźmi (sieci społeczne, sieci wzajemnych znajomości ułatwiających dostęp do informacji, wsparcia itp.), wspólnota norm społecznych (normy społeczne – formalne i nieformalne prawa rządzące zachowaniem członków danej społeczności, takie jak zaufanie, wzajemność, współpraca, formy zachowań, sankcje za nieprzestrzeganie norm), tradycji historycznych, kulturowych, religijnych itp. [Encyklopedia... 2007].

L. Dorozik i in. [2005] podkreślają, że „współczesny biznesmen czy menedżer zaczyna się orientować, że nie wszystko wie, a wręcz przeciwnie, że wie bardzo mało, co uwidacznia się coraz częściej w konfrontacji z naprawdę nieoczekiwanymi splotami okoliczności. Narasta więc deficyt wiedzy, potęgowany wąską specjalizacją zawodową, a stoi to w sprzeczności z potrzebami konkurowania na rynku”.

B. Flejterska i G. Rosa [2005] potwierdzają ustalenia W. Gasparskiego [2005], że wiedza zarówno ta, której źródłem są badania naukowe, jak i ta przekazywana poprzez edukację staje się w coraz większym stopniu zasobem numer jeden gospodarki. W społeczeństwach zaawansowanych właśnie informacja i wiedza są zasobami podstawowymi przed pracą, zasobami naturalnymi i nawet pieniądzem.

Jednak, co podkreśla B. Fiedor w artykule „Polski wzrost gospodarczy w kontekście współczesnych kontrowersji wokół teorii i polityki wzrostu” [2007], najistotniejsza różnica w ogólnym opóźnieniu cywilizacyjnym między Polską a krajami najwyżej rozwiniętymi wyraża się, „mówiąc najogólniej w tym, że zdecydowana ich większość znajduje się w fazie gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy czy społeczeństwa informacyjnego, względnie też w zaawansowanych stadiach przejścia do takiej gospodarki i społeczeństwa, podczas gdy nasz kraj jest w początkowym stadium fazy postindustrialnej”. Badacz wyraża przy tym pogląd, że zróżnicowanie tempa wzrostu w poszczególnych krajach wysoko rozwiniętych daje się w coraz większym stopniu objaśnić twierdzeniami tzw. „Nowej teorii wzrostu”, czyli teorii wzrostu endogenicznego, a więc wpływem inwestycji w naukę i badania oraz w kapitał ludzki<sup>6</sup>. Zwiększa się również znaczenie dla procesów rozwoju i wzrostu gospodarczego zasobów kapitału społecznego (kapitału zaufania), którego powiększanie może w szczególności wpływać na znaczne obniżenie w gospodarce kosztów transakcyjnych<sup>7,8</sup> i ograniczenie zachowań typu rent seeking

<sup>6</sup> Kapitał ludzki – pojęcie wprowadzone przez G.S. Beckera, oznaczające zasób wiedzy, umiejętności, sił fizycznych i zdrowotnych oraz motywacji do ich produktywnego wykorzystania, zgromadzony przez jednostkę, głównie w wyniku kształcenia i wychowania. Zdaniem Beckera kapitał ludzki ulega zwiększeniu dzięki inwestycjom – na naukę [Encyklopedia... 2007].

<sup>7</sup> Ekonomia neoklasyczna zakłada brak jakichkolwiek kosztów związanych z dokonywaniem transakcji rynkowych. Teoria kosztów transakcyjnych jest jednym z nurtów nowoczesnego podejścia instytucjonalnego w ekonomii – Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (NEI), która opiera się na założeniu, że instytucjonalna struktura gospodarki i społeczeństwa jest czynnikiem determinującym wymianę oraz produkcję [Stańko i Klusek 1999]. Po raz pierwszy, jak podaje A. Daniłowska [2007], pojęcie kosztów transakcyjnych zastosował R. Coase w artykule „The nature of the firm” [Coase 1993], definiując je jako koszty użycia mechanizmu cenowego. Wyróżnił w nich koszty pozyskania (trafnych informacji o cenach) oraz koszty negocjacji i wypełnienia do końca kontraktu dla każdej transakcji wymiany, jaka ma miejsce na rynku. Każda transakcja, niezależnie jak zorganizowana, pociąga za sobą koszty transakcyjne. Według J. Bossaka [2008] „koszty transakcyjne i ryzyko systemowe oznaczają koszty i ryzyko, jakie ponosi podmiot podejmujący, jak i prowadzący działalność gospodarczą, związane z przygotowaniem i realizacją umów oraz kosztami i ryzykiem związanym z działalnością instytucji, z relacjami z urzędami i spełnieniem wymogów prawnych i administracyjnych, brakiem przejrzystości prawa, korupcją”. Wyróżnia się koszty transakcyjne *ex ante* (koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy) oraz koszty *ex post* (koszty niedostosowania, renowacji umowy, koszty założenia, koszty bieżące związane ze strukturami zarządzania, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań) [Williamson 1998a]. Kluczowe dla kosztów transakcyjnych są koszty informacji (koszty mierzenia cennych atrybutów przedmiotu wymiany, koszty ochrony praw, nadzoru wykonania, wymuszenia wykonania kontraktu) [North 1990]. W zależności od struktur zarządzania można mówić o kosztach transakcyjnych rynkowych (koszty zastosowania rynku do przeprowadzania transakcji – obejmują koszty pozyskiwania i przetwarzania informacji, negocjacji, nadzorowania i egzekwowania zobowiązań) i zarządczych (menedżerskich), powstających przy zarządzaniu firmą za pomocą poleceń i rozkazów oraz obejmujących koszty wewnątrzfirmowe (organizowanie, utrzymywanie, modernizacja struktury organizacyjnej, procesu podejmowania decyzji, nadzoru nad realizacją zarządzeń, pomiaru wydajności pracowników, przetwarzania informacji, prowadzenia biznesu) [Małyśz 2003]. Równocześnie istnieją koszty transakcyjne polityczne (publiczne), związane z prowadzeniem i dostosowywaniem instytucjonalnych ram polityki (koszty zorganizowania, utrzymania i prowadzenia porządku publicznego danego systemu, koszty funkcjonowania społeczeństwa, np. wydatki na ustawodawstwo, kształcenie). Każdorazowo można wskazać na koszty transakcyjne stałe (koszty specyficznych nakładów dla ustanowienia instytucjonalnych struktur czy przedsięwzięć) oraz zmienne, które zależą od liczby lub wartości transakcji [Daniłowska 2007].

<sup>8</sup> Transakcja (kontrakt), jak wyjaśnia A. Daniłowska [2007], jest podstawową jednostką analizy w nowej ekonomii instytucjonalnej. Każdy kontrakt jest swoistego rodzaju transakcją, często też te pojęcia traktowane są jak synonimy.



(poszukiwania nienależnych korzyści ekonomicznych, nieuzasadnionych poniesionymi nakładami na wzrost i ilość zastosowanych przez firmy czynników produkcji). Równocześnie wzrasta znaczenia czynników psychologicznych (oczekiwań konsumentów i inwestorów), które wobec związanych z globalizacją zagrożeń cywilizacyjnych i kulturowych, a także niepewności geopolitycznej mogą wywierać wpływ na sytuację gospodarczą poszczególnych krajów oraz gospodarki światowej. Jednakże, jak zauważa autor dalej, nie można całkowicie pomijać znaczenia „tradycyjnych” czynników wpływających na dynamikę wzrostu i przebieg koniunktury, takich zwłaszcza jak dynamika popytu – ujęcie keynesowskie<sup>9</sup> czy dynamika oszczędności i inwestycji – ujęcie neoklasyczne<sup>10</sup>. Zawsze ważne też jest przypomnienie, że w długim okresie jedną z głównych dźwigni rozwoju gospodarczego są inwestycje w realną sferę gospodarki.

Również B. Frejtag-Mika we wstępie do opracowania „Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania” [Frejtag-Mika 2006] zwraca uwagę na znaczenie wiedzy, innowacji i gospodarki opartej na wiedzy (GOW<sup>11</sup>), a także przyspieszonej akumulacji kapitału ludzkiego dla utrzymania i powiększania przewagi konkurencyjnej oraz dla rozwoju gospodarczego. Jednocześnie autorka wskazuje na doświadczenia amerykańskiej tzw. „Nowej gospodarki<sup>12</sup>”, z których płyną wnioski dla krajowej polityki gospodarczej, dotyczące konieczności wspierania innowacji, konkurencji, rozwoju sieci informatycznych, edukacji, szerzenia wiedzy i umiejętności oraz prowadzenia właściwej polityki pro wzrostowej. W podobnym duchu wypowiada się J.W. Bossak [2008], wskazując na nowy paradygmat rozwoju we współczesnym świecie, który

---

W myśl założeń nowej ekonomii instytucjonalnej każdy problem można bezpośrednio lub pośrednio przedstawić jako kontrakt i analizować przez pryzmat kosztów transakcyjnych. Termin kontrakt ma wiele definicji, np. w literaturze prawniczej wg G. Furubotna i R. Richtera [2003] jest to faktyczna umowa z legalnymi konsekwencjami, jest to legalny efekt (...) obietnicy, jest to akt prawny normalnie składający się z dwóch deklaracji woli. Dla analizy od strony ekonomicznej proponują przyjęcie definicji kontraktu jako legalnego efektu obietnicy przy założeniu istnienia wzajemności zobowiązań drugiej strony kontraktu (wymiana). Zwracają przy tym uwagę, że dla ekonomistów „kontrakt” może odnosić się do legalnych, ale nieegzekwowalnych przez prawo zobowiązań (obietnic), które mogą być egzekwowane poprzez presję społeczną [Furubotn i Richter 2003].

<sup>9</sup> Keynesizm – teoria makroekonomiczna wywodząca się z podstawowej tezy J.M. Keynesa, że w gospodarce rynkowej nie występuje automatyczna tendencja do pełnego zatrudnienia siły roboczej i innych czynników produkcji, oraz że trendy ogólne (na poziomie makro-) mogą dominować nad mikroekonomicznymi zachowaniami podmiotów. Wyróżniającą cechą keynesizmu jest pogląd, że współczesna gospodarka rynkowa ma skłonność do niedoboru efektywnego popytu, czego skutkiem jest tendencja do niepełnego wykorzystywania zasobów czynników wytwórczych, w tym pracy [Encyklopedia... 2007].

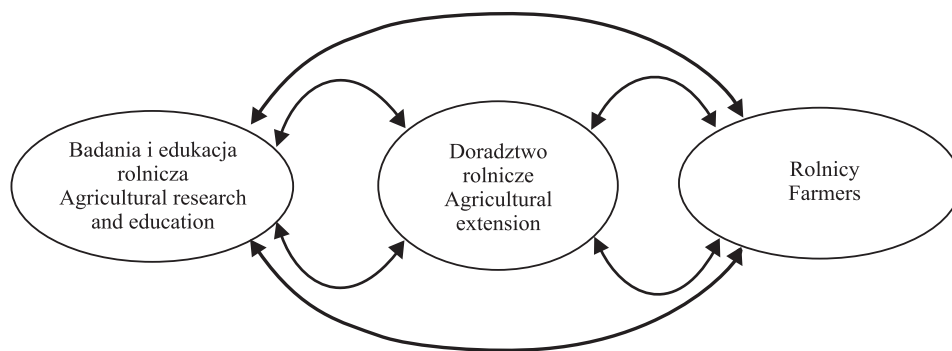
<sup>10</sup> Neoklasyczna ekonomia – nurt badań ekonomicznych czerpiący z dorobku austriackiej szkoły w ekonomii, lozańskiej szkoły w ekonomii i anglo-amerykańskiej szkoły w ekonomii. Jej charakterystyczną cechą jest modelowanie zjawisk ekonomicznych za pomocą narzędzi matematycznych. Analiza matematyczna łączy się tu z przyjęciem pewnych założeń, z których najważniejsze to: dążenie przedsiębiorstw do optymalizacji zysku, konsumentów do użyteczności, działanie na rynku, osiągnięcie równowagi za pomocą równowagi rynkowej, rozpatrywanie decyzji w kategoriach alternatyw (np. czas wolny lub dochód z pracy, konsumpcja bieżąca albo przyszła, konsumpcja lub inwestycje). Zastosowanie narzędzi badawczych neoklasycznej ekonomii do badania instytucji spowodowało powstanie nowej ekonomii instytucjonalnej [Encyklopedia... 2007].

<sup>11</sup> Szerzej na temat gospodarki opartej na wiedzy GOW (Knowledge Based Economy) wypowiada się Z. Madej w opracowaniu „Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów” [Madej 2006], podając dwa jej znaczenia: 1) jako pojęcia ze świata realnego, co dotyczy konkretnych od 7 do 10 gospodarek lub ich grupy, w których wiedza ma znaczącą rolę – USA, Japonia, Kanada, Francja, W. Brytania, Szwecja, Niemcy, 2) jako pojęcia ze świata idei – zespół idei (doktryna) akcentujących i lansujących nowoczesne czynniki wzrostu gospodarczego i rozwoju cywilizacyjnego, takie jak innowacje, wykształcenie, umiejętności działania w zmieniających się warunkach i inne elementy wiedzy ludzkiej. GOW w podejściu węższym akcentuje rolę przedsiębiorstwa w tworzeniu i wykorzystywaniu wiedzy, w szerszym dotyczy kapitału ludzkiego, jest elementem społeczeństwa opartego o wiedzę, co odpowiada stanowisku Komisji Europejskiej i OECD. Z kolei B. Klepacki [2005] porusza problematykę GOW w odniesieniu do rolnictwa i obszarów wiejskich, wskazując na jej znaczenie jako szansy rozwojowej również w tej sferze.

<sup>12</sup> Nowa gospodarka – NE (New Economy) – faza wyjątkowo szybkiego wzrostu gospodarki amerykańskiej, począwszy od 1995 r. Na skutek powszechnego stosowania technologii informatycznych, postępującej globalizacji i rosnącej konkurencji nastąpił okres szybkiego wzrostu gospodarczego w USA, z równoczesnym spadkiem inflacji i niskim bezrobociem [Frejtag-Mika 2006].

stawia na pierwszym miejscu wiedzę, kapitał ludzki oraz informacje obok elastyczności i strategii budowy konkurencyjności.

Znaczenie wiedzy i informacji docenił już w 1988 r. N. Røling [1998], tworząc koncepcję Systemu Wiedzy i Informacji Rolniczej (rys. 2). Zdefiniował go jako: „Osoby, sieci i instytucje oraz kontakty i relacje między nimi, zajmujące się tworzeniem, gromadzeniem, selekcją, przetwarzaniem i wykorzystywaniem wiedzy i informacji w celu zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich” [Røling i Engel 1991, Kania 2007].



Rys. 2. Kluczowe podsystemy Systemu Wiedzy i Informacji Rolniczej (SWIR)  
Fig. 2. Key subsystems of Agricultural Knowledge and Information System

Wyróżnia w nim trzy elementy składowe (podsystemy): Badania i Edukację, Doradztwo Rolnicze oraz Rolników. Według N. Rølinga [Røling 1997, Kania 2007] rolnicy ze swoimi potrzebami doradczymi, edukacyjnymi, informacyjnymi nie są w tym systemie jedynie biernymi odbiorcami wiedzy i informacji. Wywierają oni określony wpływ na kształt organizacyjny pozostałych podsystemów SWIR, źródła jego finansowania, identyfikację priorytetowych problemów, ukierunkowania prac badawczych, zadań doradczych oraz monitoringu i oceny uzyskiwanych efektów. Badacz postrzega edukację wraz z doradztwem, jako środki kreujące u rolników krytycyzm, inspirujące ich do samodzielnego rozwiązywania własnych problemów oraz aktualizowania i poszerzania wiedzy, a także do dzielenia się informacją i współpracy z innymi.

Sfera badań i edukacji jest również bardzo poważnie traktowana przez Komisję Europejską. Szerzej pisze na ten temat J. Kania w swojej rozprawie habilitacyjnej [Kania 2007], w rozdziale<sup>13</sup> poświęconym rozwojowi wiedzy jako priorytetowi Unii Europejskiej. Przytacza za M. Drygasem [2001d] fragmenty Agendy 2000 z lipca 1997 r., dotyczące sektora badań i rozwoju (R&D<sup>14</sup>), mówiące o badaniach naukowych, wynalazczości, edukacji i szkoleniach – jako wiedzy, której wspólny rozwój ma zasadnicze znaczenie dla przyszłości UE, zwłaszcza wobec istniejącej konkurencji pozaeuropejskiej w tej dziedzinie oraz nowych wyzwań wynikających z postępu technologicznego. Dokument podkreśla konieczność tworzenia społeczeństwa informacyjnego dla budowania konkurencyjności krajów UE i szerokiego stosowania nowych technologii w edukacji, szkolnictwie i kulturze. W Agendzie 2000 postrzega się edukację i szkolenia jako inwestycje w kapitał ludzki, który w dokumencie programowym Rady Europy z 1996 r.

<sup>13</sup> Rozdz. 3.1. Rozwój wiedzy jako priorytet Unii Europejskiej, [w:] Doradztwo rolnicze w Polsce w świetle potrzeb i doświadczeń zagranicznych. Zesz. Nauk. AR im. H. Kołłątaja w Krakowie nr 440, Rozprawy, z. 318, Kraków 2007 43–45.

<sup>14</sup> R&D (research and development) – B+R (wydatki na badania i rozwój) oznacza wykorzystanie zasobów na rozwój nauki, stworzenie nowych produktów lub bardziej efektywnych metod produkcji. Badania naukowe to odkrywanie nowej wiedzy, rozwój to zastosowanie tej wiedzy do produkcji dóbr rynkowych (projektowanie nowych metod wytwarzania oraz sprawdzanie ich skuteczności i bezpieczeństwa) [Black 2008].



– „Europejskiej Karcie Rozwoju Obszarów Wiejskich”<sup>15</sup> traktowany jest jako dobro najwyższe [Europejska... 1997, Kania 2007].

J. Kania, powołując się na M. Drygasa [2001d], przedstawia również stanowisko OECD reprezentowane przez zintegrowane podejście do sektora R&D. OECD w taki sam również sposób postrzega problematykę tego sektora, odnoszącą się do rozwoju wsi i rolnictwa „w zintegrowanym podejściu do organizacji i funkcjonowania instytucji wchodzących w skład Systemu Wiedzy Rolniczej (SWR)<sup>16</sup> w poszczególnych krajach”. Szczególną wagę OECD przywiązuje do partnerskiej współpracy trzech podstawowych segmentów Systemu Wiedzy i Informacji Rolniczej, tj.: badań, doradztwa rolniczego oraz szkolnictwa [Kania 2007]. OECD<sup>17</sup>, uwzględniając globalne uwarunkowania związane z rosnącą konkurencyjnością na rynkach międzynarodowych, reformami rynkowymi polegającymi na zmniejszaniu subsydiów w ramach WTO, wymogami i oczekiwaniami w stosunku do jakości i bezpieczeństwa żywności, dążeniami do zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, wskazuje na wynikający z tych uwarunkowań nowy rodzaj odpowiedzialności SWR [Drygas 2001d]. W nowym podejściu do zadań spełnianych przez system konieczne jest większe ukierunkowanie instytucji wchodzących w skład SWR (SWIR) na wspomaganie władz podejmujących decyzje, identyfikujących i rozwiązujących problemy, niż jak to było wcześniej, na podawanie gotowych standardowych rozwiązań koncentrujących się na zagadnieniach produkcji i efektywności. Tego rodzaju postrzeganie wzajemnej współpracy wszystkich ogniw SWIR akcentuje silniej wymiar społeczny, poprzez włączanie metod uczestniczących, dynamizujących społeczności lokalne do interakcji i aktywnego działania. Jego rezultaty będące wspólnym efektem aktywności odpowiednich ogniw systemu służący winny kreowaniu i realizacji polityki wobec wsi i rolnictwa [Drygas 2001d, Kania 2007].

Z kolei Bank Światowy definiuje System Wiedzy i Informacji Rolniczej jako system ludzi i instytucji, który generuje wiedzę i informacje oraz transferuje je i wykorzystuje w praktyce rolniczej [Kania 2007]. Zdaniem J. Kani [2007], A.P. Wiatraka [2000] i J. Wilkina [2002] w ujęciu praktycznym SWIR stanowi system wspomaganie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Składa się on z sześciu podstawowych ogniw funkcjonalnych, powiązanych ze sobą i wzajemnie od siebie zależnych, reprezentowanych przez różnorodne podmioty [Kania 2007]:

1) Produkcja – przedstawicielami jej są rolnicy (właściciele i użytkownicy gospodarstw rolnych oraz osoby zarządzające nimi) razem z rodzinami i w szerszym ujęciu cała ludność wiejska.

<sup>15</sup> Kierunek 4 – Szkolnictwo, szkolenia, prace badawcze i kampanie informacyjne, [w:] Kierunki i działania na rzecz polityki rozwoju obszarów wiejskich – Aneks do Europejskiej Karty Rozwoju Obszarów Wiejskich [Europejska... 1997, Kania 2007].

<sup>16</sup> System Wiedzy Rolniczej (SWR) – Agricultural Knowledge System – definiuje M. Drygas jako uporządkowany zbiór, powiązanych ze sobą instytucji, organizacji i podmiotów, uczestniczących w procesach programowania, planowania, generowania, testowania, przetwarzania, upowszechniania, przechowywania, przesyłania, wymiany i użytkowania wiedzy rolniczej oraz zachodzących pomiędzy tymi składowymi sprzężeń zwrotnych [Drygas 2001d]. W ramach modelu SWR można wyróżnić pięć sfer działania, obejmujących różne instytucje (organizacje i inne podmioty), które realizują następujące zadania: 1) Kreowanie polityki dotyczącej kierunków badań (prawo, rząd, parlament, budżet); 2) Tworzenie wiedzy rolniczej (badania podstawowe i stosowane); 3) Testowanie i adaptacja nowej wiedzy (przemysł, handel); 4) Upowszechnianie wiedzy rolniczej (doradztwo rolnicze, szkolnictwo rolnicze, oświata rolnicza); 5) Wykorzystywanie i weryfikacja nowej wiedzy w praktyce rolniczej (rolnicy, rodziny rolnicze i wiejskie, przetwórstwo rolno-spożywcze). Jest ogólnosięciową tendencją kompleksowe, zintegrowane podejście do działania instytucji doradztwa rolniczego [Drygas 2001c]. Instytucje te w najbardziej rozwiniętych krajach świata funkcjonują w ścisłych sprzężeniach zwrotnych z innymi partnerami z sektora R&D, a w tym przede wszystkim ze sferą nauki oraz edukacji. Jak stwierdza A. Blum [1995], w SWR bądź też SWIR doradztwo rolnicze stanowi jedno z ogniw swoistej sieci badawczo-edukacyjno-informacyjno-wdrożeniowej, działającej w harmonijnych, synergicznych powiązaniach.

<sup>17</sup> OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju z siedzibą w Paryżu – międzynarodowa organizacja ponad 30 państw, pomagająca krajom członkowskim w realizacji działań ekonomicznych i społecznych w celu osiągnięcia zrównoważonego wzrostu gospodarczego i stabilności finansów publicznych [Black 2008].

- 2) Zaopatrzenie – są to organizacje (instytucje), osoby fizyczne i prawne – dostarczające rolnikom środki do produkcji, świadczące usługi na ich rzecz, udzielające im pożyczek i kredytów itp.
- 3) Sprzedaż/Marketing – osoby fizyczne i prawne, organizacje producenckie, przedsiębiorstwa, które prowadzą skup produktów rolnych, ich magazynowanie, przygotowanie i przetwarzanie na potrzeby odbiorców hurtowych i detalicznych.
- 4) Polityka Rolna, ustawodawstwo, inspekcja – politycy, urzędnicy administracji państwowej i samorządowej oraz inspektorzy. Kształtują politykę rolną, prawo i jego egzekwowanie w zakresie jakości, higieny, bezpieczeństwa, ochrony środowiska itp.
- 5) Badania i Edukacja – kadra naukowa i dydaktyczna szkół rolniczych, która dostarcza nową wiedzę i informacje służące wzmocnieniu systemu (innowacyjności), prowadzi analizy efektywności stosowanych technologii produkcyjnych, analizuje i rozwija sposoby zarządzania w poszczególnych członach systemu, kształci nowe kadry na potrzeby systemu.
- 6) Doradztwo Rolnicze – specjaliści zakładowi i terenowi doradcy rolniczy, do zadań których należy m.in. zbieranie, przetwarzanie i udostępnianie informacji rynkowych, wdrażanie i upowszechnianie innowacji rolniczych (technologicznych, produktowych, ekonomicznych, organizacyjnych), edukacja ustawiczna, świadczenie porad i wspieranie klientów doradztwa w rozwiązywaniu ich problemów, przy współpracy z przedstawicielami pozostałych ogniw systemu, a zwłaszcza Badań i Edukacji.

Funkcjonowanie systemu zależy w niemalym stopniu od drożności istniejących kanałów informacyjnych istniejących pomiędzy poszczególnymi ogniwami systemu. Szczególnie ważną sprawą jest przepływ informacji z różnych ogniw systemu, tych zinstytucjonalizowanych i innych do producentów (rolników i mieszkańców wsi). J. Kania [Future ... 2003, Kania 2007] wymienia jako najbardziej krytyczne ogniwa systemu „lokalne organizacje pośredniczące: ośrodki doradztwa rolniczego, izby rolnicze, oddziały terenowe Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencję Rynku Rolnego, Agencję Nieruchomości Rolnych, samorządy gminne i powiatowe, banki, szkoły rolnicze i inne”, które wykorzystują nie tylko tradycyjne kanały przekazu informacji (poczta, faks, telefon), ale również zaawansowane technologie informatyczne (poczta elektroniczna, Internet, Intranet). Ponadto badacz wymienia, jako kluczowe elementy przepływu wiedzy i informacji w SWIR, ważność informacji zwrotnej, przepływ informacji przez każde ogniwo czy element systemu, znaczenie organizacji pośredniczących, jako pomostu pomiędzy zaawansowanymi i tradycyjnymi technologiami przekazu informacji, wielość organizacji i instytucji połączonych technologiami informatyczno-komunikacyjnymi, będącymi nowymi źródłami informacji dla rolników i społeczności lokalnych [Kania 2007]. Znaczenie Systemu Wiedzy i Informacji Rolniczej jest o tyle istotne, że umożliwia nieodpłatne otrzymywanie przez rolników informacji mających charakter dobra publicznego, zwłaszcza że jego dostarczaniem do rolników nie są zainteresowane prywatne przedsiębiorstwa. System zapewnia ponadto informacje również tym rolnikom, których gospodarstwa nie są wyposażone w elementy nowoczesnych technologii informatycznych, a takich jest wciąż w kraju większość.

Świat doby obecnej cechuje różnorodność obiektywnych uwarunkowań wpływających na rozwój ekonomiczny, zmiany społeczne i polityczne zarówno w poszczególnych krajach, jak i w skali globalnej. Oddziaływania te dostrzegalne są również na obszarach wiejskich, dotyczą także rolnictwa oraz funkcjonowania wszystkich jednostek, podmiotów i instytucji działających na wsi, w tym doradztwa rolniczego [Hunek 2000, Urban i Szlachta 2000, Adamowicz 2005c, Tomczak 2005, Kania 2007].

W tym kontekście J. Kania [2007] przytacza szereg wypowiedzi badaczy zajmujących się tą problematyką, a zwłaszcza doradztwem rolniczym – przemianami w jego obrębie, rolą i zakresem zadań. N. Röling i J.N. Pretty [1997], I. Sikorska-Wolak [1998] oraz A.P. Wiatrak [1998a]

wskazują na kluczową rolę wiedzy, informacji, umiejętności, technologii i postaw dla zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich w sytuacji narastania ograniczeń w zakresie dostępności zasobów naturalnych, co rodzi określone implikacje dla roli doradczej w prowadzeniu działalności rolniczej. A.W. Van den Ban i H.S. Hawkins [1997] podkreślają znaczenie dostępu do informacji dla podejmowania racjonalnych decyzji przez rolników.

L.P. Phelan [1995], W.M. Rivera i M.K. Quamar [2003], W.M. Rivera i G. Alex [2004] piszą o ponownym rozważaniu w wielu bardziej rozwiniętych krajach roli państwa w polityce społecznej, uznając za mało wydajne i niemożliwe do utrzymania interwencje dokonywane przez sektor publiczny, co wzmacnia nastawienie na zmiany w odniesieniu do rolnictwa i zwracanie się w kierunku ochrony zasobów przyrody, poprawy jakości powiększenia różnorodności produktów.

T. Wieczorek [1998], K. Duczowska-Małysz [1999], A.P. Wiatrak [2000], M. Drygas [2001a], A.W. Van den Ban [2001] wskazują na ewolucję instytucji doradztwa rolniczego w kierunku szerszej pojmowanego doradztwa wiejskiego, konieczność większej orientacji usług doradczych na rynek oraz ich różnicowania, ażeby pomóc rolnikom pozostać konkurencyjnymi. Wiąże ten proces ze zmianami ilości i rodzaju potrzeb informacyjnych rolników, wynikającymi z rosnącej komercjalizacji rolnictwa, przyjmowania określonych innowacji, szerokiego instrumentarium wspierania finansowego gospodarstw ze środków krajowych i unijnych. W uzupełnieniu K. Duczowska-Małysz [1996a, 1998], V. Hoffman i in. [2000], A.P. Wiatrak [2001b], J. Kania [2005] stwierdzają, że w krajach najbardziej rozwiniętych na skutek wysokiego stopnia zorganizowania rolnictwa obszar działania doradztwa rolniczego w coraz mniejszym stopniu zajmuje się kwestiami produkcji, stając się doradztwem wiejskim i rolno-środowiskowym. Natomiast w krajach budujących gospodarkę rynkową kwestią najważniejszą jest stworzenie sprawnie funkcjonującego systemu doradztwa rolniczego. Do jego zadań należy z kolei wspomaganie procesu racjonalizacji produkcji rolnej oraz rozsądnego, zasadnego, i harmonijnego wykorzystywania posiadanych zasobów środków wytwórczych, a także efektywne wspieranie procesów restrukturyzacji i modernizacji sektora rolnego.

L. Schwarz [1994], H. Albrecht [1995], A.W. Van den Ban [1999a, 1999b], R. Chapman i R. Tripp [2003], W.M. Rivera i G. Alex [2004] donoszą o prywatyzacji doradztwa publicznego, powstawaniu doradztwa półpaństwowego (agendy i agencje), prywatnego (związki rolników, stowarzyszenia, izby rolnicze), komercyjnego (spółki) oraz nowych pozarządowych organizacji doradczych. Zjawiska te mają miejsce szczególnie w krajach z wysokotowarowym i dochodowym rolnictwem, cechującym się małą liczbą gospodarstw, przy nadprodukcji żywności, a także przy problemach z deficytem budżetowym. Jak zauważają B.M. Wawrzyniak [1995], S. Zawisza [1995, 1996], M. Drygas i J. Kania [1996, 2000], W. Tacken [1996], A.P. Wiatrak [1996a], K. Duczowska-Małysz i E. Chyłek [1997], G.H. Duvel [1997], J. Kania [2001, 2002b, 2003], T. Thomas i S. Verma [2003], powszechną tendencją jest wprowadzanie w coraz szerszym zakresie płatnych usług doradczych, a ciężar finansowania doradztwa coraz bardziej przenoszony jest na rolników. Rodzi to konsekwencje większego liczenia się z preferencjami rolników, ciągłego rozpoznawania ich potrzeb doradczych oraz dostosowania do nich oferty doradczej, a więc również konieczność stałego rozszerzania oraz podnoszenia wiedzy i umiejętności doradców.

Mimo różnic co do realizowanych zadań przez instytucje doradztwa rolniczego w różnych krajach oraz problemów, którymi się zajmują, ich działalność, jak stwierdza J. Kania [2007], i z czym w pełni należy się zgodzić, winna być postrzegana jako czynnik wpływający na zmniejszenie kosztów operacyjnych (transakcyjnych) w gospodarstwach rolnych tj. kosztów poszukiwania rynków zbytu na produkty rolnicze, pozyskiwania informacji ekonomicznych, marketingowych, obsługi prawnej i finansowej.

## 2.2. Zagadnienia teoretyczne oraz wymiar praktyczny organizacji i rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce

Organizacje zajmujące się doradztwem rolniczym z racji świadczenia usług konsultingowo-doradczych na rzecz swoich klientów, można zaliczyć do coraz bardziej zyskującego na znaczeniu we współczesnym świecie sektora usług<sup>18</sup>. Jak stwierdza J. Kania [2007], powołując się na Z. Dacha [1999], doradztwo faktycznie tworzy podaż usług niematerialnych różnego typu i form, świadczonych na rzecz rolników, rolnictwa i podmiotów agrobiznesu (ujęcie makroekonomiczne) przy współudziale różnych instytucji, które wspomagają ten proces, kreując popyt, ale także podaż na te usługi. Podaż usług konfrontowana jest z potencjalnym i efektywnym popytem, który uzależniony jest od czynników opisujących specyfikę rynku, w tym ceny usług, i pozacenowych czynników determinujących popyt.

### 2.2.1. Zarys teorii usług w ekonomii

W literaturze ekonomicznej brak jest jednoznacznie określenia pojęcia usług, co wynika z poglądów A. Smitha, który starał się udowodnić, że ekonomia zajmuje się tylko materialnymi środkami zaspokajania potrzeb – podzielił pracę na produkcyjną (produkcja materialna) i nieprodukcyjną (świadczenie usług niematerialnych) [Flejterski i in. 2005]. Uważał równocześnie, że tylko produkcja materialna może stanowić przedmiot akumulacji kapitału, a usługi są czynnościami nieprzynoszącymi dochodu. Pogląd ten przyjął E. Taylor [1947], twierdząc, że usługi nie są przedmiotem gospodarowania, a tym samym celem badań ekonomicznych, co z czasem okazało się nietrafne. W rozumieniu współczesnych teorii istoty usług warto przedstawić najczęściej spotykaną w polskiej literaturze ekonomicznej definicję usług, sformułowaną przez O. Langego [1978], która brzmi następująco: „Wszelkie czynności związane bezpośrednio lub pośrednio (np. przy podziale produktów) z zaspakajaniem potrzeb ludzkich, ale niesłużące do wytwarzania przedmiotów, nazywamy usługami”. Ch. Gronroos [1990] nazywa usługi „działalnością lub zbiorem działalności o mniej lub bardziej niematerialnej naturze, które normalnie, ale niekoniecznie, mają miejsce podczas kontaktu klienta z pracownikiem świadczącym usługę i/lub fizycznymi zasobami i/lub systemem przedsiębiorstwa usługowego, które zapewniają rozwiązanie problemów klienta”. S. Flejterski i in. [2005], cytując J. Rathmella, określają usługę pojęciem aktu, czynu, działania, wysiłku w odróżnieniu od towaru, który nazywa rzeczą, przedmiotem, artykułem, przyrządem, materiałem. Według W. Daszkowskiej usługa „...jest użytecznym produktem niematerialnym, który jest wytwarzany w wyniku pracy ludzkiej (czynności) w procesie produkcji, przez oddziaływanie na strukturę określonego obiektu (człowieka lub przedmiotu materialnego) w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich” [Panasiuk i Tokarz 2005, za: Daszkowska 1998]. Problematykę miejsca usług w gospodarce przedstawia również koncepcja Ph. Kotlera, wskazująca pięć rodzajów (poziomów) produktów rynkowych [Panasiuk i Tokarz: 2005, za: Kotler 1994]:

- 1) Czyste dobra materialne (produkty codziennego użytku).
- 2) Dobra materialne wspierane usługami (produkty o większej wartości rynkowej, których użycie wymaga korzystania także ze świadczeń usługowych).

<sup>18</sup> Usługi są sektorem gospodarki narodowej (obok rolnictwa i przemysłu), który nie wytwarza dóbr, lecz działa na rzecz innych podmiotów. Usługi można podzielić na materialne (transport, handel, gospodarka komunalna, komunikacja) i niematerialne (wymiar sprawiedliwości, administracja państwowa, oświata, ochrona zdrowia, usługi finansowe, w tym bankowe i ubezpieczeniowe). Inną kategorią będą usługi osobiste (fryzjerstwo, masaż, kosmetyka). Udział w tworzeniu Produktu Krajowego Brutto (PKB) jest dobrą syntetyczną miarą poziomu rozwoju kraju – im wyższy udział usług w PKB, tym wyższy poziom rozwoju. W najbardziej rozwiniętych krajach [Świat... 2003] przekracza 60% (w 2003 r. w: USA 64,8%, Japonia 71,3%, Niemcy 60,7%, W. Brytania 61,8%, Francja 63,3%), w Polsce stanowił 52,6% [Encyklopedia... 2007].

- 3) Hybrydy (produkty, które w połowie sprzedawane są jako dobra, a w połowie jako usługi).
- 4) Usługi wspierane dobrami materialnymi (produkty niematerialne wymagające wsparcia technicznego, np. infrastruktury).
- 5) Czyste usługi (produkty niematerialne niewymagające otoczenia materialnego w miejscu świadczenia).

Przytoczone definicje wskazują na najważniejszą charakterystyczną cechę usług, jaką jest ich niematerialność<sup>19</sup>. Omawiane w rozprawie usługi konsultingowo-doradcze cechują się najwyższym stopniem niematerialności spośród wszystkich znanych usług<sup>20</sup>. Ta i inne specyficzne cechy usług determinują również rynek usług<sup>21</sup>. Według najczęściej stosowanej definicji rynku W. Wrzoska [1984] – „...rynek jest to ogół stosunków wymiennych między sprzedającymi, reprezentującymi podaż towarów i usług a kupującymi, reprezentującymi popyt na towary i usługi”. Podmiotami rynkowymi są oprócz kupujących i sprzedających również usługobiorcy reprezentujący popyt i usługodawcy oferujący różne usługi (podaż). Rynek usług przedstawia więc relacje zachodzące między usługobiorcami, usługodawcami i zarazem pomiędzy tymi pierwszymi i drugimi jednocześnie (stosunki wymiany).

W makroekonomicznym spojrzeniu na usługi, S. Flejterski i in. [2005] wskazują, że rola sektora usług w gospodarce może zostać określona jedynie po analizie jego wpływu na proces rozwoju społeczno-gospodarczego. Usługi, w dużym stopniu warunkując postęp ekonomiczny, społeczny i kulturalny, pozostają w ścisłym związku z przemianami społeczno-gospodarczymi. Autorzy przytaczają wypowiedź M. Rylkego [1970], który stwierdza, że „rozwój sfery usług jest pewną prawidłowością rozwoju gospodarczego, a stopień rozwoju usług jest jednym z wykładników społecznego i gospodarczego postępu”. Dlatego też ekonomiczną funkcję usług należy uznać za czynnik niezbędny w procesie produkcji i reprodukcji społecznej. Przejawia się to we wszystkich fazach społeczno-gospodarczych: 1) faza produkcji (funkcja usług polega tu na zapewnieniu dostawy sprawnych środków pracy, podnoszeniu kwalifikacji zatrudnionych i umożliwianiu im regeneracji); 2) faza podziału (określa, jaka część usług przeznaczona jest na konsumpcję indywidualną, a jaka na zbiorową<sup>22</sup>; 3) faza wymiany – wiąże produkcję i podział usług z ich konsumpcją, poprzez sprzedaż i zakup usług; 4) faza konsumpcji – przyspiesza

<sup>19</sup> Do innych cech usług należą: jednoczesność procesu świadczenia i konsumpcji, niejednolitość usług (trudności w ich standaryzacji), nietrwałość usług, brak możliwości nabycia usług na własność, substytucyjność i komplementarność [Panasiuk i Tokarz 2005].

<sup>20</sup> Są różne klasyfikacje usług nie tylko wg stopnia ich materialności, m.in. wg przeznaczenia usługi (produkcyjne, konsumpcyjne, ogólnospołeczne), wg rodzaju wyniku pracy (renowacyjne, informacyjne, dystrybucyjne, rekreacyjne, oświatowo-kulturalne), wg rodzaju wykonywanej pracy (oddziaływanie na podmiot lub obiekt, udostępnianie do eksploatacji urządzeń i pomieszczeń, zaspokajanie bezpośrednich potrzeb fizycznych i psychicznych człowieka, zaspokajanie potrzeby porządkowo-organizacyjnej gospodarki narodowej i społeczeństwa), wg odpłatności (rynkowe i pozarynkowe) [Panasiuk i Tokarz 2005]. A. Meyer [Panasiuk i Tokarz 2005] wyróżnia usługi wg kryterium formy prawnej (usługi świadczone przez podmioty prywatne i z reguły na zasadach komercyjnych, usługi oferowane przez przedsiębiorstwa publiczne, usługi świadczone przez instytucje publiczne i samorządowe, organizacje i stowarzyszenia), wg kryterium powiązań kooperacyjnych, wg form organizacyjnych przedsiębiorstw usługowych (pojedyncze przedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa filialne), wg kryterium sposobu świadczenia usługi (tzn. wg metod ustalania cen – taryfowe, umowne; liczby usług i ich rodzaju – uniwersalne i specjalne; wg przedmiotu oddziaływania usługi – człowiek, obiekt).

<sup>21</sup> Rynek usług charakteryzuje się następującymi cechami: 1) przyrodniczo-techniczną specyfiką działalności usługowej (brak rzeczowego charakteru usług, jedność produkcji i konsumpcji usług, niemożność produkcji usług na zapas), 2) techniczno-eksploatacyjnymi zależnościami świadczenia usług (zdeterminowanie przestrzenne, sezonowość popytu i podaży), 3) ekonomiczno-organizacyjnymi właściwościami działalności usługowej (zróżnicowana elastyczność dochodowa i cenowa popytu poszczególnych usług, duże zróżnicowanie popytu i podaży, zróżnicowana substytucyjność popytu i podaży, komplementarność podaży, mała mobilność podaży) [Flejterski i in. 2005].

<sup>22</sup> Część potrzeb może być zaspokojona tylko w ramach konsumpcji zbiorowej (zapewnienie bezpieczeństwa, wymiar sprawiedliwości) lub w ramach konsumpcji zbiorowej i indywidualnej (oświata, ochrona zdrowia). Podejmowanie decyzji o strukturze wolumenu i wielkości tych usług należy do państwa, ponieważ zapobiega to wielu niepożądanym zjawiskom kreowanym przez tę część społeczeństwa, która skłonna jest nadmiernie oszczędzać – np. na ochronie zdrowia, oświacie czy kulturze [Flejterski i in. 2005].



tempo wzrostu stopy życiowej społeczeństwa poprzez wpływ usług na strukturę spożycia; zaspokojenie potrzeb poprzez towary może wykształcać w społeczeństwie nowe potrzeby zaspokajane przez usługi. J. Olearnik i A. Styś [Flejterski i in. 2005, za: Olearnik i Styś 1989] wyodrębniają następujące uwarunkowania makroekonomiczne rozwoju usług:

- 1) Uwarunkowania ogólnoeconomiczne: wielkość dochodu narodowego, równowaga rynkowa – jej brak hamuje lub uniemożliwia harmonijny przebieg procesów gospodarczych, w tym w sferze usług, strategia rozwoju społeczno-gospodarczego, polityka społeczno-gospodarcza – dwa ostatnie czynniki mają subiektywny charakter związany z działaniami polityków, ustalających hierarchię celów i założenia strategii rozwojowej oraz wybór środków jej realizacji.
- 2) Uwarunkowania popytowe dotyczące sfery konsumpcji usług: potrzeby – ich poziom i struktura uzależnione od poziomu rozwoju gospodarczego, poziom zamożności społeczeństwa, cena usług, fundusze społeczne na rozwój – ponieważ mogą finansować w całości albo części realizację usług, mają charakter subiektywny.
- 3) Uwarunkowania podażowe, dotyczące sfery wytwarzania usług: możliwość finansowania usług społecznych z budżetu, ale również przez podmioty i kapitał prywatny, dostępność usług, w tym również kapitału i kadr, warunki świadczenia usług przez właściwe podmioty – zasady funkcjonowania przedsiębiorstw wynikające z systemu zarządzania.
- 4) Czynniki socjologiczne i demograficzne o obiektywnym charakterze: styl życia, wymiar i sposób wykorzystania czasu wolnego, sytuacja demograficzna społeczeństwa oraz moda i gusty (jako uwarunkowania subiektywne).

W dalszych rozważaniach badacze podkreślają, że wprawdzie podstawą egzystencji, a co za tym idzie, wzrostu PKB, pozostaje produkt, a usługi jedynie go uszlachetniają lub umożliwiają korzystanie z niego, to jednak rozwój sektora usług jest jedną z tendencji współczesnych gospodarek i proces ten należy uznać za trwały<sup>23</sup>. S. Flejterski i in. [2005] wymieniają spełniane przez sektor usług funkcje. Wyróżniają funkcje gospodarcze<sup>24</sup> i pozagospodarcze<sup>25</sup>. Te pierwsze pełnią istotną rolę m.in. w dynamizowaniu wzrostu gospodarczego (mierzonego przyrostem dochodu narodowego), wpływają na procesy zachodzące w gospodarce (np. realizowanie inwestycji, prowadzenie badań i rozwój naukowo-techniczny). Ponadto usługi, rozumiane jako przedmiot wymiany rynkowej, mogą spełniać funkcje polegające na kształtowaniu równowagi pieniężno-rynkowej, absorbując fundusze ludności, oraz kreować popyt na dobra i usługi komplementarne. Sektor usług wpływa również na efektywność organizacyjną funkcjonowania rynku poprzez m.in. podnoszenie sprawności sterowania nim, co opiera się na właściwie funkcjonującej

<sup>23</sup> Jak stwierdza G. Rosa [2005], rozwój rynku usług postępować będzie w kierunku: 1) wzrostu konkurencyjności spowodowanego rywalizacją zewnętrzną i wewnętrzną, 2) zanikania tradycyjnych barier pomiędzy różnego rodzaju usługami. Stopniowy rozwój sektora usług jest prawidłowością ekonomiczną, która jeśli spojrzeć nań w perspektywie według twórców koncepcji trzech sektorów, polega na tym, że wraz z rozwojem gospodarczym stopniowo, relatywnie zmniejsza się rola sektora pierwszego – rolnictwa, wzrasta, stabilizuje się, a następnie maleje rola sektora drugiego (przemysłu i budownictwa), natomiast cały czas wzrasta znaczenie sfery usług. Nowy wymiar w tym zakresie przedstawiają S. Flejterski i P. Wahl, którzy zwracają uwagę, że w dobie globalizacji, szczególnie w społeczeństwach wkraczających w fazę postindustrialną wg określenia D. Bella'a (lub trzeciej fali wg A. Tofflera albo stadium usługowej opcji rozwoju gospodarczego wg określenia K. Kłosińskiego) konieczny wydaje się być podział gospodarki na 4 sektory. Dotychczasowy sektor trzeci ulega dalszemu skomplikowaniu i obecnie powinno się mówić osobno o sektorze usług tradycyjnych i sektorze usług intelektualnych [Flejterski i Wahl 2003, Flejterski i in. 2005].

<sup>24</sup> Do funkcji gospodarczych należą: 1) funkcje obsługi procesów wytwórczych – do tej grupy usług przypisać można doradztwo rolnicze (realizujące doradztwo produkcyjne, finansowe, prawne, ubezpieczeniowe i inne, szkolenia); 2) funkcje bytowe; 3) funkcje socjalne; 4) funkcje kulturotwórcze i oświatowe (również doradztwo rolnicze spełnia podobną rolę wśród mieszkańców obszarów wiejskich); 5) funkcje administracyjno-organizatorskie; 6) funkcje naukowo-badawcze. Można je podzielić na funkcje pierwotne (zaspokajają podstawowe potrzeby egzystencji człowieka, np. usługi transportowe, łączność, edukacja, usługi komunalne, ochrona zdrowia, opieka socjalna) i wtórne (zaspokajają m. in. potrzeby kulturowe, edukacyjne, zdrowotne czy turystyczne) [Flejterski i in. 2005].

<sup>25</sup> Do pozagospodarczych funkcji usług należą: 1) obronne, porządku publicznego, administracyjne i inne aparatu władzy; 2) pozostałe związane z działalnością w sferze pozagospodarczej organizacji i zrzeszeń społecznych, wyznaniowych i innych [Flejterski i in. 2005].

administracji terenowej i centralnej, świadczeniu usług informatycznych, łączności, szkoleniu kadr, prowadzeniu badań rynku.

Do usług spełniających funkcje gospodarcze (zwłaszcza socjalne, kulturotwórcze, oświatowe i administracyjno-gospodarcze) należą także usługi publiczne, świadczone nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie. Ich charakter związany jest z funkcjami realizowanymi przez państwo, wyrażającymi się w organizacji usług uznanych za priorytetowe dla społeczeństwa. Są one pod nadzorem państwa, które je w całości lub znacznej części finansuje. Taka jest również specyfika doradztwa rolniczego w Polsce. Oczywiście, jak podkreśla J. Kania [2007], usługi doradcze mają swoją niezaprzeczalną wartość, a więc i cenę, która wynika z całkowitych i jednostkowych kosztów funkcjonowania instytucji doradczych zarówno państwowych, jak i tych o charakterze komercyjnym. Ceny usług doradczych świadczonych przez instytucje doradztwa państwowego ustalane są dla nabywców centralnie i z reguły na bardzo niskim poziomie (zbliżonym do zera). Doradztwo takie ma charakter bezpłatny, a rolnik ponosi na przykład koszty dojazdu na szkolenia i poświęca na ten cel czas. Część świadczonych usług ma cenę zaniżoną w stosunku do faktycznych kosztów, jakie ponosi usługodawca i wykonywana jest za częściową odpłatnością, na przykład doradztwo nawozowe, wypełnianie wniosków o płatności obszarowe i inne. Instytucje doradcze świadczą także usługi o charakterze komercyjnym, pobierając za nie cenę rynkową warunkowaną kosztami swojej działalności, ustalaną w wolnej grze rynkowej konfrontacji popytu z podażą. Wówczas o popycie na doradztwo konkretnego usługodawcy decyduje prowadzony przez niego marketing własnej działalności, jakość usług, image itp.

### **2.2.2. Doradztwo rolnicze – definicje i rozwój w Polsce**

W mikroekonomicznym spojrzeniu na usługi konsultingowo-doradcze świadczone przez doradztwo rolnicze warto wyjaśnić znaczenie stosowanych pojęć. Według L. Dorozik i in. [2005] można wyodrębnić dwa podejścia w definiowaniu oraz rozróżnianiu konsultingu i doradztwa.

Część badaczy uważa je za to samo, a z kolei inni stwierdzają wyraźne cechy odmienne. Ci ostatni postrzegają konsulting jako usługę bardziej zaawansowaną niż doradzanie. Jest on bardziej kompleksowy, często związany z uczeniem klienta, wspólną pracą nad osiągnięciem celów bądź wykonywaniem zdefiniowanych produktów. Doradztwo natomiast to udzielanie wsparcia przy rozwiązywaniu problemów fragmentarycznych, przy stosunkowo małym nakładzie pracy ze strony doradcy i zwykle brakiem odpowiedzialności za skutki porad. Usługi doradcze świadczy na ogół jedna osoba znająca problem (ekspert) i prawie nigdy nie wdraża w życie zaproponowanych rozwiązań. Konsulting to asystowanie przy rozwiązywaniu złożonych problemów dotyczących jakiegoś znacznego i spójnego obszaru działalności firmy, które wymaga zwiększonych nakładów pracy oraz zaawansowanych prac analitycznych. Często usługa taka realizowana jest jako projekt zespołowy, a niezbędny zakres wiedzy znacznie wykracza poza możliwości jednej osoby. Do zakresu konsultingu zazwyczaj wchodzi także wdrożenie proponowanego rozwiązania [Dorozik i in. 2005]. Konsulting jest więc tu pojęciem szerszym – może obejmować doradzanie (sfera strategiczna bez wdrażania rozwiązań) oraz część operacyjną (pomoc w wykonaniu lub wykonawstwo proponowanego rozwiązania).

Z kolei inni ekonomiści uważają oba pojęcia za synonimy, a słowo doradztwo za polski odpowiednik angielskiego terminu konsulting [Dorozik i in. 2005].

L. Dorozik i in. [2005] przytaczają kilka definicji pojęcia konsulting. F. Steele [1975] uważa, że „...proces konsultingowy to jakakolwiek forma zapewnienia pomocy dotyczącej zawartości, procesu i struktury zadania, bądź serii zadań, w przypadku których konsultant nie jest istotnie odpowiedzialny za wykonanie konkretnego zadania, lecz pomaga tym, którzy są obciążeni taką odpowiedzialnością”. Natomiast P. Block [1981] reprezentuje następujący pogląd: „Odgrywasz

rolę konsultanta za każdym razem, kiedy próbujesz zmienić bądź poprawić sytuację, ale nie masz bezpośredniej kontroli nad procesem implementacji”. L.E. Greiner i R. Metzger [1983] postrzegają konsulting jako specyficzne usługi profesjonalne: „konsulting biznesowy<sup>26</sup> to zakontraktowane usługi doradcze świadczone przedsiębiorstwom przez wykwalifikowane i przeszkolone osoby, które wspierają przedsiębiorstwo (klienta) w sposób obiektywny i niezależny przy rozpoznaniu problemów biznesowych i ich analizie, które polecają konkretne rozwiązania tych problemów i pomagają, zgodnie z życzeniem klienta, w procesie wdrażania tych rozwiązań”.

W podsumowaniu powyższych rozważań L. Dorozik i in. [2005] stwierdzają, że usługi konsultingowo-doradcze zaliczane są do usług profesjonalnych<sup>27</sup>. Cechami takich usług są: wysokie kwalifikacje zawodowe usługodawców potwierdzone dyplomem akademickim, powiązania tych usług z nauką, zorientowanie głównie na obsługę sfery biznesu, przynależność do grupy usług „human based” (ważna jest osoba i osobowość profesjonalisty), niechęć do marketingu (bo wykonawcy tych usług są przekonani, że profesjonalizm broni się sam) [Rogoziński 2000]. Cechy te można odnaleźć również w polskim publicznym doradztwie rolniczym. Większość kadry doradczej posiada wyższe wykształcenie specjalistyczne – jak podaje P. Kijanowski [2000], w 1996 r. spośród 5700 specjalistów zakładowych i doradców terenowych zatrudnionych w Ośrodkach Doradztwa Rolniczego (ODR), 67% miało dyplom wyższej uczelni, a 90% wykształcenie rolnicze. Z kolei w 2005 r., wg A. Pabicha [2005], udział doradców i specjalistów zakładowych z wyższym wykształceniem podwyższył się do 76%. Klientami doradztwa rolniczego są nie tylko rolnicy, ale również rozmaite podmioty ze sfery agrobiznesu. Organizacje doradcze współpracują z różnymi podmiotami naukowo-badawczymi w procesie transmisji wyników badań do praktyki i zwrotnego przekazu informacji o efektach wdrożeń nowych rozwiązań. Sylwetki doradców – ich profesjonalizm i osobowość, wpływające na skuteczność doradztwa, charakteryzują m.in. takie cechy jak [Kania 2007]: umiejętność komunikowania się z klientami, specjalistyczna wiedza fachowa, znajomość specyfiki i środowiska wiejskiego, rzetelność zawodowa, umiejętności praktyczne, wyższe wykształcenie, zmysł organizacyjny, zyczliwość wobec ludzi oraz zamiłowanie do pracy na wsi.

Mówiąc o doradztwie rolniczym, należy wyjaśnić, co kryje się pod tym pojęciem. Jego rozwój w Polsce zapoczątkowała agronomia społeczna, rozumiana jako nauczanie rolnictwa najniższych w hierarchii warstw społecznych. Funkcjonowała ona w okresie międzywojennym, gdy rolnictwo polskie cechowało się zacofaniem strukturalnym, słabym poziomem sił wytwórczych, analfabetyzmem ludności na wsi, miernym poziomem przygotowania zawodowego. Agronomia społeczna była dziedziną wiedzy, łączącą teorię i praktykę. W części teoretycznej związana była z metodami i środkami oferowanymi przez oświatę rolniczą, a w praktycznej – łączyła się ze stosowaniem znanych i określonych sposobów podnoszenia poziomu fachowego i społecznego ogółu rolników. Według W. Grabskiego [1928] „agronomia społeczna to działalność społeczna oparta o inicjatywę prywatną, bądź samorząd czy państwo, polegająca na upowszechnianiu wiedzy agronomicznej i na jej zastosowaniu przez najszerze warstwy ludności”. Natomiast W. Bronikowski [1938] definiował ją jako „wychowawczo-oświatowe oddziaływanie na rolników poprzez odpowiednie instytucje i działaczy, mające wspólnie z innymi środkami polityki gospodarczej wpływać w kierunku podnoszenia ludności rolniczej na wyższy stopień kultury materialnej, społecznej i częściowo duchowej”. Z kolei J. Sondel [1935] działalność doradczą w rolnictwie określał jako

<sup>26</sup> Złożoność i powiązania przedsiębiorstw (zwłaszcza dużych i bardzo dużych) z rynkiem i jego otoczeniem spowodowały, że w nowoczesnym biznesie wykształciła się forma konsultingu menedżerskiego (management consulting), polegająca na tym, że kierowanie nim wspierane jest przez niezależnego doradcę (konsultanta), który wskazuje kierunki prowadzenia dobrego biznesu, szkoli kadrę kierowniczą i pomaga rozwiązywać trudne problemy, stając się w większym stopniu kreatorem sukcesu firmy niż tylko zwykłym doradcą w sprawach jej prowadzenia [Penc 1997].

<sup>27</sup> Do usług profesjonalnych należą m.in. usługi prawnicze, medyczne, marketingowe, komputerowe, architektoniczne [Dorozik i in. 2005].



„proces oddziaływania na osobowość rolnika i takie sterowanie zachowaniem producentów, aby oni podejmowali decyzje zgodne z oczekiwaniem społecznym i wdrażali postęp w oparciu o system norm i wartości, panujący w danym środowisku”. Rozwijający się ruch społeczny, zwolony pracą służb upowszechnieniowych, działalnością kółek rolniczych i innymi formami organizacyjnymi rolników, przyczyniał się do unowocześnienia gospodarstw rolnych. Tworzone były ich wzorce, a nawet całe wsie, zmodernizowane w miarę możliwości i warunków społeczno-gospodarczych.

Po II wojnie światowej nastąpił zastój w funkcjonowaniu doradztwa rolniczego w kraju wywołany naciskami politycznymi na rzecz kolektywizacji wsi. Tymczasem w krajach zachodnich rozwój działalności doradczej postępował harmonijnie i nie napotykał na tego rodzaju przeszkody. Pod koniec lat 50. XX w., na fali zmian politycznych, ponownie powołano u nas do życia instytucje społeczne działające wcześniej na wsi. Wzrosło znaczenie służb rolnych. Brakowało im jednak przygotowania w realizacji doradztwa. Coraz aktywniejsza w tym okresie rola ośrodków naukowych, związanych z doradztwem rolniczym, wyrażała się w istotnym wkładzie teoretycznym wpływającymi na jego rozwój. Lata 60. XX w. były okresem rozwoju andragogiki rolniczej. Jej podstawą było założenie, że człowiek rozwija się przez całe swoje życie i wobec tego wiek nie ogranicza możliwości rozwoju osób dorosłych. Doradztwo rolnicze postrzegano z pozycji pozaszkolnej oświaty rolniczej [Wawrzyniak 1987].

H. Rheinwald i G. Preuschen [1956] uważają, że „doradztwo rolnicze jest to pomoc dla osób prowadzących gospodarstwo polegająca na przekazywaniu informacji i przekonywaniu do racjonalnego działania, w celu ulepszenia organizacji i dalszego rozwoju gospodarstw”. Z kolei A.W. van den Ban i W.H. Wehland [1984] określają je jako „świadomą, komunikatywnie przekazywaną pomoc w kształtowaniu poglądów i podejmowaniu decyzji ludzi, którzy znajdują się w konkretnej sytuacji problemowej”. Według G. Payra i R. Sulzera [1981] doradztwo rolnicze to „proces, w którym doradca usiłuje swojego partnera rolnika umotywić i przystosować poprzez pomoc intelektualną do takiego postępowania, które sprzyja skutecznemu rozwiązywaniu palących problemów zawodowych i społecznych”. Inny badacz, H. Albrecht [1969], określa doradztwo rolnicze jako „proces, w którym doradca poprzez pomoc umysłową kształtuje takie zachowanie, które umożliwia klientowi rozwiązanie istniejących problemów”. Natomiast A.H. Maunder [1972] uważa, że „doradztwo rolnicze to usługa lub system wspomaganie rolników poprzez działalność oświatową w poprawianiu metod i technik gospodarowania, zwiększający efektywność produkcyjną oraz dochód rolniczy, poprawiający poziom życia rolników i podnoszący socjalne i edukacyjne standardy życia na wsi”. Według M. Kibler Whiting [1992] doradztwo rolnicze można zdefiniować jako „pomoc rolnikom dla poprawy ich życia poprzez proces edukacyjny, w którym stosuje się wiedzę naukową nakierowaną na ich problemy i potrzeby” [Kibler Whiting 1992, Ryznar 1998].

W polskiej literaturze przedmiotu spotyka się różne ujęcia doradztwa rolniczego. Brak jest jednolitego określenia jego istoty [Wawrzyniak 1995, Wawrzyniak i Toruński 1996]. Według pochodzącej z lat 70. XX w. definicji W. Jerzaka [1970] „doradztwo rolnicze w dzisiejszym znaczeniu oznacza zespół metod i działalności, zmierzających do aktywnego oddziaływania na praktykę rolniczą celem podniesienia produktywności i rentowności rolnictwa drogą wdrażania i upowszechniania najnowocześniejszych metod gospodarowania”. Z kolei M. Urban [1977] definiuje pojęcie doradztwa jako nakłanianie rolnika do pożądanego działania w sposób ciągły, trwałe i zorganizowany przez wykrywanie i usuwanie z rolnikiem błędów występujących w gospodarstwie. W latach 80. XX w. Cz. Maziarz [1984] uważał, że „doradztwo rolnicze oznacza udzielanie przez pracowników służby rolnej, specjalnie do tego powołanych i upoważnionych, pomocy fachowej rolnikom producentom w konkretnych sprawach zawodowych, związanych z dążeniem do racjonalnego prowadzenia gospodarstwa”. Autor wypracował również

podstawy andragogiki rolniczej jako teorii pozaszkolnego upowszechniania wiedzy i postępu w rolnictwie, sytuując ją jako część składową andragogiki ogólnej. W tym samym okresie B.M. Wawrzyniak [1987] określa doradztwo rolnicze jako „swoisty sposób pracy służby rolnej z producentami w oparciu o zespół celowo dobranych środków oddziaływania, mający na celu ukształtowanie postawy rolnika zgodnie z nowoczesnymi wymogami postępu rolniczego”. Pod koniec lat 80. XX w. A. Potok [1986] wyrażała pogląd, że „doradztwo rolnicze jest to działalność mająca za zadanie polepszenie jakości życia rolników i ich rodzin oraz zapewnienie społecznie niezbędnego poziomu produkcji rolniczej. Cel swój osiąga głównie przez dostarczenie informacji na temat racjonalnego i efektywnego prowadzenia gospodarstwa rolnego i nowoczesnych sposobów organizacji wiejskiego gospodarstwa domowego oraz przez oddziaływania w kierunku przyswojenia niezbędnych, w tym celu umiejętności. Działalność tę realizuje się przy pomocy specjalnie powołanych instytucji”. Dostarczane informacje rolnicze miały sprzyjać modernizowaniu gospodarstwa rolnego i domowego. W 1991 r. Z. Przychodzeń [1991] uważa doradztwo rolnicze, obok dydaktyki doskonalenia zawodowego w rolnictwie oraz innowatyki rolniczej, za element składowy andragogiki rolniczej. Wskazuje, że głównym zadaniem doradztwa rolniczego jest ustalanie zależności warunkujących optymalizację procesu doradczego, a w tym ustalanie związków, jakie zachodzą między [Przychodzeń 1991]:

- potrzebami, stanem i gotowością rolników do uczestniczenia w procesie doradczym,
- czynnościami metodyczno-organizacyjnymi doradców (doradztwo indywidualne, grupowo-zespołowe i masowe),
- różnorodnymi treściami doradztwa rolniczego (doradztwo technologiczne, techniczne, ekonomiczno-organizacyjne, socjalne, oświatowe, prawne, ekologiczne oraz dotyczące wiejskiego gospodarstwa domowego).

W. Kujawiński [1996] określa doradztwo rolnicze jako swoisty rodzaj edukacji rolniczej polegającej na automotywowaniu i intencjonalnym współdziałaniu partnerskim rolnika (lub członków jego rodziny) z doradcą rolniczym, zmierzającym do rozwiązywania problemów rolnika – znajdującego się bądź mogącego się znaleźć w określonej sytuacji problemowej – oraz pozwalającym przygotować rolnika do podejmowania skutecznych działań zapobiegających niepowodzeniom w jego własnym gospodarstwie rolnym i (lub) w jego życiu rodzinnym, nastawić i wdrożyć rolnika do samodzielnego rozpoznawania i rozwiązywania swoich problemów.

A.P. Wiatrak [1996c] uważa, że doradztwo rolnicze to świadoma zorganizowana pomoc instytucji doradczej w zapobieganiu, uświadamianiu i rozwiązywaniu problemów, udzielana ludności rolniczej znajdującej się lub mogącej się znaleźć w określonej sytuacji problemowej. Wskazuje na znaczenie dostarczania rolnikom informacji ekonomiczno-rynkowych, o wynikach badań naukowych, innowacjach, możliwościach usprawnień organizacyjnych oraz poprzez działalność edukacyjną. Tak pojmowane doradztwo spełnia wg badacza następujące funkcje: 1) doradczą, polegającą na pomocy producentom w rozwiązywaniu ich problemów; 2) wdrożeniową (upowszechnieniową) – jej celem jest udostępnienie klientom doradztwa informacji o innowacjach; 3) oświatową, realizowaną poprzez kształcenie i doksztalcanie rolników; 4) informacyjną, poprzez dostarczanie informacji rynkowych oraz o sytuacji ekonomicznej rolnictwa i jego otoczenia, a także polegającą na prowadzeniu działalności publikacyjnej.

M. Drygas współczesne działania doradztwa rolniczego określa jako „zorganizowane, edukacyjne (intelektualne) oddziaływania instytucji doradczych na rolników i ich rodziny w celu skutecznego rozwiązywania ich ekonomicznych (zawodowych) i społecznych (socjalnych) problemów [2001d]. W takim ujęciu doradztwo rolnicze polega na edukacyjnym i informacyjnym wspieraniu rolników, przygotowując ich do podejmowania samodzielnych decyzji. Autor wyróżnia trzy funkcje doradztwa rolniczego: 1) edukacyjną, realizowaną poprzez doradztwo indywidualne i grupowe, spotkania wiejskie, kursy, szkolenia, seminaria, wykłady,

wyjazdy studyjne, rozprowadzanie wydawnictw fachowych; 2) wdrożeniowo-upowszechnieniową, polegającą na promowaniu i zachęcaniu do stosowania nowych rozwiązań technicznych, technologicznych, ekonomicznych; 3) informacyjną – zbieranie, przetwarzanie i dystrybucja informacji, zwłaszcza rynkowej. W trakcie rozwoju gospodarki rynkowej w kraju w literaturze przedmiotu pojawiło się pojęcie doradztwa w agrobiznesie<sup>28</sup>. Według B.M. Wawrzyniaka [2003] doradztwo w agrobiznesie można zdefiniować jako wyodrębnioną działalność konsultingową, której istota sprowadza się do pomocy rolnikom w rozwiązywaniu ich problemów gospodarczych, powstających w wyniku działalności na rynku rolnym. Autor wyróżnia następujące funkcje doradztwa w agrobiznesie:

- kreatywna, związana z wnoszeniem do rolnictwa nowych rozwiązań z zewnątrz oraz kreowaniem innowacji wytwarzanych wewnątrz istniejącego układu;
- promocyjna, polegająca na generowaniu postępu poprzez mechanizm zmian technicznych, organizacyjnych i społecznych, które podnoszą efektywność procesów wytwórczych, usprawniają zarządzanie i wpływają korzystnie na stosunki społeczne;
- doradcza, służąca inicjowaniu i stymulowaniu procesów społecznych kreujących pozytywnie pozycję doradcy oraz świadczone przez niego porady wśród społeczności wiejskiej;
- informacyjna, polegająca na przetwarzaniu na rzecz klientów doradztwa rozmaitych informacji pomocnych w prowadzeniu ich działalności, a zwłaszcza dotyczących rynku, giełd towarowych i rynków hurtowych, składów celnych, kredytowania, cen i kosztów, marż handlowych, podatku akcyzowego i VAT;
- programowania, polegająca na przewidywaniu i planowaniu kierunków zmian w rolnictwie, w związku z przeobrażeniami mającymi miejsce w agrobiznesie na skutek m.in. automatyzacji, komputeryzacji, specjalizacji, nowości wynikających z rozwoju inżynierii genetycznej i biotechnologii;
- prawna, socjalna i bytowa, związane z zabezpieczeniem poziomu życia ludności wsi zbliżonego do warunków miejskich.

Po 1989 r. doradztwo rolnicze znalazło się w nowych warunkach w związku z wprowadzeniem gospodarki rynkowej. Ponadto w 1991 r. zreorganizowano dotychczasowe 49 Wojewódzkich Ośrodków Postępu Rolniczego (WOPR), przekształcając je w Ośrodki Doradztwa Rolniczego (ODR). Odłączono od nich działy produkcyjne, pozostawiając jedynie zadania świadczenia usług doradczych. W ramach procesu uspołeczniania utworzono Społeczne Rady Doradztwa Rolniczego, w skład których wchodził przede wszystkim rolnicy, także nauczyciele szkół rolniczych różnych szczebli, naukowcy, przedstawiciele instytucji z otoczenia rolnictwa, samorządowcy. Przeprowadzono weryfikację kadry doradczej, redukując stan jej zatrudnienia o blisko połowę do poziomu ok. 6 tys. osób w skali kraju [Drygas 2001b]. Wyposażono ODR-y w nowoczesny sprzęt poprawiający efektywność pracy doradców, a zwłaszcza komputerowy pozwalający na stworzenie systemu informacji rynkowej [Wawrzyniak 2003]. Jednocześnie,

<sup>28</sup> Agrobiznes w ujęciu makroekonomicznym jest subsystemem gospodarki narodowej i oznacza zespolenie ze sobą tych działalności człowieka, które bezpośrednio lub pośrednio uczestniczą w wytwarzaniu finalnych produktów żywnościowych, poczynawszy od pozyskania surowców pierwotnych, a na gotowej żywności na stole konsumenta skończywszy [Woś 1996a, 1998]. Jego najważniejsze cechy to: 1) zintegrowanie wielu niezależnych od siebie i ekonomicznie wyodrębnionych podmiotów; 2) agrobiznes jest swoistą formą zespolenia ludzi, którzy wytwarzają żywność i są ze sobą pionowo powiązani (stanowi sumę tych procesów wytwórczych lub ich części, które bezpośrednio tworzą żywność, tj. rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego lub też pośrednio uczestniczą w jej powstawaniu, tj. przemysł wytwarzający środki produkcji i usługi dla rolnictwa i przemysł spożywczy, skup i transport produktów rolnych, handel gotową żywnością itp.); 3) wymiar społeczny wytwarzania żywności ze względu na uczestnictwo w nim praktycznie wszystkich działów i gałęzi gospodarki narodowej; 4) istnienie powiązań o charakterze osmotycznym poszczególnych członów agrobiznesu ze sobą ze względu na wzajemne przenikanie się wszystkich części gospodarki narodowej i wielopłaszczyznowość związków między nimi [Woś 1996a]. Agrobiznes w warunkach polskich określano wcześniej mianem kompleksu gospodarki żywnościowej lub kompleksu żywnościowego [Encyklopedia... 1984].

dla podniesienia poziomu kwalifikacji fachowych doradców, brali oni udział w wielu specjalistycznych kursach i szkoleniach zarówno w kraju z udziałem zachodnioeuropejskich i amerykańskich doradców, jak i za granicą. Przygotowano ich tym samym do zadań wynikających z nowych uwarunkowań społeczno-gospodarczych.

Rola i zadania służb doradczych w tych zmieniających się realiach gospodarczych i społecznych dotyczyły początkowo m.in. następującej problematyki [Drygas 2001b, Wawrzyniak 2003]:

- prowadzenie doradztwa w zakresie efektywnych technologii produkcji rolniczej, zarządzania gospodarstwem rolnym, wiejskiego gospodarstwa domowego, problemów socjalno-bytowych rodzin wiejskich, poszukiwania alternatywnych źródeł dochodu,
- wdrażanie i upowszechnianie wyników badań naukowych do praktyki rolniczej,
- doskonalenie zawodowe ludności rolniczej,
- współpraca z młodzieżą wiejską.

W tym okresie szczególnie trudnym dla rolnictwa oraz mieszkańców wsi dostrzeżono potrzebę wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich [Duczkowska-Małysz 1994]. W jej realizacji doradztwo rolnicze nawiązało ściślejszą współpracę z innymi podmiotami funkcjonującymi na rzecz środowiska wiejskiego, a zwłaszcza z jednostkami samorządu lokalnego, izbami rolniczymi, uczelniami rolniczymi, funduszami i stowarzyszeniami zajmującymi się problematyką obszarów wiejskich oraz nowo powstałymi agencjami rządowymi, jak Agencja Rynku Rolnego (ARR), Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP). Zakres zadań Ośrodków Doradztwa Rolniczego ulegał stopniowemu poszerzeniu [Mańkowska, Soliński 1996, Matuszak 1997, Drygas 2001b, Wawrzyniak 2003] o m.in. takie zagadnienia, jak:

- modernizowanie gospodarstw rolnych i rozwijanie dodatkowej działalności gospodarczej,
- rozwój przedsiębiorczości wśród rolników i mieszkańców wsi oraz kreowanie liderów przedsiębiorczości,
- stosowanie technologii polepszających jakość uzyskiwanych produktów,
- doradztwo na rzecz współpracy rolników z organizacjami handlowymi i przedsiębiorstwami przetwórstwa rolno-spożywczego,
- wspomaganie samoorganizacji społeczności wiejskiej w tworzeniu struktur gospodarczych i różnych form działania grupowego,
- wspieranie zmian struktury agrarnej,
- wspieranie procesów rozwoju obszarów wiejskich,
- udział w tworzeniu programów przestrzennego zagospodarowania i rozwoju wsi, gmin, województwa oraz regionu.

Zakres zagadnień współgrał przy tym z celowością stopniowego przygotowania i dostosowania gospodarstw do warunków zwiększonej konkurencji, liberalizacji gospodarki, a także w związku ze zgłoszonymi przez Polskę planami włączenia się do struktur unijnych. Jednocześnie pojawiły się nowe specjalne zadania doradcze związane ze wspomaganiem rolników oraz innych mieszkańców wsi i podmiotów gospodarczych z otoczenia rolnictwa w zdobywaniu środków kredytowych przeznaczonych na rozwój i modernizację gospodarstw rolnych, zakładów branży rolno-spożywczej oraz przedsięwzięcia z zakresu tzw. „małej przedsiębiorczości”. Ich realizacja polegała na sporządzaniu biznesplanów oraz ich opiniowaniu, czyli przygotowaniu dokumentów niezbędnych w procedurze uzyskiwania kredytów inwestycyjnych oferowanych na preferencyjnych warunkach za pośrednictwem ARiMR. Ponadto rolnicy kredytobiorcy byli szkoleni przez doradców z zakresu prowadzenia rachunkowości w swoich gospodarstwach.

Od 1999 r. po wprowadzeniu reformy samorządowej Ośrodki Doradztwa Rolniczego przeszły w gestię wojewodów [Kijanowski 2000]. Utworzono również Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (KCDRRiOW) z siedzibą w Brwinowie przez połączenie dotychczasowego Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie w Poznaniu z sześcioma Wojewódzkimi Ośrodkami Doradztwa Rolniczego. Z ośrodków tych utworzono Regionalne Centra Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (RCDRRiOW) w Barzkowicach, Przysieku k. Torunia, Poświętnem w Płońsku, Radomiu, Starym Polu i we Wrocławiu. KCDRRiOW wraz ze strukturami regionalnymi podlegały Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi, otrzymując również stamtąd środki na swoją działalność. Zreformowanemu systemowi państwowego doradztwa rolniczego oprócz świadczenia podstawowych usług dotyczących zadań upowszechnieniowo-doradczych przydzielono również dodatkowe zadania<sup>29</sup>, mające znaczenie w procesie integracji z Unią Europejską [Kijanowski 2000].

Biorąc pod uwagę przekazywane treści, J. Kuźma [1988] przed rokiem 1990 wyróżnia następujące rodzaje doradztwa:

- doradztwo ogólnorolnicze, obejmujące całość zagadnień związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego począwszy od technologicznych i mechanizacyjnych, a skończywszy na ekonomiczno-organizacyjnych;
- doradztwo kompleksowe, związane z wprowadzaniem specjalizacji i wykorzystaniem metody planowania programu;
- doradztwo specjalistyczne zawężone do wybranego konkretnego problemu.

Po roku 1990, wg J. Ryznara [1995], rozróżnić można następujące typy doradztwa:

- technologiczne, dotyczące procesów technologicznych w produkcji roślinnej i zwierzęcej, a zwłaszcza aspektów podnoszenia jakości produktów rolnych, budownictwa, przechowywania oraz przetwórstwa;
- ekonomiczno-organizacyjne, ukierunkowane na maksymalizację dochodu rolniczego;
- socjalno-bytowe, obejmujące zagadnienia wiejskiego gospodarstwa domowego;
- ekologiczne, przybliżające zagadnienia rolnictwa zintegrowanego i biodynamicznego.

Ponadto w nowych uwarunkowaniach rynkowych wśród zadań realizowanych przez ODR-y pojawiło się w tym samym czasie, oczekiwane zresztą przez rolników, doradztwo marketingowe dostarczające informacje o sytuacji rynku produktów rolnych i środków produkcji dla rolnictwa oraz wspomagające przedsiębiorczość i samoorganizowanie się mieszkańców wsi, a także doradztwo prawne. Jak zauważają B.M. Wawrzyniak i S. Zawisza [1997], w pracy doradców stałe miejsce znalazły również zadania związane z działalnością instytucji wspierających i regulujących funkcjonowanie rolnictwa, takich jak ARiMR, ARR, AWRSP.

Z kolei w doradztwie w agrobiznesie, wg B.M. Wawrzyniaka [2003], można wyróżnić:

- doradztwo ogólne (uniwersalne), zakładające występowanie zjawiska potrzeb doradczych na jednakowym poziomie w odniesieniu do wszystkich dziedzin gospodarczych; stanowi typ pierwotnego (prostego) doradztwa występującego w początkowej fazie jego powstawania, w danym kraju;
- doradztwo specjalistyczne (branżowe), polegające na wąskotematycznym rozwiązywaniu problemów występujących w gospodarstwie i przyporządkowaniu każdemu doradcy określonej branży;

<sup>29</sup> Do zadań tych należały m.in. takie jak: 1) uczestnictwo w przygotowaniu polskiej gospodarki żywnościowej do standardów jakościowych, prawnych i organizacyjnych UE; 2) współpraca z partnerami zagranicznymi w działalności doradczej oraz kształceniu ustawicznym pracowników doradztwa, kadr pedagogicznych szkolnictwa rolniczego, rolników i mieszkańców wsi; 3) przygotowanie i wydawanie materiałów informacyjnych dotyczących możliwości i warunków korzystania ze środków pomocowych UE; 4) współudział w przygotowaniu kadr do wykorzystania pomocy finansowej dla rolnictwa i obszarów wiejskich z UE i Banku Światowego [Zarządzenie... 1998].



- doradztwo partycypacyjne (uczestniczące) zakłada, że rolnik ze swoją wiedzą praktyczną jest równorzędnym partnerem doradcy dysponującego wiedzą teoretyczną i uczestniczy w programie doradczym, odpowiadając za przydzielone mu zadania;
- doradztwo rekomendacyjne (polecające), które ma polegać na poleceniu rolnikowi zaleceń (instrukcji) i środków produkcji określanych przez organizatora (integratora) danego procesu produkcyjnego;
- doradztwo dynamiczne (prospektywne), znajdujące się jeszcze w fazie tworzenia i zakładające daleko idące przemiany społeczno-gospodarcze wsi i rolnictwa pod wpływem doradztwa jako formy kierowania i zarządzania rolnictwem.

Dla porównania warto przedstawić rodzaje doradztwa rolniczego reprezentatywne dla „starych” krajów Unii Europejskiej. Jak stwierdza J. Kania [2007], celem doradztwa rolniczego w UE jest podniesienie poziomu dochodów i polepszenie warunków życia rolników i ich rodzin. Przy czym, powołując się na W. Ziętareę [1995], K. Tabora [1996], W. Zijpa [1997] i R. Sassa [2000], autor podaje, że specyficzne zadania, funkcje i formy doradztwa rolniczego ulegają przeobrażeniom wraz ze zmieniającymi się potrzebami rolników i przekształceniami w gospodarce danego kraju. Doradztwo rolnicze w UE istnieje w rozmaitych formach organizacyjnych, realizują je różnego rodzaju firmy współpracujące lub konkurujące ze sobą. Ponadto obserwuje się w krajach zachodnich z wysoko rozwiniętą gospodarką rynkową tendencję polegającą na zmniejszaniu się siły oddziaływania doradztwa państwowego w miarę wzrostu gospodarczego i pojawiania się konkurencyjnych firm doradczych [Kania 2007]. Badacz wymienia w świadczonych usługach doradczych najważniejsze zakresy tematyczne, wynikające z potrzeb klientów doradztwa rolniczego w wybranych krajach unijnych<sup>30</sup>:

- technika i technologia produkcji,
- organizacja i zarządzanie gospodarstwem (w tym inwestycje kapitałowe),
- marketing produktów rolniczych (mechanizm działania rynku, informacja cenowa, podaż i popyt na produkty rolnicze, konkurencja, podwyższenie wartości oferowanego produktu),
- programy rolno-środowiskowe.

W związku z powyższym, J. Kania [2007] jako główne rodzaje doradztwa w UE<sup>31</sup> wymienia:

- 1) Doradztwo technologiczne – prowadzone na podstawie informacji pochodzących ze stacji badawczych, które należą do państwa, gospodarstw wdrożeniowych ośrodków doradczych i wyższych uczelni rolniczych oraz doświadczeń związków i organizacji rolniczych.
- 2) Doradztwo organizacyjno-ekonomiczne – obejmuje różnego rodzaju analizy ekonomiczne funkcjonowania gospodarstw, sporządzanie biznesplanów, ocenę zdolności kredytowej, rozwijanie dodatkowej działalności gospodarczej i form organizacyjno-prawnych działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, wypełnianie wniosków o dopłaty bezpośrednie i inne środki objęte WPR i polityką strukturalną UE.
- 3) Doradztwo marketingowe – związane z koniecznością konkurowania na rynku nadwyżek żywności i trudności z jej zbytem, obejmuje m.in. wsparcie rolników w zakresie utrzymywania ciągłości dostaw, standaryzacji produktów (ilość i jakość), stosowania nazw branżowych,

<sup>30</sup> Na podstawie porad świadczonych przez następujące organizacje doradcze: ADAS w Anglii i Walii, SAC w Szkocji, TEAGASC w Irlandii, DLV w Holandii, DAAC w Danii [Kania 2007].

<sup>31</sup> W polskich Ośrodkach Doradztwa Rolniczego na podstawie ustawy o jednostkach doradztwa rolniczego [Ustawa... 2004] i statutu nadanego im przez wojewodę [Rozporządzenie... 2004] realizowany jest podobny zakres doradztwa w ramach takich komórek znajdujących się w strukturze organizacyjnej, jak: Dział Technologii Produkcji i Doświadczalnictwa, Dział Rozwoju Obszarów Wiejskich, Dział Ekonomiki i Przedsiębiorczości, Dział Gospodarstwa Wiejskiego i Agroturystyki, Dział Ekologii i Ochrony Środowiska, Dział Metodyki Doradztwa, Oświaty i Szkoleń, Dział Wydawnictw i Informacji.



reklamy i informowania odbiorców o oferowanym towarze, samoorganizowania się producentów.

- 4) Doradztwo rolno-środowiskowe [Kania 2003, Matusz 2006] – świadczone przez certyfikowaną grupę doradców znających Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej, systemy gospodarki wodnej zgodne z wymogami ochrony środowiska, zagadnienia ochrony przyrody, ekologiczne zasady kształtowania krajobrazu, mających wiedzę o obiektach o znaczeniu kulturowym, historycznym, archeologicznym, znających procedury ubiegania się o środki pomocowe, inne zagadnienia i instrumenty zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa UE, metody i techniki komunikowania w doradztwie rolno-środowiskowym.
- 5) Edukacja ustawiczna – prowadzenie specjalistycznych kursów oraz szkoleń dla rolników i ludności wiejskiej. Nabrała znaczenia w latach 1968–1991 w związku ze zmniejszeniem się liczby pracujących w rolnictwie w krajach UE oraz wymogami wspólnotowego prawa w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny pracy, którego aspekty dotyczące np. transportu czy magazynowania, obrotu i stosowania środków chemicznych odnoszą się również do rolnictwa. W związku z istnieniem w UE znacznej liczby instytucji zajmujących się oświatą, rola edukacyjna doradztwa rolniczego pozostała głównie w sferze technologii produkcji.
- 6) Doradztwo kompleksowe spółdzielczości wiejskiej – związane jest z funkcjonowaniem w krajach UE spółdzielczości wiejskiej zajmującej się magazynowaniem, przetwórstwem i handlem produktami rolnymi. Spółdzielczość wiejska prowadzi kompleksowe doradztwo i spełnia analogiczne funkcje jak profesjonalne organizacje doradztwa rolniczego.

W latach 90. XX w. doradztwo na rzecz produkcji ulegać zaczęło stopniowemu przeobrażaniu w doradztwo dotyczące zarządzania gospodarstwem rolnym oraz marketingowe. Z kolei, wraz ze zwiększaniem się kosztów pracy i ubywaniem liczby zatrudnionych w rolnictwie, nabrała znaczenia wiedza fachowa, umiejętności i kwalifikacje rolników, co spowodowało wzrost rangi szkoleń oferowanych przez organizacje doradcze i inne instytucje.

We współczesnym świecie przed doradztwem rolniczym pojawiają się wciąż nowe wyzwania. Jak podkreśla J. Kania [2007], wzrasta ukierunkowanie się systemów doradztwa na rynek w sensie koncentracji na informacji, wiedzy i potrzebach producentów będących ich klientami, oferując im najlepsze i najbardziej efektywne sposoby rozwiązywania problemów. Jest to konsekwencją coraz bardziej dominującej w rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich działalności rynkowej, koncentrującej się na agrobiznesie, uwzględniającej przewagę komparatywną na konkurencyjnym rynku [Majewski i Dalton 2000, Makarski 2000, Adamowicz 2005c, Klepacki 2006, Kania 2007]. Dokonywane zmiany społeczno-ekonomiczne w krajach Unii Europejskiej dotyczą również rolnictwa i doradztwa [Albrecht 1995, Rivera i in. 1997, Hoffmann i in. 2000, Van den Ban 2001, Alex i in. 2002, Barker 2003]. Jednak według J. Kania ich przebieg nie jest taki sam we wszystkich krajach, czego dowodzi zróżnicowany poziom rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich oraz różne systemy doradztwa rolniczego [Kania 2007]. Badacz wymienia następnie szereg procesów i zjawisk technologicznych, środowiskowych, ekonomicznych oddziałujących na zmiany w systemie doradztwa rolniczego i stawiających przed nim nowe zadania [Kania 2007]:

- niezrównoważenie niektórych systemów gospodarowania powodujące wiele problemów środowiskowych (np. erozja, zasolenie lub zakwaszenie gleb, obniżenie poziomu wód gruntowych, zanieczyszczenie i spadek żyzności gleb, zachwianie równowagi ekologicznej, pojawienie się chorób zakaźnych zwierząt [Van den Ban 1999a];
- rosnące zainteresowanie jakością i bezpieczeństwem żywności oraz tendencja zarządzania całymi łańcuchami dostawczymi, od producenta do konsumenta, w którym funkcję doradcą pełni kontrahent;
- przeznaczanie ziemi rolniczej na cele nierolnicze;

- łączenie gospodarowania w rolnictwie z innymi alternatywnymi źródłami dochodów;
- wzrost zainteresowania ludności miast dobrostanem zwierząt i innymi praktykami stosowanymi w rolnictwie, np. produkcją ekologiczną, czy wzrost popytu na produkty tradycyjne i regionalne o wysokiej jakości;
- rozrost rządowych bądź wspólnotowych systemów wspierania dochodów (dopłaty obszarowe) oraz kontroli chorób zwierzęcych, które są kosztowne dla podatników;
- zwiększanie się interwencjonizmu państwowego, zwłaszcza w UE, w rolnictwie;
- migracja pozarolnicza;
- rosnąca rola prywatnego sektora w badaniach, doradztwie i edukacji;
- wzrost produktywności w rolnictwie, powodujący obniżkę cen produktów rolnych;
- nadwyżka produktów rolnych w krajach uprzemysłowionych, a jednocześnie trudności w zaspokojeniu popytu na żywność w krajach rozwijających się;
- globalizacja i rosnąca konkurencja międzynarodowa;
- zmniejszanie się wydatków budżetowych na doradztwo i badania.

Uwarunkowania te oraz miejsce Polski w strukturach unijnych powodują, że doradztwo rolnicze w Polsce podejmuje szereg dodatkowych działań, a m.in. [Kania 2007]:

- wdrażanie w gospodarstwach rolnych nowych metod produkcji (rolnictwo zintegrowane, ekologiczne, zasady dobrej praktyki rolniczej i dobrostanu zwierząt, bezpieczeństwo żywności i zdrowia publicznego ludzi, zdrowie zwierząt i zdrowotność roślin);
- różnorodne przedsięwzięcia z zakresu przedsiębiorczości rolniczej i pozarolniczej, wymagające w warunkach gospodarki rynkowej dużej wiedzy ekonomicznej i marketingowej;
- udział w przygotowywaniu wniosków o środki pomocowe UE w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i polityki strukturalnej oraz sporządzanie planów przedsięwzięć wraz z analizami marketingowymi i finansowymi.

Od początku 2005 r. kształt organizacyjny oraz główne zadania doradztwa rolniczego określa ustawa o jednostkach doradztwa rolniczego z 22 października 2004 roku<sup>32</sup>. Ustawa nadała osobowość prawną państwowym jednostkom doradztwa rolniczego, umożliwiając im zarazem odpłatne świadczenie usług doradczych. Jednostkami doradztwa rolniczego wg zapisów ustawy są: Centrum Doradztwa Rolniczego (CDR) w Brwinowie z oddziałami w Poznaniu, Krakowie i Radomiu oraz 16 Wojewódzkich Ośrodków Doradztwa Rolniczego (WODR), które na szczeblu powiatów reprezentowane są przez Powiatowe Zespoły Doradztwa Rolniczego. Jednostki te prowadzą doradztwo rolnicze w zakresie rolnictwa, rozwoju wsi, rynków rolnych i wiejskiego gospodarstwa domowego (WGD), mające na celu poprawę poziomu dochodów rolniczych, podnoszenie konkurencyjności rynkowej gospodarstw rolnych, wspieranie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich oraz podnoszenie poziomu kwalifikacji zawodowych rolników i innych mieszkańców obszarów wiejskich. Przy CDR oraz wszystkich WODR-ach działają Społeczne Rady Doradztwa Rolniczego będące organami opiniotwórczo-doradczymi dyrektorów jednostek doradczych. Ich głównymi zadaniami jest opiniowanie rocznych planów działania jednostek doradztwa oraz sprawozdań z wykonania tych planów. Rady składają się z przedstawicieli ministra rolnictwa (CDR) lub wojewody i marszałka (WODR-y), Izb Rolniczych, związków zawodowych rolników, wyższych szkół rolniczych i jednostek badawczo-rozwojowych, konwentu marszałków i szkolnictwa ponadgimnazjalnego.

Centrum Doradztwa Rolniczego wykonuje nieodpłatnie następujące zadania z zakresu doradztwa rolniczego [Ustawa... 2004]:

- 1) Przygotowuje i wprowadza jednolite sposoby działania ośrodków doradztwa w zakresie realizowanych przez nie zadań;

<sup>32</sup> Ustawa z dnia 22 października 2004 r. o jednostkach doradztwa rolniczego. Dz. U. Nr 251 z 2004 roku, poz. 2507.

- 2) Przygotowuje i przekazuje ośrodkom doradztwa materiały informacyjne i szkoleniowe, w tym dotyczące pomocy w zakresie działalności gospodarstw rolnych i produkcji rolniczej finansowanej lub współfinansowanej ze środków pochodzących z funduszy UE albo innych instytucji krajowych lub zagranicznych;
- 3) Opracowuje analizy i prognozy w zakresie rozwoju doradztwa rolniczego;
- 4) Prowadzi szkolenia dla pracowników ośrodków doradztwa:
  - a) w zakresie metodyki i zadań doradztwa rolniczego, ze szczególnym uwzględnieniem integracji z Unią Europejską,
  - b) realizujących zadania wynikające z przepisów odrębnych;
- 5) Prowadzi doskonalenie nauczycieli szkół rolniczych w zakresie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich;
- 6) Tworzy i prowadzi centralny system informacji i bazy danych na potrzeby doradztwa rolniczego;
- 7) Organizuje szkolenia, pokazy, seminaria i konferencje oraz inne przedsięwzięcia w zakresie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, a także rolnictwa ekologicznego;
- 8) Koordynuje zadania w zakresie rolnictwa ekologicznego wykonywane przez ośrodki doradztwa;
- 9) Upowszechnia wyniki badań naukowych w praktyce rolniczej.

Z kolei ośrodki doradztwa realizują nieodpłatnie następujące zadania z zakresu doradztwa rolniczego [Ustawa... 2004]:

- 1) Prowadzą szkolenia dla rolników i innych mieszkańców obszarów wiejskich, w szczególności w zakresie:
  - a) stosowania nowoczesnych metod agrotechnicznych, hodowli oraz przetwórstwa rolno-spożywczego,
  - b) rozwiązywania problemów technologicznych i organizacyjno-ekonomicznych gospodarstw rolnych,
  - c) rachunkowości w gospodarstwach rolnych,
  - d) rolnictwa ekologicznego,
  - e) rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich,
  - f) unowocześniania wiejskiego gospodarstwa domowego,
  - g) ubiegania się o przyznanie pomocy finansowanej lub współfinansowanej ze środków pochodzących z funduszy UE albo innych instytucji krajowych lub zagranicznych,
  - h) modernizacji gospodarstw rolnych, poprawy jakości artykułów rolno-spożywczych i ich przetwórstwa oraz wzmocnienia pozycji rolników na rynku,
  - i) zarządzania gospodarstwem rolnym,
  - j) promocji produktów lokalnych i regionalnych;
- 2) Prowadzą działalność informacyjną wspierającą rozwój produkcji rolniczej;
- 3) Prowadzą działalność w zakresie podnoszenia kwalifikacji zawodowych rolników i innych mieszkańców obszarów wiejskich;
- 4) Udzielają pomocy rolnikom i innym mieszkańcom obszarów wiejskich w zakresie sporządzania dokumentacji niezbędnej do uzyskania pomocy ze środków pochodzących z funduszy UE lub innych instytucji krajowych albo zagranicznych;
- 5) Prowadzą analizy rynku artykułów rolno-spożywczych i środków produkcji oraz gromadzą i upowszechniają informacje rynkowe w tym zakresie;
- 6) Mogą prowadzić doświadczalnictwo odmianowe w ramach porejestrowego doświadczalnictwa odmianowego;
- 7) Upowszechniają metody produkcji rolniczej i styl życia, przyjazne dla środowiska;
- 8) Podejmują działania na rzecz zachowania dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego wsi, ekologicznego i funkcjonalnego zarządzania gospodarstwa rolnego;

- 9) Upowszechniają rozwój agroturystyki i turystyki wiejskiej oraz prowadzą promocję wsi jako atrakcyjnego miejsca wypoczynku;
- 10) Współdziałają w realizacji zadań wynikających z programów rolno-środowiskowych oraz programów działań mających na celu ograniczenie odpływu azotu ze źródeł rolniczych;
- 11) Prowadzą analizy przemian w zakresie poziomu i jakości produkcji rolniczej i funkcjonowania gospodarstw rolnych oraz upowszechniają wyniki tych analiz w pracy doradczej.

W ramach doradztwa rolniczego jednostki doradztwa rolniczego mogą odpłatnie wykonywać usługi, w szczególności w zakresie [Ustawa... 2004]:

- 1) Prowadzenia:
  - a) ksiąg rachunkowych i dokumentacji niezbędnej w rachunkowości w gospodarstwach rolnych,
  - b) działalności promocyjnej gospodarstw rolnych, w szczególności agroturystycznych lub ekologicznych,
  - c) kursów przygotowujących do uzyskania tytułów kwalifikacyjnych w zawodach przydatnych do prowadzenia działalności rolniczej,
  - d) działalności: wydawniczej, poligraficznej, laboratoryjnej, hotelarskiej i gastronomicznej, szkoleniowej niezwiązanej z realizacją zadań świadczonych nieodpłatnie przez CDR i ODR,
  - e) gospodarki pasiecznej;
- 2) Udostępniania pomieszczeń i innych składników majątkowych;
- 3) Organizacji targów, wystaw, pokazów, konferencji i innych przedsięwzięć upowszechniających wiedzę rolniczą, nowe technologie produkcji i promujących produkty i wyroby przetwórstwa rolno-spożywczego;
- 4) Sporządzania:
  - a) opracowań oceny możliwości inwestycyjnych gospodarstw rolnych,
  - b) analiz i opracowań ekonomicznych, finansowych i technologicznych,
  - c) oceny użyteczności maszyn rolniczych,
  - d) planów nawozowych lub planów przechowalnictwa nawozów naturalnych,
  - e) planów rolno-środowiskowych,
  - f) planów przestawienia gospodarstwa rolnego na produkcję metodami ekologicznymi lub planów produkcji w gospodarstwach ekologicznych;
- 5) Wypełniania wniosków lub innych dokumentów niezbędnych do ubiegania się o przyznanie pomocy finansowanej albo współfinansowanej ze środków pochodzących z funduszy UE lub innych instytucji krajowych i zagranicznych.

Ustawa wskazuje na różnorodne podmioty, instytucje, organizacje, z którymi jednostki doradztwa rolniczego powinny współpracować przy realizacji swoich zadań. Należą do nich:

- 1) Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa;
- 2) Agencja Rynku Rolnego;
- 3) Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR);
- 4) Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego oraz Zakład Ubezpieczeń Społecznych;
- 5) Banki, w szczególności banki spółdzielcze, banki zrzeszające banki spółdzielcze oraz izba gospodarcza zrzeszająca banki spółdzielcze;
- 6) Izby rolnicze oraz Krajowa Rada Izb Rolniczych;
- 7) Regionalne zarządy gospodarki wodnej;
- 8) Placówki oświatowe w zakresie prowadzenia szkoleń zawodowych wynikających z potrzeb lokalnego rynku pracy;
- 9) Lokalne i regionalne organizacje wspierania przedsiębiorczości;
- 10) Szkoły, szkoły wyższe, jednostki badawczo-rozwojowe i placówki naukowe Polskiej Akademii Nauk;

- 11) Organy administracji rządowej i jednostki samorządu terytorialnego;
- 12) Związki zawodowe i społeczno-zawodowe organizacje rolników;
- 13) Zagraniczne instytucje doradztwa rolniczego i zagraniczne instytucje wspomagające rozwój gospodarstw rolnych i obszarów wiejskich;
- 14) Środki masowego przekazu.

Zakreślony został w ten sposób pewien ramowy model niezbędnych instytucjonalnych powiązań doradztwa rolniczego przede wszystkim z jednostkami sektora publicznego<sup>33</sup>. Również, jak zauważa J. Kania [2007], sama służba doradcza spełnia kryteria instytucji sektora publicznego. I w tym właśnie aspekcie zarządzania organizacjami publicznymi otoczenia agrobiznesu rozpatruje autor przemianę doradztwa, jego organizację i zarządzanie. Wyjaśnia, powołując się na Ch. Pollitta i G. Bouckaerta [Kožuch 2006, za: Pollitt i Bouckaert 1999], że w kontekście procesu reform zarządzanie publiczne definiowane jest jako zmiana struktur i procesów zachodzących w sektorze organizacji publicznych, nakierowane na skuteczniejsze funkcjonowanie tych organizacji. Działanie to odbywa się w interesie publicznym rozumianym jako oddziaływanie na inne organizacje i uczestników życia społeczno-gospodarczego, aby podejmowali oni działania umożliwiające realizację zarówno celów własnych, jak i celów organizacji publicznych, których wpływowi są poddawani [Kožuch 2005].

W swoich rozważaniach organizacji (zarządzania) doradztwa rolniczego J. Kania bierze pod uwagę założenia tzw. nowego zarządzania publicznego (New Public Management – NPM)<sup>34</sup>, model zarządzania publicznego zwany służbą publiczną (New Public Service – NPS)<sup>35</sup>, teorię nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), teorię indukowanej innowacji instytucjonalnej V.W. Ruttana<sup>36</sup> oraz prawo Wagnera<sup>37</sup>.

<sup>33</sup> Sektor publiczny definiuje J. Kania [2007], powołując się na A.P. Wiatraka [2005, 2006], jako zbiór wszystkich państwowych i komunalnych osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej i podlegających państwu oraz samorządom.

<sup>34</sup> NPM opiera się na teoretycznych założeniach ekonomii instytucjonalnej oraz teorii wyboru publicznego (teoria wyboru publicznego wykorzystuje wiele osiągnięć z zakresu normatywnej teorii wyboru społecznego, która rozwija się głównie w kierunku teorii opisowo-wyjaśniającej i predykcyjnej. Posługuje się ona tymi samymi prawami, jakich ekonomiści używają do analizy ludzkich zachowań na rynku. Ekonomiści ci zakładają, że ludzie motywowani są tylko przez swój własny interes. I chociaż czasami ludzie zachowują się w pewien sposób w trosce o dobro innych ludzi, dominującym bodźcem zachowania jest troska o własne interesy. Nie ma znaczenia, czy chodzi o pracownika, pracodawcę lub konsumenta. Ekonomiści badający teorię wyboru publicznego przyjmują to samo założenie – nawet ludzie zajmujący się polityką, mimo że mają na celu troskę o innych, w głównej mierze i tak myślą tylko o swoim interesie [[http://pl.wikipedia.org/wiki/Teoria ...](http://pl.wikipedia.org/wiki/Teoria_...)]). NPM stanowi próbę zastosowania zasad i modeli zarządzania znanych z działalności gospodarczej w administracji publicznej. Bazując na tym, wyodrębniono szereg zadań administracji publicznej, które winny być zrealizowane poprzez metody przeniesione z najlepszych praktyk sektora prywatnego. Są to m.in.: konkurencyjność, orientacja na wyniki, kierowanie się interesem klienta, przedsiębiorczość, przewidywanie, decentralizacja oraz prorynkowe nastawienie. W ramach nowego zarządzania publicznego podejmuje się m.in. działania na rzecz dekoncentracji dostarczania usług publicznych w taki sposób, aby oferowały je możliwie małe agencje, a ich klienci mieli szeroki zakres wyboru między wykonawcami usług, w zamian za możliwość wywierania na nich wpływu jedynie przez skargenie się. W niektórych przypadkach wprowadza się wręcz mechanizmy konkurencji w zakresie dostarczania usług publicznych między agencjami publicznymi, firmami oraz organizacjami społecznymi [<http://www.egov.pl ...>].

<sup>35</sup> NPS – podstawą modelu nowej służby publicznej są teorie demokracji oraz koncepcje rozwoju sfery publicznej opartej na wiedzy, a także założenie istnienia społeczeństwa obywatelskiego. Zarządzanie publiczne w tym podejściu polega przede wszystkim na tworzeniu koalicji publicznych (prywatnych i społecznych agencji lub agend) w celu zaspokojenia określonych uzgodnionych potrzeb [Kania 2007, Kożuch 2006].

<sup>36</sup> Wg V.W. Ruttana [Kania 2007, Paszkowski 2004] niektóre zmiany instytucjonalne pełnią decydującą rolę w rozwoju postępu technicznego. Wskazał on jednocześnie, że ich endogeniczny charakter nie uprawnia do stwierdzenia, iż wprowadzenie wszystkim na terenie rolnictwie i przemyśle może być sprowadzone do „niewidzialnej ręki rynku”, która kieruje technologią po najbardziej efektywnej ścieżce determinowanej dostępem do zasobów. Zdolność do korzystania z nauki i technologii jest bowiem także rezultatem innowacji instytucjonalnej.

<sup>37</sup> A. Wagner niemiecki ekonomista, główny twórca teorii interwencjonizmu państwowego zauważył, że wraz z rozwojem społecznym rosną wydatki publiczne państwa, na pokrycie których niezbędne są coraz większe dochody. Stąd zrodziło się prawo wzrastających wydatków publicznych, określane mianem prawa Wagnera. Prawo to sprowadza się do obserwacji, że mechanizm rynkowy nie jest w stanie sprostać potrzebom ludzkim, gdyż potrzeby publiczne rosną



W świetle wymienionych tu współczesnych teorii zarządzania i ekonomii, w odniesieniu do instytucjonalizacji doradztwa rolniczego oraz jego stopniowego wkraczania na ścieżkę komercjalizacji<sup>38</sup>, zgodzić się można z poglądami J. Kani, że coraz bardziej istotną rolę w teorii i praktyce usług doradczych odgrywać zaczynają zagadnienia ich ekonomiki, zarządzania, marketingu oraz sprawności funkcjonowania jako organizacji publicznej.

Również biorąc pod uwagę tematykę badawczą podjętą w niniejszej rozprawie, zwłaszcza w części poświęconej analizie sprawności i intensywności oddziaływań doradczych, jest to problematyka ważna. Przy czym należy podkreślić istotne znaczenie kosztów transakcyjnych i to nie tylko w funkcjonowaniu instytucji<sup>39</sup> doradztwa rolniczego, a których wysoki poziom,

---

szybciej od potrzeb indywidualnych. Teoria Wagnera przyczyniła się do sformułowania koncepcji państwa dobrobytu (welfare state), w którym za pomocą dochodu z rosnących podatków na szeroką skalę realizowano wydatki społeczne, wraz z wydatkami na ubezpieczenia społeczne. Myśl Wagnera wpłynęła na rozwój ubezpieczeń społecznych, stanowiąc jednocześnie podbudowę redystrybucji dochodu narodowego i dając bodziec do powstania idei państwa opiekuńczego. Prawo to jest przeciwstawne liberalnej myśli finansowej A. Smitha [<http://pl.wikipedia.org/wiki/Prawo...>]. Jak zauważa R. Milewski [2001], zwłaszcza w społeczeństwach rozwijających się wzrasta rola aktywności publicznej, w tym przede wszystkim instytucji wykreowanych przez państwo. I gdzie przy ciągłym wzrastającym udziale wydatków publicznych w dochodzie narodowym podejmowane reformy w tym zakresie okazują się nieskuteczne w dłuższym okresie.

<sup>38</sup> Komercjalizacja usług doradczych wynika, jak wskazuje J. Kania [2007], z procesów profesjonalizacji, specjalizacji i koncentracji po stronie popytu na doradztwo, a także z przepisów przyjętych przez Komisję Europejską, dotyczących wsparcia doradztwa w krajach UE i ich wdrażania w Polsce w ramach SPO-Rol. – Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006” [Sektorowy... 2004] oraz Ustawy o jednostkach doradztwa rolniczego [Ustawa... 2004].

<sup>39</sup> Komentarza wymaga stosowane tu pojęcie instytucji i organizacji. W większości przedstawianych w rozprawie wypowiedzi i poglądów szeregu autorów instytucja oznacza różne podmioty polityczne, gospodarcze, społeczne. Jednak, jak wyjaśnia A. Daniłowska [2007], pojęcie instytucji w literaturze nauk społecznych (ekonomia, socjologia) definiowane jest różnorodnie. Może oznaczać zarówno różne organizacje (państwo, agencje rządowe, szkoły itd.), jak i sposób myślenia, normy i reguły postępowania. Natomiast wśród ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej panuje stosunkowo zgodność co do treści tego pojęcia. Jak zauważa badaczka, najbardziej popularna i najczęściej cytowana definicja instytucji jest autorstwa noblisty z 1993 r. D.C. Northa. Stwierdza on, że „...instytucje to reguły gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są to zaprojektowane przez ludzi ograniczenia, które nadają kształt interakcjom między ludźmi. W konsekwencji tworzą strukturę bodźców w wymianie między ludźmi czy to politycznej, społecznej, czy ekonomicznej. Instytucjonalne reguły mówią, czego nie wolno jednostce i czasami, pod jakimi warunkami może ona podjąć pewne działania” [North 1990]. A. Daniłowska przytacza również pogląd E. Ostroma [1990], określającego instytucje jako zestaw działających reguł, które determinują, kto jest uprawniony do podejmowania decyzji w określonych obszarach, jakie działania są dozwolone lub zabronione, jakie zbiory praw są stosowane, jakie procedury muszą być zachowane, jakie informacje muszą być lub nie mogą być dostarczane i jakie wynagrodzenie otrzymają jednostki zależnie od ich działań. Nowa ekonomia instytucjonalna ważną rolę przypisuje dążeniu społeczeństw do redukcji kosztów transakcyjnych. D.C. North [1991] twierdzi, że w ciągu wieków instytucje były projektowane przez ludzi po to, aby tworzyć porządek i redukować niepewność w wymianie. Wraz z ekonomicznymi ograniczeniami określają one obszar wyboru i dlatego determinują koszty transakcji i produkcji, a przez to zyskowność i wykonalność działań podmiotów angażujących się w ekonomiczną działalność. W rozważania te wpisuje się w pełni poruszana w rozprawie rola doradcy w procesie podejmowania przez rolników decyzji kredytowych, polegająca m.in. na opiniowaniu biznesplanów niezbędnych w procedurze przyznawania preferencyjnych kredytów na inwestycje. Instytucje powstają spontanicznie lub są projektowane i wprowadzane w życie w sposób celowy [Daniłowska 2007]. To, jakie powstają i jakim podlegają zmianom, zależy od cech i implikacji transakcji oraz cech i celów stron je zawierających. Instytucje mają głęboki wpływ na wzrost gospodarczy, a zarazem rozwój ekonomiczny zmienia instytucje [North 1990]. Jak podkreśla G. Kołodko [2004], w stosunku do instytucji celowo wprowadzanych i w kontekście sytuacji krajów transformujących gospodarkę proces powstawania instytucji jest mozolny i wymagający stałego zaangażowania państwa. Zmiany instytucji nie zawsze przynoszą pozytywne efekty i niektóre nieefektywne instytucje mogą utrzymywać się przez długi okres, przeszkadzając we wzroście gospodarczym. W rzeczywistości mogą go zarówno wspierać, jak i utrudniać. Z kolei, jeśli chodzi o pojęcia organizacji, jak zaznacza A. Daniłowska [2007], dla większości ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej ważne jest dokładne rozróżnienie instytucji jako reguł od struktur zarządzania, które czynią te reguły efektywnymi, czyli organizacji. Organizacje dostarczają struktur (interakcji) między jednostkami i są grupami jednostek zespolonych przez wspólny cel osiągnięcia pożądanego wyniku. Organizacje składają się z podmiotów ze sfery polityki (partie polityczne, różne organa rządowe), ekonomii (przedsiębiorstwa, organizacje handlowe), społecznej (kościół, kluby) i edukacji (szkoły, uniwersytety). Jak stwierdza D.C. North [1990], jakie organizacje powstają i to jak ewoluują, jest w podstawowym stopniu określane przez ramy instytucjonalne, i na odwrót – organizacje wpływają na to, jakiej ewolucji ulegają instytucje. Niektórzy ekonomiści zacierają granice między pojęciami instytucji i organizacji, np. O.E. Williamson [1996] jako odpowiednik



jak stwierdza J. W. Bossak [2008], świadczy o niskiej sprawności i efektywności instytucji, ale również z punktu widzenia rolników–klientów doradztwa. Rolnicy ponoszą bowiem koszty transakcyjne świadczonych na ich rzecz usług konsultingowo-doradczych. Koszty te dotyczyć mogą dojazdu do ODR w celu zaspokajania potrzeb doradczych, edukacyjnych, uzyskania informacji czy też wizyt związanych z przygotowaniem przez doradców biznesplanów, opłat za sporządzenie biznesplanu oraz za pozyskanie i dostarczenie doradcy rozmaitych dokumentów niezbędnych w procedurze starania się o środki z zewnątrz na finansowanie rozwoju gospodarstw. Utrzymywanie się kosztów transakcyjnych na niskim poziomie podnosi skuteczność doradztwa i sprawność otrzymywania fachowych informacji technologicznych, ekonomicznych czy rynkowych, wpływając korzystnie na efektywność procesów decyzyjnych w gospodarstwach.

### 2.3. Kredyt w teorii ekonomii

Teorię kredytu według koncepcji neoklasycznej ekonomii oraz założeń nowej ekonomii instytucjonalnej interesująco przedstawia A. Daniłowska w swojej pracy poświęconej kosztom transakcyjnym kredytów i pożyczek rolniczych [2007]. W podejściu neoklasycznym kredyt i pożyczka, niezależnie od formy, rozpatrywane są podobnie jak inne dobra. Tak samo jak i w przypadku towaru istnieje nań popyt i podaż. Jest jakaś liczba podmiotów, która musi zechcieć odłożyć swoje wydatki (konsumpcyjne czy inwestycyjne) i w związku z tym zgłosić podaż wolnych środków, a w tym samym czasie pewna liczba podmiotów musi chcieć zwiększyć czy to konsumpcję, czy inwestycje ponad poziom możliwy w oparciu o ich dostępne dochody – a więc zgłosić popyt. Przy czym cena kredytu lub pożyczki, tzn. jego stopa procentowa, musi kształtować się na tyle wysoko, ażeby nakłonić pożyczkodawców do odłożenia wydatków, ale zarazem być na odpowiednio niskim poziomie, żeby stanowiła zachętę dla innych podmiotów do dokonania dodatkowych wydatków sfinansowanych kredytem (pożyczką). W warunkach neoklasycznego idealnego rynku, cechującego się konkurencją doskonałą, cena kredytu (pożyczki) ustalana jest na poziomie wynikającym z relacji popytu i podaży. Jednocześnie podmioty najsprawniejsze, takie które potrafią najefektywniej zastosować kredyt (pożyczkę), są gotowe dać za niego najwyższą cenę, co powoduje, że trafia on właśnie do nich, gdzie przynosi najlepsze efekty. Jak zauważa badaczka, taki rynek jest efektywny w sensie Pareto<sup>40</sup>. Ponieważ nie ma lepszych możliwości od zaistniałej, wymiana jest efektywna. Z kolei w przypadku pojawienia się podmiotu, który uzyskałby większą korzyść z pożyczonych środków, zaproponowałby on ich wyższą cenę. Natomiast w przypadku jakiegoś innego podmiotu, który uzyskał te środki po niższej cenie, mógłby je zaoferować po wyższej. W cenie kredytu (pożyczki) odzwierciedlają się wszelkie okoliczności wymiany, ponieważ podmioty dysponują pełną i bezpłatną informacją o wszelkich okolicznościach z nią związanych, a ewentualne konflikty są sprawnie i bez ponoszenia kosztów rozstrzygane przez sąd. W takiej sytuacji nie powstają koszty transakcyjne i nie ma tu znaczenia, jaka struktura organizacyjna zarządza umowami – rynek czy przedsiębiorstwo, i odpowiednio – czy transakcje są zawierane w gospodarce w pełni wolnorynkowej, czy centralnie planowanej, czy w jakimkolwiek systemie mieszanym

---

organizacji używa również określenia „struktury zarządzania” (institutions of governance), do których zalicza rynki, organizacje hybrydowe, hierarchie, biurokrację i przeciwstawia im pojęcie „instytucjonalne otoczenie” (institutional environment). Reprezentantem zbliżonego podejścia w Polsce jest G. Kołodko [2004], który mówi o organizacjach, strukturach administracyjnych i politycznych, obsługujących różne podmioty działające na rynku, (począwszy od rządu i banku centralnego, poprzez agendy rynku kapitałowego, po banki komercyjne i giełdy towarowe) i zalicza je do instytucji. Ich zadania polegają na zmuszaniu podmiotów gospodarczych do określonych zachowań zgodnych z obowiązującym prawem w interesie całego układu społeczno-gospodarczego.

<sup>40</sup> Rynek jest efektywny w sensie Pareto, jeżeli nie ma możliwości polepszenia czyjejs sytuacji bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji innego podmiotu [Daniłowska 2007].

[Williamson 1998a]. Jak zauważa A. Daniłowska, neoklasyczne podejście do kredytu (pożyczki) poddawano krytyce ze względu na rozdzwięk teorii i praktyki na rynku kredytowym (pożyczkowym). Storpedowano zwłaszcza założenie o pełnej i bezpłatnej informacji posiadanej przez obie strony transakcji. W reakcji na tę ocenę koncepcja niedoskonałości rynku<sup>41</sup> (market failures) oferuje przybliżenie rzeczywistości przez wprowadzenie problemu asymetrii informacyjnej (selekcja negatywna w trakcie przygotowywania umowy i ryzyko moralne w trakcie jej wykonywania) i kosztów transakcyjnych. Krytyka dotyczy również założenie bezkosztowego szybkiego egzekwowania należności przez sąd, co nie jest zgodne z rzeczywistością.

Nowa ekonomia instytucjonalna szczególnie negatywnie ocenia następujące założenia ekonomii neoklasycznej [Daniłowska 2007]:

- 1) Założenie o doskonałej racjonalności podmiotów indywidualnych podejmujących decyzję. Nowa ekonomia instytucjonalna zakłada ograniczoną racjonalność (bounded rationality), którą rozciąga na dwa poniższe założenia neoklasyczne – punkty 2) i 3).
- 2) Założenie o pełnej zdolności do przeprowadzania analizy marginalnej w przypadku każdej decyzji, dla każdej możliwej alternatywy i w rezultacie wyboru optymalnego rozwiązania maksymalizującego użyteczność.
- 3) Założenie o dostępie każdego podmiotu do pełnej i bezpłatnej informacji. Nowa ekonomia instytucjonalna uznaje istnienie asymetrii informacyjnej i zwraca uwagę na koszty pozyskiwania, przetwarzania i zniekształcania informacji przez podmioty dokonujące różnych transakcji.
- 4) Utożsamianie przedsiębiorstwa z funkcją produkcji, bez uwzględniania jego wewnętrznej struktury i złożoności wewnętrznych problemów funkcjonowania i rozwoju, własności czynników produkcji czy konsekwencji rozdzielania własności i zarządzania. Nowa ekonomia instytucjonalna postrzega przedsiębiorstwo jako organizację o złożonej strukturze, mającej konsekwencje dla kosztów funkcjonowania, podlegającą przemianom.
- 5) Założenie, że jedynym celem przedsiębiorstwa jest zysk.
- 6) Negowanie znaczenia instytucji w gospodarce.

Natomiast wspólnym dla obu kierunków jest założenie, że jednostki dążą do realizacji własnych interesów, do maksymalizacji funkcji celu.

Ekonomia neoklasyczna koncentruje się na rynku, gdzie zawierane są transakcje kupna i sprzedaży dóbr, usług i pieniądza. Podstawowe problemy, którymi się zajmuje, dotyczą alokacji czynników wytwórczych bądź poziomu użyteczności. Nie są dla niej istotne wewnętrzne struktury jej podstawowych kategorii, jak konsumenci, pracownicy, przedsiębiorstwa, właściciele czynników produkcji i rząd. Instytucje – np. prawo, polityka i wiele innych postrzegane są jako neutralne, niemające znaczenia. Przykładem ignorowania instytucji przez neoklasyków jest twierdzenie, że nie ma znaczenia, czy wymiana odbywa się za pomocą pieniądza, czy nie; nie jest istotne, czy czynniki produkcji są własne albo pożyczone, lub czy właściciel osobiście prowadzi przedsiębiorstwo, czy zatrudnia do tego menedżera [Furubotn i Richter 2003].

Nowa ekonomia instytucjonalna również poświęca największą uwagę rynkowi w analizie badawczej rynku i wymiany, podkreślając, że wszystkie zjawiska można wytłumaczyć poprzez przełożenie ich na transakcje rynkowe oparte na negocjowanych kontraktach [Simon 1991]. Jej główna problematyka badawcza dotyczy instytucji<sup>42</sup>, dlaczego powstały, jak działają i jak

<sup>41</sup> Do market failures zalicza się również monopol naturalny, efekty zewnętrzne, dobra publiczne i ryzyko moralne [Daniłowska 2007]. Jako przykład podejścia do rynku kredytów z wykorzystaniem koncepcji niedoskonałości rynku A. Daniłowska podaje opracowanie T.J. Besleya.

<sup>42</sup> Nową ekonomię instytucjonalną poprzedzał kierunek myśli ekonomicznej zwany instytucjonalizmem, powstały w latach dwudziestych XX w. i rozwijający się zwłaszcza w USA (określany jako amerykański instytucjonalizm lub współcześnie jako stary instytucjonalizm). Zajmował się głównie badaniem instytucjonalnych ram działalności gospodarczej. Nowa ekonomia instytucjonalna opiera się na dwóch twierdzeniach: 1) instytucje mają znaczenie oraz 2) determinanty instytucji są podatne na analizę narzędziami ekonomicznych teorii. Nowa i „stara” ekonomia instytucjonalna zgadzają się co do pierwszego twierdzenia, a różnią się co do drugiego [Daniłowska 2007, za: Williamsonem 1998b i 2000].

się zmieniają, jakie instytucje podtrzymują działanie rynku, jaka jest struktura organizacji uczestników rynku, a także coraz częściej znaczenia instytucji w zrównoważonym wzroście gospodarczym oraz w rozwiązywaniu problemów krajów rozwijających się [Daniłowska 2007].

Najważniejszymi pojęciami nowej ekonomii instytucjonalnej są instytucja i organizacja, koszty transakcyjne, kontrakt<sup>43</sup>, prawa własności.

Prawa własności (property rights), jak podaje A. Daniłowska [2007], za H. Demsetzem [1967], stanowią usankcjonowaną własność rzeczy materialnych oraz roszczeń (praw) wynikających z obowiązkowych i nieobowiązkowych zobowiązań. Są one instrumentem, którym posługuje się społeczeństwo i którego znaczenie płynie z faktu, że pomagają człowiekowi w formułowaniu jego oczekiwań, a to może mieć związek z jego relacjami z innymi ludźmi. Oczekiwania te znajdują wyraz w prawie, zwyczajach, systemie wartości moralnych itp. Posiadacz praw własności ma zgodę otoczenia na działanie w określony sposób oraz może oczekiwać od społeczności ochrony przed ingerencją innych, gdy działa w sposób, który nie jest zabroniony w specyfikacji jego praw. Można z prawnego punktu widzenia wyróżnić: 1) prawa własności w sensie prawnym (prawa do rzeczy materialnych, prawa niematerialne, np. prawo autorskie, patenty) – polegają one na używaniu rzeczy lub dobra niematerialnego, sankcjonują czerpanie z nich pożytków oraz dysponowanie i zarządzanie nimi; 2) prawa własności w sensie innym niż prawny (relacje regulowane zwyczajami, z czego w odczuciu jednostek wynikają prawa kojarzone z prawami własności. W innym podziale wyróżnić można prawa własności absolutne (kierowane przeciw wszystkim) i relatywne (dotyczące relacji z określoną grupą osób i skierowane wyłącznie do nich) [Furubotn i Richter 2003]. Te ostatnie mogą być wobec tego naruszone (skradzione) jedynie przez osoby, do których są skierowane. W nowej ekonomii instytucjonalnej sytuację taką określa się jako wystąpienie zachowań oportunistycznych. Relatywne prawa własności dotyczą zobowiązań wynikających z dobrowolnie zawartych umów prawnie obowiązujących (np. dzierżawa ziemi) lub zobowiązań legalnych, ale wynikających z umów niezobowiązujących prawnie (np. umowa wspólnego wyjścia do kina). Zobowiązania mogą mieć również charakter niekontrastowy, wynikający z wymuszenia ich przez jedną stronę na drugiej. W systemie ekonomicznym prawa własności określają pozycje podmiotu (osoby fizycznej) co do używania ograniczonych zasobów.

Podstawowymi założeniami metodologicznymi nowej ekonomii instytucjonalnej są: indywidualizm metodologiczny (methodological individualism), ograniczona racjonalność (bounded rationality), oportunizm (opportunistic behavior) [Daniłowska 2007].

<sup>43</sup> W uzupełnieniu opisu pojęcia kontraktu (transakcji) zawartego w przypisie nr 8 (rozdział 2.1) A. Daniłowska [2007] wskazuje, że każdy kontrakt charakteryzuje się określoną strukturą, tworzoną przez warunki kontraktu, z których każdy określa, rozmieszcza lub egzekwuje prawa własności. Przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej wymieniają różne cechy, mające podstawowe znaczenie dla kształtu kontraktu. Zdaniem P. Milgroma i J. Roberta najważniejsze znaczenie dla kształtu i wykonania kontraktów rynkowych mają koszty negocjacji krótkoterminowych kontraktów (przy odpowiednio wysokich kosztach w ogóle nie dojdzie do zawarcia transakcji), a dla kosztów ponoszonych w transakcjach w ramach przedsiębiorstwa – koszty wpływu (influence costs) [Milgrom, Roberts 1990]. Z kolei H. Demsetz [1967] podnosi problem określenia praw własności w kontraktowaniu. Według teorii kosztów transakcyjnych, trzy cechy są charakterystyczne dla transakcji – niepewność, częstotliwość i specyfika aktywów [Williamson 1998a]. Niepewność to stan, w którym nie można przewidzieć z określonym prawdopodobieństwem wystąpienia określonych okoliczności, czyli stanu rzeczy w przyszłości. Dla transakcji istotna jest nie tyle niepewność w ogóle, ale niepewność, która jest wynikiem przyjętej przez strony kontraktu strategii postępowania wobec partnera transakcji, jest to tzw. niepewność behawioralna. Wynika ona z oportunizmu stron transakcji. Częstotliwość ważna jest z powodu specjalizacji i rozkładu poniesionych kosztów zarówno transakcyjnych, jak i produkcyjnych. Wyższa częstotliwość zachęca do inwestycji w aktywa specyficzne i wpływa pozytywnie na specjalizację. O.E. Williamson [1998b] wymienia cztery rodzaje specyfiki aktywów: specyficzność położenia, fizyczną, aktywów ludzkich i przeznaczenia aktywów. Specyficzność aktywów dotyczy trwałych inwestycji podejmowanych w celu wsparcia poszczególnych, konkretnych transakcji, dla których koszt utraconych możliwości jest znacznie niższy w najlepszych zastosowaniach u alternatywnych użytkowników, gdyby transakcje zostały zakończone przedwcześnie. O.E. Williamson [1998b] podkreśla, że specyficzność aktywów nabiera znaczenia jedynie w połączeniu z ograniczoną racjonalnością lub oportunizmem i w warunkach niepewności.

Indywidualizm metodologiczny, będący także podstawowym założeniem neoklasycznej ekonomii, oznacza, że kluczową postacią w analizie jest jednostka ludzka jako podmiot podejmujący decyzje. A ponieważ ludzie różnią się między sobą, toteż ich zbiorowości – państwo, społeczeństwo, przedsiębiorstwa nie mogą być traktowane jako kolektywne jednostki, zachowujące się jak indywidualne podmioty [Furubotn i Richter 2003]. Można wskazać na dwa podstawowe aspekty metodologicznego indywidualizmu: historyczny i teoretyczny [Neuman 1983]. W pierwszym dotyczy on związków z tradycjami ekonomii klasycznej, wskazując, że jednostki kierują się w swoim postępowaniu głównie własnym, przez siebie definiowanym interesem<sup>44</sup>. Drugi aspekt – teoretyczny mówi o tym, że wszystkie ekonomiczne zjawiska i procesy oraz odpowiadające im kategorie ekonomiczne powinno dać się „w ostatniej instancji” wyprowadzić (wydedukować) z ekonomicznego zachowania jednostek. Jak stwierdza B. Fiedor, przy takich założeniach zjawiska i kategorie makroekonomiczne muszą być wyprowadzane z indywidualnych decyzji (dotyczących poszczególnych podmiotów gospodarczych) popytowo-podażowych podejmowanych na rynku dóbr, kapitału, pracy czy innych czynników produkcji [Fiedor 1997]. Ponadto badacz proponuje wydzielenie trzeciego aspektu metodologicznego indywidualizmu, a mianowicie aspektu ideologicznego, mówiącego o najwyższym i niezbywalnym prawie jednostki, jakim jest wolność, w tym w sferze gospodarowania [Daniłowska 2007].

Ograniczona racjonalność jest to sytuacja, w której ludzie chcą postępować racjonalnie i dążą do tego, tzn. ich zachowania są intencjonalnie racjonalne, ale w rzeczywistości są takie tylko w ograniczonym zakresie, wynikającym z posiadania ograniczonej wiedzy/informacji oraz ograniczonych możliwości jej przetworzenia [Simon 1957]. Jak stwierdza O.E. Williamson [1998a], pojęcie to nie jest tożsame z nieracjonalnością lub irracjonalnością. Wynika ono z ograniczonych możliwości poznawczych jednostek, co oznacza, że złożone kontrakty są w sposób nieunikniony niekompletne. Ponadto, jak zauważa badacz, ludziom potrzebne są pewnego rodzaju reguły, które pozwalają zakończyć poszukiwanie potencjalnie lepszych rozwiązań i poprzestać na rozwiązaniu satysfakcjonującym, choć niekoniecznie optymalnym.

Oportunizm oznacza przebiegłe działania tego, kto zmierza do realizacji własnego interesu, co polega na niepełnym lub zniekształconym ujawnianiu informacji, a zwłaszcza na świadomym wprowadzaniu w błąd, zniekształcaniu, zatajaniu, zaciemnianiu lub gmatwaniu sprawy w inny sposób [Williamson 1998a]. Może on wystąpić w każdej fazie kontraktu. W fazie przygotowawczej (oportunizm *ex ante*) pojawia się w sytuacji, gdy każda ze stron kontraktu, nie zawsze godna zaufania, foruje własny, specjalny interes i może czerpać korzyści z asymetrii informacyjnej<sup>45</sup>. Mając przewagę informacyjną, wprowadza drugą stronę w błąd, aby uzyskać określone warunki kontraktu. Oportunizm *ex post*, którego celem jest przechwycenie korzyści z wymiany, dotyczy fazy realizacji kontraktu, a prawdopodobieństwo jego wystąpienia powiększa się, gdy mają miejsce specyficzne, związane z kontraktem inwestycje [Daniłowska 2007].

Jak stwierdza A. Daniłowska [2007], umowa kredytu (pożyczki) jako kontrakt trwający w czasie, powodujący wzajemną zależność stron, jest przedmiotem zainteresowania nowej ekonomii instytucjonalnie. Autorka podkreśla, że zdecydowana większość analiz różnych aspektów kredytu prowadzona jest z zastosowaniem założeń teorii agencji. Według tej teorii kredytodawca jest pryncypałem, powierzającym kredytobiorcy (agentowi) określone środki. Kontakty między

<sup>44</sup> Aspektowi temu odpowiadają założenia klasycznego nurtu ekonomii opisujące zachowanie człowieka w wymiarze *homo oeconomicus* Johna Stuarta Milla [Daniłowska 2007].

<sup>45</sup> Asymetria informacyjna polega na niejednakowym rozkładzie informacji istotnych dla stron zawierających kontrakt. Uważa się, że jej rola w kontraktach kredytowych (pożyczkowych) jest większa niż w przypadku większości innych rynków. Asymetria informacyjna wyjaśniana jest wysokim stopniem regulacji rynków finansowych, przyjmując, że w zasadzie tylko strona pozyskująca środki zna swoje prawdziwe zamiary co do ich wykorzystania i zwrotu oraz stan swojej faktycznej wiarygodności kredytowej [Daniłowska 2007].

nimi cechuje asymetria informacyjna, gdzie kredytodawca jest stroną, która posiada niepełną informację. Dlatego, w celu zabezpieczenia się przed skutkami negatywnej selekcji<sup>46</sup> i moralnego hazardu<sup>47</sup> podejmuje on różnorodne działania w fazie *ex ante* kontraktu, gwarantujące jego interesy, które nie muszą być wyłącznie dążeniem do osiągnięcia wynagrodzenia (procentu), ale mają zapewnić realizację innych celów pryncypała (kredytodawcy). I głównie w tej fazie kontraktu powstają koszty<sup>48</sup>. Kontrakty są pełne<sup>49</sup> z uwagi na racjonalność pryncypałów, a ewentualne problemy w fazie *ex post* rozstrzyga szybko i sprawnie oraz bezkosztowo trzecia strona, np. sąd [Daniłowska 2007]. Podejście to koncentruje się na jednej stronie transakcji – pryncypale, to znaczy w przypadku kredytów (pożyczek) na ich podaży, a nie na popycie. Jak zauważa A. Daniłowska [2007], pomija się na ogół koszty ponoszone przez agenta (kredytobiorców–pożyczkobiorców) w związku z poszukiwaniem informacji o możliwościach zaciągnięcia i warunkach kredytu w fazie *ex ante*, kosztów związanych z odległością czy renegeacji kontraktów w fazie *ex post*.

Zdaniem A. Daniłowskiej [2007], rozpatrując problematykę kosztów transakcyjnych kredytów<sup>50</sup> (tu rolniczych), znaczenie ma pełne ujęcie kosztów transakcyjnych ponoszonych przez każdą ze stron kontraktu, zarówno przez kredytodawcę, jak i kredytobiorcę. Analizę taką umożliwia podejście łączące założenia teorii agencji z jej naciskiem na fazę *ex ante* kontraktu (z uwzględnieniem ryzyka w cenie) oraz teorii kosztów transakcyjnych (ograniczona

---

<sup>46</sup> Problem negatywnej selekcji (adverse selection) wiąże się z asymetrią informacyjną i w przypadku kredytów polega na tym, że bez informacji o zdolności pożyczkobiorcy co do inwestowania pożyczonych środków lub o jego wiarygodności kredytowej, kredytodawca (pożyczkodawca) może wybrać „gorszego” klienta. Dochodzi nawet do sytuacji zageszczenia podmiotów nastawionych oportunistycznie w sytuacji zaostżenia warunków umowy. Podmioty te, nie mając zamiaru dotrzymać warunków umowy, godzą się na nie, które to warunki są nie do przyjęcia dla wielu uczciwych podmiotów [Daniłowska 2007]. Jeżeli nie ma oportunisty, to nie ma problemu negatywnej selekcji [Williamson 1996].

<sup>47</sup> Ryzyko moralne wiąże się z asymetrią informacyjną i pojawia się w fazie wykonania kontraktu. Istotą jego jest możliwość zmiany przez podmioty zadłużone swoich zamiarów, co do wysiłku włożonego w realizowanie i finansowanie kredytu (pożyczką) przedsięwzięcia lub co do konieczności zwrotu pożyczonej wartości [Daniłowska 2007]. Jeśli byłby spełniony warunek nieograniczonej racjonalności, to nie wystąpiłby problem ryzyka moralnego [Williamson 1996].

<sup>48</sup> Są to koszty ponoszone przez pryncypała związane z umową kredytu lub pożyczki (koszty agencji) dla zabezpieczenia się przed oportunistem kredytobiorcy (agenta), ewentualnymi stratami w przypadku niewypłacalności dłużnika. Należą do nich także koszty ponoszone przez agenta w związku z przekonywaniem kredytodawcy do przyznania środków właśnie jemu [Daniłowska 2007].

<sup>49</sup> Zależnie od stopnia regulacji przyjętego w kontraktach wyróżnia się kontrakty pełne i niepełne. Kontrakty pełne związane są z dążeniem zawierających go stron do uregulowania wszystkich możliwych okoliczności, które mogą wystąpić w trakcie jego realizacji. Kontrakty niepełne, z reguły długookresowe, opierają się na założeniu, że nie ma możliwości przewidzenia wszystkich okoliczności, które mogą się zdarzyć w trakcie jego wykonywania, lub że jest to zbyt kosztowne i dlatego umieszczone są w nich tylko ramowe rozwiązania, a pojawiające się problemy strony będą rozstrzygać w bieżących negocjacjach [Daniłowska 2007].

<sup>50</sup> Koszty transakcyjne kredytów (pożyczek) ponoszone są przez obie strony kontraktu – wierzyciela i dłużnika zarówno w fazie przygotowywania kontraktu, jak i wykonywania. Koszty te są zróżnicowane w zależności od strony umowy kredytowej, źródła kosztów u obu stron kontraktu, rodzaju kredytu (pożyczki), rodzaju wierzyciela, rozpatrywanego kraju czy regionu. Do kosztów transakcyjnych kredytów rolniczych, ponoszonych przez rolnika w fazie *ex ante* można zaliczyć koszty pozyskiwania informacji o możliwościach i warunkach uzyskania środków finansowych z różnych źródeł, koszty związane z przekonaniem właściciela środków do ich udzielenia (tj. zmniejszenia asymetrii informacyjnej), koszty zabezpieczenia się wierzyciela przed skutkami ewentualnego oportunisty *ex post* lub innych zdarzeń uniemożliwiających wywiązanie się przez rolnika ze zobowiązań. Koszty te wiążą się z dojazdami rolników i kosztami alternatywnym czasem przeznaczonym na pozyskiwanie informacji oraz zdobycie dokumentów, zaświadczeń (w przypadku kredytów preferencyjnych na inwestycje dotyczą również sporządzania biznesplanów i opiniowania ich przez ODR), ustanowieniem zabezpieczenia kredytów, prowizjami i innymi opłatami na rzecz wierzycieli w związku z udzielaniem kredytu. Koszty w fazie *ex post* związane są z monitorowaniem przez wierzyciela częstotliwości i form rozliczeń (dokonywanie osobiście rozliczeń przez dłużnika powoduje powstanie wysokich kosztów transakcyjnych w tej fazie kontraktu) oraz ewentualnej renegeacji umowy (renegeacje powodują powstanie kosztów dojazdów, pozyskania dodatkowych dokumentów, ewentualnej zmiany zabezpieczeń, są tym bardziej czasochłonne im bardziej oddalone jest gospodarstwo od siedziby wierzyciela) [Daniłowska 2007].



racjonalność stron umowy kredytu, ewentualny oportunistyczny obu stron kontraktu, waga instytucji wsparcia kontraktu w fazie *ex post*). Wyniki badań autorki z tego zakresu, dotyczące preferencyjnych kredytów inwestycyjnych w rolnictwie, wskazują, że ich koszty transakcyjne są wyższe niż preferencyjnych kredytów obrotowych<sup>51</sup>, ale nie stanowią bariery w ich podejmowaniu.

Analizując umowę kredytu<sup>52</sup> w związku z występującymi tu kosztami transakcyjnymi oraz czasem, jaki mija od jej zawarcia do wykonania, autorka wskazuje przede wszystkim na asymetrię informacyjną, specyficzne aktywa związane z transakcją (gdzie nakłady na jej uruchomienie wyprzedzają znacznie ich rekompensatę, co rodzi możliwość zachowań oportunistycznych), częstotliwość i niepewność [Daniłowska 2007].

Większość nakładów, będących wydatkami na aktywa o specyficznym przeznaczeniu, ponoszonych jest w fazie *ex ante* kontraktu. Występują one nie tylko po stronie banków, lecz również ponoszą je rolnicy-kredytobiorcy. Z punktu widzenia rolników należą do nich m.in.: czas pozyskania informacji o możliwościach i warunkach kredytów, zdobywanie różnych dokumentów i zaświadczeń koniecznych jeszcze na etapie przygotowania do zawarcia kontraktu, jak np. sporządzenie biznesplanu i otrzymanie z Ośrodka Doradztwa Rolniczego opinii o zawartym w nim przedsięwzięciu.

Częstotliwość zawierania kolejnej umowy kredytu (pożyczki) jest ograniczona czasem trwania bieżącego kontraktu – np. stopniem realizacji warunków umowy przez rolnika, wysokości zaciągniętego kredytu. Z kolei przygotowanie kontraktu również wymaga czasu. Na częstotliwość umów, jak podkreśla A. Daniłowska [2007], wpływ wywierają uwarunkowania mikro- i makroekonomiczne<sup>53</sup>. Z kolei niepewność w transakcjach kredytowych wynika z asymetrii informacyjnej stron kontraktu i plastyczności przedmiotu umowy<sup>54</sup>, a także względnie niskiej częstotliwości transakcji, a przy tym długiego na ogół czasu ich trwania.

W swoich rozważaniach dotyczących teorii kredytu badaczka poświęca sporo uwagi oportunistycznemu na rynku kredytów [Daniłowska 2007]. Zauważa, że może on mieć miejsce w fazie

<sup>51</sup> Wyższe koszty transakcyjne preferencyjnych kredytów inwestycyjnych wynikają przede wszystkim z większych, niż przy kredytach obrotowych, kosztów zaświadczeń w fazie *ex ante* umowy (w tym kosztów sporządzania biznesplanów) niezbędnych w trakcie ubiegania się o kredyt. Banki, udzielając kredytów preferencyjnych z własnych środków i na własne ryzyko, wymagają od rolników zaświadczeń przewidzianych zewnętrznymi uregulowaniami dotyczącymi tych kredytów, równocześnie stosując własne uregulowania z zakresu kredytowania [Daniłowska 2007].

<sup>52</sup> A. Daniłowska [2007] zwraca również uwagę na znaczenie kredytu jako narzędzia integracji pionowej w rolnictwie. Integracja pionowa wg J. Małyszka [1998] powstaje w wyniku nabycia tytułu własności, zawarcia kontraktu, stanowienia norm prawnych, tworzenia strategicznych związków, a wg definicji W. Szymańskiego zamieszczonej w „Encyklopedii agrobiznesu” [1998] oznacza formę więzi ekonomicznych i produkcyjnych między jednostkami wytwarzającymi dany produkt od surowca do produktu finalnego. Relacje oparte o umowę kredytu mieszczą się zarówno w pojęciu integracji przez kontrakt, o czym pisze J. Małysz, jak i definicji integracji pionowej W. Szymańskiego. Z kolei integracja pozioma w gospodarce żywnościowej, w odróżnieniu od pionowej, polega na zwiększeniu skali produkcji i dotyczy łączenia się w jedną całość gospodarstw rolnych, dzierżawę ziemi lub przejęcie jej na stałe poprzez kupno, a w przypadku przedsiębiorstw – łączenie się tych o podobnym profilu produkcji [Daniłowska 2007].

<sup>53</sup> W przypadku preferencyjnych kredytów inwestycyjnych analizowanych w niniejszej rozprawie czas na przygotowanie umów, uwzględniając również czasokres sporządzania biznesplanów i wydawania opinii przez ODR, niejednokrotnie wynosił nawet kilka miesięcy. Wpływ na to miała duża liczba zainteresowanych rolników i w związku z tym obciążenie czasowe doradców rolniczych sporządzających biznesplany, długi czas oczekiwania na decyzje banków oraz częste zmiany przepisów i regulacji dotyczących procedury starania się o kredyty preferencyjne. Z drugiej zaś strony istnienie odpowiedniej procedury postępowania oraz wzorów dokumentów i zaświadczeń dotyczących udzielania kredytów usprawnia przebieg ich przyznawania.

<sup>54</sup> Po zawarciu umowy kredytu dłużnik ma prawo kontroli nad pożyczoną wartością. W przypadku pożyczki jej przedmiot staje się własnością dłużnika. Natomiast kredyt pozwala dłużnikowi na dysponowanie przez niego określonymi środkami pieniężnymi. Przy pożyczce dłużnik, w ramach trzech wymiarów własności, może używać przedmiotu pożyczki, czerpać z niego pożytki lub nim dysponować, a z upływem określonego terminu obowiązują go zwrot nie tego konkretnego przedmiotu pożyczki, lecz wartości określonej w umowie (środki pieniężne lub inne dobra). W przypadku kredytu jest podobnie, lecz bank stawia środki do dyspozycji i zastrzega ich określone wykorzystanie. Z tej sytuacji wynika plastyczność tego czasowego transferu środków pieniężnych lub rzeczowych, większa przy pożyczce niż przy kredycie [Daniłowska 2007, Furubotn, Richter 2003].



przygotowawczej i wykonywania kontraktu. Dominuje pogląd, że większe prawdopodobieństwo jego wystąpienia jest po stronie dłużnika – strony zyskującej środki, aczkolwiek A. Daniłowska zwraca uwagę na istnienie zjawiska oportunistycznego również po stronie wierzycieli<sup>55</sup>.

Oportunizm w fazie przygotowywania kontraktów kredytowych wiąże się ze zjawiskiem asymetrii informacyjnej. Przyszły kredytobiorca zna zawsze lepiej swoje zamiary niż kredytodawca. Pozyskiwanie informacji przez przyszłego wierzyciela i ocena zamierzeń potencjalnego dłużnika wywołują koszty, które ogranicza pojawianie się pośrednictwa finansowego, urządzeń zabezpieczających i samoselekcji (różnego rodzaju kontrakty z różnymi kombinacjami wielkości kredytu i stopy procentowej, zabezpieczeń itd. dla różnych klientów), a także rozwijanie długoterminowych relacji łączących strony umowy (tu nabierają znaczenia specyficzne nakłady, które w tym celu trzeba ponieść) [Daniłowska 2007, za: Furubotn i Richter 2003].

W przypadku rozpatrywanych w pracy kredytów preferencyjnych udzielanych rolnikom na inwestycje w gospodarstwach do redukcji kosztów zdobywania informacji przez banki przyczynia się niewątpliwie procedura sporządzania biznesplanów oraz ocena zamierzonych przedsięwzięć przez przedstawicieli Ośrodków Doradztwa Rolniczego. Przedkładane przez rolników biznesplany oraz załączana pozytywna opinia przedsięwzięcia inwestycyjnego niewątpliwie usprawnia bankom przeprowadzenie fazy przygotowawczej kontraktu kredytowego. Rola doradztwa rolniczego w tym aspekcie jest ważna, bowiem przyczynia się do zmniejszenia zachowań oportunistycznych rolników–kredytobiorców, choć po stronie rolnika zwiększeniu ulegają koszty transakcji. Ponadto zabezpieczenia kredytów, których żądają banki–wierzyciele w fazie *ex ante*, również mają przeciwdziałać zachowaniom oportunistycznym dłużników w fazie realizacji kontraktów.

Oportunizm dłużnika w fazie realizacji kontraktu kredytowego pojawia się na skutek specyficznych nakładów i asymetrii informacyjnej (ryzyka moralnego). Przykładami oportunistycznego w tej fazie może być przerwanie spłaty zaciągniętego kredytu, przy czym nie zawsze zabezpieczenie długu ustalone w fazie *ex ante* jest wykonywalne, czy też zmiana przeznaczenia kredytu przez dłużnika na inny cel, niż wynika to z umowy (zmiennosc pierwszego rodzaju<sup>56</sup>, wynikająca z plastyczności kredytu [Kulawik 1999c]). Zapobieganie przez wierzycieli zmianie przeznaczenia kredytów wiąże się z kosztownym i czasochłonnym monitorowaniem dłużników – żądaniem od nich dowodów formalnych, np. faktur zakupu środków czy przeprowadzaniem wizji lokalnych. Monitoring<sup>57</sup> ten dotyczący kredytów preferencyjnych prowadzony jest w systemie bankowo-kredytowym i polega na procedurach dotyczących bieżącej oceny zdolności kredytowej rolników wg kryteriów bankowych, badania terminowości obsługi zadłużenia przez kredytobiorców, oceny realnej wartości zabezpieczeń, stopnia koncentracji kredytów, spełniając dwie istotne z punktu widzenia banków funkcje: informacyjną i zabezpieczającą [Mańko i Żuk 2000, za: Kulawik 1993, 1995]. Alternatywą i uzupełnieniem monitoringu prowadzonego przez banki mogłoby być rozszerzenie aktywności doradztwa rolniczego w gospodarstwach korzystających

<sup>55</sup> Oportunizm wierzycieli w fazie *ex ante* może polegać na zawiliwym i niejasnym formułowaniu warunków umów kredytowych, w fazie *ex post* na niekorzystnym dla dłużnika interpretowaniu tych warunków czy doprowadzaniu dłużnika do bankructwa [Daniłowska 2007].

<sup>56</sup> Literatura przedmiotu wymienia również zmienność drugiego rodzaju, dotyczącą głównie kredytów preferencyjnych, polegającą na tym, że rolnicy posiadający dostateczne środki własne (np. oszczędności) wybierają kredyt preferencyjny – tańszy niż komercyjny, finansując nim swoje wydatki produkcyjne. Ma tu miejsce substytucja oszczędności (lub pożyczek od osób prywatnych) przez kredyty [Józwiak 1999]. Ten rodzaj zmienności nie jest zachowaniem oportunistycznym w stosunku do wierzycieli, którym zależy na takich wiarygodnych klientach, jednak koszty tego rodzaju zmienności obciążają społeczeństwo [Daniłowska 2007].

<sup>57</sup> Monitoring jest pojęciem sformułowanym na gruncie nauk technicznych i z zakresu ochrony środowiska. W węższym zakresie dotyczy sprawowania kontroli w danym układzie, w szerszym czynności kontrolne uzupełnia system sygnalizacyjno-ostrzegawczy o zagrożeniach. W podejściu najszerszym monitoring utożsamiany jest z regulacją całego układu na zasadzie sprzężenia zwrotnego. W praktycznym wymiarze oznacza gromadzenie danych, ich ocenę i kontrolę wraz z ostrzeganiem o odchyleniach od stanu pożądanego [Mańko i Żuk 2000, za: Kulawik 1995].

z kredytów ponad formalne działania ograniczające się do sporządzaniu planów przedsięwzięć gospodarczych (biznesplanów) wraz z ich opiniowaniem oraz przekazywania informacji do ARiMR o liczbie wykonanych biznesplanów i wydanych opinii. Takie oddziaływania doradcze w gospodarstwach zadłużonych mogłyby obejmować cykliczną analizę stopnia realizacji zamierzeń nakreślonych w biznesplanach wraz z ich ewentualną weryfikacją w zależności od zmiany uwarunkowań ekonomicznych. Działania te sprzyjałyby obniżeniu oportunistycznego –kredytobiorców w fazie realizacji umowy kredytowej, prowadząc równocześnie do redukcji kosztów transakcyjnych związanych z ewentualną renegocjacją kontraktów przez kredytobiorców. Zarazem byłyby pomocne rolnikom w procesie podejmowania kolejnych decyzji rozwojowych, w sytuacji zmian zachodzących w skali mikro- i makroekonomicznej oddziałujących na funkcjonowanie gospodarstw.

### 2.3.1. Definicje kredytu, kredyt rolny

Pojęcie kredytu wg „Encyklopedii ekonomiczno-rolniczej” [1984] oznacza „stosunek ekonomiczny polegający na odstąpieniu przez jedną ze stron (wierzyciela) drugiej stronie (dłużnikowi) określonej wartości w pieniądzu, bądź w towarze, na warunkach zwrotu równowartości w określonym terminie” i za odpłatnością w postaci odsetek [Ströbel i in. 2004]. Podobnie definiują kredyt B. Kozuch i in. [2000] oraz Z. Fedorowicz [1991]. Do podstawowych cech kredytu należą wg B. Kopia [1969] i R. Manteuffla [1981] przeznaczenie go na określony cel (przedmiot kredytowania), konieczność zwrotu, określony termin zwrotu, konieczność posiadania zabezpieczenia kredytu przez dłużnika, oprocentowanie.

Jak stwierdza A. Daniłowska [2007], kredyt rolniczy (rolny), którego dotyczy niniejsza rozprawa, jest kategorią ekonomiczną nieróżniącą się od ogólnego pojęcia kredytu<sup>58</sup>. Powołując się na J. Kulawika [1998a], badaczka stwierdza, że merytorycznie definicje obu pojęć się pokrywają. Określenie kredytu jako rolniczy (rolny) stosuje się powszechnie dla zaznaczenia, że został zaciągnięty przez rolników na cele związane z bieżącą produkcją rolniczą i inwestycjami prowadzonymi w gospodarstwie oraz z konsumpcją.

Autorka w swoich rozważaniach dotyczących teorii kredytu zauważa, że kredyt jest kategorią ekonomiczną obejmującą dwa zjawiska, które występują w praktyce pod nazwami pożyczki i kredytu, a rozróżnienie między nimi ma charakter formalno-prawny [Daniłowska 2007].

Pojęcie kredytu od strony formalno-prawnej definiuje artykuł 69 ustawy o prawie bankowym, stanowiący, że przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie środki pieniężne z przeznaczeniem na określony cel, kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu [Ustawa... 1997].

<sup>58</sup> Z. Kozioł w opracowaniu „System kredytowy gospodarki rolnej w Polsce” [1997] podkreśla specyfikę kredytu rolnego. Wynika ona ze specyfiki rolnictwa jako działu gospodarki narodowej, zaliczając do niej m.in. takie jego cechy jak: 1) Szczególna rola ziemi i innych elementów środowiska (woda, ciepło, światło, substancje mineralne i organiczne) w procesie produkcji; 2) Duża zależność produkcji od biologicznych właściwości organizmów żywych, które to czynniki w krótkim okresie wyznaczają górną granicę możliwości produkcji rolnej; 3) Brak możliwości elastycznego regulowania procesów produkcji, jak to ma miejsce w przemyśle; czas produkcji – określony fizjologicznymi procesami życia roślin i zwierząt – jest o wiele dłuższy niż czas wynikający z przyjętej technologii; prowadzi to do zamrożenia kapitału ponoszonego w procesie produkcji, ponieważ proces ponoszenia nakładów, pozyskiwania produkcji, przychodów pieniężnych i dochodów ma w rolnictwie charakter wybitnie sezonowy; 4) Fakt, że masa produktów rolniczych powstaje w trakcie wzrostu i rozwoju organizmów roślinnych i zwierzęcych. Wszystko to sprawia, że rolnictwo jest bardzo kapitałochłonna dziedziną gospodarki narodowej, a obrót kapitału jest stosunkowo wolny ze względu na długi cykl produkcyjny w produkcji roślinnej i zwierzęcej. Zatem dochody uzyskiwane w rolnictwie są relatywnie niskie, co jest zjawiskiem ogólnosiwiatowym. Z tych specyficznych cech rolnictwa wynika konieczność stosowania przez państwo, zwłaszcza w warunkach rynkowych, ekonomicznych instrumentów o charakterze interwencyjnym w systemie polityki kredytowej do sterowania rozwojem rolnictwa i gospodarki żywnościowej.

Natomiast pojęcie pożyczki określa artykuł 720 kodeksu cywilnego, mówiący, że przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości [Ustawa... 1964]. Ponadto kodeks cywilny w art. 710–719 precyzuje w sposób formalny termin „użyczenie” i regulacje z nim związane, oznaczający w ogólnym rozumieniu pożyczki konkretnych rzeczy fizycznych. Jednak tego rodzaju pożyczki nie są na ogół przedmiotem rozważań ekonomicznych. Według I. Heropolitańskiej i E. Borowskiej [1992] pomiędzy kredytem a pożyczką istnieją następujące różnice formalno-prawne:

1. Na mocy umowy pożyczki na pożyczkobiorcę przenoszona jest własność określonej ilości pieniędzy lub rzeczy; na mocy umowy kredytowej do dyspozycji kredytobiorcy stawiana jest określona suma pieniędzy w postaci bezgotówkowego pieniądza bankowego.
2. Kredyt udzielany jest na konkretne wymienione w umowie cele; przy pożyczce nie ma takiego wymogu.
3. Wykorzystanie kredytu musi nastąpić na warunkach i zasadach określonych w umowie kredytowej; pożyczki ten warunek nie musi dotyczyć.
4. Kredyt jest zawsze odpłatny; pożyczka może być odpłatna lub nie.
5. Umowa kredytowa zawsze musi być zawarta na piśmie; umowa pożyczki musi być zawarta na piśmie, gdy jej kwota przekracza 500 zł.

Wprawdzie nie jest to przedmiotem niniejszej pracy, ukierunkowanej zgodnie z przyjętą metodyką na rolników korzystających wyłącznie z kredytów (wg artykułu 69 ustawy o prawie bankowym), tym niemniej warto podkreślić ważne stwierdzenie A. Daniłowskiej, że jakkolwiek istota ekonomiczna obu kategorii jest taka sama, jednak różnice w wymogach formalnych powodują konsekwencje dla praktyki ich stosowania i mogą wywoływać różnice w kosztach transakcyjnych [szerzej por. A. Daniłowska 2007].

### **2.3.2. Podział i rodzaje kredytów, kredyt preferencyjny**

Istnieje znaczna różnorodność typów kredytów (pożyczek), biorąc jednak pod uwagę tematykę badawczą rozprawy ukierunkowaną na kredyty inwestycyjne udzielone przez banki i przeznaczone na zakup środków trwałych, szczególnie istotnym kryterium ich podziału jest cel przeznaczenia (kierunek wykorzystania lub inaczej przedmiot kredytowania). P. Giselbrecht [1992] i B. Kopeć [1969] wyróżniają następujące rodzaje kredytów wg celu przeznaczenia:

- kredyty dla ludności – konsumpcyjne (o stosunkowo krótkich terminach zwrotu i wysokim oprocentowaniu),
- kredyty na cele produkcyjne, które dzielą się na:
  - kredyty obrotowe przeznaczone na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej (wydatki na środki obrotowe, np. materiał siewny, nawozy, pestycydy, pasze);
  - kredyty inwestycyjne przeznaczone na powiększenie potencjału produkcyjnego (zakup środków trwałych – maszyn i urządzeń, gruntów, stada podstawowego, budowę, rozbudowę i modernizację budynków gospodarczych, z reguły są to kredyty średnio- i długoterminowe).

A. Daniłowska [2007], odnosząc się do tego podziału, przytacza uwagi M. Pietrewicza [1978], który podkreśla wielofunkcyjność kredytów. Kredyty inwestycyjne, których dotyczy rozprawa, przyspieszają i skracają okres realizacji inwestycji, umożliwiają szybsze dostosowanie do korzystnej koniunktury, pozwalają nie ograniczać konsumpcji ani przed, ani w trakcie trwania inwestycji. Kredyty obrotowe pozwalają na pełne wykorzystanie zasobów gospodarstwa, umożliwiają dokonanie niezbędnych nakładów w odpowiednim czasie. Kredyty konsumpcyjne

ułatwiają racjonalne gospodarowanie pieniędzmi, a tym samym sprzyjają szybszemu zaspokajaniu potrzeb ludzkich, pośrednio wpływając na wydajność pracy.

Z kolei S. Grabowski [1991] zauważa, że kredyt uczestniczy w procesie reprodukcji bezpośrednio poprzez finansowanie określonych nakładów oraz pośrednio jako czynnik oddziałujący na decyzje produkcyjne i wręcz przesądzający o ich podjęciu lub zaniechaniu. A. Woś [1985] stwierdza, że kredyt inwestycyjny umożliwia realizację przedsięwzięć, które bez tego rodzaju wsparcia zewnętrznego nie doszłyby do skutku, co jest szczególnego rodzaju efektem, nie zawsze dającym się bezpośrednio zmierzyć.

Kolejnym kryterium klasyfikacji kredytów ważnym dla prezentowanych w pracy badań jest ich rozróżnienie z uwagi na warunki kredytu, co ma istotne znaczenie przy wykorzystaniu kredytu, głównie bankowego, jako narzędzia interwencji państwa. Z tego punktu widzenia podzielić można kredyty na preferencyjne i komercyjne [Daniłowska 2007].

Kredyty preferencyjne, jak stwierdza A. Daniłowska [2007], stanowią podstawowe narzędzie interwencjonizmu w rolnictwie. Cechuje je elastyczność w zakresie zarówno przedmiotu kredytowania, jak i podmiotu, dla którego są przeznaczane [Daniłowska 1999]. Badaczka wymienia różne preferencje<sup>59</sup> stosowane przy udzielaniu tego rodzaju kredytów. Mogą one polegać na niższej od powszechnie stosowanej stopie procentowej, dłuższym okresie spłaty, karencji, możliwości umorzeń, wyższym, niż to się przyjmuje przy kredycie komercyjnym, udziale kredytu w finansowaniu przedsięwzięć danego rodzaju. Preferencje mogą mieć charakter kompleksowy, obejmując kilka wymienionych cech równocześnie, czego przykładem są kredyty preferencyjne dla rolników w Polsce w okresie transformacji systemowej. Charakter preferencji może być powszechny, gdy dotyczą wszystkich rolników realizujących preferowane przez władze przedsięwzięcia, bądź zastrzeżony dla pewnej grupy gospodarzy, spełniających określone kryteria. Kryteria wyboru grup rolników objętych preferencjami kredytowymi zależne są od celów polityki rolnej i zmieniają się wraz z nimi.

Z kolei kredyty komercyjne przyznawane są według zasad rynkowych, motywem ich udzielenia jest zysk, a o warunkach tych kredytów decyduje m.in. konkretna sytuacja na rynku kredytów (pożyczek), określana relacją popytu i podaży funduszy pożyczkowych [Daniłowska 2007].

Jednym z podstawowych kryteriów klasyfikacji kredytów (pożyczek), jak zaznacza A. Daniłowska, jest okres czasu, na jaki został udzielony. W związku z tym wyróżnia się kredyty krótkoterminowe z terminem zapadalności do jednego roku i długoterminowe udzielane na okres powyżej roku. Taką specyfikację kredytów stosuje Główny Urząd Statystyczny i Narodowy Bank Polski. Niektórzy autorzy wydzielają dodatkowo kredyty średnioterminowe o terminie spłaty do 3 lat [Krzyżkiewicz 1996, W Jaworski i Zawadzka 2002], do 5 lat [Heropolitańska i Borowska 1996, Lewandowski 1997] lub nawet do 10 lat [Giselbrecht 1992], co pozwala wydzielić:

- kredyty krótkoterminowe, udzielane na okres do 1 roku, ich oprocentowanie jest wyższe od pozostałych rodzajów;
- kredyty średnioterminowe, z terminem spłaty od ponad 1 roku do 3 lub 5 albo 10 lat, oprocentowane niżej od krótkoterminowych;
- kredyty długoterminowe, spłacane w okresach dłuższych niż średnioterminowe nawet do kilkudziesięciu lat, są one najniżej oprocentowane.

Innym kryterium podziału kredytów (pożyczek) jest źródło ich pochodzenia. Jak podaje A. Daniłowska [2007], powołując się na B.M. Desai i J.W. Mellora [1993] oraz M.S. Robinsona [1998], można wyróżnić dwie zasadnicze grupy źródeł kredytów i pożyczek – kredytodawców

<sup>59</sup> Pojęcie – preferencja, preferować oznacza wg „Słownika wyrazów obcych” przedkładanie czegoś nad coś, jednej rzeczy lub osoby nad drugą; górowanie kogoś, czegoś nad kimś, nad czymś; dawanie komuś, czemuś pierwszeństwa przed kimś, czymś [Słownik... 1980].

formalnych (instytucjonalnych) i nieformalnych, określanych także mianem pożyczkodawców nieinstytucjonalnych. Do pierwszej grupy należą pośrednicy finansowi zawodowo zajmujący się kojarzeniem podmiotów posiadających nadwyżki środków finansowych z podmiotami odczuwającymi ich brak. Należą do nich banki komercyjne, spółdzielnie kredytowe, kasy oszczędnościowo-pożyczkowe, stowarzyszenia kredytowe itp. Pożyczkodawcami nieformalnymi<sup>60</sup> są natomiast osoby fizyczne zajmujące się udzielaniem pożyczek (lichwiarze, lombardy, kupcy oraz osoby udzielające pożyczek okazjonalnie).

Ostatnim przedstawionym tu kryterium<sup>61</sup> jest forma kredytu, wg której rozróżnić można kredyty towarowe (pożyczki rzeczowe) i kredyty (pożyczki) pieniężne (gotówkowe i bezgotówkowe) [Daniłowska 2007]. Kredyt towarowy<sup>62</sup> (pożyczka rzeczowa) polega na odroczeniu zapłaty za dostarczony towar. Jeśli w transakcji kupna-sprzedaży sprzedawca odracza termin pobrania zapłaty za sprzedany towar i oddziela w czasie moment przekazania towaru od momentu pobrania jego równowartości od nabywcy, powstaje stosunek kredytowy. Sprzedawca staje się wierzycielem, a nabywca dłużnikiem [Mała encyklopedia... 1974].

Z kolei kredyt (pożyczka) pieniężny ma postać udostępnionych środków pieniężnych (postawionych do dyspozycji klienta w przypadku kredytu bankowego lub przekazanych na własność w przypadku pożyczki), niezależnie od formy – gotówkowej lub bezgotówkowej. W przeciwieństwie do kredytu towarowego tę postać kredytu cechuje duża plastyczność kierunku wykorzystania, co stwarza określone konsekwencje dla wykonania kontraktu [Daniłowska 2007].

### 2.3.3. Funkcje kredytu

Badacze zajmujący się zagadnieniem kredytu bankowego w gospodarce identyfikują rozmaite funkcje spełniane przez kredyt. Zagadnienie analizuje szerzej A. Daniłowska [2003], przedstawiając poglądy różnych autorów. Według S. Bollanda [1986] kredyt pełni funkcję emisyjną, dochodową, rozdzielczą i kontrolną. A. Majchrzycka-Guzowska [1996] oprócz funkcji emisyjnej, dochodowej, rozdzielczej wymienia również funkcję redystrybucyjną. J. Grzywacz

<sup>60</sup> M.S. Robinson [1998] dzieli pożyczkodawców nieformalnych na komercyjnych, udzielających pożyczek w celu uzyskania procentu (zysku) – są to lichwiarze, sprzedawcy, pracodawcy, hurtownicy, właściciele ziemscy – oraz niekomercyjnych – krewnych, przyjaciół, sąsiadów – nieosiągających z tego tytułu wynagrodzenia pieniężnego, lecz oczekujących realizacji innych zobowiązań typu społecznego, ekonomicznego lub politycznego.

<sup>61</sup> Z innych ważniejszych kryteriów klasyfikacji kredytów wymienić można m.in.: zasady oprocentowania (stałe, zmienne), walutę kredytu, poziom i formę prawną zabezpieczenia, podmiot i technikę oraz tryb kredytowania [Lewandowski 1997, Ströbel i in. 2004].

<sup>62</sup> Kredyt towarowy (kupiECKI, handlowy) może być bezpłatny i płatny [Brigham 1996]. Bezpłatny kredyt kupiecki jest to kredyt udostępniony na okres, w którym można uzyskać rabat. Płatny kredyt kupiecki ma miejsce wtedy, gdy okres zapłaty przekracza czas, w którym przysługuje rabat. A. Daniłowska [2007] przedstawia szersze wyjaśnienie na temat formy towarowej kredytu, rozpatrując ją w kategoriach specyfiki aktywów, gdy nie ma znaczących możliwości innego zastosowania pożyczanego dobra, niż wynika to z jego fizycznych właściwości. Wg teorii kosztów transakcyjnych specyfika aktywów jest podstawowym wymiarem kontraktu, determinującym sposób zarządzania kontraktami (transakcjami). Przedmiot kredytu towarowego określa sposób wykorzystania kredytu, tym samym zmniejsza ryzyko oportunistycznego sposobu wykorzystania kredytu (pożyczki). Autorka wymienia za M. Petersenem i R. Rajanem [1997] teorię przewag finansowych, teorię dyskryminacji cenowej przez kredyt towarowy oraz teorię kosztów transakcyjnych wyjaśniających istnienie i funkcjonowanie kredytu towarowego. Teorie przewag finansowych mówią o przewadze przedsiębiorstw udzielających kredytu towarowego nad pośrednikami finansowymi w zakresie posiadania informacji o kredytobiorcy, w kontrolowaniu kredytobiorcy i zachowaniu wartości aktywów. Teorie dyskryminacji cenowej przez kredyt towarowy dotyczą sytuacji, gdy kredytodawca nie ma przewagi nad pośrednikami finansowymi w żadnym z zakresów, ale poprzez kredyt zwiększa sprzedaż, umożliwia nabycie towarów klientom, którzy nie uzyskaliby kredytu bankowego lub otrzymaliby go na dużo gorszych warunkach niż w przypadku kredytu kupieckiego. A w interesie sprzedawców jest podtrzymanie funkcjonowania tych nabywców poprzez ich krótkoterminowe finansowanie. Teoria kosztów transakcyjnych podkreśla aspekt redukcji kosztów transakcyjnych obsługi rachunków za dostarczony towar. Mianowicie można kumulować płatności i regulować je według określonego harmonogramu zamiast płacić rachunek po każdej dostawie. W myśl innej wersji teorii kosztów transakcyjnych dzięki kredytowi kupieckiemu przedsiębiorstwo lepiej zarządza zapasami towarów poprzez redukcję kosztów ich składowania.



[2002] wskazuje na funkcje: emisyjną, dochodową, redystrybucyjną i kontrolną. W. Wójcicki [1997] wyróżnia funkcje: emisyjną, dochodową, rozdzielczą oraz interwencyjną. Funkcje emisyjna i dochodowa wymieniane są zgodnie przez większość autorów, aczkolwiek interpretacja tej drugiej jest zróżnicowana [Daniłowska 2003].

Funkcja emisyjna polega na zwiększeniu podaży pieniądza w gospodarce poprzez każdy udzielony kredyt. Jego spłata wiąże się z kolei z wycofaniem pieniądza z obiegu (zmniejszenie jego podaży). Wielkość emisji (kreacji pieniądza) reguluje bank centralny poprzez bezpośrednie instrumenty polityki pieniężnej (limity, stopy procentowe, wielkość depozytów i kredytów, ograniczenia administracyjne nakładane na banki) i pośrednie (stopa obowiązkowej rezerwy gotówkowej, stopy procentowe banku centralnego, operacje otwartego rynku) [Szpunar 2000].

Funkcję dochodową kredytu można analizować w skali mikro i makro [Bolland 1986]. W skali mikro polega ona na powiększaniu bieżących dochodów kredytobiorców. Kredyt umożliwia ponoszenie wydatków w wysokości przekraczającej dotychczasowe dochody osiągane przed podjęciem kredytu [Drabowski i in. 1988]. Kredyt pozwala na finansowanie działalności przynoszącej wymierne dochody [Grzywacz 2002]. Akcentuje to również W. Wójcicki [1997], wskazując, że przyrost dochodu następuje poprzez uruchomienie dwóch dźwigni – operacyjnej i finansowej. Zdaniem S. Bollanda [1986] funkcja dochodowa kredytu może wystąpić w skali mikro bez spełniania jej w skali makro. Sytuacja ta występuje wtedy, gdy kredyt związany jest wyłącznie z nierównomiernym w czasie nasileniem procesów produkcji i obrotu, a suma udzielonych w tym okresie kredytów równa jest sumie kredytów spłaconych. W ujęciu makroekonomicznym funkcja dochodowa polega na tym, że w wyniku udzielonych kredytów dochodzi do powiększenia się dochodów pieniężnych w skali całej gospodarki. Ma to miejsce wówczas, gdy suma kredytów udzielonych w danym okresie przewyższa sumę kredytów spłaconych [Bolland 1986]. Kreowanie w ten sposób pieniądza jest o tyle istotne [Majchrzycka-Guzowska 1996], że przy założeniu stałych lub rosnących w niższym tempie cen prowadzi do powiększania się siły nabywczej podmiotów gospodarczych w danym czasie.

Funkcja redystrybucyjna wyraża się tym, że udzielenie kredytu oznacza, iż pewien podmiot (lub wiele podmiotów) rezygnuje w danym okresie z dysponowania środkami finansowymi na rzecz innego podmiotu (innych podmiotów) [Majchrzycka-Guzowska 1996]. W efekcie dochodzi tu do czasowego przesunięcia siły nabywczej pieniądza, przeniesienia uprawnień i możliwości nabycia odpowiedniej części produktu przez podmiot kredytowany (podmioty kredytowane).

Funkcja rozdzielcza łączy się z dochodową, poprzez rolę odgrywaną przez kredyt w procesie ostatecznego podziału dochodu narodowego [Bolland 1986]. Kredyt umożliwia stworzenie dodatkowego popytu pieniężnego, sprzyjając realizacji nagromadzonych towarów na cele inwestycyjne i konsumpcyjne [Drabowski i in. 1988].

Funkcja kontrolna wiąże się z możliwością wglądu przez bank w gospodarkę kredytobiorców i sprawowania kontroli nad jej prawidłowością, a tym samym wpływania na ich decyzje gospodarcze. Do środków kontroli zaliczyć można: uzależnienie przyznania kredytu od spełnienia określonych w umowie warunków, częściową lub całkowitą odmową udzielenia kredytu na cele, co do których istnieją wątpliwości, żądanie przedterminowej spłaty kredytu, zmiana oprocentowania i inne [Bolland 1986].

Funkcja interwencyjna wiąże się z możliwościami, jakie stwarza kredyt dla realizacji polityki gospodarczej państwa. Określenie konkretnych warunków kredytów daje możliwość osiągnięcia założonych celów dotyczących alokacji czynników wytwórczych, redystrybucji dochodów, restrukturyzacji gospodarki i jej gałęzi [Wójcicki 1997].

Z kolei na funkcje kredytu rolnego rzutuje specyfika cechująca rolnictwo (por. rozdz. 2.3.1.). Należy podkreślić, jak zauważa B. Kożuch i in. [2000], że największe znaczenie ma kredyt rolny w następujących obszarach:



- stymulowanie procesów specjalizacji gospodarstw i zwiększenie skali produkcji,
- zwiększenie obszaru gospodarstw rodzinnych (kredytowanie zakupu ziemi),
- techniczna modernizacja gospodarstw, zwłaszcza wysokotowarowych i specjalistycznych,
- wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich poprzez stymulowanie rozwoju pozarolniczej działalności na wsi.

Uwzględniając przyjęty zakres badań, w przypadku trzech pierwszych wymienionych obszarów, znalazło to potwierdzenie w uzyskanych wynikach przedstawionych w rozprawie. Podobnie postrzegane jest przez B. Kożuch i in. [2000] znaczenie kredytu w polityce finansowo-kredytowej państwa dotyczącej rolnictwa.

Według B. Kożuch i in. [2000] kredyt rolny spełnia następujące funkcje: stymulacyjną, alokacyjną, dochodotwórczą i restrukturyzacyjną. Z. Koziół [1997] wymienia funkcje stymulującą, restrukturyzacyjną i dochodową kredytu rolnego. A. Daniłowska [2003] wskazuje na takie funkcje kredytu rolnego, jak emisyjna, dochodowa oraz interwencyjna, podkreślając szczególne znaczenie dwóch ostatnich w okresie budowania podstaw gospodarki rynkowej.

Funkcja stymulacyjna oznacza oddziaływanie instrumentami polityki kredytowej na decyzje produkcyjne rolników oraz tempo i kierunki rozwoju gospodarstw, zarówno w płaszczyźnie produkcji, alokacji nakładów, jak i wykorzystania czynników produkcji [Kożuch i in. 2000]. Jednak skuteczność kredytu w tym zakresie ujawnia się w powiązaniu z innymi instrumentami ekonomicznymi, a zwłaszcza ma tu znaczenie relacja między kredytem a ceną, którą może on wspierać [Koziół 1997, Kożuch i in. 2000]. Podobnie wypowiada się na temat funkcji stymulującej (stymulacyjnej) Z. Koziół [1997], wskazując na jej znaczenie dla pobudzania produkcji rolnej nie tylko w całości, ale i preferowanych z punktu widzenia państwa kierunkach czy regionach.

Mówiąc o funkcji alokacyjnej kredytu, B. Kożuch [2000] wyjaśnia, że umożliwia ona sterowanie podziałem dóbr inwestycyjnych i obrotowych środków produkcji między poszczególne grupy gospodarstw, regiony kraju itd. Rynek sam przez się nie prowadzi do optymalnego rozmieszczenia środków produkcji, m.in. ze względu na zróżnicowanie dochodów. Do obszarów działań funkcji stymulacyjnej należą nakłady inwestycyjno-kapitałowe związane z postępem biologicznym, technicznym i technologicznym w rolnictwie, z poprawą struktury agrarnej, ze wzrostem specjalizacji, produkcji, z oświatą i doradztwem rolniczym, z ochroną środowiska i produkcją tzw. zdrowej żywności, z integracją pionową i poziomą w rolnictwie oraz inwestycjami proeksportowymi.

Z kolei funkcja dochodotwórcza (dochodowa) wiąże się z bezpośrednim dofinansowaniem gospodarstwa uzyskanym kredytem i przez równoczesne zastosowanie go w produkcji uruchamia mechanizm jej przyrostu, a pośrednio zarazem mechanizm wzrostu dochodów [Koziół 1997, Kożuch i in. 2000]. Kredyt postrzegany przez pryzmat funkcji dochodotwórczej umożliwia zwiększanie nakładów na inwestycje lub bieżącą działalność, podnosi rentowność określonych gałęzi produkcji rolniczej, stymulując jednocześnie przekształcenia strukturalne w rolnictwie.

A. Daniłowska [2003] zwraca uwagę na znaczenie funkcji dochodowej w skali mikro- i makroekonomicznej. W skali mikroekonomicznej funkcja dochodowa kredytu polega na zapewnieniu rolnikom środków finansowych na dokonanie niezbędnych nakładów środków obrotowych<sup>63</sup> w odpowiednim czasie i na realizację inwestycji. Autorka podkreśla znaczenie

<sup>63</sup> W przypadku kredytów obrotowych ich znaczenie jest ważne ze względu na wymienione wcześniej specyficzne cechy produkcji rolniczej, powodujące znaczny odstęp czasowy między poniesionymi nakładami i otrzymanymi efektami. Spłata kredytu jest możliwa dopiero po sprzedaży wytworzonych produktów. Ponadto kredyt obrotowy pozwala na dopasowanie rozmiarów nakładów do zasobów czynników wytwórczych, którymi dysponuje gospodarstwo i dzięki temu na zwiększenie produkcji. Występuje tu efekt dźwigni operacyjnej polegającej na zmianie relacji kosztu stałego (określonego przez zasoby czynników produkcji) do kosztu zmiennego i uzyskania jednocześnie ze wzrostem wielkości produkcji obniżki kosztu przeciętnego [Daniłowska 2003]. W latach 1991–1992 – w początkowej fazie procesu transformacji systemowej w Polsce odsetek gospodarstw wykorzystujących kredyt obrotowy był stosunkowo

kredytów inwestycyjnych, stanowiących źródło inwestycji odtworzeniowych (reprodukcja prosta) oraz nowych, zwiększających zdolność produkcyjną gospodarstw (reprodukcja rozszerzona) poprzez powiększanie ich majątku produkcyjnego (środków trwałych i ziemi). Dokonane z ich pomocą inwestycje mogą przyczynić się do przejścia gospodarstw na wyższy poziom produkcji i skorzystania przez nie z efektów skali. Kredyt staje się tu narzędziem osiągnięcia wyższego dochodu w relacji do własnego kapitału (dźwignia finansowa), pozwala na szybsze dostosowanie się do korzystnej koniunktury, skrócenie czasu realizacji inwestycji i szybsze osiągnięcie wyższego dochodu, nieograniczenie potrzeb konsumpcyjnych ani przed, ani w trakcie trwania inwestycji. Z danych ARiMR oraz GUS wynika, że w okresie transformacji systemowej odsetek rolników korzystających z kredytów inwestycyjnych wyniósł kilkanaście procent [Daniłowska 2007]. W ujęciu makroekonomicznym funkcja dochodowa spełniana jest wtedy, gdy suma wypłat przekracza sumę spłat kredytu, co oznacza przyrost zadłużenia. Dostępne dane makroekonomiczne dotyczące zadłużenia rolników w latach objętych badaniami, opisanych w niniejszej rozprawie, obejmują lata 1999–2001. W okresie tym następował coroczny wzrost zadłużenia rolników zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym (w 2000 r. w stosunku do ubiegłego o 23% nominalnie oraz 10,4% realnie, w 2001 r. odpowiednio o 12,2 i 5,3%) [Daniłowska 2003].

Jak zauważa A. Daniłowska [2003], znaczenie funkcji interwencyjnej kredytu rolnego jest szczególnie istotne w okresie transformacji, kiedy to rozdrobnienie producentów nie pozwala stworzyć znaczącej przeciwwagi dla przedsiębiorstw będących w pozycji monopolisty. W początkowym okresie transformacji systemowej oferowane kredyty preferencyjne miały charakter prewencyjny, polegający na wyhamowaniu negatywnych zjawisk tego okresu (spadek zużycia nawozów mineralnych i nośników postępu biologicznego oraz technicznego). Stopniowo zaczęto przypisywać kredytom jako narzędziom przekształceń struktury agrarnej i modernizacji gospodarstw funkcję restrukturyzacyjną. Autorka stwierdza, że pomimo iż z kredytów inwestycyjnych skorzystało ok. 10% rolników, to zanotowane efekty w skali kraju nie zawsze były zgodne z oczekiwaniami<sup>64</sup>. Jednak, jak dodaje dalej, bez efektów w skali makroekonomicznej mogły być mniej korzystne. W zakresie tej funkcji badaczka wymienia szeroki zakres przyjmowanych celów kredytu zarówno bieżących (działalność produkcyjna, kłęski żywiłowe), jak i długookresowych (restrukturyzacja i modernizacja rolnictwa), celów ekonomicznych (stworzenie silnych gospodarstw, mogących konkurować na rynku) oraz politycznych (określanie przez polityków celów i warunków kredytów dla zyskania poparcia określonych grup wyborców).

Funkcję emisyjną kredytu rolnego określa znaczenie jego udziału w sumie udzielonych w gospodarce kredytów. Zakładając, że udział kredytów rolniczych w kredytach udzielonych odpowiada udziałowi zadłużenia rolników indywidualnych w zadłużeniu ogółem, to udział kredytów rolniczych w emisji pieniądza wynosi kilka procent (na koniec 2001 r. – 3,9%) [Daniłowska 2003].

Funkcja restrukturyzacyjna kredytu rolnego dotyczy oddziaływania kredytu w następujących dziedzinach: poprawy struktury obszarowej<sup>65</sup>, przekształceń własnościowych, racjonalizacji

---

niewielki i wynosił ok. 11%, wzrastając w latach 1994–2001 głównie za sprawą preferencyjnych kredytów obrotowych, które co roku podejmowały ok. 20% rolników [Daniłowska 2003, Pomajda i in. 2004].

<sup>64</sup> W okresie od 1991 do 2001 r. nastąpił wzrost średniej powierzchni gospodarstwa rolnego z 7,1 do 8,0 ha; wzrósł udział pracujących w rolnictwie w liczbie pracujących ogółem z 27,3 do 28,9%; powiększył się stopień zużycia środków trwałych w rolnictwie z 45,7 do 67,4% [Daniłowska 2003].

<sup>65</sup> A. Daniłowska [2005] zauważa, że kredyty preferencyjne na zakup ziemi, jakich udzielono w latach 1990–2003, były bardzo właściwym instrumentem wspomagania przemian struktury obszarowej gospodarstw poprzez kreowanie efektywnego popytu na ziemię. Jednak efekty w postaci ilości transakcji i wielkości obszaru zakupionej/sprzedanej ziemi zależały nie tylko od popytu, ale i od podaży ziemi. Kredyty preferencyjne na zakup ziemi pomogły sfinansować zakup ponad 400 tys. ha ziemi, która posłużyła powiększeniu gospodarstw przeciętnie o ok. 6 ha. Dzięki tym kredytom powstało też kilkaset dużych, jak na warunki polskie, gospodarstw rolnych.

zatrudnienia na wsi oraz zmiany struktury gałęziowej produkcji. W obszarze działania tej funkcji znajdują się nakłady związane z restrukturyzacją przemysłu rolno-spożywczego, restrukturyzacją obsługi rolnictwa, spółdzielczości wiejskiej oraz dotyczące tworzenia infrastruktury rynku rolnego (giełd towarowych, hurtu rolno-spożywczego itp.) [Kožuch i in. 2000]. Funkcja restrukturyzacyjna wynika ze znaczenia dla samych rolników, co polega na oddziaływaniu kredytu na strukturę agrarną w kierunku tworzenia większych, sprawnych, silnych ekonomicznie i wydajnych gospodarstw, dostosowanych do wymogów rynku i zdolnych do konkurencji na rynku krajowym i zagranicznym [Kozioł 1997]. Natomiast w szerszej płaszczyźnie wywiera wpływ na zmiany struktury zatrudnienia na wsi, zmniejszanie bezrobocia i wielofunkcyjny rozwój wsi, zmianę technik wytwórczych zarówno w produkcji rolniczej, jak i w całej gospodarce żywnościowej.

## 2.4. Podsumowanie

Współczesne uwarunkowania wszelkich procesów gospodarczych, społecznych i politycznych, do których należą coraz wyraźniej odczuwane zmiany i zagrożenia wynikające z globalnych procesów przyrodniczych, narastającej globalizacji ekonomicznej, kulturowej, globalizmu ekonomiczno-politycznego, integracji międzynarodowej, zewnętrznej presji konkurencyjnej na polską gospodarkę i rolnictwo, doprowadzają do przeobrażeń w sferze podmiotowej i instytucjonalnej na wsi.

Wyzwania te odbijają się również na funkcjonowaniu podstawowych jednostek produkcyjnych w rolnictwie, do których należą gospodarstwa rolne. Wobec istniejących barier ekonomicznych i instytucjonalnych na wsi, a przy tym trudnościach okresu transformacji wzrasta rola kapitału ludzkiego i społecznego w procesach rozwoju wsi i rolnictwa.

W tych warunkach coraz większego znaczenia nabiera działalność organizacji zajmujących się doradztwem rolniczym, które w odpowiedzi na potrzeby doradcze, edukacyjne i informacyjne rolników oferują im swój produkt doradczy.

W Polsce najważniejszą rolę spośród różnych służb doradczych działających na obszarach wiejskich spełnia państwowe doradztwo rolnicze. Jego znaczenie polega na powszechności i obiektywizmie oferowanych usług doradczych i konsultingowych, które mają charakter usług publicznych. Świadczone są nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie (ceny oferowanych usług ustalane są centralnie i na bardzo niskim poziomie), a rolnik ponosi na ogół jedynie koszty dojazdu do miejsca realizacji usługi i poświęca na ten cel swój czas.

Pojawiające się współcześnie przed doradztwem rolniczym nowe wyzwania powodują wzrost ukierunkowania się systemów doradztwa na rynek, na przetwarzanie szerokiego spektrum informacji zaspokajających potrzeby klientów, na wiedzę i potrzeby producentów, oferując im najlepsze i najbardziej efektywne sposoby rozwiązywania problemów.

W zakresie zadań realizowanych przez publiczne doradztwo rolnicze, oprócz doradztwa technologicznego, coraz większą rolę zaczyna odgrywać doradztwo ekonomiczno-organizacyjne, marketingowe, ekologiczne, wspomagające przedsiębiorczość i samoorganizowanie się mieszkańców wsi, doradztwo prawne, programy rolno-środowiskowe, działalność edukacyjna.

Ważną rolę spełnia działalność doradcza wśród tych rolników, którzy podejmując przedsięwzięcia inwestycyjne, zamierzają zaciągnąć w tym celu kredyty. Wsparcie doradcze otrzymane ze strony publicznego doradztwa rolniczego (Ośrodki Doradztwa Rolniczego) wspomaga ich w podjęciu racjonalnych decyzji dotyczących finansowania rozwoju gospodarstw.

Kredyt rolny spełnia szereg istotnych funkcji, takich jak stymulacyjna, alokacyjna, restrukturyzacyjna, emisyjna oraz funkcja dochodowa i interwencyjna – ważnych zwłaszcza w okresie budowania gospodarki rynkowej. Znaczenie kredytu rolnego dostrzegalne jest szczególnie

w stymulowaniu procesów specjalizacji gospodarstw i zwiększania skali produkcji, w zwiększaniu obszaru gospodarstw (kredytowanie zakupu ziemi), w technicznej modernizacji gospodarstw oraz w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich poprzez stymulowanie rozwoju pozarolniczej działalności na wsi.

Podstawowym rodzajem kredytu wykorzystywanym na finansowanie inwestycji w rolnictwie jest kredyt inwestycyjny przyznawany na preferencyjnych warunkach. Kredyty preferencyjne stanowią ważne narzędzie interwencjonizmu w rolnictwie. Do cech kredytu preferencyjnego należy elastyczność w zakresie tak przedmiotu kredytowania, jak i podmiotu, dla którego są przeznaczane. Spotyka się różnego rodzaju preferencje kredytowe – niższa od powszechnie stosowanej stopa procentowa, dłuższy okres spłaty, karencja w spłacie odsetek i kapitału, możliwość umorzeń, wyższy niż przy kredycie komercyjnym udział kredytu w finansowaniu przedsięwzięć danego rodzaju. Preferencje mogą być kompleksowe i obejmować kilka cech równocześnie, przykładem tego są kredyty preferencyjne dla rolników w Polsce w okresie transformacji systemowej.

Zawieranie umowy o kredyt (transakcji) wywołuje koszty transakcyjne, które ponoszone są przez każdą stronę kontraktu, zarówno przez kredytodawcę, jak i kredytobiorcę. Działalność Ośrodków Doradztwa Rolniczego, polegająca na przygotowaniu i opiniowaniu biznesplanów, niezbędnych w procedurze uzyskiwania kredytów preferencyjnych na inwestycje, przyczynia się do redukcji kosztów transakcyjnych po stronie banków (kosztów zdobywania informacji przez banki – zawartych w przedkładanych kredytodawcom biznesplanach i załącznikach do nich). Stanowi to ułatwienie i usprawnienie przeprowadzenia przez banki fazy przygotowawczej kontraktu kredytowego. Rola doradztwa rolniczego sprowadza się tu równocześnie do zmniejszenia zachowań oportunistycznych rolników–kredytobiorców, jednak po stronie potencjalnego dłużnika procedura ta powoduje zwiększenie kosztów transakcji.

## 3. Charakterystyka rejonu badań

### 3.1. Warunki przyrodniczo-ekonomiczne i demograficzne

Badania, których wyniki zawiera niniejsza rozprawa, rozpoczęto w 1996 r., na terenie ówczesnego woj. wrocławskiego. W jego skład wchodziło 17 miast oraz 40 gmin – w tym 3 miejskie, 23 wiejskie i 14 miejsko-wiejskich. Z początkiem 1999 r., po reformie administracyjnej kraju, woj. wrocławskie włączone zostało do nowo utworzonego woj. dolnośląskiego, obejmującego ponadto obszar byłych województw: jeleniogórskiego, legnickiego i wałbrzyskiego. Wydzielono w nim 26 powiatów, jednostki administracyjne, których nie było w 1996 r. oraz 4 miasta na prawach powiatu i 169 gmin, wśród których jest 36 gmin miejskich, 79 wiejskich i 54 miejsko-wiejskie. Zajmuje ono powierzchnię 19948 km<sup>2</sup>, tj. 6,4% powierzchni kraju, podczas gdy w 1996 r. dawne woj. wrocławskie miało 6287 km<sup>2</sup> i stanowiło 2,0% obszaru Polski [Rocznik Statyst. 1997, Rocznik Statyst. Woj. Wrocł... 1997, Rocznik Statyst. Rzecz... 2002].

Województwo dolnośląskie zajmuje południowo-zachodnią część Polski. Graniczy od zachodu z Niemcami, a od południa z Czechami. Wewnętrznie graniczy z województwami: lubuskim, wielkopolskim i opolskim. Dolny Śląsk stanowi ważny element w systemie europejskich powiązań komunikacyjnych, gdyż przez jego obszar przebiega szereg ważnych szlaków transportowych – drogowych, kolejowych, wodnych i lotniczych, łączących Polskę z południowo-zachodnim i zachodnim terytorium kontynentu, będących równocześnie szlakami tranzytowymi dla państw skandynawskich i Europy Wschodniej [Uchwała... 2001].

Atutem woj. dolnośląskiego, ale równocześnie czynnikiem wywierającym znaczny wpływ na produkcję rolniczą, jest jego zróżnicowanie krajobrazowe – od krajobrazu nizinnego po górski [Uchwała... 2001]. Towarzyszy temu urozmaicenie warunków glebowo-klimatycznych. Te cechy Dolnego Śląska wiążą się z różnorodnością znajdujących się tu jednostek fizycznogeograficznych: Niziny Śląskiej wraz z Niziną Łużycką, południowego obszaru Niziny Wielkopolskiej oraz Sudetów wraz z Przedgórzem Sudeckim.

Uwarunkowania te pozwoliły wydzielić na obszarze województwa dzielnice rolniczo-klimatyczne: wrocławską, podsudecką oraz sudecką. Dzielnica wrocławska ze średnią roczną temperaturą zbliżoną do 10°C (9,1°C w 2001 r.) i najmniejszą w kraju (poniżej 100) liczbą dni z przymrozkami, które kończą się pod koniec drugiej dekady kwietnia, należy do najcieplejszych regionów w Polsce. Ilość opadów wynosi tu średnio od 500 do 600 mm rocznie (619 mm w 2001 r.), długość okresu wegetacyjnego – najdłuższego w Polsce – od 220 do 225 dni. Przeważają tu bardzo dobre gleby, do których należą czarne ziemie wrocławskie, gleby brunatne oraz w dolinach rzecznych gleby madowe. Znajdują się one przede wszystkim w okolicach Wrocławia i na południe od miasta. Pod względem bonitacyjnym przeważają na tym obszarze dobre gleby, przede wszystkim klasy II z małym udziałem III i IV. Jest to dzielnica o najkorzystniejszych w kraju warunkach do prowadzenia działalności rolniczej. W jej obrębie zostały zrealizowane badania opisane w rozprawie.

W dzielnicy podsudeckiej średnioroczna temperatura wynosi ok. 8°C. Notuje się tu większą liczbę dni z przymrozkami, trwającymi do przełomu kwietnia i maja. Ilość opadów rocznych kształtuje się na poziomie średnio 700 mm. Okres wegetacyjny trwa nie dłużej niż 220 dni. Dominują tu górskie gleby brunatne.

Najzimniejsza dzielnica w województwie – sudecka – z największą liczbą dni z przymrozka, utrzymującymi się do końca czerwca, największą (ponad 1000 mm) ma opadów w roku i najkrótszym okresem wegetacyjnym trwającym średnio 190 dni – posiada najmniej korzystne warunki do rozwoju produkcji rolniczej. W Sudetach, zwłaszcza na wyżej położonych obszarach, występują górskie gleby biellicowe [Radomski 1987, Rocznik Statyst... 2002].

Oceniając przyrodnicze uwarunkowania Dolnego Śląska pod kątem jego przydatności na potrzeby rolnictwa, miernikiem pozwalającym ująć w sposób najbardziej syntetyczny jakość środowiska i uwzględniającym przy tym jakość i przydatność rolniczą gleb<sup>1</sup>, czynniki klimatyczne, ukształtowanie terenu oraz warunki wodne jest ogólny wskaźnik rolniczej przestrzeni produkcyjnej [Witek i in. 1993, Kapusta 2004].

Wskaźnik ten zarówno dla byłego woj. wrocławskiego, jak i obecnego woj. dolnośląskiego jest wysoki i kształtuje się powyżej średniej krajowej (tab. 3). Świadczy to o korzystnych uwarunkowaniach naturalnych, sprzyjających prowadzeniu działalności rolniczej.

Tabela 3  
Table 3

Ogólny wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej wg IUNG (pkt.)  
General indicator of the quality of production area acc. to ISSPC (pts.)

Wyszczególnienie Specification	Woj. wrocławskie (1996 r.) Wrocław Voivodship	Woj. dolnośląskie Lower Silesia Voivodship	Polska Poland
Ogólny wskaźnik General indicator	82,1	74,9	66,6
Jakość i przydatność rolnicza gleb Quality and agricultural suitability of soils	60,3	56,9	49,5
Agroklimat Agriclimat	13,9	10,4	9,9
Rzeźba terenu Shape of the area	4,2	3,8	3,9
Warunki wodne Water conditions	3,7	3,8	3,3

Źródło – Source: [Witek i in. 1993, Kapusta 2004]

Województwo dolnośląskie znamionuje wysoki poziom rozwoju gospodarczego. Wartość produktu krajowego brutto<sup>2</sup> (PKB) na 1 mieszkańca w 2001 r. wyniosła 18,3 tys. zł, przewyższając średnią krajową (17,7 tys. zł) i lokując Dolny Śląsk na 4 miejscu wśród pozostałych województw. W 1996 r. wielkości te dla woj. wrocławskiego i Polski były niższe, stanowiąc odpowiednio – 10,6 i 9,4 tys. zł (ceny bieżące). Jednak w stosunku do UE, gdzie wskaźnik ten w 2000 r. dla 15 krajów unijnych wyniósł – 22,6 tys. euro<sup>3</sup>, zarówno region przy wartości PKB na mieszkańca równym 4,6 tys. euro, jak i Polskę (4,4 tys. euro) cechuje jeszcze spory dystans.

<sup>1</sup> O jakości gleb Dolnego Śląska świadczy wskaźnik bonitacji całości użytków rolnych województwa (iloraz powierzchni hektarów przeliczeniowych przez fizyczne ha UR), który wynosi 1,03 punktu (0,82 dla Polski). Jest to druga lokata w kraju po woj. opolskim [PSR 2002. Systematyka...].

<sup>2</sup> Produkt krajowy brutto obrazuje końcowy rezultat działalności wszystkich podmiotów gospodarki narodowej i równa się sumie wartości dodanej brutto wszystkich sektorów własności albo sektorów instytucjonalnych lub sumie wartości dodanej brutto wszystkich sekcji, działów powiększonej o podatki od produktów i pomniejszonej o dotacje do produktów [Rocznik Statyst... 2002].

<sup>3</sup> EUROSTAT – baza danych regionalnych REGIO. Pozostałe dane dotyczące UE również wg tego źródła.



Wobec dobrze rozwiniętego na Dolnym Śląsku przemysłu i usług udział rolnictwa w wartości dodanej brutto<sup>4</sup> regionu był nieduży i wynosił w 2001 r. – 2,8% przy średniej krajowej równej 3,8% (w 1996 r., odpowiednio – 5,2% w woj. wrocławskim i 7,3% w kraju). Jednak wskaźnik ten i tak był wyższy niż w 15 krajach UE, gdzie stanowił w 2000 r. – 2,1%.

Biorąc pod uwagę wartość dodaną brutto wytworzoną przez 1 zatrudnionego w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybołówstwie, wydajność ta wynosząca w 2000 r. na Dolnym Śląsku – 2,1 tys. euro kształtowała się korzystniej niż średnia krajowa równa – 1,4 tys. euro. Natomiast w porównaniu do średniej dla 15 krajów UE stanowiącej – 61,6 tys. euro sytuacja tak województwa, jak i regionu była niekorzystna.

Stopa bezrobocia w 1996 r. dla woj. wrocławskiego wyniosła 9,3% i była niższa od przeciętnej dla Polski (13,2%), podnosząc się w 2001 r., w woj. dolnośląskim do 21,5% ponad poziom średniej krajowej (17,5%). Wskaźnik ten dla 15 krajów UE kształtował się znacznie korzystniej, wynosząc w 2001 r. – 7,3%.

Region należy do obszarów o dużej gęstości zaludnienia. Zarówno w 1996 r. wskaźnik dla woj. wrocławskiego wynoszący 181,0 osób/km<sup>2</sup> przekraczał znacznie średnią krajową (124,0), jak i w 2001 r. przy 148,9 osobach/km<sup>2</sup> w woj. dolnośląskim kształtował się powyżej przeciętnej dla Polski (123,6 osób/km<sup>2</sup>) i był wyższy niż średnio w UE, gdzie wynosił 115,8 osób/km<sup>2</sup> (15 krajów członkowskich). Dolny Śląsk cechuje wyższy poziom zurbanizowania niż średnia dla Polski. W 1996 r., w woj. wrocławskim 73,9% ludności mieszkało w miastach (Polska – 61,9%), natomiast w woj. dolnośląskim, w 2001 r. – 71,4% przy 61,7% w kraju.

Udział ludności w wieku produkcyjnym był zbliżony do średniej krajowej i wynosił w 1996 r., w woj. wrocławskim – 61,0% (59,1% w Polsce), a w 2001 r. w woj. dolnośląskim – 63,5% (61,9% w kraju). W strukturze pracujących<sup>5</sup> udział zatrudnionych w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybołówstwie był niewysoki i stanowił w 1996 r. w woj. wrocławskim 14,1% (Polska – 28,1%), a w 2001 r. w woj. dolnośląskim 16,7% (kraj – 29,2%) [Rocznik Statyst... 1997, Rocznik Statyst. Rzecz... 2002, Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002, Rocznik Statyst. Woj. Wrocł. 1997]. Jednak udział ten różnił się zasadniczo od tego, który cechuje Unię Europejską, gdzie średnio w 2001 r., wyniósł 4,3%.

Syntetyczny obraz regionu przedstawiony w Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego, uwzględniający gros uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych, dobrze charakteryzują dwa główne cele rozwojowe obszarów wiejskich Dolnego Śląska, sformułowane przez jej autorów: 1) podniesienie poziomu życia ludności wiejskiej oraz 2) wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich [Uchwała... 2001]. Autorzy Strategii podkreślili przy tym słaby poziom rozwoju infrastruktury technicznej<sup>6</sup>, zły stan infrastruktury społecznej<sup>7</sup> oraz niezadowalającą sytuację ekonomiczną mieszkańców obszarów wiejskich<sup>8</sup>. Za najważniejszy,

<sup>4</sup> Wartość dodana brutto stanowi różnicę między produkcją globalną brutto a zużyciem pośrednim, obejmującym wartość zużytych materiałów, surowców, energii, gazów technicznych, usług obcych, kosztów podróży służbowych i innych kosztów [Rocznik Statyst... 2002].

<sup>5</sup> Wg faktycznego miejsca pracy, bez podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób, z pracującymi w gospodarstwach indywidualnych.

<sup>6</sup> Na Dolnym Śląsku zwodociągowanych jest 72,9% wsi, a kanalizację posiada tylko 10,6%, co znacząco i niekorzystnie wpływa na stan środowiska przyrodniczego. W gaz z sieci zaopatrzonych jest zaledwie 7,6% wsi. Stan ten znacznie odbiega od stopnia wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej wsi w państwach UE [Uchwała... 2001].

<sup>7</sup> Jej wyznacznikiem jest utrudniony dostęp do placówek kulturalnych, szkół, ośrodków zdrowia i innych form aktywności społecznej i kulturalnej. Zdecydowanie gorsze na wsi niż w mieście są także warunki i poziom nauczania [Uchwała... 2001].

<sup>8</sup> Autorzy Strategii wymieniają takie determinanty pogarszania się sytuacji dochodowej ludności rolniczej, jak: możliwość pozyskiwania dochodów głównie z jednego źródła – rolnictwa, zanik dwuzawodowców, liberalizacja rynku produktów rolnych i żywnościowych, brak skutecznej, uzasadnionej ochrony rynku krajowego oraz wadliwa struktura agrarna na Dolnym Śląsku. Podkreślają przy tym, że niskie dochody ludności nie tylko obniżają poziom życia, ale osłabiają także kreatywną rolę popytu, który jest istotnym czynnikiem rozwoju [Uchwała... 2001].

wymieniony jako pierwszy, cel szczegółowy dla osiągnięcia założonych głównych celów wskazano konieczność podniesienia poziomu wykształcenia ludności wiejskiej. Uznając wiedzę<sup>9</sup> jako szczególnie istotny czynnik rozwoju, autorzy Strategii wskazują na niski poziom wykształcenia ludności wiejskiej Dolnego Śląska<sup>10</sup>, który jak dodają dalej: „...jest i długo jeszcze będzie główną barierą przemian w rolnictwie i rozwoju obszarów wiejskich. Zatem inwestowanie w oświatę i wykształcenie może przynieść największe i najtrwalsze efekty z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia” [Uchwała... 2001].

Między Polską a pozostałymi krajami Unii Europejskiej, pomimo pewnej poprawy stanu rzeczy, wciąż istnieją w tym zakresie spore różnice. Dla porównania, odsetek użytkowników gospodarstw rolnych z wykształceniem przynajmniej średnim wyniósł w 1996 r., w byłym woj. wrocławskim 30,6% (wg PSR z 2002 r. w woj. dolnośląskim – 35,9%), natomiast w kraju w ostatnich latach stanowi ok. 1/3 [Wilkin 2007]. Wskaźnik ten był wprawdzie lepszy niż w Hiszpanii (ok. 22%), Grecji (ok. 18%) i Portugalii (13%) [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004], natomiast znacznie gorszy niż w Niemczech i Holandii, gdzie w obu tych państwach przekracza 80%, zbliżając się do poziomu wykształcenia mieszkańców miast. Z kolei w pozostałych krajach unijnych kształtował się powyżej 50% z wyjątkiem Irlandii (45%) i Włoch (35%).

Niedostatki wykształcenia mieszkańców obszarów wiejskich oraz, co podkreśla Strategia Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego, ubywanie w przyszłości liczby zatrudnionych w rolnictwie, powoduje, że niezwykle ważne znaczenie ma rozwijanie wszelkich form kształcenia ustawicznego i praktycznego. W tym wymiarze szczególnego znaczenia nabiera dostosowane do potrzeb nowoczesnego rolnictwa doradztwo, zwłaszcza ekonomiczne, które wraz z edukacją ustawiczną spełniać powinno funkcje adaptacyjne, wyrównawcze i reedukacyjne.

### 3.2. Charakterystyka rolnictwa Dolnego Śląska – wybrane aspekty

W przeciągu lat 1996–2001 na terenie objętym badaniami zaszły zmiany. W roku wyjściowym rejon badań znajdował się w granicach byłego woj. wrocławskiego, liczącego 30,4 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych<sup>11</sup> [PSR 1996. Systematyka...]. Po utworzeniu w 2001 r. woj. dolnośląskiego, w nowej i znacznie większej jednostce administracyjnej, do której włączono woj. wrocławskie, liczebność tych gospodarstw wyniosła 83,3 tys. Miały one dominujący udział w strukturze własności użytków rolnych wymienionych województw zarówno w 1996 r.,

<sup>9</sup> Jak stwierdza M. Adamowicz [2005a], funkcjonowanie przedsiębiorstw i całych gospodarek opiera się coraz bardziej na wiedzy ucieleśniającej różne formy tzw. kapitału niematerialnego. Konkurencyjność przedsiębiorstw i całych gospodarek zależy od istnienia wiedzy i dostępu do niej oraz od chęci, umiejętności i możliwości wykorzystania tej wiedzy. Prawdy te odnoszą się do rolnictwa i innych sektorów agrobiznesu oraz do całej gospodarki wiejskiej.

<sup>10</sup> Według wyników Powszechnego Spisu Rolnego z 1996 r. w ówczesnym woj. wrocławskim jedynie 14,8% użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych legitymowało się wykształceniem rolniczym. Ponadto 35,4% pozostałych użytkowników miało ukończone kursy rolnicze i inne wykształcenie niż rolnicze. Łącznie kwalifikacje rolnicze posiadało więc 50,2% kierowników gospodarstw (w woj. dolnośląskim wg PSR z 2002 r. odsetek ten wyniósł 43,4%). W strukturze użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych według poziomu wykształcenia udział osób wynosił odpowiednio dla wszystkich następujących danych kolejno dla lat 1996 i 2002: z wyższym wykształceniem 5 i 7,5% (w tym z rolniczym 1,4 i 1,2%), policealnym 1,4 i 2,5% (w tym z rolniczym 0,2 i 0,3%), średnim 24,2 i 25,9% (w tym z rolniczym 6,3 i 6,6%), zasadniczym zawodowym 35,1 i 32,7% (w tym z rolniczym 6,9 i 7,9%), podstawowym ukończonym 30,9 i 27,6%, podstawowym nieukończonym i bez wykształcenia 3,4 i 3,6% [PSR 1996. Systematyka..., PSR 2002. Systematyka...].

<sup>11</sup> Wg metodyki GUS są to gospodarstwa indywidualne sektora prywatnego o powierzchni powyżej 1 ha UR [Rocznik Statyst. Roln. i Obszar... 2005, Rocznik Statyst. Roln. 1998].

stanowiąc 73,3% całego areалу UR, jak i w 2001 r. (73,9%) [Rocznik Statyst. Woj. Wrocław. 1997, Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002]. W skali kraju wskaźnik ten był wyższy i wynosił w 1996 r. 82,1%, a w 2001 r. 84,5%.

W tabeli 4 zestawiono wybrane dane dotyczące indywidualnych gospodarstw rolnych Dolnego Śląska na tle kraju w latach 1996 i 2001.

W powierzchni ogólnej zajmowanej przez gospodarstwa indywidualne użytki rolne stanowiły w 1996 r., w woj. wrocławskim 94,5%, podczas gdy w kraju 88,3% [PSR 1996. Użytkowanie..., Rocznik Statyst. 1997], z kolei w 2001 r., w woj. dolnośląskim 93,6 i 89% w kraju [Rocznik Statyst... 2002, Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002]. Gospodarstwa te w roku 1996 w województwie wrocławskim i w 2001 r. w woj. dolnośląskim miały zbliżoną średnią powierzchnię jednostkową, przekraczającą przeciętną dla Polski. Charakteryzowały się w 2001 r. mniejszą liczbą działek rozłogu – ponad 53% gospodarstw składało się z jednej działki – niż w kraju (42%) [<http://www.umwd.pl>, PSR 2002. Systematyka..., Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002]. Również w stosunku do 1996 r. zauważyć można poprawę w tym zakresie, gdyż wskaźnik ten dla byłego woj. wrocławskiego kształtował się wówczas mniej korzystnie, wynosząc 18,1% przy średniej dla Polski równej 16,5% [PSR 1996. Użytkowanie...]. Wskazuje to na stopniowe zmniejszanie się rozdrobnienia gospodarstw i świadczy o powolnym przeobrażaniu się agrarnej struktury rolnictwa regionu.

Struktura obszarowa gospodarstw indywidualnych na Dolnym Śląsku w 2001 oraz w 1996 r. była zbliżona. W obu wypadkach, podobnie jak i w kraju, przeważały gospodarstwa małe i średnie o areale od 1 do 10 ha UR. Natomiast elementem różnicującym był szczególnie znaczący udział w woj. dolnośląskim w roku 2001 gospodarstw najmniejszych o areale 1–2 ha UR. Nie jest to zjawisko korzystne dla rozwoju rolnictwa, gdyż jedynie 9% ich właścicieli utrzymywało się w 2001 r. z działalności rolniczej, a blisko 40% ze źródeł niezarobkowych [PSR 1996. Systematyka..., PSR 2002. Systematyka..., Rocznik Statyst. Rzecz. 2002]. Dla porównania, w 1996 r. odsetki te wyniosły odpowiednio – 16,3 oraz 38% [PSR 1996. Systematyka...].

Struktura użytków rolnych gospodarstw indywidualnych woj. dolnośląskiego w 2001 r. z 78,8% udziałem gruntów ornych była zbliżona do krajowej. W stosunku do byłego woj. wrocławskiego z roku 1996 w woj. dolnośląskim znacznie większy udział miały trwałe użytki zielone ze względu na przyłączenie do niego byłych województw jeleniogórskiego i wałbrzyskiego posiadających znaczny ich odsetek.

W strukturze zasiewów indywidualnych gospodarstw rolnych Dolnego Śląska w 2001 r. przeważały zboża, których udział powiększył się w stosunku do roku 1996 (woj. wrocławskie), przekraczając ponadto średnią krajową. Znacznie mniej w 2001 r. niż w 1996 stanowiły w zasiewach Dolnego Śląska buraki cukrowe, których uprawa w skali kraju również uległa poważnemu ograniczeniu. Było to następstwem trudności płatniczych cukrowni, wynikających m.in. ze wzrostu zapasów cukru na rynku krajowym, co prowadziło często do zamykania zakładów. Te uwarunkowania wraz z wprowadzeniem kwot cukru i ograniczaniem kontraktacji spowodowały problemy ze zbytem buraków. W efekcie ich odsetek, w strukturze zasiewów woj. dolnośląskiego, zbliżył się do średniej dla Polski. Z kolei udział ziemniaków w zasiewach na Dolnym Śląsku, w obu rozpatrywanych okresach, był zbliżony i mniejszy niż przeciętnie w Polsce. Natomiast większe znaczenie niż w kraju miała uprawa rzepaku, utrzymując się – pomimo wahań jego zasiewów – w kolejnych latach na poziomie ponad 5% w strukturze zasiewów.

Tabela 4  
Table 4

Przemiany w indywidualnych gospodarstwach rolnych w latach 1996 i 2001  
Agricultural characteristics of the region in the year 1996 and 2001

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	1996 r.		2001 r.		
		Polska Poland	Woj. wrocławskie Wrocław Voivodship	Polska Poland	Woj. dolnośląskie Lower Silesia Voivodship	
Udział indywidualnych gospodarstw rolnych w grupach obszarowych pod względem ich liczby (%) The number of individual farms in area groups						
1.	Grupy gospodarstw Farm groups	1 – 1,99 ha UR – ha AL	22,6	24,5	22,8	30,7
		2 – 4,99 ha UR – ha AL	32,7	27,0	33,8	27,5
		5 – 9,99 ha UR – ha AL	25,5	26,0	24,3	19,9
		10 – 14,99 ha UR – ha AL	10,6	11,9	9,7	9,1
		≥ 15 ha UR – ha AL	8,6	10,6	9,4	12,8
2.	Przeciętny areal gospodarstwa – (ha UR) Average area of an farm	7,0	9,3	7,1	9,8	
3.	Udział UR w powierzchni ogółem – (%) Agricultural land in total area (%)	88,3	94,5	88,8	93,6	
4.	Struktura UR (%) – Structure of AL (%)					
	– GO – AL	76,6	87,3	76,6	78,8	
	– TUZ – GC	21,9	11,4	21,8	20,4	
	– pozostałe UR – other AL	1,5	1,3	1,6	0,8	
5.	Struktura zasiewów (%) – Structure of crops					
	– zboża – cereals	71,3	70,9	71,5	75,2	
	– buraki cukrowe – sugar beets	3,6	7,9	2,4	3,0	
	– ziemniaki – potatoes	12,4	8,2	10,6	8,0	
	– rzepak ozimy – winter rape	1,3	5,5	2,3	6,5	
	– pozostałe – other	11,4	7,5	13,2	7,3	
6.	Plony (dt/ha) – Yield (dt/ha)					
	– zboża – cereals	28,2	35,3	29,3	35,1	
	– buraki cukrowe – sugar beets	394,0	402,0	349,0	392,0	
	– ziemniaki – potatoes	202,0	208,0	161,0	171,0	
7.	– rzepak ozimy – winter rape	14,7	15,5	21,6	21,8	
	Nawożenie mineralne (kg NPK/ha UR) Mineral fertilization (kg NPK/ha AL)	80,9	70,8	82,5	63,2	
	8.	Obsada zwierząt (SF/100 ha UR) Farm animals (per 100 ha AL in heads)				
		– bydło – cattle	43,0	21,7	34,8	14,4
– trzoda chlewna – pigs		102,0	72,9	100,2	49,2	
9.	Ilość (ha UR/ciągnik) Number (of ha AL/tractor)	11,9	14,9	12,2	14,3	

Źródło – Source: [Rocznik Statyst. 1997, Rocznik Statyst. Woj. Wrocł. 1997, Rocznik Statyst. Roln. 1998, Rocznik Statyst. Rzecz... 2002, Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002, Rocznik Statyst. Roln. i Obszar... 2005]

Wysokość nawożenia mineralnego, świadcząca o intensywności nakładów produkcyjnych, była na Dolnym Śląsku mniejsza od średniej krajowej. Jednak dobrej jakości gleby i sprzyjające warunki klimatyczne przyczyniły się tak w roku 1996, jak i w 2001 do osiągnięcia plonów wyróżniających woj. wrocławskie i dolnośląskie na tle przeciętnych wyników krajowych.

Rozmiar produkcji zwierzęcej charakteryzuje obsada inwentarza żywego przedstawiona w sztukach fizycznych średniorocznych na 100 ha użytków rolnych. Od roku 1996 pogłębił się regres w zakresie chowu zwierząt. Utrzymująca się od przełomu lat 80. i 90. XX w. redukcja pogłowia bydła i produkcji żywca wołowego nabrała stałego charakteru. W woj. dolnośląskim w 2001 r., w stosunku do woj. wrocławskiego z 1996 r., obsada bydła była mniejsza o 1/3. W tym samym okresie wartość wskaźnika dla Polski uległa 20-procentowej redukcji. Natomiast liczebność pogłowia i poziom produkcji trzody chlewnej warunkują jej właściwości biologiczne (wysoka plenność) i częste zmiany opłacalności chowu, wynikające z tzw. cyklu świńskiego (por. rozdz. 5.2.1.). O ile w skali kraju obsada trzody chlewnej w gospodarstwach indywidualnych pozostała na zbliżonym poziomie, to na Dolnym Śląsku zmalała.

O stanie wyposażenia gospodarstw indywidualnych Dolnego Śląska w ciągniki rolnicze mówi ilość hektarów użytków rolnych przypadających na 1 ciągnik. Wskaźnik ten w woj. dolnośląskim kształtował się na podobnym poziomie jak w dawnym woj. wrocławskim. Pośrednio ilustruje on stan zmechanizowania gospodarstw sprzężony z wyposażeniem w maszyny i narzędzia rolnicze oraz poziom intensywności gospodarowania. Jego wysokość kształtowała się gorzej niż przeciętna dla Polski zarówno w 1996 r., jak i w 2001, uzasadniając konieczność modernizacji gospodarstw, w czym wspierał rolników system preferencyjnych kredytów inwestycyjnych.

### **3.3. Struktura agrarna Dolnego Śląska**

Niniejszy rozdział przedstawia rozważania dotyczące struktury agrarnej Dolnego Śląska, zagadnienia ważnego ze względu na tematykę badań, poruszającą m.in. kwestię kredytowania przez rolników zakupów ziemi. W ich następstwie dochodzi do powiększania się przestrzeni uprawnej, zmian w strukturze użytków, zasiewów i wreszcie organizacji całości gospodarstw, co przyczynia się również do kształtowania agrarnej struktury rolnictwa regionu.

Ważkość problematyki struktury agrarnej i przemian w niej zachodzących stanowi ciągły przedmiot zainteresowania badaczy i jest szeroko reprezentowana w literaturze. Pisali o niej m.in.: Z. Adamowski [1977], T. Rychlik i M. Kosieradzki [1981], T. Hunek [1986], E. Gorzelak [1987], B. Borkowski i S. Stańko [1997], A. Szemberg [1997, 1998], K. Duczkowska-Małysz i M. Duczkowska-Piasecka [1999], H. Łabędzki [1999], L. Pałasz [1999], W. Poczta [1999], S. Stańko i T. Klusek [1999], B. Wojciechowska-Ratajczak [1999], J. Wilkin [2000, 2007], A. Czyżewski i A. Henisz-Matuszczak [2001, 2004], T. Nietupski [2001], S. Paszkowski [2001], M. Podstawka [2001], R. Rudnicka [2001], B.M. Wawrzyniak [2004], A. Woś [2004], W. Wojtasik [2005], W. Józwiak [2006]. Za przykład mogą posłużyć, wciąż nieopzbowione aktualności, uwagi B. Kopcia [1969] z lat 70. XX w. dotyczące struktury agrarnej jako istotnego czynnika wpływającego na rozwój rolnictwa z podkreśleniem dominującego znaczenia w Polsce gospodarki indywidualnej, z takimi jej słabościami, jak m.in. rozdrobnieniem gospodarstw, szachownicą gruntów, słabym przygotowaniem zawodowym rolników. Z kolei biorąc pod uwagę uwarunkowania współczesne (transformacja systemu gospodarczego, obecność Polski w Unii Europejskiej), podkreślenia wymaga wpływ struktury agrarnej nie tylko na wykorzystanie zasobów czynników produkcji i efektywność, lecz także na konkurencyjność



polskiego rolnictwa<sup>12</sup>. B.M. Wawrzyniak [2004] zauważa konieczność „zmiany struktury agrarnej w kierunku jej koncentracji i wyłonienia w wyniku tego procesu mniejszej liczby jednostek, ale sprawniejszych produkcyjnie i ekonomicznie”. Natomiast wg A. Wosia [2004] rolnictwo polskie jest strukturą dynamiczną, kształtowaną przez zachodzące w nim zmiany ilościowe. I chociaż nie zawsze są one jednorodne i oczekiwane, dotyczą ważnych przekrojów strukturalnych – ilości i obszaru gospodarstw oraz przemian agrarnych, a także, patrząc szerzej, źródeł dochodów ludności wiejskiej i rolniczej, rynku pracy, działalności pozarolniczej i struktur demograficznych.

### 3.3.1. Struktura agrarna – definicje pojęcia

Pojęcie „struktura” wg „Słownika wyrazów obcych” [Słownik... 1980] oznacza układ i wzajemne relacje elementów (części) stanowiących całość. Z punktu widzenia nauk empirycznych strukturę można również zdefiniować jako system wzajemnych zależności między elementami danego układu, warunkowanych przynależnością do tego układu [Berbeka 2005, Woś 2000d]. Według T. Hunka [Hunek 1986, Berbeka 2005] struktura oznacza rozkład (podział) zbiorowości na podstawie wybranych parametrów (kryteriów) i zawiera określenie proporcji i relacji elementów składających się na strukturę oraz pozwala na pomiar udziału (rozkładu) tych elementów w całości analizowanego zjawiska, zbiorowości, zagadnienia.

Z kolei, definiując samą strukturę agrarną, uznaje się za nią, jak podaje B. Wojtasik [2005], „klasyfikację ogółu gospodarstw rolnych według przyjętego u nas kryterium, którym jest powierzchnia całkowita”. Pozwala ona ujawnić co prawda stosunki własnościowe (np. sektor prywatny bądź publiczny), sposób użytkowania ziemi (grunty orne lub łąki i pastwiska), ale nie ujawnia typu i siły ekonomicznej gospodarstw, którymi są wartość produkcji, poziom dochodów rolników czy też wielkość nakładów pracy [Wojtasik 2005]. Podobnie pojęcie przedstawia „Encyklopedia agrobiznesu” [1998], gdzie „struktura agrarna to rozkład gospodarstw chłopskich według ich obszaru przy założeniu, że ziemia jest decydującym czynnikiem produkcji, a wszystkie pozostałe czynniki są z nią skorelowane liniowo”. Przy czym, jak podaje T. Berbeka [2005] za A. Wosiem [1987]: „postępująca koncentracja w rolnictwie i zmiana ekonomicznego charakteru jednostek najmniejszych, które faktycznie utraciły cechy gospodarstwa i stały się działkami powoduje, że struktura agrarna nie może być zawężana tylko do gospodarki chłopskiej”. B. Kozuch [2000] w rozdziale dotyczącym polityki strukturalnej w rolnictwie, w opracowaniu „Polska polityka rolna u progu XXI wieku”, określa strukturę agrarną jako „ogół szeroko rozumianych warunków przyrodniczych, jak i ekonomicznych, w jakich przebiega produkcja oraz zbyt produktów rolnych, odzwierciedlających elementy złożonego układu systemowego, którym jest obszar wiejski. Najczęściej strukturę agrarną definiuje się jako procentowy udział w ogólnej liczbie lub powierzchni grup gospodarstw różnej wielkości, różniących się organizacją wewnętrzną”. Szerzej traktuje pojęcie struktury agrarnej „Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza” [1984], ujmując ją jako: „1) procentowy udział określonych grup obszarowych gospodarstw w ogólnej liczbie lub powierzchni gospodarstw<sup>13</sup>, 2) grupy gospodarstw o różnym tytule własności, 3) grupy gospodarstw wg wielkości produkcji rolniczej na 1 gospodarstwo bądź

<sup>12</sup> Opinię na ten temat przytacza T. Berbeka w swojej pracy doktorskiej z 2005 r. – „Przemiany agrarne na terenie Dolnego Śląska w latach 1988–2002” napisanej w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa w Akademii Rolniczej we Wrocławiu.

<sup>13</sup> W takim ujęciu struktura agrarna przedstawia strukturę obszarową rozumianą jako procentowy rozkład zbiorowości gospodarstw rolnych na danym obszarze (wsi, gminy, województwa, rejonu itp.) pod względem ich wielkości, wyrażonej powierzchnią ogólną lub powierzchnią użytków rolnych. Strukturę obszarową sporządza się w dwóch wersjach: 1) wg liczebności gospodarstw w poszczególnych grupach; 2) wg obszaru zajętego przez gospodarstwa poszczególnych grup. Ze strukturą obszarową skorelowanych jest wiele cech ekonomicznych gospodarstw, jak np. zasoby siły roboczej na 100 ha, intensywność gospodarowania, towarowość produkcji, poziom dochodu rolniczego, efektywność wykorzystania środków trwałych. Stąd podejmowane są w polityce rolnej działania ukierunkowane na powiększenie udziału gospodarstw i ziemi w większych grupach obszarowych [Encyklopedia... 1984].



na 1 ha, lub na jednego pracownika, 4) grupy gospodarstw wg osiągniętej produkcji towarowej, wg wielkości nakładów kapitałowych na jednostkę produkcji itd.”; podkreślając przy tym, że „pełny obraz struktury agrarnej można uzyskać poprzez analizę wszystkich wymienionych elementów.” Również szeroki zakres obejmuje definicja struktury agrarnej wg FAO i w Unii Europejskiej, określając ją jako „zespół powiązanych ze sobą instytucji takich jak struktura ustroju gruntowego, struktura produkcji oraz struktura usług dla rolnictwa” [Lichorowicz 1996, Wawrzyniak 2004].

Struktura agrarna – dotycząca liczby gospodarstw rolnych, ich rozmiarów oraz zróżnicowania – wymieniana jest jako pierwsza przez A. Czyżewskiego i A. Henisz-Matuszczak [2004] obok struktury społeczno-zawodowej ludności wiejskiej, jej kwalifikacji i zatrudnienia, a także wyposażenia rolnictwa w środki materialne, co świadczy o jej znaczeniu przy pełnej analizie stanu czynników wytwórczych w rolnictwie obejmujących zasoby produkcyjne ziemi, pracy oraz rzeczowe.

### 3.3.2. Teoretyczne spojrzenie na czynnik ziemi w rolnictwie

Pojęcie struktury agrarnej ogniskuje się wokół ziemi – najważniejszego czynnika produkcji w rolnictwie. Jest ona zasobem posiadającym specyficzne właściwości, których nie mają inne czynniki wytwórcze. W działalności produkcyjnej występuje ona zarówno jako przedmiot pracy, „czyli tworzywo, z którego w procesie produkcji dzięki zastosowaniu pracy powstaje nowy produkt”, jak i środek pracy, służący wytwarzaniu produktów [Encyklopedia... 1984]. Ziemia jest więc przedmiotem pracy w rolnictwie, leśnictwie, górnictwie, przemyśle budowlanym, czyli w gałęziach gospodarki, gdzie wydobywa się surowce lub przekształca samą ziemię i na nią skierowana jest praca. Jako środek pracy pełni funkcję czynną i bierną. Ta pierwsza, związana z żyznością gleby, kulturą i właściwościami mikroklimatu, spełniana jest „w rolnictwie i leśnictwie, gdzie dzięki siłom przyrody odbywa się rozwój żywych organizmów roślinnych i (dzięki nim) zwierzęcych, a praca, której jest przedmiotem, ma na celu optymalne wykorzystanie sił przyrody”. W funkcji biernej (położenie, kształt rozłogu, rzeźba terenu) „ziemia występuje jako przestrzeń, miejsce działalności ludzkiej i lokalizacji pozostałych czynników produkcji” i „pełni ją we wszystkich dziedzinach działalności gospodarczej”. Do szczególnych cech ziemi należą [Encyklopedia... 1984, Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]:

- nieprzemieszczalność (nieruchomość), co rodzi konsekwencje dla trybu pracy w rolnictwie odmiennym niż w przemyśle, mechanizacji procesów produkcyjnych, transportu, procesu koncentracji ziemi, lokalizacji i rozmieszczenia produkcji rolniczej, przeznaczenia ziemi na cele nierolnicze, możliwa jest jednak zmiana wykorzystania ziemi [Heijman i in. 1997];
- niepomnażalność (ograniczonosc całkowita), co przy utrzymywaniu się tendencji ubywania obszaru ziemi wykorzystywanej na cele produkcji rolnej powoduje konieczność coraz intensywniejszego jej rolniczego użytkowania;
- niezniszczalność (niezużywalność), mająca jednak charakter względny na skutek oddziaływania przemysłu, procesów erozyjnych lub niewłaściwego użytkowania rolniczego, zaniedbania w tym zakresie możliwe są jednak do naprawienia poprzez rekultywację gruntu. Przy racjonalnym użytkowaniu rolniczym (leśnym) ziemia zachowuje swoje właściwości i nie dochodzi do jej zużycia, które mogłoby mieć swój wyraz w kosztach amortyzacji.

Dodatkową cechą ziemi jest ta, że zagregowana podaż ziemi w krótkim okresie jest nieelastyczna i nieczuła na zmiany cen jako środka produkcji [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]. Można wyróżnić następujące właściwości ziemi wykorzystywane w procesie gospodarowania [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]: żyzność (naturalną zdolność gleby do dostarczania

roślinom składników pokarmowych, wpływa na organizację produkcji roślinnej – jej intensywność, pracochłonność); przestrzenność (powierzchnia do organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej); położenie klimatyczne (nasłonecznienie, temperatura, opady itp., również determinujące organizację produkcji roślinnej); położenie ekonomiczne (odległość od miast, miejsc skupu produktów rolnych, zaopatrzenia w środki produkcji oraz innych podmiotów obsługi rolnictwa), które w coraz większym stopniu wywierają wpływ na organizację produkcji w gospodarstwach rolnych, poziom kosztów i dochodów, możliwości zbytu.

Jak podaje A. Woś [1996a] ziemia była zawsze oraz pozostaje podstawowym i stałym czynnikiem produkcji surowców żywnościowych. Odgrywa ona obok odnawialnych zasobów naturalnych istotną rolę w przedsiębiorstwach sfery agrobiznesu<sup>14</sup> oprócz pozostałych zasobów – potencjału ludzkiej pracy oraz środków kapitałowych.

Na rolę ziemi jako szczególnie ważnego czynnika w gospodarce o charakterze rolniczym zwracają uwagę D. Begg i in. [2007], stwierdzając przy tym, że w gospodarce krajów wysoko uprzemysłowionych rola ta nie jest tak istotna, ponieważ „przyrost podaży ziemi ma jednak stosunkowo niewielkie znaczenie jako czynnik wzrostu gospodarczego”. Teoretyczne modele wzrostu gospodarczego przyjmują bowiem założenie o ograniczonej (stałej) podaży tego czynnika produkcji. Jednak praktycznie różnica między ziemią i kapitałem nie jest tak wyraźna, choćby z tego względu, że „dzięki wzrostowi zużycia nawozów mineralnych – nakładów kapitału rolniczego – na jednostkę powierzchni ziemi uzyskuje się efekt podobny jak przy zwiększaniu areалу upraw”. Ograniczenie związane ze stałą podażą ziemi uprawnej niweluje zwiększająca się akumulacja kapitału i wnoszony do rolnictwa postęp techniczny, co prowadząc do wzrostu produkcji rolnej, wpływa na powiększanie się ceny ziemi oraz poziomu renty gruntowej.

<sup>14</sup> Agrobiznes potraktować można jako pewien system wielkiej liczby samodzielnie funkcjonujących przedsiębiorstw powiązanych wewnątrznie ze sobą w ten sposób, że te wzajemne więzi są silniejsze niż związki przedsiębiorstw z otoczeniem zewnętrznym [Woś 1996b]. Wg formy prawnej można wyróżnić 5 typów przedsiębiorstw sfery agrobiznesu: własność indywidualną (jeden właściciel), do której należą m.in. indywidualne gospodarstwa rolne, własność partnerską (np. spółki rodzinne), korporacje (np. spółki akcyjne), spółdzielnie i jednostki państwowe. Samo pojęcie przedsiębiorstwa oznacza podmiot gospodarczy (mający odrębność ekonomiczną, techniczno-produkcyjną, organizacyjną i prawną) prowadzący działalność gospodarczą w celach zarobkowych [Encyklopedia... 2007]. Jest jednostką, w której celowo zorganizowane zasoby stanowią podstawę przekształcania nakładów w efekty, w procesie produkcji, dla osiągnięcia dodatnich wyników ekonomicznych. Cechuje je zróżnicowanie form organizacyjno-prawnych, wielkości, własności, rodzaju prowadzonej działalności (jej istotą jest wytwarzanie dóbr czy świadczenie usług w celu osiągnięcia korzyści przez właściciela), jest w ciągłej zmienności zależnie od zmian w otoczeniu. W ujęciu finansowym przedsiębiorstwo to kapitał rzeczowy i finansowy przekształcany w procesie produkcji w strumienie pieniężne, mający prowadzić do wzrostu wartości firmy w średnim i długim okresie. W ujęciu produkcyjnym stanowi układ techniczny, który pozwala przekształcać czynniki produkcji w dobra o walorach użytkowych, akceptowanych przez nabywców. Jest także systemem społecznym, którego kapitałem są ludzie uruchamiający zasoby rzeczowe i finansowe w procesach produkcji i tworzenia wartości dodanej. Jako organizacja stanowi strukturę kształtowaną w sposób umożliwiający sprawny przebieg procesów decyzyjnych. Z prawnego punktu widzenia jest podmiotem praw i obowiązków, którego formy określa ustawodawstwo każdego kraju. A. Woś [1996b] podaje szereg definicji przedsiębiorstwa – wg teorii neoklasycznej „przedsiębiorstwo jest jednostką maksymalizującą zysk przy istniejących technologiach i znanych ograniczeniach stwarzanych przez rynek”. Definicje menedżerskie, wychodząc z poprzedniej, kładą nacisk na „optymalizację procesu zarządzania – poszukiwanie najkorzystniejszych struktur i procedur podejmowania decyzji zarządzających”. Definicja behawioralna [np. K.H. Coase, 1937] zwraca uwagę na „reguły i zdolności zachowania się firmy w określonych warunkach”, biorąc pod uwagę dwie sfery zachowań: „1) wybór instytucjonalnej formy przedsiębiorstwa (jeden właściciel, spółka, korporacja itd.), 2) reagowanie na bieżące zmiany warunków rynkowych w aspekcie uświadamiania sobie konieczności przeprowadzania zmian i warunków materialnych (faktycznych zdolności) dokonania tych zmian”. Definicje wywodzące się z teorii równowagi określają „przedsiębiorstwo jako substytut gospodarki, w którym alokacja środków (zasobów) dokonuje się raczej wg z góry obranych kierunków niż przez rynek, bowiem niektóre procedury dokonuje się łatwiej i taniej z pomocą bezpośrednich poleceń niż przez mechanizm cen, co wiąże się jednak ze stosowaniem precyzyjnego monitoringu oraz działania sprawnych bodźców wewnętrznych”. Zwolennicy teorii instytucjonalnej [np. Aoki, 1984] twierdzą, że „firmy wyodrębniają się dlatego, że instytucjonalna alokacja zasobów jest tańsza niż rynkowa, w związku z czym firmy osiągają tzw. rentę instytucjonalną. Jednak problemem jest to, że „nie wszystkie zasoby, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo, mają ceny rynkowe (taka sytuacja jest w wielkiej skali np. w rolnictwie i spółkach akcyjnych)” i dlatego nie ma tu warunków do alokacji rynkowej. Wybór kierunków alokacji następuje wówczas przez wycenę umowną, uwzględniającą ograniczone możliwości przedsiębiorcy.

Szerzej na temat renty z ziemi wypowiadają się A. Czyżewski i A. Henisz-Matuszczak [2004]. Autorzy przedstawiają przegląd teorii dotyczących zagadnienia, poczynając od przełomu XVIII/XIX w. – wczesnego okresu rozwoju kapitalizmu, następującego kosztem zapaści wsi. Wtedy to F. Quesnay stworzył nowy kierunek myślenia, stanowiący teoretyczną podbudowę kapitalizmu w rolnictwie, zwany fizjokratyzmem, bazujący na stwierdzeniu, że jedynie w rolnictwie możliwy jest proces pomnażania wartości – otrzymywania produktu dodatkowego zwanego produktem czystym, a jego miarą jest renta gruntowa.

Bazując na fizjokratyzmie, A.R.J. Turgot dał podstawy prawa malejącej wydajności gleby, mówiącego o zmniejszaniu się efektu produkcyjnego po wykorzystaniu najlepszej ziemi, w miarę brania do uprawy coraz gorszych gruntów i przy takich samych nakładach. W końcu, ze względu na ograniczoną wydajność gleby, osiągnany jest punkt, kiedy dodatkowe nakłady nie dają już żadnego efektu.

Z kolei A. Smith, mówiąc o rencie gruntowej, postrzegał ją co najmniej w trzech postaciach – jako wynik żądań właścicieli ziemskich, monopolu lub hojności przyrody. Natomiast D. Ricardo zauważył, że na skutek powiększania się zatrudnienia i rosnącego popytu na żywność w związku ze zwiększającą się akumulacją kapitałów włączano do uprawy coraz gorszej jakości grunty. Powodowało to wzrost cen produktów rolnych w związku z prowadzeniem produkcji rolnej w warunkach marginalnych. Powiększająca się tym sposobem renta gruntowa podnosiła zyski posiadaczy ziemskich, pomniejszając zyski kapitalistów – przemysłowców oraz możliwości akumulacyjne w przemyśle, a także płace robotników. Te spostrzeżenia uzasadniały teorię istnienia renty na skutek ograniczonego zasobów urodzajnej ziemi i prawa malejących przychodów oraz oddziaływania na wysokość renty poziomu cen. Inaczej mówiąc, ograniczenie podaży stworzyło rentę z tytułu rzadkości, natomiast ziemia o różnej jakości powoduje powstanie renty różniczkowej, która jest różnicą między cenami produktu (kosztami produkcji) na najgorszym gruncie i najbardziej żyznym.

Problematykę renty z ziemi analizuje również A. Woś [1996a]. Rozpatruje rentę gruntową w dwóch ujęciach: 1) jako forma opłaty za użytkowanie ziemi (renta jest tu składnikiem kosztów produkcji rolniczej) i 2) jako forma udziału właściciela ziemi w podziale dochodu (wartość dodana). Podział ten bierze za podstawę klasyczny model rolnictwa kapitalistycznego, gdzie obok właściciela ziemi występuje dzierżawca. Ten pierwszy ma tytuł do dochodu bez ponoszenia jakiegokolwiek nakładów, który to dochód stanowi udział w podziale wartości dodanej, co jest zarazem kosztem dla dzierżawcy. Rozróżnia się rentę absolutną, będącą opłatą za dzierżawę<sup>15</sup> tzw. marginalnej działki (ostatniej, która w danych warunkach produkcyjnych i rynkowych jest wykorzystywana rolniczo), następnie rentę różniczkową I wynikającą z nadwyżki wartości produktów, powstałą z różnicy ceny produkcji na działce marginalnej oraz na działkach o lepszych warunkach wytwarzania (bardziej urodzajnych i lepiej położonych w stosunku do rynku). Można wyróżnić ponadto rentę różniczkową II, którą uzyskuje się w efekcie zastosowania coraz większych nakładów kapitału wpływających na powiększenie się urodzajności danej działki ziemi.

Nieco inaczej wygląda zagadnienie renty gruntowej w gospodarstwach chłopskich, gdzie występuje indywidualna własność ziemi i zarazem monopol użytkowania ziemi. Istniejąca tu cena rynkowa ziemi jest wprawdzie przejawem renty gruntowej, lecz ustalenie wielkości renty napotyka na trudności ze względu na mechanizm oddzielania się poszczególnych składników

<sup>15</sup> Formą renty gruntowej obok dzierżawy jest również cena ziemi, będąca jak podaje A. Woś [1996a], skapitalizowaną rentą gruntową. Ziemia rolnicza uzyskuje cenę rynkową ze względu na funkcje (usługi), jakie pełni w społecznym procesie produkcji, tzn. ze względu na jej zdolność do plonowania (dostarczania produktów rolnych i dochodów). Świadczenie usług przez czynnik produkcji (tu ziemię) wiąże się z zastosowaną przez A. Wosia [1996a] definicją renty ekonomicznej, rozumianej jako „dodatkowa wypłata, którą otrzymuje dany czynnik produkcji ponad dochód konieczny do skłonienia go do świadczenia usług”. Znacząc czynsz dzierżawny przynoszony przez daną działkę w ciągu roku, cena ziemi będzie jego n-krotnością. Jednak ostatecznie o cenie ziemi decydują relacje rynkowe podaży ziemi do popytu na nią w danym miejscu i czasie.

dochodu stanowiących jej źródło. Dotyczy to przede wszystkim wynagrodzenia za pracę, będącego bardzo często wielkością rezydualną ustalaną *ex post*, ale także nakładów materiałowo-pięniężnych poniesionych na wytworzenie określonych produktów rolnych. Nawet już po ustaleniu kosztów produkcji w gospodarstwie chłopskim (wielkości nakładów materiałowo-pięniężnych i umownej opłaty za pracę) nie można potraktować uzyskanej nadwyżki ceny rynkowej ziemi ponad te koszty jako renty gruntowej, bowiem wyraża się w niej jakaś część wartości dodanej, która nie jest związana z naturalnymi warunkami produkcji. Jednak pewien pogląd na temat wielkości renty (zwłaszcza różniczkowej) i związków istniejących między warunkami naturalnymi a wielkością produkcji i dochodów indywidualnego gospodarstwa chłopskiego dostarczył może porównanie wielkości wartości dodanej uzyskanej na działkach o różnej jakości gleby.

A. Woś [1996b] wskazuje na ziemiochłonność produkcji rolniczej rozumianej jako ilość ziemi zaangażowanej (niezbędnej) do wytworzenia jednostki produktu rolniczego w gospodarstwie. Można zmniejszać ziemiochłonność poprzez wprowadzanie czynnika bardziej efektywnego. Jednak przy substytucji ziemi innymi czynnikami produkcji należy brać pod uwagę ograniczenia związane z progiem ekonomicznej opłacalności substytucji (zrównanie się kosztów danego czynnika z wartością produktu wytworzonego na areale zaoszczędzonym w procesie substytucji) i aktualnie coraz bardziej zyskującym na znaczeniu progiem ekologicznym (graniczna zdolność wchłonięcia danego czynnika toksycznego przez ekosystem). Badacz przytacza współczesne podejście w racjonalnym gospodarowaniu ziemią rolniczą, zakładającym ochronę i odtwarzanie jej właściwości biologicznych jako zasobu powiązanego z otoczeniem przyrodniczym i społecznym, które jest rozszerzeniem poglądu reprezentowanego przez ekonomię tradycyjną, uznającego za jedyne kryterium – maksymalizację produktu i zysku z jednostki powierzchni.

Klasyczna ekonomia w podejściu do renty z ziemi zakładała, iż jej podaż jest doskonale nieelastyczna i że nie ma ona innych alternatywnych zastosowań [Czyżewski i A. Henisz-Matuszczak 2004]. Z kolei w poglądach neoklasycznych, powtarzając za A. Czyżewskim i A. Henisz-Matuszczak [2004], postrzegano zagadnienie szerzej. W ujęciu mikroekonomicznym przyjęto, że dla pojedynczego producenta renta gruntowa jest kosztem, a więc wyznacza cenę, zaś dla całej gospodarki wyznaczana jest poprzez ceny, które trudno utożsamić z kosztami produkcji. Jednocześnie neoklasyki ekonomii zaczęli uznawać zasoby naturalne za niewiele różniące się od kapitałowych (np. Marshall), rozpatrując je z punktu widzenia początkowych nakładów i następnie kosztów późniejszego utrzymania. W tej zmianie traktowania ziemi pojawiać zaczęło się z wolna postrzeganie jej jako czynnika zawierającego właściwości długowiecznych dóbr trwałego użytku, które można utrzymać, ponosząc względnie małe wydatki.

Można rozważać również czynnik ziemi, używając pojęcia renty ekonomicznej, rozumianej jako „wszelka opłata czynnika produkcji<sup>16</sup>, która przekracza jego koszt alternatywny<sup>17</sup>” [Encyklopedia... 2007]. Renta ekonomiczna występuje w dwóch postaciach: renty czystej, gdy dany zasób nie ma alternatywnych zastosowań, wtedy koszt alternatywny jest równy zero, a cały dochód z zasobu jest rentą, oraz renty powszechnej. W typowych przypadkach, gdy dany czynnik produkcji ma wiele zastosowań, powszechna renta ekonomiczna jest różnicą między ceną zasobu a jego kosztem alternatywnym. Na koszt alternatywny czynnika ziemi (również innych zasobów czynników wytwórczych) może wpływać którykolwiek lub też wszystkie poniższe warunki [Kamerschen i in. 1991, Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]: 1) różnice jakości (produktywności) różnych jednostek danego zasobu; 2) różnice lokalizacji ziemi, związane z odległością od

<sup>16</sup> Ekonomia klasyczna sformułowała koncepcję 3 czynników produkcji: – ziemi, pracy i kapitału; na przełomie XIX i XX w. włączono do czynników wytwórczych przedsiębiorczość i organizację, współcześnie coraz częściej traktuje się w ten sposób również informację i kapitał społeczny [Encyklopedia... 2007].

<sup>17</sup> Koszt alternatywny, inaczej koszt utraconych możliwości, jest wartością najbardziej cenionej, a nie wybranej alternatywy. Koszt alternatywny danego wyboru jest korzyścią utraconą z tytułu niewybrania najlepszego, tj. najbardziej cenionego z pozostałych sposobów [Encyklopedia... 2007].

miejsca produkcji do miejsca zbytu (ziemia położona bliżej ma cenę/rentę wyższą)<sup>18</sup>; 3) różnice ilości bogactw naturalnych (ziemia z większymi i łatwo dostępnymi złożami da wyższą rentę).

Współcześnie, w szerszym ujęciu, rolnicza renta gruntowa [Woś 1996a, Heijman i in. 1997, Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004] powstaje nie tylko poprzez wykorzystanie ziemi jako czynnika produkcji w sektorze rolnym, lecz także poprzez użycie ziemi pod budowę przedsiębiorstw, mieszkań (miejska renta gruntowa), dróg oraz na cele wydobywania surowców górniczych. Ziemia jest ponadto nie tylko zasobem służącym wytwarzaniu produktów rolnych, lecz również, za sprawą popytu na różnorodne usługi, jakie może świadczyć, przedstawia zalety o charakterze „nierolniczym” – stanowiąc jako „dobrostan wiejski” zasób o walorach krajobrazowych, przyrodniczych, turystycznych, rekreacyjnych [Woś 2000b, Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]. Wpływa to na cenę rynkową ziemi i prowadzi do sytuacji, w której ziemię mało atrakcyjne rolniczo również zaczynają być źródłem wysokich dochodów. Jednak, jak stwierdzają D. Begg i in. [2007a], „międzygałęziowe przemieszczanie ziemi będzie dokonywać się tak długo, aż nastąpi wyrównanie stawek wynagrodzenia za usługi ziemi w różnych gałęziach”.

### 3.3.3. Charakterystyka struktury agrarnej Dolnego Śląska

Dane statystyki publicznej GUS grupują gospodarstwa rolne w dwóch sektorach: publicznym i prywatnym [Rocznik Statyst. Roln. 2001]. Do sektora publicznego zaliczają się gospodarstwa będące własnością państwową (Skarbu Państwa i państwowych osób prawnych), własnością komunalną oraz mieszaną z przewagą kapitału (mienia) podmiotów sektora publicznego. W sektorze prywatnym umieszczono własność prywatną krajową, zagraniczną oraz własność mieszaną z przewagą kapitału (mienia) podmiotów sektora prywatnego. Do sektora tego zalicza się gospodarstwa indywidualne<sup>19</sup>, gospodarstwa spółdzielcze oraz spółki prywatne.

Charakterystyczną cechą rolnictwa krajowego i na jego tle również Dolnego Śląska (wykres 3) jest znaczący udział własności prywatnej w strukturze użytkowania ziemi. Wzrost znaczenia sektora prywatnego w strukturze władania użytkami rolnymi w woj. dolnośląskim, jaki nastąpił w okresie od 1988 do 2002 r., był bardzo dynamiczny i doprowadził do zdobycia przez niego, dominującego – 90% udziału w całości gruntów rolniczych regionu.

Wskaźniki dla Polski udziału sektora prywatnego i publicznego w krajowych zasobach gruntów wynosiły w roku 1996 odpowiednio 92,4 i 7,6% oraz w 2002 r. 93,8 i 6,2%. Zmniejszanie się sektora publicznego było efektem przebiegu przekształceń własnościowych w rolnictwie poprzez sprzedaż ziemi i dzierżawę gruntów z zasobów Skarbu Państwa, pochodzących z byłych Państwowych Gospodarstw Rolnych z udziałem Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa [Wawrzyniak 2004]. Jak podaje B.M. Wawrzyniak [2004], na podstawie danych z raportu AWRSP, w latach 1992–2001 sektor prywatny został zasilony 3,5 mln ha gruntów.

W tabeli 5, zaczerpniętej z pracy doktorskiej T. Berbeki [2005] – „Przemiany agrarne na terenie Dolnego Śląska w latach 1998–2002”, przedstawiono strukturę obszarową indywidualnych gospodarstw rolnych oraz sektora publicznego Dolnego Śląska, biorąc pod uwagę ich liczebność

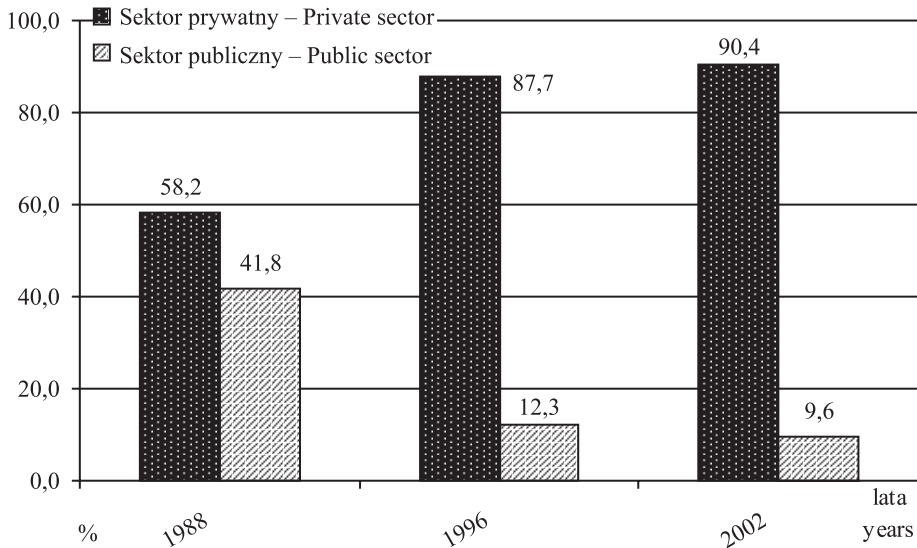
<sup>18</sup> Zagadnieniem tym zajmował się na początku XIX w. J.H. Thünen (wykazał on, że wokół miasta rozmieszczone są koncentryczne strefy – kręgi Thünera i w każdej dominuje inny kierunek produkcji, a czynnikiem decydującym o wyborze kierunków była odległość od miasta i rzeki przez nie przepływającej, czyli koszt transportu [Manteuffel 1981]). Obecnie dzięki postępowi technicznemu oraz potrzebom ekologicznej produkcji żywności lokalizacja produkcji rolniczej odbywać się może z dala od miejsc zbytu, co określa się odwróconymi kręgami Thünera [Tracy 1997, Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004].

<sup>19</sup> Gospodarstwa indywidualne wg metodyki GUS obejmują: 1) indywidualne gospodarstwa rolne, tj. gospodarstwa o powierzchni powyżej 1 ha UR, prowadzone przez rolników na gruntach własnych i niewłasnych, 2) indywidualne działki rolne o powierzchni do 1 ha UR użytkowane rolniczo przez osoby fizyczne (w tym działki służbowe, działki i ogrody przydomowe) oraz indywidualnych właścicieli zwierząt gospodarskich nie posiadających użytków rolnych [Rocznik Statyst. Roln. 2001].



oraz powierzchnię użytków rolnych<sup>20</sup>. Ze względu na niejednorodność danych zawartych w wynikach kolejnych Powszechnych Spisów Rolnych nie uwzględnia ona pełnych danych dla sektora prywatnego<sup>21</sup>.

Jak można zauważyć, liczba zestawionych w tabeli gospodarstw, wynosząca ok. 140 tys. jednostek, utrzymuje się na Dolnym Śląsku w ostatnich kilkunastu latach na zbliżonym poziomie, a istniejąca różnica w roku 1988 wynika z nieuwzględniania w ówczesnych statystykach GUS działek o areale poniżej 0,5 ha UR.



Źródło – Source: [Berbeka 2005]

Obszar Dolnego Śląska obejmuje terytorium obecnego województwa dolnośląskiego – The area of Lower Silesia is within the present Dolnośląskie Voivodship

Wykres 3. Udział sektora prywatnego i publicznego w strukturze władania użytkami rolnymi na Dolnym Śląsku (gospodarstwa o areale powyżej 1 ha UR, w %)

Graph 3. Participation of the private and public sector in agricultural land ownership in Lower Silesia (farms over 1 ha AL in %)

Jednak według wyników Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r. w porównaniu do wyników z 1996 r. liczba wszystkich gospodarstw rolnych Dolnego Śląska (całej zbiorowości gospodarstw obu sektorów) zmniejszyła się ze 147,3 do 141,3 tys., tj. o 4,1%. W podobnym stopniu – o 4,3% – zmalał wskaźnik dla Polski i stan liczebny gospodarstw zmienił się z 3 066,5 do 2 933,2 mln. Również w Unii Europejskiej następuje spadek liczby gospodarstw (por. tab. 2 aneksu), wyjątkiem były Włochy i Portugalia, gdzie zanotowano kilkuprocentowy wzrost.

<sup>20</sup> Dla bardziej poglądowego przedstawienia zmian struktury obszarowej gospodarstw indywidualnych Dolnego Śląska zamieszczono w aneksie wykresy 1 i 2, które stanowią prezentację graficzną danych z tabeli 5.

<sup>21</sup> Pozostałe podmioty sektora prywatnego, poza indywidualnymi gospodarstwami rolnymi i spółdzielniami produkcji rolniczej, zajmowały w strukturze obszarowej gospodarstw tego sektora na Dolnym Śląsku w latach 1996 i 2002 podobny obszar stanowiący 9,6–9,7%. Odpowiednie wskaźniki dla kraju wyniosły wówczas 7,0 i 4,9%. Natomiast zmniejszyła się na Dolnym Śląsku liczba spółdzielni produkcji rolniczej, począwszy od 1988 do 2002 r., z 207 do 130 jednostek, a obszar ich użytków rolnych z 62,9 do 33,3 tys. ha [Berbeka 2005], podobne zjawiska wystąpiły również w skali całego kraju.



Struktura obszarowa gospodarstw rolnych na Dolnym Śląsku w latach 1988, 1996 i 2001 (gospodarstwa indywidualne i sektor publiczny razem)

Area structure of farms in Lower Silesia in the years 1988, 1996 and 2001 (total individual farms and public sector)

Wyszczególnienie Specification		Liczba gospodarstw Number of farms						Powierzchnia UR AL area					
		1988 r.		1996 r.		2002 r.		1988 r.		1996 r.		2002 r.	
		(tys.)	(%)	(tys.)	(%)	(tys.)	(%)	(tys. ha)	(%)	(tys. ha)	(%)	(tys. ha)	(%)
Grupa obszarowa UR Area group of AL	< 2 ha	50,7	40,4	81,7	58,0	83,6	59,3	46,1	4,5	52,5	6,0	59,4	6,5
	2 – 6,99 ha	35,5	28,3	29,5	20,9	30,4	21,6	137,9	13,4	117,1	13,3	116,6	12,7
	7 – 9,99 ha	17,2	13,7	11,1	7,9	9,0	6,4	139,1	13,5	92,8	10,5	75,3	8,2
	10 – 14,99 ha	13,8	11,0	9,2	6,5	7,6	5,4	160,2	15,5	111,7	12,7	91,6	10,0
	≥ 15 ha	8,1	6,5	9,3	6,6	10,4	7,4	549,2	53,2	506,5	57,5	572,9	62,6
Ogółem Total		125,4	100	140,9	100	140,9	100	1032,5	100	880,7	100	915,7	100

Dane za rok 1988 obejmują gospodarstwa o areale od 0,51 ha, a za rok 1996 i 2002 również działki rolne od 0,1 do 1 ha UR.

Data for the year 1988 refer to farms up to 0.51 ha, for the years 1996 and 2002 also from 0.1 to 1 ha AL.

Źródło – Source: [Berbeka 2005] na podstawie wyników spisu rolnego 1988 – based on agricultural census from the year 1988

Wraz ze zmianami liczebności gospodarstw rolnych Dolnego Śląska w okresie od 1988 do 2002 r. nastąpiło równoczesne zmniejszenie się obszaru zajmowanych przez nie użytków rolnych – wg danych z tabeli 5 o około 12%. Stało się tak za sprawą spadku powierzchni UR w gospodarstwach sektora publicznego (wykres 3), chociaż przy jednoczesnym wzroście areалу UR zajmowanych przez gospodarstwa indywidualne (w przypadku indywidualnych gospodarstw rolnych obszar ich UR powiększył się od roku 1988 do 2002 o 27% [Berbeka 2005]). Zmianom tym towarzyszy wzrost średniej wielkości areálu gospodarstwa rolnego zarówno na Dolnym Śląsku (z 6,9 ha UR w 1988 r. do 9,6 ha w 2002 r. w przypadku indywidualnych gospodarstw rolnych), jak i w Polsce oraz w większości krajów UE, gdzie wyjątkiem były Włochy i Wielka Brytania (por. tab. 2 aneksu).

Zbliżona sytuacja miała miejsce w całym kraju, gdzie areál UR należących do ogółu gospodarstw rolnych (oba sektory) zmniejszył się w ciągu 10 lat o 6%<sup>22</sup>. Wiąże się to z powolnym, lecz sukcesywnym ubywaniem w Polsce ziemi rolniczej (od 1950 do 2000 r. spadek ten wyniósł 10%) – [Rocznik Statyst. Roln. 2001, Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]) i przeznaczaniem jej na inne cele. Potwierdza to malejący udział użytków rolnych w powierzchni ogólnej Polski, który w 1996 r. wynosił ok. 57%, a w 2002 r. 54% (na Dolnym Śląsku odpowiednio 57 i 52%). Jednak wykorzystanie rolnicze ziemi jest w Polsce nadal większe niż w Unii

<sup>22</sup> Dla okresu od 1990 do 2000 r. [Rocznik Statyst. Roln. 2001].

Europejskiej, gdzie na cele produkcji rolniczej przypada średnio ok. 43% ogólnej powierzchni gruntów (średnią przewyższając Wielka Brytania, Dania i Irlandia; zaniżają Szwecja i Finlandia) [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]. Również w relacji obszaru UR na 1 mieszkańca wskaźnik ten dla Polski (ok. 0,48 ha) kształtuje się o blisko 1/3 wyżej niż przeciętnie w UE, jedynie w Hiszpanii i Francji jest większy [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]. Można się spodziewać, że w dłuższej perspektywie utrzyma się w Polsce proces przesuwania się ziemi z użytkowania rolniczego do alternatywnego wykorzystania. Jak zauważa W. Józwiak [2005], należy przyjąć, że kontynuowane będą w UE procesy regionalizacji polityki gospodarczej i społecznej, co spowoduje przyspieszenie rozwoju określonych jej obszarów i przepływ kapitałów z mniej do bardziej rentownych dziedzin życia gospodarczego i z jednych obszarów do innych. Następstwa tych procesów w polskim rolnictwie spowodują, że „użytkowane rolniczo będą grunty dobrej jakości położone na obszarach o korzystnych warunkach uprawy” i zanikać będzie uprawa ziemi na glebach złej jakości.

Kolejną charakterystyczną cechą rolnictwa Dolnego Śląska jest przeważający udział (59,3% w 2002 r.) w strukturze obszarowej ogółu gospodarstw jednostek najmniejszych, nieprzekraczających 2 ha UR. W kraju w 1996 r. wskaźnik wyniósł 48,3%, w 2002 r. – 50,9%. Nie tylko nie zmniejsza się ich liczebność, ale również wzrasta ich udział w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych (tab. 5). Przy czym stanowiły one w 2002 r. zaledwie 6,5% całości powierzchni UR ogółu gospodarstw Dolnego Śląska. Należy tu stwierdzić, że ważnym elementem zbiorowości tych gospodarstw na Dolnym Śląsku były działki rolne w liczbie wynoszącej w 1996 r. 64,3 tys., a w 2002 r. o 10% mniej, tj. 58 tys. Stanowiły one znaczny – ponad 40% udział w zbiorowości ogółem gospodarstw rolnych regionu, chociaż obszarowo odsetek ten był bardzo mały i wynosił zaledwie 2,3%. W skali kraju wg PSR z 2002 r. naliczono 977,1 tys. działek (w 1996 – 1019,7 tys.), z 33% ich udziałem w ogólnej liczbie gospodarstw rolnych i zajmowały one podobnie jak na Dolnym Śląsku tylko 2,3% ogółu UR. Pochodzenie większości działek, jak podaje A. Woś [2004], wynika z przeprowadzonych działów rodzinnych, a przyrost naturalny ludności i brak odpływu siły roboczej do innych zawodów musi prowadzić do rozdrobnienia gruntów. Na wzrost znaczenia działek wpłynął również okres transformacji ustrojowej na skutek bezrobocia i powrót na wieś osób mających wcześniej zatrudnienie w miastach.

Równocześnie wzrasta liczba i udział gospodarstw większych – o areale powyżej 15 ha UR. Ich odsetek na Dolnym Śląsku, jeśli chodzi o liczebność, przekracza 7%, ale zajmują przy tym ponad 62% całego obszaru użytków rolnych. Pozostałe gospodarstwa w grupach obszarowych od 2 do 15 ha zmniejszyły swój udział zarówno liczebny, jak i w zajmowanym przez nie obszarze UR. Podobne zjawiska zwiększania się liczby i obszaru gospodarstw dużych i spadku tych o średnich arealach obserwowane są również w skali całego kraju.

Oddzielnego omówienia wymaga sytuacja indywidualnych gospodarstw rolnych, zajmujących przecież większość obszaru użytków rolnych sektora prywatnego – wg PSR z 2002 r. na Dolnym Śląsku było to 84,3% (w 1996 r. – 82,2%), natomiast w kraju – 90,6% (w 1996 r. – 88,5%). Gospodarstwa te z racji swojej dominującej pozycji należą do podstawowych jednostek produkcyjnych w sektorze prywatnym i dane te, jak podkreśla A. Woś [2004], „dokumentują tezę, że o ustroju rolnym w Polsce i dynamice procesów rozwojowych decyduje sektor rolnictwa indywidualnego”.

Analizując tabelę 6, można stwierdzić, że w strukturze obszarowej indywidualnych gospodarstw rolnych Dolnego Śląska przeważają liczebnie gospodarstwa najmniejsze do 2 ha UR i było ich w 2002 r. blisko 31%, jednak zajmowały niewiele – 4,5% areалу użytków rolnych. Z kolei do gospodarstw największych, liczących powyżej 15 ha, należało 60% całego obszaru użytków rolnych i miały one 12,4% udział liczebny w zbiorowości indywidualnych gospodarstw rolnych. Podobne proporcje występują w skali całego kraju.

Struktura obszarowa indywidualnych gospodarstw rolnych na Dolnym Śląsku i w Polsce w roku 2002  
Area structure of individual farms in Lower Silesia and in Poland in the year 2002

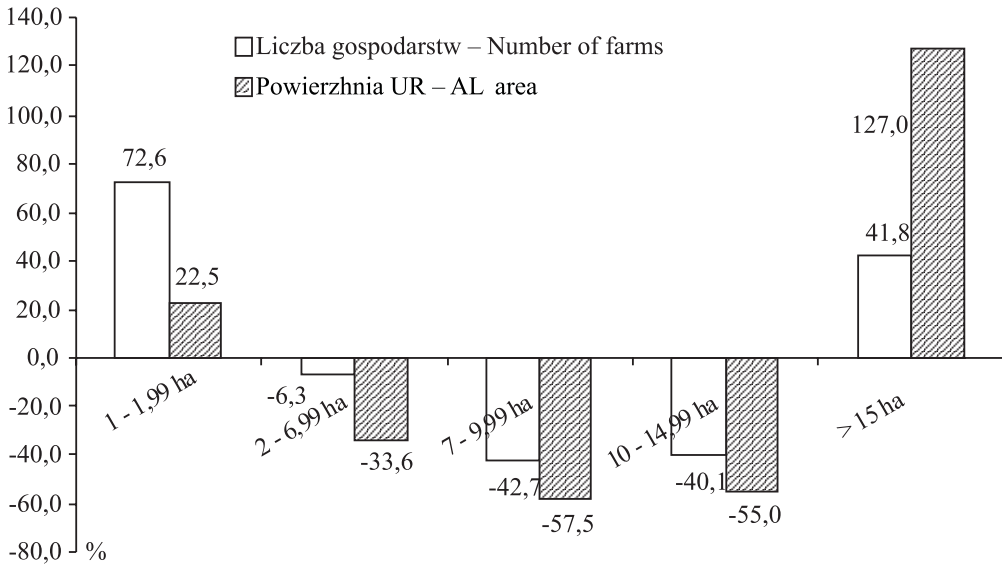
Wyszczególnienie Specification		Dolny Śląsk Dolny Slask				Polska Poland			
		Liczba gospodarstw Number of farms		Powierzchnia UR AL area		Liczba gospodarstw Number of farms		Powierzchnia UR AL area	
		(tys.)	(%)	(tys. ha)	(%)	(tys.)	(%)	(tys. ha)	(%)
Grupa obszarowa UR Area group of AL	1 – 1,99 ha	25,6	30,9	35,5	4,5	516,8	26,5	725,0	5,0
	2 – 4,99 ha	22,8	27,5	71,9	9,0	629,5	32,3	2038,0	14,1
	5 – 9,99 ha	16,5	19,9	119,9	15,1	426,5	21,9	3029,1	20,9
	10 – 14,99 ha	7,6	9,2	91,6	11,5	182,5	9,4	2213,7	15,3
	≥ 15 ha	10,3	12,4	475,8	59,9	196,4	10,1	6456,1	44,6
Ogółem Total		82,8	100	794,7	100	1951,7	100	14461,9	100
Średni areal gospodarstwa (ha UR) Average farm area (ha AL)		–	–	9,6	–	–	–	7,4	–

Źródło – Source: [PSR 2002. Systematyka...]

Wraz z upływem czasu, zmiany jakie wystąpiły na Dolnym Śląsku w poszczególnych grupach obszarowych indywidualnych gospodarstw rolnych, były zbieżne z tymi, które opisano na początku podrozdziału w odniesieniu do danych (tab. 5) dla obu sektorów razem. Prezentuje je graficznie wykres 4. Charakterystyczne są tu dwa zjawiska. Po pierwsze, w okresie od 1988 r. do 2002 r. dynamicznie – o 72% powiększała się liczebność gospodarstw najmniejszych – do 2 ha UR, przy czym również wzrósł ich areal – o 1/5. Działo się tak w dużej mierze za sprawą istniejącego bezrobocia, zaś gospodarstwa te spełniały przede wszystkim rolę samozaopatrzeniowych [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]. Po drugie, zwiększyła się o 42% liczba dużych gospodarstw, mających ponad 15 ha UR, które ponadto bardzo znacznie powiększyły obszar swoich użytków rolnych – o 127%. Na wynik w tej grupie wpłynęło przesunięcie ziemi z sektora publicznego (po prywatyzowanych PGR) do prywatnego (wykres 3).

Jednocześnie uległa zmniejszeniu zarówno liczba, jak i areal UR w grupach obszarowych od 2 do 15 ha UR, co przebiegało szczególnie intensywnie w gospodarstwach od 7 do 10 ha. Procesy te są wyrazem rozwarstwiania się struktury agrarnej (obszarowej) gospodarstw Dolnego Śląska, polegającego na koncentracji gruntów i jednoczesnym rozdrabnianiu arealów gospodarstw [Berbeka 2005]. Postępującą koncentrację ziemi w gospodarstwach większych ocenić można tylko pozytywnie, wobec istniejącego układu sił konkurencyjnych, otwarcia granic, rynków i procesów globalizacji, a także spadku realnego poziomu cen produktów rolnych na krajowym rynku, gdyż w tych warunkach szanse mają przede wszystkim jednostki większe [Woś 2004]. Jednak w stosunku do rolnictwa UE struktura obszarowa naszych gospodarstw nadal różni się na niekorzyść (por. tab. 2 i tab. 3 aneksu). I chociaż na Dolnym Śląsku i w Polsce, oraz średnio w UE udział gospodarstw małych – do 5 ha UR – jest zbliżony, to w grupie gospodarstw ponad 10 ha – mamy ich o 1/3 mniej. Samą Unię cechuje także zróżnicowanie występujące pomiędzy

różnymi krajami członkowskimi. I tak np. silne rolnictwo ze znacznym udziałem gospodarstw dużych istnieje w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Holandii, również Danii, Francji, Szwecji, Irlandii, natomiast znaczne rozdrobnienie struktury agrarnej ma miejsce we Włoszech, Portugalii, Grecji. Pewnym wyznacznikiem stanu rozdrobnienia rolnictwa może być wielkość przeciętnego areалу gospodarstwa (por. tab. 6 i tab. 2 aneksu), która w Polsce jest ponad dwukrotnie niższa niż średnia dla UE oraz wielokrotnie mniejsza niż w Wielkiej Brytanii czy Niemczech, albo Francji, ale zbliżona z kolei do Portugalii i wyższa niż we Włoszech czy Grecji.



Źródło – Source: [Berbeka 2005]

Wykres 4. Zmiany udziału liczebnych indywidualnych gospodarstw rolnych oraz powierzchni ich UR w grupach obszarowych na Dolnym Śląsku, w latach 1988–2002 (%)

Graph 4. Changes in the number of individual farms and their AL area in area groups in Lower Silesia in the years 1988–2002 (%)

Dla uzupełnienia charakterystyki struktury agrarnej woj. dolnośląskiego należy zwrócić uwagę na fakt, że w 2002 r. tylko dla 17,6% (kraj – 20,8%) gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego działalność rolnicza była głównym źródłem dochodu [PSR 2002. Systematyka...]. Najmniejszy udział takich gospodarstw zanotowano w grupie do 1 ha UR (3%), z kolei w grupie od 3 do 5 ha UR odsetek ten odpowiadał średniej dla woj. dolnośląskiego (17,7%). Natomiast począwszy od grupy obszarowej 10–15 ha UR dla ponad połowy gospodarstw (54,6%) rolnictwo stanowiło główne źródło dochodu i wskaźnik ten zwiększał się przy wzroście areálu. Jednocześnie dla 31,1% (30,9% – kraj) analizowanych gospodarstw domowych głównym źródłem dochodu była emerytura lub renta, największy odsetek takich gospodarstw wystąpił również w grupie obszarowej do 1 ha UR – 45%, zmniejszając się stopniowo wraz ze wzrostem areálu. Trzeba tu dodać, że również praca najemna jest głównym źródłem dochodu dla prawie 30% gospodarstw, a zwłaszcza małych – do 5 ha UR. Problem ten dotyczy całego kraju.

Widać więc, jak istotny jest związek źródeł dochodu z obszarem gospodarstwa, stanowiącym determinantę jego potencjału produkcyjno-ekonomicznego [Czyżewski i Henisz-Matuszczak 2004]. Jak podkreślają A. Czyżewski i A. Henisz-Matuszczak [2004], sytuacja dochodowa użytkowników gospodarstw rolnych w UE jest odmienna i warunkowana typem oraz specjalizacją gospodarstwa, jego wielkością, zasadami Wspólnej Polityki Rolnej, która zresztą od 2004 r. objęła również polskie rolnictwo. Chociaż podobne w tym zakresie do naszych problemy występują w Portugalii, Hiszpanii, Włoszech czy Grecji, gdzie z reguły na skutek dekonjunkury oraz niskiego wykształcenia ludności wiejskiej przepływ siły roboczej do działów pozarolniczych jest utrudniony.

Mówiąc z kolei o wykształceniu, warto przytoczyć dane PSR z 2002 r., dotyczące struktury gospodarstw rolnych wg poziomu wykształcenia rolniczego osób nimi kierujących. Na Dolnym Śląsku tylko 43,4% kierujących gospodarstwem rolnym z działalnością rolniczą miało wykształcenie lub kurs rolniczy, podobną wielkość stanowiła średnia dla Polski (42,3%). Przy czym 19,1% to osoby z wykształceniem wyższym lub średnim rolniczym, a ich udział w ogólnej liczbie kierujących gospodarstwem wzrastał z 3,8% w grupie obszarowej UR do 1 ha do 41,2% w grupie od 50 ha wzwyż. Równolegle, w miarę wzrostu areалу gospodarstw, zmniejszał się odsetek osób bez wykształcenia rolniczego z 74,7% w grupie do 1 ha UR do 17,6% w grupie powyżej 50 ha. Wyniki dla kraju wykazywały takie same prawidłowości jak i na Dolnym Śląsku, wskazując, że jednocześnie z powiększaniem się areálu gospodarstw zwiększał się odsetek osób posiadających wykształcenie fachowe, a zwłaszcza wyższe i średnie.

Trzeba tu również podkreślić, że wraz z rosnącym poziomem wykształcenia użytkownika gospodarstwa indywidualnego powiększa się wartość towarowej produkcji rolniczej w przeliczeniu na 1 pełnozatrudnionego, na 1 ha UR oraz na 1 gospodarstwo [PSR 2002. Systematyka...].

Ważnym elementem charakterystyki gospodarstw jest stopień ich związków z rynkiem, świadczący o realizowanej produkcji towarowej i możliwościach rozwojowych. Biorąc pod uwagę ogół gospodarstw indywidualnych Dolnego Śląska (140,8 tys.) razem z działkami rolnymi, okazuje się, że w 2002 r. aż 44,1% z nich produkowało wyłącznie lub głównie na własne potrzeby (w Polsce – 42,1%), natomiast odsetek jednostek wytwarzających głównie na rynek wyniósł tylko 26,4% (w kraju – 32,1%). Przy czym produkcja z 60%, tj. 34,5 tys. wliczonych tu działek rolnych (w kraju odpowiednio: 530 tys. i 54,3%) szła na potrzeby własne, a na rynek jedynie 2,5% (kraj – 2,7%), co podkreśla ich niewielkie znaczenie rolnicze i ważną rolę samozaopatrzeniową dla rodzin na nich gospodarujących. Z drugiej strony jednocześnie ze wzrostem areálu powiększał się udział gospodarstw produkujących głównie na rynek i tak w grupie obszarowej 5–10 ha UR wynosił już 65,4% (Polska – 72,6%), natomiast dla jednostek mających 15 i więcej ha UR stanowił 88,8% na Dolnym Śląsku i 94,5% średnio w kraju.

Dla podsumowania powyższych rozważań można przytoczyć uwagi autorów Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego, którzy podkreślają, że wykorzystanie w pełni istniejących możliwości rozwoju rolnictwa i patrząc szerzej – obszarów wiejskich na Dolnym Śląsku, wymagać będzie zmian struktury agrarnej [Uchwała... 2001]. Dokonanie tego stanie się możliwe poprzez poprawę struktury obszarowej gospodarstw, dostosowanie produkcji rolniczej do warunków przyrodniczych, racjonalizację zatrudnienia w rolnictwie, poprawę organizacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej, udoskonalenie organizacji rynku, w tym i rynku hurtowego oraz przetwórstwa produktów żywnościowych zgodnie ze standardami i wymogami UE. Przekształcenia te w ramach istniejącego potencjału przyrodniczego, uwarunkowań społeczno-gospodarczych i aktywności ludzkiej wymagają wsparcia przez odpowiedni system finansowania. Przykładem działań w tym zakresie na rzecz rozwoju i modernizacji rolnictwa jest preferencyjne kredytowanie przedsięwzięć inwestycyjnych w gospodarstwach rolnych.

### 3.4. Działalność służb doradczych

Początki instytucjonalnych podstaw doradztwa rolniczego w Polsce datuje się od połowy XIX w. [Wawrzyniak 1991]. Przyczyn jego genezy i szerzenia oświaty rolniczej wśród producentów można dopatrywać się w ówczesnym rozwoju stosunków kapitalistycznych w rolnictwie, problemach intensyfikacji produkcji, rozwoju techniki i życia gospodarczego. Rys historyczny powstania i rozwoju instytucji doradztwa rolniczego omawiało wielu autorów, a m.in.: S. Dębowski [1977], B.M. Wawrzyniak [1980, 1991, 2003], Cz. Maziarz [1984], J. Kuźma [1988], J. Ryznar [1995]. Jak stwierdza J. Kania [2007], w okresie powojennym przeprowadzono aż sześć reform doradztwa, służących doraźnym celom politycznym, przy czym w wyniku żadnej z nich doradztwo rolnicze nie uzyskało osobowości prawnej. Prace nad uregulowaniem prawnego statusu doradztwa rolniczego w Polsce prowadzone były w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi od początku lat 90. XX w. i doczekały się finału dopiero w 2004 r. w Ustawie z dnia 22 października 2004 r. o jednostkach doradztwa rolniczego (por. rozdz. 2.2.2.).

Niniejszy rozdział przedstawia funkcjonowanie doradztwa rolniczego na Dolnym Śląsku w okresie prowadzenia badań. Szczególną uwagę poświęcono służbie doradztwa państwowego, reprezentowanego przez Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu, przekształcony od roku 1999 w Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich. Skoncentrowano się zwłaszcza na charakterystyce organizacyjnego kształtu obu jednostek oraz zakresie świadczonych usług doradczych.

#### 3.4.1. Zadania Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu

W 1996 r., w ówczesnym województwie wrocławskim działalność upowszechnieniowo-doradczą prowadziły:

- Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego (WODR) we Wrocławiu,
- służby surowcowe przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego,
- służby doradcze producentów i dystrybutorów środków produkcji dla rolnictwa,
- służby zrzemień i związków producentów rolnych,
- służby specjalistyczne,
- Wojewódzka Izba Rolnicza we Wrocławiu,
- reprezentanci stowarzyszeń i fundacji działających na rzecz rolnictwa.

Instytucją wiodącą był WODR we Wrocławiu, stanowiący służbę doradczą, którą finansował budżet państwa. Jej działalność doradcza ukierunkowana była przede wszystkim na zaspokajanie aktualnych potrzeb rolników wywołanych wprowadzeniem w kraju gospodarki rynkowej. Świadczone usługi doradcze obejmowały następujące zakresy oddziaływań:

- doradztwo ekonomiczne, polegające na przybliżaniu rolnikom zunifikowanego systemu rachunkowości w gospodarstwach, wykorzystaniu rachunkowości w zarządzaniu gospodarstwem, analizie kosztów i dochodów różnych działalności rolniczych, organizacji gospodarstw, sporządzaniu planów przedsięwzięć gospodarczych (biznesplanów), opiniiowaniu planów i wniosków kredytowych;
- doradztwo marketingowo-organizacyjne, w ramach którego realizowano działania: aktywizujące mieszkańców wsi w dziedzinie ochrony środowiska naturalnego (inspirowanie i wspieranie inicjatyw tworzenia oczyszczalni ścieków, wodociągów i kanalizacji), wspomagające rozwój zrzemień producentów, wspólnot maszynowych i spółdzielni rolniczych, upowszechniające wiedzę z zakresu obrotu giełdowego produktami rolnymi,



nauczania prowadzenia biznesu i pomocy doradczej dla przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego, handlowych i usługowych, organizację Szkół Liderów, organizację Banku Informacji z zakresu przetwórstwa i usług, związane z prowadzeniem systemu informacji rynkowej;

- doradztwo z zakresu wiejskiego gospodarstwa domowego, dotyczące prowadzenia działalności agroturystycznej, dodatkowych źródeł dochodu, klubów edukacyjnych 4-H, ogródków przydomowych, zdrowia rodziny wiejskiej;
- doradztwo technologiczne, wiążące się z wprowadzaniem nowoczesnych technologii w produkcji roślinnej, zwierzęcej, unowocześnianiem budynków inwentarskich i urządzeń produkcyjnych;
- doradztwo prawne;
- prowadzenie działalności informacyjno-wydawniczej, która związana była z publikowaniem rozmaitych materiałów dotyczących wymienionych wyżej zakresów oraz prowadzeniem Banku Informacji;
- działalność oświatowa, polegająca na organizowaniu specjalistycznych szkoleń, kursów i seminariów dla rolników, specjalistów instytucji związanych z rolnictwem, własnej kadry doradczej.

### **3.4.2. Doradztwo państwowe na Dolnym Śląsku po reformie w 1999 roku**

W kolejnych latach badań największe znaczenie w realizacji działalności upowszechnieniowo-doradczych miało nadal państwowe doradztwo rolnicze. Spełniając funkcje adaptacyjne i edukacyjne, przy swoim nieodpłatnym i powszechnym charakterze świadczonych usług, i opierając się na wykwalifikowanej kadrze doradczej, było istotną formą interwencji państwa w procesy transformacji [Kijanowski 2000].

W związku z reformą administracyjną kraju, z początkiem 1999 r. WODR we Wrocławiu przekształcono w Regionalne Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (RCDRRiOW) we Wrocławiu (por. rozdz. 2.2.2.), które prowadziło oddziaływania w części woj. dolnośląskiego, należącej wcześniej do byłego woj. wrocławskiego. Na pozostałym obszarze woj. dolnośląskiego usługi doradcze realizował Dolnośląski Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego (DWODR) z siedzibą w Świdnicy, powstały z połączenia byłych WODR – wałbrzyskiego, legnickiego i jeleniogórskiego.

Działalność upowszechnieniowo-doradcza obu instytucji polegała na wspieraniu rolników i ich rodzin w rozwiązywaniu, w ramach polityki państwa wobec wsi i rolnictwa, sygnalizowanych przez nich problemów. RCDRRiOW we Wrocławiu, poprzez komórki wyodrębnione w swojej strukturze organizacyjnej, realizowało następujące zadania ramowe [<http://www.rcd.wroc.pl>]:

- ◆ doradztwo w agrobiznesie
  - informacyjne, edukacyjne i doradcze wspieranie zmian strukturalnych w rolnictwie i jego otoczeniu;
  - upowszechnianie innowacji z zakresu agrobiznesu;
  - udział w realizacji krajowych i zagranicznych programów wspierania agrobiznesu;
  - przygotowanie propozycji wniosków oraz analiz dotyczących wspierania rozwoju agrobiznesu w zakresie rozwiązań prawnych, ekonomicznych i instytucjonalnych;

- współdziałanie z fundacjami i funduszami działającymi w obrębie rolnictwa i gospodarki żywnościowej oraz uczelniami i jednostkami badawczo-rozwojowymi zajmującymi się agrobiznesem;
  - gromadzenie informacji o programach w zakresie wspierania agrobiznesu;
  - współudział w organizowaniu lokalnych i krajowych promocji agrobiznesu (wystawy, festyny, targi, wydawnictwa);
  - współpraca z Instytutem Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz Ośrodkami Doradztwa Rolniczego w zakresie wprowadzania systemu rachunkowości rolniczej;
  - ◆ doradztwo na rzecz rozwoju obszarów wiejskich
    - opracowywanie analiz i prognoz dotyczących rozwoju obszarów wiejskich i przygotowania wsi do zmian związanych z integracją z Unią Europejską;
    - promowanie i wspieranie przedsiębiorczości tworzącej nowe miejsca pracy;
    - koordynacja i udział w realizacji programów doradczych w zakresie odnowy wsi i rozwoju obszarów wiejskich;
    - upowszechnianie modelu konsumpcji uwzględniającego ochronę środowiska i krajobrazu wiejskiego, w tym: promowanie rolnictwa ekologicznego oraz standardów zdrowej żywności;
    - wdrażanie i upowszechnianie wyników badań naukowych związanych z rozwojem obszarów wiejskich;
    - przygotowywanie kadr do wykorzystania pomocy finansowej z Unii Europejskiej i Banku Światowego dla wspierania rozwoju obszarów wiejskich;
  - ◆ działania na rzecz integracji z Unią Europejską i współpracy z zagranicą
    - prowadzenie działalności informacyjnej, szkoleniowej, doradczej, dotyczącej zagadnień integracji, funkcjonowania instytucji UE i krajów członkowskich, środków pomocowych pochodzących z UE oraz dostosowania gospodarstw rolnych do wymogów unijnych;
    - współpraca z instytucjami samorządowymi, związkami i zrzeszeniami branżowymi rolników oraz innymi podmiotami w zakresach dotyczących zagadnień integracji z UE;
  - ◆ działalność informacyjna i wydawnicza
    - pozyskiwanie, gromadzenie i udostępnianie informacji z zakresu gospodarki żywnościowej, rolnictwa i jego otoczenia w ramach ogólnopolskiego systemu informacji na rzecz doradztwa rolniczego, administracji rządowej i samorządowej;
    - działalność wydawnicza (dwutygodnik fachowy „Rolniczy Rynek”, ulotki, broszury i inne materiały informacyjno-szkoleniowe dla rolników i doradców);
  - ◆ działalność oświatowa
    - organizowanie działalności szkoleniowej podwyższającej kwalifikacje fachowe mieszkańców obszarów wiejskich, służb doradczych, nauczycieli przedmiotów rolniczych i branży żywnościowej, osób zatrudnionych w instytucjach związanych z gospodarką żywnościową;
    - szkolenia przygotowujące specjalistów z zakresu wykorzystania środków z zagranicznych programów pomocowych dla gospodarki żywnościowej.
- Problematyka, którą zajmował się DWODR w Świdnicy, była zblizona i obejmowała m.in. takie zadania, jak [Borusek i Sakowski 2000]:
- doradztwo ekonomiczne związane z wprowadzaniem zunifikowanego systemu rachunkowości w gospodarstwach, wykorzystaniem rachunkowości w zarządzaniu gospodarstwem, analizą kosztów i dochodów różnych działalności rolniczych, sporządzeniem i opiniowaniem planów przedsięwzięć inwestycyjnych;

- doradztwo technologiczne ukierunkowane na wdrażanie nowoczesnych rozwiązań produkcyjnych, organizacyjnych oraz ekologicznych sposobów produkcji w gospodarstwach;
- doradztwo aktywizujące mieszkańców wsi do działań przedsiębiorczych i integracyjnych, rozwoju agroturystyki, podejmowania dodatkowej działalności gospodarczej oraz pozyskiwania dodatkowych dochodów, organizowania się rolników w grupowe formy, w zakresie produkcji i marketingu;
- działalność oświatowa i z zakresu wiejskiego gospodarstwa domowego wśród mieszkańców wsi, w tym edukacji dzieci oraz młodzieży;
- działalność informacyjna, w tym dotycząca zagadnień integracji z Unią Europejską, tworzenia systemu informacji rolniczej i rynkowej na potrzeby doradztwa i jego klientów, wydawanie miesięcznika fachowego „Dolnośląski Informator Rolniczy”.

### 3.4.3. Organizacja pracy państwowego doradztwa rolniczego

Organizacyjnie<sup>23</sup> usługi doradcze realizowane zarówno przed reformą doradztwa państwowego, jak i po roku 1999 miały dwupoziomowy charakter wymieniany przez literaturę przedmiotu [Wawrzyniak 1993]. Poziom pierwszy obejmował województwo z działalnością specjalistów zakładowych – w RCDRRiOW były woj. wrocławskie, w DWODR Świdnica łącznie były woj. wałbrzyskie, legnickie, jeleniogórskie oraz powiat Góra (były woj. leszczyńskie) i trzy gminy z powiatu Oleśnica – Syców, Dziadowa Kłoda i Międzybórz. Realizacja pracy doradczej na tym poziomie dotyczyła zakresów szerszych, nietypowych, przekraczających ramy zadań stojących przed doradcami terenowymi. Obejmowała współpracę i działalność informacyjną na rzecz instytucji zewnętrznych, szkoleniową dla doradców terenowych i mieszkańców wsi. Poziom drugi dotyczył doradców terenowych zatrudnionych w przypadku RCDRRiOW w ośmiu Powiatowych Zespołach Doradczych (PZD) z siedzibami w Miliczu, Oleśnicy, Oławie, Strzelinie, Środzie Śląskiej, Trzebnicy, Wołowie i Wrocławiu (do 1998 r. w ramach WODR istniało dziewięć Rejonowych Ośrodków Doradztwa Rolniczego – RODR – w Miliczu, Oleśnicy, Oławie, Sobótce, Strzelinie, Środzie Śląskiej, Trzebnicy, Wołowie i Wrocławiu). W DWODR Świdnica drugi poziom organizacyjny tworzyło 19 RODR zlokalizowanych w Bolesławcu, Dzierżoniowie, Górze, Głogowie, Jaworze, Jeleniej Górze, Kamiennej Górze, Kłodzku, Legnicy, Lubaniu, Lubinie, Lwówku Śląskim, Polkowicach, Sycowie, Świdnicy, Wałbrzychu, Ząbkowicach Śląskich, Zgorzelcu, Złotoryji. Swoje zadania doradcy terenowi realizowali w ramach podstawowego ogniwa doradczego (POD)<sup>24</sup>. W świadczeniu usług doradczych otrzymywali wsparcie od

<sup>23</sup> W strukturze organizacyjnej doradztwa rolniczego można wyróżnić zależności organizacyjne typu funkcjonalnego i hierarchicznego. Zależności funkcjonalne wynikają z podziału zadań (funkcji) doradczych i są podstawą do wyodrębnienia działań organizacyjnych i różnych typów doradców – specjalistów ogrodnictwa, uprawy, ekonomiki itp. Z kolei struktura typu hierarchicznego charakteryzuje się wieloukładowym podporządkowaniem jednego pracownika drugiemu (występują szczeble drabiny doradczej). W ODR wyróżnić można cztery szczeble: I – dyrektor i zastępcy, II – kierownicy działów, III – specjaliści zakładowi, IV – terenowe służby doradcze. Na ogół wyróżnia się również dwa poziomy organizacji pracy doradczej: województwo (specjaliści zakładowi – doradcy nad doradcami terenowymi) oraz teren (doradcy terenowi w rejonach doradczych – gminach lub powiatach) [Wawrzyniak 1993].

<sup>24</sup> Pod pojęciem podstawowego ogniwa doradczego (POD) należy rozumieć doradcę i rolnika z terenu danego rejonu, którzy wspólnie zmierzają do modernizacji gospodarstwa rolnego przez podejmowanie szeregu poczynań doradczych, instruktażowych czy oświatowych na podstawie metod i środków właściwych dla poradnictwa rolniczego [Wawrzyniak 1993]. Rolnik, stanowiąc integralną część ogniwa, włączany jest w proces doradzania, w którym otrzymuje on konkretne zadania do wykonania, przechodzi tym samym z pozycji biernego odbiorcy porady na pozycję pomocnika i współpartnera doradcy, a jednocześnie ma miejsce powstawanie i kształtowanie się rzeczywistej, a nie formalnej więzi pomiędzy rolnikiem a doradcą.

specjalistów zakładowych. W tabeli 7 zestawiono potencjalny zasięg doradzania<sup>25</sup> w odniesieniu do indywidualnych gospodarstw rolnych przypadających na łączną liczbę specjalistów zakładowych i doradców terenowych na Dolnym Śląsku.

Tabela 7  
Table 7

Zasięg doradzania na Dolnym Śląsku w 1996 i 2001 roku  
Potential range of advisory services in Lower Silesia in 1996 and 2001

Wyszczególnienie Specification	1996 r.	2001 r.	
	WODR we Wrocławiu VCAE in Wrocław	RCDRRiOW we Wrocławiu RCAEDARA in Wrocław	DWODR w Świdnicy LSVCAE in Świdnica
Liczba gospodarstw na 1 doradcę Number of farms per 1 advisor	404,8	387,5	211,6
Powierzchnia UR na 1 doradcę (ha) AL area per 1 advisor	3978,2	3564,5	2079,8
Liczba gmin na 1 doradcę Number of communes per 1 advisor	0,53	0,51	0,51
Średni areał gospodarstwa indywidualnego (ha UR) Average area of individual farm (ha AL)	9,3	9,2	9,8

Źródło – Source: obliczenia własne na podstawie danych WODR we Wrocławiu oraz wyników Powszechnego Spisu Rolnego [PSR 1996. Systematyka..., PSR 2002. Systematyka...] – own calculations based on data data from VCAE in Wrocław and results of Agricultural Census [PSR 1996. Systematyka..., PSR 2002. Systematyka...]

W 2001 r. wskaźniki dotyczące RCDRRiOW we Wrocławiu, w stosunku do roku 1996, uległy poprawie ze względu na zmiany liczebne i obszarowe gospodarstw. Jednocześnie nastąpiło powiększenie się kadry specjalistów zakładowych i doradców po zmianach organizacyjnych w RCDRRiOW, wynikających m.in. z zadań związanych z integracją z UE oraz współpracą z zagranicą. W stosunku do średniej krajowej (tab. 8) zasięg doradzania na Dolnym Śląsku przedstawiał się również korzystniej. Na obszarze działania RCDRRiOW we Wrocławiu na jednego doradcę rolnego przypadało o 1/3 mniej gospodarstw indywidualnych i o 16% mniej należącej do nich powierzchni użytków rolnych niż przeciętnie w kraju. Na terenie podległym DWODR w Świdnicy wskaźniki te były jeszcze lepsze niż w kraju – zasięg doradzania w przypadku liczby gospodarstw był blisko o 2/3 mniejszy, a powierzchnia ich UR o więcej niż połowę. Świadczy to o dobrych możliwościach prowadzenia na Dolnym Śląsku działalności upowszechnieniowo-doradczej. Należy tu jednak podkreślić, iż w toku reformowania systemu doradztwa w Polsce, w latach 80. i 90. XX w. potencjalny zasięg doradzania w skali całego kraju uległ znacznemu podwyższeniu. Jedną z przyczyn była znaczna redukcja kadry ośrodków doradztwa. O skali zjawiska świadczą wybrane dane zawarte w tabeli 8. Pogorszenie relacji w tym zakresie spowodowało zmiany w sposobie prowadzenia doradztwa. Ograniczeniu uległa najbardziej efektywna forma doradztwa – poradnictwo indywidualne na rzecz form zespołowych, grupowych

<sup>25</sup> Zasięg doradzania (obszar działania POD) oznacza rozpiętość oddziaływania jednego doradcy na środowisko wiejskie, którą wyraża liczba gospodarstw rolnych (ha UR, wsi, gmin) przypadających na jednego doradcę. Potencjalny zasięg doradzania wskazuje liczbę gospodarstw, w których jeden doradca mógłby świadczyć ewentualne poradnictwo. Rzeczywisty zasięg doradzania wskazuje liczbę gospodarstw, w których jeden doradca rzeczywiście świadczy usługi doradcze. Formalny zasięg doradzania mówi z kolei o liczbie gospodarstw przydzielonych jednemu doradcy według odgórnych (normatywnych) kryteriów [Wawrzyniak 1993].

i masowych. Wzrosło znaczenie różnorodnych metod szkoleniowych i roli doradztwa w zaspokajaniu potrzeb informacyjnych rolników. Ośrodki doradztwa zaczęły wydawać czasopisma fachowe dla rolników i tworzyć Banki Informacji związanej z rolnictwem oraz jego otoczeniem w rejonie swojego działania.

Tabela 8  
Table 8

Potencjalny zasięg doradzania doradców rolniczych zatrudnionych w Ośrodkach Doradztwa Rolniczego w Polsce w latach 1986, 1996, 2001  
Potential range of advisory services provided by the Centres for Agricultural Extension in Poland in the years 1986, 1996, 2001

Wyszczególnienie Specification		Rok Year		
		1986 r.	1996 r.	2001 r.
Liczba doradców (specjalistów zakładowych, kierowników rejonów i doradców terenowych) – The number of advisors (facility specialists, region managers and area advisors)		11213	4500	3339
Indywidualne gospodarstwa rolne Individual farms	Liczba gospodarstw (tys. szt.) Number of farms (in thousands)	2260,0	2036,0	1881,6
	Liczba gospodarstw na 1 doradcę Number of farms per 1 advisor	201,6	452,4	563,5
	Powierzchnia UR (tys. ha) Area of AL (in thousands ha)	13655,0	13971,0	14188,0
	Powierzchnia UR na 1 doradcę (ha) Area of AL per 1 advisor	1217,8	3104,7	4249,2
	Średnia wielkość gospodarstwa (ha UR) Average size of a farm (ha AL)	6,0	7,0	7,1
Gminy Communes	Liczba gmin (szt.) Number of communes	2122	2486	2489
	Liczba gmin na 1 doradcę Number of communes per 1 advisor	0,19	0,55	0,75

Źródło – Source: obliczenia własne na podstawie – own calculations based on [Matuszak 2001, Rocznik Statyst. Roln. i Obsz... 2005, Rocznik Statyst. 1987, Rocznik Statyst. 1997, Rocznik Statyst. Roln. 1998, Rocznik Statyst. Rzecz. 2002, Wawrzyniak 1991]

### 3.4.4. Pozostałe służby doradcze na Dolnym Śląsku

Poza służbami doradztwa państwowego zarówno w 1996, jak i w 2001 r., działalność doradcą na terenie Dolnego Śląska wykonywały inne służby, realizując oddziaływania o specjalistycznym charakterze. Byli to pracownicy działów surowcowych przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego, przedsiębiorstw produkujących i handlujących środkami produkcji dla rolnictwa, reprezentanci zrzeszeń i związków producentów rolnych, fundacji i stowarzyszeń oraz służby specjalistyczne. Te ostatnie, wspomagając pozostałe, realizują różnorodne, wycinkowe zadania specyficzne dla reprezentowanej przez siebie instytucji:

- Centrale Nasionne organizują produkcję i obrót materiału siewnego oraz sadzeniakowego, a także dodatkowo sprzedaż m.in.: środków ochrony roślin, nawozów, sprzętu ogrodniczego, realizują poradnictwo dla rolników dotyczące oferowanych odmian roślin uprawnych;

- Dolnośląski Wojewódzki Inspektor Ochrony Roślin i Nasiennictwa, działający od 2001 r. (w roku 1996 istniała Wojewódzka Stacja Kwarantanny i Ochrony Roślin), obserwuje stan upraw i składowania roślin, sygnalizując pojawianie się chorób i szkodników roślin, informuje o metodach i terminach ich zwalczania, nadzoruje obrót i stosowanie środków ochrony roślin, prowadzi szkolenia rolników z zakresu ochrony roślin, prowadzi rejestr producentów roślin, ocenia materiał siewny pod względem jakościowym w celu uznania go za kwalifikowany, kontroluje obrót materiałem siewnym;
- Stacje Chemiczno-Rolnicze prowadzą analizy chemiczne zasobności, zakwaszenia, zasolenia, zanieczyszczeń gleb, analizy jakości pasz, nawozów, płodów rolnych, informują o zalecanym nawożeniu mineralnym, prowadzą doradztwo i szkolenia z zakresu nawożenia;
- Stacje Hodowli i Unasieniania Zwierząt zajmują się realizacją programów hodowlanych, zaopatrując rolników w sztuki do chowu, nasienie rozplodników, pasze i dodatki paszowe, środki dezynfekcyjne, prowadząc kursy inseminacyjne, kursy zawodowe, szkolenia hodowców;
- lecznice weterynaryjne zajmują się profilaktyką i leczeniem inwentarza żywego.

Instytucją o charakterze doradczym, której profil pokrywa się częściowo z działalnością realizowaną przez doradztwo państwowe, jest Dolnośląska Izba Rolnicza (DIR) we Wrocławiu (utworzona została pod koniec 1996 r. jako – Wojewódzka Izba Rolnicza we Wrocławiu). Do jej głównych zadań należy [<http://www.dir.ppr.pl>., Ustawa... 1995]:

- sporządzanie analiz, ocen, opinii dotyczących rolnictwa i gospodarki żywnościowej,
- gromadzenie i przekazywanie informacji,
- tworzenie rynku rolnego,
- kształtowanie świadomości ekologicznej wśród mieszkańców wsi,
- promowanie eksportu produktów rolnych,
- działanie na rzecz poprawy struktury agrarnej,
- wspieranie zrzeszeń i stowarzyszeń producentów rolnych,
- prowadzenie działalności doradczej i oświatowej,
- prowadzenie współpracy z zagranicznymi organizacjami rolniczymi.

DIR jest jednostką organizacyjną samorządu rolniczego, samodzielną i niezależną w wykonywaniu zadań, finansowaną częściowo ze środków budżetowych. Podejmuje szereg inicjatyw w zakresie prawidłowego funkcjonowania rynku produktów rolnych. Reprezentuje rolników w rozmaitych instytucjach, organizacjach i przedsiębiorstwach działających w rolnictwie i jego otoczeniu.

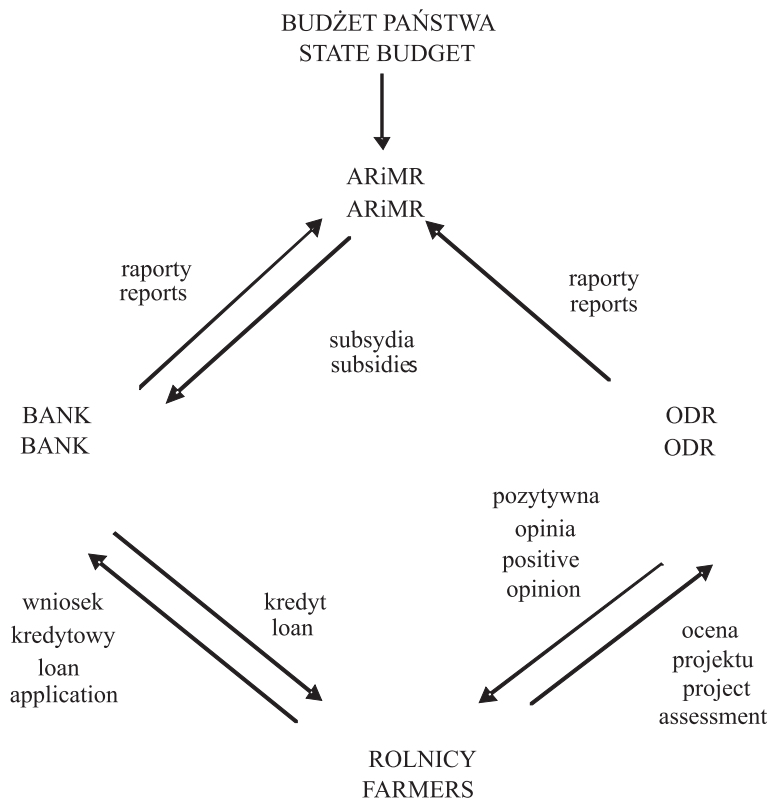
### **3.5. Preferencyjne kredyty na inwestycje w działalności rolniczej**

W pierwszej dekadzie kształtowania się gospodarki rynkowej w kraju preferencyjne kredyty rolnicze stały się podstawowym instrumentem polityki rolnej [Daniłowska 2007]. Jak zauważa badaczka, wymownie świadczy o tym relacja wydatków na dopłaty do kredytów preferencyjnych (inwestycyjnych i obrotowych) do wydatków budżetu państwa na rolnictwo, wynosząca w 1997 r. 59,9%. Wskaźnik ten w kolejnej dekadzie uległ obniżeniu do poziomu 15,8% w 2003 r., przy czym, co podkreśla autorka, nadal w strukturze dopłat do rolniczych kredytów preferencyjnych utrzymywał się wysoki udział – ponad 60% kredytów inwestycyjnych [Daniłowska 2004, 2007]. Taką strukturę dopłat ocenia ona pozytywnie, biorąc pod uwagę rozwojowy charakter kredytów inwestycyjnych.



Uwarunkowania zakresu i poziomu zaciągania kredytów (pożyczek) przez rolników można zasadniczo podzielić na dwie grupy – makroekonomiczne i mikroekonomiczne [Daniłowska 2007]. Uwarunkowania makroekonomiczne mają charakter niezależny i są zewnętrzne, egzogeniczne w stosunku do gospodarstw. Pojedyncze gospodarstwo nie ma na nie wpływu, z kolei samo jest od nich zależne w dużym stopniu, gdyż określają one jego bliższe i dalsze otoczenie, wpływając na warunki jego funkcjonowania i rozwoju. Natomiast uwarunkowania mikroekonomiczne (endogeniczne) wiążą się z sytuacją na rynku kredytu rolniczego, odzwierciedlaną najbardziej przez stopę procentową kredytów dla rolników, z kosztami transakcyjnymi kredytu i cechami gospodarstwa jako podmiotu gospodarczego.

Zdecydowana większość analiz wpływu czynników makroekonomicznych na kredyt rolniczy w Polsce, w okresie gospodarki rynkowej, koncentruje się na związku między sytuacją makroekonomiczną i polityką interwencjonizmu kredytowego. Wynika to ze skali stosowania tego instrumentu w polityce rolnej w ciągu kilkunastu lat gospodarki rynkowej. W 1994 r. ukształtował się w Polsce stosunkowo spójny system inwestycyjnych kredytów preferencyjnych (rys. 3), funkcjonujący nieprzerwanie do dnia dzisiejszego [Daniłowska 2007].



Źródło – Source: [Daniłowska 2007]

Rys. 3. System wsparcia kredytowego rolnictwa w Polsce  
Fig. 3. The system of loans supporting Polish agriculture

Jak zauważa A. Daniłowska [2007], efekty interwencjonizmu kredytowego w skali rolnictwa, widziane poprzez poprawę poziomu wskaźników produkcyjno-ekonomicznych, nie były znaczne. Wynika to ze stosunkowo małego odsetka gospodarstw, które zaciągnęły kredyty inwestycyjne, jak i często odtworzeniowego charakteru inwestycji. Również nie nastąpiła poprawa struktury agrarnej lub wyraźny wzrost wartości środków trwałych w rolnictwie (por. rozdz. 2.3.3.). Jednakże, jak stwierdza autorka dalej, pozytywna rola tych kredytów mogła polegać na zahamowaniu dekapitalizacji majątku produkcyjnego czy też na zapobieżeniu, w pewnym trudnym do określenia stopniu, uwstecznieniu technologii produkcji rolniczej na skutek znacznego ograniczenia nakładów na nawozy, środki ochrony roślin i inne nośniki postępu biologicznego, co wystąpiło w rolnictwie polskim w pierwszej połowie lat 90. XX w. [Daniłowska 2007]. Te efekty kredytów oraz wzrost poziomu plonowania zbóż i wydajności mlecznej krów, jaki miał miejsce w dotychczasowym okresie funkcjonowania interwencjonizmu kredytowego, są jednak trudne do praktycznej oceny w aspekcie roli w tym kredytów preferencyjnych. Konkludując, autorka stwierdza, że ocena makroekonomicznych skutków interwencjonizmu kredytowego jest niejednoznaczna, przy przewadze opinii krytycznych. Przytacza za J. Kulawikiem [1998b, 1999c, 2000b] także jego konsekwencje dla gospodarki, jak: wzrost obciążeń fiskalnych, kreowanie procesów inflacyjnych, wypaczenie struktury stóp procentowych, redystrybucja dochodów i bogactwa do zasobniejszych rolników [Daniłowska 2007].

### **3.5.1. Zadania Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa**

Największą liczbą preferencyjnych linii kredytowych na rzecz inwestycji w rolnictwie dysponuje agencja rządowa – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Rozpoczęła działalność w dniu 19.01.1994 roku na mocy ustawy z dnia 29.12.1993 r. o utworzeniu ARiMR [Ustawa... 1993]. Do jej podstawowych zadań należy wspieranie:

- inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym, usługach dla rolnictwa,
- działań sprzyjających poprawie struktury agrarnej,
- działań tworzących nowe miejsca pracy w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym, usługach na rzecz rolnictwa,
- przedsięwzięć służących rozwojowi infrastruktury techniczno-produkcyjnej rolnictwa,
- przedsięwzięć w zakresie oświaty, doradztwa oraz informacji,
- pozostałych działań związanych z realizacją polityki rolnej państwa.

Działalność ARiMR sprowadza się do udzielania pomocy finansowej dla:

- rolników, przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego i podmiotów świadczących usługi dla rolnictwa,
- podmiotów tworzących nowe miejsca pracy w środowisku wiejskim,
- jednostek samorządu terytorialnego na rozwój infrastruktury techniczno-produkcyjnej na obszarach wiejskich,
- podmiotów działających na rzecz organizacji hurtu produktów rolnych i giełd rolnych,
- podmiotów prowadzących działalność oświatową i doradczą na rzecz rolnictwa.

Formy wsparcia finansowego polegają na:

- dopłatach do oprocentowania kredytów inwestycyjnych i obrotowych,
- finansowaniu albo udziale w finansowaniu przedsięwzięć,
- udzielaniu gwarancji i poręczeń kredytów.

### 3.5.2. Rodzaje kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR

W okresie od 1994 do 2001 r. dostępnych było kilkanaście grup programów i linii kredytowych na cele inwestycyjne dla rolników indywidualnych oraz innych inwestorów z sektora rolno-spożywczego [Adamowicz 2000a, Główne... 2000, Mikołajczyk 2002]. Poniżej zestawiono najważniejsze grupy kredytów inwestycyjnych, do oprocentowania których dopłacała ARiMR:

1. Kredyty inwestycyjne podstawowe (IP), przeznaczone na realizację większości inwestycji w rolnictwie (m.in. modernizacje gospodarstw rolnych poprzez zakupy maszyn i ciągników, powiększanie areалу, zamierzenia budowlane), przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa. Warunkiem ich uzyskania było posiadanie własnych środków w wysokości 20% wartości przedsięwzięcia przy inwestycjach na rzecz gospodarstwa rolnego (30% przy pozostałych zamierzeniach). Dopłata ARiMR do oprocentowania obejmowała 80% wartości inwestycji w gospodarstwie rolnym (70% przy innych przedsięwzięciach). Okres kredytowania wynosił maksymalnie 8 lat, karencja w spłacie kapitału do 2 lat, oprocentowanie płacone przez inwestora na koniec 1996 r. – 17,25%, w 2001 r. do 4,84%.
2. Kredyty na zakup gruntów rolnych (KZ), przeznaczone na finansowanie zakupu gruntów rolnych w celu utworzenia nowego gospodarstwa rolnego lub powiększenie istniejącego do powierzchni w obu wypadkach nie mniejszej niż średnia w danym województwie wg GUS. Udział kredytu w nakładach ogółem wynosił do 80% wartości nabywanych gruntów<sup>26</sup>. Okres kredytowania do 15 lat, możliwość karencji w spłacie kapitału do 2 lat, oprocentowanie w 1996 r. – 5,75%, w 2001 r. do 1,94%.
3. Kredyty na utworzenie lub urządzenie gospodarstw przez rolników w wieku do 40 roku życia (MR) – również w tym wypadku wymagany był udział własny na takich samych zasadach, jak w przypadku kredytów IP. Okres spłaty wynosił do 15 lat. Karencja na spłatę kapitału 2 lata. Oprocentowanie płacone przez rolników<sup>27</sup> w 1996 r. równe było 5,75%, a w 2001 r. spadło do 1,94%.
4. Kredyty branżowe (BR) i regionalne (RE) obejmują kredyty na finansowanie uznanych za ważne strategicznie gałęzi produkcji rolnej, przetwórstwa rolno-spożywczego oraz przedsięwzięcia służące przyspieszeniu rozwoju gospodarczego terenów wiejskich w wybranych regionach kraju.
5. Kredyty na tworzenie nowych miejsc pracy (MP) w działalnościach pozarolniczych, w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich pozwalających na zatrudnienie ludności wiejskiej oraz kredyty na tworzenie nowych miejsc pracy w ramach „małej przedsiębiorczości” (MP/mp).
6. Kredyty na rozpoczęcie lub wznowienie produkcji (RP), po przerwie trwającej co najmniej 1 rok (WP).
7. Kredyty na wznowienie produkcji w gospodarstwach położonych na obszarach klęskowych (KŻ/KL).
8. Kredyty na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa na gruntach własnych lub dzierżawionych wytypowanych przez Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa do programu osadnictwa rolniczego na gruntach Skarbu Państwa (OR).

<sup>26</sup> Powierzchnia gruntów rolnych w gospodarstwach tworzonych lub powiększanych przy udziale tego kredytu nie mogła przekroczyć początkowo 100 ha przeliczeniowych, a od 2003 r. – 300 ha użytków rolnych. Kredyt na 1 ha nie może przekroczyć 80% ceny umownej i nie więcej niż 80% średniej ceny gruntów rolnych w danym województwie. Maksymalna kwota kredytu wynosiła początkowo 500 tys. zł, potem wzrosła do 2 mln. zł, a w 2003 r. do 4 mln zł [Daniłowska 2005].

<sup>27</sup> Stopa procentowa płacona przez rolników w praktyce wynosi 0,25 stopy redyskontowej banku centralnego [Daniłowska 2005].

### 3.5.3. Zaciąganie kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR

Na podstawie opracowania „ARiMR dokonania i zamierzenia” [Pomajda i in. 2004] wydanego przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w dziesięciolecie jej działalności przedstawiono poniżej opis procedury ubiegania się o kredyty inwestycyjne, wysokość dopłat do oprocentowania, a także zasady ich udzielania oraz instytucje współuczestniczące w kredytowaniu. Ogólne zasady podejmowania kredytów inwestycyjnych oraz udzielania dopłat do ich oprocentowania nie uległy zmianie od momentu uruchomienia pierwszych linii kredytowych i polegają na:

- złożeniu przez inwestorów planu przedsięwzięcia inwestycyjnego (biznesplanu), który z reguły opracowywany jest przez doradców rolniczych, cieszących się zaufaniem rolników, cenionych za fachowość i mających rozeznanie w zakresie procedur uruchamiania kredytu;
- przedstawieniu planu przedsięwzięcia do zaopiniowania we właściwym dla miejsca realizacji przedsięwzięcia ODR (od 1999 r. również w RCDRRiOW);
- złożeniu w banku współpracującym z ARiMR w zakresie udzielania kredytów inwestycyjnych wniosku o kredyt, biznesplanu wraz z pozytywną opinią ODR i innymi dokumentami wymaganymi przez bank.

ARiMR ściśle współpracuje z instytucjami uczestniczącymi w procedurze ubiegania się o kredyty, tj. z ODR, RCDRRiOW i bankami<sup>28</sup>. Ośrodki Doradztwa Rolniczego oraz Regionalne Centra Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich pełnią funkcję „operatora technicznego”, dostarczając potencjalnemu kredytobiorcy informacji na temat warunków udzielania kredytów, a także wymaganej dokumentacji. Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów<sup>29</sup> w wyłącznych kompetencjach ODR oraz RCDRRiOW pozostaje wydawanie opinii o planach przedsięwzięć finansowanych przy udziale preferencyjnych kredytów inwestycyjnych. Uzyskanie ich pozytywnej opinii jest niezbędnym warunkiem udzielenia kredytu. Opiniując biznesplany, instytucje te sprawdzają, czy przedsięwzięcie spełnia warunki określone w przepisach prawnych, czy jest celowe i uzasadnione pod względem ekonomicznym, a ponadto oceniają wskazane przez inwestorów rynki zbytu. Informacje o złożonych do zaopiniowania planach przedsięwzięć i wydanych opiniach ODR oraz RCDRRiOW co miesiąc przekazują do Agencji, co pozwala określić, jak kształtuje się popyt na kredyty w skali danego regionu (województwa) oraz kraju.

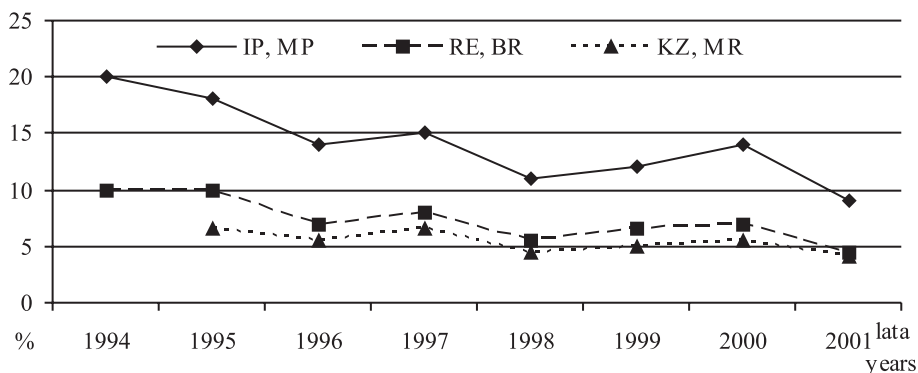
Wysokość dopłacanych przez ARiMR kwot do oprocentowania kredytów wynosiła:

- do 1,05 stopy redyskontowej weksli przyjmowanych do redyskonta przez Narodowy Bank Polski w przypadku kredytów na zakup gruntów rolnych (KZ) oraz kredytów dla młodych rolników (MR),
- do 3/4 wysokości oprocentowania kredytu (kredyty regionalne «RE», branżowe «BR»),
- 1/2 wysokości oprocentowania kredytu (kredyty inwestycyjne podstawowe «IP», kredyty na przedsięwzięcia inwestycyjne tworzące nowe stałe miejsca pracy «MP», kredyty na rozpoczęcie lub zwiększenie produkcji rolnej «RP»).

Średnią wysokość preferencyjnego oprocentowania po uwzględnieniu dopłat ARiMR, jaką płacił inwestor w okresie od powstania Agencji do 2001 r., od kwoty zaciągniętego kredytu inwestycyjnego przedstawia wykres 5.

<sup>28</sup> Rysunek 3 na początku rozdziału 3.5 przedstawia miejsce tych instytucji w systemie wsparcia kredytami preferencyjnymi działalności rolniczej.

<sup>29</sup> Rozporządzenie Rady Ministrów z 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań ARiMR oraz sposobów ich realizacji [Rozporządzenie... 1996].

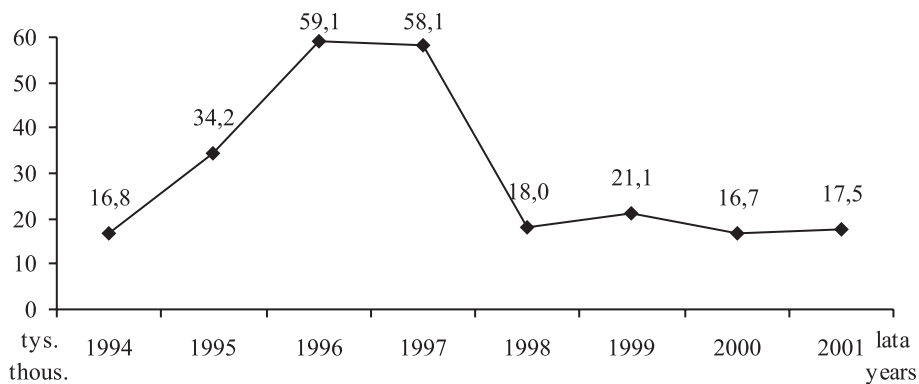


Źródło – Source: [Pomajda i in. 2004]

Wykres 5. Przeciętna wysokość odsetek płacona przez kredytobiorców w latach 1994–2001 (%)  
Graph 5. Average interest paid by loan takers in the years 1994–2001 (%)

Niezbędnym partnerem ARiMR w realizacji omawianej pomocy są banki powiązane z nią umowami, pełniące rolę „operatorów finansowych”. Kredyty udzielane są z własnych środków banków, na ich odpowiedzialność i ryzyko. Oznacza to, że banki decydują o przyznaniu kredytu, a w konsekwencji o przyznaniu preferencji w postaci dopłat do oprocentowania. Banki dokonują ostatecznej oceny ekonomiczno-finansowej przedsięwzięcia w ramach procedury obsługi wniosków kredytowych. Ocena planu przedsięwzięcia przez bank jest etapem selekcji z zastosowaniem kryteriów zdolności kredytowej inwestora i płynności finansowej projektu. Ponadto, niezależnie od pozytywnej opinii ODR, banki zobowiązane są do własnej oceny przedsięwzięcia pod względem zgodności z obowiązującymi przepisami prawnymi. Najwięcej umów kredytowych w skali kraju od momentu utworzenia ARiMR zawarł Bank Gospodarki Żywnościowej (58% w strukturze wartościowej w 1996 r.). W kolejnych latach jego udział zmniejszał się (w 2003 r. do 1/5) na korzyść banków zrzeszających banki spółdzielcze – Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. (28% kwot udzielonych kredytów w 2003 r.), Spółdzielczej Grupy Bankowej Gospodarczego Banku Wielkopolskiego S.A. (1/5 wartości przyznanych kredytów w 2003 r.) i Mazowieckiego Banku Regionalnego S.A. (14% wartości kredytów w 2003 r.) [Pomajda i in. 2004]. Liczba kredytów przyznanych w latach 1994–2004 przez banki, współpracujące z ARiMR, stanowiła 80% ilości wszystkich pozytywnie zaopiniowanych przez ODR-y planów przedsięwzięć inwestycyjnych zgłoszonych przez potencjalnych kredytobiorców. Świadczy to o wysokiej jakości pracy doradczej i profesjonalizmie doradców sporządzających biznesplany. Wykorzystywali oni umiejętnie posiadane kwalifikacje fachowe, współpracując z rolnikami (a także z innymi potencjalnymi kredytobiorcami z branży żywnościowej) dla wsparcia ich dokonań rozwojowych. Wykresy 6–9 prezentują ilościową i wartościową dynamikę udzielania przez banki współpracujące z Agencją kredytów inwestycyjnych w skali całego kraju oraz na Dolnym Śląsku od początku funkcjonowania ARiMR do roku 2001.

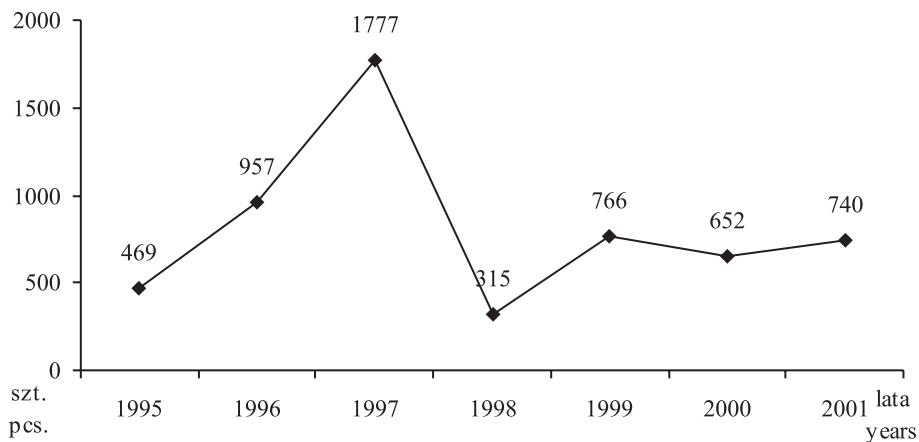
Wspieranie przez ARiMR preferencyjnymi kredytami działalności inwestycyjnej rolników rozwijało się szczególnie intensywnie w latach 1995, 1996 i 1997 zarówno w skali krajowej, jak i na Dolnym Śląsku. Równocześnie w odniesieniu do całego kraju, w strukturze kwotowej całości kredytów uruchomionych za pośrednictwem ARiMR udział tych, które przeznaczone były na inwestycje wzrósł z 19,5% w roku 1995 do 31% w 1997 r. (ceny bieżące). Dla Dolnego Śląska wskaźniki te w tym samym okresie zmieniły się w jeszcze większym stopniu z odpowiednio 11,5 do 68,4%.



Źródło – Source: [Pomajda i in. 2004]

Wykres 6. Liczba preferencyjnych kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR do oprocentowania przyznanych w kraju, w latach 1994–2001 (w tys.)

Graph 6. Number of preferential investment loans with the subsidies of ARMA to the interest rate in Poland, in the years 1994–2001 (in thousands)

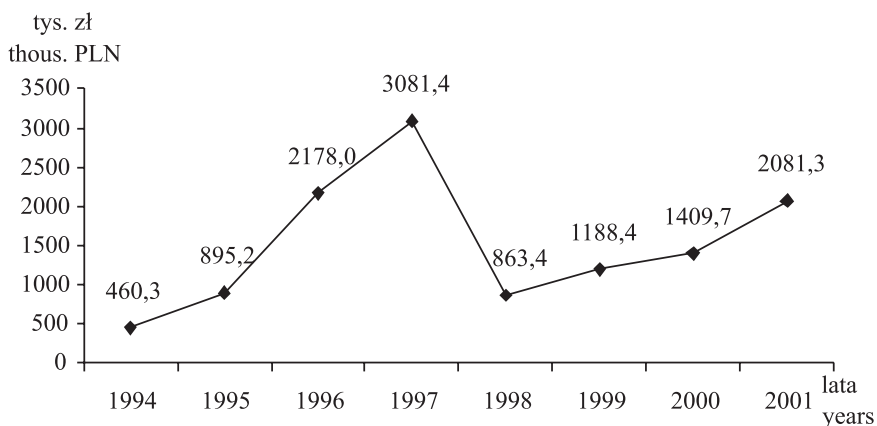


Źródło – Source: ARiMR, w latach 1995–1998 dane z byłego woj. wrocławskiego, dla roku 1994 brak danych – ARiMA, in the years 1995–1998 data from the former Wrocław Voivodship, no data for the year 1994

Wykres 7. Liczba preferencyjnych kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR do oprocentowania przyznanych w woj. dolnośląskim, w latach 1995–2001 (w szt.)

Graph 7. Number of preferential investment loans with the subsidies of ARMA to the interest rate in Lower Silesia voivodship, in the years 1995–2001 (in pcs.)

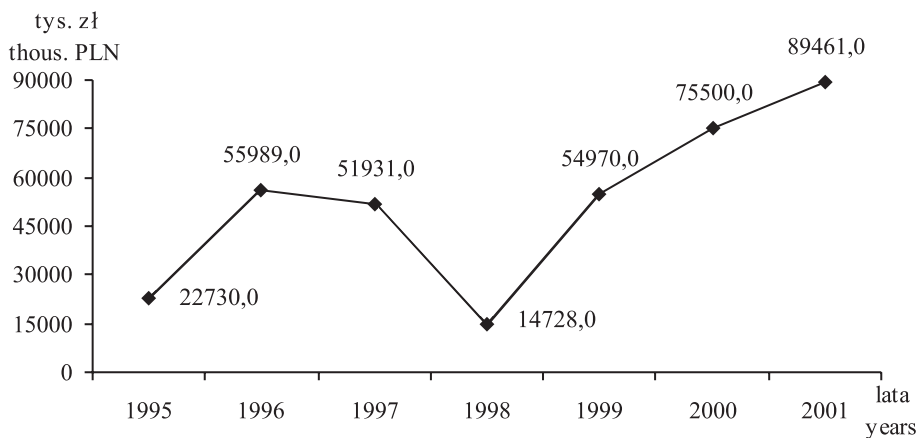




Źródło – Source: [Pomajda i in. 2004]

Wykres 8. Wartość preferencyjnych kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR do oprocentowania przyznanych w kraju, w latach 1994–2001 (w tys. zł)

Graph 8. Value of preferential investment loans with ARMA subsidies to the interest rate in Poland, in the years 1994–2001 (in thousands PLN)



Źródło – Source: ARiMR, w latach 1995–1998 dane z byłego woj. wrocławskiego, dla roku 1994 brak danych – ARiMA, in the years 1995–1998 data from the former Wrocław Voivodship, no data for the year 1994

Wykres 9. Wartość preferencyjnych kredytów inwestycyjnych z dopłatami ARiMR do oprocentowania przyznanych w woj. dolnośląskim, w latach 1995–2001 (w tys. zł)

Graph 9. Value of preferential investment loans with ARMA subsidies to the interest rate in Lower Silesia voivodship, in the years 1995–2001 (in thousands PLN)

W 1998 r. w stosunku do roku ubiegłego zarówno liczba, jak i kwota udzielonych kredytów inwestycyjnych uległy kilkukrotnemu zmniejszeniu. Również udział kredytów inwestycyjnych w strukturze wartościowej zmalał do 13,5% (Polska), wzrastał jednak stopniowo w kolejnych latach do 24% w 2001 r. Podobna sytuacja wystąpiła w woj. dolnośląskim. Zmniejszenie się zainteresowania rolników tymi kredytami wynikało z ogólnego kryzysu w rolnictwie, jaki ujawnił się w 1998 r., wyrażającego się dużym spadkiem dochodów rolniczych [Adamowicz 2000a]. Ponadto wpłynęła na taki stan rzeczy również znaczna redukcja liczby dostępnych linii kredytów branżowych (z 11 do 2) [Pomajda i in. 2004] oraz wszystkich dostępnych wcześniej kredytów regionalnych. Jednak łącznie programy branżowe i regionalne w strukturze ilościowej oraz wartościowej udzielonych kredytów (odpowiednio około 8 i 20% w okresie od 1994 do 2003 r. – Polska oraz 7,9 i 24,1% na Dolnym Śląsku) nie stanowiły pozycji dominującej. Przeważały kredyty dla młodych rolników (ok. 36% – ilościowo i 43% – wartościowo w skali kraju oraz 9,0 i 13,2% na Dolnym Śląsku), inwestycyjne podstawowe (odpowiednio ok. 30 i 25% – kraj oraz 24,3 i 27,1% – Dolny Śląsk), a także na zakup gruntów rolnych (odpowiednio 25 i 8% w kraju oraz 37,7 i 12,4% na Dolnym Śląsku).

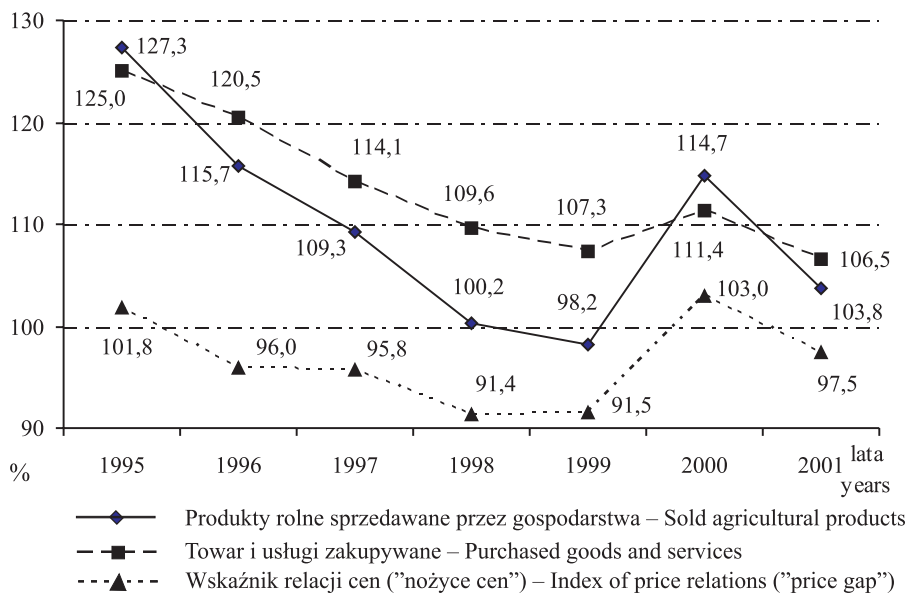
O pogorszeniu się sytuacji dochodowej rolników w 1998 r. wymownie świadczy wskaźnik relacji cen – „nożyce cen” (relacja wskaźnika cen produktów rolnych sprzedawanych przez gospodarstwa indywidualne do cen towarów i usług nabywanych) przedstawiony na wykresie 10. Począwszy od roku 1996 relacja między cenami produktów sprzedawanych przez rolników a cenami towarów i usług zakupywanych przez nich zaczęła obniżać się, a szczególnie niski poziom wskaźnika wystąpił w latach 1998 i 1999. Przyczyną było szybsze tempo obniżania się cen produktów sprzedawanych przez rolników niż zakupywanych na potrzeby gospodarstw. Poprawa koniunktury nastąpiła dopiero w roku 2000, jednak już w roku następnym ponownie uległa pogorszeniu [Pokrzywa i in. 2002, Rocznik Statyst. Rzecz.... 2002].

Jednocześnie w okresie od 1995 do 1998 r. przy niewielkim 2% wzroście produkcji rolnej w gospodarstwach indywidualnych – nastąpił znaczny – 70% wzrost obciążeń finansowych rolników (podatków, składek na ubezpieczenie społeczne i majątkowe, czynszów i odsetek oraz innych opłat na rzecz Skarbu Państwa), co w efekcie doprowadziło do spadku o 6% realnego dochodu rozporządzalnego<sup>30</sup> na 1 osobę w gospodarstwach rolników [Zegar 2000]. W warunkach pogarszania się koniunktury w rolnictwie, a tym samym dochodowości rolników, ich skłonność do inwestowania się obniżyła. W związku z tym zmalały potrzeby na dodatkowe środki z zewnątrz, co zaważyło w sposób znaczący na ilości i kwocie kredytów z linii MR, IP oraz KZ, po które zgłaszali się rolnicy. Analogicznie wyglądała sytuacja na Dolnym Śląsku. Świadczy o tym wzrost liczby pozytywnych opinii wydanych do biznesplanów w latach 1994–1996 przez WODR we Wrocławiu oraz Wałbrzychu (tabela 9) i późniejsze znaczne zmniejszenie się ich liczby.

Liczba biznesplanów, niezbędnych w procedurze ubiegania się o kredyty inwestycyjne z dopłatami ARiMR, składanych przez rolników do zaopiniowania w ODR, wzrastała od chwili uruchomienia Agencji do roku 1996. W kolejnych latach stopniowo malała z wyjątkiem roku 2001, gdzie zanotowano jej niewielki wzrost. Według wyników Powszechnego Spisu Rolnego [PSR 1996. Wybrane..., PSR 2002. Wybrane...] w okresie od 1996 do połowy 2002 r.

<sup>30</sup> Kategoria dochodu rozporządzalnego wg GUS obejmuje bieżące dochody pieniężne i niepieniężne (w tym wartość spożycia naturalnego oraz wartość towarów i usług otrzymanych bezpłatnie), bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych z tytułu dochodów, bez składek na obowiązkowe ubezpieczenie społeczne płacone przez ubezpieczonego pracownika oraz bez podatków płaconych przez osoby pracujące na własny rachunek. W skład dochodu rozporządzalnego w rolnictwie wchodzi dochód z gospodarstwa indywidualnego, który stanowi różnicę między wartością produkcji rolniczej (łącznie ze spożyciem naturalnym) a bieżącymi nakładami na nią (zakup produktów i usług, wynagrodzenie i składki na obowiązkowe ubezpieczenie społeczne pracowników najemnych) oraz podatkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. Dochód rozporządzalny przeznaczony jest na wydatki konsumpcyjne i pozostałe (m.in. dary, opłaty skarbowe, celne itp.) oraz na przyrost oszczędności. [Rocznik Statyst. Rzecz.... 2002].

zmniejszył się na Dolnym Śląsku również odsetek gospodarstw zadłużonych (zadłużenie ogółem) z 25,6% ogółu gospodarstw indywidualnych do 17,7%<sup>31</sup>. Zmalał przy tym udział gospodarstw indywidualnych, w których zanotowano nakłady na zakup środków trwałych z 11,8% w roku 1996 do 10,5% (w kraju – 10,8%), w roku gospodarczym 2001/02 [PSR 2002. Systematyka...]. Przy czym udział gospodarstw, które miały zaciągnięte kredyty inwestycyjne, wynosił w tym samym okresie 7,2%, co odpowiada średniej krajowej. Świadczy to o tym, iż co najmniej 1/3 gospodarstw inwestujących wykorzystwała do tego celu środki własne, obawiając się zaciągania kredytu pomimo istniejących preferencji. W strukturze nakładów na zakup środków trwałych największą pozycję w 1996 r. stanowiły ciągniki, inne środki transportowe, maszyny i urządzenia – 56,7% (w roku 2001/02 – 57,1%) z tego ciągniki – 16,6% (w roku 2001/02 – 17,0%), następnie ziemia – 28,1% (w roku 2001/02 – 34,6%) oraz pozostałe nakłady przeznaczone do prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej – 15,2% (w roku 2001/02 – 8,3%). W stosunku do roku 1996 nastąpił 12% wzrost wydatków inwestycyjnych na cele produkcji rolniczej kosztem działalności pozarolniczej [PSR 1996. Wybrane..., PSR 2002. Wybrane...]. Nominalnie poziom nakładów inwestycyjnych na zakupy środków trwałych w przeliczeniu na 1 ha UR wzrósł w tym okresie odpowiednio z 703 do 725 zł. Jednak w ujęciu realnym (wg wskaźnika cen dóbr inwestycyjnych zakupywanych przez rolników, przy podstawie stałej 1996 r. = 100%) nastąpiło ich zmniejszenie na koniec roku gospodarczego 2001/02 do wysokości 429,8 zł/ha UR.



Źródło – Source: obliczenia własne na podstawie – own calculations based on [Rocznik Statyst. Rzecz.... 2002]

Wykres 10. Wskaźniki cen produktów rolnych sprzedawanych oraz towarów i usług zakupywanych przez gospodarstwa indywidualne wraz z „nożycami cen” w latach 1995–2001 (rok poprzedni = 100%)

Graph 10. Price indicators for the sold agricultural products and the products and services bought by individual farms with “price gap” in the years 1995–2001 (the former year = 100%)

<sup>31</sup> Natomiast zadłużenie ogółem gospodarstw indywidualnych Dolnego Śląska wzrosło nominalnie z poziomu 522 zł/ha UR w 1996 r. do 1197 zł/ha UR w końcu roku gospodarczego 2001/02 (a także realnie, w cenach 1996 r., do 709 zł/ha UR). Zadłużenie kredytem inwestycyjnym w gospodarstwach indywidualnych na Dolnym Śląsku, korzystających z tej formy finansowania inwestycji, w przeliczeniu na 1 ha UR, w maju 2002 r. wynosiło nominalnie 1063 zł (realnie w cenach 1996 r. – 630 zł/ha UR). Było ono niższe od przeciętnej krajowej równej 1273 zł/ha UR (755 zł/ha UR realnie). Zadłużenie ogółem gospodarstw w Polsce w połowie 2002 r. stanowiło 1041 zł/ha UR (617 zł/ha UR w cenach roku 1996) [PSR 1996. Wybrane..., PSR 2002. Wybrane..., Rocznik Statyst. Rzecz.... 2002].

Liczba pozytywnych opinii dotyczących biznesplanów, wystawionych przez ośrodki doradztwa w woj. dolnośląskim, w latach 1994–2001

Number of positive opinions on business plans issued by extension centres in Lower Silesia in the years 1994–2001

Wyszczególnienie Specification	Rok – Year							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
WODR we Wrocławiu* VCAE in Wrocław	275	465	1317	1127	518	x	x	x
RCDRRiOW we Wrocławiu* RCAEDARA in Wrocław	x	x	x	x	x	410	369	323
WODR w Wałbrzychu z/s w Świdnicy** VCAE in Wałbrzych, premises in Świdnica	130	306	759	568	158	x	x	x
DWODR z/s w Świdnicy*** LSVCAE with premises in Świdnica	x	x	x	x	x	555	484	483

\* – były woj. wrocławskie – former Wrocław Voivodship, \*\* – były woj. wałbrzyskie – former Wałbrzych Voivodship, \*\*\* – łącznie były woj. wałbrzyskie, legnickie i jeleniogórskie – total former Wałbrzych, Legnica and Jelenia Góra voivodships

Źródło – Source: WODR we Wrocławiu, DWODR w Świdnicy, [Zakres... 2001] – VCAE in Wrocław, LSVCAE in Świdnica

### 3.6. Podsumowanie

Rejon badań zlokalizowany na Dolnym Śląsku cechują korzystne uwarunkowania naturalne, sprzyjające prowadzeniu intensywnej produkcji rolniczej. Rolnictwo indywidualne Dolnego Śląska charakteryzuje się większym niż przeciętnie w kraju udziałem zbóż i buraków cukrowych w strukturze zasiewów, osiągając również wyższe plony roślin uprawnych. Mniejszy niż w kraju poziom nawożenia mineralnego rekompensują dobrej jakości gleby i sprzyjające warunki klimatyczne. Natomiast na skutek regresu w produkcji zwierzęcej występuje tu mniejsza niż w kraju obsada zwierząt.

Niedostatki wykształcenia ludności rolniczej Dolnego Śląska oraz ubywanie w przyszłości liczby zatrudnionych w rolnictwie powoduje, że niezwykle ważną rolę ma do spełnienia dostosowane do potrzeb nowoczesnego rolnictwa doradztwo rolnicze, które wraz z edukacją ustawiczną spełniać winno funkcje adaptacyjne, wyrównawcze i reedukacyjne.

Wykorzystanie w pełni istniejących możliwości rozwoju rolnictwa i patrząc szerzej – obszarów wiejskich na Dolnym Śląsku, wymagać będzie zmian struktury agrarnej. Do jej cech charakterystycznych należy 90% udział sektora prywatnego w strukturze władania UR, w którym dominującą rolę mają indywidualne gospodarstwa rolne (należy do nich 84,3% UR sektora). Zaobserwować można coroczny stopniowy wzrost średniego areалу gospodarstwa rolnego. Powiększeniu ulega liczba i areal gospodarstw najmniejszych o powierzchni do 2 ha UR, co nie jest zjawiskiem korzystnym. Dominują one liczebnie, stanowiąc 60% całej zbiorowości gospodarstw. Do tej grupy zalicza się również działki rolne o areale do 1 ha UR – jednostki słabe ekonomicznie i w dużej mierze o charakterze samozaopatrzeniowym. Podobny wzrost ma miejsce w przypadku gospodarstw największych, mających ponad 15 ha UR i do których należy większość – 62% areалу UR. Jednocześnie następuje zmniejszenie się wskaźników dla gospodarstw od 2 do 15 ha. Świadczy to o zachodzącym w regionie procesie rozwarstwiania się struktury obszarowej gospodarstw rolnych, polegającym na równoczesnej koncentracji

i dekoncentracji gruntów. Analogiczne zjawiska występują w skali kraju. Zmiany o podobnym charakterze obserwuje się wśród indywidualnych gospodarstw rolnych (o powierzchni powyżej 1 ha UR). Słabością ich struktury obszarowej na Dolnym Śląsku i w kraju w stosunku do średnich wskaźników dla Unii Europejskiej jest mniejszy (o ok. 30%) udział jednostek o arealach ponad 10 ha UR.

Zwiększający się udział gospodarstw o powierzchni od 15 ha UR wzwyż jest ważną oznaką korzystnych przemian struktury agrarnej dolnośląskiego rolnictwa. Jednocześnie ze wzrostem powierzchni gospodarstw zwiększa się odsetek gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego, dla których działalność rolnicza jest głównym źródłem dochodu. Najgorzej sytuacja ta wygląda w odniesieniu do gospodarstw najmniejszych (a zwłaszcza działek rolnych). Lepsza jest w jednostkach większych jakość czynnika ludzkiego, biorąc pod uwagę wykształcenie osób kierujących gospodarstwem, a wyniki spisów rolnych wskazują jednoznacznie, że wraz z rosnącym poziomem wykształcenia użytkownika gospodarstwa powiększa się wartość towarowej produkcji rolniczej w przeliczeniu na 1 pełnozatrudnionego, na 1 ha UR oraz na 1 gospodarstwo. I wreszcie gospodarstwa większe są bardziej powiązane z rynkiem – w 2002 r. 88,8% jednostek mających 15 i więcej ha UR produkowało głównie na rynek, podczas gdy produkcja z 60% działek rolnych Dolnego Śląska przeznaczona była na potrzeby własne.

Przekształcenia struktury agrarnej w ramach istniejącego potencjału przyrodniczego, uwarunkowań społeczno-gospodarczych i aktywności ludzkiej wymagają wspomaganie przez odpowiedni system finansowania. Stanowi go funkcjonujący w kraju od 1994 r. stosunkowo spójny system inwestycyjnych kredytów preferencyjnych, którego najważniejszym elementem jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Do podstawowych jej zadań należy wspieranie:

- inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym, usługach dla rolnictwa;
- działań sprzyjających poprawie struktury agrarnej;
- działań tworzących nowe miejsca pracy w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym, usługach na rzecz rolnictwa;
- przedsięwzięć służących rozwojowi infrastruktury techniczno-produkcyjnej rolnictwa;
- przedsięwzięć w zakresie oświaty, doradztwa oraz informacji;
- pozostałych działań związanych z realizacją polityki rolnej państwa.

Wspomaganie przez ARiMR preferencyjnymi kredytami działalności inwestycyjnej rolników rozwijało się szczególnie intensywnie w latach 1995, 1996 i 1997. Od roku 1998 liczba i kwota udzielonych kredytów inwestycyjnych w stosunku do roku ubiegłego uległy kilkukrotnemu zmniejszeniu, ze względu na ogólny kryzys w rolnictwie, jaki ujawnił się w 1998 r., wyrażający się dużym spadkiem dochodów rolniczych i mniej korzystnymi warunkami kredytowania. Sytuacja zmieniła się w roku 2000 w związku z poprawą koniunktury.

W procedurze ubiegania się przez rolników o kredyty preferencyjne na inwestycje istotną rolę spełniają Ośrodki Doradztwa Rolniczego, do zadań których należą obowiązki związane ze sporządzaniem biznesplanów oraz wydawaniem opinii dotyczących przedsięwzięć inwestycyjnych rolników zawartych w biznesplanach.

ODR, dysponując wykwalifikowaną kadrą doradczą, prowadzą ponadto szeroką działalność upowszechnieniowo-doradczą, która w początkowym okresie transformacji obejmowała zadania z zakresu doradztwa ekonomicznego, marketingowego, technologicznego, dotyczącego wiejskiego gospodarstwa domowego, prawnego oraz prowadzenie działalności edukacyjnej i informacyjnej, powiększone od 1999 r. o doradztwo w agrobiznesie, doradztwo na rzecz rozwoju obszarów wiejskich oraz nowe zadania związane z integracją i współpracą z zagranicą.

## 4. Charakterystyka rolników i gospodarstw w roku zaciągania kredytów inwestycyjnych

W niniejszym rozdziale scharakteryzowano sylwetki rolników w wyjściowym roku badań, w którym zaciągali oni preferencyjne kredyty na inwestycje w swoich gospodarstwach rolnych. Przedstawiono również ich gospodarstwo domowe. Rozdział zawiera także charakterystykę potrzeb edukacyjnych i doradczych rolników. Kreowały one popyt na usługi doradcze. Z drugiej strony, temu zapotrzebowaniu na wiedzę rolników wyszło naprzeciw doradztwo rolnicze, oferując omówione w rozdziale produkty doradcze. Opisane potrzeby rolników, przyjmowane przez nich innowacje, ich aktywność w środowisku lokalnym dają pogląd na znaczenie czynników niematerialnych w gospodarstwach inwestujących. Rozdział charakteryzuje również początkowy stan zasobów, produkcję, organizację i wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych w roku zaciągania przez rolników preferencyjnych kredytów na inwestycje.

Przeobrażenia systemowe w Polsce, zapoczątkowane w latach 90. XX w. oraz przygotowania do połączenia się ze strukturami Unii Europejskiej, odbiły się na funkcjonowaniu indywidualnych gospodarstw rolnych, stanowiących podstawowe jednostki organizacyjne w rolnictwie [Turowski 1995, Tomczak 1997]. Fenomen tych gospodarstw o rodzinnym charakterze, powtarzając za A. Wosiem [1999b, 2005], polega na dążeniu do maksymalizacji dochodu i spełnianiu jednocześnie ważnych dla rodziny rolnika celów generacyjnych i egzystencjalnych<sup>1</sup>. Wiąże się to z istnieniem w nich części produkcyjnej – gospodarstwa rolnego (gospodarstwa produkcyjnego) i gospodarstwa domowego. Nie istnieją one w sposób odizolowany od siebie. Oznacza to, że unowocześnianie i jego rezultaty dotyczące procesów produkcyjnych tak w zakresie technik i stosowanych technologii wytwórczych, jak i w drodze reorganizowania całości czy części gospodarstwa rolnego rzutują jednocześnie na warunki funkcjonowania gospodarstwa domowego i poziom życia rodziny rolnika.

---

<sup>1</sup> A. Woś posługuje się tu pojęciem „chłopskie gospodarstwo rolne”, przeciwstawiając mu gospodarstwo typu kapitalistycznego zorientowane na maksymalizację zysku. Badacz wskazuje na wielocłonową funkcję celu gospodarstwa chłopskiego, która oprócz maksymalizacji dochodu obejmuje w szczególności dążenia rolnika do zachowania gospodarstwa jako przedmiotu sukcesji dla swoich następców, jako miejsca narodzin i bytowania kolejnych generacji. Jednocześnie gospodarstwo jest i pozostaje miejscem pracy dla członków chłopskiej rodziny. W krańcowych przypadkach trwa ono również wówczas, kiedy nie przynosi dochodu, ale daje ludziom pracę i tworzy elementarne podstawy egzystencji. W konsekwencji gospodarstwo chłopskie jest strukturą o wiele bardziej trwałą i odporną na niekorzystne warunki ekonomiczne niż gospodarstwo typu kapitalistycznego [Woś 1999b]. Z kolei „Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza” [1984] definiuje pojęcie „gospodarka chłopska”, określając ją jako typ gospodarowania w rolnictwie oparty na jednostkach produkcyjnych, w których środki produkcji stanowią indywidualną lub grupową własność, praca wykonywana jest przez użytkowników i ich rodziny, a podstawą opłaty pracy jest wypracowany dochód. Następnym wykonywania pracy w gospodarstwach przez użytkowników i ich rodziny jest połączenie w jeden organizm gospodarstwa rolnego z gospodarstwem domowym. Stąd indywidualne gospodarstwa chłopskie określane są mianem gospodarstw rodzinnych. Z socjologicznego punktu widzenia – wg J. Turowskiego [1995] – rodzinne gospodarstwo rolne zdefiniować można jako układ relacji między gospodarstwem rolnym a rodziną, w którym pozycje członków rodziny są wzajemnie powiązane z rolami zawodowymi i w którym gospodarstwo domowe jako lokalizacja rodziny połączone jest gospodarstwem produkcyjnym jako miejscem pracy.



O relacjach między gospodarstwem rolnym i domowym interesująco wypowiada się M. Adamowicz [2004]. Badacz wskazuje na jedność, jaką często stanowią rodzina i gospodarstwo domowe, w której przejawia się społeczno-ekonomiczny charakter tych dwóch jednostek. Autor podkreśla, że takie gospodarstwa rolne dominują w rolnictwie polskim, a także w rolnictwie innych krajów europejskich i większości krajów świata.

Gospodarstwo rolne, traktowane jako przedsiębiorstwo – podmiot gospodarujący w systemie gospodarki rynkowej, powiązany różnymi więzami z rynkiem, w tym także z gospodarstwem domowym, będąc podstawowym podmiotem gospodarki funkcjonującym w rolnictwie, pozostaje w dalszym ciągu przedmiotem zainteresowania ekonomiki rolnictwa i polityki rolnej. Zbiorowość gospodarstw rolnych na określonym obszarze tworzy rolnictwo, wypełniając nieurbanizowane przestrzenie obszarów wiejskich. W przeszłości rolnictwo wypełniało niemal całkowicie przestrzeń i strukturę gospodarki wiejskiej, co uzasadniało zajmowanie się gospodarstwem rolnym jako podstawowym obiektem analizy. Uzasadnienie to wynikało także z charakteru relacji między gospodarstwem rolnym a rodziną chłopską, które na ogół dawały preferencje potrzebom gospodarstwa rolnego przed potrzebami gospodarstwa domowego. Losy rodziny zależały od stanu gospodarstwa rolnego, dlatego preferowanie jego potrzeb służyło w zasadzie realizacji długofalowych celów gospodarstwa domowego. Jednak w miarę kształtowania się i rozwoju pozarolniczych funkcji gospodarstwa rolnego i obszarów wiejskich dotychczasowa jedność przestała obowiązywać. Pojawienie się w rodzinie rolniczej nierolniczych źródeł dochodów zarówno z pracy gospodarza, jak i członków jego rodziny czy ze źródeł niezarobkowych (renty, emerytury, sprzedaż zasobów itp.) spowodowało, że gospodarstwo rolne stało się tylko jednym z narzędzi zapewniających byt i podstawy ekonomiczne dla członków wiejskiego gospodarstwa domowego<sup>2</sup> [Adamowicz 2004].

Autor stwierdza, że w warunkach wielofunkcyjnego rozwoju wsi nie gospodarstwo rolne, lecz gospodarstwo domowe staje się głównym podmiotem gospodarującym i dla jego własnych potrzeb kształtowane są strategie wykorzystania posiadanych zasobów i ich rozwoju. Ponadto potrzeby gospodarstwa domowego zaczynają często górować nad potrzebami gospodarstwa rolnego [Adamowicz 2004]. W tym aspekcie, jak zaznacza badacz, wydaje się konieczne rozróżnienie między problematyką ekonomiki rozwoju rolnictwa i polityki rolnej, zajmującej się gospodarstwem rolnym traktowanym jako przedsiębiorstwo, a problematyką ekonomiki i polityki rozwoju wsi, w której podstawowym obiektem zainteresowania winno być gospodarstwo domowe. M. Adamowicz [2004] wskazuje, że gospodarstwo domowe jest podstawowym podmiotem gospodarczym mającym charakter powszechny i uniwersalny, w którym poza elementem biologicznym i psychicznym przejawiają się podstawowe cechy człowieka jako istoty społecznej i jako istoty gospodarującej. Człowiek, odczuwając różne potrzeby, staje się aktywny, co ujawnia się głównie w postaci gospodarowania, dostarczającego środki na zaspokajanie istniejących i stale rozwijanych potrzeb. Człowiek, będąc istotą społeczną, żyje i gromadzi środki na życie wspólnie z innymi ludźmi. I taką elementarną ze społecznego punktu widzenia komórką jest rodzina, a z ekonomicznego – gospodarstwo domowe [Adamowicz 2004].

W ujęciu „Encyklopedii ekonomiczno-rolniczej” [1984] rodzina, której członkowie zamieszkują stale i prowadzą swe gospodarstwa domowe w jednostkach osadniczych uznawanych administracyjnie za wsie określana jest mianem rodziny wiejskiej<sup>3</sup>. W ramach jedności

<sup>2</sup> W przeciągu sześciu lat jakie upływały pomiędzy Powszechnym Spisem Rolnym w latach 1996 i 2002, udział na Dolnym Śląsku gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego o areale powyżej 1 ha użytków rolnych osiągających dochody, w których rolnictwo stanowi ponad 50%, zmalał z 46,8 do 27,8% [PSR 1996. Wybrane..., PSR 2002. Wybrane...].

<sup>3</sup> Niezależnie od rodzajów rodzin wiejskich można wskazać na szereg wspólnych cech takich rodzin, a m.in.: 1) większą liczebność rodziny wiejskiej niż miejskiej, 2) związaną (w różnym zakresie) z ziemią, gospodarstwem rolnym i pracą produkcyjną na roli, występowanie rodziny wiejskiej jako grupy pracy, 3) prowadzenie bardziej pełnego

gospodarstwa rolnego i domowego można wymienić szereg funkcje, jakie realizuje rodzina – należą do nich funkcja produkcyjna (gospodarcza), prokreacyjna, wychowawcza, integracyjno-ekspresyjna (emocjonalna), religijna, kulturalna, rekreacyjna. Podlegają one modyfikacji wraz ze zmianą stosunków ekonomicznych i społecznych w kraju [Turowski 1995, Duczkowska-Małysz 1998]. Następuje ich autonomizacja połączona z ograniczeniem zadań składających się na poszczególne funkcje [Markowska 1964]. Jednym z ważniejszych uwarunkowań zmian w tym zakresie było pojawienie się gospodarki rynkowej i rosnącego uzależnienia możliwości zbywania produktów rolnych od zapotrzebowania rynku, co pogłębiło zjawisko oddzielania się gospodarstwa rolnego od gospodarstwa domowego. Zdaniem socjologów wsi ewolucja w tym zakresie doprowadzi, w przyszłości, do powstania różnych form i typów gospodarstw rolnych o rodzinnym charakterze [Gorlach 1995, Turowski 1995]. W ramach tych gospodarstw rolnictwo stanowić będzie tylko jedną z wielu form ich aktywności ekonomicznej [Woś 1999b, Gorlach 1995].

Charakteryzując gospodarstwo domowe z ekonomicznego punktu widzenia, M. Adamowicz [2004] stwierdza, że jest ono dobrowolnym związkiem ludzi wspólnie zamieszkujących i podejmujących decyzje ekonomiczne dotyczące sposobu pozyskiwania dochodów i ich wydatkowania. Badacz wskazuje na ekonomiczne cechy gospodarstwa domowego, które przejawiają się w czterech następujących aspektach:

- kształtowaniu pod względem ilościowym i jakościowym zasobów osobowych tzw. kapitału ludzkiego,
- wykorzystania posiadanych zasobów pracy i zasobów kapitałowych dla pozyskania dochodów i samozaopatrzenia w różne dobra i usługi,
- kształtowania poziomu i struktury spożycia,
- gromadzenia oszczędności i inwestowania w rozwój.

W pierwszym przypadku, odnoszącym się do stanu osobowego gospodarstw domowych, zależy on nie tylko od czynników demograficznych, lecz również od ekonomicznych, które mają wpływ na liczbę posiadanych dzieci, ich kształcenie i przygotowanie do konkurencyjnego działania na rynku pracy.

Odziedziczony stan zasobów majątkowych i kapitałowych może być przez gospodarstwa domowe powiększany, utrzymywany w stanie niezmiennym lub wykorzystany jako źródło dochodów na cele bieżącej konsumpcji. Chcąc pozyskać dochody, członkowie gospodarstwa domowego oferują na rynku posiadane zasoby, przede wszystkim zasoby pracy oraz także zasoby kapitałowe – majątek materialny, ziemię, zasoby finansowe itp., bądź wykorzystują posiadane zasoby w ramach własnej działalności gospodarczej – produkcyjnej lub usługowej. Dla większości gospodarstw domowych praca najemna jest jedynym dostępnym sposobem pozyskania środków na utrzymanie rodziny.

Działalność gospodarstwa domowego ukierunkowana jest na zaspokojenie potrzeb jego członków, zaś jego celem – jak najlepsze zaspokojenie tych potrzeb. Wyraża się to w maksymalizacji, użyteczności, satysfakcji i zadowoleniu z uzyskiwanych dochodów, będących efektem wykorzystania posiadanych zasobów, a także wykorzystania świadczeń społecznych i dóbr publicznych.

W dążeniu do maksymalnej użyteczności gospodarstwa domowe w pierwszej kolejności organizują sferę konsumpcji, która w sposób trwały musi zapewnić odnowienie posiadanych zasobów, głównie zasobów pracy. Na potrzeby sfery konsumpcji gospodarstwa domowe dostosowują sferę zasobów. Jednak zachowanie gospodarstw domowych w obu zakresach opiera się na strategii długofalowej. Każde normalne gospodarstwo domowe buduje długofalowy plan rozwoju i funkcjonowania gospodarstwa, czego wyrazem jest m.in. planowanie liczby dzieci,

---

gospodarstwa domowego niż rodziny miejskie, w których gospodarstwa domowe są zredukowane [szerzej por. Turowski 1995].

organizowanie ich wychowania i kształcenia (czyli budowanie kapitału ludzkiego), a także oszczędzania, inwestowania, doksztalcenia zawodowego, przekwalifikowania itp. Formułowanie strategii rozwoju, planu działania i funkcjonowania gospodarstwa domowego odbywa się w warunkach jego względnej autonomii, niepodlegania jakimś zewnętrznym jednostkom dyspozycyjnym, a jego działania i relacje wewnętrzne nie mają charakteru sformalizowanego. Jednak autonomia gospodarstwa domowego mieści się w ramach ogólnych zasad prawnych demokratycznego państwa, ponadto ograniczana jest także przez otoczenie ekonomiczne, a zwłaszcza przez system społeczno-ekonomiczny, jego funkcjonowanie i koniunkturę gospodarczą [Adamowicz 2004].

Jak zauważa M. Adamowicz [2004], zmiany dokonujące się w sferze makroekonomicznej, w okresie transformacji systemu gospodarczego w Polsce, polegające na wdrażaniu nowych mechanizmów gospodarczych opartych na regułach gospodarki rynkowej i gruntownej przebudowie poprzez zmiany prawno-instytucjonalne stosunków własnościowych, ukształtowały nowe warunki dla funkcjonowania podmiotów mikroekonomicznych. W tym również okresie czasu, obejmującym lata od 1996 do 2001, przeprowadzone zostały przedstawione w rozprawie badania.

## 4.1. Sylwetki zawodowe kierowników gospodarstw

Kierownik gospodarstwa rolnego jest najważniejszym podmiotem oddziaływań doradczych. Pod ich wpływem wprowadza zmiany w gospodarstwie. Jednocześnie sam rozwija się i podlega zmianom, będąc zarazem przedmiotem działań doradcy<sup>4</sup>. Zaangażowanie rolnika w gospodarstwie warunkuje uzyskanie pozytywnych wyników produkcyjnych i ekonomicznych, wpływa na jego funkcjonowanie, przyczyniając się do odpowiedniego poziomu egzystencji rodziny. Istotną rolę odgrywa przy tym wiek rolnika, jego wykształcenie i staż pracy.

Średni wiek rolników w roku podejmowania kredytów inwestycyjnych był zbliżony i zawierał się w przedziale od 37 do nieco poniżej 40 lat. Większość z nich (91 – 93%) znajdowała się w średnim (od 25 do 40 lat) i późnym wieku dojrzałym (od 40 do 50 lat), który cechuje stabilność, ambicja i aktywność zawodowa oraz społeczna [Ryznar 1995].

W każdej z badanych grup najmłodsi rolnicy liczyli 25 lat, natomiast najstarsi nie przekraczali 60 lat, co wg M. Adamczyka [1979] oznacza okres wieku dorosłego człowieka zwany fazą rosnącej ekspansji życiowej. Wyraża się ona ustaleniem i realizacją planów życiowych. Według W. Szewczuka [1975], przedział wiekowy od 35 do 60 lat jest fazą progresywnej ekspansji lub inaczej realizacji planu życiowego. Charakteryzuje się konsekwentną realizacją przemyślanych i realistycznych, podbudowanych posiadanym doświadczeniem życiowym zamierzeń oraz wyraźnym podejściem przyszłościowym, ukierunkowanym na określony, założony cel. Cechy te można przypisać 2/3 rolników w każdej z badanych grup. Pozostała 1/3 z nich – rolników młodszych (od 25 do 35 lat) – była w fazie ekspansji (stabilizacji planu życiowego), cechującej się określoną wizją przyszłości, ambicją, wiarą w realizację zamierzeń, weryfikacją planu życiowego poprzez wprowadzanie niezbędnych zmian i korekt. Sylwetki rolników kredytobiorców charakteryzowała przy tym otwartość na nowości i skłonność do podejmowania ryzyka. Reprezentowali postawy nowatorów i pionierów, wymieniane przez autorów zajmujących się zagadnieniami innowacyjności rolników [Gałęski 1971, Rogers 1983, Wawrzyniak 1987,

<sup>4</sup> W „sytuacji doradczej” rozumianej jako relacje i stosunki zachodzące pomiędzy doradcą, rolnikiem, treściami porady, środowiskiem pracy i organizacją pracy - rolnik jest najbardziej dynamicznym składnikiem. Jako podmiot zmian modyfikuje swoje otoczenie. Upřednio, jako przedmiot zmian, pod wpływem ukierunkowanych na siebie zabiegów doradcy, zmieniając swoje nastawienie wobec wprowadzanych nowości [Jerzak 1978, Wawrzyniak 1993].

Kuźma 1988, Ryznar 1995, Michałowski 1998], stanowiąc przykład do naśladowania przez innych. Cechowała ich dojrzałość wyrażająca się w przywiązaniu do gospodarstwa i działaniu na rzecz jego rozwoju. Początkowo czynili to za pomocą kredytu, a następnie z udziałem środków własnych. Chętnie wprowadzali innowacje w gospodarstwach. Realizowali swoje potrzeby doradcze, edukacyjne czy informacyjne z różnych dziedzin, inicjując i poddając się oddziaływaniom doradczych.

Prowadzenie gospodarstwa rolnego wymaga wszechstronnych kwalifikacji fachowych i wiedzy. Podkreśla to wielu badaczy, wskazując na wzrost znaczenia czynników niematerialnych w działalności gospodarczej w ogóle, a zwłaszcza w rolnictwie [Klepacki 2007]. Jednym z nich jest kapitał ludzki (por. rozdz. 2.1.), postrzegany we współczesnej ekonomii jako najważniejszy czynnik wzrostu gospodarczego, a inwestycje służące jego powiększaniu w głównym stopniu determinują przewagę konkurencyjną bądź jej brak [Kobyłecki 2003]. Za główny element kapitału ludzkiego uważa się wykształcenie [Kobyłecki 2003, za: Kłodziński 1999]. Jak zauważa J. Kobyłecki [2003], powołując się na twórcę koncepcji kapitału ludzkiego – G.S. Beckera, ludzie wyposażeni są w określone kwalifikacje przez predyspozycje, wychowanie oraz wykształcenie. Kwalifikacje te są tym wyższe, im większe nakłady zostały poniesione na zdobycie wykształcenia, które pozwala zdobyć odpowiedni poziom wiedzy i umiejętności teoretycznych.

Wśród rolników żadnej z grup badawczych nie było nikogo bez ukończonej co najmniej szkoły podstawowej i odbytego kursu na tytuł wykwalifikowanego rolnika lub mistrzowski. W grupie G struktura wykształcenia była najmniej korzystna. Więcej niż połowa rolników miała jedynie wykształcenie podstawowe z ukończonym kursem kwalifikacyjnym, pozostałe 45% – rolnicze wykształcenie ponadpodstawowe z przewagą średniego. W grupach C i M większość rolników (odpowiednio 64 i 71%) miała wykształcenie na poziomie zasadniczej i średniej szkoły rolniczej z przewagą tego pierwszego. Żaden z rolników nie posiadał wykształcenia wyższego. Pozytywnie ocenić można jednak fakt, iż wszyscy mieli szkolne przygotowania zawodowe. Poziom wykształcenia badanych rolników był korzystniejszy niż wskaźniki krajowe dla ludności w wieku od 15 lat wżwyz mieszczącej na wsi. W 1995 r. 10,8% ludności wiejskiej w Polsce było bez wykształcenia szkolnego lub miało niepełne podstawowe, 43,8% legitymowało się świadectwem szkoły podstawowej, 28% ukończyło szkołę zasadniczą, 14,2% zdobyło wykształcenie średnie, 1,3% policealne i 1,9% wyższe [Rocznik Statyst. Rzecz.... 2002].

Wiedzę zdobytą w ramach wykształcenia szkolnego powiększa samokształcenie, pozyskiwanie informacji z programów telewizyjnych i radiowych, prasy, od sąsiadów, za pośrednictwem różnych form i metod oddziaływań doradczych, a także z Internetu. Wykorzystując posiadane wiadomości teoretyczne w trakcie pracy, w gospodarstwie rolnicy zdobywali doświadczenie praktyczne. Uzupełnia ono ich dotychczasową wiedzę fachową, weryfikuje ją i utrwala. Ilość lat stażu pracy rolników wynosiła w roku uzyskania kredytu średnio od 17 do 20 lat. Większość z nich – 70% w grupie G, 73% w grupie C i 93% w grupie M legitymowała się co najmniej 18-letnim stażem w prowadzeniu gospodarstwa, co świadczy o ich bogatym doświadczeniu zawodowym. Kwalifikacje badanych rolników zgodnie z przyjętą metodyką wyrażono w jednostkach kwalifikacyjnych<sup>5</sup>, co przedstawia tabela 10.

<sup>5</sup> M. Jerzak [1984] wprowadził pojęcie jednostki kwalifikacyjnej (j.kw.), jako miernika kwalifikacji na potrzeby statystyczne, porównawcze i ekonomiczne. Za jedną jednostkę kwalifikacyjną przyjął wykształcenie szkolne danej osoby na poziomie zasadniczej szkoły rolniczej, za kwalifikacyjny kurs rolniczy 0,25 j.kw., technikum rolnicze 1,5 j.kw., wyższe studia rolnicze 2,0 j.kw. Zawodowe wykształcenie szkolne nie jest jedynym źródłem zgromadzonej wiedzy określonej osoby. Wg badań J. Ryznara [1991] przeprowadzonych w 1988 r. w południowo-zachodniej Polsce całość wiedzy pochodzi z następujących źródeł: szkoła – 50,9%, własne doświadczenia – 16,1%, literatura fachowa – 14,8%, audycje radiowe i telewizyjne – 8,3%, osoby bliskie – 6,3%, działalność praktyczna służb doradczych 3,6%. Wyniki te wskazują, że prawie połowa wiedzy pochodzi ze źródeł pozaszkolnych i jest zdobytą w czasie pracy zawodowej [Ryznar 1995]. Metodę obliczania kwalifikacji zawodowych rolników omówiono również w rozdziale 1.2.3.

Charakterystyka rolników  
Characteristics of farmers

Lp. No.	Wyszczególnienie	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Wiek – lata Age – years	38,3	37,4	39,6
2.	Wykształcenie (%) Education			
	– podstawowe i kurs kwalifikacyjny – primary and qualification course	55,5	36,4	28,6
	– zasadnicze – vocational	18,5	45,4	50,0
	– średnie – secondary	26,0	18,2	21,4
	– wyższe – higher	–	–	–
3.	Staż pracy (lata) Work experience (years)	17,5	16,5	20,4
4.	Kwalifikacje – jednostki kwalifikacyjne (j.kw.) Qualifications (qualification units)	1,81	1,86	1,98
5.	Praca zarobkowa rolnika poza gospodarstwem (% rolników) Farmer's employment outside the farm (% farmers)	7,4	–	7,1
6.	Dodatkowa działalność gospodarcza (% rolników) Additional economic activity (% farmers)	18,5	27,3	14,30
	Szacunkowy udział dochodów z dodatkowej działalności gospodarczej w całości dochodów gospodarstwa (%) Estimated share of income from additional economic activity in total income of the farm	17,6	29,3	15,0

Źródło – Source: badania własne – own study

Poziom kwalifikacji rolników grup G i C był zbliżony. W tej pierwszej kształtowały się najniższej spośród wszystkich badanych grup z racji najmniej korzystnej struktury wykształcenia. Najwyższe kwalifikacje mieli rolnicy z grupy M posiadający najkorzystniejszą strukturę wykształcenia i najdłuższy staż pracy. W strukturze jednostek kwalifikacyjnych rolników ze wszystkich grup udział wiedzy teoretycznej uzyskanej w szkole był zbliżony i wynosił od 47 do 49%. Przewaga wiedzy praktycznej (53 – 51%) wynikająca ze stażu pracy wzmocniła i podniosła skuteczność wykorzystania wykształcenia teoretycznego w prowadzeniu gospodarstw.

W gospodarstwach rolnych badanych rolników podstawowym źródłem dochodów była działalność rolnicza. Jedynie 7% kredytobiorców z grup G i M uzyskiwało dochody z pracy najemnej poza gospodarstwem. Otrzymywali w ten sposób dodatkowe środki finansowe na potrzeby gospodarstwa domowego i produkcyjnego. Ponadto część z nich prowadziło dodatkową działalność gospodarczą o charakterze pozarolniczym – 18% rolników z grupy G (handel spożywczy,



transport ciężarowy, handel maszynami rolniczymi), 27% z grupy C (handel spożywczy, transport ciężarowy i osobowy) i 14% z grupy M (handel spożywczy, handel maszynami rolniczymi). Wykonywali także usługi na rzecz rolnictwa (zbiór zbóż kombajnami, transport) w dużej mierze w ramach pomocy i współpracy międzysąsiedzkiej, nie była to jednak zarejestrowana działalność gospodarza. Ukierunkowani byli jednak przede wszystkim na produkcję rolną. I tu poszukiwali możliwości podnoszenia dochodów poprzez unowocześnianie swoich warsztatów pracy. Rozwijali je, podejmując kredyty inwestycyjne.

Na zachowanie rolników wywierały wpływ relatywnie korzystne dla rolnictwa zewnętrzne uwarunkowania makroekonomiczne w roku 1996 [Woś 1997]. W szczególności nastąpiło ogólne ożywienie gospodarcze, jakie uzewnętrzniło się już w latach 1993–1995. Skutki dobrej na ogół koniunktury w całej gospodarce przeniosły się również na rolnictwo. Ich przejawem był wzrost PKB o 6%, wzrost wolumenu wynagrodzeń oraz dochodów ludności o 4,7%, co wywołało przyrost popytu na produkty rolne i żywnościowe. Efekty popytowe wzrostu dochodów były relatywnie wysokie, bowiem przy wysokim poziomie produkcji rolniczej zanotowano w 1996 r. więcej niż proporcjonalny wzrost cen detalicznych żywności (o ok. 18,5% nominalnie), co jednak było jedną z przyczyn utrzymywania się wysokiej stopy inflacji. Korzystna koniunktura gospodarcza wywołała wzrost zatrudnienia o 1,2% i o tyle samo (o 1,3%) zmniejszyła się ogólna stopa bezrobocia. Tendencje te na rynku pracy spowodowały, że zatrudnienie znalazła pewna liczba bezrobotnych mieszkających na wsi, co wywołało pozytywne sprzężenie dochodowo-popytowe. Wzrosły bowiem dochody ludności wiejskiej, w efekcie czego zwiększył się jej popyt na dobra konsumpcyjne i środki produkcji. Na sytuację sektora żywnościowego w roku 1996 wpływ wywarł również korzystniejszy niż w latach poprzednich poziom takich zmiennych makroekonomicznych, jak siła nabywcza pieniądza, stopa inflacji, stopa oprocentowania kredytów, napływ kapitału zagranicznego oraz budżet państwa. Zmniejszenie oprocentowania kredytów, w tym także dla rolników, podniosło popyt inwestycyjny. Osłabiła bariera popytu na produkty żywnościowe, co poprawiło sytuację rolników na rynku. Wpłynęły na to zmiany nie tylko po stronie popytu (wzrost realnych dochodów ludności), ale również podaży. Po stronie podaży nastąpił wzrost udziału krajowych surowców i produktów żywnościowych w obrotach rynkowych, powodem czego była poprawa jakości produktów krajowych i wzrost atrakcyjności podaży, a jednocześnie zmniejszenie się podaży żywności importowanej na skutek restrykcji granicznych. Stan koniunktury rolniczej roku 1996 oprócz tych korzystnych zewnętrznych uwarunkowań przenoszonych z całej gospodarki, związanych z ogólnym ożywieniem gospodarczym, warunkowały również pewne negatywne wpływy. Należała do nich wyjątkowo w owym roku niekorzystna sytuacja agrometeorologiczna w okresie zimy oraz zniw. Pomimo tego globalna produkcja rolnicza utrzymała się na relatywnie wysokim poziomie, podobnie jak w bardzo dobrym roku ubiegłym, gdzie nastąpił prawie 11% jej wzrost. Jednakże nie znalazło to odbicia w poprawie sytuacji dochodowej rolników. Niekorzystnym zjawiskiem było pogorszenie się koniunktury w krajach ważnych dla Polski partnerów (m.in. w Niemczech), co zmniejszyło szanse eksportowe i negatywnie odbiło się na bilansie handlu zagranicznego produktami rolnymi i żywnościowymi. W roku 1996 pogorszył się wskaźnik nożyc cen dla rolnictwa (wykres 10 w rozdziale 3.5.3.), przy wzroście o 15,6% cen otrzymywanych przez rolników i 20,1% wzroście cen płaconych przez nich. Siła nabywcza ich dochodów spadła w efekcie o blisko 5 punktów procentowych [Woś 1997].

Badani rolnicy, mocno zaangażowani w rozwój swoich gospodarstw, nie byli zbyt aktywni w poszukiwaniu dochodów z pracy zarobkowej poza gospodarstwem czy też poprzez prowadzenie działalności dodatkowej. Jednak podstawowym motywem zajmowania się dodatkową działalnością gospodarczą (1/2 wypowiedzi uzyskanych od rolników prowadzących tę działalność w każdej grupie) były problemy finansowe w gospodarstwie. Wykorzystywali przy tym wolne



zasoby siły roboczej (handel wspomagany przez członków rodzin) oraz posiadane środki transportowe. Akcentując korzyści z wykonywania dodatkowej działalności gospodarczej, rolnicy wskazali głównie również na aspekty finansowe. Jak wynika z badań, dochody z dodatkowej działalności gospodarczej miały od 14 do 30% udziału w ich dochodzie osobistym. Wskazywali jednocześnie na problemy w jej prowadzeniu. Związane one były w wymiarze lokalnym z istnieniem konkurencji powodującej utratę klientów, których ponadto też cechował niedostatek środków finansowych, wymuszający utrzymywanie niskich cen.

Pochodzenie zdecydowanej większości (od 79 do 82%) gospodarstw związane było z przekazaniem ich aktualnemu użytkownikowi przez rodziców lub dziadków (tab. 11). Tylko nieliczne gospodarstwa nabyte zostały w drodze zakupu, a ich właściciele zamierzali je nadal rozwijać, zaciągając w tym celu kredyty.

Tabela 11  
Table 11

Źródła nabycia gospodarstw i ich los w przyszłości (w % wypowiedzi)  
Methods of obtaining the farms and their future (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Źródła pochodzenia gospodarstwa Origin of the farm			
	– przekazane przez rodziców, dziadków – transferred by parents, grandparents	81,5	81,8	78,6
	– kupno – purchased	14,8	18,2	14,3
	– inne – other	3,7	–	7,1
2.	Plany na przyszłość Plans for the future			
	– nadal gospodarować – continue farming	77,8	90,9	85,7
	– przekazać dzieciom – transfer to children	18,5	9,1	14,3
	– sprzedaż/dzierżawa – sell/lease	3,7	–	–
3.	Przyczyny rezygnacji z gospodarowania Reasons for discontinuing farming			
	– przejście na emeryturę – retirement	18,5	9,1	14,3
	– kłopoty zdrowotne – health problems	3,7	–	–
	– niedostateczne dochody – insufficient income	3,7	–	–
	– chęć usamodzielnienia dzieci – children willing to be independent	18,5	9,1	14,3

Źródło – Source: badania własne – own study

Posiadanie następców i przekazywanie gospodarstw najbliższemu osobom zwiększa stopień przywiązania rolników do ojcowizny, poprzez istnienie silnych więzi uczuciowych i emocjonalnych z miejscem oraz sytuacjami znanymi i pamiętanymi z wcześniejszych okresów rozwojowych. Ugruntowuje ciągłość ich rodzinnego charakteru, a także materialnego, kulturowego i społecznego dziedzictwa. Tego rodzaju wewnętrzne uwarunkowania stanowią mogą istotną podbudowę w aktywizowaniu rolników do rozwijania gospodarstw, zwłaszcza przy wpływie tak skomplikowanej sytuacji zewnętrznej związanej ze znaczącymi zmianami gospodarczymi i społecznymi, jaka wystąpiła w okresie transformacji.

Niewielka liczba kredytobiorców (18% w grupie G, 9% w grupie C i 14% w grupie M) zamierzała w bliskiej przyszłości przekazać dorobek następcom jako gospodarstwa ukierunkowane o określonym poziomie rozwoju. Pojedyncza wypowiedź w grupie G dotyczyła chęci sprzedaży lub oddania gospodarstwa w dzierżawę i rezygnacji z rolnictwa z powodów zdrowotnych. Przyczynami rezygnacji z prowadzenia gospodarstw była przede wszystkim chęć przejścia na emeryturę i usamodzielnienia dzieci.

Większość badanych rolników we wszystkich grupach wiązała swoją przyszłość z rolnictwem, zamierzając nadal prowadzić gospodarstwa (78% wypowiedzi w grupie G, 91% w grupie C i 86% w grupie M). Rolnicy ci widzieli swoje miejsce w rzeczywistości kreowanej przez gospodarkę rynkową. Ich zachowanie i chęć sprostania jej wyzwaniom ocenić można tylko pozytywnie i świadczy to w przypadku badanych rolników o właściwym zaadresowaniu środków kredytowych, oczekiwanym przez twórców polityki rolnej państwa. Sylwetki rolników kredytobiorców stanowią przeciwwagę dla widocznych znacznie częściej na obszarach wiejskich postaw pasywnych, związanych z pogorszeniem się sytuacji materialnej i bezradności wobec wyzwań gospodarki rynkowej [Rolnicy... 1993, Duczowska-Małysz 1998].

## **4.2. Charakterystyka gospodarstw domowych badanych rolników – wybrane aspekty**

Skład osobowy przeciętnego gospodarstwa domowego we wszystkich grupach badawczych był zbliżony i wynosił od 4,7 do 4,9 osób (tab. 12). W strukturze zasobów osobowych rodzin rolników przeważały te, które liczyły do pięciu osób (od 70 do 80% rodzin). Nieco więcej rodzin o składzie powyżej pięciu osób (co trzecia rodzina w grupie) było w gospodarstwach z grupy G. Posiadanie większych zasobów siły roboczej stanowi dobre uzasadnienie decyzji rolników o powiększeniu areалу i zaciągnięciu kredytu na zakup gruntów. Takie działanie pozwala z jednej strony pełniej wykorzystać posiadany potencjał pracy, a z drugiej poprawić sytuację dochodową i tym samym warunki bytowe rodziny.

We wszystkich grupach badawczych gospodarstwa domowe rolników składały się z kierownika gospodarstwa i jego żony oraz 2–3 dzieci zgodnie z założeniami metodyki. W większości liczyły dwoje dzieci, a w co trzeciej rodzinie grup C i M było również trzecie dziecko. We wszystkich grupach pierwsze dziecko liczyło średnio od 10 do 14 lat, drugie od 4 do 10, trzecie około dwóch lat. Posiadanie dzieci stanowi pewne obciążenie finansowe dla rodziny oraz z racji obowiązków, zwłaszcza początkowo, związanych z ich wychowaniem zmniejsza zaangażowanie żony rolnika w gospodarstwie produkcyjnym. W miarę dorastania dzieci świadczą pomoc w wielu pracach w gospodarstwie rolnym. Ich obecność stanowi ważny motyw w poczynaniach właścicieli gospodarstw. Ukierunkowuje ich do większej zapobiegliwości w zapewnieniu właściwych warunków życia rodzinie, zabezpieczenia przyszłości dzieciom, rozwoju rodziny, a przez to i gospodarstwa rolnego. Przejawem czego było w tym wypadku, przy intensywnej współpracy z doradcami rolniczymi, podjęcie kredytu inwestycyjnego na rozwój gospodarstw.

Charakterystyka rodzin rolników  
Characteristics of farmers' families

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Przeciętna wielkość rodziny (liczba osób) Average size of family (number of persons)	4,9	4,7	4,9
2.	Liczba członków rodziny (% rodzin) Number of family members (% families)			
	– do 5 osób – up to 5 persons	70,4	81,8	78,6
	– powyżej 5 osób – over 5 persons	29,6	18,2	21,4
3.	Liczba dzieci w rodzinie (% rodzin) Number of children in a family (% families)			
	– rodziny z dwójką dzieci – families with two children	77,8	72,7	64,3
	– rodziny z trójką dzieci – families with three children	22,2	27,3	35,7
4.	Liczba pokoleń w rodzinie (% rodzin) Number of generations in a family (% families)			
	– 2 pokolenia – 2 generations	37,0	27,3	28,6
	– 3 pokolenia – 3 generations	63,0	72,7	71,4

Źródło – Source: badania własne – own study

Wielu ekonomistów zajmujących się teorią kapitału społecznego i ekonomicznej teorii rodziny potwierdza występowanie większej aktywności ekonomicznej rodziców w zdrowych, dobrze funkcjonujących rodzinach posiadających dzieci [Górny 2004]. Jednym z nich jest m.in. badacz francuski J-D.Lecaillon [1994], który wskazuje na przedsiębiorczość, większą innowacyjność i skłonność do podejmowania ryzyka przez rodziców z takich rodzin.

W gospodarstwach domowych badanych rolników w skład rodzin wchodził oprócz rolnika, jego żony i dzieci również rodzice lub teściowie kierownika gospodarstwa. W większości – ponad 60 do 70% badanych rodzin – stwierdzono ich trójpokoleniowy charakter. Udział rodzin dwupokoleniowych był mniejszy i wynosił od ok. 40% w grupie G do niecałych 30% w pozostałych.

Występowanie trzech generacji jest swoistym atrybutem rodziny rolniczej. Oprócz jej trójpokoleniowego charakteru można w niej wyróżnić pewne specyficzne cechy [Turowski 1995]. Należy do nich m.in. utrzymująca się funkcja produkcyjna, od której oddzielają się pod wpływem przeobrażeń społeczno-gospodarczych pozostałe funkcje. Podkreślenia wymaga fakt zgłaszania się po kredyt rolników, których rodziny składają się z trzech i dwóch pokoleń. Nie jest to bez znaczenia i można to ocenić pozytywnie również z punktu widzenia instytucji finansujących, albowiem dostarczanie środków z zewnątrz na powiększanie potencjału produkcyjnego gospodarstw pozwala wykorzystać istniejące w liczniejszej rodzinie większe zasoby siły roboczej. Należy tu zwrócić uwagę na inny, dodatkowy aspekt. Emeryci bądź renciści z takich rodzin,

wspomagając swoimi dochodami wspólny budżet gospodarstwa domowego, przyczyniali się do polepszenia możliwości spłat kredytów. Fakt ten biorą pod uwagę również banki. Ponadto rodzice lub teściowie współuczestniczą również w pracach w gospodarstwie rolnym. Ich obecność pozwala ponadto na odciążenie żony rolnika i jego samego w prowadzeniu gospodarstwa domowego i wychowaniu najmłodszego pokolenia. Dzięki temu mogą bardziej angażować się w sprawy produkcyjne. Jest to szczególnie istotne przy podejmowaniu inwestycji i modernizowaniu gospodarstwa rolnego oraz wzroście zobowiązań finansowych związanych z kredytem. Wymaga pełnej mobilizacji wszystkich członków gospodarstwa domowego dla sprostania rosnącym obciążeniom.

### **4.3. Działalność doradcza u rolników zaciągających kredyty inwestycyjne**

W rozdziale przedstawiono potrzeby doradcze i edukacyjne badanych rolników, które są wyrazem popytu na usługi doradcze. Zestawiono je z oferowanym rolnikom produktem doradczym, charakteryzując zakres treściowy oddziaływań doradczych, stosowane formy i metody doradztwa oraz podjęto próbę oceny pracy służb doradczych.

Przed nauką, edukacją i doradztwem pojawiają się coraz wyższe wymagania, związane z rosnącym skomplikowaniem życia społeczno-gospodarczego, ale także zwiększających się wymagań rolników co do wiedzy doradców [Klepacki 2007]. Jest przy tym bezsporne, że okres przemian strukturalnych, rozwoju gospodarki rynkowej, proces dostosowania rolnictwa do wymogów unijnych, z czym łączy się modernizowanie gospodarstw przy wykorzystaniu kredytów, wyzwalają zwiększone potrzeby rolników w zakresie doradztwa i edukacji. Jak zauważa Cz. Michałowski [1998], nie ulega wątpliwości, iż w związku z tym, przy słabym poziomie wykształcenia, oczekiwania społeczności wiejskiej pod adresem systemu wiedzy rolniczej będą rosły.

Wielu badaczy zajmujących się problematyką wskazuje na znaczenie doradztwa rolniczego w kreowaniu potencjału wiedzy rolniczej i podnoszeniu kwalifikacji rolników [Tabor 1995, Wawrzyniak 1994, 1998, Wiatrak 1994, 1998b, 2001a, Wawrzyniak i Zawisza 1997, Brodziński i Chylek 1998, Kujawiński 1998, Lewczuk i Chylek 1998, Zawisza 1998b, Matuszak 1998, 2001, Drygas 2001d, Brodziński i Mościcki 2002, Mościcki i Majewska 2002, Kania 2007, Klepacki 2007].

Istotną rolę właśnie doradztwa rolniczego jako ogniwa systemu wiedzy rolniczej w procesach modernizacji wsi i rolnictwa podkreśla K. Duczkowska-Małysz [1996b]. Autorka zauważa równocześnie, że przy regresie publicznej oświaty dorosłych<sup>6</sup> oraz form pozaszkolnych nastąpiło zaktywizowanie się ośrodków doradztwa rolniczego, będących właściwie jedynymi instytucjami wiejskimi, które w miarę swoich sił i środków podjęły nowe wezwania w warunkach gospodarki rynkowej [Duczkowska-Małysz 1998]. Ich działalność, służąca powiększeniu potencjału wiedzy rolników, przynosi wymierne korzyści. Potwierdzają to jednoznacznie badania dotyczące zależności efektów gospodarowania od poziomu wykształcenia kierowników gospodarstw, z których wynika, że wyższy poziom wiedzy rolników jest czynnikiem wpływającym dodatnio na wskaźniki produkcyjne i ekonomiczne [Małanicz 1965, Sondel 1965, Gałęski i Marek 1966, Kuźma 1972, 1974, Sobolewska 1979, Thompson 1979, Klepacki i Zaręba 1995, Tomaszewski 1995, Klepacki 1997].

<sup>6</sup> Oświata dorosłych stanowi system społeczny organizujący i realizujący różne procesy oświatowe, wspierające samokształcenie i inne formy aktywności, których celem jest zdobycie nowej wiedzy, wzbogacenie lub rozwinięcie postaw, realizacja zainteresowań czy też opanowanie umiejętności przydatnych w życiu społecznym oraz działalności zawodowej [Połturzycki 1991].

Jak stwierdza J. Kania [2007], potrzeby klientów doradztwa stoją na pierwszym miejscu całego procesu doradczego i są pierwotną czynnością przy analizie środowiska wiejskiego jako bazy danych dla sprawnego przebiegu tego procesu. Skuteczność funkcjonowania doradztwa rolniczego jest ściśle zależna od znajomości potrzeb doradczych rolników [Wawrzyniak 2000, A. Mickiewicz i P. Mickiewicz 2001].

Znanych jest szereg definicji samego pojęcia „potrzeba”. Jak podaje J. Kania [2007],wołując się na B.M. Wawrzyniaka i B. Wojtasika [2001], potrzeba oznacza brak czegoś, co w związku ze strukturą organizmu, a nade wszystko z indywidualnym doświadczeniem człowieka i jego miejscem w zbiorowości społecznej, pozwala mu na utrzymanie określonej roli społecznej czy też przynależności do grupy społecznej. Badacze przytaczają definicję potrzeb J. Szczepańskiego [1981], który określa je jako immanentne mechanizmy wbudowane genetycznie w system człowieka, stanowiący podstawowy czynnik motywacyjny procesów życiowych. Uważa on, że potrzeba jest brakiem jakiegoś elementu koniecznego do funkcjonowania systemu biopsychicznego czy też do funkcjonowania w jakimś systemie zewnętrznym, środowiskowym. Braki te mogą być obiektywne, mogą być wyobrażone czy urojone. Po uświadomieniu ich sobie lub przynajmniej zasygnalizowaniu stają się one siłą motoryczną działań ludzkich.

W ujęciu przyjmowanym w naukach pedagogicznych, w sytuacji pozyskiwania i aktualizacji wiedzy, pojęcie potrzeby wyjaśnia W. Okoń [1975], definiując ją jako stan, w którym człowiek odczuwa chęć zaspokojenia jakiegoś braku.

Jedną z najbardziej znanych teorii potrzeb, która wywarła duży wpływ na sposób ostrzegania ich w naukach psychologicznych i ekonomicznych, stworzył A. Maslow [1964]. Usystematyzował on potrzeby w sposób hierarchiczny, gdzie realizacja każdej kolejnej w hierarchii grupy potrzeb możliwa jest dopiero po zaspokojeniu, choćby częściowym, potrzeb wcześniejszych. A. Maslow [1964] pogrupował potrzeby wg następującej hierarchii: 1) potrzeby fizjologiczne (podstawowe potrzeby utrzymujące organizm ludzki przy życiu), 2) potrzeby bezpieczeństwa i stałości (polegające na dążeniu do stabilizacji, stałej pracy i dochodów, porządku, prawa i opieki), 3) potrzeby przynależności i uczuć (społeczne) – miłości, przyjaźni, przynależności do grupy, potrzeby kontaktów z innymi, 4) potrzeby szacunku i uznania (wyrażają się w potrzebach pozytywnej oceny własnej osoby, szacunku do siebie i innych, siły, osiągnięć, kompetencji, niezależności i swobody, dając wiarę w siebie, poczucie własnej wartości i godności osobistej), 5) potrzeby samourzeczywistnienia (samorealizacji) – polegające na dążeniu do urzeczywistnienia swoich zdolności, możliwości, zainteresowań i odczuwanego powołania, 6) potrzeby wiedzy i rozumienia (poznawcze) – wywołujące chęć zdobywania wiedzy, poznania i rozumienia, 7) potrzeby estetyczne (chęć odczuwania piękna, obcowania z nim i unikania rzeczy i zjawisk nieestetycznych). Jak podaje J. Kania [2007] wszystkie te grupy potrzeb są podstawą działania ludzi i ich aktywności w procesie gospodarowania, a zwłaszcza dotyczy to potrzeb osiągnięć zawodowych i twórczości, których odczuwanie i realizacja jest niezależna od zaspokojenia pozostałych potrzeb.

Potrzeby stanowią obiekt zainteresowań badaczy, przede wszystkim z nauk społecznych i ekonomicznych [Kania 2007, za: Zawisza 1998a, 1998b]. W naukach społecznych badania potrzeb wynikają z chęci ogarnięcia istoty zjawiska należącego do sfery zachowań człowieka oraz stanowią źródło wiedzy o potrzebach dla innych dyscyplin. Analiza potrzeb służy bowiem z jednej strony poznaniu istoty ich samych oraz wyjaśnieniu procesów i zjawisk, w których potrzeby odgrywają znaczącą rolę. W naukach rolniczych i ekonomicznych analizy dotyczące potrzeb podyktowane są względami praktycznymi [Kania 2007].

S. Zawisza [1997] stwierdza, że badacze nauk społecznych, traktują genezę potrzeb podmiotowo z punktu widzenia cech jednostki ludzkiej (w psychologii analizowane są mechanizmy psychiczne kształtowania potrzeb, w socjologii bada się wpływ innych jednostek i grup

społecznych na potrzeby). Natomiast w rozważaniach ekonomicznych potrzeby traktowane są przedmiotowo – ich źródłem są czynniki otoczenia zewnętrznego, głównie rynkowe czynniki tworzące hierarchie potrzeb ludzkich.

Autor powołuje się na K. Rogozińskiego [1979], którego zdaniem postawę badawczą ekonomistów można określić w dwojaki sposób. Pierwszy kierunek kładzie nacisk na ewolucyjny charakter potrzeb człowieka, które mogą być zaspokajane przez świadome podejmowanie procesu produkcyjnego. Efektem tego jest nie tylko zaspokojenie tych potrzeb, lecz pojawienie się nowych „wyższych” potrzeb. Drugi kierunek zmierza w stronę wyraźnej hierarchizacji potrzeb, opartej na teorii A. Masłowa z prymatem potrzeb pierwotnych (tzw. bytowych). Zgodnie z tą koncepcją, zdaniem ekonomistów, potrzeby „wyższe” mogą się pojawić dopiero po zaspokojeniu potrzeb „niższych”, co wyznacza kolejność ich zaspokajania [Gałkowski 1976, Rogoziński 1979].

Czynnikiem, na który zwłaszcza ekonomiści zwracają uwagę, jest wpływ rynku, poprzez który ludzie realizują większość swoich potrzeb. Zatem osoba, rodzina czy też podmiot gospodarczy, dysponując określonym zasobem środków pieniężnych, musi podczas zakupu kierować się maksymalizacją efektów użytkowych dla niej cennych. Następstwem ograniczonej ilości środków jest selekcja i wybór tylko dóbr najbardziej potrzebnych. W warunkach swobody podejmowania decyzji realizowanie potrzeb następuje w procesie substytucji kompensacyjnej lub sublimacyjnej. Substytucja kompensacyjna polega na zaspokajaniu potrzeb w sposób wcześniej nieosiągalny (nabywane są dobra, których nie można było nabyć poprzednio). Natomiast substytucja sublimacyjna ma miejsce wtedy, gdy nabywane jest to, co jest wyżej usytuowane w społecznej hierarchii wartości. Społecznie stymulowane aspiracje jednostek prowadzą jednak do decyzji niekoniecznie racjonalnych. [Zawisza 1997, za: Rogoziński 1979].

Aspiracje i dążenia ludzi do zaspokojenia potrzeb mogą także napotykać progi i ograniczenia gospodarczych możliwości ich realizacji. Potencjał wytwórczy decyduje o możliwości oraz sposobach zaspokojenia potrzeb uznanych za ważne, a także o priorytetach w realizacji alternatywnych potrzeb. W takim też znaczeniu, wg K. Rogozińskiego, można mówić o potrzebie w znaczeniu ekonomicznym<sup>7</sup>, która „...jest uświadamianiem sobie braku jakiejś (pewnej) wartości użytkowej” [Zawisza 1997, za: Rogoziński 1979].

Problematyka potrzeb podejmowana jest również w badaniach dotyczących wsi, rolnictwa i doradztwa rolniczego. Zagadnienie szeroko omawia w swojej pracy poświęconej potrzebom gospodarczym, społecznym<sup>8</sup> i doradczym rolników indywidualnych S. Zawisza [1997]. Autor przedstawia koncepcję potrzeb doradczych A. Wiatraka [1996b], który określa je jako stan niewiedzy lub niezaspokojonych oczekiwań na porady fachowe udzielane przez doradców. Najogólniej dzieli on potrzeby na podstawowe, wyższego rzędu i luksusowe. Ze względu na rodzaj gospodarstwa wyróżnia potrzeby produkcyjne i konsumpcyjne, a w zależności od rodzaju zaspokajanych potrzeb przez podmiot je formułujący wyróżnia potrzeby biologiczne, ekonomiczne, społeczne i psychologiczne. Tylko część tych potrzeb może stać się potrzebami doradczymi. W zakresie prowadzenia gospodarstwa rolnego i domowego można mówić o potrzebach

<sup>7</sup> S. Zawisza [1997] zauważa, że w rozważaniach ekonomicznych potrzebom poświęcono najwięcej uwagi w badaniach nad wzorcami konsumpcji. Autor przedstawia przy tym opinię M. Pohorille [1985], którego zdaniem znacząca rola potrzeb w rozważaniach nad konsumpcją polega na tym, że potrzeby stają się czynnikiem dynamizującym zachowanie i zwracającym działaność ludzi ku określonym specyficznym celom. Uważa on, że istnieje ścisły związek między potrzebami a zachowaniami konsumpcyjnymi, bowiem potrzeby, które nie znalazły wyrazu w efektywnym popycie z powodu braku siły nabywczej, wpływają na aspiracje i oczekiwania, te zaś oddziałują na produkcję i konsumpcję.

<sup>8</sup> Potrzeby gospodarze rolników określa S. Zawisza [1997] jako kierunki oczekiwanych lub planowanych zmian przez rolnika w zakresie funkcjonowania sfery produkcyjnej gospodarstwa oraz umotywowane kierunki celowego działania rolnika dla osiągnięcia cenionych przez siebie wartości, natomiast potrzeby społeczne dotyczą poziomu aspiracji, dążeń, a także wartości związanych z funkcjonowaniem rodziny rolniczej oraz relacji w środowisku wiejskim.



poznawczych, zmian i rozwoju oraz informacyjnych. W odniesieniu do rozwoju środowiska lokalnego, oprócz wymienionych uprzednio, wyróżnić można także potrzeby kontaktów i współdziałania oraz społeczno-ekologiczne.

S. Zawisza [Zawisza 1997, za: Hahn 1974, Hassinger 1959] zwraca uwagę, że zagadnienie potrzeb odbiorców znajduje również swoje miejsce w innowacyjności ogólnej i rolniczej. Wskazuje na cechę samej innowacji, jaką jest jej zgodność, rozumiana jako stopień, w jakim innowacja postrzegana jest jako zgodna z istniejącymi wartościami, dotychczasowym doświadczeniem i potrzebami potencjalnych adaptatorów. Owa zgodność walorów innowacji z potrzebami, wartościami i doświadczeniem jednostki skłania do szybszego zaakceptowania nowości i zwiększenia tempa jej dyfuzji<sup>9</sup> w środowisku społecznym wsi. Oznacza to, że zanim nastąpi zaakceptowanie innowacji, musi pojawić się potrzeba [Hahn 1974, Hassinger 1959].

S. Zawisza [1997] przedstawia różne klasyfikacje potrzeb rolników. Rozpatruje je na dwóch płaszczyznach: statycznej i dynamicznej. W wymiarze statycznym przez potrzebę rozumie autor kierunek oczekiwanych zmian przez rolnika, natomiast w dynamicznym – można mówić o zaspokajaniu potrzeb, który to proces traktować można jako umotywowany kierunek celowego działania jednostki. Pierwsze ujęcie podkreśla spostrzegany przez człowieka brak cennych dla niego wartości, drugie zaś dotyczy już kolejnego etapu – działania w postaci aktywnego dążenia do zaspokojenia owego braku. Potrzeby ujęte statycznie określone są przez cele i wartości jako planowane kierunki świadomych zmian, natomiast w wymiarze dynamicznym – przez działanie, czyli osiąganie celów i wartości zaspokajających potrzeby, dzięki dobraniu odpowiedniego zasobu czynności składających się na umotywowane działanie.

Badacz dzieli także potrzeby na efektywne (realne), mające odzwierciedlenie w rzeczywistości, możliwe do osiągnięcia przez rolnika oraz nominalne (idealne). Drugi typ potrzeb ma charakter życzeń oderwanych od możliwości ich zaspokojenia przez rolnika z powodu braku cennych wartości lub niemożliwości ich osiągnięcia, np. z powodu małych zasobów finansowych. Potrzeby nominalne przyjmują jedynie wymiar statyczny, podczas gdy potrzeby realne prowadzą do aktywnego dążenia rolnika w kierunku ich zaspokojenia. Potrzeby nominalne mogą świadczyć o pewnym braku orientacji w rzeczywistości gospodarczej oraz społecznej rolnika i nie prowadzą do konkretnych i szybkich działań. Mogą wszakże w postaci nieaktywnej przetrwać do momentu powstania warunków umożliwiających ich realizację. Na przykład u rolnika może

<sup>9</sup> Jak wyjaśnia I. Sikorska-Wolak [1993], samo pojęcie dyfuzji – pochodzące od łacińskiego *diffundere* oznacza rozlewać, rozprzestrzeniać. Kojarzone jest najczęściej z naukami przyrodniczymi i wg Słownika wyrazów obcych [1980] oznacza „samorzutne przenikanie cząsteczek jednej substancji do drugiej przy bezpośrednim zetknięciu...”. Autorka, odnosząc tę definicję do procesu innowacji rolniczych, wskazuje na dwie właściwości tego procesu: 1) dokonuje się on samoczynnie, samorzutnie; 2) odbywa się przy bezpośrednim kontakcie użytkownika ze źródłem innowacji, jakim może być jej twórca – pracownik nauki, ale także rolnik – wynalazca, racjonalizator. W pierwszym przypadku dyfuzja innowacji rozumiana jest jako przenikanie innowacji od nauki do praktyki, w drugim dyfuzja odbywa się w obrębie określonego systemu społeczności lokalnych, gdzie źródłem innowacji mogą być również inni rolnicy, będący pierwszymi jej użytkownikami. Takie rozprzestrzenianie się innowacji w środowisku lokalnym od momentu jej pierwszego zastosowania przez twórcę (lub innowatora), aż do momentu przyswojenia jej przez pozostałych członków społeczności uznać można za dyfuzję w pełnym tego słowa znaczeniu, tzn. w warunkach bezpośredniego kontaktu i samoczynnego przebiegu. Z kolei w dyfuzji innowacji od nauki do praktyki nie ma się do czynienia z dyfuzją „czystą”. Przeważnie informacje o innowacji rolnik uzyskuje za pośrednictwem różnych kanałów przekazu, rzadko kontaktując się bezpośrednio z ośrodkiem naukowym. Nie ma ona również samoczynnego przebiegu. W przekazie osiągnięć nauki do praktyki rolniczej biorą bowiem udział ośrodki tworzące innowacje oraz instytucje i osoby odpowiedzialne za ich upowszechnianie (służby doradztwa rolniczego, środki masowego przekazu, inne instytucje z otoczenia rolnictwa). Jak zauważa badaczka, można tu mówić raczej o upowszechnianiu innowacji. Z kolei dyfuzja innowacji rzeczowych, dokonująca się w większości poprzez rynek, poprzedzona jest informacją o ich istnieniu i funkcjonowaniu, dociera bowiem do rolnika kanałami interpersonalnymi (poprzez sąsiadów, krewnych, inne osoby, które wcześniej przyswoiły innowację lub o niej się dowiedziały). Podstawowymi czynnościami w procesie dyfuzji innowacji są: 1) przekazywanie lub uzyskiwanie informacji o innowacjach, 2) działania przeddecyzyjne i procesy decyzyjne podejmowane przez osoby zainteresowane adaptacją innowacji, 3) adaptacja innowacji.

powstać potrzeba powiększenia obszaru gospodarstwa, jednak wskutek braku ofert sprzedaży lub wydzierżawienia gruntów w okolicy jej spełnienie nie może nastąpić od razu, ale dopiero po pojawieniu się osób chętnych do zbycia ziemi lub oddania w dzierżawę. Jednak niektóre potrzeby nominalne mogą charakteryzować rolników bardzo nowatorskich (innowacyjnych), wyprzedzających swymi pomysłami możliwości ich realnej, praktycznej realizacji. Potrzeby efektywne natomiast są bezpośrednio związane z możliwością ich zaspokojenia i zapowiadają szybkie oraz aktywne działanie rolnika w celu osiągnięcia pożądaných wartości [Zawisza 1997, 1998a].

Potrzeby rolników można też podzielić na poliwalentne (wielowartościowe) – ukierunkowane na wartości, służąc zaspokojeniu wielu odczuwalnych braków oraz potrzeby monowalentne (jednowartościowe), które zaspokajają ściśle określony brak konkretnej wartości cennej dla jednostki. Dążenie rolnika do rozwinięcia dodatkowej działalności gospodarczej jest przykładem potrzeby poliwalentnej, służy bowiem osiągnięciu różnych wartości – dodatkowych dochodów pieniężnych, większego bezpieczeństwa socjalnego rodziny, lepszego wykorzystania czasu pracy, zasobów siły roboczej itp. Przykładem potrzeby monowalentnej, odnoszącej się do osiągnięcia pojedynczego ograniczonego celu, może być proste usprawnienie procesu produkcji [Zawisza 1997].

Ze względu na wektory wartości powodujące powstawanie potrzeb S. Zawisza [1997] wyróżnia potrzeby egzogeniczne, endogeniczne oraz autoteliczne. Te pierwsze zawierają wartości, których osiągnięcie umożliwia zaspokojenie potrzeb związanych z funkcjonowaniem rolnika w otoczeniu fizycznym. Są to wartości dotyczące modyfikowania sfery produkcyjnej gospodarstwa rolnego. Potrzeby endogeniczne odnoszą się do wartości związanych z zaspokojeniem wewnętrznych oczekiwań i dążeń samego rolnika w postaci samokształcenia, zdobywania informacji oraz porad. Potrzeby autoteliczne powstają dla zaspokojenia wartości cennych dla innych osób, np. dla spełnienia oczekiwań i aspiracji rodziny czy włączenia się w realizację wartości wspólnej dla zbiorowości wiejskiej.

Według kryterium źródła powstawania bodźców, które wywołują potrzeby, można mówić o potrzebach mikro-, mezo-, makro- i poligenicznych. W pierwszym przypadku źródłem bodźców jest samo gospodarstwo rolne, a wartości cenne dla rolnika pojawiają się pod wpływem dostrzegania niedostatków w funkcjonowaniu własnego gospodarstwa. Na potrzeby mezogeniczne źródłem genezy cennych wartości jest lokalne środowisko wiejskie i najbliższa okolica. Potrzeby makrogeniczne powstają zaś pod wpływem zarówno organizacji, jak i instytucji związanych ze sferą wsi i rolnictwa. Potrzeby poligeniczne określają cenne dla rolnika wartości powstałe dzięki wielowymiarowej genezie ich powstania, kształtując się pod wpływem bodźców docierających z różnych źródeł jednocześnie [Zawisza 1997].

Potrzeby rolników mogą powstawać z ich własnej inspiracji (potrzeby autogeniczne) i są charakterystyczne dla rolników najbardziej aktywnych, przedsiębiorczych, będących liderami społeczności wiejskiej i występują stosunkowo rzadko. Z kolei potrzeby adaptowane powstają pod wpływem inspiracji zewnętrznej, np. w wyniku oddziaływania środków masowego przekazu lub doradcy rolnego. Te ostatnie powstają u rolników będących naśladowcami wzorców zewnętrznych w postaci postępowania innych rolników, uważanych za godnych naśladowania lub pod wpływem środowiska lokalnego. Potrzeby adaptowane są też charakterystyczne dla rolników bardziej innowacyjnych, gdy cenne dla siebie wartości odnajdują w czasie poszukiwania informacji (w środkach masowego przekazu, zwiedzania wystaw rolniczych czy innych gospodarstw, w trakcie kontaktów z doradcami rolnymi) niezbędnych do unowocześniania swego gospodarstwa [Zawisza 1997].

Można wreszcie dokonać podziału potrzeb w zależności od sfery aktywności rolnika [Zawisza 1997]. Głównym źródłem bodźców określających potrzeby jest działalność gospodarcza w rolnictwie, zatem wartości związane z tym wymiarem funkcjonowania wiejskiej rodziny

rolniczej stanowią główny obszar formułowania potrzeb. Cenionymi wartościami mogą być potrzeby rozwojowe zmierzające do unowocześnień i powiększenia warsztatu produkcyjnego, zachowawcze, mające na celu ochronę osiągniętego poziomu i skali produkcji, albo defensywne, służące ograniczeniu lub zaniechaniu działalności. Tego rodzaju potrzeby można odnieść do gałęzi i rodzajów produkcji rolniczej, wydzielając np. potrzeby w zakresie produkcji roślinnej, zwierzęcej, mechanizacji produkcji itp.

Konkretne zamierzenia gospodarcze są nieodłącznie związane z koniecznością pozyskania informacji o sposobach i możliwościach realizacji tych zamierzeń oraz dokonania zmian. Tak więc drugą sferą poszukiwania wartości są potrzeby informacyjne, związane bezpośrednio ze źródłami, z jakich można uzyskać istotne wiadomości. Mogą nimi być sąsiedzi, środki masowego przekazu i komunikacji, producenci i sprzedawcy środków produkcji. Jednym ze źródeł informacji jest również doradca rolniczy, zatem potrzeby mogą być także ukierunkowane na wartości związane z zakresem treści, sposobów form kontaktów z doradcą. W tym wymiarze można mówić o potrzebach doradczych rolników. Innym rodzajem potrzeb są potrzeby bytowe i socjalne rodziny wiejskiej związane z gospodarstwem rolnym. Potrzeby doradcze mogą zatem dotyczyć informacji umożliwiających osiągnięcie wartości cennych dla rolnika z wszystkich wymiarów i dziedzin funkcjonowania gospodarstwa, a także z samego charakteru kontaktów z doradcą [Zawisza 1997].

Według Z. Brodzińskiego i R. Stopy [1998] potrzeba doradcza jest skutkiem napotkania trudności natury ekonomicznej, społecznej, technologicznej lub formalnej, których rolnik nie jest w stanie przezwyciężyć samodzielnie.

Jak zauważa J. Kania [2007], powołując się na T. Misia i D. Zajacę [2004], potrzeby doradcze są produktem społecznego i historycznego rozwoju, a więc wytworem warunków, w których powstają. Niski poziom tych potrzeb jest funkcją niskiego poziomu rozwoju rolnictwa. W miarę rozwoju gospodarki żywnościowej, w tym rolnictwa, notuje się wyraźne rozbudzenie potrzeb doradczych (ulegają one poszerzeniu i pogłębieniu), wynikające z faktu uświadomienia sobie braków w gospodarstwie domowym i rolnym.

W innej interpretacji pod pojęciem potrzeb doradczych rozumie się stan niezaspokojonych oczekiwań na porady fachowe udzielane przez służby doradcze, występujący pod postacią swoistego „głodu” wiedzy na innowacje rolnicze [Wawrzyniak i Zawisza 1997, Wawrzyniak i Wojtasik 2001]. Potrzeby doradcze są więc również wynikiem braku innowacji rolniczych, prowadzącego do uświadomionej dążności do zaspokojenia oczekiwań na szeroko rozumiany postęp rolniczy i wyzwalającego silną motywację do spełnienia tych oczekiwań. Badacze zauważają trafnie, że rozbudzenie potrzeb i ich znaczne natężenie wystąpiło w okresie transformacji.

Potrzeby doradcze rolników można podzielić na następujące grupy [Kania 2007, za: Wawrzyniak i Wojtasik 2001, Zawisza 1997, 1998]:

- potrzeby poznawcze, dotyczące poznania nowości oraz możliwości wprowadzenia innowacji, doskonalenia zawodowego rolników, przyswajania przez nich wiedzy, nabycia nowych umiejętności);
- potrzeby zmian i rozwoju, polegające na dążeniu do zmian w zasobach czynników wytwórczych, zmian w technologii produkcji i metodach wytwarzania, zmian organizacji pracy i zarządzania, zmian struktury produkcji rolniczej, wprowadzenia specjalizacji zwiększenia skali produkcji itp.);
- potrzeby informacyjne w zakresie informacji rynkowych (bieżących i prognoz), informacji naukowo-technicznych, ekonomicznych (rachunkowość rolnicza), informacji o zasieleniu zewnętrznym (kredyty, pożyczki, dotacje itp.).

Potrzeby poznawcze określane są w praktyce doradczej jako potrzeby edukacyjne (szkoleniowe), zaś potrzeby zmian i rozwoju traktowane są jako przejaw przedsiębiorczości rolniczej producentów rolnych [Kania 2002a].

### 4.3.1. Potrzeby doradcze i edukacyjne rolników

Wypowiedzi rolników odnoszące się do ich potrzeb doradczych zostały pogrupowane w następujących 7 blokach tematycznych:

- technologie produkcji roślinnej, obejmujące nawożenie organiczne, nawożenie mineralne, użytkowanie łąk i pastwisk, ochronę roślin, przygotowanie i doprawianie gleby, mechanizację zabiegów pielęgnacyjnych, techniki siewu i sadzenia, zbiór i przechowywanie, dobór odmian, mechanizację produkcji roślinnej;
- technologie produkcji zwierzęcej z zagadnieniami z zakresu żywienia zwierząt, zoohigieny i profilaktyki, gromadzenia i konserwacji pasz, doboru sztuk do hodowli i chowu, mechanizacji i modernizacji pomieszczeń inwentarskich, przechowalnictwa;
- ekonomika i organizacja gospodarstw (sporządzanie kalkulacji, rachunkowość rolnicza, informacje o kredytach i pożyczkach, wybór kierunków produkcji, organizacja pracy w gospodarstwie);
- zagadnienia rynkowe i marketingu (otoczenie rynkowe, przygotowanie produkcji pod potrzeby rynku, informacje rynkowe – sposoby i miejsca sprzedaży, ceny, prognozy, ustalanie cen produktów, sposoby reklamy i promocji);
- zagadnienia prawne;
- przedsiębiorczość pozarolnicza (prowadzenie dodatkowej działalności gospodarczej, ewidencja księgowa, podatki, reklama, ustalanie cen, samoorganizowanie się rolników, grupy producenckie i marketingowe);
- wiejskie gospodarstwo domowe z tematyką dotyczącą urządzania i remontu pomieszczeń mieszkalnych, organizacji prac domowych, urządzania ogródka przydomowego, urządzania obojścia gospodarczego, leczenia i zdrowia rodziny, żywienia rodziny, organizacji wypoczynku, wychowania dzieci i młodzieży;
- pozostałe potrzeby (samoorganizowanie się rolników, grupy producenckie, integracja z UE, VAT w rolnictwie, rolnictwo ekologiczne, zagadnienia BHP w rolnictwie).

W tabeli 13 (oraz tab. 4 aneksu) zestawiono strukturę procentową wypowiedzi badanych rolników, dotyczącą wskazanych przez nich potrzeb doradczych.

Wśród potrzeb doradczych wskazanych przez rolników dominujący udział miały zagadnienia technologiczne (od 53,1 do 56,2%). Podobne wyniki z badań przeprowadzonych w latach 1993–1995 wśród 617 rolników na terenie całego kraju uzyskali B.M. Wawrzyniak i S. Zawisza [1997], gdzie potrzeby doradcze dotyczące technologii produkcji stanowiły 59,2%<sup>10</sup>. Największym zainteresowaniem badanych rolników cieszyły się zagadnienia dotyczące technologii produkcji roślinnej (od 41 do 42% wypowiedzi). Zainteresowanie tym zakresem było zrozumiałe ze względu na lepszą koniunkturę dla produktów roślinnych niż pochodzenia zwierzęcego [Skarżyńska i Sadowska 1997]. Łączyło się z przyjętym kierunkiem modernizacji gospodarstw, zapoczątkowanym kredytami na powiększanie areалу UR i zakup sprzętu rolniczego (ciągników, kombajnów, opryskiwaczy, siewników, agregatów uprawowych). Pozwalało to na poprawę wydajności i jakości zabiegów oraz zmiany elementów technologii (siew punktowy buraków

<sup>10</sup> Wyniki z badań zawiera opracowanie „Potrzeby doradcze producentów rolnych w warunkach reformy gospodarczej” [Wawrzyniak i Zawisza 1997]. Przedstawiona w nim struktura potrzeb doradczych rolników była następująca: 1) technologie produkcji – 59,2% ( w tym 19,7% uprawa roli i roślin, 13,2% chemia w rolnictwie, 26,3% hodowla zwierząt); 2) kalkulacje ekonomiczne – 17,3%; 3) polityka rolna i prawo – 8%.;4) rolnictwo ekologiczne – 11,1%.;5) gospodarstwo domowe – 3,7%, 6) inne – 0,7%.

cukrowych, nawożenie dolistne, zbior kombajnowy zbóż). Blisko połowa wypowiedzi dotyczących produkcji roślinnej wiązała się z ochroną roślin, doбором nowych odmian i nawożeniem mineralnym z wyraźnym zaakcentowaniem dwóch pierwszych tematów. Świadczy to o chęci zapewnienia wysokich plonów i przede wszystkim o odpowiedniej jakości, dostosowanej do zapotrzebowania rynku, co w efekcie prowadzić winno do powiększenia dochodów. Zagadnienia te wymagają posiadania szerokiej wiedzy z zakresu stosowania środków plonochronnych i plonotwórczych, agrotechniki i doboru odmian, której uzupełnienia oczekiwali od doradców rolniczych badani kierownicy gospodarstw.

Tabela 13

Table 13

Struktura rodzajowa potrzeb doradczych rolników (% wypowiedzi)  
Types of advisory needs of farmers (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Technologie produkcji roślinnej Technologies in plant production	40,9	42,0	41,9
2.	Technologie produkcji zwierzęcej Technologies in animal production	15,3	13,1	11,2
3.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	8,9	9,2	10,5
4.	Zagadnienia rynkowe i marketingowe Market issues and marketing	14,1	16,1	15,4
5.	Zagadnienia prawne Legal problems	0,6	–	–
6.	Przedsiębiorczość pozarolnicza Additional economic activity of farms	0,6	1,0	0,7
7.	Wiejskie Gospodarstwo Domowe Rural Household	19,3	18,6	20,3
8.	Pozostałe potrzeby (BHP) Other needs (Work Safety and Hygiene)	0,3	–	–
	Razem Total	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Znacznie mniej wypowiedzi dotyczyło technologii produkcji zwierzęcej (ok. 15% w grupie G, 13% w C, 11% w M) mniej opłacalnej od produkcji roślinnej [Skarzyńska i Sadowska 1997]. Rolnicy akcentowali przede wszystkim zainteresowanie doбором zwierząt innych ras do hodowli i chowu, zmianami w systemie żywienia, poprawą warunków zoohigienicznych i modernizacją pomieszczeń oraz mechanizacją chowu. Zagadnienia te stanowiły ponad 2/3 zgłaszanych treści. Pomimo regresu w produkcji zwierzęcej reprezentowali nastawienie przyszłościowe, szukając możliwości poprawy poziomu produkcji i otrzymywania – w perspektywie czasowej – lepszych jakościowo produktów. Również w zaspokajaniu tych potrzeb mogli współpracować z doradztwem rolniczym, które dysponowało odpowiednią ofertę szkoleniową.

Zapotrzebowanie na wiedzę ekonomiczną było dość wyrównane w grupach i stanowiło od 9 do 10% wypowiedzi. Potrzeby zgłaszane przez rolników dotyczyły poszukiwania możliwości



wyboru takiej organizacji gospodarstw, ażeby osiągać jak najlepsze wyniki ekonomiczne. Świadczą o niedostatkach wiedzy, pozwalającej na ekonomiczną ocenę funkcjonowania gospodarstw, którą rolnicy chcieli pozyskać w ramach świadczonych usług doradczych. Potrzeby dotyczące ekonomiki i organizacji gospodarstw koncentrowały się na takich zasadniczych tematach, jak: informacjach o warunkach kredytowania działalności w rolnictwie oraz o rachunkowości rolniczej, wyborze kierunków produkcji, sposobach kalkulowania i analizowania kondycji finansowej gospodarstw. Zakresy te miały związek z zaciągniętym kredytem i wzrostem obciążeń finansowych gospodarstw z tego tytułu. Świadczą zarazem o rosnącym wpływie na funkcjonowanie gospodarstw zewnętrznych uwarunkowań makroekonomicznych, rzutujących na sytuację rynkową i ceny produktów rolnych, a także ceny środków produkcji kupowanych przez rolników.

Stosunkowo wysoko kształtował się w wypowiedziach rolników udział potrzeb dotyczących zagadnień rynkowych i problematyki marketingowej (od 14,1% w grupie G do 15,4% w M i 16,1% w C). Rolnicy, przystępując do modernizacji gospodarstw i polepszając sprawność procesów technologicznych, interesowali się szerzej uzupełnianiem i aktualizacją zagadnień, które umożliwiają analizowanie zapotrzebowania rynku na produkty rolne, podnoszą pewność ich zbytu i uzyskania za nie odpowiedniej ceny. Wskazywali w pierwszej kolejności na konieczność pozyskania informacji rynkowych (dotyczących cen, sposobów i miejsc zbytu produktów, prognoz rynkowych). Zainteresowani byli także wiedzą o organizacji rynku, podmiotach tam operujących i przygotowaniem produkcji uwzględniającej potrzeby rynku. Świadczy to o pojawieniu się prorynkowej orientacji u badanych rolników i chęci dostosowywania się do zmian sytuacji gospodarczej.

Zainteresowanie rolników zagadnieniami prawnymi oraz innymi niesklasyfikowanymi wcześniej (rolnicy zgłosili wyłącznie zainteresowanie tematyką bezpieczeństwa i higieny pracy) było znikome. Podobnie w kwestii potrzeb związanych z przedsiębiorczością pozarolniczą – dotyczących uruchomienia czy prowadzenia dodatkowej działalności gospodarczej (tabela 10), co było zrozumiałe przy ukierunkowaniu się badanych kierowników gospodarstw na rozwijanie działalności rolniczej, na co zaciągali kredyty.

Natomiast udział wypowiedzi dotyczących potrzeb z zakresu wiejskiego gospodarstwa domowego był wysoki i wyrównany w grupach – zawierał się w przedziale od 19 do 20% wypowiedzi. Szczegółowa analiza ujawniła, że większość tych potrzeb związana była z zagadnieniami urządzania i remontów mieszkań, urządzania ogródka przydomowego oraz obejścia gospodarczego. Świadczy to o chęci rolników poprawy sytuacji bytowej rodzin – warunków zamieszkania oraz najbliższego otoczenia domostw, często odbiegających znacznie od standardu życiowego w mieście. Liberalizacja rynku i ułatwienia w handlu spowodowały, że wzrosła dostępność szeregu nowoczesnych urządzeń oraz artykułów dla domu, nowych technologii i materiałów do modernizacji mieszkań, budynków i ich otoczenia, było to jedną z przyczyn znacznego podwyższenia poziomu potrzeb rolników w tym zakresie. W swoich oczekiwaniach z tej dziedziny rolnicy mogli liczyć na współpracę ze specjalistami i doradcami WGD.

Z kolei tabela 14 przedstawia potrzeby edukacyjne (szkoleniowe) rolników. Stanowią je zakresy wiedzy, których aktualizację i uzupełnienie poprzez szkolenia wymienili badani kierownicy gospodarstw.

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli, największe zainteresowanie rolników wiązało się z tematami dotyczącymi nowoczesnych technologii produkcji (ok. 70% udział w wypowiedziach rolników). Potrzeby, związane z poznawaniem możliwości, jakie dają nowości technologiczne, których sporo pojawiło się w Polsce po otwarciu granic i liberalizacji rynków, były szczególnie istotne dla rolników (zwłaszcza te z zakresu produkcji roślinnej) ze względu na ich korzystny wpływ na podniesienie wydajności produkcji i jakości otrzymywanych



produktów, prowadząc w efekcie do wzrostu dochodowości gospodarstw. Wskazywano najczęściej na tematy dotyczące stosowania nowoczesnych środków ochrony roślin, sposobów dokarmiania roślin, nowych wydajnych odmian, zmian w zakresie wykonywania zabiegów uprawowych, nowych wydajnych ras zwierząt hodowlanych, zmian w zakresie żywienia inwentarza, technik rozrodu.

Tabela 14  
Table 14

Potrzeby edukacyjne rolników (w % wypowiedzi)  
Educational needs of the farmers (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie tematyki szkoleniowej Specification of the subjects	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Nowoczesne technologie w produkcji roślinnej Novel technologies in plant production	52,3	51,6	52,8
2.	Nowoczesne technologie w produkcji zwierzęcej Novel technologies in animal production	20,7	23,4	16,7
3.	Zagadnienia ekonomiczne (prowadzenie rachunkowości, analiza efektywności ekonomicznej gospodarstw, VAT w rolnictwie) Production economics (accountancy, analysis of the farm effectiveness, VAT in agriculture)	9,9	12,5	16,7
4.	Zagadnienia rynkowe i marketingowe (funkcjonowanie rynku, standaryzacja i jakość produktów rolnych) Market and marketing issues (functioning of the market, standardisation and the quality of agricultural products)	12,2	7,8	9,7
5.	Zagadnienia prawne i polityka rolna Legal aspects and agricultural policy	0,9	1,6	1,4
6.	Przedsiębiorczość (tworzenie grup producenckich i marketingowych, alternatywne źródła dochodów, agroturystyka) Entrepreneurship (creating producer and marketing groups, alternative sources of income, agrotourism)	2,3	3,1	2,7
7.	Wiejskie Gospodarstwo Domowe Rural household	1,8	–	–
8.	Integracja z UE (rolnictwo w krajach Unii, programy przedakcesyjne) Integration into EU (agriculture in EU countries, pre-accession programmes)	–	–	–
Razem Total		100	100	100

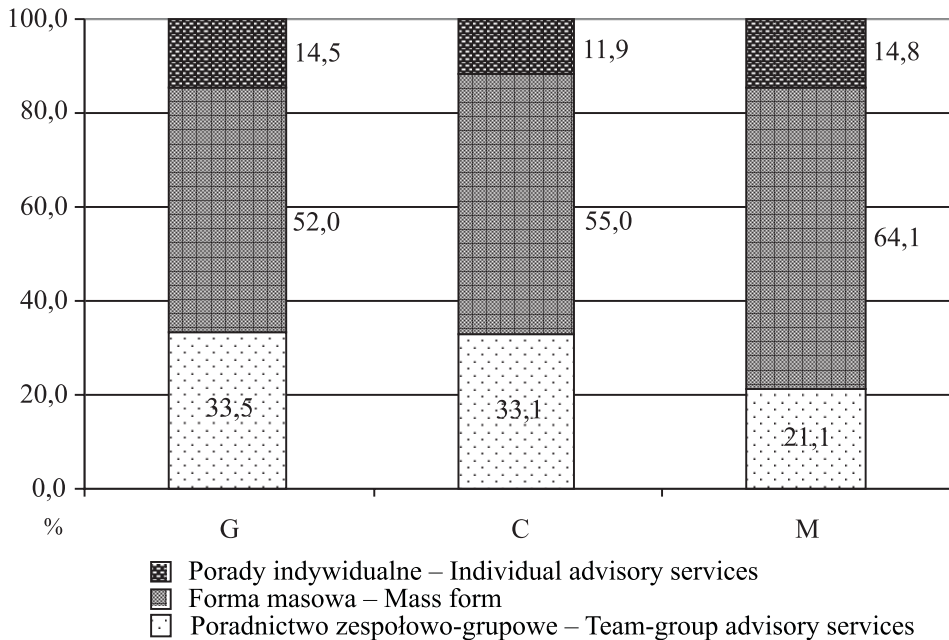
Źródło – Source: badania własne – own study

Drugą w kolejności grupą tematów, mających duże znaczenie dla rolników, były zagadnienia dotyczące rynku i marketingu oraz ekonomiczne. Potrzeba wiedzy z tych zakresów pojawiła się w obliczu zmian, jakie przyniosły ze sobą procesy transformacji, integracja, zmiany sytuacji makroekonomicznej i tej w najbliższym otoczeniu gospodarstw. Istniejące trudności rynkowe,

zanikanie starych struktur rynkowych zajmujących się skupem produktów rolnych i zbytem środków produkcji dla rolnictwa, liberalizacja rynku i pojawienie się konkurencyjnych produktów z zagranicy stanowiły wyzwanie dla rolników. W tej sytuacji istotną stała się dla nich wiedza o funkcjonowaniu rynku, przygotowaniu produkcji pod potrzeby odbiorców (wymogi odnośnie do norm, standaryzacja produkcji, jakość produktów) przy równoczesnym wzroście zainteresowania problematyką opłacalności produkcji, wyboru kierunku organizacji gospodarstw, ale także prowadzenia ewidencji i zapisów rachunkowych.

Zainteresowanie szkoleniami dotyczącymi przyswajania wiedzy z takiej tematyki, jak przedsiębiorczość (tworzenie grup producenckich i marketingowych, alternatywnych źródeł dochodów), zagadnienia prawne i polityki rolnej czy wiejskiego gospodarstwa domowego było niskie. Również szkolenia na tematy związane z poznawaniem zagadnień dotyczących funkcjonowania Unii Europejskiej nie budziły jeszcze zainteresowania rolników zaciągających kredyty na inwestycje.

Badani rolnicy w celu realizacji swoich potrzeb doradczych wymieniali różne formy i metody oddziaływań doradczych, którymi chcieli uzupełnić niedostatki informacji i wiedzy (wykres 11, tab. 15).



Źródło – Source: badania własne – own study

Wykres 11. Formy realizacji potrzeb doradczych wskazane przez rolników (w % wypowiedzi)  
Graph 11. Forms of realisation of advisory needs indicated by the farmers (% replies)

Formy i metody doradztwa wskazane przez rolników w celu realizacji ich potrzeb doradczych  
(% wypowiedzi)

The structure of forms and methods of providing knowledge indicated by farmers (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Poradnictwo indywidualne Individual advisory services	14,5	11,9	14,8
2.	Poradnictwo zespołowo-grupowe Team-group advisory services	33,5	33,1	21,1
2.1.	Szkolenia Trainings	21,2	13,4	18,6
2.2.	Pokazy Shows	5,3	5,7	0,9
2.3.	Demonstracje Demonstrations	4,5	2,8	0,9
2.4.	Wystawy i wycieczki Exhibitions and trips	1,8	6,6	0,2
2.5.	Spotkania grupowe Group meetings	0,7	4,6	0,5
3.	Forma masowa Mass form	52,0	55,0	64,1
3.1.	Broszury i prospekty Brochures and prospectuses	12,5	14,7	14,8
3.2.	Ulotki Leaflets	13,2	9,6	12,0
3.3.	Czasopisma Periodicals	15,3	12,4	16,5
3.4.	Książki Books	5,0	9,6	9,9
3.5.	Podręczniki Handbooks	3,1	5,1	7,1
3.6.	TV TV	2,8	3,3	3,8
3.7.	Radio Radio	0,1	0,3	–
3.8.	Internet Internet	–	–	–
	Razem Total	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Najczęściej wymieniano formę poradnictwa masowego, szczególnie w grupie M (64% wypowiedzi), gdzie kierownicy gospodarstw byli starsi i mieli lepsze kwalifikacje niż pozostali. Bazując na posiadanym doświadczeniu, w większym stopniu chcieli samodzielnie zdobywać wiedzę. W grupie G metod masowych, w zaspokajaniu potrzeb doradczych, dotyczyło 52% wypowiedzi, w grupie C – 55%. Spośród wymienionych metod i środków dominowały czasopisma,

stanowiąc od 12 do 16% ogółu wypowiedzi. Rolnicy chętnie wskazywali na nie ze względu na przystępność, powszechność i aktualność przekazu informacji, nie tylko tych z zakresu technologii produkcji, lecz także ekonomicznych i marketingowych. Interesowały ich bieżące informacje cenowe, warunki pozyskania kredytów, sytuacja rynkowa różnorodnych artykułów rolnych, prognozy i możliwości zbytu produktów. Wzrastało więc znaczenie czasopism dla rolników poszukujących wiadomości ekonomiczno-marketingowych. Dużą wagę przywiązywali rolnicy do takich środków poradnictwa, jak broszury i prospekty reklamowe oraz ulotki, które w formie pisemnej przekazują informacje syntetyczne o nowych rozwiązaniach. Broszury i prospekty miały od 12 do ok. 15% udziału w łącznej liczbie wypowiedzi, ulotki od 10 do 13%. Część rolników, szczególnie młodszych i wykształconych, wskazywała na książki (od 5 do 10% wypowiedzi) i tylko nieco mniej na podręczniki (od 3 do 7%) przekazujące wiedzę w sposób szerszy oraz usystematyzowany. Cechą korzystną metod i środków bazujących na słowie pisanim jest możliwość utrwalania pozyskiwanych wiadomości, a także łatwość ponownego sięgnięcia do potrzebnych treści w stosownej chwili. Audycje telewizyjne o rolniczej tematyce jako metoda uzupełnienia wiedzy stanowiły ok. 3–4% wypowiedzi. Programy telewizyjne łączą aktualność z dużą pogłębionością poprzez równoczesny przekaz słowny i wizualny, co wpływa korzystnie na trwałość otrzymywanych treści. Ze względu na bardzo syntetyczne ujęcie przekazywanych informacji stanowiąc mogą uzupełnienie innych form zdobywania wiedzy.

Na drugiej pozycji znalazło się poradnictwo zespołowo-grupowe (grupy G i C po 33% wypowiedzi, grupa M – 21%). Spośród wymienionych przez rolników metod za najbardziej przydatną do uzupełnienia brakującej wiedzy rolnicy uznali szkolenia (od 13,4 do 21,2%). Swoją popularność i skuteczność zawdzięczają one aktualności prezentowanej tematyki w środowisku i danym czasie. Są przekazem „na żywo” umożliwiającym kierowanie pytań w niejasnych kwestiach do prowadzącego szkolenie. Ponadto stwarzają okazję do porównania i wymiany doświadczeń przez uczestników w czasie dyskusji, a także bezpośrednich relacjach z doradcą rolniczym. Inne metody cieszyły się mniejszym uznaniem – pokazy (od 1 do 6% wypowiedzi), demonstracje (od 1 do 4%), wystawy i wycieczki (od 0,2 do ok. 7%), spotkania grupowe i zebrania (od 0,5 do ok. 5%). Pokazy cechuje pogłębioność wynikająca z możliwości bezpośredniej obserwacji konkretnego rozwiązania technologicznego, czy organizacyjnego, wzbogacona o odpowiedni rzeczowy komentarz doradcy. Prezentują wyłącznie wybrane szczegółowe zagadnienie, dając możliwość aktywnego uczestnictwa rolnikom i ułatwiając zastosowanie poznanego rozwiązania w swoich gospodarstwach. Demonstracja posiada zbliżone cechy do pokazu, obejmuje przy tym szerszy okres czasu – cykl produkcyjny, rok lub kilka lat. Wymaga większych nakładów pracy doradczej i wielokrotnych wizyt rolników w celu dostrzeżenia pojawiających się różnic w prezentowanym zagadnieniu. Ponadto istnieje możliwość porównania zachodzących zmian również w odniesieniu do części kontrolnej demonstracji. Wycieczki i wystawy rolnicze stanowią ważne źródło pozyskania wiedzy o nowościach zarówno krajowych, jak i zagranicznych, możliwościach ich praktycznego zastosowania, wzmocnionych poglądowo towarzyszącymi im pokazami, broszurami, ulotkami, prezentacjami multimedialnymi oraz możliwością bezpośrednich kontaktów z handlowcami i producentami.

Wskazany przez rolników udział formy indywidualnego oddziaływania w zaspokajaniu ich potrzeb doradczych był zbliżony we wszystkich grupach i stanowił od ok. 12 do 15% wypowiedzi. Uzupełnianie i aktualizowanie wiedzy metodami indywidualnymi wiąże się z bezpośrednim ukierunkowaniem na kierownika gospodarstwa i jego problemy. Było to szczególnie istotne w roku rozpoczynania inwestycji, a zwłaszcza w okresie przygotowywania biznesplanów i późniejszego wprowadzania zmian w gospodarstwach. Obie strony są aktywne w procesie doradczym – przekazie informacji i nowych wiadomości. Stosowanie metod doradztwa indywidualnego wiąże się z koniecznością posiadania wysokich kwalifikacji merytorycznych tak wiedzy

fachowej, jak i umiejętności metodycznych doradcy. Szczegółowość pozyskiwanych treści interesujących rolnika jest tu bardzo duża. Niezbędne jest przy tym uprzednie dokładne zapoznanie się doradcy z tematyką i skalą potrzeb zgłaszanych przez rolnika. Ograniczeniem w metodach indywidualnych może być dla rolnika brak możliwości porównań i weryfikacji problemu tak, jak to ma miejsce przy metodach zespołowych i grupowych.

### 4.3.2. Oddziaływania doradcze – formy, metody, zakres tematyczny

Doradztwo rolnicze dysponuje formami, metodami i środkami oddziaływań. Pojęcia te w literaturze przedmiotu ujmowane są jednak w sposób niejednoznaczny i często odmienny [Rheinwald i Preuschen 1956, Lewandowski i Górecki 1966, Albrecht 1977, Dębowski 1977, Maziarz 1984, Van den Ban i Wehland 1984, Kuźma 1988, Gajda 1989, Michałowski 1998]. Syntetyczne ich ujęcie przedstawia B.M. Wawrzyniak [1993], uważając je za podstawowe elementy wskazujące na istotne cechy doradztwa rolniczego.

Forma doradztwa (poradnictwa) – indywidualne, zespołowe, grupowe, masowe (zbiorowe) i kompleksowe – mówi o organizacyjnej stronie porady, wyrażając ilościowy udział rolników w doradztwie i jest wyodrębniona w czasie oraz przestrzeni, stanowiąc określony sposób grupowania producentów w procesie wdrażania postępu rolniczego [Van den Ban i Wehland 1984, Wawrzyniak 1993].

Z kolei metoda poradnictwa, wg badacza, jest to określony sposób pracy doradczej z rolnikami, obejmujący prosty zespół czynności praktycznych, umożliwiający im przyswojenie nowości. Metody poradnictwa podzielić można na wizualne (ilustracje, wizyty, odwiedziny sąsiedzkie), praktyczne (pokazy, demonstracje, doświadczenia), czynnościowe (konkursy, wystawy, wycieczki) oraz organizatorskie (gospodarstwa wdrożeniowe, przykładowe, przodujące, specjalistyczne).

Środkami poradnictwa rolniczego są: słowo mówione (bezpośrednio – rozmowa, dyskusja i pośrednio – rozmowa telefoniczna, z nośników pamięci elektronicznej, z publikatorów, z internetu), pismo (listy, broszury i ulotki, reklamy, czasopisma, książki) oraz naturalne obiekty (narzędzia, maszyny, pole uprawne, zwierzęta, budynki, proces technologiczny).

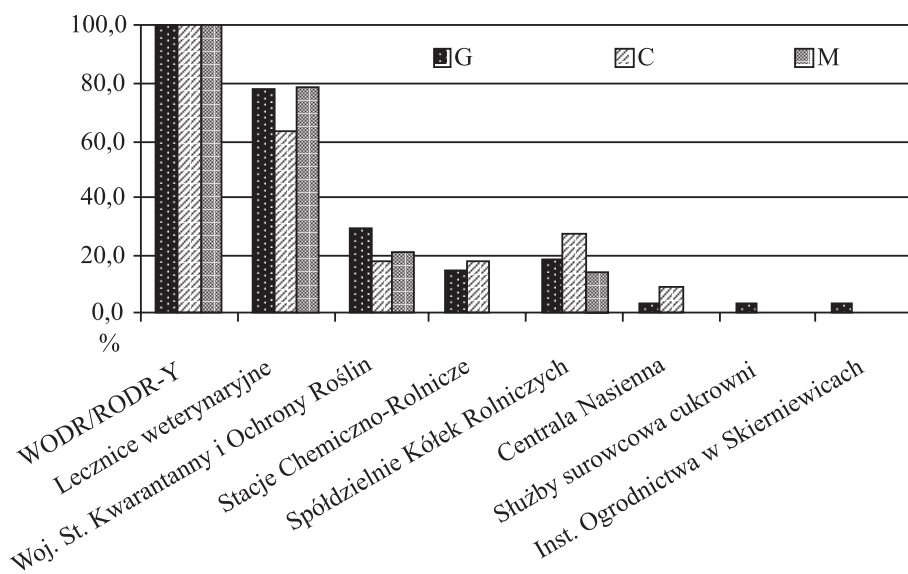
Dobór form, metod i środków poradnictwa zależy od rodzaju przekazywanych treści, a zwłaszcza stopnia ich znajomości przez rolników oraz uwarunkowań społeczno-gospodarczych środowiska lokalnego i zewnętrznych, a także sylwetki osób, do których kierowane są oddziaływania doradcze. Ponadto również możliwości kadrowe i organizacyjne służb doradczych w dużej mierze wpływają na sposób realizacji pracy upowszechnieniowo-doradczej. I tak po roku 1990 nastąpiła zmiana w stosowaniu przez doradców form oddziaływań z indywidualnych na rzecz zespołowych i grupowych. W opinii służb pozwoliło to utrzymać zbliżoną intensywność pracy doradczej w odniesieniu do pojedynczego gospodarstwa. Wymienić tu należy zwłaszcza metodę zarządzająco-marketingową (MMA)<sup>11</sup>, która uwzględniając potrzeby rynku, umożliwia odpowiednie ukierunkowanie produkcji w gospodarstwie oraz metodę tworzenia grup celowych,

<sup>11</sup> Metoda zarządzająco-marketingowa (MMA) opracowana została przez J. Manniona z Uniwersytetu w Dublinie w Irlandii. Zakłada ona rozszerzenie liczby gospodarstw, z którymi doradca utrzymuje stały kontakt oraz prowadzenie zarówno doradztwa indywidualnego, jak i grupowego. J. Mannion uważa, że doradca może w ciągu roku obsłużyć 100 gospodarstw pod warunkiem, iż będzie stosować metody grupowe i starannie konstruować programy działania określające kierunki produkcji i efekty produkcyjne, ekonomiczne, jakościowe, rynkowe itp. Opracowanie takiego programu bazuje na czteroetapowej modelowej analizie systemowej rozwiązywania problemu: etap 1 – analiza sytuacji (rozpoznanie i określenie problemu, rozpoznanie przyczyn problemu); etap 2 – analiza problemu (określenie celu głównego dla programu, ustalenie czynników wpływających na osiągnięcie celu głównego, określenie możliwych rozwiązań problemu, wybór wariantu optymalnego, określenie celów pośrednich); etap 3 – opracowanie i realizacja planu działania (roczny harmonogram zadań i metod doradczych, plan oceny rocznego programu działania, wdrożenie rocznego planu działania); etap 4 – kontrola i ocena stopnia realizacji programu [Michałowski 1998].

służącą zintegrowaniu rolników w rozwiązywaniu określonych problemów doradczych [Ryznar 1995].

W zaspokajaniu potrzeb doradczych badanych rolników brały udział rozmaite służby (wykres 12).

Najszerzej rolnicy korzystali z oferty doradczej publicznego doradztwa rolniczego, reprezentowanego przez doradców terenowych z Rejonowych Ośrodków Doradztwa Rolniczego przy wsparciu otrzymywanym od specjalistów zakładowych WODR we Wrocławiu. Badani rolnicy utrzymywali kontakty z doradcami rolniczymi, korzystając z różnych form i metod poradnictwa i to pomimo znacznej rozległości potencjalnego zasięgu doradzania w rejonie prowadzenia badań. Obejmował on obszar działania RODR w Oławie, Strzelinie, Wrocławiu, Sobótce i Środzie Śląskiej, gdzie znajdowały się analizowane gospodarstwa. W 1996 r. na 1 doradcę terenowego w rejonie badań przypadało 609 gospodarstw indywidualnych, 6283 ha UR i 0,9 gminy. Był to obszar o wiele bardziej rozległy od średniej dla całego WODR oraz przeciętnej wartości wskaźników krajowych (tab. 7 i 8). Biorąc pod uwagę zasadę zasięgu doradzania<sup>12</sup>, należy zauważyć, że zbyt szeroki obszar działania w ramach podstawowego ogniwa doradczego – może stanowić znaczne utrudnienie w sprawnym udzielaniu porad oraz efektywnym wykorzystaniu środków i metod działania stosowanych przez doradcę. Jednak rzeczywisty zasięg działania doradców terenowych ze względu na rozległość obszaru był znacznie mniejszy. Przeciętnie doradca terenowy współpracował ściślej z kilkunastoma do dwudziestu kilkoma gospodarstwami w danej gminie.



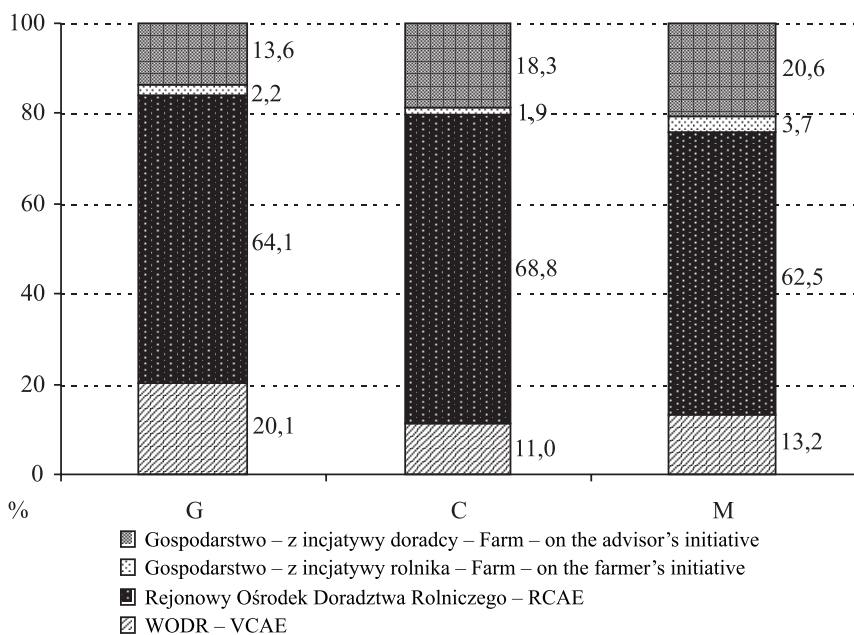
Źródło – Source: badania własne – own study

Wykres 12. Procent rolników korzystających z produktu doradczego różnych służb (%)  
Graph 12. Percentage of farmers using various advisory services

<sup>12</sup> Zasada zasięgu doradzania oznacza istnienie w konkretnych warunkach społeczno-gospodarczych oraz strukturalnych wsi i rolnictwa określonej liczby gospodarstw rolnych, którym doradca w ramach podstawowego ogniwa doradczego (POD) może sprawnie udzielać porad [Wawrzyniak 1993].



W roku wyjściowym wszyscy badani rolnicy przykładali duże znaczenie do współdziałania z doradcami rolniczymi. Jest to szczególnie ważne w momencie rozpoczynania inwestycji i unowocześniania gospodarstw przy złożonej sytuacji finansowej wynikającej z konieczności obsługi zadłużenia. Przede wszystkim rolnicy realizowali potrzeby opracowania biznesplanów. Konkretnie decyzje inwestycyjne, które w nich przedstawiono, były rezultatem współdziałania z doradcą w ramach POD, co wymagało znacznych nakładów pracy doradczej. Łączyło się to z koniecznością kilkakrotnych konsultacji z doradcami terenowymi lub specjalistami zakładowymi. Częściej miały one miejsce w siedzibie rejonu doradczego, rzadziej w gospodarstwie. W efekcie rolnicy uzyskiwali opinię Ośrodka Doradztwa Rolniczego o planowanym przedsięwzięciu. Zawarte w biznesplanach kilkuletnie zamierzenia rozwojowe gospodarstw stanowiły jednocześnie program przyszłej pracy doradczej w POD. Na wykresie 13 przedstawiono strukturę kontaktów rolników z doradcami rolniczymi w ramach podstawowego ogniw doradczego.



Źródło – Source: badania własne – own study

Wykres 13. Struktura kontaktów rolników z doradcami rolniczymi w ramach POD (w %)  
Graph 13. Structure of farmers' contact with agricultural advisors within POD (%)

Zasadnicza część współpracy rolników z doradcami koncentrowała się w siedzibach RODR i WODR we Wrocławiu. W grupie G dotyczyło to 84% kontaktów, w C – 80%, w M – 76%, a ich inicjatorami byli sami rolnicy. Pozostałe od 16 do 24% spotkań odbyło się w gospodarstwie rolnym, gdzie przyjazd doradcy miał miejsce przede wszystkim z jego inicjatywy. W grupie G było to 86% wszystkich bytności doradców rolniczych w gospodarstwie, w C – 91%, w M – 85%. W 1/3 przypadków wizyty te związane były z dostarczaniem zaprenumerowanego przez rolników „Rolniczego Rynku”.

Na ukształtowanie się tego rodzaju współpracy rolników i doradców, gdzie większość kontaktów wzajemnych miała miejsce w siedzibie rejonu doradczego lub WODR i odbywała się przede wszystkim z inicjatywy kierowników gospodarstw, wpływało szereg czynników.

Do najważniejszych zaliczyć należy szczupłość kadry doradczej, a co za tym idzie, rozległość zasięgu doradzania oraz niewystarczający poziom refinansowania kosztów przejazdów doradców w rejonie ich działania.

Ograniczeniem jest również wykonywanie przez doradców oprócz funkcji doradczej<sup>13</sup> całego szeregu innych, powiązanych i sprzężonych ze sobą w praktycznym działaniu. Cz. Maziarz [1975] wyróżnia cztery grupy funkcji: organizacyjno-administracyjne, doradczo-instruktorskie, oświatowo-szkoleniowe, społeczno-polityczne<sup>14</sup>. Inni badacze dzielą je w podobny sposób, wymieniając m.in. takie funkcje, jak organizatorska, oświatowa, doradcza, społeczno-wychowawcza, administracyjno-biurowa, udział w zebraniach i naradach [Wawrzyniak 1980, 2003, Ryznar 1995, Kowalczyk 1996]. Przy tym jednak, jak wynika z badań różnych autorów, udział czasowy zadań doradczych i oświatowych w strukturze czasu pracy doradców utrzymuje się na wysokim poziomie. Na początku lat 70. XX w. wynosił 24%, wg E. Jachimowicza i K. Tabora [1971]. Pod koniec lat 70. XX w., jak podaje J. Kuźma [1988] na podstawie badań przeprowadzonych przez S. Dębowskiego w woj. opolskim, odsetek ten stanowił 26,5%. Z kolei w roku 1983, wg badań J. Kuźmy [1988] przeprowadzonych w woj. siedleckim, realizacja funkcji oświatowo-doradczej zabierała 49% czasu pracy doradców. Natomiast, jak podaje B. Wawrzyniak i S. Zawisza [1997], na podstawie wyników badań z lat 1993–1995, które objęły 183 doradców rolniczych na terenie całego kraju, udzielanie porad i informacji zabierało im, wg ich własnej opinii, do 80% całego czasu pracy. Z kolei, jak wynika z badań J. Kani [2007] z 2001 r., na podstawie 187 ankiet otrzymanych z ODR z terenu całego kraju – średni czas przeznaczony w miesiącu na doradztwo (porady bezpośrednie, doradztwo w gospodarstwach i specjalistyczne zgodne ze specjalizacją doradcy) stanowił 49,3% i na szkolenia rolników 8,1%, a więc łącznie 57,4%. Tak znaczny odsetek czasu na doradztwo i szkolenia świadczy o korzystnych zmianach jakościowych w sposobie realizacji zadań przez doradztwo państwowe pomimo wielu reorganizacji, jakie przeszło, a w tym znacznej redukcji stanu zatrudnienia. Jednak w opinii rolników i samych doradców działalność doradczą ciągle jeszcze cechuje nazbyt zbiurokratyzowana forma. Oprócz tego badani rolnicy wskazywali na zbyt małą aktywność doradców i brak inicjatywy z ich strony. Znajduje to potwierdzenie w wynikach badań ankietowych, przeprowadzonych na terenie całego kraju i dotyczących doradztwa rolniczego, uzyskanych w 2000 r. przez IERiGŻ [Kijanowski 2001], z których wynika, iż doradcy wykazują aktywną współpracę tylko wtedy, gdy rolnicy osobiście zglądają się do nich ze swoimi problemami.

Z innymi służbami doradczymi rolnicy współpracowali rzadziej. Dla ponad 3/4 rolników z grup G i M oraz ok. 2/3 w grupie C ważna była współpraca z lekarzami weterynarii. Podkreślali oni jej znaczenie dla utrzymywania odpowiednich warunków zoohigienicznych, profilaktyki w hodowli i zdrowotności zwierząt. Z porad i konsultacji otrzymywanych od specjalistów Wojewódzkiej Stacji Kwarantanny i Ochrony Roślin (WSKiOR) najchętniej korzystali rolnicy z grupy G (30% udział), którzy mieli największe obszarowo gospodarstwa. Dlatego też zagadnienia ochrony roślin były dla nich szczególnie istotne. Natomiast w pozostałych grupach jedynie co piąty rolnik miał kontakt z WSKiOR. Rolnicy z wszystkich grup współpracowali

<sup>13</sup> W rozważaniach dotyczących funkcjonowania służb doradczych B. M. Wawrzyniak [2003] podkreśla, że funkcje obrazują stopień spełniania podstawowych obowiązków służbowych przez poszczególne kategorie pracowników oraz określają sposób wypełniania tych zadań konkretną treścią. Wyjaśniając znaczenie samego pojęcia „funkcji”, badacz podaje, że najogólniej rozumie się je jako czynność, działanie, pracę, obowiązek. Zaś „funkcjonować” to spełniać jakąś funkcję, być sprawnym, spełniać czynności, sprawować obowiązki, pracować, działać. Autor definiuje funkcje zawodowe jako zespół czynności zawodowych, ukierunkowanych w sposób celowy na spełnienie oczekiwań osób, dla których zawód ten powołano w oparciu o właściwie dobrane formy i metody pracy, pozwalające równocześnie na realizację osobistych celów i aspiracji życiowych [Wawrzyniak 2003].

<sup>14</sup> Oznacza to, iż doradca pełni przynajmniej cztery role społeczno-zawodowe – jest organizatorem produkcji rolniczej w powierzonym mu rejonie działania, doradcą fachowym rolników, nauczycielem dorosłych i młodzieży wiejskiej oraz popularyzatorem postępu i działaczem społecznym [Wawrzyniak 2003, za: Maziarz 1975].

ze Spółdzielniami Kółek Rolniczych (SKR), w grupie G – ok. 19% rolników, w C – 27% i w M – 4%. Konsultując ze specjalistami tam zatrudnionymi swoje potrzeby, wypożyczali maszyny i kupowali usługi specjalistyczne (kombajnowy zbiór zbóż, siew punktowy buraków, ochrona roślin, prasowanie lub rozdrabnianie słomy). Korzystanie przez rolników z porad pozostałych służb doradczych było sporadyczne.

Spśród różnorodnych form i metod usług doradczych zrealizowanych przez doradców WODR we Wrocławiu i terenowych oddziałów (RODR) na rzecz badanych rolników w roku zaciągania kredytu dominowało poradnictwo indywidualne, szczególnie istotne dla rolników ze względu na to, że inicjowane było przez nich samych i w związku z tym ściśle ukierunkowane na ich potrzeby. Jego skuteczność wzrasta, jeśli w trakcie spotkań z doradcą poprzez poznanie się wzajemne powstaje atmosfera wzajemnego zaufania. Stwarza ona lepsze możliwości uzyskania przez doradcę wyczerpujących informacji dotyczących konkretnych sytuacji problemowych gospodarstwa i udzielenia skutecznych porad. Poprzez bezpośrednią styczność rolnika i doradcy w ramach POD wytwarza się płaszczyzna równorzędnej odpowiedzialności związanej z wprowadzanymi rozwiązaniami. Porady indywidualne należą do metod najbardziej efektywnych, ale również najbardziej pracochłonnych. We wszystkich grupach objęły one do 80% nakładów pracy doradczej<sup>15</sup> (tab. 16).

W strukturze doradztwa indywidualnego (porady indywidualne) najważniejszą pozycją było sporządzanie biznesplanów (od 40 do 42% nakładów pracy doradczej), które wiązało się ze staraniami rolników o podjęcie kredytu inwestycyjnego w analizowanym roku. Na drugim miejscu znalazły się porady z zakresu doradztwa technologicznego (od 22 do 24%). Dominowały w nich zagadnienia produkcji roślinnej. We wszystkich grupach stanowiły blisko 3/4 ogółu udzielonych porad o tematyce technologicznej. Z czego ok. 1/4 dotyczyła zagadnień chemizacji – ochrony roślin (doboru i stosowania pestycydów, zabiegów zwalczania chwastów, chorób i szkodników roślin) oraz nawożenia mineralnego (stosowania nowych nawozów, nawożenia dolistnego, potrzeb w zakresie analiz zasobności gleb). Taki sam udział (1/4) miały porady dotyczące doboru i właściwości nowych odmian, sposobu ich uprawy, wymagań nawozowych, plonowania, odporności na choroby i zalecanych pestycydów. Pozostałe porady z produkcji roślinnej związane były z różnorodną tematyką uprawową i mechanizacją zabiegów. Ponad połowa porad we wszystkich grupach dotyczyła roślin zbożowych, 1/3 roślin okopowych, pozostałe innych gatunków. Dział produkcji roślinnej ze względu na korzystną koniunkturę stanowił podstawowy element porad indywidualnych zwłaszcza w tych dziedzinach, które oddziałują na wysokość

<sup>15</sup> Pojęcie nakładów pracy doradczej utożsamiane jest z intensywnością pracy doradczej [Jerzak 1977, Kuźma 1988, Ryznar 1995, 1999]. Do pomiaru intensywności pracy doradczej (nakładów pracy doradczej) stosowane są współczynniki punktowe przyporządkowane poszczególnym rodzajom działalności doradczej, przyjmowane na podstawie mniej lub bardziej subiektywnej oceny autorów [Kuźma 1988]. Łączne nakłady pracy doradczej w roku na jednego doradcę (gospodarstwo) wyrażane są we wskaźniku punktowym i stanowi go suma wszystkich zrealizowanych działalności przemnożona przez przyporządkowany im współczynnik punktowy. J. Kuźma [1988] zauważa, że mierzenie intensywności pracy doradczej jest zadaniem wyjątkowo złożonym ze względu na wielofunkcyjny charakter pracy, różną dynamikę i natężenie realizowanych czynności, ponadto wpływ na pracę doradców w środowisku wiejskim wywiera również sezonowość charakterystyczna dla produkcji rolniczej. W niniejszej pracy do obliczenia intensywności pracy doradczej (nakładów pracy doradczej) na gospodarstwo zastosowano metodę opracowaną przez M. Jerzaka [1977], stosowaną w badaniach dotyczących problematyki doradczej prowadzonych w Katedrze Ekonomiki Organizacji Rolnictwa Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu. Metodę tę omówiono w rozdziale 1.2.3. Metodę zbliżoną do metody M. Jerzaka zaproponował J. Kuźma [1988]. Ustalił w niej wartość współczynników punktowych odpowiadających poszczególnym działalnościami (zadaniom) doradczym na podstawie analizy nakładów czasu pracy na ich wykonanie, przeprowadzonej w różnych ośrodkach badawczych. Podstawą było opracowanie wzorcowej struktury procentowej nakładów czasu pracy niezbędnego na realizację poszczególnych działalności doradczych w potencjalnym rocznym nakładzie godzin pracy doradcy. Otrzymane w ten sposób wskaźniki procentowe przyjęto za współczynniki punktowe poszczególnych działalności (np. założenie 1 demonstracji, przeprowadzenie 1 pokazu, zorganizowanie 1 konkursu stanowiło 3% udział w całości rocznych nakładów czasu pracy doradców i przyporządkowano im współczynnik równy 3 punktom).

plonu i jego jakość. Regres w produkcji zwierzęcej odbił się na nikłym zainteresowaniu rolników poradami z tego zakresu, które stanowiły do 2% wszystkich porad technologicznych. Pozostałe zagadnienia doradztwa technologicznego dotyczyły bardzo szerokiej i zróżnicowanej tematyki, począwszy od rolnictwa ekologicznego, uprawy nowych gatunków roślin stanowiących surowce dla przemysłu i celów energetycznych, po możliwości dosuszania ziarna zbóż czy technologie wytlaczania oleju z rzepaku. Doradztwo ekonomiczno-organizacyjne oraz marketingowe miało trzeci w kolejności udział w poradach indywidualnych (od 14 do 16%). Zakres porad wiązał się z zamierzeniami inwestycyjnymi ujętymi w biznesplanach i sytuacją rynkową. Dotyczył informacji o: warunkach udzielania kredytów preferencyjnych, cenach, możliwościach zbytu produktów, bieżącej sytuacji rynkowej i prognozach, sporządzaniu kalkulacji i wyliczaniu opłacalności różnych działalności. Rolników interesowała ponadto efektywność całego gospodarstwa z uwzględnieniem zmian w strukturze zasiewów i powiększenia się potencjału produkcyjnego po podjęciu kredytu, określenia organizacji i wyboru kierunku produkcji. Częstotliwość kontaktów rolników z doradcami w ramach POD wynosiła przeciętnie w grupie G ok. 6 spotkań w roku. W pozostałych grupach rolnicy radzili się doradców średnio ok. 5,5 razy w ciągu roku. Z tego we wszystkich grupach w większości przypadków więcej niż jedno spotkanie dotyczyło opracowania biznesplanu.

Tabela 16

Table 16

Struktura form i metod usług doradczych zrealizowanych przez doradców rolniczych na rzecz badanych rolników (w %, wg wskaźnika intensywności pracy doradczej, por. rozdz. 1.2.3.)

Structure of forms and methods of advisory activities (%), according to the indicator of advisory services intensity)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Szkolenia – Trainings	17,0	18,8	16,8
2.	Lustracje pól – Field inspections	–	–	1,0
3.	Pokazy – Shows	0,6	–	0,6
4.	Demonstracje – Demonstrations	0,6	–	–
5.	Wycieczki – Trips	1,2	0,7	1,2
6.	Wystawy – Exhibitions	0,8	1,5	0,9
7.	Doświadczenia rolnicze – Agricultural experiments	–	–	1,0
8.	Porady indywidualne – Individual advisory services	79,8	79,0	79,3
	– technologie produkcji rolniczej – technologies in agricultural production	23,8	23,3	22,2
	– ekonomika i organizacja gospodarstw, rynek i marketing – farm economics and organization, markt and marketing	16,4	14,3	15,0
	– sporządzanie biznesplanów – making business plans	39,6	41,4	42,0
Razem Total		100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Kolejną formę oddziaływań stanowiło poradnictwo zespołowe i grupowe, gdzie najszerzej stosowaną metodą były szkolenia, stanowiące ok. 17–19% w strukturze nakładów pracy doradczej. Organizowali je i prowadzili doradcy terenowi przy wsparciu specjalistów zakładowych WODR we Wrocławiu. W szkoleniach wzięło udział 52% rolników z grupy G, 64% z C i 57% z M. Każdy z nich był obecny na średnio 2 szkoleniach w ciągu roku. Szkolenia, w których uczestniczyli rolnicy z grupy G, dotyczyły wyłącznie produkcji roślinnej (42% – ochrony roślin, pozostałe – uprawy zbóż, okopowych i rzepaku). W grupie C 2/3 odbytych szkoleń związanych było z produkcją roślinną, z tego połowa poruszała tematy uprawowe, a połowa zagadnienia ochrony roślin. Pozostała 1/3 szkoleń miała tematykę ekonomiczną, która koncentrowała się wokół formalności i zasad obowiązujących przy udzielaniu preferencyjnych kredytów inwestycyjnych. W grupie M rolnicy skorzystali z szerszej oferty tematycznej. Produkcji roślinnej dotyczyło 65% szkoleń, na których byli obecni – w tym 1/3 – ochrony roślin, pozostałe – różnych zagadnień uprawy zbóż, okopowych i rzepaku, 21% – produkcji zwierzęcej (rozzród, żywienie, warunki zoohigieniczne chów trzody chlewnej i bydła) i pozostałe 14% – zagadnień ekonomicznych o podobnej tematyce jak w grupie C.

Zakres tematyczny szkoleń, w których uczestniczyli badani rolnicy, zawierał szerokie spektrum wiadomości. Dotyczyły one stosowania odpowiednich zabiegów uprawowych, siewu, pielęgnacji i zbioru roślin zapewniających jak najlepsze warunki do osiągania wysokich plonów. Ponadto w trakcie szkoleń przedstawiano możliwości stosowania nowych odmian, ich charakterystykę i wymagania uprawowe. Dużo uwagi podczas szkoleń poświęcano zagadnieniom ochrony roślin i nawożenia mineralnego – tematyki budzącej szczególnie zainteresowanie rolników. Przekazywano informacje dotyczące kontroli stanu technicznego opryskiwaczy, właściwego przygotowania ich do zabiegów, doboru dysz. Prowadzący szkolenia omawiali przydatność wybranych pestycydów dla zapewnienia właściwego poziomu ochrony upraw. Przedstawiano zagadnienia różnych sposobów nawożenia mineralnego, a zwłaszcza dokarmiania dolistnego. Dostarczano informacji o nowościach rynkowych w zakresie nawozów mineralnych. Zwracano uwagę rolnikom na celowość przeprowadzania analizy zawartości składników mineralnych w glebie oraz znaczenie znajomości potrzeb pokarmowych roślin przy ustalaniu wysokości nawożenia. Ponadto poruszano problematykę rolnictwa zintegrowanego, ograniczającego nadmierne stosowanie nawożenia mineralnego i pestycydów w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu ochrony środowiska naturalnego. Niezależnie od omawiania tematyki związanej z zabiegami chemizacyjnymi podkreślano również znaczenie wymiany materiału siewnego, doboru odmian odpornych na choroby, odpowiedniego przedplonu i stosowanie właściwej agrotechniki dla otrzymania wysokich plonów o odpowiedniej jakości. Z innych kwestii szczegółowych przybliżano także rolnikom zagadnienia kompleksowej technologii uprawy zbóż.

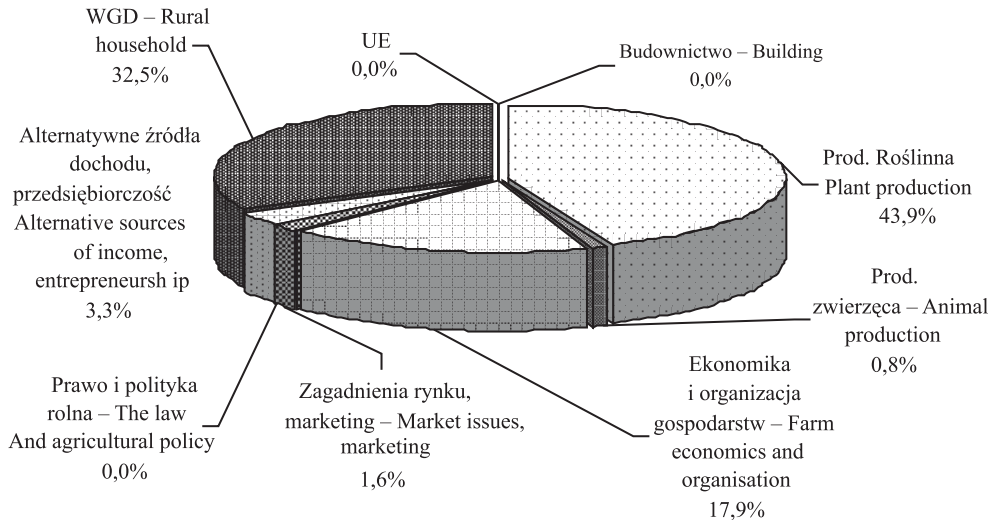
Dla porównania ze szkoleniami, w których faktycznie wzięli udział rolnicy, zestawiono tematycznie całą ofertą edukacyjną dostępną w RODR-ach znajdujących się w rejonie badań. Ich strukturę (123 szkoleń) w pierwszym roku obserwacji prezentuje wykres 14.

Najwięcej szkoleń, blisko 44%, dotyczyło nowoczesnych technologii w produkcji roślinnej; tematyki najbardziej istotnej dla rolników w związku z postrzeganiem przez nich produkcji roślinnej jako bardziej opłacalnej od zwierzęcej, co łączyło się z większymi potrzebami rolników w tym zakresie (tab. 14). Duży udział miały w nich te, które wiązały się z ochroną roślin (tab. 50). Ponadto dominowały szkolenia z technologii produkcji zbóż, a oprócz tego szerzej poruszano tematy agrotechniki roślin okopowych, uprawy warzyw i sadownictwo. Pojedyncze szkolenia związane były z produkcją rzepaku, roślin strączkowych oraz produkcją pasz na użytkach zielonych i gruntach ornym.

Następne z kolei zagadnienia odnosiły się do wiejskiego gospodarstwa domowego, stanowiąc ok. 1/3 oferty szkoleniowej – tematyka ciesząca się większym zainteresowaniem gospodyń

niz kierowników gospodarstw. Realizowano takie tematy jak: projektowanie ogrodów przydomowych, uprawa aronii oraz uprawy integrowane i metody ekologiczne w ogrodzie, alternatywne źródła dochodu, problemy rodziny – wychowanie dzieci i młodzieży, zdrowie, żywienie.

O połowę mniejszy udział (17,9%) w ofercie szkoleniowej miały te, które dotyczyły tematyki ekonomicznej (kredytowanie gospodarstw, prowadzenie rachunkowości), na którą również rolnicy zgłaszali znaczne zapotrzebowanie.



Źródło – Source: obliczenia własne na podstawie danych WODR we Wrocławiu – own calculations based on data obtained from VCAE in Wrocław

Wykres 14. Struktura tematów szkoleń oferowanych w 1996 roku, w RODR znajdujących się w rejonie badań (w %)

Graph 14. Structure of subjects of trainings offered in the year 1996 in RCAEs in the studied region (%)

Pozostałe zakresy reprezentowane były słabo. Niewielki (3%) odsetek stanowiły szkolenia z dziedziny alternatywnych źródeł pozyskiwania dochodów oraz przedsiębiorczości. Również mały (2%) był udział szkoleń z zakresu rynku i marketingu, poruszających tematykę integracji rolników, grup producenckich i marketingowych, obrotu produktami rolnymi na giełdach towarowych i rynkach hurtowych. Była to pozycja bardzo skromna wobec znacznego udziału tych zagadnień w strukturze potrzeb doradczych i edukacyjnych zgłaszanych przez rolników (tab. 13 i 14). Z produkcją zwierzęcą wiązało się mniej niż 1% całości szkoleń w analizowanych RODR-ach i poruszano tam zagadnienia chowu bydła, trzody chlewnej, drobnego inwentarza, z naciskiem przede wszystkim na tematykę żywieniową, rozrodu i odchowu oraz zoohigienę. W ofercie szkoleniowej rejonów doradczych nie wystąpiły w ogóle tematy związane z Unią Europejską, prawne i dotyczące budownictwa, w związku z brakiem większego zainteresowania tymi zakresami.

Oceniając wykorzystanie oferty szkoleniowej przez badanych rolników, największe ich zainteresowanie budziły zagadnienia produkcji roślinnej. Należy stwierdzić, że nie zawsze termin spotkań odpowiadał respondentom, a swoje potrzeby edukacyjne czy informacyjne zaspokajali, korzystając również z innych form i metod oddziaływań doradczych. Przykładem jest tematyka marketingowo-rynkowa (informacje rynkowe, sytuacja cenowa produktów rolnych, miejsca i sposoby zbytu) oraz zagadnienia wiejskiego gospodarstwa domowego. Wiadomości



z tego zakresu zainteresowani rolnicy uzyskiwali, korzystając z metod i środków masowych, jak czasopisma, broszury i ulotki oraz programy telewizyjne o tematyce rolniczej. Z czasopism najbardziej popularne było wydawnictwo WODR we Wrocławiu „Rolniczy Rynek”, czytane regularnie przez 61% rolników z grupy G, 56% z C i 57% z M. Ponadto rolnicy przenieśli takie pisma, jak: „Farmer”, „Agrochemia”, „Top Agrar”, „Agrobazar”. Większość oglądała telewizyjne programy rolnicze – najczęściej: „Rolnictwo na świecie” i „Notowania” (grupa G – 93%, C – 81%, M – 79%), „Działka” i „Agrolinia” (grupa G – 74%, C i M po 64%), „Agrobiznes” (grupa G – 69%, C – 46%, M – 50%). Rzadko słuchano audycji radiowych ze względu na niekorzystne godziny emisji. Efektywność wymienionych metod oddziaływania masowego jest mniejsza niż innych form, tym niemniej cenione były przez rolników za aktualność tematyki. Podkreślali znaczenie otrzymywanych za ich pośrednictwem bieżących informacji rynkowych i ekonomicznych. Istotna dla nich była przy tym przystępna i nieskomplikowana forma przekazu oraz dobra poglądowość, wynikająca z ukazywania autentycznych przykładów prezentowanych rozwiązań technologicznych i z zakresu wiejskiego gospodarstwa domowego. Dobrym wspomaganie formy indywidualnej i zespołowo-grupowej oddziaływania doradczego były książki i podręczniki. Wszyscy rolnicy mieli je swoich bibliotekach domowych (w grupie G – 74% rolników, C – 36%, M – 64%), w których 2/3 pozycji fachowych dotyczyło zagadnień produkcji roślinnej, reszta – pozostałych interesujących ich zakresów. Służyły utrwalaniu, uzupełnianiu i poszerzaniu wiadomości uzyskanych innymi metodami oddziaływań, szczególnie w przypadku rolników lepiej wykształconych. Pewne znaczenie informacyjne stanowiły również dla większości rolników różnego rodzaju materiały reklamowe typu broszury, ulotki czy prospekty, jednak przekazywane w ten sposób treści miały charakter pobieżny.

Z innych metod oddziaływania zespołowego i grupowego, jak lustracje pól, pokazy i demonstracje rolnicy korzystali bardzo rzadko. Nieco większy udział łączny, wynoszący ok. 2% w nakładach pracy doradczej wśród rolników, miały wycieczki i wystawy, metody ważne ze względu na inspiracje nowymi rozwiązaniami i zachęcające do przyjmowania innowacji w gospodarstwach.

### 4.3.3. Sprawność oddziaływań doradczych

Ocena pracy służb doradczych jest elementem weryfikującym skuteczność i zasięg działalności upowszechnieniowo-doradczej w środowisku oraz pozwala na doskonalenie jej przyszłych oddziaływań. Duże znaczenie ma ocena wewnętrzna w ośrodkach doradztwa oraz własna, połączona z samokontrolą przeprowadzana samodzielnie przez doradcę. Istotną rolę odgrywają przy tym założone kryteria i techniki oceny, składające się na jej obiektywny charakter, co inspiruje osoby oceniane do większej aktywności [Kuźma 1988, Wawrzyniak 1993]. Z racji uspołecznienia działania służb, biorąc pod uwagę aspekt gospodarczy i wychowawczy oddziaływań, uzupełnieniem oceny wewnętrznej jest ocena zewnętrzna [Wawrzyniak 1993, Ryznar 1995].

Sposobem o wysokim poziomie obiektywizmu jest ocena sprawności oddziaływań służb doradczych<sup>16</sup> [Dyszewski 1998, Ryznar 2005].

Według J. Ryznara [2005] na sprawność oddziaływań doradczych składa się gotowość do podjęcia działań przez służby, ich umiejętności organizatorskie i dydaktyczne w realizacji różnych form oraz metod doradztwa. Warunkują ją posiadane przez doradców wysokie kwalifikacje zawodowe wyrażone w jednostkach kwalifikacyjnych [Jerzak 1984, Ryznar 1990]. Wynosiły one u doradców pracujących w rejonie objętym badaniami średnio 2,73 jednostek kwalifikacyjnych

<sup>16</sup> Miernikiem sprawności działań upowszechnieniowo-doradczych może być odsetek rozwiązanych w gospodarstwie sytuacji problemowych przy pomocy służb doradczych [Dyszewski 1998]. Przez rozwiązane problemy doradcze rozumie badacz te sytuacje w gospodarstwie rolnym, których rozstrzygnięcie zostało zainspirowane przez pracę służb doradczych.

natomiast u rolników od 1,81 do 1,98 (tab. 10). Różnica pomiędzy poziomem kwalifikacji posiadanych przez doradców i rolników może utrudniać osiągnięcie wysokiej sprawności oddziaływań doradczych w podstawowym ogniwie doradczym. W sytuacji takiej koniecznością staje się uprzednie uzupełnienie stanu wiedzy rolników poprzez oddziaływania oświatowe i doradcze lub samokształcenie. W efekcie umożliwi to kierownikom gospodarstw bardziej świadome i pełniejsze wykorzystanie produktu doradczego oferowanego przez doradztwo. Ponadto ważnym czynnikiem wpływającym na sprawność oddziaływań doradczych jest również właściwe zdiagnozowanie potrzeb doradczych i edukacyjnych rolników. Ich uwzględnienie, aktualność i trafność doboru w zestawieniu z celami polityki rolnej państwa przy planowaniu zadań ośrodków doradztwa stanowi o odpowiedniej sprawności oddziaływań.

W tabeli 17 zestawiono sprawność oddziaływań doradczych<sup>17</sup> w analizowanych gospodarstwach z użyciem różnych form i metod. Wyrażono ją we wskaźniku procentowym oznaczającym rzeczywiste uczestnictwo badanych rolników w całości, potencjalnie dostępnej dla nich w RODR (PZD), oferty doradczej.

Sprawność ogółem oddziaływań doradczych, biorąc pod uwagę całość stosowanych przez doradców form i metod, wynosiła w każdej grupie średnio ok. 5%. Wysokość wskaźnika była zróżnicowana w zależności od realizowanej formy i metody doradztwa.

Najwyższą sprawność oddziaływań doradczych zanotowano w odniesieniu do porad indywidualnych (od 11 do 12%). Były one cenione przez kierowników gospodarstw ze względu na ich efektywność wiążącą się z możliwością rozwiązania konkretnego problemu danego gospodarstwa w bezpośrednim kontakcie z doradcą, ukierunkowanym wyłącznie na określonego rolnika. Stosunkowo wysoka sprawność oddziaływań w świadczeniu porad indywidualnych wiązała się z faktem inicjowania ich przede wszystkim przez samych rolników. Byli oni zainteresowani aktywną współpracą z doradcami przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, staraniu się o kredyt, opracowaniu biznesplanów. Następstwem tego współdziałania w ramach POD było pojawienie się w gospodarstwach po zrealizowaniu kredytu – nowo nabytych gruntów, zakupionych dodatkowych maszyn i ciągników. Powiększenie potencjału wytwórczego pociągnęło za sobą zmiany organizacyjne i technologiczne w gospodarstwach, które wyzwalały w przyszłości kolejne sytuacje problemowe i oczekiwania rolników w stosunku do doradców.

<sup>17</sup> Samo pojęcie „sprawność” oznacza w ujęciu encyklopedycznym – stosunek wielkości użytecznej uzyskanej z układu do wielkości tego samego rodzaju dostarczonej do tego układu [Encyklopedia... 1995]. W celu obliczenia sprawności oddziaływań doradczych skorzystano z metody przedstawionej przez J. Ryznara [2005] w artykule „Metody oceny pracy służb doradczych”. Przez sprawność oddziaływań doradczych rozumie autor rzeczywiste uczestnictwo rolników z określonego rejonu w całości, potencjalnie dostępnej dla nich w tym rejonie, oferty doradczej (produkt doradczy), wyrażone we wskaźniku procentowym. Na potencjalną ofertę doradczą składają się proponowane w badanym rejonie działalności (z użyciem różnych form i metod) i stanowi ją iloczyn liczby wszystkich badanych rolników oraz liczby wszystkich działalności (tematów) dostępnych w rejonie, w danym czasie (roku badań). Natomiast rzeczywiste (faktyczne) uczestnictwo rolników w potencjalnie dostępnej dla nich w rejonie ofercie doradczej określa liczba działalności (tematów), z których skorzystali badani rolnicy. Do obliczenia sprawności oddziaływań doradczych przyjęto następujący wzór:

$$S_{pr} = \frac{x_{F_1} \cdot d_{F_1} + x_{F_2} \cdot d_{F_2} + \dots + x_{F_n} \cdot d_{F_n}}{R_R \cdot (x_{R_1} \cdot d_{R_1} + x_{R_2} \cdot d_{R_2} + \dots + x_{R_n} \cdot d_{R_n})} \cdot 100$$

gdzie:

$S_{pr}$  – sprawność oddziaływań doradczych (w procentach),

$x_F$  – liczba działalności danego rodzaju (tematów) w rejonie oddziaływań, z których skorzystali rolnicy,

$d_F$  – rodzaj działalności,

$R_R$  – liczba wszystkich rolników w rejonie oddziaływań doradczych,

$x_R$  – liczba wszystkich działalności danego rodzaju (tematów) oferowanych w rejonie,

$d_R$  – rodzaj działalności oferowany w rejonie.

Sprawność oddziaływań doradczych można obliczyć dla wszystkich działalności łącznie oraz oddzielnie dla każdego rodzaju działalności.

Sprawność oddziaływań doradczych (w % na gospodarstwo)  
Effectiveness of advisory services (% per farm)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Szkolenia Trainings	8,7	9,2	8,1
2.	Lustracje pól Field inspections	–	–	1,8
3.	Pokazy Shows	0,4	–	0,3
4.	Demonstracje Demonstrations	0,1	–	–
5.	Wycieczki Trips	4,9	3,0	4,8
6.	Wystawy Exhibitions	5,6	9,1	5,4
7.	Konkursy Competitions	–	–	–
8.	Doświadczenia rolnicze Agricultural experiments	–	–	7,1
9.	Porady indywidualne Individual advisory services	12,0	11,0	10,7
10.	Razem wszystkie formy i metody oddziaływań Total all forms and methods of activity	5,3	5,1	4,9

Źródło – Source: badania własne – own study

Kolejną metodą oddziaływań o względnie wysokiej sprawności (od 8 do 9%) były szkolenia. Wysoki poziom wskaźnika miały łącznie wystawy i wycieczki, w grupie G i M – ok. 10%, w grupie C – 12%, popularyzujące osiągnięcia nauki i praktyki poprzez Targi POLAGRA oraz w trakcie imprez promocyjno-targowych na terenie WODR we Wrocławiu: „Rolniczy Rynek 96”, czy wystawy zwierząt hodowlanych. Uczestnictwo w nich stwarzało rolnikom możliwość poznania i porównania w sposób pogładowy dużej liczby różnego rodzaju nowości, w tym nowych rozwiązań technicznych i technologicznych, w jednym miejscu i czasie. Z innych oferowanych sposobów oddziaływań zespołowych i grupowych rolnicy korzystali sporadycznie.

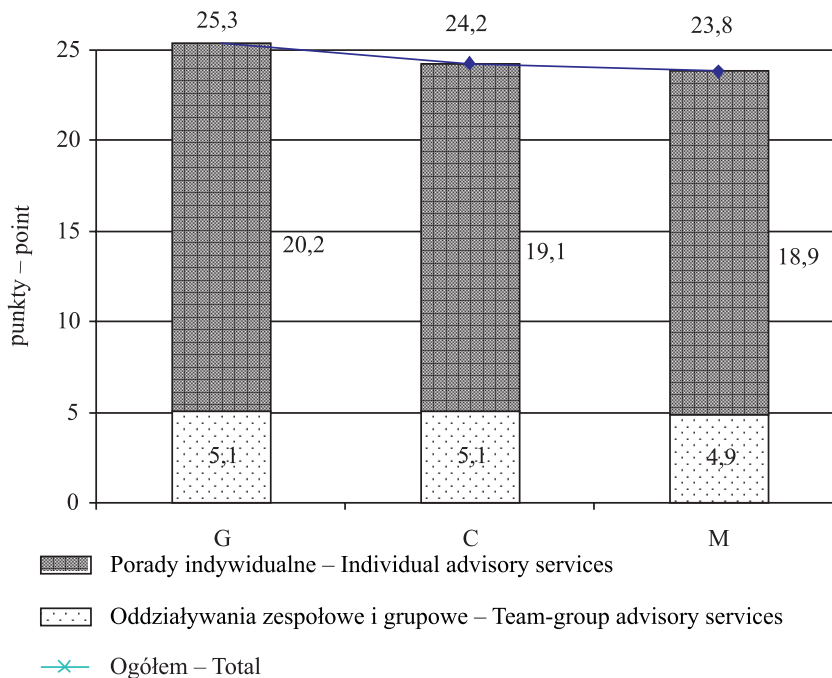
W celu uzupełnienia metod, omówionych wcześniej, rolnicy korzystali samodzielnie z oddziaływań masowych. Aktywność doradców w tym wypadku polegała wyłącznie na sygnalizowaniu rolnikom ważnych dla nich tematów przekazywanych za pośrednictwem metod i środków przekazu masowego. Dopiero późniejsza analiza otrzymanych poprzez formę masową treści oraz ich ocena pod kątem możliwości wprowadzenia do gospodarstw wyznaczała pole do działania dla doradców. Potencjalna dyskusja i współpraca rolników z doradcami na ten temat rozwijała się jednak już w ramach podstawowego ogniwa doradczego, w formie poradnictwa indywidualnego lub form zespołowych czy grupowych.

Sprawność oddziaływań doradczych, wynosząca w badanych gospodarstwach ok. 5%, była wartością niską<sup>18</sup>. Na wynik ten złożył się w dużej mierze niewysoki poziom kwalifikacji kredytobiorców w stosunku do doradców, powodujący to, że nie zawsze rolnicy byli zainteresowani ofertą tematyczną doradztwa. W przypadku potrzeb edukacyjnych rolników, dotyczących zagadnień rynkowych i marketingu, oferta szkoleniowa mogąca zaspokoić te potrzeby była niewystarczająca. Ponadto nie zawsze terminy szkoleń odpowiadały rolnikom. Trudno jednak w pełni zinterpretować ten wynik ze względu na niedostatek badań z tego zakresu.

#### 4.3.4. Intensywność pracy doradczej

Wsparcie doradce rolników w rozwiązywaniu ich problemów produkcyjnych i w gospodarstwie domowym, zaspokajanie potrzeb doradczych, edukacyjnych i informacyjnych wymaga znacznych nakładów pracy doradczej. Doradcy działają także na rzecz środowiska lokalnego, z którym gospodarstwa rolne są powiązane. Jednym ze sposobów oceny wyników oddziaływań jest określenie intensywności pracy doradczej.

Na wykresie 15 i w tabelach 18 oraz 16 aneksu przedstawiono wskaźnik intensywności pracy doradczej w badanych gospodarstwach.



Źródło – Source: badania własne – own study

Wykres 15. Wskaźnik intensywności pracy doradczej z uwzględnieniem form oddziaływań (w punktach na gospodarstwo)

Graph 15. Indicator of intensity of agricultural extension including forms of activity (pts. per farm)

<sup>18</sup> Jak podaje A. Dyszewski [1998], powołując się na A.W. Van den Bana i W.H. Wehlenda 1984], w krajach Europy Zachodniej, sprawność służb w realizacji tematów doradczych w gospodarstwach rolników ocenia się na ok. 20%. Z kolei J. Ryznar [2005] w badaniach przeprowadzonych w 2005 r. w gminie Trzebnica na Dolnym Śląsku uzyskał wynik 15,5%.

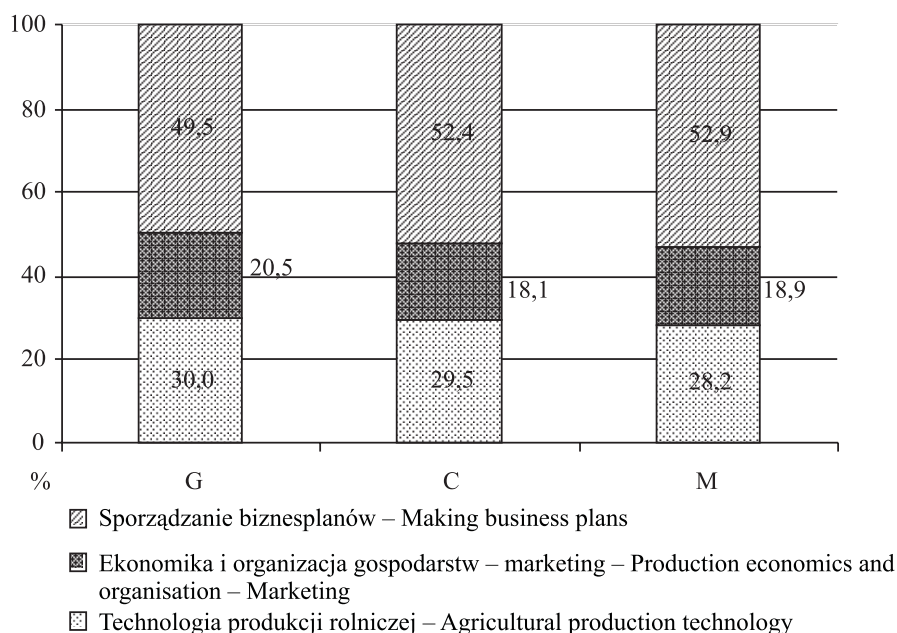
Wskaźnik intensywności pracy doradczej (w punktach na gospodarstwo)  
Indicator of intensity of agricultural extension (pts. per farm)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Średnio na gospodarstwo Average per farm	25,3	24,2	23,8
2.	Wartość minimalna Minimum value	14,0	12,0	14,0
3.	Wartość maksymalna Maximum value	47,0	32,0	41,0

Źródło – Source: badania własne – own study

Średni poziom wskaźnika intensywności pracy doradczej w grupach był wysoki i wyrównany – wynosił od 23,8 do 25,3 punktów na gospodarstwo. Wyżej kształtował się w grupie G, w której rolnicy podejmowali kredyty na zakup gruntów, co wywoływało większe zmiany w organizacji gospodarstw niż u pozostałych kredytobiorców. Z tego też powodu oraz z racji posiadania najniższych kwalifikacji wymagali większego wsparcia doradczego.

W działalności doradczej z kredytobiorcami dominowała forma poradnictwa indywidualnego. Oddziaływania te w grupie G były wyższe o blisko 6% niż w grupie C i o 7% od wskaźnika w grupie M (wykres 15). Największy udział miało w nich sporządzanie biznesplanów (wykres 16).



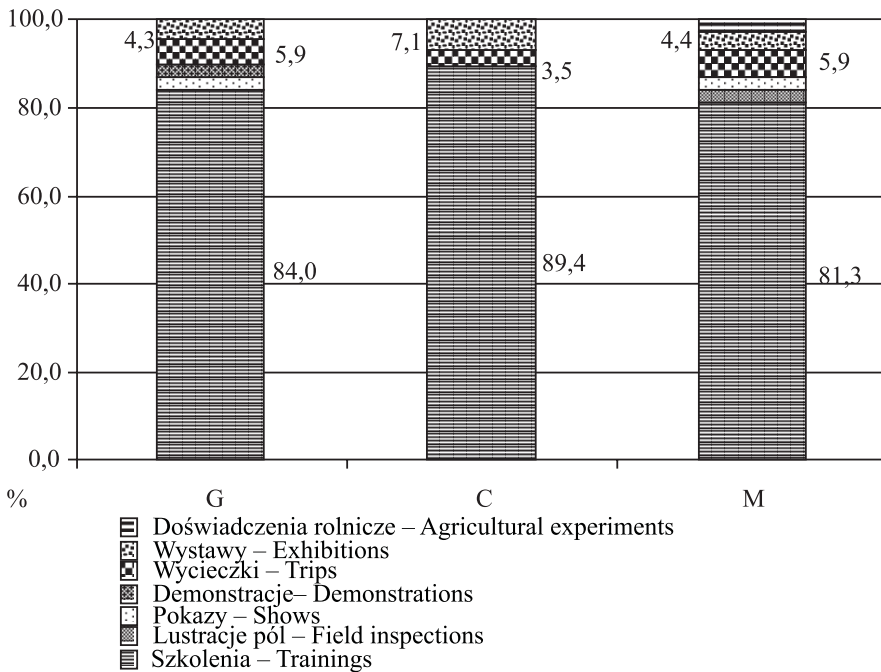
Źródło – Source: badania własne – own study

Wykres 16. Struktura tematów porad indywidualnych (% wg wskaźnika intensywności pracy doradczej)  
Graph 16. Structure of subjects of individual advisory services (% according to the indicator of intensity)

Usługa doradcza polegająca na opracowaniu biznesplanu jest czynnością czasochłonną, wymagającą dużego wysiłku i zaangażowania ze strony doradców. Przeznaczono na nią od ok. 50% nakładów pracy doradczej poniesionych na porady indywidualne w grupie G i do 52–53% w pozostałych. Zamierzeniom inwestycyjnym w gospodarstwach związanych z podejmowanym kredytem towarzyszyły potrzeby rolników dotyczące koniecznych zmian w organizacji gospodarstw. Znalazły one wyraz w doradztwie technologicznym (od 28 do 30% ogółu nakładów na porady indywidualne) oraz ekonomiczno-organizacyjnym i dotyczącym zagadnień marketingowych (od 18 do 20% ogółu nakładów na oddziaływania indywidualne). Oba te zakresy pracy doradczej w grupie G kształtowały się powyżej poziomu grup pozostałych, ponieważ rolnicy tej grupy mieli nieco niższe kwalifikacje fachowe (tab. 10) i częściej korzystali z pomocy doradców.

Znacznie mniejsze były nakłady pracy doradczej poniesione w badanych gospodarstwach z użyciem metod zespołowo-grupowych.

W nakładach pracy doradczej zrealizowanej metodami zespołowymi i grupowymi dominowały prawie wyłącznie szkolenia. Stanowiły one w grupie G – 84%, w C – 89,4% i w M – 81,3% całości oddziaływań zespołowo-grupowych. Rolnicy korzystali z tych, które tematycznie związane były z ich potrzebami doradczymi. Na wykresie 17 przedstawiono ich strukturę, a w przypadku szkoleń, wycieczek oraz wystaw podano ich wartość we wskaźniku procentowym. Wykorzystanie przez rolników pozostałych metod zespołowych i grupowych było sporadyczne.



Źródło – Source: badania własne – own study

Wykres 17. Struktura doradztwa zespołowego i grupowego (% wg wskaźnika intensywności pracy doradczej)

Graph 17. Structure of team and group advisory services (% according to the indicator of intensity of agricultural extension)



## 4.4. Innowacje przyjmowane przez rolników

W niniejszym rozdziale omówiono nowości przyjmowane przez badanych rolników w roku zaciągania przez nich kredytów inwestycyjnych, przedstawiając, tytułem wprowadzenia w zagadnienie, zarys poglądów badaczy zajmujących się problematyką innowacji.

Zdolność (skłonność) człowieka do akceptacji i przyswajania innowacji nazwać można innowacyjnością<sup>19</sup> (innowatywnością) [Przychodzeń 1991]. Jest ona jednym z istotnych elementów charakteryzujących kapitał ludzki, czynnikiem mającym kolosalne znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju wszelkich podmiotów gospodarczych, w tym także gospodarstw rolnych.

Jak stwierdza I. Sikorska-Wolak [1998], wszystkie dokonujące się zmiany w otoczeniu i w gospodarstwach rolnych w kierunku dostosowania do wymagań rynku oparte są na innowacjach. Zmieniły się jednak zasadniczo charakter, tempo, oraz style przenikania nowości do rolnictwa i gospodarstw chłopskich. Do końca lat 80. XX w. wprowadzane innowacje dotyczyły głównie rozwiązań technologicznych i częściowo organizacyjnych. Rolnicy byli odbiorcami konkretnych nowości, uprzednio sprawdzonych w gospodarstwach wdrożeniowych i współpracujących z Ośrodkami Doradztwa Rolniczego. Nie zawsze odczuwali potrzebę zmian i nie przejawiali większej aktywności w ich poszukiwaniu, w warunkach protekcyjnej polityki wobec wsi i rolnictwa oraz zapewnionego zbytu wytwarzanych produktów. Upowszechnianie innowacji przez doradztwo rolnicze polegało na narzucaniu ich z zewnątrz, bez aktywnej postawy rolników, co nie sprzyjało wyzwalaniu u nich innowacyjności. Obecnie dokonujące się zmiany innowacyjne odznaczają się znacznie wyższym stopniem złożoności, radykalizmu, ryzyka, są znacznie trudniejsze do przyswojenia, a często nawet zrozumienia, wymagają głębokich zmian o charakterze neotycznym (wyjaśnienie dalej). Wymagają znacznie wyższych kompetencji innowacyjnych<sup>20</sup>, samodzielności w działaniu, większej aktywności w poszukiwaniu zmian i ich urzeczywistnianiu; chociaż nadal zbyt wielu rolników oczekuje od doradców rolnych gotowych propozycji zmian [Sikorska-Wolak 1998].

Pojęcie innowacji oznacza „wprowadzenie czegoś nowego; rzecz nowo wprowadzoną, nowość, reformę” [Słownik... 1980]. Przegląd interpretacji pojęcia przedstawia I. Sikorska-Wolak [1993] w swojej pracy „Dyfuzja innowacji rolniczych w wiejskiej społeczności lokalnej i jej społeczno-ekonomiczne uwarunkowania”. Autorka zauważa, że w rozważaniach na temat innowacji występuje często zagadnienie dotyczące obejmowania tym terminem zarówno pierwszych zmian, pionierskich, jak i następnych, niejako naśladowczych. Odnoszenie pojęcia innowacji wyłącznie do zmian pionierskich wystąpiło już u J. Schumpetera<sup>21</sup> [1960],

<sup>19</sup> Z kolei wg J. Baruk [1994] innowacyjność oznacza zdolność zarządzających i zarządzanych do tworzenia i wdrażania nowych technik i technologii wytwarzania, kreowania elastycznych struktur organizacyjnych, optymalnych związków między czynnikami produkcji, stosowania racjonalnych metod i technik zarządzania i rozwiązywania dostrzegalnych problemów. Jej miarą na poziomie gospodarstw rolnych może być: ilość i rodzaj przyjętych innowacji, udział nakładów na nie w kosztach ogółem lub względna korzyść osiągnięta przez ich wprowadzenie.

<sup>20</sup> Kompetencje innowacyjne (innowacyjne) wg Z. Pietrasińskiego w węższym znaczeniu oznaczają „stosunkowo najbardziej bezpośrednie przygotowanie do wprowadzenia innowacji, oparte na przyswojeniu doświadczeń praktycznych i odpowiedniej wiedzy naukowej”, w szerokim znaczeniu traktuje je badacz już nie tylko jako „postulat kształcenia, aby zdobywać wiadomości i umiejętności, lecz także kształtowanie postaw” pionierskich polegających na poszukiwaniu lub inicjowaniu poszukiwania nowych rozwiązań oraz podejmowania ryzyka projektów jeszcze niewypróbowanych; w ten sposób sformułowane kompetencje obejmują „sferę wartości i potrzeb i zdolności człowieka – i ogólnie biorąc – całą jego osobowość”. [Przychodzeń 1991, za: Pietrasiński 1971].

<sup>21</sup> J. Schumpeter uważany jest współcześnie przez ekonomistów za protagonistę badań nad problematyką innowacji i problematyką współzależności rozwojowych nauki, technologii i produkcji, prowadzonych na gruncie ekonomii [Sikorska-Wolak 1993, za: Fiedor 1979]. Określał on innowację jako: 1) wprowadzenie do produkcji wyrobów nowych lub też udoskonalenie dotychczas istniejących, wprowadzenie nowej lub udoskalonej metody produkcji; 2) otwarcie nowego rynku; 3) zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów; 4) zastosowanie nowych surowców lub półfabrykatów, wprowadzenie nowej organizacji produkcji [Schumpeter 1960].

który pod względem podmiotowym określa innowację szeroko (ukształtowanie się nowej funkcji produkcji), ale nadaje jej zarazem wąski zakres czasowy. Innowacja jest tu tylko i wyłącznie pierwotną (inicjalną) realizacją wynalazku, pierwotnym jego wdrożeniem do praktyki gospodarczej przez przedsiębiorcę (innowatora). Wszelkie następne zmiany, polegające na zastosowaniu nawet identycznej metody produkcji czy też wyrobu, nazywa naśladownictwem (imitacją).

Odnosząc się krytycznie do uznawania za innowację tylko pierwotnych (pionierskich) zmian w życiu gospodarczym lub społecznym, co wyklucza np. traktowanie w ten sposób wprowadzenia tego samego wynalazku, po upływie nawet bardzo krótkiego czasu, w innym przedsiębiorstwie, I. Sikorska-Wolak [1993] wskazuje, że bardziej słuszne jest rozpatrywanie innowacji w aspekcie czasowo-przestrzennym. Autorka podaje przykłady takiego ujęcia. Należy do nich definicja E.M. Rogersa [1983], który za innowacje uznaje „wszystko, co jest spostrzegane przez człowieka jako nowe, niezależnie od obiektywnej nowości danej idei, rzeczy”. Definicja ta obejmuje wszelkie zmiany połączone z odczuciem, że są nowe. Podobnie twierdzi Z. Ratajczak [1980], uznając, że „jest to wytwór, rzecz, idea, metoda, stan rzeczy, spostrzegane przez przedmiot przyswajania jako nowość”. Według V.A. Thompsona [1979] innowacja to „formowanie, akceptowanie i zaszczepianie nowych koncepcji, procesów, wyrobów lub usług”. Z kolei W. Makarczyk [1971] definiuje innowację jeszcze szerzej, pisząc, iż jest to „wszelka wartość kulturowa, która w danych warunkach przestrzennych i czasowych traktowana jest jako nowa”.

Jak zauważa I. Sikorska-Wolak [1993], powołując się na S. Kasprzyka [1980], oprócz podkreślanych w definicjach cech nowości, jaką mają innowacje przy wzmószonym tempie rozwoju nauki i techniki, należy do nich również oryginalność. Dodatkowymi warunkami, które muszą być spełnione, aby można uznać określone wytwory za innowacje, są użyteczność i wprowadzanie ich przez określone jednostki w sposób celowy z udziałem procesów świadomościowych [Gryko 1983].

Natomiast O. Lange [1943] uznaje za innowacje „zmiany w funkcjach produkcji, tj. w relacjach wyrażających zależności między nakładami czynników produkcji a uzyskaną ilością produktów, które pozwalają przedsiębiorstwu zwiększyć zdyskontowaną wartość maksymalnego zysku, jaki można osiągnąć w danych warunkach”. Interpretacja podkreśla ekonomiczne korzyści wprowadzenia nowości w przedsiębiorstwie.

M. Cieślak [1980] twierdzi, że „innowacja techniczna<sup>22</sup> jest to zmiana dotycząca środków produkcji, wytworów oraz metod i warunków wytwarzania, wprowadzana w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych lub społecznych”. Z kolei ta definicja rozszerza efekty nowości o korzyści społeczne.

Nieco inne spojrzenie na zagadnienie innowacji występuje w rolnictwie. Spowodowane jest ono jego odmiennością wyrażającą się w sezonowości cykli produkcyjnych i zależności wyników produkcyjno-ekonomicznych od zmienności zjawisk przyrodniczych, a także od niepewności związanej z zakłóceniami rynkowymi.

Według Cz. Maziarza [1984] „innowacją rolniczą (nowością) może być wytwór (przedmiot materialny) lub zabieg technologiczny, a więc pewna czynność produkcyjna albo też jakaś idea, np. określony cykl gospodarczy, czy inna wartość – podniesienie prestiżu społecznego, dążenie

<sup>22</sup> Z. Mikołajewicz [2007] określa pojęciem innowacji technicznych twórcze i postępowe zmiany w technice i technologii, uznając je za jeden z podstawowych, jakościowych czynników wzrostu gospodarczego. Autor przytacza również ciekawy podział innowacji wg B. Ileczo [1979]. Przyjmując cztery podstawowe systemy wchodzące w skład systemu globalnego, którymi są człowiek, społeczeństwo, przyroda i technika, B. Ileczo wyróżnia 4 grupy innowacji: 1) innowacje antropocentryczne, dotyczące pożądaných zmian fizjologicznych oraz funkcjonalnych i neuropsychicznych cech człowieka, sposobów jego postępowania, stylu życia itp.; 2) innowacje społeczne, dotyczące stosunków międzyludzkich, zmian w systemach ekonomicznych, polityce społeczno-ekonomicznej, organizacji życia społecznego itp.; 3) innowacje biotyczne, dotyczące zmian w przyrodzie, działań proekologicznych, doskonalenia gatunków zwierząt i roślin itp.; 4) innowacje techniczne, dotyczące zmian w technice i technologii, transporcie, substancjach chemicznych, konstrukcjach budowlanych itp. [Ileczo 1979].

jednostki do działania zespołowego itp.”. Autor dzieli innowacje rolnicze na proste i złożone (kompleksowe), których wprowadzenie pociąga za sobą cały wachlarz środków i czynności, np. kompleksowe technologie.

Według J. Ryznara [1995] innowacje rolnicze stanowią wszelkie nowe idee, koncepcje, pomysły służące usprawnieniu procesów produkcyjnych, zabiegów wokół gospodarstwa produkcyjnego i domowego, a także każde urządzenie ułatwiające pracę lub powiększające jej efektywność. Autor zalicza do nich również wszelkie wytwory ludzkiej działalności, wzorce postępowania lub wartości, wcześniej niewystępujące w gospodarstwie lub wsi.

Jak stwierdza I. Sikorska-Wolak [1993], w literaturze spotyka się wiele propozycji podziału innowacji w zależności od różnych przesłanek i punktów widzenia<sup>23</sup>. W naukach społecznych E. Tard [1895] dzieli innowacje na materialne i niematerialne. E. M. Rogers [1983] wyróżnia innowacje filozoficzne, organizacyjne i materialne. P. F. Drucker [1992], uznający za innowacje „takie wykorzystanie zasobów, które pozwala zmienić z nich uzysk, by zaspokoić potrzeby konsumenta”, twierdzi zarazem, że mają one wartość niematerialną, czego przykładem może być wiedza praktyczna przyczyniająca się do efektywniejszego gospodarowania.

E. Jantsch [1972] rozpatruje innowacje w odniesieniu do dwóch sfer – ekosfery (innowacje realne) oraz sfery ludzkiej świadomości jednostkowej czy zbiorowej, czyli noosfery (innowacje neotypyczne<sup>24</sup>).

Odnosząc innowacje rolnicze do modelu ekosfery i noosfery, I. Sikorska-Wolak [1993] wskazuje na złożoność i dynamikę takiego układu, gdzie wszystkie rodzaje materii przenikają się wzajemnie i ulegają przetworzeniu. W związku z czym innowacje rolnicze odnoszą się do wszystkich podukładów w ekosferze (innowacje biologiczne, techniczne, organizacyjne) oraz w noosferze – gdzie wyrażają się zmianami w normach, w indywidualnych i społecznych systemach wartości, w postawach zawodowych i społecznych, ludności rolniczej (innowacje antropocentryczne – dotyczące człowieka, innowacje społeczne). Wprowadzenie innowacji realnych musi być bowiem niejednokrotnie poprzedzone zmianami w świadomości, przekonaniach, systemie wartości itp. Te drugie określa I. Sikorska-Wolak [1993] mianem innowacji chłopskich.

Innowacje można podzielić również wg kryterium ich oryginalności [Sikorska-Wolak 1993, za: Pietrasiński 1971]. W związku z tym wyróżnia się innowacje oryginalne (twórcze), będące

<sup>23</sup> Podział innowacji w zależności od różnych kryteriów przedstawia M. Zajączkowski [2003]. I tak, np. wg stopnia ucieleśnienia w materiale wyróżnia się innowacje miękkie, których źródłem są przeważnie nauki społeczne (np. zmiany w sferze organizacji pracy i zarządzania); innowacje twarde lub uprzedmiotowione (np. nowe maszyny, urządzenia, udoskonalone odmiany roślin i ras zwierząt), pochodzą zazwyczaj z nauk technicznych i przyrodniczych, innowacje mieszane (np. zmiany techniczno-organizacyjne) – są one stosunkowo częste, gdyż zmiany twarde z reguły pociągają za sobą zmiany miękkie. Wg kryterium liczby osób niezbędnych do dokonania (zastosowania) podzielić można innowacje na niesprężone i sprężone. Dokonanie i uprządkowanie (aplikacja) innowacji niesprężonych leży całkowicie w granicach kompetencji i możliwości osobistych samych twórców rozwiązań – są to np. drobne usprawnienia, w tym niektóre projekty racjonalizatorskie. W pewnym sensie wiążą się one z japońską filozofią kaizen – jest to strategia (a jednocześnie swoista kultura firmy) polegająca na stworzeniu atmosfery, w której pracownicy wszystkich szczebli dokonują ustawicznych usprawnień, kierując się bardziej specyficznym doświadczeniem niż specyficzną wiedzą, a same usprawnienia (dokonanie i wdrożenie) nie wymaga żadnych lub tylko nieznacznych nakładów inwestycyjnych. Z kolei innowacje sprężone polegają na tym, że do ich wdrożenia potrzebna jest zarówno zgoda, jak i bezpośrednie działanie innych osób niż twórcy projektu. Dokonanie wdrożenia projektu bądź to z uwagi na brak uprawnień, bądź z innych przyczyn, np. z niedostatku środków materialnych, wiedzy itp., leży poza możliwościami twórców danego pomysłu. Wszystkie większe innowacje należą do sprężonych. I. Sikorska-Wolak [1993] wskazuje na kryterium podziału innowacji wg modyfikacji istniejącego stanu rzeczy, wymieniając innowacje substytucyjne (modyfikujące istniejący stan) i addytywne (uzupełniające stan rzeczy) oraz na kryterium radykalności, na podstawie którego wyróżnia się innowacje doskonalące istniejący stan rzeczy i innowacje powodujące całkowite zmiany istniejącego stanu. J. R. Hicks [Fiedor 1979] dzieli innowacje na pracooszczędne, kapitałoszczędne i neutralne, uwzględniając kryterium marginalnej stopy elastyczności substytucji kapitału i pracy.

<sup>24</sup> Neotypyczna zmiana kojarzy się ze zmianami w znaczeniach, w ludzkiej percepcji i w myśleniu, jak również ze zmianami w odczuwaniu, w sposobach wyrażania się, w komunikowaniu i w wartościach [Sikorska-Wolak 1993, za: Jantsch 1972].

w mniejszym lub większym stopniu samodzielnym i oryginalnym wytworem danej jednostki czy grupy, i nieoryginalne, które dzieli się na naśladowcze i odtwórcze. Przykładem innowacji oryginalnej jest dokonanie wynalazku, ale też pierwsze pionierskie jego zastosowanie w praktyce, co niejednokrotnie wiąże się z reinwencją, tj. przekształceniem innowacji w procesie jej przyswajania. Rzadko bowiem zdarza się, że jakiś innowacyjny proces czy produkt może od razu uzyskać taką formę czy cechy eksploatacyjne, techniczne, użytkowe, stopień przyswajalności przez odbiorców, by nie wymagał choćby małych, niewielkich udoskonaleń i zmian. O innowacjach nieoryginalnych można mówić wtedy, gdy rolnik sam dochodzi do rozwiązania już wcześniej przez kogoś opracowanego lub zastosowanego w praktyce, są nimi także innowacje przez naśladownictwo (imitację). Innym kryterium stosowanym najczęściej przez ekonomistów, jak podkreśla I. Sikorska-Wolak [1993], jest podział na innowacje procesy (nowe metody wytwarzania niezmieniające jakości produktu [Zajączkowski 2003]) i innowacje produkty (dostarczają dobra finalne, wcześniej nieznanne, bądź poprawiają jakość i nowoczesność produktów [Zajączkowski 2003]). Innowacje kompleksowe dotyczą najczęściej zastosowania innowacji produktów i innowacji procesów.

Według tzw. metodologii Oslo<sup>25</sup> wyróżnić można 4 grupy innowacji: produktowe (product innovation), procesowe (process innovation), organizacyjne (organisational innovation) oraz marketingowe (marketing innovation) (por. rozdz. 2.1.) [Niedbalska 2007].

Biorąc pod uwagę przedmiot innowacji, literatura przedmiotu wymienia również nowości w sferze technologicznej, ekonomicznej i finansowej. Do innowacji technologicznych (por. rozdz. 2.1.) należą nowości w procesie wytwarzania (zmiany w procesie wytwarzania, wynalezienie nowej, tańszej metody wytwarzania istniejącego produktu) oraz nowości produktowe (opracowanie nowego lub ulepszanego wyrobu) [Black 2008]. W rzeczywistości, wiele innowacji łączy w sobie elementy innowacji technologicznych oraz innowacji produktu, co oznacza, że przy użyciu nowych technologii są wytwarzane nowe dobra.

Innowacje ekonomiczne<sup>26</sup> w przedsiębiorstwie można zdefiniować jako korzystne zmiany w jego finansowej, płacowej, księgowej i planistycznej sferze działalności [<http://www...> innowacje w ekologii]. Tego rodzaju innowacje mają szczególne znaczenie w okresie przechodzenia przedsiębiorstw do gospodarki rynkowej. Innowacje finansowe polegają na zmianach w instytucjach finansowych, instrumentach finansowych lub praktykach sektora finansowego [Black 2008].

W celu przeanalizowania przyjętych nowości przez badanych rolników zostały one pogrupowane w 7 działach, mających odniesienie do funkcjonowania gospodarstwa rolnego oraz gospodarstwa domowego:

<sup>25</sup> „Metodologię Oslo” stanowi aktualnie powszechnie przyjęty międzynarodowy standard w zakresie badań statystycznych innowacji w przemyśle i w sektorze usług rynkowych, zawarty w „Oslo Manual” – podręczniku metodologicznym z zakresu badań statystycznych innowacji, opracowanym w 1992 r. przez OECD i Nordycki Fundusz Przemysłu (Nordisk Industrifond, Oslo), a w kolejnych wydaniach w 1997 i 2005 r. przez OECD we współpracy z Eurostat. Zaleca ona przede wszystkim tzw. podejście podmiotowe (subject approach), w którym tematem badań jest działalność innowacyjna i zachowania innowacyjne przedsiębiorstwa jako całości. Przez działalność innowacyjną rozumie się szereg działań o charakterze naukowym (badawczym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym (komercyjnym), których celem jest opracowanie i wdrożenie nowych lub istotnie ulepszonych produktów i procesów. Niektóre z tych działań są innowacyjne same w sobie, inne zaś mogą nie zawierać elementu nowości, lecz są niezbędne do opracowania i wdrożenia innowacji. Działalność innowacyjna może być prowadzona przez samo przedsiębiorstwo na jego własnym terenie (wewnątrz firmy) lub może polegać na nabyciu dóbr, usług, w tym wiedzy bądź usług konsultingowych, ze źródeł zewnętrznych (bywa to określane jako nabycie technologii zewnętrznej w postaci materialnej bądź niematerialnej) [Niedbalska 2007].

<sup>26</sup> Przykładem innowacji ekonomicznych może być wdrożenie: 1) nowego systemu finansowego, dla poprawy efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwie; 2) systemu płac, bardziej motywującego dla wszystkich grup pracowniczych, polepszającego efektywność pracy, wymuszającego systemowo zwiększenie samodzielności i odpowiedzialności pracowników, racjonalizującego strukturę zatrudnienia; 3) systemu planowania o wydłużonym horyzoncie czasowym uwzględniającego warunki opracowania strategii przedsiębiorstwa [<http://www...> innowacje w ekologii].

- produkcja roślinna,
- produkcja zwierzęca,
- mechanizacja,
- budownictwo,
- ekonomika i organizacja gospodarstw,
- gospodarstwo domowe,
- innowacje pozostałe (np. dotyczące dodatkowej działalności gospodarczej).

W tabeli 19 zestawiono strukturę procentową przyjętych innowacji, po uprzednim wyrażeniu ich we współczynnikach punktowych syntetycznego wskaźnika innowacji zgodnie z przyjętą metodyką. Z kolei w tabeli 5 aneksu przedstawiono ich rozmiar w postaci wskaźnika syntetycznego, w punktach na jedno gospodarstwo.

Tabela 19  
Table 19

Struktura innowacji przyjętych w gospodarstwach (%)  
Structure of innovations introduced in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Produkcja roślinna Plant production	28,5	31,2	31,4
2.	Produkcja zwierzęca Animal production	9,5	12,1	8,3
3.	Mechanizacja Mechanisation	11,4	21,6	19,8
4.	Budownictwo Building	2,8	1,3	1,7
5.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	32,7	23,1	19,8
6.	Gospodarstwo domowe Household	15,1	10,7	18,2
7.	Innowacje pozostałe Other innovations	–	–	0,8
8.	Razem Total	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Najwyższy wskaźnik syntetyczny wprowadzonych innowacji zanotowano w grupie G, gdzie wyniósł blisko 166 punktów na gospodarstwo (tab. 5 aneksu). Niższy był w grupie M – ok. 150 punktów, a najmniejszą wartość miał w grupie C – 112 punktów.

Wśród przyjętych w gospodarstwach wszystkich grup badawczych przeważała produkcja roślinna, stanowiąc od 28,5 do 31,4% ogółu innowacji. Zainteresowanie produkcją roślinną wiązało z postrzeganiem jej za bardziej opłacalną w stosunku do hodowli zwierząt, zwłaszcza wobec długotrwałego regresu w produkcji zwierzęcej, trwającego od przełomu lat 80. i 90. XX w., który szczególnie dotknął bydło. Wprowadzanie nowości w produkcji roślinnej



miało istotne znaczenie dla osiąganych wyników produkcyjnych i ekonomicznych. Spośród tych innowacji dominowało przede wszystkim wprowadzanie przez rolników nowych odmian roślin uprawnych (zbóż, zwłaszcza pszenicy ozimej, buraka cukrowego), ponadto czynili próby z nowymi gatunkami (kukurydza na ziarno). Stanowiły one od ok. 5% innowacji ogółem w grupie C, 8% w G do 10% w M. Przyjmowali je chętnie, oczekując wyżki plonów i tym samym wyższych dochodów. Ich usiłowania wspierane przez doradców rolniczych oznaczały wprowadzanie postępu biologicznego w gospodarstwach. Również chętnie stosowano nowe środki ochrony roślin (grupa M – ok. 4%, C – 8% i G – 10% całości innowacji w gospodarstwach), szczególnie w uprawie zbóż (głównie w pszenicy – zwalczanie chwastów, chorób grzybowych) oraz buraków cukrowych (herbicydy i insektycydy). Rośliny te przeważały w strukturze zasiewów i sprzedaż ich zbiorów znacząco wpływała na poziom dochodów gospodarstw. Było to szczególnie istotne dla rolników w sytuacji pojawienia się dodatkowych obciążeń związanych z zadłużeniem gospodarstw. W tym wypadku były to próby z nowszymi środkami plonochronnymi o skuteczniejszym działaniu, często o krótszym okresie karencji i mniejszej szkodliwości dla środowiska. Jednak istotnym ograniczeniem ich szerszego użycia częstokroć była cena, dlatego wprowadzano je stopniowo, zaczynając od małych powierzchni. Udział pozostałych innowacji w produkcji roślinnej nie przekraczał kilku procent. Jedynie w przypadku zakupu nowych usług z zewnątrz był stosunkowo wysoki i wyniósł we wszystkich grupach ok. 5%. Większość rolników skorzystała po raz pierwszy z usług zbioru zbóż kombajnami z przystawkami rozdrabniającymi słomę. Stosowano również siewczarnie polowe do rozdrabniania słomy. Zabiegi te wykonywano ze względu na mokre lato. Pozwalały pozbyć się nadmiaru słomy niewykorzystywanej w pełni z powodu redukcji stanów bydła. Przyorywanie rozdrobnionych resztek poźniwnych służy wzbogacaniu gleby w materię organiczną pod warunkiem dodatkowego nawożenia mineralnego. Znaczenia nabiera w tym wypadku również odpowiednia ochrona zbóż przed chorobami. Ponadto ograniczano w ten sposób wypalanie słomy, wpływające negatywnie na równowagę biologiczną pól uprawnych i stwarzające zagrożenie pożarowe.

Prawie trzykrotnie mniejszy udział miały innowacje z zakresu produkcji zwierzęcej (od 8,3 do 12,1%), co spowodowane było panującą dekoniunkturą na żywiec. Pojedyncze wypowiedzi rolników dotyczyły przede wszystkim zagadnień żywieniowych, zakupu sztuk hodowlanych i zwiększenia pogłowia, inseminacji bydła, budowy kojców do chowu trzody chlewnej.

Największą liczbę nowości w zakresie mechanizacji produkcji zanotowano w grupie C – blisko 22% udział w innowacjach ogółem oraz w grupie M – 19,8%, co miało związek z przeznaczeniem kredytów inwestycyjnych podjętych przez rolników z tych grup. W grupie C oprócz ciągników rolnicy dodatkowo zakupili z własnych środków kombajny do zbioru buraków, opryskiwacz polowy, agregat uprawowy i kosiarkę rotacyjną. W grupie M zostały nabyte różne maszyny – przeważały zakupy kombajnów do zbioru buraków cukrowych i ziemniaków, siewników zbożowych, opryskiwaczy polowych, agregatów uprawowych oraz nowych pługów i bron. W pojedynczych przypadkach zakupiono kombajn zbożowy, siewnik do nawozów zawieszanych, przyczepy transportowe, ładowacz Cyklop. Mniej innowacji mechanizacyjnych wystąpiło w grupie G (11,4%), gdzie rolnicy wprowadzili głównie kombajny do zbioru buraków, opryskiwacze, agregaty uprawowe, kombajny ziemniaczane i siewniki zbożowe. Nowości mechanizacyjne są niezwykle ważnym czynnikiem rozwoju gospodarstw wnoszącym do nich postęp techniczny. Pozwalają usprawnić procesy technologiczne przez poprawę terminowości, wydajności i jakości zabiegów, wpływając pozytywnie na wyniki gospodarowania.

Do innowacji w zakresie ekonomiki i organizacji gospodarstw zaliczono powiększanie arealu gruntów rolnych, zmiany w strukturze zasiewów oraz podjęcie kredytów przez rolników. Największy rozmiar miały one w grupie G, gdzie stanowiły blisko 1/3 wszystkich przyjętych nowości, co zaważyło na najwyższej innowacyjności ogółem tej grupy. Zanotowano tam blisko



13% udział innowacji polegających na powiększeniu zasobów ziemi, które to zmiany wprowadzone zostały w następstwie kredytów podjętych na zakup gruntów. W grupie C nowości ekonomiczno-organizacyjne stanowiły 23,1%, a w grupie M – 19,8%. Udział innowacji związanych z zakupem gruntów w tych grupach był bardzo mały i stanowił ok. 1%. Na rozmiar nowości ekonomiczno-organizacyjnych wpłynęło ponadto podjęcie przez rolników w analizowanym roku kredytów inwestycyjnych. Ich udział w innowacjach ogółem stanowił od blisko 12% w grupie M, 13% w G do 15% w C. Zanotowano również zmiany w strukturze zasiewów (7% ogółu innowacji we wszystkich grupach) polegające na rozszerzaniu uprawy bardziej dochodowych roślin – pszenicy ozimej i buraków cukrowych przy redukcji powierzchni rzepaku.

Znaczący udział w strukturze przyjętych innowacji ogółem miały nowości w gospodarstwie domowym (ok. 11% w grupie C, 15% w G i 18% w M). Dotyczyły w głównej mierze zakupu sprzętu elektronicznego i urządzeń ułatwiających pracę w kuchni (od 3 do 6%) – kuchenek mikrofalowych, robotów kuchennych, mikserów, sprzętu radiowo-telewizyjnego. Mniej nowości w tym zakresie polegało na modernizacji pomieszczeń mieszkalnych (od 2 do 4%) – remoncie łazienek, kuchni, wymianie stolarki okiennej i drzwiowej, instalacji grzewczych oraz poprawie estetyki i funkcjonalności obejścia gospodarczego (od 1 do 3%), a także zmian w ogródku przydomowym (od 1 do 3%). W pojedynczych przypadkach rolnicy zakładali telefony i podłączali gospodarstwa do wodociągu wiejskiego. Jednak proces wprowadzania innowacji w wiejskim gospodarstwie domowym odbywa się bardzo powoli. Powodem tego jest sprzeczność interesów, jaką dostrzega socjologia wsi, pomiędzy potrzebami domowymi rodziny a gospodarstwem produkcyjnym [Turowski 1995]. Wynika ona z konieczności finansowania przede wszystkim działalności produkcyjnej. Jest to niezbędne dla zapewnienia należytego funkcjonowania i rozwoju całości gospodarstwa rolnego stanowiącego podstawę bytu rodzin rolniczych. Pomimo tego, ze względu na istniejące potrzeby i dążenia rodzin, rolnicy przeznaczali środki na innowacje w gospodarstwie domowym. Stwierdzone zmiany, wpływając korzystnie na poziom warunków socjalno-bytowych rodzin rolniczych, były równocześnie elementem wnoszenia postępu w sferze funkcjonowania rodziny. Pozwalały na usprawnienie prac domowych. Podnosiły komfort zamieszkiwania na wyższy poziom, polepszając możliwości wypoczynku i regeneracji po pracy w gospodarstwie produkcyjnym.

Dla określenia udziału w całości przyjętych innowacji tych, które miały charakter inwestycji, zestawiono razem wszystkie wprowadzone zmiany polegające na modernizacji środków trwałych (tab. 20). Do pozostałych nowości przyjętych w gospodarstwach zaliczono wszystkie inne innowacje i dotyczyły one środków obrotowych, aspektów organizacyjnych funkcjonowania gospodarstw, wprowadzały częściowe lub całkowite zmiany technologii. Były sprzężone z tymi pierwszymi i stanowiły ich logiczne następstwo. Umożliwiały pełniejsze wykorzystanie powiększonego z udziałem kredytu potencjału produkcyjnego (ziemi, ciągników i maszyn rolniczych). Strukturę rodzajową tak ujętych innowacji przedstawiono w tabeli 21.

Udział innowacji o charakterze inwestycji w całości wprowadzonych nowości najwyższy był w grupach G i M, gdzie przekroczył 40%. Najwięcej zanotowano ich w grupie G – ok. 72 punktów na gospodarstwo, następnie w M – 62 punkty i C – 41 punktów (tab. 6 aneksu). Ich rozmiar ogranicza konieczność pokrywania przez rolników kosztów realizowanych inwestycji, co w tym przypadku umożliwił kredyt. Przeważały zdecydowanie mniej kosztochłonne innowacje niemające charakteru inwestycji. Spośród przyjętych innowacji inwestycyjnych większy udział miały te, które dotyczyły gospodarstwa rolnego (produkcyjnego). Było ich średnio od dwóch do trzech razy więcej od zmian inwestycyjnych wprowadzonych w gospodarstwie domowym, co łączyło się z przeznaczeniem zaciągniętych kredytów i w związku z tym, odsunięciem w czasie realizacji potrzeb związanych z modernizacją gospodarstwa domowego.

Tabela 20  
Table 20

Innowacje o charakterze inwestycji przyjęte w gospodarstwach (%)  
Investment innovations introduced in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Innowacje o charakterze inwestycji Investment innovations	43,6	36,3	41,3
	w tym: including:			
	– gospodarstwo produkcyjne – production farm	30,4	27,0	26,4
	– gospodarstwo domowe – household	13,2	9,3	14,9
2.	Innowacje pozostałe Other innovations	56,4	63,7	58,7
3.	Razem Total	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 21  
Table 21

Struktura innowacji o charakterze inwestycji przyjętych w gospodarstwach (%)  
Structure of investment innovations introduced in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Produkcja roślinna Plant production	–	–	–
2.	Produkcja zwierzęca Animal production	7,7	7,4	10,0
3.	Mechanizacja Mechanisation	26,1	59,4	48,0
4.	Budownictwo Building	6,5	3,7	4,0
5.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	29,3	3,7	2,0
6.	Gospodarstwo domowe Household	30,4	25,8	36,0
7.	Razem Total	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

W strukturze przyjętych innowacji o charakterze inwestycji przeważały te, które dotyczyły zakupów maszyn i ciągników rolniczych. Najwięcej wystąpiło ich w grupach C i M (odpowiednio – 59,4 i 48%) ze względu na przeznaczenie podjętych kredytów. Mniej było ich w grupie G – 26,1%, gdzie natomiast największy udział miały nowości z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstw (29,3%) w związku z zaliczonymi do nich innowacjami polegającymi na powiększaniu powierzchni gospodarstw. Wynikało to z celu kredytów uzyskanych przez rolników tej grupy.

Pozostałe nowości o charakterze inwestycji, przyjęte w gospodarstwie produkcyjnym, miały znacznie mniejszy udział i dotyczyły produkcji zwierzęcej (od 7,7 do 10,2%) oraz przedsięwzięć budowlanych (od 3,7 do 6,5%). W pierwszym przypadku nieliczni rolnicy zakupili loszki i knury do hodowli, modernizowali pomieszczenia do chowu trzody chlewnej, ponadto jeden z rolników wybudował pomieszczenie do chowu kur. Natomiast niewielka liczba innowacji w zakresie budownictwa dotyczyła we wszystkich grupach budowy garaży i wiat na maszyny oraz ciągniki, a także w grupie G – adaptacji pomieszczeń na przechowalnię ziarna zbóż oraz suszarni podłogowych do nasion na zimne i ciepłe powietrze. Chociaż dotyczyły tylko pojedynczych rolników, stanowiły jednak kolejny element wnoszenia postępu w funkcjonowaniu gospodarstw. Były następstwem zmian wprowadzonych w mechanizacji produkcji i powiększania zasobów ziemi.

## 4.5. Współpraca rolników w środowisku

Zagadnienia współpracy rolników przedstawione w rozdziale wiążą się z koncepcją nowoczesnych czynników produkcji, jakimi są kapitał społeczny i kapitał ludzki (por. rozdz. 2.1.). Jak podaje D. Stokowska [2006], wg J. Colemana, który wprowadził do literatury pojęcie kapitału społecznego, relacje między jednostkami mogą być traktowane w kategorii zasobów – tworzą one kapitał danej społeczności.

Kapitał społeczny jest umiejętnością współpracy międzyludzkiej w obrębie danej grupy i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów [Stokowska 2006, za: Fukuyama 1997]. Z kolei kapitał ludzki to wartość niematerialna, na którą składa się zasób wiedzy ogólnej, kompetencji zawodowych oraz postaw innowacyjnych, przejawiająca się wysoką aktywnością zawodową i społeczną w środowisku [Kobyłecki 2003].

B. Sosenko [2008] podkreśla, że rozwój obszarów wiejskich nie pozostaje poza wpływem nowego paradygmatu rozwojowego, wg którego najcenniejszą postacią własności jest myśl, a główny potencjał gospodarki tkwi nie w zasobach „twardych” (tu zalicza – infrastrukturę techniczną i społeczną, kapitał rzeczowy przedsiębiorstw, zasoby mieszkaniowe), ale w umiejętności efektywnego gospodarowania, która zależy przede wszystkim od jakości kapitału ludzkiego. Przy czym, zdaniem wielu badaczy, zaangażowanie kapitału ludzkiego w proces gospodarowania przynosi największe korzyści wtedy, gdy jest on wykorzystany we współpracy, czyli w koegzystencji z kapitałem społecznym, bowiem korzyści z takich działań mają charakter ponadpartykularny i są czymś więcej niż sumą osiągniętych w takiej współpracy korzyści indywidualnych [Sosenko 2008, za: Zboroń 2004].

Jak stwierdza B. Sosenko [2008], kategoria kapitału społecznego została już bardzo obszernie opisana zarówno przez socjologów, politologów, jak i ekonomistów, a najważniejsze tezy z dyskusji nad jego rolą w społeczeństwie i gospodarce są następujące [Matysiak 1999, Januszek 2005, Kostro 2005]:

- jego sens zawiera się w tworzeniu dobra wspólnego, którego wartość można mierzyć korzyściami płynącymi z zaufania i norm społecznych, wzajemności w stosunkach

z innymi, ze współpracy w rozwiązywaniu problemów oraz aktywności jednostek i społeczności lokalnych; ostatnie badania nad kapitałem społecznym pozwalają wyróżnić sześć jego wyznaczników: uczestnictwo w sieciach, wzajemność, zaufanie, normy społeczne, wspólnota, aktywność [Sosenko 2006];

- zaufanie, wzajemność i normy wzmacniają współpracę, gdyż racjonalną strategią uczestników życia gospodarczego nie jest ograniczanie się wyłącznie do bliskich osób i związków opartych na pokrewieństwie, lecz inicjowanie wielorakich powiązań z różnymi ludźmi;
- kapitał społeczny jest warunkiem lepszego wykorzystania zarówno kapitału ludzkiego, jak i technicznego;
- kapitał społeczny redukuje nakłady na zabezpieczenie się przed ewentualną nieuczciwością kontrahenta (monitorowania i kontroli), co zmniejsza koszty transakcyjne;
- współdziałanie tworzy klimat ożywienia przedsiębiorczości i innowacyjności, wykorzystywania okazji, dzielenia się wiedzą oraz budowania więzi ze światem zewnętrznym;
- współpraca pozwala na podniesienie konkurencyjności producentów w ramach korzyści skali, obniżenie kosztów transakcji, wykorzystywanie szans rozwojowych dzięki pomocy z zewnątrz.

W celu przeanalizowania zakresu oraz rozmiaru współpracy i współdziałania rolników w środowisku zestawiono ich wypowiedzi na ten temat, ujmując je w następujące grupy zagadnień:

- przynależność do związków i zrzeszeń branżowych,
- udział w organizacjach spółdzielczych i spółkach,
- udział w organizacjach związkowych, samorządowych i politycznych,
- funkcje społeczne spełniane w środowisku lokalnym,
- współdziałanie rolników w zakresie unowocześniania infrastruktury,
- współpraca rolników w zakresie produkcji.

Na podstawie wypowiedzi rolników dotyczących ich członkostwa w związkach i zrzeszeniach branżowych zauważyć można, że poza znacznym udziałem w Związku Plantatorów Buraka Cukrowego (1/3 rolników z grupy G i 28% z M oraz 45,5% z C) w innych organizacjach tego typu znajdowały się jedynie pojedyncze osoby (tab. 22). Członkostwo w Związku Plantatorów Buraka Cukrowego łączyło się ze znaczeniem uprawy buraków cukrowych, zajmujących drugą lokatę po zbożach w strukturze zasiewów (tab. 32). Rolnicy chcieli postrzegać związek jako swojego reprezentanta wobec cukrowni. Z racji udziału w nim kierownicy gospodarstw liczyli nie tylko na możliwość uzyskania porad oraz informacji specjalistycznych, ale przede wszystkim na większą pewność zbytu buraków cukrowych i zapłaty za dostarczony surowiec. Oczekiwali traktowania ich w sposób priorytetowy przez cukrownie. Było to ważne dla rolników prowadzących modernizację gospodarstw i podejmujących w tym celu kredyty, których spłacanie powodowało zwiększone obciążenia finansowe. Chcieli mieć gwarancję zbytu buraków i otrzymania zapłaty. Należy przy tym zauważyć, że większość rolników stowarzyszonych i pozostałych wyrażała opinie o zbyt wysokich składkach członkowskich, natomiast przeświadczenie o ochronie ich interesów wobec cukrowni było słabe.

Dane w tabeli 23 przedstawiają udział rolników w strukturach spółdzielczych, który – jak widać był niewielki. Wyjątek stanowiła obecność 11,1% rolników grupy G i blisko 29% z grupy M w strukturach Banków Spółdzielczych. Byli tam delegatami do walnego zgromadzenia lub członkami rad nadzorczych. Ponadto część rolników z grupy M (ok. 21%) deklarowało przynależność do Spółdzielni Kółek Rolniczych. Nikłe zainteresowanie rolników strukturami spółdzielczymi wynikało w dużej mierze z ujemnych doświadczeń okresów poprzednich i stosowania przymusu w tworzeniu tego rodzaju podmiotów na wsi.

Tabela 22

Table 22

Przynależność rolników do związków i zrzeszeń branżowych (%)  
Farmers' membership in unions and branch associations

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Związek Plantatorów Buraka Cukrowego Sugar Beet Growers' Association	33,3	45,5	28,6
2.	Polski Związek Hodowców Koni Polish Association of Horse Breeders	–	–	–
3.	Związek Producentów Warzyw Nasiennych Seed Vegetable Producers' Association	–	–	–
4.	Wojewódzki Związek Producentów i Hodowców Trzody Chlewnej Voivodship Association of Pig Producers and Breeders	3,7	–	–
5.	Zrzeszenie Producentów Upraw Warzywniczych i Ogrodniczych Vegetable and Horticultural Producers' Association	3,7	–	–
6.	Zrzeszenie Producentów Kukurydzy Paszowej Fodder Corn Producers' Association	–	–	7,1
7.	Okręgowy Związek Hodowców Bydła District Association of Cattle Breeders	–	–	–
8.	Koło Gospodyń Wiejskich Rural Housewives' Circle	–	–	–

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 23

Table 23

Udział rolników w organizacjach spółdzielczych i spółkach (%)  
Farmers' membership in cooperatives and companies

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska District Dairy Cooperative	3,7	–	–
2.	Gminna Spółdzielnia Commune Cooperative	3,7	–	3,7
3.	Bank Spółdzielczy Cooperative Bank	11,1	–	28,6
4.	Spółdzielnia Kółek Rolniczych Agricultural Circles Cooperative	3,7	–	21,4
5.	Spółka Wodna Water Company	–	–	7,1

Źródło – Source: badania własne – own income

W tabeli 24 zaprezentowano zaangażowanie rolników w działalność związkową, samorządową i polityczną. Udział rolników w tych zakresach aktywności społecznej był znikomy. Wyjątek stanowiła obecność w organach samorządowych – w radach sołeckich. Oprócz tego w grupie G jedna osoba czynna była także w radzie gminy. Świadczy to pozytywnie o badanych rolnikach, których postawy doceniła społeczność lokalna, wybierając ich na swoich reprezentantów w samorządzie lokalnym. Jednak wprowadzanie przez rolników zmian w gospodarstwach skierowało w znacznej mierze ich zainteresowania na zagadnienia produkcji. Starali się zapewnić taką organizację gospodarstw, aby osiągnąć w przyszłości odpowiednie efekty produkcyjne i ekonomiczne pozwalające na spłatę podjętych kredytów.

Tabela 24  
Table 24

Udział rolników w organizacjach związkowych, samorządowych i politycznych (%)  
Farmers' membership in unions, self-government and political organisations

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Związek Zawodowy Rolników Indywidualnych Solidarność „Solidarity” Independent Self-Governing Trade Union of Independent Farmers „Solidarity”	–	–	7,1
2.	Gminna Izba Rolna Commune Agricultural Chamber	–	–	–
3.	Samorząd lokalny Local self-government	25,9	18,2	28,6
4.	Partie polityczne Political parties	–	–	–

Źródło – Source: badania własne – own study

Również działalność społeczna nie cieszyła się zbytnim zainteresowaniem rolników (tab. 25). Ze względu na dominację potrzeb związanych z rozwojem gospodarstw jedynie nieliczni wykazywali inicjatywę w tym zakresie.

Podobnie nieznaczne było zaangażowanie rolników we współpracy na rzecz rozwoju infrastruktury wsi (tab. 26). We wspólnych dokonaniach tego typu brały udział pojedyncze osoby. Działania rolników dotyczyły budowy dróg, chodników, świetlic, szkół, kaplic i kościołów, sieci wodociągowej, zakładania oświetlenia ulicznego i sieci telefonicznej. Poprawa stanu infrastruktury należała do zakresu aktywności zorientowanej na przyszłość, służącej podniesieniu na wyższy poziom jakości życia oraz stworzeniu lepszych warunków do rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich. Niewielka aktywność rolników w tym zakresie wynikała, podobnie jak i poprzednio, z przewagi bieżącej problematyki związanej z rozwojem gospodarstw. Konieczność dostosowania ich do zmieniającej się koniunktury rynkowej, a także wpływ sytuacji społeczno-gospodarczej na prowadzenie działalności rolniczej przede wszystkim absorbowwały kierowników gospodarstw.

W tabeli 27 zestawiono dane odnośnie do współpracy rolników w sprawach produkcyjnych. Różne jej formy sprawdziły się w Unii Europejskiej. Pozwalają one na uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku w stosunku do pozostałych, niezorganizowanych rolników. Korzyści ekonomiczne i marketingowe grupowych form współdziałania akcentują w swojej działal-



ności służby doradcze, zachęcając rolników do poczynań tego typu. Integracyjne zachowania rolników pozwalają bowiem obniżyć koszty funkcjonowania gospodarstw, a także usprawnić organizację procesów technologicznych. Ponadto sprzyjać mogą lepszemu wykorzystaniu posiadanego potencjału produkcyjnego gospodarstw, powiększanego dzięki kredytowi. Grupowe formy współdziałania realizowali przeważnie rolnicy spokrewnieni ze sobą. Współpraca z innymi kierownikami gospodarstw dotyczyła realizacji podobnych celów produkcyjnych. Łączny udział rolników współdziałających w liczebności ogółem przedstawicieli grupy G wyniósł ok. 30%, a w pozostałych – 36%. Przy czym często kierownicy gospodarstw realizowali jednocześnie różne formy współpracy produkcyjnej. Z ich wypowiedzi wynika, że główną barierą w szerszym rozwijaniu działań integracyjnych był brak wzajemnego zaufania.

Tabela 25

Table 25

Funkcje społeczne pełnione przez rolników w środowisku lokalnym (%)  
Social functions performed by farmers in local community

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Mąż zaufania przy skupie buraków cukrowych Trusted representative at sugar beets purchase	3,7	9,1	14,3
2.	Rada Szkoły School Council	3,7	–	7,1
3.	Rada Parafialna Parish Council	3,7	9,1	7,1
4.	Ochotnicza Straż Pożarna Voluntary Fire Department	3,7	9,1	7,1
5.	Ludowy Zespół Sportowy Folk Sports Team	–	–	–
6.	Komitet Wodociągowy Water Supply System Committee	–	–	–
7.	Obrona Cywilna Civil Defense	–	–	–
8.	Skarbnik grupowego użytkowania maszyn Treasurer of group use of equipment	3,7	–	7,1

Źródło – Source: badania własne – own study

Największym zainteresowaniem rolników cieszyło się organizowanie wspólnego zaopatrzenia w środki produkcji. Wspólne zakupy dotyczyły przeważnie środków ochrony roślin i prowadziło je od 7,4% rolników grupy G do 14,3% w grupie M i 18,2% w C. Rolnicy kupowali również w sposób zorganizowany materiał siewny i sadzeniakowy, szczególnie w grupie C (18,2%) oraz niektórzy nawozy mineralne, zwłaszcza w grupie M (14,3%). Kilku rolników z grup C i M realizowało ponadto wspólne zaopatrywanie się w paliwo do ciągników.

Wspólna sprzedaż dotyczyła przede wszystkim ziarna zbóż, realizowana częściej przez 18,2% rolników z grupy C oraz 14,3% z M. Ponadto pojedynczy kierownicy gospodarstw grupy C i G prowadzili łączną sprzedaż tuczników. Wymierne korzyści wynikające ze wspólnych zakupów środków produkcji czy sprzedaży produktów rolnych, dostrzegane przez rolników, dotyczy-

ły możliwości uzyskania rabatów ilościowych, rozdzielenia kosztów transportu, oszczędności czasu przy jednorazowym załadunku i transporcie.

Współużytkowanie maszyn rolniczych wynikało z niedostatków sprzętu, jakim dysponowali rolnicy w swoich gospodarstwach (tab. 12 aneksu), nawet pomimo powiększania jego zasobów z udziałem kredytu. Badani rolnicy użytkowali w sposób grupowy przede wszystkim sadzarki i kopaczki do ziemniaków, siewniki punktowe i kombajny do zbioru buraków cukrowych oraz w kilku przypadkach opryskiwacze polowe. Współpraca ta najintensywniej wystąpiła w grupie G, gdzie dotyczyła 25,9% rolników, których gospodarstwach najslabiej wyposażone były w maszyny rolnicze.

Tabela 26  
Table 26

Współdziałanie rolników w zakresie unowocześniania infrastruktury (%)  
Farmers' cooperation in modernisation of infrastructure

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Budowa rowów, tam, zastawek wodnych Building ditches, dams, penstocks	3,7	–	–
2.	Budowa kanalizacji Building a sewer system	–	9,1	–
3.	Organizacja wywozu śmieci we wsi Organisation of refuse collection from village	3,7	–	–
4.	Budowa wodociągu Building a water supply system	–	–	–
5.	Budowa dróg, chodników Building a road, pavements	7,4	–	–
6.	Telefonizacja wsi Building phone lines	–	–	–
7.	Budowa świetlicy Building a common room	7,4	9,1	14,3
8.	Zakładanie oświetlenia ulicznego Installation of street lighting	3,7	3,7	3,7
9.	Budowa kościoła, kaplicy Building a church, chapel	–	9,1	–
10.	Budowa przystanku autobusowego Building a bus stop	–	–	–
11.	Budowa szkoły Building a school	3,7	–	7,1
12.	Budowa parkingu przycementarnego Building a cemetery parking lot	–	–	–
13.	Budowa punktu lekarskiego Building a doctor's surgery	3,7	–	–

Źródło – Source: badania własne – own study

Współpraca i współdziałanie rolników w zakresie produkcyjnym (%)  
Farmers' cooperation in production

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Grupowe zakupy środków produkcji:– Group purchase of means of production:			
1.1.	– nawozy mineralne – mineral fertilisers	3,7	–	14,3
1.2.	– środki ochrony roślin – plant protection products	7,4	18,2	14,3
1.3.	– materiał siewny i sadzeniakowy – seeds and plants	3,7	18,2	7,1
1.4.	– opał – heating fuel	–	–	–
1.5.	– materiały budowlane – building materials	–	–	–
1.6.	– paliwo – fuel	–	9,1	7,1
1.7.	– maszyny rolnicze – agricultural equipment	–	–	–
1.8.	– części do maszyn rolniczych – parts for agricultural equipment	–	–	–
2.	Grupowa sprzedaż produktów – Group sales of products:			
2.1.	– ziarno zbóż – cereal seeds	3,7	18,2	14,3
2.2.	– buraki cukrowe – sugar beets	–	–	–
2.3.	– ziemniaki – potatoes	–	–	–
2.4.	– tuczniki – finisher pigs	3,7	9,1	–
2.5.	– bydło – cattle	–	–	–
2.6.	– mleko – milk	–	–	–
2.7.	– rzepak – rape	–	–	–
2.8.	– warzywa – vegetables	–	–	–
3.	Grupowe użytkowanie maszyn rolniczych Group use of agricultural equipment	25,9	9,1	14,3
4.	Wspólne wyjazdy na szkolenia i wystawy Group participation in trainings and exhibitions	0	0	7,1

Źródło – Source: badania własne – own study

Jak wynika z przedstawionych danych, obecność badanych rolników w różnych formach i przejawach aktywności społecznej, w swoim środowisku lokalnym, była niska. Do wyjątków należało członkostwo w Związku Plantatorów Buraka Cukrowego, radach sołeckich czy udział w strukturach Banków Spółdzielczych. Natomiast ci z nich, którzy udzielali się poza gospodarstwem, uczestniczyli jednocześnie w dwóch różnorodnych formach działań integracyjnych, a 1/3 z nich – w trzech. Świadczy to o otwartości pewnej, jednak bardzo niewielkiej, liczby kierowników gospodarstw na sprawy środowiska, aktywnej postawie prospołecznej, akceptowaniu swojego miejsca pracy i życia. Nieco większe zainteresowanie dotyczyło działań integracyjnych – wspólnego zaopatrywania się w środki do produkcji rolnej, sprzedaży ziarna zbóż oraz grupowego użytkowania maszyn rolniczych, które nie miały jednak formalnego charakteru grup producenckich czy marketingowych.

## 4.6. Charakterystyka gospodarstw rolnych w roku zaciągania kredytów inwestycyjnych

### 4.6.1. Zasoby ziemi, pracy, kapitału

Ziemia jest najważniejszym czynnikiem produkcji w rolnictwie. Stanowi miejsce lokalizacji gospodarstwa rolnego z wszystkimi jego pozostałymi zasobami i równocześnie ma aktywny udział w procesie produkcji jako przedmiot pracy oraz środek pracy [Kopeć 1969, Rychlik i Kosieradzki 1981]. Jej posiadanie, możliwość gospodarowania na niej i uzyskiwanie z tego tytułu dochodów stwarzają podstawy egzystencji rodziny rolniczej.

Większość powierzchni ogółem badanych gospodarstw w roku uruchomienia kredytu zajmowały użytki rolne (tab. 28). Ich areal w grupach C i M był zbliżony i zawierał się w przedziale od 12,8 do 13,3 ha. Większymi zasobami ziemi dysponowali rolnicy z grupy G, których gospodarstwa na koniec 1996 r. miały średnio 16,7 ha UR. Było to następstwem znacznych zakupów ziemi w tej grupie po podjęciu na ten cel kredytu – średnio 4,5 ha UR na gospodarstwo (tab. 29). Rolnicy z pozostałych grup wykorzystywali chętniej możliwości dzierżawienia dodatkowego areалу. Nabyli oni mniej ziemi ze względu na kredytowanie przez nich zakupów maszyn i ciągników. Wszystkie te działania rolników wynikały z zaprogramowanych we współpracy z doradcami rolniczymi zamierzeń zawartych w biznesplanach. Średnia cena płacona za 1 hektar gruntów rolnych wynosiła 2,7 tys. zł. Przy transakcjach dotyczących większego areálu cena jednostkowa ziemi była niższa, dochodząc do 1 tys. zł/ha UR. Natomiast za niewielkie areály, atrakcyjnie położone w stosunku do siedziby nabywcy, płacono znacznie więcej – nawet do 10 tys. zł/ha.

Tabela 28  
Table 28

Zasoby ziemi w gospodarstwach (ha)  
Land resources in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Powierzchnia ogółem – Total area	16,9	13,1	13,6
2.	Powierzchnia UR (ha) – AL area	16,7	12,8	13,3
	– w tym dzierżawa (ha) – including lease	1,7	3,0	3,0
3.	Wskaźnik bonitacji gleb – Soil class indicator	1,26	1,30	1,31
4.	Udział UR w powierzchni ogółem (%) – Percentage of AL in total area	98,8	97,7	97,8
5.	Struktura UR (%) – Structure of AL			
	– GO – AL	94,1	91,7	94,2
	– TUZ – GC	5,7	8,1	5,4
	– pozostałe UR – other AL	0,2	0,2	0,4

Źródło – Source: badania własne – own study

Jakość użytków rolnych w gospodarstwach wszystkich grup, wyrażona wskaźnikami bonitacji, była wysoka i wynosiła ok. 1,3 punktu. Korzystne warunki glebowe stwarzały dobre możliwości prowadzenia produkcji rolnej i były charakterystyczne dla całego badanego rejonu.

W strukturze użytków rolnych dominowały grunty orne, stanowiąc od 91,7 do 94,2% areálu UR). Ich udział przekraczał od 13 do 15% średnią dla województwa dolnośląskiego. Łąki

i pastwiska miały niewielki rozmiar w całości UR i stanowiły w nich od 5,7% do 8,1%, co miało związek z niewielką obsadą zwierząt (tab. 32). Świadczy to o nastawianiu się badanych rolników bardziej na towarową produkcję roślinną niż zwierzęcą, co współgrało z posiadanymi w gospodarstwach zasobami siły roboczej.

**Praca.** Zasoby siły roboczej wyrażone w jednostkach pełnozatrudnionych<sup>27</sup> przedstawia tabela 30.

Rolnicy wykorzystywali wyłącznie wewnętrzny – rodzinny – potencjał pracy, który wynosił od 2,3 do 2,5 pełnozatrudnionych robotników przeliczeniowych na gospodarstwo. Zasoby siły roboczej w przeliczeniu na 100 ha UR nie były już tak zbliżone. W gospodarstwach grup C i M były stosunkowo wysokie i wynosiły od 19,2 do 19,9 RP/100 ha UR. Natomiast w grupie G ze względu na większy areal użytków rolnych były niższe o ok. 1/3, co wymagało odpowiedniej organizacji produkcji, aby uniknąć deficytu siły roboczej w okresach zwiększonych potrzeb.

Tabela 29

Table 29

Użytki rolne (ha)  
Agricultural land

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Obszar gospodarstw (ha UR) – Farm area (ha AL)	16,7	12,8	13,3
	Wartość minimalna – Minimum value	11,9	10,4	10,1
	Wartość maksymalna – Maximum value	26,7	17,4	19,2
2.	Zakupy gruntów (ha) – Purchase of land	4,5	1,2	0,4
	Wartość minimalna – Minimum value	1,8	0,5	0,2
	Wartość maksymalna – Maximum value	12,4	3,7	1,8

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 30

Table 30

Zasoby siły roboczej w gospodarstwach  
Labour force resources in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Jednostki pełnozatrudnione – RP/gospodarstwo Full employment units – RP/farm	2,3	2,5	2,5
2.	Liczba jednostek pełnozatrudnionych – RP/100 ha UR Number of full employment units – RP/100 ha AL	14,0	19,9	19,2

Źródło – Source: badania własne – own study

<sup>27</sup> Za pełnozatrudnioną jednostkę siły roboczej przyjęto, za B. Kopciem, umownie robotnika przeliczeniowego (RP) zdolnego do przepracowania na rzecz gospodarstwa 2200 godzin rocznie. Pełnozatrudnioną jednostką siły roboczej jest kierownik gospodarstwa. Członkom jego rodziny przypisuje się odpowiednio mniejszy wskaźnik [Kopeć 1969, 1980].

**Kapitał.** Posiadane przez gospodarstwa budynki i budowle, maszyny oraz narzędzia rolnicze, urządzenia techniczne, ciągniki rolnicze i środki transportowe składają się na stosowane w niniejszym opracowaniu określenie kapitału. Przy czym szczególnie istotną rolę spełnia wyposażenie techniczne gospodarstw, pozwalające na usprawnienie procesów wytwórczych i zapewniające substytucję pracy żywej. W tabeli 12 aneksu przedstawiono szczegółowe zestawienie sprzętu technicznego znajdującego się w badanych gospodarstwach. Każde z nich było wyposażone w ciągniki rolnicze. Na 1 gospodarstwo przypadało od 1,4 ciągnika w grupie G i 1,5 w C do 1,6 w M. Wśród ciągników najwięcej było pojazdów o mocy od 31 do 60 KM (grupa G – 63%, C – 39%, M – 62%). Ciągniki o mocy powyżej 60 KM miały mniejszy udział – odpowiednio 13%, 28% i najmniej w grupie M – około 5%. Natomiast tych o mocy najmniejszej – do 30 KM było od 24% w grupie G do 33% w pozostałych grupach. Stosunkowo nieduży udział ciągników o mocy przekraczającej 60 KM stanowił ograniczenie w usprawnieniu prac polowych i transporcie przyczepami o większej ładowności. Był przeszkodą w stosowaniu maszyn bardziej wydajnych i agregatowaniu sprzętu. Ponad 2/3 posiadanych ciągników miało kilkunastoletni okres użytkowania. Rolnicy konserwowali i remontowali je, utrzymując w sprawności, jednak ich możliwości eksploatacyjne i wygoda użytkowania nie były duże. Wyjątek stanowiła grupa C, gdzie w blisko 2/3 gospodarstw wprowadzono w analizowanym roku dodatkowy jeden nowy ciągnik wyprodukowany w roku 1996, zakupiony z udziałem kredytu.

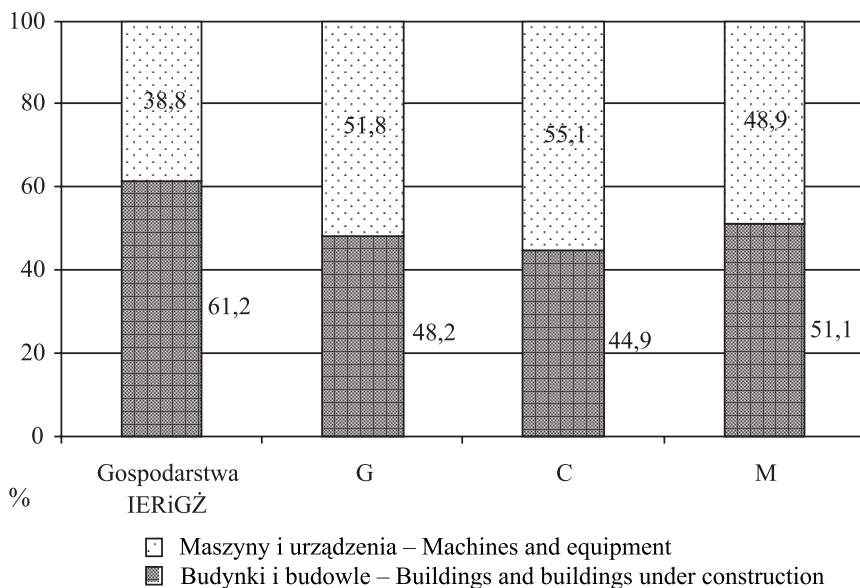
Wszystkie badane gospodarstwa miały komplet maszyn do podstawowej uprawy roli, jak plugi, zestaw bron, kultywatory. Równie dobra sytuacja wystąpiła w wyposażeniu w przyczepy transportowe (były w ponad 90% gospodarstw grup G i M i 3/4 w grupie C) oraz siewniki zbożowe (grupa G – ok. 80% gospodarstw, C – ponad 60%, M – ponad 90%).

Większość badanych gospodarstw wyposażona była w rozsiewacze nawozów i opryskiwacze polowe. Zapewniały możliwość terminowego wykonywania zabiegów nawożenia i ochrony chemicznej roślin, co jest szczególnie istotne dla osiągnięcia odpowiedniego poziomu i jakości plonów. W grupie G były w ok. 90% gospodarstw, w C miała je ponad połowa rolników. W grupie M rozsiewacze nawozowe były w ponad 60% gospodarstw, opryskiwacze polowe ponad 70%.

Wyposażenie gospodarstw w inne maszyny było znacznie gorsze. Rolnicy radzili sobie w tej sytuacji, korzystając z pomocy sąsiedzkiej lub poprzez zakup usług w kółkach rolniczych. Wyjątek stanowił udział w grupie M maszyn do zbioru ziemniaków (kopaczki i kombajny) – miało je ponad 90% gospodarstw. Również korzystniej w stosunku do innych grup przedstawiała się tu sytuacja z maszynami do zbioru buraków cukrowych (wyorywaczy i kombajnów) występujących w ponad 60% badanych obiektów. Miało to związek ze strukturą zasiewów w grupie M, gdzie udział buraków i ziemniaków był wyższy niż u innych rolników (tab. 32). Podobnie jak w przypadku ciągników, również większość maszyn była mocno wyeksploatowana, o ponad kilkunastoletnim okresie użytkowania. Wyposażenie gospodarstw w urządzenia i sprzęt do produkcji zwierzęcej zależne było od prowadzenia chowu inwentarza. Miały je wszystkie obiekty badawcze posiadające stada zwierząt. W tabeli 62 oraz tabeli 13 aneksu wyrażono wartość środków trwałych w gospodarstwach. Dodatkowo na wykresie 18 przedstawiono ich strukturę wartościową.

Struktura środków trwałych (budynki i budowle oraz maszyny i urządzenia, bez inwentarza żywego) w analizowanych grupach różniła się od tej, jaka wystąpiła w 1996 r. w zbiorowości ogółu gospodarstw prowadzących rachunkowość dla Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ). Znacznie większy udział (ok. połowę wartości) w badanych gospodarstwach stanowiły maszyny i urządzenia. Świadczy to o korzystnej sytuacji badanej zbiorowości w zakresie posiadanego potencjału technicznego i stwarza możliwości podniesienia wydajności pracy, co sprzyja poprawie efektów gospodarowania.





Źródło – Source: badania własne, [Praca... 2002] – own study, [Praca... 2002]

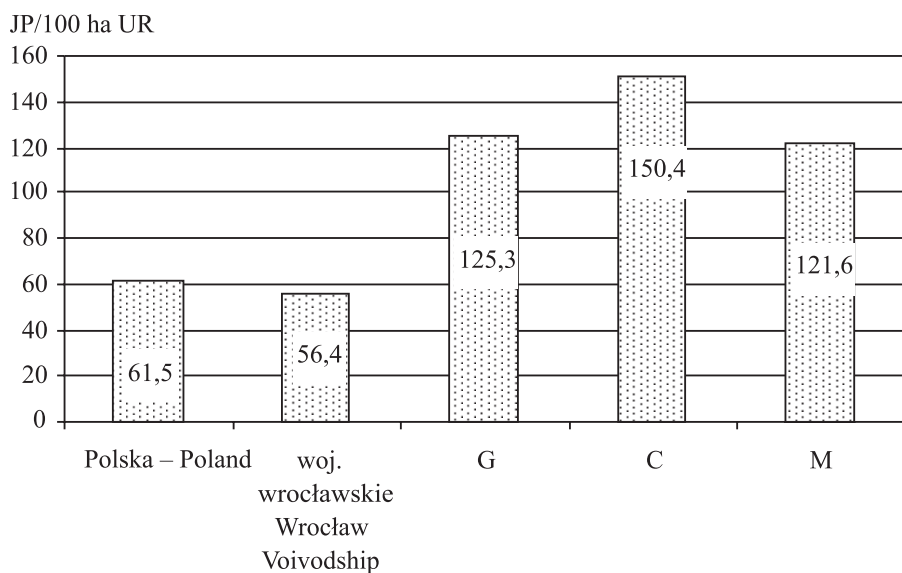
Wykres 18. Struktura wartościowa środków trwałych netto w gospodarstwach (% w cenach 1996 r.)  
Graph 18. Net value structure of fixed assets in farms (% prices of 1996)

Wartość ogółem środków trwałych w grupach C i M była zbliżona i wynosiła odpowiednio 98,5 tys. zł oraz 100,1 tys. zł na gospodarstwo i była wyższa o ok. 1/3 niż w grupie G. Rolnicy z grup C i M dysponowali powiększonym za pomocą kredytu parkiem maszynowym, na potrzeby którego wybudowali garaże i wiaty lub dodatkowo adaptowali inne pomieszczenia. Wszystkie gospodarstwa wyposażone były wyłącznie w mechaniczną siłę pociągową, na którą składała się moc posiadanych ciągników, kombajnów zbożowych, samochodów dostawczych oraz silników elektrycznych. Jej zasoby wyrażone w jednostkach pociągowych<sup>28</sup>, w odniesieniu do 100 ha użytków rolnych wg metodyki B. Kopia [1983], przedstawiono na wykresie 19.

Badane gospodarstwa były znacznie lepiej wyposażone w siłę pociągową niż przeciętne gospodarstwo indywidualne w kraju i województwie w 1996 r. Największe jej zasoby wystąpiły w gospodarstwach grupy C, gdzie rolnicy podjęty kredyt przeznaczyci na zakup ciągników.

<sup>28</sup> Wg definicji T. Rychlika i M. Kosieradzkiego [1981] przez pojęcie siły pociągowej rozumie się sumę energii zawartej w silnikach żywych i mechanicznych, zdolnej do pokonywania oporów związanych z przemieszczaniem narzędzi, maszyn i środków transportowych. Podstawą podanego podziału silników na żywe i mechaniczne jest źródło energii. W praktyce rolniczej, z licznej w ubiegłych okresach grupy żywych źródeł energii, jak woły, konie, muły, osły, krowy robocze itp., obecnie wykorzystywane są w zasadzie tylko konie. Wśród mechanicznych źródeł energii można wyróżnić: 1) stałe źródła energii, obsługujące prace i zabiegi umiejscowione (np. młocka, czyszczenie nasion, sieczka, pompowanie wody itp.), do których należą silniki spalinowe, elektryczne, parowe i wietrzne; 2) ruchome źródła energii, używane do prac na polach, użytkach zielonych i innych użytkach rolnych oraz na drogach wewnętrznych i publicznych (ciągniki rolnicze i transportowe, nośniki narzędzi, kombajny samobieżne, maszyny rolnicze samobieżne np. sieczkarnie polowe, samochody dostawcze i ciężarowe). Podstawową jednostką żywej siły roboczej jest jeden średni koń roboczy. Najczęściej stosowaną jednostką mechanicznej siły pociągowej jest koń mechaniczny (KM), przy czym za podstawę obliczeń przyjmuje się moc nominalną silników. Przeliczeniową jednostką pociągową, wyrażającą wielkość żywej i mechanicznej siły pociągowej w jednej liczbie, jest jeden średni koń roboczy lub 5 koni mechanicznych (KM) nominalnej mocy. Moc silników elektrycznych, wyrażana w kilowatach (kW), przeliczana jest na konie mechaniczne, przy czym 1 KM = 0,73 kW. Zgodnie z tym 1 koń roboczy = 5 KM = 3,675 kW [Rychlik i Kosieradzki 1981].

Dysponowały one największą liczbą ciągników, również tych mocniejszych. Na jeden ciągnik w grupie C przypadało 7,8 ha UR, w M – 8,8 ha, a grupie G 11,9 ha (tab. 63). Przy średniej krajowej w 1996 r., w gospodarstwach indywidualnych – 11,7 ha UR przypadających na 1 ciągnik i 13,5 ha UR w byłym woj. wrocławskim, wskaźniki w gospodarstwach kredytobiorców kształtowały się znacznie korzystniej [Rocznik Statyst. 1997, Rocznik Statyst. Woj. Wrocław 1997]. Dobre wyposażenie w siłę pociągową we wszystkich grupach stwarzało dobre możliwości usprawnienia przebiegu procesów technologicznych w gospodarstwach. Ograniczenie w tym zakresie stanowiła liczebność pozostałych maszyn (tabela 12 aneksu). Problem ten rolnicy zamierzali rozwiązać w najbliższej przyszłości.



Źródło – Source: badania własne, [Rocznik Statyst. Woj. 1997] – own study [Rocznik Statyst. Woj. 1997]

Wykres 19. Wyposażenie gospodarstw w siłę pociągową (JP/100 ha UR)  
Graph 19. Draught force in farms (draught units/100 ha AL)

Dla oceny potencjału produkcyjnego gospodarstw zbadano relacje występujące pomiędzy zasobami podstawowych czynników produkcji (tab. 31). W tym celu zestawiono wartość środków trwałych netto przypadających na 1 ha użytków rolnych oraz na jednostkę siły roboczej. Otrzymano w ten sposób wskaźniki technicznego uzbrojenia ziemi i technicznego uzbrojenia siły roboczej [Rychlik i Kosieradzki 1981]. Ponadto przedstawiono relacje pomiędzy zasobami ziemi w ha UR oraz zasobami pracy wyrażonymi liczbą jednostek siły roboczej.

Wskaźnik technicznego uzbrojenia ziemi w odniesieniu do całości środków trwałych w grupach C i M były zbliżony i kształtował się powyżej poziomu grupy G, której gospodarstwa cechowała najniższa wartość majątku trwałego. Natomiast najwyższą wartość wyposażenia technicznego przypadającego na 1 ha UR i na jedno gospodarstwo zanotowano w grupie C. Przyczyną tego stanu rzeczy było zaciągnięcie przez rolników tej grupy kredytów o najwyższej wartości w stosunku do pozostałych grup, przeznaczonych na zakup ciągników. W grupie G wskaźniki były najniższe z powodu większego areалу użytków rolnych przeciętnego gospodarstwa należącego do niej i wyposażonego w majątek trwały o najmniejszej wartości niż w innych grupach. Z tego też powodu podobne relacje wystąpiły w przypadku wskaźnika technicznego uzbrojenia

siły roboczej, który także w grupie G był najniższy. Natomiast, ze względu na największe zasoby ziemi w gospodarstwach tej grupy, liczba hektarów UR przypadających na jednostkę siły roboczej w grupie G była najwyższa.

Tabela 31  
Table 31

Relacje pomiędzy zasobami czynników produkcji (zł, w cenach z 1996 r.)  
Relations between the resources of production factors (PLN, prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Środki trwałe ogółem w zł/ha UR Total fixed assets in PLN/ha AL	4473,4	7691,2	7545,6
	– w tym: maszyny i urządzenia – including: machines and equipment	2318,3	4235,4	3693,3
2.	Środki trwałe ogółem w zł/RP Total fixed assets in PLN/Full employment units	31860,0	38700,4	39359,9
	– w tym: maszyny i urządzenia – including: machines and equipment	16511,2	21311,5	19265,2
Ilość ha UR na 1 RP – Number of ha AL per 1 full employment units		7,1	5,0	5,2

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 32  
Table 32

Charakterystyka wybranych elementów produkcji roślinnej i zwierzęcej  
Characteristics of selected elements of plant and animal production

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Struktura zasiewów (%) – Sowing structure			
	– zboża – cereals	69,4	62,1	58,7
	– buraki cukrowe – sugar beets	16,2	17,8	24,9
	– ziemniaki – potatoes	4,0	7,6	9,5
	– rzepak ozimy – winter rape	5,4	7,5	2,5
	– warzywa gruntowe – soil vegetables	3,8	4,7	1,9
	– pozostałe rośliny – other plants	1,2	0,3	2,5
2.	Zużycie nawozów – kg NPK/ha UR – Use of fertilisers – kg NPK/ha AL	192,2	213,9	183,7
3.	Obsada zwierząt – SD/100 ha UR – Farm animals – SD/100 ha AL	35,8	25,5	31,2
	– bydło – cattle	13,7	11,3	11,7
	– trzoda chlewna – pigs	22,1	14,2	19,5

Źródło – Source: badania własne – own study

## 4.6.2. Charakterystyka produkcji

Istotne jest dla zachowania równowagi w procesach produkcyjnych, aby oprócz produkcji roślinnej była również w gospodarstwach produkcja zwierzęca, zapewniająca możliwość utrzymania odpowiedniego stanu żyzności gleb i wykorzystania roślinnych produktów ubocznych. O ile we wszystkich badanych gospodarstwach prowadzono produkcję roślinną, to nie wszędzie towarzyszyła jej produkcja zwierzęca. W grupie G zajmowało się nią najwięcej – 81% rolników, w C – 54% i w M – połowa kierowników gospodarstw.

Zasady dobrej praktyki rolniczej [Polski... 1999] nie do końca były przestrzegane przez rolników i to pomimo wysokiej intensywności pracy doradczej w gospodarstwach (tab. 18). Przyczynami tego stanu rzeczy, najbardziej decydującymi o postępowaniu rolników, były zewnętrzne warunki ekonomiczne, w tym również sygnały płynące z rynku. Przede wszystkim utrzymująca się od lat słaba koniunktura dla produkcji zwierzęcej, a zwłaszcza regres w żywcu wołowym i korzystniejsza sytuacja dla produktów roślinnych [Woś 2002b].

W strukturze zasiewów badanych gospodarstw przeważały zboża. Najwięcej było ich w grupie G, gdzie stanowiły 69,4% powierzchni zasiewów. W grupie C zajmowały 62,1%, a w M – 58,7%. Wysoki udział zbóż w zasiewach jest charakterystyczny dla rolnictwa dolnośląskiego i w 1996 r. wyniósł w byłym woj. wrocławskim 70,9% [PSR 2002. Użytkowanie...].

Według B. Kopia [1969] 66% udział roślin zbożowych stanowi próg, którego nie należy przekraczać. W przeciwnym razie powstaje konieczność uprawy zbóż częściej niż co 2 lata na tym samym polu, co prowadzi do nasilenia chorób zbóż, nadmiernego zachwaszczenia i wyjąłwienia gleby. W efekcie może dojść do obniżenia plonowania i pogorszenia jakości plonów.

Dominującym gatunkiem była pszenica ozima, która w grupie G – stanowiła 61% zasiewów zbóż, w C – 68% i w M – ok. 74%. Odpowiada to tendencji w uprawie zbóż na Dolnym Śląsku ze względu na panujące tu korzystne warunki przyrodnicze, gdzie przeciętny udział pszenicy ozimej w powierzchni roślin zbożowych wynosił w 1996 r. ok. 52% [PSR 2002. Użytkowanie...]. Wysoki udział zbóż, zwłaszcza w gospodarstwach grupy G, wymagał szczególnie starannej uprawy, odpowiedniego nawożenia i ochrony chemicznej. Rolnicy zdawali sobie sprawę z wagi zagadnienia, co potwierdzają opisane wcześniej wyniki badań dotyczące ich potrzeb doradczych i edukacyjnych oraz tematyki i zakresu oddziaływań doradczych, z jakich korzystali.

Spośród roślin okopowych dominowała uprawa buraków cukrowych, które zajmowały od 16,2% zasiewów w grupie G do 17,8% w C i 24,9% w M. Ziemiaków uprawiano mniej (4% w grupie G, 7,6% w C i 9,5% w M). Znacznemu udziałowi okopowych w strukturze zasiewów sprzyjały dobre warunki glebowe i klimatyczne rejonu badań. Jednakże rolnicy wskazywali na trudności ze zbytem buraków cukrowych, a zwłaszcza na znaczne kilkumiesięczne opóźnienia w uzyskaniu zapłaty za dostarczony surowiec oraz niezadowalające ich ceny skupu. Sygnalizowali równocześnie chęć ograniczania uprawy buraków w przyszłości.

Areał rzepaku ozimego był zróżnicowany w grupach i nie przekraczał średniej dla województwa wynoszącej 8,5% [PSR 2002. Użytkowanie...]. Niewielki udział warzyw w uprawie polowej zwłaszcza w grupie G i C dotyczył cebuli, fasoli szparagowej, cykorii, kapusty i marchwi. Udział zasiewów innych roślin (pastewne polowe na zielonkę) był nieduży i miały one mniejsze znaczenie dla organizacji produkcji roślinnej.

Dla zapewnienia odpowiednich efektów gospodarowania, pozwalających na sprostanie dodatkowym obciążeniom związanym ze splątami zaciągniętych kredytów, badani rolnicy stosowali intensywne nawożenie mineralne. Poziom nawożenia najwyższy był w grupie C, gdzie wyniósł 213,9 kg NPK/ha UR. W pozostałych grupach był niższy, w G – 192,2 kg NPK/ha UR i w M – ok. 183,7 kg NPK/ha UR. Było ono ponad trzykrotnie wyższe od średniej dla województwa wynoszącej ogółem 98,8 kg NPK/ha UR, a w gospodarstwach indywidualnych – 83,1 kg NPK/ha UR [Rocznik Statyst. Woj. 1997]. Rezultat pracy rolników w warunkach intensywnych

oddziaływań doradczych stanowiły dobre wyniki produkcyjne. Przedstawiono je w tabeli 33, biorąc pod uwagę plon wybranych roślin uprawnych.

Plony podstawowych roślin uprawianych w badanych gospodarstwach kształtowały się powyżej średniej dla Polski i województwa. Wystawia to dobre świadectwo staraniom rolników, którzy przy znacznym zaangażowaniu doradców rolniczych umiejętnie wykorzystali sprzyjające warunki przyrodnicze rejonu badań. Dowodzi to należytej organizacji produkcji roślinnej i stosowania przez rolników właściwej agrotechniki z odpowiednim użyciem środków plonochronnych i plonotwórczych.

Tabela 33  
Table 33

Plony podstawowych roślin uprawnych (dt/ha)  
Yield of basic cultivars

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Gospodarstwa indywidualne Individual farms		Grupy zasadnicze Main groups		
		Polska Poland	Woj. wrocławskie Wrocław voi.	1996 r.		
				G	C	M
1.	Zboża – Cereals	28,2	35,3	49,2	51,8	49,4
2.	Buraki cukrowe – Sugar beets	394,0	402,0	421,0	487,0	451,1
3.	Ziemniaki – Potatoes	202,0	208,0	213,4	250,5	229,2
4.	Rzepak ozimy – Winter rape	14,7	15,5	22,2	22,4	18,6

Źródło – Source: badania własne – own study: [Rocznik Statyst. 1997, Rocznik Statyst. Woj. Wrocl. 1997]

Poziom produkcji zwierzęcej charakteryzuje obsada inwentarza żywego w sztukach dużych na 100 ha użytków rolnych. Stany zwierząt utrzymywane przez rolników nie były wysokie. Ich obsada niewiele odbiegała od średniej dla przeciętnego gospodarstwa indywidualnego w województwie równej w 1996 r. 30,3 SD/100 ha UR (średnia ogółem dla wszystkich sektorów wynosiła 28,4 SD/100 ha UR) [Rocz. Statyst. Roln. 1998]. Najwięcej inwentarza hodowano w grupie G z przeciętną obsadą wynoszącą blisko 36 SD/100 ha UR. W gospodarstwach grupy M wskaźnik wyniósł ok. 31 SD/100 ha UR, w grupie C – 25 SD/100 ha UR. Wszędzie przeważała trzoda chlewna stanowiąca ok. 60% w strukturze obsady inwentarza. Więcej było jej w grupach G i M, gdzie rolnicy uprawiali również większe ilości jęczmienia z przeznaczeniem na paszę dla niej.

#### 4.6.3. Struktura organizacji

Dla oceny stanu i funkcjonowania badanych gospodarstw skorzystano z metody analizy syntetycznej I stopnia wg B. Kopia [1969, 1983]. Jej elementem jest określenie struktury organizacji gospodarstw ujmowanej w postaci systemu gospodarczego, który zawiera w sobie takie pojęcia, jak:

- intensywność organizacji,
- nastawienie gospodarcze,
- kierunek organizacji produkcji roślinnej,
- kierunek organizacji produkcji zwierzęcej.

Struktura organizacji gospodarstw  
Farm organisation structure

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Intensywność organizacji ogółem $I_r + I_z$ (punkty/gospodarstwo) Total organisation intensity $I_r + I_z$ (points/farm)	321,0	300,9	332,6
		B <sub>2</sub>	B <sub>2</sub>	B <sub>2</sub>
1.1	Intensywność organizacji produkcji roślinnej $I_r$ (punkty/gospodarstwo) Intensity of organisation of plant production $I_r$ (points/farm)	212,8	224,1	238,2
		e	e	e
1.2	Intensywność organizacji produkcji zwierzęcej $I_z$ (punkty/gospodarstwo) Intensity of organisation of animal production $I_z$ (points/farm)	108,2	76,8	94,4
		a	o	o
2.	Nastawienie gospodarcze Profile	R	R	R
3.	Kierunek organizacji produkcji roślinnej Direction of organisation of plant production	Okopowe – buraki, warzywa Root plants – beets, vegetables	Przemysłowe – rzepak Industrial – rape	Okopowe – buraki Root plants – beets
		Przemysłowe – rzepak Industrial – rape	Okopowe – buraki, warzywa Root plants – beets, vegetables	–
		Zboża – pszenica Cereals – wheat	–	–
4.	Kierunek organizacji produkcji zwierzęcej Direction of organisation of animal production	Trzoda chlewna Pigs	Trzoda chlewna Pigs	Trzoda chlewna Pigs

Źródło –Source: badania własne – own study

W tabeli 34 zestawiono strukturę organizacji badanych gospodarstw.

Intensywność organizacji gospodarstw ( $I_r + I_z$ ), określająca poziom nakładów, dzięki któremu funkcjonowały, wynosiła we wszystkich grupach średnio ponad 300 punktów na gospodarstwo. W skali sześciostopniowej przyjętej przez B. Kopia [1983] był to poziom intensywności „B<sub>2</sub> – średni wyższy”. Największą liczbę punktów – ponad 330 – miały gospodarstwa należące do grupy M, kolejną lokatę zaś – grupa G (321 punktów). W pierwszym przypadku stało się tak za sprawą najwyższej wśród analizowanych grup intensywności organizacji produkcji roślinnej wynoszącej ok. 238 punktów oraz drugiej co do wysokości intensywności produkcji zwierzęcej (ponad 94 punkty). W grupie G wpływ na poziom wskaźnika ogółem wywarła, przy znacznej intensywności działu roślinnego (blisko 213 punktów), najwyższa intensywność chowu inwentarza wynosząca 108,2 punktów.



Intensywność organizacji produkcji roślinnej ( $I_p$ ) osiągnęła poziom „e – specjalnie wysoki” i miała przeważający udział we wskaźniku ogółem stanowiący od ok. 66% w grupie G do 72% w M i 74% w C. Najwyższa intensywność działu roślinnego, którą osiągnęły gospodarstwa należące do grupy M, wynikała z wysokiego udziału buraków cukrowych i ziemniaków w ich strukturze zasiewów (tab. 32). Podobna sytuacja wystąpiła w grupie C. Przewaga produkcji roślinnej złożyła się na nastawienie roślinne („R”) gospodarstw wszystkich grup badawczych. Dominowanie kierunków organizacji produkcji roślinnej z okopowymi i przemysłowymi było uzasadnione warunkami naturalnymi sprzyjającymi ich uprawie.

Średnia intensywność produkcji zwierzęcej badanych gospodarstw w grupach C i M nie przekraczała 100 punktów i miała poziom „o – bardzo mały”, w grupie G przy 108,2 punktach poziom „a – mały”. Warunkowała ją niska obsada zwierząt wynikająca z niekorzystnej sytuacji rynkowej dla tego działu produkcji rolniczej. Głównym kierunkiem organizacji produkcji zwierzęcej była trzoda chlewna. Jej chów interesował rolników bardziej od hodowli bydła ze względu na lepszą koniunkturę na żywiec wieprzowy [Skarżyńska i Augustyńska-Grzymek 2002].

#### 4.6.4. Wyniki ekonomiczne

Dla oceny wyników ekonomicznych w roku wyjściowym zestawiono mierniki efektywności ekonomicznej brutto i netto gospodarstw wyrażone w cenach z roku 1996. W pierwszym przypadku obliczono produkcję końcową brutto i netto jako kryteria produktywności oraz produkcję towarową brutto i netto, mówiące o towarowości. Efektywność netto scharakteryzowano dochodem rolniczym będącym miernikiem opłacalności gospodarstwa indywidualnego [Kopeć 1983]. Ponadto, dla uwzględnienia uzyskiwanych przez rolników innych dochodów, których źródłem nie jest gospodarstwo, a które rolnicy również mogą przeznaczać na potrzeby produkcji, obliczono dochód osobisty. Stanowi on sumę wartości dochodu rolniczego oraz dodatkowych dochodów spoza gospodarstwa.

W tabeli 35 przedstawiono mierniki produktywności i towarowości średnio na gospodarstwo i w odniesieniu do 1 ha użytków rolnych oraz na jednego pełnozatrudnionego robotnika przeliczeniowego. Najwyższy poziom wskaźników w przeliczeniu na gospodarstwo i jednostkę siły roboczej osiągnęły gospodarstwa grupy G, następnie M i C. Natomiast w odniesieniu do 1 ha UR najwyższe wartości zanotowano w grupie M. Z kolei gospodarstwa z grupy G zajęły drugą lokatę. Przyczyną zróżnicowania wartości wskaźników produktywności i towarowości były większe zasoby ziemi w gospodarstwach należących do grupy G przy zbliżonych do pozostałych grup zasobach pracy. Dodatkowy element, który wpłynął na uzyskane wyniki, związany był z istniejącą w gospodarstwach organizacją produkcji.

W tabeli 36 przedstawiono poziom dochodu rolniczego brutto, netto i osobistego w przeliczeniu na gospodarstwo, jednostkę powierzchni UR i jednego pełnozatrudnionego. Największą wartość dochodu rolniczego i osobistego średnio na gospodarstwo i jednostkę siły roboczej uzyskano w grupie G, następnie w M i C. Najwyższe dochody na 1 ha UR wytworzyły gospodarstwa z grupy M, następna była grupa G i C. Na różnice w dochodowości gospodarstw złożyły się takie same przyczyny, jakie rzutowały na poziom ich produktywności i towarowości. Ponadto zróżnicowanie wielkości dochodu rolniczego netto i w efekcie osobistego miało związek z dużą wartością amortyzacji w grupach C i M wynoszącą odpowiednio 6531,3 zł oraz 6176,3 zł na gospodarstwo. Była ona wyższa o ok. 1/3 od poziomu grupy G (3871 zł), co wynikało z większej wartości środków trwałych w gospodarstwach grup C i M. Szczególnie wysoką amortyzację naliczono w gospodarstwach grupy C, które po skorzystaniu przez rolników z kredytu inwestycyjnego były lepiej niż inne wyposażone w ciągniki.

Produkcyjność i towarowość gospodarstw w 1996 roku (zł, w cenach z 1996 r.)  
Productivity and commodity production in farms in 1996 (PLN, in prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups								
		zł/gospodarstwo PLN/farm			zł/ha UR PLN/ha AL			zł/RP PLN/Full employment units		
		G	C	M	G	C	M	G	C	M
1.	Produkcja końcowa brutto Final gross production	43981,2	32855,3	36788,4	2634,0	2565,2	2773,49	18759,7	12907,4	14467,3
2.	Produkcja końcowa netto Final net production	40082,5	30074,8	33511,2	2400,5	2348,1	2526,42	17096,8	11815,1	13178,6
3.	Produkcja towarowa brutto Commodity gross production	39857,2	29039,3	32800,1	2387,0	2267,3	2472,81	17000,7	11408,3	12898,9
4.	Produkcja towarowa netto Commodity net production	35958,5	26258,8	29522,9	2153,5	2050,2	2225,74	15337,7	10316,0	11610,1

Źródło – Source: badania własne – own study

W tabeli 37 zestawiono wydajność ekonomiczną zaangażowanego w gospodarstwach kapitału. Najwyższą produktywność i dochodowość środków trwałych stwierdzono w grupie G, w której gospodarstwa dysponowały majątkiem trwałym o najmniejszej wartości, były jednak obszarowo największe i osiągnęły najwyższą produkcję oraz dochody. W nich również odnotowano najintensywniejsze oddziaływania doradcze. Następną lokatę miały gospodarstwa grupy M posiadające środki trwałe o wyższej wartości niż grupa G i gorszą produktywność oraz poziom dochodów. W grupie C ze względu na najwyższą wartość środków trwałych i najniższe wartości produkcji oraz dochody wydajność kapitału była najmniejsza. Świadczy to o mniejszej efektywności wykorzystania majątku trwałego posiadanego przez gospodarstwa grupy C.

Dla pełniejszego porównania sytuacji ekonomicznej badanych obiektów określono ich żywotność ekonomiczną (tab. 38), zgodnie ze stosowaną w Unii Europejskiej klasyfikacją gospodarstw rolnych ustanowioną w decyzji Komisji Europejskiej nr 85/377/EC z dnia 7 czerwca 1985 r., z późniejszymi zmianami (decyzja Komisji Europejskiej nr 94/376/EC, nr 96/393/EC, nr 99/725/EC oraz nr 2003/359/EC/) [Józwiak i in. 1998, Augustyńska-Grzymek i in. 2000, Goraj i in. 2004]. Żywotność ekonomiczną gospodarstw charakteryzuje się przez wyliczenie ich wielkości ekonomicznej, wyrażonej w Europejskich Jednostkach Wielkości (European Size Unit – ESU), na podstawie regionalnej wartości Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej (Standard Gross Margin – SGM). Wartość 1 ESU równa jest 1200 euro i ustala ją co roku Komisja Europejska. Metodę pomiaru wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych w Polsce, analogiczną do stosowanej w UE po raz pierwszy zaprezentował W. Józwiak i in. [1998], obliczając wartość współczynników Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej dla lat 1993–1995. Biorąc pod uwagę metodykę przedstawioną przez L. Goraję i in. [2004] oraz I. Augustyńską-Grzymek i in.

[2000], w niniejszej rozprawie dla oceny gospodarstw zastosowano współczynniki Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej – SGM 2000 dla produktów roślinnych i zwierzęcych, obliczone w Zakładzie Rachunkowości Rolnej Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, w Warszawie, które objęły lata 1999, 2000 i 2001. Podstawę SGM stanowi wielkość zwana nadwyżką bezpośrednią, obliczona jako różnica pomiędzy roczną wartością produkcji potencjalnie towarowej uzyskanej z jednego hektara uprawy lub od jednej sztuki zwierzęcia gospodarskiego a kosztami bezpośrednimi poniesionymi na jej wytworzenie. SGM jest nadwyżką wartości produkcji danej działalności rolniczej nad jej kosztami bezpośrednimi w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji. Wartość Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej stanowi średnia z trzech lat dla wykluczenia wpływu zmienności na poziom produkcji rozmaitych czynników (klimatycznych, rynkowych i innych). W Polsce wydzielono na potrzeby obliczania SGM 4 regiony, z których każdy posiada zbliżone warunki produkcji, strukturę obszarową gospodarstw, podobny poziom stosowanych technologii produkcyjnych i inne cechy. Gospodarstwa analizowane w niniejszej pracy należą do regionów Wielkopolski i Śląska. Po ustaleniu sumy wartości SGM wszystkich działalności gospodarstwa rolnego dzieli się ją przez równowartość 1200 euro wyrażoną w złotych. Otrzymany wynik stanowi wielkość ekonomiczną gospodarstwa w ESU.

Tabela 36

Table 36

Dochodowość gospodarstw w 1996 roku (zł, w cenach z 1996 r.)

Farm profitability in 1996 (PLN, in prices of 1966)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups								
		zł/gospodarstwo PLN/farm			zł/ha UR PLN/ha AL			zł/RP PLN/Full employment units		
		G	C	M	G	C	M	G	C	M
1.	Dochód rolniczy brutto Annual gross income	21133,1	16336,9	19844,1	1265,7	1275,5	1496,1	9014,1	6418,1	7803,9
2.	Amortyzacja Depreciation	4770,6	6531,3	6176,3	285,7	509,9	465,6	2034,8	2565,9	2428,9
	w tym: including: – maszyny i urządzenia – machines and equipment	3871,0	5424,7	4898,9	231,8	423,5	369,3	1651,1	2131,2	1926,5
	– budynki i budowle – buildings and buildings under construction	899,6	1106,6	1277,5	53,9	86,4	96,3	383,7	434,7	502,4
3.	Dochód rolniczy netto Net agricultural income	16362,5	9805,6	13667,8	980,0	765,6	1030,5	6979,3	3852,2	5375,0
4.	Dochody spoza gospodarstwa Income from non- agricultural activity	6029,6	5336,4	6599,3	361,1	416,6	497,5	2571,9	2096,4	2595,2
5.	Dochód osobisty Personal income	22392,2	15141,9	20267,1	1341,1	1182,2	1528,0	9551,2	5948,6	7970,2

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 37

Table 37

Dochody i produkcja na 100 zł wartości środków trwałych (zł, w cenach z 1996 r.)  
Income and production per 100 PLN value of fixed assets (PLN, in prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Produkcja końcowa brutto Final gross production	58,9	33,4	36,8
2.	Produkcja końcowa netto Final net production	53,7	30,5	33,5
3.	Produkcja towarowa brutto Commodity gross production	53,4	29,5	32,8
4.	Produkcja towarowa netto Commodity net production	48,1	26,7	29,5
5.	Dochód rolniczy brutto Gross agricultural income	28,3	16,6	19,8
6.	Dochód rolniczy netto Net agricultural income	21,9	13,1	18,3

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 38

Table 38

Żywotność ekonomiczna gospodarstw (na podstawie Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej – SGM 2000)  
Economic standing of farms (based on SGM 2000)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996r.		
		G	C	M
1.	SGM gospodarstwa ogółem (zł) Total farm SGM (PLN)	51377,0	34937,4	40553,1
	w tym: including:			
	– SGM dla produkcji roślinnej – SGM for plant production	27854,9	22496,0	23640,5
	– SGM dla produkcji zwierzęcej – SGM for animal production	23522,1	12441,4	16912,6
2.	Wielkość ekonomiczna gospodarstwa (w ESU) Economic size of farm (in ESU)	10,8	7,3	8,5
3.	Klasa wielkość ekonomicznej gospodarstwa Class of farm economic size	V	IV	V
4.	Nazwa klasy wielkości gospodarstwa Name of farm economic size	średnio małe medium small	małe small	średnio małe medium small
5.	Typ rolniczy gospodarstwa Agricultural type of farm	Różne uprawy i zwierzęta, łącznie Various cultivations, animals, total	Różne uprawy Various cultivations	Różne uprawy Various cultivations

Źródło – Source: badania własne – own study

Badane grupy gospodarstw różniły się wielkością SGM. Najwyższą wartość Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej zanotowano w grupie G, gospodarstw obszarowo największych, a w pozostałych – M i C – była ona odpowiednio mniejsza. W strukturze współczynników SGM dominujący udział miała suma Standardowych Nadwyżek Bezpośrednich z wszystkich działalności produkcji roślinnej. Udział ten stanowił od 54,2% w grupie G do 58,3% w M i 64,4% w C. Wielkość ekonomiczna gospodarstw wynosiła od 7,3 ESU (grupa C) do 8,5 ESU (grupa M) i 10,8 ESU w grupie G. W związku z tym gospodarstwa korzystające z kredytów na ciągniki zaliczono do klasy IV (małe), a pozostałe do klasy V (średnio małe). Należały one do zbliżonych typów rolniczych. W grupie G ze względu na udział SGM trzody chlewnej przekraczający 1/3 w całkowitej standardowej nadwyżce bezpośredniej gospodarstwa wystąpił typ: „różne uprawy i zwierzęta, łącznie”. W pozostałych grupach był to typ: „różne uprawy”. Wyniki te korespondują z rezultatami analizy struktury organizacji dokonanej według metodyki zaproponowanej przez B. Kopia [1983], dotyczącymi wysokiego udziału produkcji roślinnej w całościowym wskaźniku intensywności organizacji gospodarstw, co zdeterminowało ich nastawienie roślinne.

## 4.7. Podsumowanie

**Sylwetki rolników.** Większość badanych rolników znajdowała się w średnim (od 25 do 40 lat) i późnym wieku dojrzałym (od 40 do 50 lat), który cechuje stabilność, ambicja oraz aktywność zawodowa i społeczna. Byli otwarci na nowości i skłonni do podejmowania ryzyka. Charakteryzowała ich dojrzałość, wyrażająca się w przywiązaniu do gospodarstwa i chęci jego rozwoju. W związku z tym mieli znaczne potrzeby doradcze, edukacyjne oraz informacyjne, co sprawiało, że inicjowali kontakty z doradcami i świadomie poddawali się oddziaływaniom doradczym.

Wśród rolników żadnej z grup badawczych nie było nikogo bez ukończonej co najmniej szkoły podstawowej i odbytego kursu na tytuł wykwalifikowanego rolnika lub mistrzowski, co oznacza, że wszyscy mieli odpowiednie przygotowania zawodowe. Dysponowali znacznym doświadczeniem praktycznym – średnio od 17 do 20 lat stażu w kierowaniu gospodarstwem. Poziom kwalifikacji rolników grup G i C był zbliżony. W tej pierwszej kształtowały się najniżej spośród wszystkich badanych grup z racji najmniej korzystnej struktury wykształcenia. Najwyższe kwalifikacje mieli rolnicy z grupy M, mający najkorzystniejszą strukturę wykształcenia i najdłuższy staż pracy.

Podstawowym źródłem dochodów w gospodarstwach była działalność rolnicza. Niewiele – tylko 7% kredytobiorców z grup G i M miało dodatkowe dochody z pracy zarobkowej poza gospodarstwem oraz część z nich prowadziła dodatkową działalność gospodarczą o charakterze pozarolniczym (18% rolników z grupy G – handel spożywczy, transport ciężarowy, handel maszynami rolniczymi, 27% osób z grupy C – handel spożywczy, transport ciężarowy i osobowy i 14% z grupy M – handel spożywczy, handel maszynami rolniczymi). Ukierunkowani byli jednak przede wszystkim na działalność rolniczą. I tu poszukiwali możliwości podnoszenia dochodów poprzez unowocześnianie swoich warsztatów pracy.

Zdecydowana większość (od 79 do 82%) gospodarstw przekazana była ich aktualnemu użytkownikowi przez rodziców lub dziadków. Wzmacniało to przywiązanie do gospodarstw, aktywizując zarazem rolników do ich rozwijania i prowadzenia również w przyszłości.

Skład osobowy przeciętnego gospodarstwa domowego we wszystkich grupach badawczych był zbliżony i wynosił ok. 5 osób. W większości rodziny z tych gospodarstw miały trójpokoleniowy charakter, co przy powiększaniu potencjału produkcyjnego gospodarstw rolnych pozwala wykorzystać istniejące w takiej rodzinie większe zasoby siły roboczej. Jednocześnie dodatkowe

dochody pochodzące z emerytur czy rent, wzbogacając wspólny budżet gospodarstwa domowego, przyczyniały się do polepszenia możliwości spłacania kredytów.

**Potrzeby doradcze i edukacyjne rolników.** Dominujący udział w potrzebach doradczych rolników miały zagadnienia technologiczne (od 53,1 do 56,2% ogółu wypowiedzi rolników), ze znaczną przewagą problematyki dotyczącej technologii produkcji roślinnej (od 41 do 42% wypowiedzi). Zainteresowanie rolników warunkowała lepsza koniunktura dla produktów roślinnych niż pochodzenia zwierzęcego

Potrzeby doradcze z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstw stanowiło od 9 do 10% wypowiedzi w każdej z grup badawczych i dotyczyły informacji o warunkach kredytowania działalności rolniczej, prowadzenia rachunkowości, wyboru opłacalnych kierunków produkcji, sposobów kalkulowania i analizowania efektywności gospodarowania. Stosunkowo duży udział w wypowiedziach rolników w stosunku do potrzeb doradczych miały zagadnienia rynkowe i problematyka marketingowa – stanowiły od 14,1% w grupie G do 15,4% w M i 16,1% w C. Znaczna skala potrzeb ekonomiczno-marketingowych świadczy o prorynkowej orientacji i chęci dostosowania się przez badanych rolników do zmian sytuacji gospodarczej.

Rolnicy sygnalizowali także duże potrzeby na doradztwo z zakresu wiejskiego gospodarstwa domowego (od 19 do 20% ogółu wypowiedzi). Większość z nich związana była z urządzeniem i remontami mieszkań, urządzeniem ogródka przydomowego oraz obejścia gospodarczego, świadcząc o chęci rolników poprawienia swojej sytuacji bytowej.

Również wśród potrzeb edukacyjnych rolników największe zainteresowanie budziły tematy dotyczące nowoczesnych technologii (ponad 70% udział w wypowiedziach rolników), z których ponad połowa odnosiła się do produkcji roślinnej. Skala tych potrzeb w dużej mierze wynikała z pojawienia się w kraju nowych rozwiązań technologicznych po otwarciu granic i liberalizacji rynków. Poznanie nowych możliwości oraz ich przyswojenie w gospodarstwie przyczynia się do podnoszenia wydajności procesów produkcyjnych i jakości produktów, wpływając korzystnie na wzrost dochodów gospodarstw. Najważniejsze tematy obejmowały stosowanie nowoczesnych środków ochrony roślin, sposoby dokarmiania roślin, nowe wydajne odmiany, zmiany w zakresie wykonywania zabiegów uprawowych, nowe wydajne rasy zwierząt hodowlanych, zmiany w zakresie żywienia inwentarza, techniki rozrodu.

Tematami szkoleniowymi, bardzo ważnymi dla rolników, były zagadnienia ekonomiczne oraz dotyczące rynku i marketingu. Zakresy te w dużej mierze związane były ze zmianami w bliższym i dalszym otoczeniu ekonomicznym gospodarstw, wynikającymi z przebiegających procesów transformacji oraz integracji. Znaczenia nabrały dla rolników tematy odnoszące się do funkcjonowania rynku, przygotowania produkcji dostosowanej na potrzeby odbiorców (wymogi odnośnie norm, standaryzacja produkcji, jakość produktów), zagadnień opłacalności produkcji, określania kierunku organizacji gospodarstw, prowadzenia ewidencji i zapisów rachunkowych.

Potrzeby edukacyjne dotyczące tematyki przedsiębiorczości, zagadnień prawnych czy wiejskiego gospodarstwa domowego były stosunkowo niewielkie.

W realizacji potrzeb doradczych rolnicy wymieniali najczęściej formę poradnictwa masowego (w grupie G – 52%, w grupie C – 54%, w grupie M – 64% wypowiedzi), wskazując przede wszystkim na czasopisma i podkreślając przystępność, powszechność oraz aktualność przekazu informacji technologicznych, ekonomicznych i marketingowych. Następną najbardziej pożądaną formą oddziaływań było poradnictwo zespołowo-grupowe (grupy G i C po 33% wypowiedzi, grupa M – 21%) oraz porady indywidualne, które stanowiły od 12% do 15% ogółu wypowiedzi rolników.

**Oddziaływania doradcze w gospodarstwach – formy, metody, tematyka.** Spośród różnych rodzajów służb doradczych najważniejsza była dla rolników współpraca z Wojewódzkim Ośrod-



kiem Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu, z którego przedstawicielami – doradcami terenowymi z Rejonowych Ośrodków Doradztwa Rolniczego, znajdujących się w rejonie badań, kontaktowało się 100% rolników. Ze względu na prowadzenie produkcji zwierzęcej znaczny odsetek rolników – 78% z grupy G i M oraz 64% z C deklarowało współpracę z lekarzami weterynarii. Około 20–30% rolników korzystało z usług Wojewódzkiej Stacji Kwarantanny i Ochrony Roślin, której przedstawiciele wspierali ich w zakresie zabiegów ochronnych. Kilkanaście procent rolników współpracowało ze Spółdzielniami Kółek Rolniczych, korzystając z ich usług mechanizacyjnych i nieznacznie mniej kontaktowało się ze Stacją Chemiczno-Rolniczą – na potrzeby prowadzenia analiz zasobności gleb w składniki pokarmowe.

Najważniejszą formą oddziaływań doradczych, realizowanych przez doradców terenowych (RODR) i specjalistów z WODR we Wrocławiu u badanych rolników w roku zaciągania kredytu, było poradnictwo indywidualne (stanowiło 80% ogółu nakładów pracy doradczej). Ważne z tego powodu, że inicjowane bezpośrednio przez rolników, zaspokajało ich konkretne potrzeby doradcze. Zakres porad dotyczył w głównej mierze sporządzania biznesplanów (od 39,6 do 42% nakładów pracy doradczej ogółem), następnie zagadnień technologicznych (od 22% do 24%), przede wszystkim z produkcji roślinnej (we wszystkich grupach 3/4 ogółu porad technologicznych) oraz tematyki ekonomicznej i marketingowej.

Najpopularniejszą metodą pracy doradczej w oddziaływaniach zrealizowanych w formie zespołowej były szkolenia, stanowiące 17–19% w strukturze nakładów pracy doradczej. Wzięło w nich udział 52% rolników z grupy G, 64% z C i 57% z M. Tematyka odbytych szkoleń dotyczyła przeważnie technologii produkcji roślinnej, koncentrując się wokół zagadnień ochrony roślin (100% odbytych szkoleń w grupie G, 2/3 w grupie C, 65% tematów w grupie M), ponadto ekonomicznych, związanych z kredytowaniem przedsięwzięć inwestycyjnych (w grupie C – 1/3 szkoleń, w grupie M – 14%).

Największy udział (43,9%) w ofercie edukacyjnej skierowanej do rolników, dostępnej dla nich w rejonach doradczych, miały zagadnienia obejmujące nowoczesne technologie w produkcji roślinnej, cieszące się też największym zainteresowaniem rolników. Drugą w kolejności największą pozycją (32,5%) były tematy odnoszące się do wiejskiego gospodarstwa domowego. Znaczny udział (17,9%) w ofercie szkoleniowej miała tematyka ekonomiczna z zakresu kredytowania i prowadzenia rachunkowości, na którą rolnicy zgłaszali znaczne zapotrzebowanie. Zbyt mało, w stosunku do potrzeb rolników, znalazło się w ofercie edukacyjnej szkoleń dotyczących marketingu i funkcjonowania rynku.

***Sprawność oraz intensywność oddziaływań doradczych.*** Poziom sprawności oddziaływań doradczych dla wszystkich form i metod łącznie we wszystkich grupach badawczych był zbliżony i wyniósł około 5%. Wysokość wskaźnika różniła się w zależności od realizowanej formy i metody doradztwa. Najwyższą sprawność miały w każdej grupie porady indywidualne (od 11 do 12%) w związku z potrzebami rolników dotyczącymi sporządzania biznesplanów. Kolejną metodą oddziaływań o względnie wysokiej sprawności (od 8 do 9%) były szkolenia.

Intensywność pracy doradczej wyniosła od 25,3 punktów na gospodarstwo w grupie G, w której rolnicy mieli zarazem najmniejsze kwalifikacje oraz największe potrzeby doradcze i edukacyjne, do 23,8 punktów w grupie M. Wysokość wskaźnika związana była ze znacznymi nakładami pracy doradczej poniesionymi na sporządzanie biznesplanów.

***Innowacje.*** Najwięcej innowacji przyjęli rolnicy z grupy G (blisko 166 punktów syntetycznego wskaźnika innowacji na gospodarstwo), następnie w grupie M (prawie 150 punktów) oraz w grupie C (112 punktów).

Przeważały nowości w produkcji roślinnej (od 28,5 do 31,4% udziału w całości przyjętych innowacji) – głównie dotyczyły nowych gatunków i odmian roślin uprawnych, nowych środ-

ków ochrony roślin. Wnoszenie w ten sposób postępu biologicznego do gospodarstw i nowych możliwości ochrony plonów przyczynia się do osiągnięcia lepszych wyników produkcyjnych i ekonomicznych w gospodarstwach. Innowacje z zakresu produkcji zwierzęcej miały znacznie mniejszy udział – od 8,3 do 12,1%.

Wskaźnik syntetyczny innowacji związanych z wprowadzaniem nowego sprzętu rolniczego osiągnął najwyższą wartość w grupie C (22% udział w innowacjach ogółem) oraz w grupie M (19,8%). Wynikało to z przeznaczenia zaciągniętych kredytów inwestycyjnych przez rolników z tych grup. W grupie G nowości te stanowiły 11,4%.

Innowacje w zakresie ekonomiki i organizacji (do których zaliczono powiększanie areálu gruntów rolnych, zmiany w strukturze zasiewów oraz podjęcie kredytów przez rolników) największy udział miały w grupie G (32,7%). W grupie C nowości ekonomiczno–organizacyjne stanowiły 23,1%, a w grupie M – 19,8%.

Względnie dużo innowacji przyjęto w wiejskim gospodarstwie domowym (ok. 11% w grupie C, 15% w G i 18% w M).

Znaczna część wprowadzonych nowości miała charakter inwestycji – ich udział w strukturze wszystkich innowacji wyniósł w grupie G i M ponad 40%, w C ok. 36%. Ich sfinansowanie umożliwił kredyt. Następstwem nowości o charakterze inwestycji były innowacje pozostałe, dotyczące środków obrotowych, aspektów organizacyjnych funkcjonowania gospodarstw, wprowadzania częściowych lub całkowitych zmian w technologii.

**Współpraca i współdziałanie rolników.** Udział badanych rolników w różnych formach i przejawach aktywności w środowisku lokalnym, działaniach integracyjnych nie był wysoki. Do wyjątków należało członkostwo w Związku Plantatorów Buraka Cukrowego (1/3 rolników z grupy G i 28% z M oraz 45,5% z C) czy udział w radach sołeckich (25,9% rolników z grupy G, 18,2% z grupy C oraz 28,6% z grupy M).

**Zasoby ziemi, pracy, kapitału.** Największy obszar użytków rolnych na koniec 1996 r. w związku z zakupami gruntów z udziałem zaciągniętych kredytów miały gospodarstwa grupy G (16,7 ha UR). Areál użytków rolnych gospodarstw grupy C i M był zbliżony i wynosił odpowiednio 12,8 i 13,3 ha. W strukturze użytków rolnych przeważały grunty orne (od 91,7 do 94,2% udział), co przy niewielkim obszarze zajmowanym przez łąki i pastwiska świadczy o ukierunkowaniu się badanych rolników bardziej na towarową produkcję roślinną niż zwierzęcą.

Zasoby pracy były zbliżone we wszystkich grupach badawczych i wynosiły od 2,3 (grupa G) do 2,5 (pozostałe grupy) jednostek pełnozatrudnionych na gospodarstwo.

Badane gospodarstwa miały stosunkowo duże zasoby kapitału, do którego zaliczono środki trwałe – budynki i budowle, maszyny oraz narzędzia rolnicze, urządzenia techniczne, ciągniki rolnicze i środki transportowe. Wartość ogółem środków trwałych była najwyższa w grupach C i M i wynosiła odpowiednio 98,5 oraz 100,1 tys. zł na gospodarstwo, natomiast w grupie G była o 1/3 niższa. Znaczny udział w strukturze środków trwałych (ok. połowę wartości) stanowiły maszyny i urządzenia.

Wszystkie gospodarstwa dysponowały co najmniej jednym ciągnikiem. Z racji przeznaczenia zaciągniętych kredytów na zakup ciągników najwyższe zasoby siły pociągowej miały gospodarstwa grupy C. Na jeden ciągnik przypadało tam 7,8 ha UR (w grupie M – 8,8 ha, w grupie G – 11,9 ha). Przy dostatecznych zasobach siły pociągowej nie wszystkie gospodarstwa były odpowiednio wyposażone w pozostałe maszyny rolnicze, co zmuszało rolników do korzystania z pomocy sąsiadów lub kupna usług w kółkach rolniczych. Ograniczenia te badani kierownicy gospodarstw mieli zamiar rozwiązać w najbliższej przyszłości.

Wskaźnik technicznego uzbrojenia ziemi, w odniesieniu do całego kapitału, był zbliżony w grupach C oraz M i wyższy niż w grupie G, gdzie majątek trwały gospodarstw miał najniższą

wartość. Z kolei w przypadku wyposażenia technicznego przypadającego na 1 ha UR i na jedno gospodarstwo najwyższe wskaźniki wystąpiły w gospodarstwach grupy C. Przyczyniły się do tego kredyty, które w grupie C były najwyższe w porównaniu do pozostałych grup, przeznaczone przez rolników na zakup ciągników. Natomiast niski poziom wskaźników dla grupy G miał związek z największymi zasobami ziemi i najmniejszymi kapitału w gospodarstwach tej grupy. Wpłynęło to również na wskaźnik technicznego uzbrojenia siły roboczej, który w grupie G był najmniejszy. Natomiast liczba hektarów UR przypadających na jednostkę siły roboczej w grupie G była najwyższa.

**Struktura organizacji gospodarstw.** Intensywność organizacji badanych gospodarstw była wysoka, najwyższa w grupie M – 332,6 punktów, w grupie G – 321 punktów i w grupie C blisko 301 punktów. Dominujący udział we wskaźniku intensywności dla całego gospodarstwa miała we wszystkich grupach produkcja roślinna, stanowiąc od 66% w grupie G do 72% w grupie M i 74% w grupie C. Na wysoką intensywność działu roślinnego wpływał wysoki udział buraków cukrowych i ziemniaków w strukturze zasiewów, szczególnie w grupie M oraz C. Wszystkie gospodarstwa ze względu na przewagę produkcji roślinnej miały nastawienie roślinne („R”).

**Wyniki ekonomiczne.** Najwyższą produktywność (produkcja końcowa brutto i netto), towarowość (produkcja towarowa brutto i netto) oraz wartość dochodu rolniczego i osobistego w przeliczeniu na gospodarstwo oraz jednostkę siły roboczej osiągnęły gospodarstwa grupy G, następnie kolejno grupy M i grupy C. Natomiast w odniesieniu do 1 ha UR najwyższy poziom miały omawiane kategorie w grupie M, dalej w grupie G i w grupie C. Na rozbieżność wyników ekonomicznych między grupami złożyły się różnice w potencjale produkcyjnym gospodarstw, w strukturze oraz intensywności organizacji, a także związane z umiejętnościami zarządczymi kierowników gospodarstw oraz z poziomem oddziaływań doradczych.

Również grupa G osiągnęła najwyższą ekonomiczną wydajność zaangażowanego w gospodarstwach kapitału. Gospodarstwa tej grupy miały najmniejszy majątek trwały, największe zasoby ziemi i osiągnęły najwyższą produkcję oraz dochody, a przy tym uzyskiwały największy poziom wsparcia doradczego. Po nich znajdowały się gospodarstwa grupy M i następnie grupy C.

Podobne zależności między badanymi grupami wystąpiły przy ocenie ich żywotności ekonomicznej na podstawie współczynników Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej – SGM 2000, obejmującej lata 1999, 2000 i 2001. Najwyższą wartość SGM miały gospodarstwa grupy G – największe obszarowo, następnie z grupy M i grupy C. W strukturze SGM dla całego gospodarstwa przeważała produkcja roślinna. Wielkość ekonomiczna gospodarstw wynosiła od 10,8 ESU w grupie G do 7,3 ESU w grupie C.

## 5. Zmiany w gospodarstwach wykorzystujących kredyty inwestycyjne

Pojęcie „zmiana” łączy w sobie dwa podstawowe aspekty, tj. treść i proces [Miś 2008]. Pierwszy dotyczy różnych obszarów ludzkiego życia i działania, a więc i wszelkiego typu organizacji, a drugi to czynność zmierzająca do dokonywania czegoś. Zmiany, stanowiąc bezdyskusyjny imperatyw współczesności, dotyczą wszelkich podmiotów działających w warunkach rynkowych [Klepacki 1999], czyli także gospodarstw rolnych. Przystosowanie się gospodarstw rolnych do aktualnie występujących warunków wewnętrznych i zewnętrznych to [Miś 2008]:

- zmiany w zasobach takie jak zakup ziemi, maszyn itp.,
- zmiany w strukturze produkcji i sprzedaży, dostosowujące ją do popytu na rynku,
- obniżenie kosztów produkcji,
- dywersyfikacja na obszary pokrewne, np. podejmowanie agroturystyki,
- działalność zespołowa: tworzenie grup producenckich itp. [Bartol i Martin 1991].

Tematowi zmian, jakie zaszły w funkcjonowaniu badanych gospodarstw wykorzystujących preferencyjne kredyty na inwestycje, w ich zasobach materialnych i niematerialnych, poświęcony jest niniejszy rozdział. Wstępna jego część dotyczy charakterystyki zaciągniętych przez rolników kredytów inwestycyjnych, motywów podejmowania kredytów, ich przeznaczenia i stanu zadłużenia gospodarstw. W kolejnych podrozdziałach zaprezentowano ewolucję potrzeb doradczych i edukacyjnych rolników w trakcie wykorzystywania kredytów, przedstawiając równocześnie dostępną dla nich w rejonie ofertę usług publicznego doradztwa rolniczego. Następnie omówiono zmiany w przyjmowaniu innowacji przez kredytobiorców oraz zakres ich współpracy i współdziałania w środowisku lokalnym. Podrozdział końcowy charakteryzuje zmiany w zasobach ziemi, pracy i kapitału badanych gospodarstw rolnych, w ich produkcji i strukturze organizacji, a także osiągnięte wyniki ekonomiczne.

### 5.1. Charakterystyka zaciągniętych kredytów inwestycyjnych

Wspieranie przez preferencyjny system finansowania zamierzeń inwestycyjnych rolników spotykane jest w rolnictwie wielu krajów. Szerokie wyjaśnienie uzasadnienia stosowania interwencjonizmu kredytowego (finansowego) rozumianego jako całokształt uregulowań prawnych i administracyjnych ukierunkowanych na stworzenie dla sektora rolnego korzystniejszych warunków uzyskiwania i obsługiwanie kredytów oraz innych form kapitału obcego niż powszechnie obowiązujące w danym czasie i miejscu podaje za wielu badaczami dziedziny J. Kulawik [2000b]:

- w krajach wysoko rozwiniętych do przesłanek interwencjonizmu należy niedoskonałość oraz niekompletność rynków finansowych i kredytowych, dążenie do poprawy efektywności funkcjonowania rynków niefinansowych, względy sprawiedliwości społecznej i międzyregionalnej równości szans;

- w krajach rozwijających się używa się argumentów o braku kapitału i kredytu oraz dyskryminacji rolnictwa w polityce ekonomicznej na rzecz uprzemysłowienia jako przyczyn uniemożliwiających rozwój sektora rolnego;
- w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po transformacji ustrojowej akcentuje się kontekst sytuacyjny (trudności okresu przejściowego) oraz efekt demonstracji (konieczność dostosowania rolnictwa do rozwiązań UE, a także stosowanie interwencjonizmu kredytowego w krajach rozwiniętych) jako przesłanki wprowadzenia wsparcia kredytowego dla wsi i rolnictwa.

W syntetycznej ocenie wypracowanego w rolnictwie polskim, w dekadzie lat 90. XX w., systemu interwencjonizmu kredytowego opartego na preferencyjnych kredytach J. Kulawik [2000b] podkreśla uzyskanie takich korzystnych zjawisk, jak:

- dosyć wyraźne ustabilizowanie podaży kredytów;
- postawienie do dyspozycji agrobiznesu funduszy, które według klasyfikacji bankowych należą do długoterminowych;
- zahamowanie spadku produkcji i zapobieżenie jej nadmiernej ekstensyfikacji i marnotrawstwu;
- przenoszenie okresowo ożywienia w rolnictwie na jego otoczenie;
- wzbogacenie i unowocześnienie infrastruktury technicznej na wsi;
- wsparcie procesów restrukturyzacyjnych, modernizacyjnych i dostosowawczych;
- ułatwienie rozwiązania kryzysu zadłużeniowego w agrobiznesie i wsparcie procesu sanacji Banku Gospodarki Żywnościowej (BGŻ) oraz banków spółdzielczych; ponadto zwiększenie konkurencyjności wśród wiejskich pośredników finansowych;
- złagodzenie napięć społecznych na wsi i nieznaczne zmniejszenie zasięgu bezrobocia.

Badacz przedstawia również słabości i niedomagania polskiego interwencjonizmu kredytowego, do których zalicza [Kulawik 2000b]:

- manipulowanie przez różne grupy interesów interwencjonizmem kredytowym (okresowa intensyfikacja podaży kredytów), świadczące o braku koordynacji w polityce interwencjonizmu i przeistaczaniu go w ukryty kanał dotowania rolnictwa;
- niskie progi udzielania kredytów branżowych, niegwarantujące realizowania efektywności inwestycji;
- wycinkowe traktowanie stymulowania rozwoju pozarolniczej działalności na wsi;
- drugoplanowe traktowanie priorytetów wszechstronnego rozwoju obszarów wiejskich (infrastruktury, inwestycji w kapitał ludzki, reorientacji zawodowej rolników);
- finansowanie, wg opinii banków, kredytami preferencyjnymi dużej liczby inwestycji tradycyjnych, co nie sprzyja poprawie konkurencyjności naszego agrobiznesu;
- nadmierne zbiurokratyzowanie systemu – wg opinii rolników, izb rolniczych i banków;
- częste zmiany regulacji i zasad preferencyjnego kredytowania połączone z niedostatecznym przepływem informacji – wg opinii doradców rolniczych.

Z kolei A. Woś [1999a] stwierdza, że wykorzystywanie kredytów przyznawanych na zasadach preferencyjnych przez rolników, którzy mogliby inwestować bez kredytu, prowadząc do powiększenia się ich zasobów, może powodować nacisk na wzrost cen czynników produkcji (ziemi, kwot, kontyngentów). Również w krajach o znacznie wyższym poziomie rozwoju gospodarczego dostrzegane są zjawiska niekorzystne wspomaganie kredytowaniem rolnictwa, gdzie często skuteczność tego instrumentu polityki rolnej budzi wątpliwości [Kulawik 1997c]. W pracach badaczy amerykańskich wskazano na pewne negatywne zjawiska wywołane przez preferencyjne programy kredytowe. Ujawniają się one po dłuższym okresie czasu, np. w stymulowaniu wzrostu zadłużenia farm czy wzroście cen nieruchomości rolnych [Hughes i in. 1980, Leathers 1990, Featherstone i in. 1988].



Przy czym, jak zauważa J. Kulawik [1999b, 2000b], problem oceny oddziaływań kredytów na kondycję ekonomiczną przedsiębiorstw rolniczych, a jeszcze bardziej gospodarstw rodzinnych, jest jednym z najtrudniejszych w ekonomii i nigdzie jeszcze nie został definitywnie rozwiązany. Wynika to ze zjawiska zmienności kredytów, co utrudnia wyizolowanie czystych efektów produkcyjnych i dodatkowej płynności z nich pochodzącej. Poza tym, jak podaje badacz, powołując się na C. C. Davida i R. L. Meyera [1983], w rachunku efektów i efektywności kredytowania trudno jest ująć poniższe czynniki, prowadzące do różnicowania położenia przedsiębiorstw (gospodarstw):

- różnice w technologii oraz informacjach trudno kwantyfikowalnych,
- różnice w plonach, niepewność co do przyszłego kształtowania się cen oraz w zdolnościach menadżerskich,
- różnice w cenach otrzymywanych i płaconych,
- różnice w finansowych ograniczeniach (zasobach) i oszczędnościach gospodarstw domowych.

Dodatkowe trudności w izolowaniu efektów kredytowania gospodarstw rolnych sprawia preferencyjne oprocentowanie prowadzące do nadwyżkowego popytu na kredyt, powodującego tym samym konieczność jego racjonowania. W rezultacie zwiększa to szanse na otrzymanie kredytu rolnikom posiadającym duże zasoby czynników produkcji, mającym lepszy dostęp do informacji techniczno-ekonomicznej i większe zdolności zarządcze [Kulawik 1999b, 2000b]. Jednak badacze zajmujący się zagadnieniem są zgodni co do tego, że kredyty inwestycyjne, a zwłaszcza te, które przyznawane są na preferencyjnych zasadach (dopłaty do oprocentowania, karencja w spłacie kapitału i odsetek, długi okres spłaty), pełnią niezwykle ważną rolę w rozwoju rolnictwa [Ostrowski 1997b, Kulawik 1999b, Woś 1999a i 1999b, Adamowicz 2000a, Kozuch i in. 2000, Karwat-Woźniak 2002]. Ale jednocześnie, jak wskazują doświadczenia, efektywność wykorzystania kredytów winna być wsparta dostępem do udoskonalonych technologii i nakładów oraz odpowiednią infrastrukturą, a także równoczesnym rozwojem rynku i doradztwa rolniczego [Kulawik 1997c].

### **5.1.1. Motywy zaciągania kredytów inwestycyjnych przez rolników**

Zestawienie wypowiedzi rolników dotyczących motywów, jakimi kierowali się przy podejmowaniu kredytu, zawiera tabela 39. Suma wypowiedzi przekracza 100%, ponieważ kredytobiorcy często wymieniali kilka motywów równocześnie.

Motywy bardzo ważnym i o wysokim udziale w wypowiedziach rolników wszystkich grup, który miał dla nich decydujące znaczenie przy podejmowaniu decyzji o podjęciu kredytu, były korzystne warunki kredytowania – niskie oprocentowanie, karencja w spłacie kapitału. Był on najwyraźniejszym motywem postępowania rolników z grupy C (1/3 wypowiedzi). W grupie M motyw ten miał zbliżony udział w wypowiedziach rolników, ale zajął jednak drugą lokatę po chęciach poprawy organizacji pracy i usprawnienia procesów produkcyjnych. Natomiast w grupie G korzystne warunki kredytowania stanowiły ok. 28% wypowiedzi. Długi cykl produkcji, jej kapitałochłonność i mniejsza rentowność rolnictwa niż innych działów gospodarki wymagają preferencyjnych warunków finansowania zewnętrznego, wspierających rozwój gospodarstw. Odpowiednio ukierunkowane oddziaływania doradcze, związane z przekazaniem rolnikom informacji o preferencyjnych liniach kredytowych na inwestycje z dopłatami ARiMR do oprocentowania, zachęciły ich do wykorzystania możliwości dofinansowania swoich zamierzeń rozwojowych środkami z zewnątrz.

Pozostałe motywy wymienione przez rolników miały zróżnicowany udział w wypowiedziach, zbieżny w dużej mierze z przeznaczeniem uzyskanego kredytu.



Motywy podjęcia kredytów inwestycyjnych (% wypowiedzi)  
Reasons for taking investment loans (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Brak własnego kapitału Lack of own capital	3,4	4,8	2,7
2.	Korzystna cena i położenie gruntów Profitable price and location of land	1,7	–	–
3.	Korzystne warunki kredytowania Good loan conditions	27,6	33,3	32,4
4.	Lepsze wykorzystanie sprzętu i poprawa wydajności pracy Better use of equipment and increased work efficiency	3,4	–	2,7
5.	Modernizacja i rozwój gospodarstwa Modernisation and farm development	10,3	9,5	5,4
6.	Niewystarczające zasoby siły pociągowej Insufficient draught force resources	–	14,2	–
7.	Niskie zasoby siły roboczej Low labour force resources	–	–	2,7
8.	Obawa przed konkurencją z Unii Europejskiej Fear of competition from European Union	3,4	–	–
9.	Powiększenie dochodów Increased income	17,2	9,5	2,7
10.	Powiększenie obszaru gospodarstwa Increased farm size	27,6	9,5	5,4
11.	Rozwój produkcji roślinnej Development of plant production	1,7	4,8	–
12.	Poprawa organizacji pracy i usprawnienie procesów produkcyjnych Improvement of work organisation and production processes	3,4	9,5	37,8
13.	Uniezależnienie się od usług z zewnątrz Independence from external services	–	4,8	8,1

Źródło – Source: badania własne – own study

W grupie G najważniejszym kolejnym motywem (ok. 28% wypowiedzi), oprócz wymienionego na wstępie, była chęć powiększenia areалу gospodarstw. Ponadto, podejmując kredyt, rolnicy liczyli na poprawę sytuacji dochodowej (17,2% wypowiedzi). Istotnym powodem była dla nich możliwość rozwoju i przeprowadzenia modernizacji gospodarstw (10,3% wypowiedzi).

W grupie C część rolników podejmujących kredyt na zakup ciągników motywowała to niskimi zasobami siły pociągowej (14,2% wypowiedzi). Wskazywano również na chęć modernizacji i rozwoju gospodarstw, polepszenia sytuacji dochodowej, co dawało szansę na powiększenie powierzchni gruntów rolnych, poprawę organizacji pracy i usprawnienie procesów produkcyjnych. Każdy z tych wymienionych powodów sięgnięcia po kredyt miał blisko 10% udział w wypowiedziach rolników.

W grupie M, rolników, którzy zdecydowali się za pomocą kredytu uzupełnić stan swoich maszyn, motywem nadrzędnym i ważniejszym nawet od korzystnych warunków kredytowania

(blisko 38% wypowiedzi) był zamiar polepszenia organizacji pracy i przebiegu procesów produkcyjnych. Istotną była dla rolników możliwość podniesienia wydajności i jakości zabiegów, liczyli na mniejszą awaryjność nowo wprowadzanego sprzętu. Argument ten miał również znaczenie dla 9,5% rolników grupy C, którzy za pomocą kredytu uzupełnili stan posiadanych ciągników. Korespondowała z tym motywem w grupie M potrzeba niezależnienia się od usług z zewnątrz (ok. 8% wypowiedzi), które nie zawsze dostępne były w określonych terminach.

Opisane motywy sięgania przez rolników po środki finansowe z zewnątrz potwierdzają istotną rolę kredytu inwestycyjnego, oferowanego na preferencyjnych zasadach, jako instrumentu mającego wpływ na funkcjonowanie gospodarstw i umożliwiającego ich rozwój.

### 5.1.2. Trudności w uzyskiwaniu kredytów przez rolników

Duża liczba chętnych na kredyty inwestycyjne w roku 1996 (wykres 6 i 7, tabela 9) wpłynęła niekorzystnie na poziom obsługi interesantów załatwiających formalności związane z jego pozyskaniem. Część rolników wymieniła więcej niż jedno utrudnienie w tym zakresie, dlatego suma wypowiedzi w każdej grupie przekracza 100% (tabela 40).

Tabela 40  
Table 40

Trudności związane z uzyskaniem kredytów (% wypowiedzi)  
Difficulties related to obtaining loans (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups		
		1996 r.		
		G	C	M
1.	Nie wystąpiły przeszkody No problems	37,0	63,6	35,7
2.	Zwłoka czasowa w ODR Delay at Agricultural Advisory Centre (AAC)	37,0	18,2	42,9
3.	Zawiłe formalności i procedura, biurokracja Complicated formalities and procedure, bureaucracy	33,3	18,2	7,1
4.	Zwłoka czasowa w banku Delay at the bank	14,8	9,1	14,3
5.	Dobranie odpowiedniego zabezpieczenia kredytu Selection of an appropriate loan security	7,4	–	–
6.	Trudności w sporządzaniu biznesplanu Problems with making a business plan	3,7	–	14,3
7.	Niekompetencje pracowników ODR i banków Incompetency of AAC and banks	3,7	–	7,1
8.	Formalności z księgami wieczystymi Formalities with real-estate register	3,7	–	–

Źródło – Source: badania własne – own study

Wskazywano zwłaszcza na długi okres sporządzania biznesplanów przez doradców rolniczych i wydawania do nich opinii przez WODR. Szczególnie dużo wypowiedzi na ten temat wystąpiło w grupie G (37% wypowiedzi) i M (ok. 43%). Mniej było ich w grupie C – ok. 18%. Opóźnienia wiązały się również z koniecznością dostarczania rozmaitych dokumentów i załączników koniecznych do wykonania biznesplanów. Dodatkowe problemy sprawiały

rolnikom zawiłe i zmieniające się regulacje prawne związane z kredytowaniem. Przeszkodą była także niewystarczająca liczba doradców zajmujących się biznesplanami i ich opiniowaniem, wypełniających również inne zadania doradcze. Przy czym ogół badanych wybrał współpracę ze służbami doradczymi dla sporządzenia biznesplanów i tylko pojedynczy rolnicy opracowali je we własnym zakresie. Rolnicy powierzali to zadanie doradcom, przekonani na podstawie dotychczasowego współdziałania w ramach podstawowego ogniwa doradczego o ich wysokich kwalifikacjach, posiadanej wiedzy z zakresu ekonomiki rolnictwa i organizacji gospodarstw, technologii produkcji oraz marketingu. Stąd też ci, którzy samodzielnie opracowali biznesplan, wskazali na trudności w jego przygotowaniu (ok. 4% w grupie G i 14% w M). Po ocenie zamierzeń inwestycyjnych rolników w Dziale Ekonomiki WODR, którego pracownicy opiniowali przedsięwzięcia zawarte w biznesplanach, miała miejsce następna ich weryfikacja w banku współpracującym z ARiMR. Rolnicy, po uzyskaniu pozytywnej opinii WODR, dostarczali do banku biznesplan wraz z opinią WODR o przedsięwzięciu, dołączając je do wniosku o kredyt wraz z wszelkimi niezbędnymi wymaganymi załącznikami. Również tu czas, w jakim pracownicy banku rozpatrywali złożone wnioski, był niekiedy powodem opóźnień w realizacji inwestycji. Jednak dostępność biznesplanu usprawniała procedurę, stąd na uciążliwość w tym zakresie wskazało znacznie mniej rolników niż w przypadku WODR (w grupie G ok. 15%, w C – 9% i w M – 14%). Łącznie czas oczekiwania na kredyt wynosił od dwóch tygodni do miesiąca i część transakcji nie dochodziła do skutku, ponieważ sprzedawcy gruntów lub sprzętu rolniczego nie chcieli tak długo czekać. Również formalności i sama procedura starania się o kredyt, wymagająca posiadania biznesplanu – przedkładania różnych załączników do jego sporządzenia, uzyskania opinii o zamierzonym przedsięwzięciu, były pewną uciążliwością – dla rolników (1/3 wypowiedzi w grupie G, 18% w C i 7% w M). Stanowi to jednak zabezpieczenie wydatkowania środków publicznych związane z preferencyjnymi warunkami kredytowania. Dlatego też uzyskanie pozytywnej opinii Ośrodka Doradztwa Rolniczego o planowanej inwestycji nie było wcale jednoznaczne z akceptacją zamierzenia przez bank i zawarcia umowy o kredyt. Banki, analizując całość przedsięwzięcia wg własnych zasad i regulacji, weryfikowały zdolność kredytową wnioskodawcy. Skalę tych problemów potwierdza literatura [Lewandowski 1997]. Pozostałe trudności nie były już tak mocno akcentowane przez rolników. Ponadto zauważyć należy również znaczny udział rolników niezgłaszających żadnych przeszkód w trakcie starań o kredyt. Najmniej niezadowolonych było w grupie C, gdzie stanowili blisko 64% badanych. W grupach G i M udział takich osób wyniósł nieco ponad jedną trzecią.

### 5.1.3. Charakterystyka kredytów

W tabeli 41 zestawiono dane dotyczące zmian poziomu zadłużenia w analizowanych gospodarstwach przedstawione w cenach stałych 1996 r. oraz w tabeli 15 aneksu – w cenach bieżących. Wartość podjętych kredytów wahała się w dosyć szerokim zakresie zależnie od rozmiaru planowanych przez rolnika inwestycji. Średnio na jedno gospodarstwo przypadała kwota od 10 141,4 zł w grupie M do 11 689 zł w G i 22 113 zł w C (ceny bieżące – 1996 r.).

Najwyższe zadłużenie gospodarstw grupy C wiązało się z nabyciem przez większość (63,6%) kredytobiorców nowych ciągników wyprodukowanych w roku 1996. Ich cena była znacznie wyższa niż w przypadku pozostałej 1/3 rolników, którzy kupili używane ciągniki mające od 7 do 9 lat. W strukturze mocy wprowadzonych do gospodarstw ciągników przeważały jednostki wydajniejsze i nowocześniejsze. Większość – 55% (6 szt.) miała od 58 KM wzwyż. Wśród nich poza jednym siedmioletnim ciągnikiem o mocy 80 KM pozostałe były fabrycznie nowe. Ich moc wynosiła 58 KM, 65 KM, u dwóch jednostek po 81 KM i w przypadku najsilniejszego ciągnika – 124 KM.

Charakterystyka zadłużenia gospodarstw kredytowanym w cenach stałych 1996 roku (zł)  
Characteristics of farm indebtedness with investment loans in fixed prices of 1996 (PLN)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																	
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001-r.								
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M						
	Wysokość zadłużenia (zł/gospodarstwo) Debt size (PLN/farm)	11689,0	22113,2	10141,4	7170,1	9744,7	4003,1	5314,5	6478,9	3264,9	3568,1	3782,2	2213,2						
	wartość minimalna – minimum value	2579,0	8000,0	1600,0	0	0	612,8	0	0	0	0	0	0						
	wartość maksymalna – maximum value	41600,0	32700,0	27200,0	49575,4	17508,7	14882,4	40507,2	13276,7	16699,7	32434,3	9492,4	12458,8						
1.	z tego na zakup: – gruntów rolnych including for purchase of: arable land	11689,0	–	–	5038,0	–	–	3621,0	–	1192,9	2041,4	–	889,9						
	– maszyn rolniczych – agricultural machines	–	–	10141,4	533,4	–	4003,1	442,4	–	2072,1	361,4	–	1323,3						
	– ciągników – tractors	–	22113,2	–	1598,7	9744,7	–	1251,1	6478,9	–	1165,2	3782,2	–						
	cele budowlane – building purposes	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–						
2.	Wysokość zadłużenia (zł/ha UR) Size of debt (PLN/ ha AL)	700,1	1726,5	764,6	353,2	706,1	278,0	240,5	443,6	210,6	150,8	242,5	135,9						
3.	Roczna rata spłaty kapitału (zł/gospodarstwo) Annual capital installment (PLN/farm)	0	0	0	2324,6	3597,1	1817,0	1425,4	2757,8	1722,2	1280,3	2394,0	899,3						
	wartość minimalna – minimum value	0	0	0	0	0	306,4	0	0	0	0	0	0						
	wartość maksymalna – maximum value	0	0	0	11949,7	6262,1	3064,0	4356,4	5935,6	2904,3	4152,9	5658,4	3460,8						
4.	Rata spłaty kapitału (zł/ha UR) Capital installment (PLN/ha A/L)	0	0	0	114,5	260,7	126,2	64,5	188,9	111,2	54,1	153,5	55,2						
	Średni okres spłaty kredytu (lata) Avg. period of paying off the loan (years)	5,4	5,8	5,0	4,6	3,8	3,7	4,1	3,4	2,7	3,2	2,8	3,1						
5.	wartość minimalna – minimum value	2,0	3,0	1,0	0	1,0	0	0	0	0	0	0	0						
	wartość maksymalna – maximum value	10,0	8,0	8,0	8,0	5,0	6,0	7,0	4,0	5,0	6,0	3,0	4,0						

Źródło – Source: badania własne – own study

Rolnicy z grupy G zaciągnięte kredyty przeznaczyli wyłącznie na kupno ziemi. Transakcje odbywały się w obrocie prywatnym i dotyczyły arealów od 1,8 do 12,4 ha gruntów rolnych. Średnio powiększyli swoje gospodarstwa o 4,5 ha. Cena jednego hektara ziemi wynosiła od 1 015 do 9 600 zł. Średnio równała się 2 720 zł/ha. Na zróżnicowanie cen wpływały takie czynniki, jak wielkość kupowanego obszaru, lokalizacja i odległość od gospodarstwa, jakość gleb, stopień zagospodarowania gruntów. W grupie M rolnicy zakupili 5 kombajnów do zbioru buraków cukrowych, po 4 sztuki kombajnów do zbioru ziemniaków i siewników zbożowych, po 3 sztuki opryskiwaczy polowych 400-litrowych oraz agregatów uprawowych. Ponadto nabyli pojedyncze egzemplarze takich maszyn, jak kombajn zbożowy „Bizon”, pługi 4- i 3-skibowe, przyczepy transportowe, siewnik nawozowy zawieszany oraz ładowacz „Cyklop”. Większość zakupionych maszyn (ok. 58%) była fabrycznie nowa i składała się na nie sprzęt do podstawowej uprawy roli, opryskiwacze polowe, siewniki zbożowe, ładowacz „Cyklop”. Pozostałe maszyny liczyły od 3 do 9 lat. Najwyższą kwotę kredytu w przeliczeniu na jednostkę powierzchni miały gospodarstwa z grupy C – najmniejsze obszarowo (średnio 1 726 zł/ha UR) oraz ze względu na wysoką cenę nowych ciągników.

Przeciętny okres spłaty zadłużenia wynosił od ok. 5 lat w grupach G i M do blisko 6 lat w grupie C. W pierwszym roku wszyscy rolnicy korzystali z karencji w spłacie kapitału. Największe obciążenia ratami kapitałowymi z racji wysokiego zadłużenia wystąpiły w grupie C. W roku 1999 wynosiły ono przeciętnie 3 597,1 zł na gospodarstwo i 260,7 zł/ha UR. Niższe spłaty miały gospodarstwa, które z udziałem kredytu dokupiły grunty – 2 324,6 zł (114,5 zł/ha UR). W grupie M obciążenia te były o ok. połowę mniejsze niż w grupie C.

W kolejnych latach poziom zadłużenia gospodarstw tak nominalnie, jak i w wyrażeniu realnym stopniowo się obniżał. Dotyczyło to zarówno wskaźników przeliczonych na gospodarstwo, jak i na jednostkę powierzchni. W tym ostatnim przypadku tempo spadku zadłużenia było szybsze z powodu powiększania areалу gospodarstw przez rolników.

Pomimo dokonywanych spłat kredytów i stopniowego spadku obciążeń związanych z obsługą długu niewielu badanych rolników zdecydowało się na ponowne zaciągnięcie kredytu, przeznaczając na realizację kolejnych zmian wprowadzanych w gospodarstwach własne środki. W okresie sześciu lat realizacji badań preferencyjne kredyty na inwestycje zaciągnęło ponownie jedynie 14,8% rolników z grupy G (w 1997 r. – uzyskanie kredytów na zakup ciągników przez dwóch rolników, w 1999 r. – podjęcie kredytu na kombajn do ziemniaków przez jednego rolnika, w 2000 r. – podjęcie kredytu na ziemię przez jednego rolnika) oraz 7,1% gospodarzy z grupy M (w 2000 r. – kredyt na ziemię zaciągnięty przez jedną osobę). Niewielkie zainteresowanie nowymi kredytami było związane ze złą sytuacją gospodarki krajowej i pogorszeniem się w związku z tym koniunktury w rolnictwie po roku 1996 (por. rozdz. 3.5.3 i 5.5.3).

Podjęte kredyty spełniły ważną rolę w gospodarstwach, umożliwiły bowiem sfinansowanie 80% wartości planowanych inwestycji. Pozostałe 20% pochodziło ze środków własnych rolników. Część przedsięwzięć – wszystkie związane z zakupem ziemi oraz nabyciem używanych maszyn (36,4% ciągników i 42% maszyn rolniczych) miało charakter inwestycji produktotwórczych typu ekstensywnego według podziału przyjętego przez A. Wosia [2000a]. Powiększały istniejący i tworzyły dodatkowy potencjał wytwórczy. Zakupy nowych fabrycznie maszyn (58%) i ciągników (63,6%), pozwalających na modernizację wyposażenia technicznego i podniesienie wydajności zabiegów, zaliczyć można do produktotwórczych inwestycji typu intensywnego. Oznacza to przewagę nowocześniejszych rozwiązań wprowadzanych do produkcji nad dotychczasowymi, świadcząc o korzystnym wpływie systemu kredytów preferencyjnych na rozwój gospodarstw. Ponadto, klasyfikując za J. Kulawikiem [1997c], zakupy ziemi, pozwalające na zwiększenie skali produkcji, były inwestycjami zdecydowanie rozwojowymi. Natomiast te, które polegały na nabywaniu sprzętu zmechanizowanego, miały cechy inwestycji

racjonalizatorskich, reorganizacyjnych i odtworzeniowych. Przyczyniły się do powiększenia i unowocześnienia zasobów technicznych gospodarstw, usprawniały pracę ludzką, pozwalały obniżyć koszty eksploatacji sprzętu oraz podnieść wydajność zabiegów.

## 5.2. Rolnicy–kredytobiorcy i oddziaływania doradcze w ich gospodarstwach

Zmieniająca się sytuacja społeczno-gospodarcza w kraju w okresie transformacji, otwarcie rynku krajowego dla zagranicznej konkurencji, procesy integracyjne, konieczność modernizowania gospodarstw i podejmowanie w związku z tym kredytów należały do uwarunkowań, które oddziaływały na potrzeby doradcze i edukacyjne rolników w okresie przeprowadzania badań. Kształtowały one popyt na usługi doradcze ze strony rolników, wywierając równocześnie wpływ na oferowany przez Ośrodki Doradztwa Rolniczego produkt doradczy. Zagadnienia te na tle zmian, jakie zaszły w sylwetkach rolników, przedstawionych w części wstępnej, omawia niniejszy rozdział.

W okresie prowadzenia badań sytuacja rodzinna rolników–kredytobiorców nie uległa zmianom. Natomiast wzrósł o 6 lat ich wiek oraz staż pracy (tab. 42). Więcej lat praktyki w prowadzeniu gospodarstw spowodowało powiększenie się kwalifikacji zawodowych rolników na koniec 2001 r., w grupie G do poziomu 2,06 jednostek kwalifikacyjnych, w C do 2,09 j.kw. i w M do 2,19 j.kw. Kwalifikacje kredytobiorców z grupy G i C w stosunku do rolników z grupy kontrolnej, którzy nie korzystali z kredytów inwestycyjnych, były na zbliżonym poziomie. Ci ostatni mieli średnio 2,08 jednostek kwalifikacyjnych przy 24,5 latach stażu pracy. Jednak struktura ich wykształcenia była gorsza niż w grupach zasadniczych, gdyż cechowała ją przewaga wykształcenia podstawowego połączonego z kwalifikacyjnymi kursami rolniczymi (57,5% rolników), następnie w kolejności było zasadnicze rolnicze (27,5%) i średnie rolnicze (15,0%). W strukturze jednostek kwalifikacyjnych kredytobiorców udział wiedzy teoretycznej uzyskanej w szkole ulegał w kolejnych latach badań stopniowemu obniżaniu się w grupie G do poziomu ok. 41%, w C do 43,5% i w M do 44%, na skutek powiększenia się zasobów wiedzy wynikającej z umiejętności praktycznych (do 59% – grupa G i do 56% w grupie C i M) nabywanych w trakcie kolejnych lat pracy w gospodarstwie. W grupie kontrolnej relacje te kształtowały się nieco mniej korzystnie, jeśli brać pod uwagę udział teoretycznej wiedzy szkolnej ze względu na słabą strukturę wykształcenia. Wiedza szkolna stanowiła w kwalifikacjach tych rolników 37,9%, natomiast ta, która wynikała ze stażu pracy w rolnictwie – 62,1%. Zdobywane doświadczenie praktyczne przyczynia się do sprawnego prowadzenia gospodarstw. Jednak w zmieniających się realiach gospodarczych i społecznych podstawy te okazywały się niewystarczające, czego dowodzą sygnalizowane potrzeby doradcze i edukacyjne rolników.

Nie zmieniło się zdecydowane ukierunkowanie kredytobiorców na działalność rolniczą. Świadczy o tym mniejszy niż w grupie kontrolnej, gdzie co czwarty rolnik miał stałe lub dorywcze zajęcie poza gospodarstwem, udział kredytobiorców zajmujących się pracą najemną. Jednak odsetek rolników grup zasadniczych, wykonujących pracę zarobkową poza gospodarstwem, stopniowo zwiększył się i wyniósł w ostatnim roku badań w grupie G ok. 11%, w C – 18% i w M – 21%. Stało się tak, gdyż w międzyczasie pojedyncze osoby z każdej grupy zasadniczej podjęły zatrudnienia przy pracach budowlanych lub hydraulicznych. Ponadto trzeba również zauważyć, że niełatwa sytuacja makroekonomiczna okresu transformacji nie sprzyjała podejmowaniu dodatkowej działalności pozarolniczej, a odsetek rolników–kredytobiorców prowadzących taką działalność uległ nawet obniżeniu.



Charakterystyka rolników-kredytobiorców  
Characteristics of farmers

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Wiek (lata) Age (years)	38,3	37,4	39,6	41,3	40,4	42,6	42,3	41,4	43,6	43,3	42,4	44,6	46,2
2.	Staż pracy (lata) Work experience ( years)	17,5	16,5	20,4	20,5	19,5	23,4	21,5	20,5	24,4	22,5	21,5	25,5	24,5
3.	Kwalifikacje – jednostki kwalifikacyjne (j.kw.) Qualifications – qualification units (q.u.)	1,81	1,86	1,98	1,97	2,01	2,12	2,02	2,06	2,16	2,06	2,09	2,19	2,08
4.	Praca zarobkowa rolnika poza gospodarstwem (% rolników) Employment outside agriculture (% farmers)	7,4	–	7,1	7,4	9,1	7,1	11,1	18,2	21,4	11,1	18,2	21,4	25,0
	Dodatkowa działalność gospodarcza (% rolników) Additional economic activity (% farmers)	18,5	27,3	14,3	11,1	18,2	14,3	11,1	18,2	14,3	11,1	18,2	14,3	15,0
5.	Szacunkowy udział dochodów z dodatkowej działalności gospodarczej w całości dochodów gospodarstwa (%) Estimated participation of income from additional economic activity in total farm income	17,6	29,3	15,0	9,0	18,3	12,5	9,0	18,3	12,5	9,0	18,3	12,5	34,0

Źródło – Source: badania własne – own study

Również niewielka liczba rolników kontynuowała prowadzenie dodatkowej działalności gospodarczej (3 osoby w grupie G – 11,1% i po dwie w C – 18,2% i M – 14,3%). Ponadto w międzyczasie, w grupie G i C część z nich zakończyła tę formę aktywności gospodarczej, argumentując to nieopłacalnością i brakiem czasu na jej prowadzenie. Odsetek rolników z grupy kontrolnej, którzy zajmowali się dodatkową działalnością gospodarczą (handel artykułami spożywczymi i płodami rolnymi), był zbliżony i wynosił 15%. Szacunkowy udział dochodów z dodatkowej działalności gospodarczej w całości dochodów gospodarstw był różnie oceniany przez badanych rolników. Najwyżej w grupie porównawczej, co może świadczyć o większym zaangażowaniu się pozostałych rolników w tę działalność niż kredytobiorców. Odbywało się to jednak kosztem czasu poświęcanego działalności rolniczej.

Podsumowując te rozważania, trzeba zauważyć, że poszukiwanie dodatkowych źródeł dochodów przez rolników poprzez podjęcie pracy zarobkowej poza gospodarstwem czy też dodatkowej działalności gospodarczej napotykało na znaczne trudności związane z uwarunkowaniami okresu transformacji. Spadek siły nabywczej ludności kraju, wzrost bezrobocia i narastanie zjawiska bezrobocia ukrytego na wsi przyczyniło się do tego, że wiele rodzin wiejskich zostało pozbawionych dochodów z zajęć pozarolniczych. Ponadto, jak zauważa A. Woś [2000b], wieś musiała na bieżąco ponosić koszty utrzymania bezrobotnych, nie mając dla nich żadnej oferty racjonalnego zatrudnienia.

### **5.2.1. Wpływ zaciągniętych kredytów na potrzeby doradcze i edukacyjne rolników**

W przeciągu sześciu lat realizacji zamierzeń rozwojowych zapoczątkowanych kredytem, a przy tym konieczności spłacania zadłużenia oraz w sytuacji rosnącej zależności od rynku, w warunkach słabej koniunktury rolniczej, do czego przyczyniały się trudności okresu transformacji, w strukturze potrzeb zgłaszanych przez rolników nastąpiły zmiany. W tabeli 43 i 4 aneksu, na podstawie wypowiedzi kierowników gospodarstw, przedstawiono we wskaźniku procentowym poziom i zakres ich potrzeb doradczych w odniesieniu do grupy kontrolnej.

Jak wynika z prezentowanych danych, poziom potrzeb rolników realizujących inwestycje był zróżnicowany między poszczególnymi grupami. Największe zapotrzebowanie na doradztwo przez cały okres badań wystąpiło w grupie rolników, którzy wykorzystali kredyty na zakup ziemi, co można wiązać z najniższym poziomem wyjściowym ich kwalifikacji fachowych. Było ono początkowo w grupie G wyższe o 42,6%, a w grupach C i M o 20% od poziomu grupy kontrolnej. Towarzyszyły im w pierwszym roku intensywne oddziaływania doradcze (tab. 52). W miarę upływu czasu zapotrzebowanie na wsparcie doradcze rolników–kredytobiorców stopniowo się obniżało. W roku ostatnim jedynie rolnicy z grupy G wykazywali zdecydowanie wyższe (o 25,4%) potrzeby doradcze od grupy porównawczej. Natomiast w pozostałych grupach zasadniczych zapotrzebowanie na doradztwo przewyższało tylko o kilka procent poziom, jaki miała grupa kontrolna. Przy czym, jak można zauważyć, na podstawie danych z tabeli 44 tempo obniżania się poziomu potrzeb doradczych kredytobiorców było w większości przypadków dużo wolniejsze od corocznego spadku intensywności, a także sprawności oddziaływań doradczych w ich gospodarstwach.

Świadczy to o pewnej pasywności służb doradczych i niedostatecznym rozpoznaniu potrzeb rolników prowadzących inwestycje. Wyjątek stanowi w roku 2000 grupa C oraz w 2001 r. grupa G, gdzie poziom potrzeb doradczych zgłaszanych przez rolników pozostał prawie na takim samym poziomie jak w roku poprzednim. Jednak, ponieważ współpraca w ramach podstawowego ogniwa doradczego inicjowana była przede wszystkim przez kierowników gospodarstw (por. rozdz. 5.2.2 i tab. 48), również intensywność i sprawność oddziaływań doradczych w tych grupach i latach pozostała na zbliżonym poziomie. Rolnicy w sposób przemyślany i wybiórczy

korzystali z oferty doradztwa rolniczego. Wykorzystywali te oferowane zakresy, które zaspokajały ich potrzeby doradcze związane z prowadzonymi inwestycjami i podnoszeniem efektywności ekonomicznej gospodarstw poprzez rozwój bardziej opłacalnego działu produkcji roślinnej. Niedobory wiedzy i informacji, których nie pozyskiwali poprzez oddziaływania doradcze, starali się uzupełniać, wykorzystując źródła masowe, kontakty międzysąsiedzkie i rodzinne, względnie w ramach samokształcenia.

Wśród potrzeb doradczych rolników największe znaczenie miały te dotyczące zagadnień technologicznych w produkcji roślinnej. Była to działalność ważna dla rolników ze względu na wyższą opłacalność w stosunku do produkcji zwierzęcej, chętniej też rozwijana z udziałem kredytów inwestycyjnych przeznaczonych na powiększanie zasobów ziemi i zakup sprzętu zmechanizowanego na potrzeby tego właśnie działu. Działania były kontynuowane w latach późniejszych z udziałem środków własnych rolników. Udział produkcji roślinnej w strukturze potrzeb doradczych wynosił w pierwszym roku badań w grupie G – 58,1%, a w pozostałych grupach zasadniczych ponad 50%, w odniesieniu do poziomu grupy porównawczej przyjętego za 100%. W kolejnych latach malał i w roku 2001 stanowił w grupie G i M ok. 43%, a w C – 42%. Największy udział wśród ogółu potrzeb z zakresu produkcji roślinnej miały zagadnienia dotyczące ochrony roślin, doboru nowych odmian i nawożenia mineralnego; wiedza istotna dla rolników, gdyż w dużej mierze decydująca o ilości i jakości zbiorów, a tym samym wielkości efektów ekonomicznych gospodarowania. Potrzeby rolników co do tych trzech grup zagadnień wzrastały w kolejnych latach badań. Zwiększyły się z początkowego ok. 50% udziału w całości zagadnień produkcji roślinnej do ponad 80% w ostatnim roku badań, przekraczając znacznie poziom, w grupie kontrolnej wynoszący 45%.

Kilkakrotnie mniej wypowiedzi dotyczyło technologii produkcji zwierzęcej. Potrzeby te stanowiące w roku wyjściowym w grupie G blisko 22%, w C – 16% i w M – 14%, zmalały w roku ostatnim o połowę. Natomiast większe potrzeby w tym zakresie mieli rolnicy z grupy kontrolnej (blisko 20% wypowiedzi). Wpływ koniunktury gospodarczej, odbijający się na wahaniami i spadku opłacalności<sup>1</sup> produkcji zwierzęcej, których wyrazem było ograniczanie obłady zwierząt (tab. 65) w gospodarstwach kredytobiorców, spowodował zmniejszenie się ich zainteresowania tym zakresem. Podstawowa tematyka dotycząca produkcji zwierzęcej, na którą wskazywali rolnicy, obejmowała dobór sztuk do hodowli, zagadnienia żywieniowe oraz modernizację pomieszczeń inwentarskich. Świadczy to o tym, że część rolników zainteresowana chowem zwierząt chciała utrzymać w okrojonym zakresie inwentarz żywy – ważny dla zapewnienia żywności gleb z racji dostarczania obornika – licząc na poprawę koniunktury na rynku żywca w przyszłości.

<sup>1</sup> Opłacalność chowu bydła w kraju w latach 1996–2001 systematycznie się obniżała. W związku z rosnącą w latach 1996, 1997 i 1998 podażą bydła rzeźnego corocznie spadały realne ceny skupu żywca wołowego. W 1999 r. nastąpił duży spadek podaży bydła rzeźnego, ale równocześnie obniżył się o połowę eksport żywego bydła, co przy niskim poziomie cen żywca drobiowego i wieprzowego uniemożliwiło wzrost cen żywca wołowego. W roku 2000 zanotowano również spadek podaży żywca wołowego, co przyczyniło się do chwilowego wzrostu cen od października 2000 r. (do 3,22 zł/kg wobec 2,59 zł/kg w październiku 1999 r.). Jednak już od lutego 2001 r. cena skupu żywca wynosiła 2,66 zł/kg, czyli powróciła do poziomu sprzed roku. Kryzys na rynku wołowiny mimo malejącej podaży pogłębiał się w związku z psychozą choroby BSE. Z kolei ceny skupu żywca wieprzowego cechowała cykliczna zmienność zgodnie z rytmem narastania cyklu świńskiego. W latach 1996–1997 ceny wzrastały, zapowiadając korzystną koniunkturę, na co zareagowali rolnicy, powiększając produkcję w roku 1998. Zwiększona podaż żywca wieprzowego przyniosła gwałtowny spadek cen skupu na przełomie lat 1998 i 1999 (z 3,70 zł/kg w I półroczu 1998 r. – do 2,80 zł/kg w I półroczu 1999 r.), czemu nie zdołał zapobiec skup interwencyjny trzody chlewnej przez Agencję Rynku Rolnego. W efekcie od IV kwartału 1998 r. rolnicy zaczęli sukcesywnie ograniczać chów trzody chlewnej, który trwał do końca 2001 r. Okres od lata 1998 do wiosny 2000 r. charakteryzował wyjątkowo wysoki poziom podaży trzody (wzrost produkcji i załamanie eksportu) i bardzo niskich cen, przy jednoczesnym wzroście cen zbóż i pasz. W wyniku tego produkcja trzody chlewnej w latach 2000–2001 spadła, a ceny i opłacalność chowu wzrosły, zwiastując kolejny okres wzrostowej tendencji pogłowia i podaży trzody oraz spadkowej tendencji cen [Woś 1997, 1998a, 1999c, 2000b, 2001, 2002a, Małkowski 1998, 1999, 2000, 2001, 2002].

Potrzeby doradcze rolników (% wypowiedzi, w odniesieniu do grupy kontrolnej = 100%)  
Advisory needs of the farmers (% replies, in relation to control group = 100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Technologie produkcji roślinnej Technologies in plant production	58,1	50,4	50,5	52,3	47,4	48,2	47,2	45,3	46,7	43,4	42,3	43,3	34,9
2.	Technologie produkcji zwierzęcej Technologies in animal production	21,9	15,8	13,6	15,0	9,4	12,0	10,7	7,1	10,2	7,9	4,8	6,3	19,6
3.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	12,6	11,1	12,6	15,7	11,9	13,7	20,1	13,0	14,6	21,7	13,7	14,7	11,7
4.	Zagadnienia rynkowe i marketingowe Market issues and marketing	20,1	19,3	18,6	21,6	19,7	19,6	21,2	20,4	20,0	21,6	21,7	19,6	12,6
5.	Zagadnienia prawne Legal aspects	0,9	-	-	4,3	-	-	6,1	-	-	5,9	-	-	2,0
6.	Przedsiębiorczość pozarolnicza Additional economic activity of farms	0,9	1,2	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.	Wiejskie Gospodarstwo Domowe Rural household	27,7	22,5	24,4	19,9	19,7	20,7	19,8	20,5	19,9	21,7	20,1	19,8	18,1
8.	Pozostałe potrzeby Other needs	0,4	-	-	0,4	0,8	1,0	0,6	0,7	0,6	3,2	1,2	1,0	1,1
	Razem Total	142,6	120,3	120,5	129,2	108,9	115,2	125,7	107,0	112,0	125,4	103,8	104,7	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Zmiany potrzeb doradczych rolników oraz intensywności i sprawności oddziaływań doradczych w ich gospodarstwach (%; dla roku 1999 dane z 1996 r. = 100%, w latach następnych podstawą jest rok poprzedni)

Changes in the advisory needs of the farmers, intensity and efficiency of advisory services in their farms (%; for the year 1999 – data from 1996 = 100%; in the other years, former year is the basis)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups								
		1999/1996 r.			2000/1999 r.			2001/2000 r.		
		G	C	M	G	C	M	G	C	M
1.	Potrzeby doradcze rolników Advisory needs of the farmers	90,6	90,5	95,6	97,3	98,3	97,2	99,8	97,0	93,5
2.	Wskaźnik intensywności pracy doradczej Indicator of the intensity of advisory services	48,2	42,5	42,4	91,4	95,4	92,2	102,1	81,7	82,3
3.	Sprawność oddziaływań doradczych Effectiveness of advisory services	94,6	84,7	85,8	96,6	102,9	97,1	103,8	89,6	91,4

Źródło – Source: badania własne – own study

Odwrotna sytuacja wystąpiła, jeśli chodzi o problematykę ekonomiczno-organizacyjną. Skala potrzeb kredytobiorców w tym zakresie się zwiększała. Potrzeby z zakresu doradztwa ekonomiczno-organizacyjnego wzrosły z poziomu wyjściowego zawierającego się w przedziale 11–12,6% do blisko 22% – w roku ostatnim, w grupie G i 14–15% w C i M. W gospodarstwach porównawczych nie przekraczały one 12% ogółu potrzeb doradczych. Rosnącego znaczenia nabrały dla kredytobiorców zagadnienia oceny opłacalności różnych działalności produkcyjnych (zwłaszcza analiz kosztów stałych gospodarstw, kosztów zmiennych poszczególnych działalności, kosztów jednostkowych różnych produktów), pozwalających na analizę efektywności ekonomicznej gospodarowania. Ich potrzeby związane były także z prowadzeniem rachunkowości. Stopniowo, w miarę spłacania długów pojawiły się potrzeby informacyjne o możliwościach zaciągania kredytów/pożyczek, dostępnych liniach kredytowych, nt. sporządzania biznesplanów i określania zdolności kredytowej rolników. Potrzeby rolników warunkowała skomplikowana sytuacja makroekonomiczna i procesy dostosowawcze przed integracją z UE, które wywierały silny wpływ na koniunkturę w rolnictwie. Dla kredytobiorców chcących osiągnąć odpowiednie wyniki gospodarowania, umożliwiające im obsługę zadłużenia, miały one zasadnicze znaczenie.

Również odnośnie do tematyki dotyczącej zagadnień rynkowych i marketingowych utrzymywało się niesłabnące zainteresowanie wśród kredytobiorców. Począwszy od roku wyjściowego kształtowało się ono na wyższym poziomie w stosunku do omówionych wcześniej zagadnień ekonomicznych i stanowiło 19–20% w całości zgłaszanych potrzeb. Świadczy to o stopniowym odchodzeniu przez rolników od powszechnego dotychczas nastawienia proprodukcyjnego i pojawianiu się u kredytobiorców podejścia marketingowego. To ostatnie sprowadza się do określenia zapotrzebowania na produkt i możliwości jego zbytu, a dopiero potem organizacji i podjęcia produkcji. Zapotrzebowanie na doradztwo dotyczące zagadnień marketingowo-rynkowych utrzymywało się (z niewielkimi wahaniami) przez cały analizowany okres na zbliżonym poziomie i było wyższe niż w grupie kontrolnej. Zainteresowanie rolników związane było przede wszystkim

z pozyskiwaniem takich informacji rynkowych, jak informacje o kształtowaniu się cen i prognozach rynkowych (odnośnie do przewidywanego popytu i podaży), miejscach i warunkach sprzedaży produktów rolnych, cen skupu, wymagań co do jakości zbywanych produktów. Kredytobiorcy, chcąc rozwijać swoje gospodarstwa i ponosząc zwiększone nakłady, powiększali ich potencjał wytwórczy z zamiarem osiągnięcia lepszych wyników ekonomicznych. Tego rodzaju działania wymagały z ich strony szczególnie rozważnego podejmowania wszelkich decyzji tak produkcyjnych, jak i związanych ze zbytem produktów. Wyzwoliły one zwiększone zapotrzebowanie rolników na doradztwo, zwłaszcza ekonomiczno-organizacyjne oraz dotyczące funkcjonowania rynku i marketingowe. Znaczenie wiedzy z tego zakresu wzrosło szczególnie w trudnym dla gospodarki kraju okresie transformacji i wobec toczących się procesów integracyjnych. Jednym z symptomów sytuacji w rolnictwie w okresie, w jakim przeprowadzono badania, obejmującym lata 1996–2001, może być wskaźnik „nożyc cen”, który był wtedy wyjątkowo niski i obniżał się (wyjątek stanowił rok 2000, por. wykres 10). Uwarunkowania te, oddziałując na koniunkturę rolniczą, wywierały tym samym dodatkowy stymulujący wpływ na potrzeby doradcze kredytobiorców.

Udział wypowiedzi nt. potrzeb doradczych z zakresu wiejskiego gospodarstwa domowego był zróżnicowany w kolejnych latach. Najwyższy był w roku wyjściowym (od 24,4 do 27,7%), natomiast w kolejnych latach malał, aby ostatecznie ukształtować się w przedziale od ok. 20% do 22% w grupach zasadniczych. Nieco niższy poziom wystąpił w grupie porównawczej – 18,1%. Rolnicy przede wszystkim poszukiwali możliwości zaspokojenia swoich potrzeb wiążących się z modernizacją domów i pomieszczeń mieszkalnych oraz poprawą estetyki otoczenia domostw – urządzania ogródka przydomowego i obejścia gospodarczego. To poprawiało warunki ich życia i wypoczynku, co przy znacznej dekapitalizacji budynków mieszkalnych, liczących na ogół kilkadziesiąt lat, było sprawą ważną.

Pozostałe potrzeby, odnoszące się do innych dziedzin niż opisane wyżej, reprezentowane były słabo w wypowiedziach rolników. W grupie G dotyczyły zagadnień prawnych, ponadto tematyki związanej z bezpieczeństwem i higieną pracy w rolnictwie (tylko w pierwszym roku badań). Od 1999 r. pojedynczy rolnicy z wszystkich grup sygnalizowali potrzeby informacyjne dotyczące integracji z UE (informacje o rolnictwie i systemie wpierania rolnictwa w UE), a także o możliwościach organizowania się w grupy producenckie, wprowadzeniu podatku VAT w rolnictwie, zagadnieniach rolnictwa ekologicznego.

W tabeli 45 zobrazowano poziom i zakres potrzeb edukacyjnych (szkoleniowych) kredytobiorców w odniesieniu do grupy kontrolnej rolników. Struktura tych potrzeb oraz zmiany w niej zachodzące w kolejnych latach wykorzystywania kredytu były zbieżne z tymi, jakie dotyczyły potrzeb doradczych zgłaszanych przez rolników. Potrzeby edukacyjne kredytobiorców kształtowały się powyżej zapotrzebowania rolników pozostałych, co jest zrozumiałe w obliczu wprowadzanych zmian w gospodarstwach związanych z podjętymi kredytami, a później koniecznością ich spłaty i to w warunkach niekorzystnej na ogół koniunktury dla rolnictwa w tym okresie.

Wśród potrzeb edukacyjnych kredytobiorców dominowało zdecydowanie zainteresowanie uzupełnianiem i aktualizacją wiedzy z zakresu nowoczesnych technologii, zwłaszcza w produkcji roślinnej. Do zagadnień pozyskiwania wiedzy o nowych rozwiązaniach technologicznych rolnicy przywiązywali dużą wagę, łącząc ich wdrażanie w gospodarstwach z możliwościami podniesienia dochodów z działalności rolniczej. Najwyższy poziom tych potrzeb wystąpił w grupie G – rolników, którzy powiększając obszar gospodarstwa, mieli najwięcej problemów do rozwiązania związanych z reorganizacją produkcji, zmianami struktury zasiewów, unowocześnianiem technologii, wdrażaniem nowości. To zainteresowanie rolników wiązało się z zachodzącymi w kraju procesami transformacji, uwolnieniem rynku, ułatwieniami w handlu międzynarodowym, pojawieniem się wielu podmiotów zagranicznych oferujących swoje produkty, co znacznie wzbogaciło ofertę nowoczesnych środków do produkcji rolniczej dostępnych dla rolników.



Tabela 45 – Table 45

Potrzeby edukacyjne rolników (% wypowiedzi, w odniesieniu do grupy kontrolnej = 100%)  
Educational needs of the farmers (% replies, in relation to control group = 100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie tematyki szkoleniowej Specification of the subjects	Grupy zasadnicze – Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Nowoczesne technologie w produkcji roślinnej Novel technologies in plant production	94,6	66,1	59,8	81,5	60,1	53,5	78,3	60,0	51,9	75,0	58,0	51,9	55,0
2.	Nowoczesne technologie w produkcji zwierzęcej Novel technologies in animal production	37,5	30,0	18,9	9,0	10,0	4,7	8,2	6,0	4,7	5,7	7,0	3,1	6,4
3.	Zagadnienia ekonomiczne (prowadzenie rachunkowości, analiza efektywności ekonomicznej gospodarstw, VAT w rolnictwie) Production economics (accountancy, analysis of the farm effectiveness, VAT in agriculture)	17,9	16,0	18,9	24,5	18,0	18,9	26,9	26,0	22,0	28,5	25,0	22,0	12,8
4.	Zagadnienia rynkowe i marketingowe (funkcjonowanie rynku, standaryzacja i jakość produktów rolnych) Market and marketing issues (functioning of the market, standardisation and the quality of agricultural products)	22,0	10,0	11,0	26,1	16,0	17,3	27,7	18,0	17,3	30,2	20,8	20,8	19,3
5.	Zagadnienia prawne i polityka rolna Legal aspects and agricultural policy	1,6	2,0	1,6	1,6	2,0	1,6	3,3	4,0	3,1	1,6	2,0	1,6	4,0
6.	Przedsiębiorczość (tworzenie grup producenckich marketingowych, alternatywne źródła dochodów, agroturystyka) Entrepreneurship (creating producer and marketing groups, alternative sources of income, agrotourism)	4,1	4,0	3,1	2,4	4,0	3,7	4,8	5,3	4,5	5,7	5,0	3,1	1,8
7.	Wiejskie Gospodarstwo Domowe Rural household	3,3	-	-	-	-	0,6	-	-	-	2,4	-	1,6	-
8.	Integracja z UE (rolnictwo w krajach Unii, programy przedakcesyjne) Integration into EU (agriculture in EU countries, pre-accession programmes)	-	-	-	1,6	2,0	2,0	2,5	2,8	1,9	2,6	2,3	2,8	0,7
Razem – Total		181,0	128,1	113,3	146,7	112,1	102,3	151,7	122,1	105,4	151,7	120,1	106,9	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Jednak udział potrzeb edukacyjnych z zakresu nowoczesnych technologii stopniowo zmniejszał się na korzyść tych, które dotyczyły zagadnień ekonomiczno-marketingowych. Wynikało to z narastających trudności okresu transformacji, rosnącej konkurencji na rynku produktów rolnych i żywności, uwarunkowań makroekonomicznych na ogół niesprzyjających koniunkturze rolniczej. W tych okolicznościach szczególnego znaczenia dla kredytobiorców, którzy musieli ponosić dodatkowe obciążenia związane ze spłatami długu, nabrała wiedza związana z umiejętnościami dostosowania się do potrzeb i wymagań stawianych przez odbiorców produktów, spełniania norm jakościowych, standaryzacji produkcji. Równie ważna stawała się dla rolników wiedza ekonomiczna – prowadzenie rachunkowości, umiejętność kalkulowania kosztów produktów, wyliczania ich opłacalności, wybór kierunków produkcji. Potrzeby te były u kredytobiorców znacznie większe niż u rolników z grupy kontrolnej.

Bardzo niewielka była skala potrzeb edukacyjnych rolników, dotycząca gospodarstwa domowego. Wiadomości oraz informacje na ten temat rolnicy mieli zamiar raczej pozyskiwać innymi formami i metodami niż szkolenia.

Nieco większy – kilkuprocentowy – udział w strukturze potrzeb edukacyjnych miały zagadnienia związane z organizacją i funkcjonowaniem grup producenckich czy marketingowych, z możliwościami pozyskiwania dochodów z działalności pozarolniczej, zagadnienia prawne oraz dotyczące polityki rolnej. Pod wpływem dążeń Polski do integracji rolnicy zaczęli sygnalizować zapotrzebowanie na wiedzę o Unii Europejskiej, dotyczące funkcjonowania rolnictwa i systemu wspierania gospodarstw rolnych w krajach unijnych, ale także byli zainteresowani pomocowymi programami przedakcesyjnymi.

Wypowiadając się na temat swoich potrzeb doradczych, rolnicy wymienili różne formy i metody oddziaływań doradczych, z których chcieli skorzystać w celu ich zaspokojenia. W tabeli 46 przedstawiono ich strukturę procentową. We wszystkich grupach zasadniczych najczęściej wypowiedzi dotyczyły formy masowej. Jej udział w grupie G wzrósł w kolejnych latach badań z 52 do 65,2%, a w grupie C z 55 do 59%. W grupie M wahał się w przedziale od 64,1 do 59,1% ogółu potrzeb doradczych. Również w grupie kontrolnej forma ta dominowała w wypowiedziach rolników, stanowiąc blisko 65%. Najczęściej wymieniano tu czasopisma, o czym przesądzała szeroka i aktualna tematyka poruszanych treści. Ich udział, pomimo nieznacznego spadku, utrzymał się w kolejnych latach na wysokim poziomie i stanowił w roku wyjściowym od 12,4 do 16,5%, natomiast w ostatnim od 11,1 do 13,9% ogółu wypowiedzi. Podobnie było w grupie kontrolnej, gdzie czasopisma stanowiły 12,7%. W okresie prowadzenia obserwacji zmalało znaczenie broszur reklamowych i prospektów (z 12,5–14,8% w pierwszym roku do 6,2–8,9% w ostatnim) oraz ulotek (spadek odpowiednio z 9,6–13,2% do 4,2–7,8%) jako źródeł pozyskiwania wiedzy fachowej.

Natomiast od 2000 r. w wypowiedziach kredytobiorców pojawił się Internet jako nowa metoda pozyskiwania wiedzy. Jest on dobrym medium pozyskiwania różnorodnych, bieżących, podawanych interaktywnie i wyczerpująco wiadomości. Łączy w sobie wiele cech różnych form i metod zaspokajania potrzeb doradczych. Zaliczyć go można do formy poradnictwa masowego, chociaż umożliwia także kontakt indywidualny z doradcą rolniczym lub z innymi rolnikami. Uzupełnia i wzbogaca możliwości kontaktu bezpośredniego w ramach podstawowego ogniwa doradczego przez wykorzystanie poczty elektronicznej oraz komunikatorów internetowych. Charakteryzuje go łatwość dostępu do informacji zestawionych na stronach www, nieograniczona czasowo ani terytorialnie aktualność przekazywanych treści. Ponadto daje możliwość ich natychmiastowej weryfikacji i porównania na innych internetowych stronach różnych instytucji i w tradycyjnych źródłach. Atrakcyjność przekazu łączącego tekst, obraz, dźwięk i interaktywną rolę użytkownika w wyborze dowolnej formy przekazu informacji, silnie wzmacnia poglądość Internetu w dostarczaniu szerokiego spektrum wiadomości z różnych dziedzin.

Tabela 46  
Table 46

Formy i metody doradztwa wskazane przez rolników dla realizacji ich potrzeb (% wypowiedzi)  
The structure of forms and methods of providing knowledge indicated by farmers (% replies)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																		Grupa kontrolna Control group		
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			G	M	C	G	M	C			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M									
1.	Poradnictwo indywidualne Individual advisory services	14,5	11,9	14,8	11,3	10,8	13,3	7,8	9,8	11,7	4,5	5,7	10,7								7,1	
2.	Poradnictwo zespołowo-grupowe Team-group advisory services	33,5	33,1	21,1	29,3	34,0	29,2	28,5	34,5	26,0	30,3	35,2	30,2									28,2
2.1.	Szkolenia – Trainings	21,2	13,4	18,6	13,4	13,3	13,6	11,6	12,9	12,7	12,4	13,2	12,5									13,8
2.2.	Pokazy – Shows	5,3	5,7	0,9	5,8	5,7	5,0	3,4	4,9	3,3	2,9	4,3	2,8									2,0
2.3.	Demonstracje – Demonstrations	4,5	2,8	0,9	4,3	2,5	3,3	5,0	2,1	1,7	4,9	2,1	1,4									1,9
2.4.	Wystawy i wycieczki Exhibitions and trips	1,8	6,6	0,2	3,7	7,3	4,0	4,7	7,6	5,0	5,9	8,6	8,9									5,5
2.5.	Spotkania grupowe – Group meetings	0,7	4,6	0,5	2,1	5,2	3,3	3,8	7,0	3,3	4,2	7,0	4,6									2,5
3.	Forma masowa – Mass form	52,0	55,0	64,1	59,4	55,2	57,5	63,7	55,7	62,3	65,2	59,1	59,1									64,7
3.1.	Broszury i prospekty Brochures and prospectuses	12,5	14,7	14,8	12,5	11,2	11,6	11,3	8,7	12,0	6,2	7,0	8,9									8,9
3.2.	Ulotki – Leaflets	13,2	9,6	12,0	9,8	10,5	10,6	8,2	8,7	10,7	4,2	6,1	7,8									8,6
3.3.	Czasopisma – Periodicals	15,3	12,4	16,5	16,6	12,9	14,0	15,0	12,5	13,0	11,1	13,9	12,4									12,7
3.4.	Książki – Books	5,0	9,6	9,9	9,2	9,8	9,0	6,6	9,4	9,3	10,1	8,9	9,3									6,3
3.5.	Podręczniki – Handbooks	3,1	5,1	7,1	6,1	4,9	6,6	6,6	4,5	7,0	7,5	5,0	6,8									5,7
3.6.	TV	2,8	3,3	3,8	4,6	4,9	5,0	3,1	4,5	5,0	2,3	5,7	5,0									6,2
3.7.	Radio	0,1	0,3	–	0,6	1,0	0,7	0,4	0,7	–	0,3	1,1	–									2,5
3.8.	Internet – The Internet	–	–	–	–	–	–	12,5	6,7	5,3	23,5	11,4	8,9									13,8
Razem Total		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100									100

Źródło – Source: badania własne – own study

Udział Internetu w wypowiedziach rolników wyniósł początkowo w grupie G – 12,5%, w C – 6,7% oraz w M – 5,3%. W roku następnym wskazało nań więcej rolników (grupa G – 23,5% wypowiedzi, C – 11,4%, M – 8,9%). Również w grupie porównawczej Internet stanowił ważną pozycję (13,8% ogółu wypowiedzi). Utrzymało się na poziomie 9–10% znaczenie książek jako źródła wiedzy fachowej. Podobnie było w przypadku podręczników, które stanowiły od 5 do ok. 7% wypowiedzi rolników. Książki i podręczniki umożliwiały realizację samokształcenia tym kierownikom gospodarstw, którzy dysponowali nieco wyższym poziomem kwalifikacji. Rolnicze programy telewizyjne zachowały również w kolejnych latach obserwacji zbliżony udział w strukturze form i metod uzupełniania wiedzy, oscylujący pomiędzy 2 i 5,7%.

Kolejną lokatę spośród form realizacji potrzeb doradczych, na jakie wskazali rolnicy, zajęło poradnictwo zespołowe i grupowe. Łączny udział tego rodzaju metod oddziaływań oświatowych utrzymywał się na dosyć wyrównanym poziomie w okresie badań. W roku wyjściowym stanowił w strukturze wypowiedzi od 21,1% w grupie M do 1/3 w G i C. W roku ostatnim w grupie C było to 35,2%, w pozostałych po 30%. Zbliżony poziom zanotowano w grupie porównawczej (28,2% ogółu wypowiedzi). Najczęściej wymienianą metodą uzupełniania wiedzy zarówno w grupach zasadniczych, jak i kontrolnej były szkolenia. Ich udział w wypowiedziach rolników wyniósł początkowo od 13,4% (grupa C) do 21,2% (grupa G), obniżając się w roku 2001 do ok. 12% w grupie G i M oraz pozostając na poziomie 13,2% w grupie C. Należą one do metod stycznościowych, umożliwiających bezpośredni kontakt z prelegentem, co ułatwia aktywne dyskusowanie trudniejszych kwestii w gronie uczestników szkolenia. W przeciągu kolejnych lat badań większego znaczenia dla kredytobiorców, jako metod o dużej pogładowości w uzupełnianiu wiedzy fachowej, nabrały wycieczki i wystawy rolnicze. Ich udział w strukturze łącznej wypowiedzi wzrósł w roku ostatnim do ok. 6–9%. Metody pozostałe poradnictwa zespołowego i grupowego miały dla rolników mniejsze znaczenie.

Poradnictwo indywidualne było rzadziej wymienianą przez rolników formą realizacji ich potrzeb doradczych. Początkowy jego udział w wypowiedziach rolników wynosił od ok. 12% w grupie C do blisko 15% w G i M. Stopniowo w kolejnych latach znaczenie metod indywidualnego oddziaływania zmniejszało się, osiągając w grupie G i C w roku 2001 poziom ok. 5% i w M – 10,7%. Również w grupie kontrolnej udział ten nie był wysoki i stanowił ok. 7%.

Podsumowując rozważania dotyczące potrzeb doradczych i edukacyjnych kredytobiorców, nasuwa się spostrzeżenie, że ich wymiar i struktura były wypadkową nie tylko wewnętrznych, związanych ściśle z problematyką produkcji rolniczej oraz obsługi kredytu, ale również zewnętrznych uwarunkowań ekonomicznych. Kształtowały się one na wyższym poziomie niż u rolników bez kredytu, co może stanowić ważną przesłankę dla służb doradczych o konieczności większego nastawienia się na potrzeby rolników podejmujących kredyty i realizujących inwestycje.

W strukturze potrzeb dominowały zagadnienia technologiczne, przede wszystkim z zakresu produkcji roślinnej, dotyczące nie tylko aspektów ilościowego wzrostu produkcji, lecz także podniesienia jakości otrzymywanych produktów. W procesie unowocześniania gospodarstw wzrosło zapotrzebowanie rolników na wiedzę z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstw oraz funkcjonowania rynku i marketingu – jako wynik wpływu zewnętrznej sytuacji ekonomicznej; dziedzin pozwalających efektywnie organizować działalność produkcyjną, dostarczającą surowców odpowiadających potrzebom odbiorców, dającą zwiększoną pewność zbytu i zapłaty. Rolnicy wymienili różne rodzaje form oraz metod, dzięki którym chcieli zaspokajać swoje potrzeby uzupełnienia i pozyskania wiedzy fachowej. Interesowały ich szczególnie te, które cechuje aktualność przekazywanych informacji, przystępność, łatwość dostępu, wysoka pogładowość.

## 5.2.2. Formy, metody i tematyka oddziaływań doradczych

Spośród wymienionych przez badanych rolników służb doradczych, rolnicy najchętniej i najczęściej korzystali z produktu doradczego oferowanego przez doradców rolniczych z WODR we Wrocławiu, a w późniejszym okresie z RCDRRiOW we Wrocławiu. W roku wyjściowym wszyscy rolnicy grup zasadniczych konsultowali z doradcami, w ramach podstawowego ogniwa doradczego, koncepcje rozwoju gospodarstw. W wyniku tego współdziałania doradcy opracowali biznesplany umożliwiające uzyskanie kredytu na realizację zamierzonych inwestycji. Zmiany, które zachodziły w ich następstwie w gospodarstwach, oraz łączące się z nimi potrzeby doradcze rolników były powodem kontynuowania współpracy z doradcami rolniczymi w kolejnych latach. Jednak jej natężenie zmniejszało się w czasie, tak że w szóstym roku zadłużenia z usług doradztwa rolniczego korzystał już tylko co drugi rolnik z grupy C i M oraz nieco ponad 60% kredytobiorców z grupy G (tab. 47). Po stronie podażowej pogorszyły się warunki świadczenia usług doradczych w następstwie powiększenia się potencjalnego zasięgu doradzania w rejonie badań. Od 1996 do 2001 r. liczba znajdujących się tam gospodarstw indywidualnych przypadających na jednego doradcę rolnego w RCDRRiOW we Wrocławiu wzrosła z 609 do 641. Przy tak znacznym zasięgu doradzania i spełnianiu przez doradców również innych funkcji zawodowych nie było możliwe sprawne udzielanie porad wszystkim potencjalnie zainteresowanym rolnikom. Na obniżenie się częstości kontaktów rolników z doradcami wpłynął ponadto stopniowy wzrost kwalifikacji rolników. Stanowił on konsekwencje dotychczasowego oddziaływania doradczego, w którym brali udział kierownicy gospodarstw, w różnych jego formach – zarówno indywidualnej, jak i zespołowej, grupowej oraz masowej. Wynikał również z nabywanego w kolejnych latach pracy, w gospodarstwie, doświadczenia praktycznego. Znacznie poniżej wyników dla grup zasadniczych kształtował się poziom oddziaływań doradczych w grupie kontrolnej. Współdziałanie z doradcami deklarowała tam jedynie 1/3 rolników. Ich zapotrzebowanie na usługi doradcze było znacznie mniejsze niż w grupach zasadniczych, gdzie zapoczątkowane z udziałem kredytu zmiany w gospodarstwach wyzwoliły nasilenie kontaktów rolników i doradców w ramach POD.

W kolejnych latach spłaty zadłużenia zmieniała się również struktura kontaktów rolników z doradcami. Przedstawiono je w tabeli 48 we wskaźniku procentowym, w przeliczeniu na jedno gospodarstwo. We wszystkich latach najintensywniej zainteresowani współpracą z doradcami byli rolnicy grupy G, posiadający najniższy poziom kwalifikacji zawodowych i największe potrzeby doradcze oraz edukacyjne. We wszystkich grupach zasadniczych liczba kontaktów była w roku wyjściowym ponad 3–4 razy większa niż w grupie kontrolnej z racji załatwiania formalności związanych z biznesplanami. Początkowo znaczną część spotkań – od 41,1 do 82,3% w stosunku do wskaźników dla grupy kontrolnej odbyli rolnicy, w siedzibie WODR (RCDRRiOW) we Wrocławiu. Natomiast w okresach następnych kontakty rolników ze specjalistami zakładowymi były sporadyczne. W latach kolejnych częstotliwość współpracy uległa obniżeniu, przekraczając jednak nadal w ostatnim roku badań od 1,6 do 2,3 razy poziom grupy porównawczej. W konsekwencji nastąpił spadek intensywności oddziaływań doradczych (tab. 52). Zdecydowana większość spotkań dotyczyła doradców terenowych i miała miejsce w rejonowych filiach – RODR (PZD), mieszczących się w siedzibach gmin lub powiatów. W ostatnim roku najintensywniej korzystano z porad w grupie G, gdzie wystąpiła ponad dwukrotnie większa liczba kontaktów niż w grupie kontrolnej. Mniej było ich w grupach C oraz M – o ok. 40% więcej od poziomu grupy porównawczej. Wybór siedzib rejonów doradczych jako miejsca porad jest jak najbardziej zrozumiałą, ponieważ wszystkie te kontakty inicjowali sami rolnicy i dotarcie tam, w gminie lub powiecie, było dla nich dużo prostsze i mniej czasochłonne niż przyjazd do specjalistów zakładowych do Wrocławia. Kontynuowany przez rolników grup zasadniczych rozwój gospodarstw stwarzał znacznie więcej sytuacji problemowych niż w grupie porównawczej

i dlatego popyt z ich strony na usługi doradcze był wyższy niż u pozostałych rolników. Ponadto konieczność obsługi zadłużenia stanowiła dodatkowy motyw szukania najbardziej racjonalnych i efektywnych rozwiązań, które chcieli wypracować we współdziałaniu z doradcami rolniczymi. Zmniejszeniu uległa również częstotliwość spotkań rolników z doradcami bezpośrednio w gospodarstwach. W ramach tych kontaktów doradcy dostarczali zaprenumerowane egzemplarze wydawnictwa WODR (RCDRRiOW) – „Rolniczy Rynek”, udzielając równocześnie porad. Przyczyną mniejszej intensywności odwiedzin rolników w gospodarstwach, w stosunku do innych form kontaktów, było utrzymywanie się zbiurokratyzowanych form pracy doradców, ograniczenia finansowe w zwrocie kosztów przejazdów w czasie pracy terenowej, a także rozległość rejonów doradczych, o czym wspomniano wcześniej. Podobna sytuacja co do miejsca realizacji porad wystąpiła w grupie kontrolnej, gdzie w 93% przypadków praca doradcza koncentrowała się w siedzibie rejonu doradczego.

Z pozostałych służb doradczych wymienionych przez rolników częstsze kontakty dotyczyły lekarzy weterynarii. Jednak w miarę zmniejszania się obsady inwentarza żywego w gospodarstwach – potrzeby rolników w tym zakresie obniżały się, w ostatnim roku badań, nawet poniżej poziomu grupy kontrolnej. Współdziałanie z innymi służbami cechowała zmienność w czasie i dotyczyło to niewielkiej liczby rolników z różnych grup. Pojedyncze osoby w zależności od potrzeb związanych z zakupem środków do produkcji rolnej korzystały z doradztwa firm handlujących pestycydami i nawozami (PZR Sadkowski), a także sprzętem rolniczym (Agroma). Podkreślenia wymaga utrzymanie współpracy przez ok. 15% kredytobiorców z grupy G z SKR. Współdziałanie to dotyczyło m.in. usług sadzenia ziemniaków i siewu punktowego buraków cukrowych. Związane było z odbiegającym na niekorzyść od tego w grupie C i M wyposażeniem gospodarstw grupy G w sprzęt zmechanizowany. Z kolei rolnicy z grupy kontrolnej, którzy mieli znacznie mniej maszyn i ciągników w gospodarstwach (tab. 12 aneksu), dwukrotnie częściej korzystali z pomocy SKR. Nikły zakres współpracy z pozostałymi służbami i większe wykorzystanie produktu doradczego oferowanego przez WODR (RCDRRiOW) we Wrocławiu świadczy o zaufaniu rolników do profesjonalizmu i wiedzy doradców rolniczych, a także wynika z obiektywnego charakteru przekazywanych przez nich porad.

Oddziaływania doradcze, jakim poddawani byli rolnicy w okresie prowadzenia badań, odbywały się z użyciem różnorodnych form i metod (tab. 49). Największy udział w nakładach pracy doradczej miały porady indywidualne. Należą one do najbardziej skutecznych i efektywnych form doradztwa, lecz również wyjątkowo czasochłonnych i wymagających dużego zaangażowania oraz wysiłku ze strony doradców. Omawiane z doradcami zagadnienia dotyczyły konkretnych sytuacji problemowych gospodarstw, a przekazywane informacje o sytuacji finansowej rodzin rolników miały charakter poufny, stąd forma oddziaływania indywidualnego była często stosowana przez rolników przystępujących do rozwoju gospodarstw. Po początkowym wysokim udziale porad indywidualnych (blisko 80% we wszystkich grupach zasadniczych) w całości oddziaływań doradczych z racji intensywnej współpracy związanej z uruchamianiem inwestycji przez rolników i opracowywaniem biznesplanów – ich znaczenie w następnych latach stopniowo się zmniejszało. Wyjątkiem był rok 1999 w grupie G oraz 2000 w grupach G i M, kiedy to pojedyncze osoby sięgnęły po kredyt i zwróciły się do doradców o opracowanie biznesplanów. W roku ostatnim odsetek porad indywidualnych zawierał się w przedziale od 59,3 do 63,6%. W porównaniu do grupy kontrolnej, gdzie doradztwo indywidualne stanowiło 52,6% ogółu oddziaływań, był to jednak nadal wskaźnik wysoki.





Tabela 48  
Table 48

Struktura kontaktów rolników z doradcami rolniczymi w ramach POD (% w odniesieniu do grupy kontrolnej = 100%)  
Structure of farmers' contacts with agricultural advisors within POD (% in relation to control group = 100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																		Grupa kontrolna Control group		
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			G	M	C	G	M	C			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M									
1.	WODR/RCDRRiOW VCAE/RCAEDARA	82,3	41,1	48,3	11,1	6,1	9,6	9,3	-	4,8	-	7,4	3,3								2,4	
2.	RODR/PZD RCAE/PAGO	262,4	257,2	228,7	227,7	183,8	158,9	222,8	196,8	163,7	201,8	141,2	142,3									93,0
3.	Gospodarstwo – z inicjatywy rolnika Farm – on the farmer's initiative	9,0	7,1	13,5	-	-	9,6	-	-	4,8	-	-	-									-
4.	Gospodarstwo – z inicjatywy doradcy Farm – on the advisor's initiative	55,7	68,4	75,4	38,3	36,8	38,5	18,2	23,8	28,9	25,3	25,7	16,3									4,6
5.	Spotkanie w urzędzie gminy itp. Meeting at a commune office etc.	-	-	-	-	-	-	10,0	-	-	-	-	-									-
	Razem Total	409,4	373,8	365,9	277,1	226,7	216,7	260,3	220,6	202,2	227,2	174,2	161,9									100

Źródło – Source: badania własne – own study

Zmianie w trakcie kolejnych lat obsługi zadłużenia przez kredytobiorców uległa również struktura porad indywidualnych wyrażona procentowo na podstawie wskaźnika intensywności pracy doradczej (tab. 49). O ile rok wyjściowy zdominowały zagadnienia związane ze sporządzaniem biznesplanów, to w latach następnych na pierwszą pozycję wysunęło się doradztwo technologiczne. Jego ponad 20% udział początkowy we wszystkich grupach w całości oddziaływań wzrósł, w roku ostatnim, w grupie G – do poziomu ok. 33%, a w pozostałych zasadniczych – do 37–39%. Zakres porad technologicznych we wszystkich grupach dotyczył w 75–90% działu roślinnego, uważanego za rolników za bardziej opłacalny niż znajdująca się w stagnacji produkcja zwierzęca. Rolników interesowały przede wszystkim tematy związane z otrzymaniem wysokich plonów o odpowiedniej jakości. Rozmawiali z doradcami o ochronie roślin i nawożeniu mineralnym (od 1/4 do 1/3 porad dotyczących produkcji roślinnej) – nowych pestycydach oraz nawozach i warunkach ich stosowania. Identyczne zainteresowanie budził dobór nowych odmian roślin, ich wymagań co do uprawy i nawożenia, odporności na choroby, plonowania. Pozostałe porady związane z produkcją roślinną poruszały zagadnienia bardzo różne, począwszy od spraw agrotechniki po przechowywanie plonów i wprowadzenie ekologicznych sposobów uprawy roślin. Większość (ok. 2/3) porad we wszystkich grupach dotyczyła roślin zbożowych. Podobna sytuacja wystąpiła w grupie kontrolnej.

Z produkcją zwierzęcą związane były pojedyncze porady, których udział w całości tematyki doradztwa technologicznego zawierał się w przedziale od 2 do 4%. Nieco więcej stwierdzono ich w grupie kontrolnej – ok. 9%. Reszta porad odnosząca się do technologii była zróżnicowana i dotyczyła m.in. zagadnień rolnictwa ekologicznego, wykorzystania produkcji polowej do otrzymywania surowców odnawialnych, wykorzystania słomy na cele energetyczne, a także przetwórstwa niektórych produktów roślinnych w gospodarstwie. Równocześnie powiększył się w analizowanym okresie udział doradztwa ekonomiczno-marketingowego, w całości oddziaływań doradczych, w grupie G z 16,4 do 26,7%, w C z 14,3 do 25% oraz w M z 15 do 26,2%.

Znaczenie porad ekonomiczno-organizacyjnych oraz dotyczących zagadnień marketingowych wiązało się z realizowanymi przez rolników inwestycjami oraz wprowadzanymi w związku z tym zmianami w gospodarstwach. Jednocześnie, biorąc pod uwagę zmiany na rynku produktów rolniczych, sięgali po opinie i pomoc doradców, chcąc odpowiednio do uwarunkowań zewnętrznych dopasować organizację gospodarstw. Problematyka ekonomiczna i marketingowa – ocena efektywności produkcji, sprawnej organizacji gospodarstw, dostosowania produkcji do potrzeb rynku, zapotrzebowanie na bieżące informacje cenowe oraz prognozy rynkowe – coraz wyraźniej zaczęły nabierać większego znaczenia w poczynaniach kredytobiorców. Wzrastająca liczba porad z tego zakresu świadczy o tym, że zależało im na utrzymaniu odpowiedniej kondycji finansowej gospodarstw zadłużonych kredytami i zapewnienia sobie możliwości zbytu produktów. Natomiast rolnicy grupy kontrolnej zainteresowani byli o wiele bardziej doradztwem technologicznym (blisko 2/3 ogółu porad indywidualnych) aniżeli tematyką ekonomiczno-organizacyjną stanowiącą pozostałe 1/3 porad.

Poza poradnictwem indywidualnym rolnicy w zaspokajaniu swoich potrzeb doradczych wykorzystywali najczęściej szkolenia, które należą do jednej z podstawowych metod poradnictwa zespołowego i grupowego. Z innych środków i metod tej formy oddziaływań, jak lustracje pól, pokazy, demonstracje, oglądanie doświadczeń polowych, rolnicy korzystali bardzo rzadko. Wyjątkiem były wycieczki i wystawy, których udział w grupach zasadniczych, w ostatnim roku badań wzrósł, zwłaszcza w grupie G (do 9,9%). Z kolei wśród rolników z grupy kontrolnej wycieczki, wystawy i pokazy stanowiły po 7,7% w strukturze nakładów pracy doradczej. Metody te cechujące się wysoką poglądowością, umożliwiające „na żywo” prezentację nowatorskich rozwiązań, spełniają istotną rolę w inspirowaniu rolników do przyjmowania innowacji w gospodarstwach.

Struktura form i metod usług doradczych zrealizowanych przez doradców rolniczych na rzecz badanych rolników (% wg wskaźnika intensywności pracy doradczej)  
Structure and forms of advisory actions (% acc. to the indicator of the intensity of advisory services)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																		Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.									
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M				
1.	Szkolenia Trainings	17,0	18,8	16,8	30,3	31,9	31,2	30,0	30,6	30,4	31,8	31,8	31,8	33,6	24,3					
2.	Lustracja pól Field inspections	-	-	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-					
3.	Pokaz Show	0,6	-	0,6	-	-	2,8	-	-	2,9	-	-	-	-	7,7					
4.	Demonstracja Demonstration	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-					
5.	Wycieczka Trip	1,2	0,7	1,2	1,2	1,8	1,4	-	-	-	6,6	2,3	1,9	7,7						
6.	Wystawa Exhibition	0,8	1,5	0,9	0,3	0,9	0,7	-	2,6	-	3,3	2,3	0,9	7,7						
7.	Doświadczenie rolnicze Agricultural experiments	-	-	0,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-						
8.	Porady indywidualne Individual advisory services	79,8	79,0	79,3	68,2	65,4	63,8	70,0	66,8	66,7	63,6	63,6	63,6	52,6						
	- technologie produkcji rolniczej - Technologies in agricultural production	23,7	23,3	22,2	42,7	38,9	39,7	37,5	40,8	40,6	38,6	38,6	37,4	34,7						
	- ekonomiczno- marketingowe - Farm economics and marketing	16,4	14,3	15,0	22,5	26,5	24,1	29,3	26,0	18,8	26,7	25,0	26,2	17,9						
	- sporządzanie biznesplanów - making business plans	39,6	41,4	42,1	3,0	-	-	-	3,2	-	7,2	-	-	-						
	Razem Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100						

Źródło – Source: badania własne – own study

Ze szkoleń korzystała corocznie około połowa kredytobiorców. Początkowo w roku wyjściowym wzięli udział przeciętnie w dwóch szkoleniach, natomiast w okresach następnych, zajęci rozwijaniem gospodarstw, rzadziej korzystali z tego rodzaju możliwości uzupełnienia niedostatków wiedzy. W roku ostatnim badań liczba szkoleń przypadających średnio na rolnika wynosiła w grupie G – 1,6, w C i M po 1,3. Było to jednak znacznie więcej niż w grupie porównawczej, gdzie co drugi rolnik wzięł udział tylko w jednym szkoleniu w roku. Udział szkoleń w nakładach pracy doradczej, w gospodarstwach grup zasadniczych wzrósł, w odniesieniu do roku wyjściowego, do poziomu ok. 30%. W grupie porównawczej był niższy o około 5%.

W stosunku do roku wyjściowego wykorzystywanie przez rolników oferty tematycznej szkoleń nie uległo, w kolejnych analizowanych latach, zasadniczym zmianom. Pojedynczy rolnicy z każdej grupy co roku brali udział w szkoleniach z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstw (10% odbytych szkoleń). Pojawiło się ponadto niewielkie jeszcze, jednostkowe zainteresowanie spotkaniami informacyjnymi dotyczącymi gospodarki i społeczeństw w krajach Unii Europejskiej oraz zagadnieniami integracji i programami pomocowymi. Jednak wciąż przez cały okres badań kredytobiorcy z dostępnej oferty szkoleniowej, poza niewielkim udziałem tematyki wymienionej wyżej, uczestniczyli wyłącznie w tych szkoleniach, które odnosiły się do technologii produkcji roślinnej (w ostatnim roku 90% odbytych szkoleń przez kredytobiorców i ok. 80% szkoleń rolników z grupy kontrolnej). Ich zakres tematyczny we wszystkich grupach i latach dotyczył w 45–50% zagadnień ochrony roślin. Wiodącymi tematami pozostałych szkoleń z produkcji roślinnej była technologia uprawy roślin zbożowych oraz w pojedynczych przypadkach w grupach C i M uprawa okopowych, a także zagadnienia mechanizacji zabiegów uprawowych w grupie M. Ich zakres obejmował podobne zagadnienia do tych, które omówiono szczegółowo w rozdziale 4.3.2. Zainteresowanie ofertą szkoleniową dotyczącą działu roślinnego wiązało się z lepszą na ogół opłacalnością dla produktów roślinnych niż zwierzęcych. A w związku z utrzymującym się od lat regresem w produkcji zwierzęcej, począwszy od roku 1999, kredytobiorcy nie uczestniczyli w żadnym szkoleniu o tematyce związanej z produkcją żywca. Również w grupie kontrolnej zainteresowanie tym zakresem było niewielkie, gdyż jedynie dwóch rolników wzięło udział w szkoleniach o tematyce hodowlanej.

Biorąc pod uwagę potrzeby edukacyjne rolników oraz ich rzeczywiste uczestnictwo w szkoleniach, poddano analizie strukturę treści szkoleniowych oferowanych w okresie prowadzenia badań – w rejonie obejmującym Powiatowe Zespoły Doradcze w Oławie, Strzelinie, Środzie Śląskiej oraz Wrocławiu wraz z Sobótką (tab. 50). Oferta szkoleniowa w rejonie badań co roku się zmniejszała. W roku 1996 dostępnych było 123 szkoleń, w 1999 – 112, w 2000 – 110 i w roku 2001 – 89. Ich struktura uległa przy tym pewnym zmianom. Nie zmienił się jedynie przez cały analizowany okres przeważający udział tematów dotyczących technologii produkcji roślinnej. Dominowały w nich zagadnienia ochrony roślin, których szczególnie dużo było w roku ostatnim, a związane były z obowiązkowymi badaniami opryskiwaczy. Równie istotny był temat uprawy roślin zbożowych. Odpowiadało to potrzebom edukacyjnym badanych rolników (tab. 45) zainteresowanych rozwijaniem tego działu produkcji rolniczej. Jednak liczba szkoleń uprawowych obniżała się stopniowo i w ostatnim roku stanowiła poniżej 40% całości oferty szkoleniowej dostępnej w analizowanym rejonie.

Jednocześnie utrzymał się na bardzo niskim poziomie odsetek tematów dotyczących technologii produkcji zwierzęcej, przy również niewielkim zainteresowaniu kredytobiorców tym zagadnieniem (tab. 45).

Tabela 50 – Table 50

Struktura tematów szkoleń oferowanych w PZD (RODR) znajdujących się, w rejonie badań (%)  
 Structure of subjects of trainings offered by PAGO (RCAE) in the region of study (%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Rok – Year			
		1996 r.	1999 r.	2000 r.	2001 r.
1.	Produkcja roślinna – Plant production	43,9	30,4	27,3	39,3
	w tym: zagadnienia ochrony roślin including: plant protection issues	18,7	6,3	6,4	23,6
	– uprawa roślin zbożowych – cultivation of cereal plants	15,4	9,8	10,1	7,9
	– uprawa warzyw – vegetable cultivation	3,3	5,3	1,8	–
	– uprawa rzepaku – rape cultivation	0,8	1,8	1,8	4,5
	– sadownictwo – horticulture	2,4	3,6	3,6	–
	– uprawa roślin okopowych – root plants cultivation	3,3	3,6	1,8	–
	– uprawa kukurydzy – corn cultivation	–	–	1,8	2,2
	– nawożenie mineralne – mineral fertilisation	–	–	–	1,1
	2.	Produkcja zwierzęca – Animal production	0,8	3,6	1,8
3.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	17,9	6,3	13,6	10,2
	w tym: rachunkowość including: accountancy	–	4,5	2,7	5,7
	– VAT w rolnictwie – VAT in agriculture	–	–	9,1	4,5
4.	Zagadnienia rynku, marketing Market issues, marketing	1,6	9,0	3,6	4,5
	w tym: grupy producenckie i marketingowe including: producer and marketing groups	1,6	9,0	1,8	4,5
5.	Prawo i polityka rolna Law and agricultural policy	–	0,9	–	–
6.	Alternatywne źródła dochodu, przedsiębiorczość Alternative sources of income, entrepreneurship	3,3	9,0	8,2	6,8
	w tym: przedsiębiorczość including: entrepreneurship	2,4	7,2	3,6	3,4
7.	WGD – Rural household	32,5	29,7	27,3	12,5
8.	Unia Europejska (integracja, wspólna polityka rolna, programy pomocowe) European Union (integration, common agricultural policy, support programmes )	–	10,8	15,5	23,9
9.	Budownictwo – Building	–	–	–	–
10.	BHP w rolnictwie Work safety and hygiene in agriculture	–	1,0	–	1,2
11.	Aktywizacja społeczności lokalnej Activisation of local community	–	–	2,7	–
Razem – Total		100	100	100	100

Źródło – Source: obliczenia własne na podstawie danych WODR i RCDRRiOW we Wrocławiu – own calculations based on data from VCAE and RCAEDARA



Udział oferowanych szkoleń o tematyce ekonomicznej wahał się, wykazując spadek i to pomimo sporego zainteresowania deklarowanego przez kredytobiorców (tab. 45). Dotyczyły one prowadzenia ksiąg rachunkowych i kredytowania działalności rolniczej. Wzrost w roku 2000 wynikał z dużej liczby szkoleń związanych z przygotowaniem do wprowadzenia podatku VAT w rolnictwie. Również niewiele szkoleń poruszało problematykę marketingowo-rynkową. Wyjątkiem był rok 1999, gdzie położono nacisk w ofercie edukacyjnej na tematykę grup producenckich i marketingowych. Oznacza to pewną rozbieżność między proponowaną tematyką szkoleniową a sporymi zainteresowaniami rolników tematyką ekonomiczno-marketingową (tab. 43 i 45). Należy zaznaczyć przy tym, że jednak większość swoich potrzeb z tego zakresu rolnicy realizowali samodzielnie z wykorzystaniem metod poradnictwa masowego (tab. 46).

Z pozostałych tematów szkoleniowych wyraźnie zmniejszył się – blisko 2,5-krotnie – udział treści dotyczących wiejskiego gospodarstwa domowego. Rolnicy wskazywali wprawdzie na spore potrzeby doradcze w tym zakresie (tab. 43), jednak woleli je realizować, wykorzystując do tego celu przeważnie metody poradnictwa masowego. Ich zapotrzebowanie na szkolenia z tej problematyki było nieduże (tab. 45). Zagadnienia szkoleniowe związane z WGD dotyczyły m.in.: zdrowia i żywienia rodziny, wychowania dzieci i młodzieży, urządzania ogrodów przydomowych, estetyki obejścia domostw, chowu drobnego inwentarza, ochrony środowiska.

Począwszy od roku 1999 w miejsce malejącego udziału tematów z technologii produkcji roślinnej i wiejskiego gospodarstwa domowego coraz szerzej wkraczały szkolenia dotyczące integracji Polski z Unią Europejską. Ich udział wzrastał od blisko 11% w 1999 r. do 15,5% rok później i ok. 24% w 2001 r. Dotyczyły w głównej mierze zagadnień integracji i wspólnej polityki rolnej (ok. 3/4 ogółu tematów o UE), programu SAPARD (w 1999 r. 0,9% całej oferty szkoleniowej, w 2000 – 2,7% i w 2001 – 5,6%). Wprawdzie badani rolnicy nie wskazywali jeszcze w sposób wyraźny na potrzeby zdobywania wiadomości o krajach Unii Europejskiej, wyrażali jednak zainteresowanie takimi szkoleniami i mieli zamiar uczestniczenia w nich w następnych latach. Przekazywanie przez doradców wiedzy z tego zakresu ocenić należy pozytywnie. Szkolenia te stwarzały możliwości poznania nowej problematyki i przybliżały rolnikom wiedzę nie tylko o samym rolnictwie, ale także o uwarunkowaniach gospodarczych i społecznych w UE, w których mieli w przyszłości funkcjonować.

Z pozostałych tematów szkoleń szersza oferta dotyczyła alternatywnych źródeł dochodu oraz przedsiębiorczości – 9% w 1999 r., w 2000 r. – 8,2% i ok. 7% w 2001 r., przy jednak niezbyt dużym zainteresowaniu tymi tematami ze strony kredytobiorców (tab. 45).

W uzupełnieniu treści przekazywanych w podstawowym ogniwie doradczym, w ramach kontaktów indywidualnych pomiędzy rolnikami i doradcami oraz poprzez poradnictwo zespołowe (grupowe), a zwłaszcza szkolenia, istotną rolę spełniało oddziaływanie masowe. Jego popularność i duże nim zainteresowanie rolników wynikało z różnorodności środków i metod charakteryzujących poradnictwo masowe, szerokiego zakresu tematycznego oddziaływań, prostoty przekazu i przy tym dostępności w dogodnym dla kierowników gospodarstw czasie i miejscu. Często rolnicy byli wręcz ukierunkowywani przez doradców rolniczych na pogłębienie wiadomości lub uzyskania dodatkowych wyczerpujących informacji w określonych czasopismach, audycjach telewizyjnych, książkach lub podręcznikach, a także na specjalistycznych stronach internetowych.

Szczególnie chętnie rolnicy wszystkich grup badawczych korzystali z formy masowej przy poszukiwaniu aktualnych informacji marketingowo-rynkowych oraz ekonomicznych. Interesowały ich m.in. lokalizacja miejsc zbytu produktów rolnych i warunki zapłaty za dostarczane surowce, rozmaite informacje rynkowe, ceny środków produkcji, sytuacja cenowa produktów rolnych, bieżąca sytuacja gospodarza i prognozy na przyszłość.

Również wiadomości dotyczące szerokiego zakresu tematyki wiejskiego gospodarstwa domowego były chętnie pozyskiwane przez rolników przy użyciu formy masowej. Interesowały

ich m.in. zagadnienia modernizacji i remontów pomieszczeń mieszkalnych, urządzania ogrodu oraz otoczenia domostw, żywienia i zdrowia rodziny, wychowania dzieci, młodzieży oraz innych spraw socjalno-bytowych. Poszukiwane na ten temat informacje, podawane w różnych formach przekazu, ilustrowane konkretnymi przykładami stanowiły często wzorzec postępowania rolników przenoszony do ich gospodarstwa domowego.

Spośród rozmaitych środków i metod oddziaływania masowego ponad połowa rolników regularnie we wszystkich latach badań korzystała przede wszystkim z czasopisma wydawanego przez WODR (RCDRRiOW) we Wrocławiu „Rolniczy Rynek”. Był on prenumerowany przez ok. 60% kredytobiorców i blisko 1/3 rolników z grupy porównawczej. Część rolników stale czytała również inne fachowe czasopisma, m.in.: „Farmer”, „Agrochemia”, „Top Agrar”, „Agrobazar”, „Agroprzemiany”, „Rynek Dolnośląski”, „Plon”.

Zdecydowana większość wszystkich kierowników gospodarstw korzystała z możliwości pozyskania wiadomości za pośrednictwem fachowych audycji telewizyjnych. Regularnie blisko 90% kredytobiorców z grupy G oglądało takie programy rolnicze, jak „Rolnictwo na świecie” i „Notowania”, „Agrolinia”, „Agrobiznes”, „Magazyn notowań” oraz nieco mniej – ok. 3/4 w grupach C i M. Programy te były oglądane również przez ponad połowę rolników z grupy kontrolnej. Programy telewizyjne ze względu na przystępność przekazu chętniej oglądali rolnicy o mniejszych kwalifikacjach.

Z innych środków i metod oddziaływań masowych korzystano znacznie rzadziej. Programów radiowych o tematyce rolniczej słuchały pojedyncze osoby, ponieważ pory nadawania audycji nie odpowiadały rolnikom. Niektórzy kierownicy gospodarstw, szczególnie ci lepiej wykształceni, wskazywali na znaczenie książek i podręczników fachowych, których forma pisana umożliwia wielokrotny powrót do przekazywanych treści i przypomnianie ich sobie. Materiały reklamowe, jak broszury, prospekty czy ulotki należące do masowej formy oddziaływań, chociaż cieszyły się znacznym zainteresowaniem rolników, to jednak nie zapewniały należytego poziomu szczegółowości przekazywanych treści.

Począwszy od roku 2000 pojedynczy rolnicy wskazywać zaczęli na znaczenie Internetu jako metody pozyskiwania aktualnych informacji rynkowych i ekonomicznych oraz uzupełniania wiedzy fachowej. Podkreślali możliwość uzyskania wiadomości z różnych dziedzin wiedzy rolniczej na stronach ośrodków doradztwa, informacji o ofercie firm z otoczenia rolnictwa, a także informacji o sytuacji gospodarczej kraju i innych na stronach ogólnotematycznych portali. Jednak sygnalizowali również problemy w jakości połączeń z Internetem wynikające ze stanu infrastruktury telekomunikacyjnej na wsi.

### **5.2.3. Sprawność oddziaływań doradczych w gospodarstwach zadłużonych**

Sprawność oddziaływań doradczych, biorąc pod uwagę całość stosowanych form i metod, była wyższa wśród rolników korzystających z kredytów niż u pozostałych (tab. 51).

Sprawność ogółem oddziaływania doradczego ze względu na najniższe kwalifikacje rolników i w związku z tym – wyższym zapotrzebowaniem na doradztwo i uzupełnianie wiedzy fachowej była najwyższa w grupie G, zawierając się w przedziale od 5 do 6%. W kolejności co do wysokości wskaźnika uplasowały się grupa C i M, gdzie nie przekraczał on na ogół 5%. W okresie prowadzenia badań sprawność nie uległa większym zmianom, wykazując jednak niewielkie spadki. Wiązać to można ze wzrastającym z upływem czasu potencjałem wiedzy fachowej rolników, wyrażonym w jednostkach kwalifikacyjnych (tab. 42), co było powodem mniejszego wykorzystywania przez nich oferty doradczej. Natomiast wzrost sprawności w roku ostatnim wynikał ze zmniejszenia się liczby szkoleń dostępnych w badanym rejonie w RODR-ach (por. rozdz. 5.2.2.), stanowiących punkt odniesienia przy obliczaniu wskaźnika przy równoczesnym utrzymywaniu się uczestnictwa połowy rolników w wykorzystaniu oferty edukacyjnej.

Tabela 51  
Table 51

Sprawność oddziaływań doradczych (% na gospodarstwo)  
Effectiveness of advisory activities (% per farm)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups														Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.					
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M			
1.	Szkolenia Trainings	8,7	9,2	8,1	8,5	7,4	7,1	7,8	6,8	6,8	6,8	9,2	7,2	7,3	5,4	
2.	Lustracja pól Field inspection	-	-	1,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3.	Pokaz Show	0,3	-	0,3	-	-	1,4	-	-	-	1,8	0,6	-	-	2,5	
4.	Demonstracja Demonstration	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,5	
5.	Wycieczka Trip	4,9	3,0	4,8	2,5	3,0	2,4	-	-	-	-	3,7	3,0	2,4	5,0	
6.	Wystawa Exhibition	5,6	9,1	5,4	1,2	3,0	2,4	-	8,3	-	-	3,7	6,1	2,4	10,0	
7.	Konkursy Competitions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
8.	Doświadczenie rolnicze Agricultural experiments	-	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9.	Porady indywidualne Individual advisory services	12,0	11,0	10,7	8,1	6,6	6,4	7,6	6,5	5,9	6,7	6,7	5,0	4,8	2,0	
10.	Razem wszystkie formy i metody oddziaływań Total forms and methods	5,3	5,1	4,9	5,2	4,4	4,3	5,2	4,7	4,3	6,0	6,0	4,6	4,4	2,9	

Źródło – Source: badania własne – Source: own study

Biorąc pod uwagę zastosowaną formę lub metodę doradztwa, najwyższą sprawność w gospodarstwach kredytobiorców miały oddziaływania w postaci porad indywidualnych. Wynik ten uzasadnia tematyka porad – adekwatna do zgłaszanych zainteresowań, inicjowanych zresztą w głównej mierze przez rolników. Jednak sprawność oddziaływań indywidualnych obniżyła się w ostatnim roku o około połowę w odniesieniu do wysokiego poziomu początkowego związanego ze sporządzanymi biznesplanami. Mniejszą niż w grupach zasadniczych sprawność oddziaływań doradczych zrealizowanych w formie porad indywidualnych stwierdzono u rolników z grupy kontrolnej. Powodem tego stanu rzeczy były ich rzadsze kontakty z doradcami niż w przypadku kredytobiorców, których większy zakres potrzeb w tych kwestiach wyznaczały zmiany wprowadzane w gospodarstwach.

W następnej kolejności, znaczną sprawność miały formy doradztwa zespołowego i grupowego, jak szkolenia, wycieczki i wystawy. W odróżnieniu od kredytobiorców bardziej zaangażowanych czasowo w rozwój gospodarstw, pozostali rolnicy mogli częściej skorzystać z wycieczek poznawczych, wyjazdów na wystawy i udziału w pokazach. Wymienione formy poradnictwa wzbogacane były poprzez metody i środki masowe, z których korzystali w sposób samodzielny. Cieszyły się zainteresowaniem rolników z racji prostoty przekazu, jednak nie zawsze nadawały się do bezpośredniego przeniesienia w warunki określonej wsi i gospodarstwa. Ewentualne wyjaśnienia czy interpretacje na temat dostarczanych wiadomości, w przypadku wątpliwości, rolnicy mogli uzyskać w trakcie doradztwa realizowanego, w ramach podstawowego ogniwa doradczego.

Większe wykorzystanie przez kredytobiorców niż przez rolników pozostałych produktu doradczego oferowanego przez publiczne doradztwo rolnicze miało związek z dużymi potrzebami rolników w okresie wprowadzania zmian w gospodarstwach po zaciągnięciu kredytu. Sygnalizowano to już wcześniej przy omawianiu potrzeb doradczych i edukacyjnych rolników, które w grupach zasadniczych kształtowały się na wyższym poziomie niż w grupie kontrolnej. Przyczyną tego było zaangażowanie się kredytobiorców w rozwój gospodarstw po podjęciu kredytów, ale też wpływ nowych dla rolników, nieznanych przed transformacją, uwarunkowań zewnętrznych powodujących zwiększone zapotrzebowanie na wiedzę ekonomiczną i marketingową.

#### **5.2.4. Intensywność oddziaływań doradczych w gospodarstwach zadłużonych**

Nakłady pracy doradczej ogółem poniesione w gospodarstwach kredytobiorców na realizację różnorodnych form i metod poradnictwa były znacznie wyższe niż w gospodarstwach kontrolnych, co wiązało się z zaprogramowanymi w biznesplanach działaniami. W roku wyjściowym przekraczały sześciokrotnie poziom gospodarstw porównawczych (tab. 52). W następnych latach wskaźnik intensywności pracy doradczej obniżał się, aby ostatecznie w roku 2001 ukształtować się w grupie G na poziomie blisko trzykrotnie, a w C i M dwukrotnie wyższym niż w grupie kontrolnej.

Kredytobiorcy, realizując zamierzenia zaprogramowane wcześniej w biznesplanach korzystali częściej z usług doradczych niż rolnicy pozostali. We współpracy z doradcami wspólnie poszukiwali najlepszych rozwiązań pojawiających się problemów. Otrzymywali wsparcie w zakresach związanych z technologią produkcji, z zagadnieniami ekonomiczno-marketingowymi, dotyczącymi informacji rynkowych, sporządzania kalkulacji, prowadzenia rachunkowości, analizy osiągniętych efektów gospodarowania. Był to okres wprowadzania zmian w organizacji i funkcjonowaniu gospodarstw, zapoczątkowanych podjętymi kredytami, ale także poszukiwania przy pomocy doradców rozwiązań pozwalających na dostosowanie się do uwarunkowań zewnętrznych. Wynikał stąd zwiększony popyt na usługi doradcze po stronie kredytobiorców niż u rolników pozostałych, co łączyło się z ponoszeniem większych nakładów pracy doradczej.

Tabela 52  
Table 52

Wskaźnik intensywności pracy doradczej w gospodarstwach z uwzględnieniem form oddziaływań (w punktach na gospodarstwo)  
The result of the intensity of advisory services in farms including the forms of activity (in points per farm)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group	
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.				
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M		
1.	Porady indywidualne Individual advisory services	20,2	19,1	18,9	8,5	6,7	6,5	8,0	6,5	6,7	6,7	6,8	5,1	4,9	2,1
2.	Oddziaływania zespołowe i grupowe Team and group effects	5,1	5,1	4,9	4,0	3,6	3,7	3,4	3,3	3,3	3,3	4,6	2,9	2,7	1,8
3.	Wskaźnik intensywności pracy doradczej ogółem Total indicator of the intensity of advisory activity	25,3	24,2	23,8	12,5	10,3	10,2	11,4	9,8	10,0	10,0	11,4	8,0	7,6	3,9
	Wartość minimalna Minimum value	14,0	12,0	14,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Wartość maksymalna Maximum value	47,0	32,0	41,0	23,0	21,0	21,4	21,0	18,9	20,4	20,4	21,0	18,6	19,8	17,1

Źródło – Source: badania własne – own study

Wśród form pracy doradczej z kredytobiorcami dominowało poradnictwo indywidualne (blisko 60 do 64% całości oddziaływań indywidualnych w roku 2001), o czym była już mowa wcześniej (por. rozdz. 5.2.2. – tab. 49). Natomiast w przypadku rolników pozostałych odsetek był o ok. 10% mniejszy. Duże znaczenie porad indywidualnych w pracy doradczej z kredytobiorcami wynikało z większego zapotrzebowania na rozwiązywanie specyficznych sytuacji problemowych związanych z realizowanymi inwestycjami i wprowadzanymi w ich następstwie zmianami.

Początkowo połowa nakładów pracy doradczej poniesionych na doradztwo indywidualne dotyczyła biznesplanów, blisko 1/3 doradztwa technologicznego i ok. 1/5 tematyki ekonomiczno-organizacyjnej (tab. 53). W kolejnych latach na pierwszy plan wysunęło się doradztwo technologiczne, szczególnie w roku 1999, w związku z niekorzystnym układem pogody w miesiącach letnich, stanowiąc od 60 do 63% całości oddziaływań doradczych.

Charakterystyczny był wzrost znaczenia doradztwa ekonomiczno-organizacyjnego, a zwłaszcza w grupie G, w której najbardziej powiększył się areal gruntów i gdzie rolników cechowała również najwyższa innowacyjność. Zagadnienia ekonomiczne generalnie stanowiły w większym stopniu przedmiot zainteresowania kredytobiorców niż rolników z grupy kontrolnej. Powodem była konieczność spłacania zadłużenia i to przy zwiększonej niepewności i pogarszaniu się warunków ekonomicznych gospodarowania w rolnictwie – po okresie stosunkowo korzystnej koniunktury rolniczej w 1996 r. przez kolejne dwa lata ulegała ona stopniowemu osłabieniu i załamała się w roku 1999, aby po poprawie w 2000 r., ponownie pogorszyć się w roku 2001 na skutek złej sytuacji makroekonomicznej (por. rozdz. 5.5.3.). Te trudne uwarunkowania niejednokrotnie wywoływały konieczność zmian w realizacji założeń zawartych w biznesplanach, wyzwalając większą skalę potrzeb doradczych u kredytobiorców niż u rolników pozostałych. Problematyka ekonomiczna była dla rolników ważna także dlatego, że część z nich spłaciła już kredyt, a pozostali zbliżali się do końca okresu spłaty. Natomiast zakres czasowy objęty biznesplanami, ukierunkowujący rolników, dotyczył jedynie okresu spłaty kredytu podjętego na zamierzenia inwestycyjne. Dlatego też, rozważając kolejne etapy finansowania rozwoju gospodarstw, rolnicy zwracali się ze swoimi potrzebami do doradców. W tych warunkach coraz większego znaczenia nabierało doradztwo ekonomiczno-organizacyjne, umożliwiające przeanalizowanie różnych wariantów przyszłych decyzji rozwojowych. Na podstawie danych w tabeli 53 można zauważyć, że w latach 1999 i 2000 w grupie G i w 2000 r. w grupie M część nakładów pracy doradczej poświęcono na ponowne opracowanie biznesplanów, poprzedzających zaciągnięcie preferencyjnych kredytów na inwestycje<sup>2</sup>. Zlecili je ci pojedynczy rolnicy, którzy w porozumieniu z doradcami, w ramach podstawowego ogniwa doradczego, określili już kolejne koncepcje rozwoju gospodarstw, do realizacji których potrzebowali zasilania z zewnątrz. Świadczy to o kontynuowaniu zmian rozwojowych zapoczątkowanych przez rolników w roku 1996.

Nakłady pracy doradczej zrealizowane metodami zespołowymi-grupowymi stanowiły początkowo ok. 20% w całości oddziaływań we wszystkich grupach badawczych (tab. 49). W latach następnych, kiedy to doradcy nie sporządzali biznesplanów, udział tych metod w strukturze pracy doradczej się powiększył. W latach 1999–2000 wzrósł do około 1/3 i w roku 2001 ponownie zwiększył się o kilka procent w każdej grupie. W strukturze metod zespołowo-grupowych dominowały szkolenia, stanowiąc niekiedy ponad 90% nakładów pracy doradczej zrealizowanej w tej formie poradnictwa (tab. 54). Wśród rolników pozostałych szkolenia miały mniejszy udział wynoszący 51,4%, ponieważ nieco częściej skorzystali oni z takich metod poradnictwa zespołowego, jak pokazy, wycieczki i wystawy. Szkolenia były jednak najbardziej popularną

<sup>2</sup> W 1999 r. jeden z rolników grupy G podjął preferencyjny kredyt na zakup kombajnu do ziemniaków i w 2000 r. ponownie jedna osoba z grupy G uzyskała kredyt – na zakup ziemi. W 2000 r. także jeden z rolników grupy M zaciągnął kredyt na ziemię.



metodą, stosowaną chętnie przez doradców terenowych otrzymujących przy ich przeprowadzaniu wsparcie specjalistów zakładowych. Pozwalały przekazywać treści i informacje z danej dziedziny jednocześnie większej grupie zainteresowanych rolników.

Najintensywniejsze oddziaływania doradcze, jak już wspomniano, zanotowano w roku uruchomienia kredytu. Wynikało to z dużych nakładów pracy doradczej związanych z opracowywaniem dla rolników planów przedsięwzięć inwestycyjnych (biznesplanów). W roku 1999 intensywność pracy służb zmniejszyła się o ponad połowę w stosunku do roku wyjściowego. W następnych latach spadek w odniesieniu do roku poprzedniego nie był już tak duży i wynosił od kilku procent w roku 2000 we wszystkich grupach do ok. 20% w roku ostatnim w grupach C i M, a w grupie G pozostał bez zmian. W efekcie, w 2001 roku nakłady pracy doradczej w gospodarstwach kredytobiorców obniżyły się, w stosunku do roku wyjściowego – w grupie G ponad dwukrotnie, a w C i M trzykrotnie.

Można wymienić kilka przyczyn spadku poziomu wskaźnika intensywność pracy doradczej. Po pierwsze, w kolejnych latach badań nie wystąpiły nakłady pracy doradczej związane ze sporządzaniem biznesplanów (z wyjątkiem pojedynczych przypadków w latach 1999 i 2000), które miały duży udział w wartości wskaźnika w roku wyjściowym. Po drugie, od roku 1999 nastąpił wzrost zasięgu doradzania w związku z reformą administracyjną kraju i równoczesną reorganizacją doradztwa publicznego, połączoną z przekształceniem WODR w RCDRRiOW we Wrocławiu, co stanowiło utrudnienie w intensywnym prowadzeniu doradztwa. Rozszerzeniu uległ przy tym zakres zadań doradczych (zadania jakimi zajmowało się doradztwo publiczne, omówiono w rozdziałach 2.2.2, 3.4.1, 3.4.2) oraz większy nacisk w realizacji usług doradczych położono na działalność informacyjną i edukacyjną, co nie pozostało bez wpływu na mobilność doradców terenowych i sposoby ich działania w ramach podstawowego ogniwa doradczego. Poza tym na intensywność pracy doradczej w pewien sposób rzutowały również zewnętrzne uwarunkowania makroekonomiczne, scharakteryzowane w rozdziale 5.5.3, niekorzystnie oddziałujące na koniunkturę w rolnictwie. Mogło to osłabiać motywacje rolników do aktywnych działań prorozwojowych, wpływając na zmniejszenie się kontaktów z doradcami. Wreszcie trzeba zauważyć, że przy stopniowym powiększaniu się kwalifikacji rolników, w kolejnych latach, sięgali oni częściej do metod oraz środków masowych, poszukując samodzielnie rozwiązań sytuacji problemowych w swoich gospodarstwach.

Tabela 53  
Table 53

Struktura porad indywidualnych (% wg wskaźnika intensywności pracy doradczej)  
Structure of individual advisory services (% according to the indicator of the intensity of advisory activity)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996r.			1999r.			2000r.			2001r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Doradztwo technologiczne Technological advisory services	29,8	29,5	28,1	62,7	59,5	62,2	53,6	61,1	60,9	54,9	60,7	58,8	65,9
2.	Doradztwo ekonomiczno-organizacyjne Economic-organisational advisory services	20,6	18,1	18,9	33,0	40,5	37,8	41,8	38,9	28,3	45,1	39,3	41,2	34,1
3.	Sporządzanie biznesplanów Making business plans	49,6	52,4	53,0	4,3	-	-	4,6	-	10,8	-	-	-	-
	Razem Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Struktura doradztwa zespołowego i grupowego (% wg wskaźnika intensywności pracy doradczej)  
Structure of team and group advisory services (% according to the intensity of advisory activity)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Szkolenia Trainings	84,0	89,4	81,3	95,3	92,3	86,3	100	92,3	91,3	70,3	87,4	92,3	51,4
2.	Lustracja pól Field inspections	-	-	2,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.	Pokazy Shows	2,9	-	2,8	-	-	7,8	-	-	-	8,7	-	-	16,2
4.	Demonstracje Demonstrations	2,9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.	Wycieczki Trips	5,9	3,5	5,9	3,7	5,1	3,9	-	-	-	16,2	6,3	5,1	16,2
6.	Wystawy Exhibitions	4,3	7,1	4,4	1,0	2,6	2,0	-	7,7	-	8,1	6,3	2,6	16,2
7.	Doświadczenia rolnicze Agricultural experiments	-	-	2,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Razem Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

### 5.3. Charakter i rozmiar innowacji przyjmowanych przez rolników–kredytobiorców

Poziom innowacyjności przedsiębiorstw zależy od wielu czynników o charakterze zewnętrznym i wewnętrznym. W skali przedsiębiorstwa podstawową rolę odgrywają: umiejętność zarządzania innowacjami, klimat dla innowacji i kultura innowacyjna [Kata i Wdowiarz 2007]. Bardzo ważne znaczenie mają także możliwości finansowania nowości w oparciu o własne zasoby kapitałowe podmiotu gospodarczego. Wiele innowacji ma charakter inwestycyjny, wiąże się z nabyciem nowych urządzeń technicznych, instalacji, technologii, know-how, wymaga zatem dużych nakładów, których sfinansowanie nie jest możliwe z własnych środków finansowych przedsiębiorstwa. Stwarza to zatem konieczność sięgnięcia po zewnętrzne zasilanie finansowe w formie kredytów, pożyczek, funduszy strukturalnych UE i innych [Kata i Wdowiarz 2007, za: Lunarski i Stadnicka 2006].

Możliwości innowacyjne związane są praktycznie z całokształtem działalności przedsiębiorstwa: przygotowaniem produkcji, rozwojem techniki, zmianami skali produkcji, kanałów dystrybucji itd. Ich realizacja wiąże się z posiadanymi przez organizację następującymi zasobami:

- ludzkie (kwalifikacje, kompetencje, doświadczenie, umiejętności, zaangażowanie itd., zarówno kadry kierowniczej, jak i pracowników wykonawczych);
- informacyjne (bazy danych o klientach, dostawcach, konkurencji, wyrobach, technologiach itd.);
- materialne (urządzenia, materiały, pomieszczenia, instalacje, środki transportu, itd.);
- finansowe (własne i pozyskane) [Kata i Wdowiarz 2007].

Powyższe rozważania odnieść można w pełni do badanych gospodarstw rolnych. Ich charakterystykę, dotyczącą zmian w działalności innowacyjnej, przedstawiono w poniższym rozdziale. Skłonność rolników z tych gospodarstw do akceptacji i przyswajania innowacji wspierały oddziaływania doradcze, których proinnowacyjna rola polegała na zaspokajaniu potrzeb doradczych, edukacyjnych i informacyjnych kredytobiorców. Wzmacnianie w ten sposób zasobów kapitału ludzkiego w badanych gospodarstwach sprzyjało wprowadzaniu nowości, które zapoczątkowane zostało zaciągniętymi kredytami inwestycyjnymi. Rolnicy sfinansowali dzięki nim innowacje o charakterze inwestycji w roku wyjściowym. W latach następnych korzystali z własnych środków, których rozmiar determinował możliwości przyjmowania kolejnych innowacji o charakterze inwestycji. Logicznym następstwem realizowanych inwestycji były innowacje pozostałe, niemające charakteru inwestycji i niewymagające ponoszenia przez rolników dużych nakładów finansowych. Wymienić tu należy zmiany w realizacji procesów technologicznych oraz organizacji produkcji i całości gospodarstw.

Rodzaj i rozmiar nowości przyjmowanych przez badanych rolników zawiera tabela 55, która przedstawia strukturę procentową innowacji, przeliczonych uprzednio na punkty zgodnie z przyjętą metodą obliczania syntetycznego wskaźnika innowacji. Dodatkowo w tabeli 5 aneksu zestawiono wszystkie przyjęte innowacje w punktach syntetycznego wskaźnika innowacji w przeliczeniu na gospodarstwo.

Działania kredytobiorców cechowały się wyższym poziomem innowacyjności niż rolników z grupy kontrolnej. Najwięcej nowości we wszystkich grupach zasadniczych wprowadzono w roku wyjściowym, w związku z inwestycjami, na które podjęty został kredyt. Nakłady pracy doradczej osiągnęły wtedy najbardziej intensywny poziom w całym analizowanym okresie. Świadczy to o inspirującym i sterującym znaczeniu oddziaływań doradczych w procesie przyjmowania innowacji. W przypadku grupy M potwierdziły to wyniki obliczeń statystycznych, gdzie wskaźnik syntetyczny innowacji wprowadzonych przez rolników był istotnie skorelowany z nakładami pracy doradczej (tab. 79).

Pozytywnym następstwem przyjętych innowacji i co za tym idzie, wprowadzonego postępu był ich korzystny wpływ na sytuację dochodową gospodarstw, na co wskazuje istotna zależność korelacyjna między tymi zmiennymi w grupie G i M (tab. 77, 79). W kolejnych latach liczba przyjmowanych przez kredytobiorców nowości uległa zmniejszeniu. Pomimo to wskaźnik innowacyjności dla grup zasadniczych utrzymywał się powyżej poziomu gospodarstw kontrolnych. Podobną współzmiennność miały malejące oddziaływania doradcze. Ponadto w grupie G, gdzie utrzymały się najintensywniejsze nakłady pracy doradczej, stwierdzono istotną korelację pomiędzy innowacyjnością a oddziaływaniami doradczymi oraz dochodem rolniczym brutto gospodarstw (tab. 80). Również w grupie kontrolnej stwierdzono istotną zależność korelacyjną pomiędzy nakładami pracy doradczej a liczbą wprowadzonych innowacji.

Tabela 55  
Table 55

Struktura innowacji przyjętych w gospodarstwach (% w odniesieniu do grupy kontrolnej=100%)  
Structure of innovations introduced in farms (% in relation to control group=100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Produkcja roślinna Plant production	47,0	34,7	46,9	48,1	43,3	46,5	48,0	41,9	45,0	50,0	46,2	47,2	47,4
2.	Produkcja zwierzęca Animal production	15,7	13,5	12,3	13,0	11,1	10,2	13,4	10,0	10,2	12,5	9,7	9,5	25,1
3.	Mechanizacja Mechanisation	18,8	24,1	29,6	15,6	13,4	10,4	12,5	13,0	10,0	7,5	4,1	6,5	1,8
4.	Budownictwo Building	4,7	1,5	2,5	–	–	–	–	–	5,0	–	–	–	–
5.	Ekonomika i organizacja gospodarstwa Farm economics and organisation	53,9	25,7	29,5	20,4	17,2	16,6	17,0	15,1	15,0	15,8	12,6	14,5	3,5
6.	Gospodarstwo domowe Household	25,0	11,9	27,2	31,3	18,3	25,6	30,1	23,0	28,1	25,1	28,1	40,0	22,3
7.	Pozostałe innowacje Other innovations	–	–	1,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
8.	Razem Total	165,1	111,4	149,1	128,5	103,4	109,4	121,1	103,0	113,3	111,0	100,6	117,6	100

Źródło – Source: badania własne – own study

W strukturze wprowadzonych innowacji największy udział, utrzymujący się na wysokim poziomie przez cały okres prowadzenia badań, miała produkcja roślinna (w ostatnim roku stanowiła od 46 do 50% w grupach zasadniczych i 47% w kontrolnej). Rolnicy zdawali sobie sprawę z jej znaczenia dla osiągniętych wyników ekonomicznych gospodarstw przy

niekorzystnej sytuacji na rynku żywca, a zwłaszcza stagnacji na rynku wołowiny. W strukturze innowacji przyjmowanych, w dziale roślinnym dominowało przede wszystkim stosowanie nowych odmiany i gatunków roślin (zbóż – szczególnie pszenicy ozimej i kukurydzy oraz ziemniaków), utrzymując się w grupach zasadniczych przez cały okres badań na poziomie od ok. 10 do 12%. W grupie kontrolnej odsetek ten wynosił niewiele mniej – 8%. Postępowanie rolników wynikało z obserwacji rynku i odbywało się przy współpracy z doradcami rolniczymi. Początkowo rolnicy wypróbowywali nowości na niewielkim areale, oceniając ich właściwości, później obsiewali większe powierzchnie. Działania ich były wyznacznikiem postępu biologicznego w gospodarstwach, co przynosiło pozytywne efekty, odbijając się korzystnie na plonowaniu roślin. Podobne zainteresowanie rolników dotyczyło stosowania nowych pestycydów (od ok. 9 do 13% wszystkich innowacji, przy 7,5% w grupie kontrolnej – w ostatnim roku). Nowe środki plonochronne używane były przede wszystkim w uprawie zbóż i okopowych. Ochrona tych roślin, dominujących w strukturze zasiewów, przyczyniała się do zapewnienia dobrych wyników produkcyjnych. Było to szczególnie istotne w sytuacji zadłużenia gospodarstw i spłacania kredytu. Podobny udział (ok. 7% w ostatnim roku) w strukturze innowacji we wszystkich grupach badawczych miało wprowadzanie nowych nawozów mineralnych. Rolnicy zmieniali ich asortyment, stosowali nawozy wieloskładnikowe zawierające mikroelementy, nawozy dolistne. Kredytobiorcy z grupy G (ok. 9% ogółu innowacji w ostatnim roku) i C (10%) częściej niż rolnicy pozostali (ok. 6%) modyfikowali technologie upraw. Uzupełniali je o dodatkowe elementy, podnosząc wydajność zabiegów i zmniejszając nakłady robocizny. Wymienić tu należy wprowadzanie kompleksowej technologii uprawy zbóż, stosowanie ścieżek technologicznych, agregatowanie sprzętu uprawowego, pozwalające na zmniejszenie nadmiernej ilości przejazdów, a tym samym obniżenie kosztów. Ponadto przeprowadzano zbiór buraków i ziemniaków z zastosowaniem kombajnów. Użyto nowych opryskiwaczy polowych, co korzystnie wpływało na wydajność i jakość zabiegów ochrony roślin. Stosowano dokarmianie dolistne roślin, często w połączeniu z fungicydami i insektycydami. Prowadzono punktowy siew buraków cukrowych odmian jednokielkowych w rozstawie eliminującej konieczność przerywki. Wszystkie te innowacje o plonotwórczym i plonochronnym charakterze z równoczesnym wnoszeniem postępu biologicznego przy poprawie jakości zabiegów odbijały się korzystnie na poziomie plonowania roślin i efektach ekonomicznych gospodarstw. Rolnicy z grup zasadniczych w niewielkim zakresie, w porównaniu do pozostałych, wprowadzali usługi z zewnątrz 2–7% w ostatnim roku, grupa kontrolna – 16%). Mieli lepiej wyposażone gospodarstwa niż grupa porównawcza (tab. 12 aneksu), jednak okresowo korzystali z usług zbioru kombajnowego roślin zbożowych i rzepaku.

Unowocześnianie produkcji zwierzęcej nie cieszyło się dużym zainteresowaniem rolników. Wpływała na to słaba opłacalność produkcji zwierzęcej (por. rozdz. 5.2.1.) w latach 1996–2001, związana zwłaszcza z kryzysem na rynku wołowiny i spadkiem cen na żywiec wieprzowy w okresie od 1998 do 2000 r. Trudna sytuacja na rynku żywca rzeźnego była powodem tego, że w czasie sześciu lat realizacji badań rolnicy zredukowali o ponad 40% obsadę inwentarza żywego w stosunku do stanu wyjściowego (tab. 65). Udział nowości w tym zakresie, w grupach zasadniczych ukształtował się ostatecznie na poziomie od ok. 9% (grupa M) – do 12% (grupa G), większy był natomiast w grupie kontrolnej (25%). Jednakże rolnicy utrzymywali zmniejszone stada pomimo niewielkiej opłacalności produkcji zwierzęcej. Wprowadzali nawet, w niewielkim wprawdzie zakresie, nowe sztuki do hodowli (krowy, jałówki oraz loszki). Nieliczni z nich modernizowali pomieszczenia inwentarskie, instalując i przebudowując kojce dla trzody chlewnej. W końcowym okresie badań wprowadzali nowe urządzenia – dojarki bezprzewodowe dla krów i schładzarki do mleka, co związane było z większymi wymaganiami jakościowymi ze strony mleczarni. Stosowali nowe dodatki paszowe i doskonalili również sposoby żywienia. Ich aktywność w tym zakresie miała związek z działalnością doradców, podyktowaną celowością



utrzymania równowagi w organizacji gospodarstw. Innowacje te wpływały korzystnie na jakość chowu i tym samym produktów hodowli. Rolnicy przywiązywali do nich znaczenie na przyszłość.

Duża liczba innowacji w zakresie mechanizacji produkcji, w pierwszym roku, zwłaszcza w grupach C (24,1%) i w M (blisko 30%), związana była z podjętymi kredytami. Przeznaczono je na zakup ciągników i uzupełniającego sprzętu agrotechnicznego. W kolejnych okresach rolnicy kontynuowali modernizację parku maszynowego z własnych środków. Ich niewystarczająca ilość była powodem stopniowego ograniczania rozmiaru przyjmowanych w tym zakresie innowacji – w roku 2001 stanowiły od 4,1% w grupie C do 6–7% w pozostałych grupach zasadniczych. Pomimo tego spadku następstwem tych nowości było doprowadzenie do znacznej poprawy wyposażenia gospodarstw w ciągniki i maszyny rolnicze, co pozwoliło usprawnić procesy technologiczne, wpływając pozytywnie na wyniki ekonomiczne. Natomiast o wiele mniejszy udział, wynoszący ok. 2%, miały innowacje mechanizacyjne w grupie porównawczej.

Udział nowości dotyczących ekonomiki i organizacji gospodarstw – największy w roku wyjściowym, w całościowej strukturze wprowadzonych innowacji – w kolejnych latach zmniejszał się. Zmiany te, których tempo określało przede wszystkim powiększanie obszaru gospodarstw, miały zbliżony charakter do spadku występującego w innowacjach dotyczących mechanizacji. Ich rozmiar wynikał z finansowania wprowadzanych nowości początkowo kredytem i w kolejnych latach środkami własnymi rolników. Zmalała równocześnie podaż (por. rozdz. 5.5.1.) ziemi rolniczej w rejonie badań, co dodatkowo zmniejszyło możliwości powiększania się gospodarstw w ostatnich latach badań. Wzrost arealu gospodarstw pozwalał na właściwe wykorzystanie powiększonego parku maszynowego i uzyskanie wyższych zbiorów, a tym samym zwiększenie dochodów gospodarstw. Zmiany w zakresie trwałych środków produkcji, wprowadzone z udziałem kredytu i w mniejszym zakresie kontynuowane za pomocą środków własnych przez rolników, były kosztochłonne. Stały się one bodźcem wyzwalającym kolejne innowacje ekonomiczno-organizacyjne o charakterze nieinwestycyjnym i dotyczyły zmian w strukturze zasiewów. Stanowiły one w roku ostatnim, w grupie G blisko 3/4 całości innowacji ekonomicznych i w pozostałych grupach ponad 95%. Rolnicy, powiększając areal gospodarstw i reagując na sytuację na rynku produktów rolnych, siali na nowych gruntach zboża. Wzrósł areal uprawy roślin zbożowych, a w nim zasiewy kukurydzy na ziarno, nastąpiło zmniejszenie się udziału buraków cukrowych i wzrost powierzchni ziemniaków (tab. 65). Doprowadziło to w efekcie do zmian w strukturze organizacji gospodarstw (tab. 67). Nieliczne innowacje dotyczyły zaciągania nowych kredytów inwestycyjnych – w grupie G w 1999 i 2000 r. oraz w grupie M w 2000 r. W roku 2001 zanotowano ponadto w grupie G kredyty na cele konsumpcyjne, przede wszystkim na zakup sprzętu i urządzeń gospodarstwa domowego.

Ważne znaczenie wśród ogółu przyjmowanych nowości miały zmiany związane z gospodarstwem domowym. W roku ostatnim w grupie G utrzymał się 25% ich udział, zbliżony do poziomu grupy kontrolnej. Natomiast w grupach C i M nastąpił ich wzrost odpowiednio do ok. 28 i 40%. Innowacje w zakresie gospodarstwa domowego dotyczyły w głównej mierze modernizacji i remontów mieszkań, zmian w urządzeniu obejścia gospodarczego, zakupów mebli oraz urządzeń radiowo-telewizyjnych i sprzętu AGD. Rzadziej zdarzały się takie nowości, jak zainstalowanie telefonu, podłączenie gospodarstw do wodociągu lub doprowadzenie gazu sieciowego. Zauważony wzrost wprowadzanych przez rolników innowacji w gospodarstwie domowym świadczy o znacznych potrzebach rodzin w tym zakresie i chęciach poprawienia swojej sytuacji bytowej.

W tabeli 56 przedstawiono strukturę innowacji uwzględniającą wprowadzone w gospodarstwach zmiany o charakterze inwestycji. Ich dopełnieniem były wszystkie pozostałe innowacje niedające się do nich zaszeregować.

Innowacje o charakterze inwestycji przyjęte w gospodarstwach (%)  
Investment innovations introduced in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Innowacje o charakterze inwestycji Investment innovation	43,6	36,3	41,3	38,9	33,3	34,6	37,2	35,6	38,6	31,3	31,4	38,5	29,0
	w tym: – gospodarstwo produkcyjne including: – production farm	30,4	27,0	26,4	19,4	17,4	13,6	14,8	15,5	16,3	10,9	6,3	7,9	8,1
	– gospodarstwo domowe – household	13,2	9,3	14,9	19,5	15,9	21,0	22,4	20,1	22,3	20,4	25,1	30,6	20,9
2.	Innowacje pozostałe Other innovations	56,4	63,7	58,7	61,1	66,7	65,4	62,8	64,4	61,4	68,7	68,6	61,5	71,0
3.	Razem Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Wprowadzonych do gospodarstw innowacji o charakterze inwestycji najwięcej było w roku wyjściowym (ponad 40% w grupie G i M oraz 36% w C), gdyż umożliwił to podjęty wtedy kredyt. W kolejnych latach miały zmienny udział w całości innowacji zależny od możliwości finansowania przez rolników wprowadzanego postępu. Ostatecznie, ich odsetek zmalał w roku 2001 w grupach G i C do ok. 31%, a w grupie M do 38,5%. Był to jednak wskaźnik lepszy niż w grupie kontrolnej, gdzie wyniósł 29%.

Zmiany o charakterze inwestycji miały miejsce zarówno w gospodarstwie rolnym, jak i domowym. Liczba realizowanych nowych zamierzeń inwestycyjnych w gospodarstwach rolnych malała w kolejnych latach.

Przyczyn tego stanu rzeczy poszukiwać można by w stopniowo pogarszającej się koniunkturze ogólnej, co rzutowało negatywnie na sytuację rolnictwa (por. rozdz. 4.1. i 5.5.3.) i wpłynęło na obniżenie się skłonności rolników do inwestowania. Z drugiej zaś strony, w kolejnych latach rolnicy pokrywali koszty innowacji z własnych środków, co w trudnych warunkach okresu transformacji nie było łatwe. W takiej sytuacji wobec dużej niepewności gospodarowania przyjmowali znacznie więcej nowości w gospodarstwie domowym.

Ponadto należy zauważyć, że nie bez związku z poziomem innowacyjności w gospodarstwach rolnych kredytobiorców było coroczne zmniejszanie się w nich nakładów pracy doradczej (tab. 52). Oddziaływania doradcze miały tu bardzo ważne znaczenie poprzez swój inspirujący charakter i równocześnie weryfikujący zamierzenia rozwojowe rolników. W roku wyjściowym, kiedy to intensywność pracy doradczej była najwyższa, rolnicy przyjęli najwięcej innowacji. Późniejsze osłabienie współpracy w podstawowym ogniwie doradczym warunkowały przede wszystkim czynniki, które można określić jako obiektywne i niezależne od osoby doradcy. Należały do nich szczupłość kadry doradczej, a co za tym idzie, znaczna rozległość i wielkość zasięgu doradzania. Wskazać tu trzeba również na słabą sytuację płacową doradców oraz ograniczone finansowanie ich aktywności terenowej. Poza tym nie zawsze wszystkie zamierzenia doradcze oraz ich tematyka były zbieżne z oczekiwaniami rolników (por. rozdz. 5.2.1., 5.2.2.).

Oprócz wymienionych powodów malejącej intensywności oddziaływań w gospodarstwach inwestujących należy zwrócić tu uwagę na brak sprawdzonych i wdrożonych mechanizmów aktywnej – ze strony doradztwa i pilotującej, a przy tym ściślejszej – współpracy z rolnikami prowadzącymi inwestycje, a zwłaszcza kredytobiorcami. Tego rodzaju działania doradztwa uzasadnione są zwłaszcza wtedy, gdy narasta niepewność gospodarowania czy to na skutek zmiany uwarunkowań wewnętrznych – na poziomie gospodarstwa, choćby ze względu na obciążenia związane z realizowanymi inwestycjami, czy też przy wpływie niekorzystnej sytuacji makroekonomicznej. W ramach tego rodzaju uregulowań następować winna obligatoryjna, kilkakrotna w roku aktualizacja biznesplanów, przez cały okres spłacania kredytów. Jej podstawą polegającą na okresowej analizie funkcjonowania gospodarstw powinna być weryfikacja przez doradcę na miejscu, tj. w gospodarstwach stanu realizacji zamierzeń rozwojowych zawartych w biznesplanach. Następnie we współpracy z kredytobiorcami ewentualna optymalizacja zmian przyjętych w gospodarstwach, połączona z kolei z wprowadzeniem aktualnego stanu rzeczy do biznesplanów. Działania te inicjowane przez doradcę i prowadzone w porozumieniu z rolnikami, w ramach podstawowego ogniwia doradczego, powinny być szersze i nie ograniczać się jedynie do pomocy w zapisach rachunkowych. Ponadto należałoby je kontynuować przez cały okres realizacji założonych przedsięwzięć inwestycyjnych, nawet po ostatecznej spłacie kredytu. W końcu, w interesie państwa leży, aby środki budżetowe przeznaczane na rzecz systemu preferencyjnych kredytów inwestycyjnych w rolnictwie służyły, w sposób jak najbardziej efektywny, wsparciu tych zamierzeń rolników, które są zbieżne z założeniami polityki rolnej, a przy tym stają się bodźcem aktywizującym rolników do działalności innowacyjnej i rozwoju gospodarstw.

W tabeli 57 zestawiono strukturę rodzajową wprowadzonych w gospodarstwach innowacji o charakterze inwestycyjnym, w odniesieniu do grupy kontrolnej, a w tabeli 6 aneksu, ich rozmiar w punktach.

Jak wynika z przedstawionych danych, w gospodarstwach grup zasadniczych przyjętych zostało dużo więcej innowacji niż w grupie kontrolnej. Świadczy to o większym ukierunkowaniu się kredytobiorców na rozwój swoich gospodarstw aniżeli rolników pozostałych. Otrzymywali przy tym znaczne wspomaganie ze strony doradców rolniczych.

Najwięcej innowacji o charakterze inwestycyjnym przyjętych w gospodarstwach rolnych (gospodarstwach produkcyjnych) polegało na zakupie maszyn rolniczych i ciągników. W ten sposób rolnicy stopniowo uzupełniali wyposażenie swoich gospodarstw w sprzęt techniczny. Wskaźnik syntetyczny wprowadzonych innowacji mechanizacyjnych w stosunku do poziomu grupy kontrolnej przyjętej za 100% największy był w roku wyjściowym, w związku z przeznaczeniem podjętych kredytów. Szczególnie wysoko kształtował się w grupie C – 24,2 punktów/gospodarstwo i M – 29,7 punktów. W kolejnych latach malał, jednak nadal przekraczając w ostatnim roku poziom grupy porównawczej.

Struktura innowacji o charakterze inwestycji przyjętych w gospodarstwach  
(%, w odniesieniu do grupy kontrolnej=100%)  
Structure of investment innovations introduced in farms (% in relation to control group=100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main group												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Produkcja roślinna Plant production	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Produkcja zwierzęca Animal production	19,2	10,3	21,3	14,8	9,6	12,4	12,7	7,9	10,7	10,7	6,9	7,2	21,6
3.	Mechanizacja Mechanisation	64,9	83,2	102,1	54,0	46,4	36,1	43,3	45,0	34,7	25,8	14,1	22,3	6,2
4.	Budownictwo Building	16,2	5,2	8,6	-	-	-	-	-	17,2	-	-	-	-
5.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	72,9	5,2	4,1	17,4	5,9	2,9	5,9	2,1	1,4	5,5	1,0	2,5	-
6.	Gospodarstwo domowe Household	75,6	36,1	76,6	86,6	56,9	79,5	93,7	71,4	87,2	77,9	87,2	124,3	72,2
7.	Pozostałe innowacje Other innovations	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.	Razem Total	248,8	139,9	212,7	172,7	118,9	130,8	155,6	126,5	151,1	119,9	109,2	156,4	100
	Wskaźnik syntetyczny innowacji inwestycyjnych – w punktach na gospodarstwo The indicator of investment innovations – in points per farm	72,4	40,7	61,9	50,2	34,6	38,1	45,3	36,8	44,0	34,9	31,8	45,5	29,1

Źródło – Source: badania własne – own study

Podobna sytuacja dotyczyła innowacji z zakresu ekonomiki i organizacji gospodarstw w grupie G, związanych z powiększaniem areálu użytków rolnych. Początkowo przy finansowaniu zakupów ziemi za pomocą kredytu wielkość wskaźnika wynosiła 21,2 punktów, ażeby w ostatnim roku obniżyć się do 1,6 punktu. Chociaż w tym wypadku liczbę wprowadzanych nowości limitowała również ograniczona podaż ziemi w badanym rejonie.

Wskaźnik procentowy innowacji przyjmowanych przez kredytobiorców w produkcji zwierzęcej zmniejszył się w okresie prowadzenia badań i nie przekraczał poziomu grupy kontrolnej.

Pojedynczy rolnicy zainteresowani produkcją zwierzęcą zakupili w roku wyjściowym loszki i knury do hodowli, uzupełniając stado podstawowe. W kolejnych latach przystosowywali pomieszczenia gospodarskie do chowu trzody chlewnej. W ostatnich dwóch latach niektórzy z nich wprowadzali dojarki bezprzewodowe i schładzarki do mleka. Działania te podyktowane były chęciami poprawy warunków zoohigienicznych hodowli i otrzymania lepszych jakościowo produktów, co narzucały organizacje skupowe w związku z procesami dostosowawczymi. Rolnicy, utrzymując produkcję zwierzęcą i nawet unowocześniając ją w niewielkim wprawdzie zakresie, liczyli na poprawę koniunktury w następnych latach.

Nieduża była liczba innowacji związanych z budownictwem. Wystąpiły one jedynie w roku wyjściowym oraz 2000. Polegały w grupie C i M na przygotowywaniu pomieszczeń lub wiat dla nabywanych maszyn rolniczych. Natomiast w grupie G wybudowano magazyny do przechowywania i dosuszania ziarna zbóż. Istniejące budynki gospodarcze, liczące często ponad pięćdziesiąt lat, cechował znaczny stopień zużycia. Wymagały przeróbek i remontów oraz modernizacji przy zmianie charakteru ich użytkowania. Nowości w zakresie budownictwa są kosztochłonne i dlatego rzadziej realizowane były przez rolników. Jednak te, które zostały przyjęte, stanowiły kolejne ogniwo wprowadzania postępu w funkcjonowaniu gospodarstw. Były następstwem zmian dokonanych w mechanizacji produkcji i zasobach ziemi.

Zwraca uwagę utrzymujący się przez cały okres badań wysoki udział i nawet wzrost w kolejnych latach liczby przyjmowanych innowacji dotyczących gospodarstwa domowego. Świadczy to o skali potrzeb bytowych rodzin rolników w tym zakresie i chęci wyrównywania dysproporcji w stosunku do warunków życia w miastach. Analizowana zbiorowość rolników sygnalizowała znaczne potrzeby dotyczące modernizacji budynków mieszkalnych, pochodzących na ogół z początku XX, a nierzadko z końca XIX w. Badani kierownicy gospodarstw wskazywali na braki w wyposażeniu mieszkań. Toteż wszelkie innowacje służące poprawie tego stanu rzeczy były niezwykle istotne. Służyły polepszeniu warunków i jakości życia rodziny rolnika, pośrednio przyczyniając się do należytego funkcjonowania gospodarstwa rolnego. Ich realizacja łączyła się z kosztami. Stąd wzrost nowości w gospodarstwie domowym i przeznaczanie większych środków na ten cel stało się możliwe w okresie późniejszym, gdy zmalały obciążenia związane z obsługą długu (tab. 41).

## **5.4. Aktywność społeczno-zawodowa rolników – kredytobiorców**

W poszukiwaniu dróg rozwojowych zarówno w skali mikro-, jak i w skali makro-, coraz większą rolę przypisuje się tym zasobom środowiska, które współtworzą kapitał społeczny [Basaj i Kotala 2004].

M. Basaj i A. Kotala [2004] podkreślają, że na kapitał społeczny składają się więzi pomiędzy ludźmi, takie jak zaufanie, wzajemne zrozumienie, powszechnie wyznawane wartości i zachowania, które wiążą członków społeczności i umożliwiają wspólne działania. Kapitał społeczny stanowi ogół aktualnie istniejących i potencjalnych zasobów zawartych, dostępnych i pochodzących z powiązań społecznych, relacji, jakie posiada człowiek lub jednostka społeczna. Kapitał społeczny jest więc nierozzerwalnie związany z zaufaniem. Tymczasem, jak zauważa M. Kłodziński [Basaj i Kotala 2004, za: Kłodziński 2003], w społeczeństwie polskim została przerwana podstawowa tkanka społeczna, jaką jest zaufanie.

Obserwacje z tego zakresu, dotyczące współdziałania badanych rolników oraz zmian tych aktywności w okresie rozwijania gospodarstw po podjęciu kredytu inwestycyjnego, zawiera niniejszy rozdział.

Rolnicy przejawiali bardzo słabą aktywność w zakresie przynależności do związków i zrzeszeń branżowych. Wyjątkiem był rok wyjściowy, w którym znaczna liczba kredytobiorców należała do Związku Plantatorów Buraka Cukrowego (tab. 7 aneksu).

W kolejnych latach obserwacji odsetek rolników stowarzyszonych uległ zdecydowanemu zmniejszeniu. W związku pozostało jedynie kilku kierowników gospodarstw z grupy G. W opinii rolników, dostrzegane przez nich we wcześniejszych okresach, korzyści z członkostwa polegające na reprezentacji ich interesów wobec cukrowni zanikły. Powodem było rozchwianie rynku w okresie rozwoju gospodarki rynkowej, kłopoty z płynnością finansową tak cukrowni, jak i całego przemysłu przetwórczego oraz zmiana zasad i dotychczasowych reguł działania podmiotów rynkowych. Doprowadziło to m.in. do usztywnienia stanowiska cukrowni w procesie ustalania cen skupu buraków cukrowych. Pozycja i rola w tym Związku Plantatorów Buraka Cukrowego uległa znacznemu osłabieniu. Stąd rolnicy, którzy zrezygnowali z przynależności do niego, podkreślali niską aktywność związku w stosunku do cukrowni, wiążąc to przede wszystkim z niezadowalającym ich poziomem cen skupu buraków.

Również członkostwo rolników w strukturach spółdzielczych oraz w spółkach było bardzo niskie (tab. 8 aneksu). Poza zauważalnym udziałem kredytobiorców z grupy G i M w organach banków spółdzielczych w roku wyjściowym, w następnych latach pozostali tam reprezentanci tylko grupy G. Ponadto w latach 1999 i 2000 czterech przedstawicieli grupy G było członkami gminnych spółdzielni. Udział kredytobiorców w pozostałych organizacjach spółdzielczych i spółkach zmniejszył się w kolejnych latach do zera. Tak kredytobiorcy, jak i pozostali rolnicy niechętnie angażowali się w działalność spółdzielczą, o której negatywne opinie pochodzące z okresu socjalizmu wciąż są żywe w środowisku wiejskim.

Tabela 9 aneksu zawiera dane dotyczące udziału rolników w działalności związkowej, samorządowej i politycznej. Podobnie jak i poprzednio zaangażowanie rolników z gospodarstw zadłużonych w tego rodzaju organizacjach było bardzo małe, a tych z grupy kontrolnej żadne. O ile w roku wyjściowym od 18,2 do 28,6% kredytobiorców zasiadało w organach samorządu lokalnego, przede wszystkim w radach sołeckich, to w latach następnych, ukierunkowując się na sprawy rozwoju gospodarstw, na ogół rezygnowali z kandydowania. Wyjątkiem była grupa G, której czterech reprezentantów pozostało na stanowiskach sołtysów. Jednak większość zadłużonych rolników z racji realizowanych, z udziałem kredytu i później również środków własnych, inwestycji oraz związanych z tym obciążeń odwróciło swoją uwagę od zakresów szerszych, przekraczających ramy wewnętrzne gospodarowania – aktywności w środowisku lokalnym.

Równie małe zainteresowanie przejawiali rolnicy w działalności społecznej (tab. 10 aneksu). Jedynie pojedyncze osoby nieco częściej wykazywały inicjatywę w tym zakresie w roku wyjściowym. Pewną stałość stwierdzono jedynie w odniesieniu do przynależności rolników do jednostek Ochotniczej Straży Pożarnej. Wśród kredytobiorców dominowały potrzeby związane ze zmianami wprowadzanymi w gospodarstwach. Wycofali się z pozostałych form aktywności, ukierunkowanej na cele inne, wspólne dla środowiska lokalnej społeczności. Wyższą aktywność w tych zakresach zanotowano wśród rolników z grupy kontrolnej.

Podobnie, bardzo niewielki rozmiar miało współdziałanie rolników dotyczące rozwoju infrastruktury wsi (tab. 11 aneksu). Nieliczni rolnicy w roku wyjściowym współpracowali z innymi mieszkańcami wsi, podejmując stosunkowo szeroki zakres przedsięwzięć. Potem ich aktywność zanikła niemal całkowicie. Wyjątek stanowi udział rolników z grupy G w latach następnych w budowie wodociągów, kanalizacji i sieci telefonicznych. Te ostatnie były ważne ze względu na możliwość kontaktu nie tylko w sprawach prywatnych, lecz przede wszystkim w tych, które odnosiły się do działalności rolniczej. Rolnicy grupy kontrolnej nie byli zainteresowani współdziałaniem w zakresie budowy infrastruktury (wyjątek stanowi budowa sieci telefonicznych). Niski stan aktywności rolników, również w przedsięwzięciach na rzecz rozbudowy infrastruktury,



wynikał podobnie jak i we wcześniejszych przypadkach z przewagi problemów dotyczących ich zaangażowania w sprawy produkcyjne oraz zmian organizacyjnych związanych z inwestycjami zapoczątkowanymi kredytem.

W tabeli 58 zestawiono dane dotyczące przebiegu współpracy rolników w zakresie działalności produkcyjnej, w kolejnych latach spłacania zadłużenia. Najszerszej aktywność kierowników gospodarstw w tego rodzaju współdziałaniu stwierdzono w następujących przypadkach: grupowe zakupy środków produkcji, wspólna sprzedaż produktów rolnych oraz współużytkowanie maszyn rolniczych. Na ogół poczynania integracyjne rolników dotyczyły osób spokrewnionych ze sobą, które mogły obdarzyć się zaufaniem zwłaszcza w sprawach rozliczeń finansowych. Aspekt ten często stanowił przeszkodę przekreślającą możliwość podjęcia współpracy z innymi rolnikami, chociaż doradcy rolniczy podkreślali w swoich oddziaływaniach ekonomiczne i marketingowe znaczenie rozwoju różnych form integracji w zakresie działalności rolniczej.

W przypadku wspólnego zaopatrywania się w środki produkcji współdziałanie rolników dotyczyło przez cały okres prowadzenia badań zakupów nawozów mineralnych, środków ochrony roślin oraz materiału siewnego (przede wszystkim ziarna zbóż). Liczba rolników zainteresowanych taką współpracą wprawdzie nie była duża i wynosiła w ostatnim roku od dwóch do czterech w każdej grupie. Jednak stan integracji kredytobiorców w tym zakresie, pomimo pewnych wahań, podniósł się w kolejnych latach, w stosunku do roku wyjściowego. W grupie G zanotowano wzrost, jeśli chodzi o zakupy nawozów – trzykrotny, pestycydów – o połowę, materiału siewnego – czterokrotny. W grupie M dwa razy więcej rolników kupiło wspólnie nawozy mineralne i czterokrotnie więcej materiału siewny. Również w grupie C współpraca tego typu była chętnie kontynuowana przez rolników. Podobna integracja rolników z grupy porównawczej była mniej częsta. Rolnicy ci, w odróżnieniu od kredytobiorców, nie zaopatrywali się ponadto w sposób zorganizowany w części do maszyn.

Wspólna sprzedaż produktów rolnych w latach następnych po roku wyjściowym występowała znacznie rzadziej. We wspólnym zbyciu ziarna zbóż udział brali pojedynczy rolnicy początkowo z wszystkich grup zasadniczych, później już tylko z grupy G i C. Sporadycznie zdarzyła się również w roku wyjściowym i 2000 grupowa sprzedaż tuczników. W odróżnieniu od kredytobiorców rolnicy z grupy kontrolnej nie byli skłonni do podejmowania grupowej sprzedaży produktów rolnych. Uzasadniając podejmowanie działań integracyjnych dotyczących nabywania środków produkcji i zbytu produktów, rolnicy wskazywali na pozytywne aspekty ekonomiczne i organizacyjne swoich poczynania. Stwarzały one możliwości obniżenia kosztów transportu i lepszego wykorzystania czasu pracy.

Zdecydowanie częściej we wszystkich grupach zasadniczych, a także kontrolnej miała miejsce współpraca rolników polegająca na wspólnym użytkowaniu maszyn rolniczych. Grupowe nabycie i użytkowanie maszyn rolniczych pozwalało rozwiązać problem niewystarczającej ilości środków finansowych na ich indywidualny zakup. Kredytobiorcy tak w roku wyjściowym, jak i później użytkowali wspólnie z innymi rolnikami sadzarki do ziemniaków oraz siewniki punktowe, a także kombajny do zbioru buraków cukrowych.

Współpraca, która w roku wyjściowym dotyczyła również współużytkowania maszyn do zbioru ziemniaków oraz opryskiwaczy polowych, stopniowo, w kolejnych latach, w miarę uzupełniania sprzętu przez rolników zanikała. W grupie G pojedynczy rolnicy wspólnie z innymi korzystali z kopaczek do ziemniaków do 2000 r., a w pozostałych przerwano ją w 1999 r., w którym również zaprzestano grupowego używania opryskiwaczy. W grupie kontrolnej ze wspólnego używania sprzętu korzystało 17,5% rolników, którzy w sposób grupowy eksploatowali przede wszystkim siewniki punktowe, sadzarki do ziemniaków, kopaczki do zbioru ziemniaków oraz kombajny do zbioru buraków cukrowych. Współpraca w tym zakresie pozwalała na rozdzielanie kosztów nabycia i eksploatacji sprzętu na grupę rolników i uzyskanie lepszych efektów

ekonomicznych. Jednak pomimo tego, iż ta forma integracji w zakresie produkcji dotyczyła na ogół rolników spokrewnionych ze sobą, trwałość grupowego współdziałania nie była duża. Często towarzyszyły jej konflikty i pretensje o dostępność maszyn w określonych terminach oraz w kwestiach rozliczeń kosztów eksploatacji i napraw.

Tabela 58  
Table 58

Współpraca i współdziałanie rolników w zakresie produkcyjnym (%)  
Farmers' cooperation in production

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Grupowe zakupy środków produkcji: – Group purchase of means of production:													
1.1	– nawozy mineralne – mineral fertilisers	3,7	–	14,3	7,4	18,2	14,2	14,8	25,9	28,6	11,1	18,2	28,6	10,0
1.2	– środki ochrony roślin – plant protection products	7,4	18,2	14,3	7,4	27,3	14,3	14,8	18,2	14,3	11,1	18,2	14,3	7,5
1.3	– materiał siewny i sadzeniakowy – seeds and plants	3,7	18,2	7,1	7,4	18,2	14,2	14,8	25,9	28,6	14,8	18,2	28,6	7,5
1.4	– opał – heating fuel	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
1.5	– materiały budowlane – building materials	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
1.6	– paliwo – fuel	–	9,1	7,1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
1.7	– maszyny rolnicze – agricultural equipment	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
1.8	– części do maszyn rolniczych – parts for agricultural equipment	–	–	–	14,8	–	28,6	14,8	–	28,6	–	–	28,6	–
2.	Grupowa sprzedaż produktów: – Group sales of products:													
2.1	– ziarno zbóż – cereal seeds	3,7	18,2	14,3	–	–	–	3,7	9,1	–	3,7	9,1	–	–
2.2	– buraki cukrowe – sugar beets	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2.3	– ziemniaki – potatoes	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2.4	– tuczniki – finisher pigs	3,7	9,1	–	–	–	–	3,7	9,1	–	–	–	–	–
2.5	– bydło – cattle	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2.6	– mleko – milk	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2.7	– rzepak – rape	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2.8	– warzywa – vegetables	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3.	Grupowe użytkowanie maszyn rolniczych Group use use of agricultural equipment of agricultural equipment	25,9	9,1	14,3	25,9	9,1	14,3	22,2	9,1	14,3	11,1	9,1	7,1	17,5
4.	Wspólne wyjazdy na szkolenia i wystawy Group participation in trainings and exhibitions	–	–	7,1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Źródło – Source: badania własne – own study

Podsumowując rozważania dotyczące współpracy i współdziałania rolników w środowisku, należy stwierdzić, że aktywność badanych rolników w zakresach wykraczających poza sprawy wewnętrzne gospodarstw nie była wysoka. Jednak sylwetki społeczno-zawodowe kredytobiorców różniły się na korzyść od tych, jakimi charakteryzowali się pozostali rolnicy. W przypadku przynależności do związków i zrzeszeń branżowych, organizacji spółdzielczych i spółek, pracy w samorządzie lokalnym oraz współdziałania dotyczącego unowocześniania infrastruktury zmalało z biegiem czasu ich uczestnictwo, utrzymując się wyłącznie wśród rolników z grupy G. Nie stwierdzono go na ogół również w grupie kontrolnej.

Podjęty kredyt i zapoczątkowane z jego udziałem późniejsze zmiany wprowadzane w gospodarstwach, konieczność obsługi zadłużenia, trudności okresu transformacji, wpływ koniunktury ogólnej i sytuacji na rynku produktów rolnych na działalność rolniczą ukierunkowały rolników bardziej na sprawy swoich gospodarstw, zwłaszcza na zakresy, od których zależały wyniki gospodarowania. Świadczy o tym m.in. również przełamywanie bariery braku zaufania wzajemnego i angażowanie się przedstawicieli grup zasadniczych we współpracę, dotyczącą zakupów środków produkcji, sprzedaży produktów rolnych i wspólnego użytkowania maszyn rolniczych. I chociaż działania te miały wciąż jeszcze nieformalny wymiar, to stanowiły krok w kierunku tworzenia w przyszłości grup producenckich czy marketingowych. Rolnicy, podejmując samorzutnie tego rodzaju działania, upatrywali w nich przede wszystkim możliwości obniżenia kosztów, a także lepszego wykorzystania czasu przeznaczanego na sprawy produkcji.

## **5.5. Zmiany w organizacji gospodarstw po zaciągnięciu kredytów inwestycyjnych**

### **5.5.1. Zmiany w zasobach ziemi, pracy i kapitału**

*Ziemia.* Ze względu na to, iż rejon objęty badaniami charakteryzuje się występowaniem bardzo dobrych gleb i niedalekim położeniem od Wrocławia, utrzymywał się tu duży popyt na ziemię. Jej nabywanie przez rolników stało się łatwiejsze z chwilą uruchomienia w roku 1994 za pośrednictwem ARiMR systemu preferencyjnych kredytów na inwestycje (por. rozdz. 3.5.2.), co zarazem przyczyniało się do wzmacniania popytu na ziemię i wzrostu cen za nią. W pierwszym roku funkcjonowania systemu uruchomiono m.in. linię kredytów preferencyjnych na inwestycje podstawowe, której jednym z celów była możliwość zakupu gruntów, a w roku następnym wprowadzono szereg innych linii, w tym specjalną na zakup ziemi [Daniłowska 2005]. Największą popularnością cieszyły się kredyty na zakup ziemi na początku funkcjonowania linii – najwięcej zaciągnięto ich w całym kraju w 1996 r., najmniej w 1998 roku<sup>3</sup>. Jak zauważa A. Daniłowska [2005], jednym z istotnych czynników wpływających na kształtowanie się takiej struktury kredytu była pogarszająca się od 1998 r. sytuacja makroekonomiczna, czego objawem było m.in. wzrastające bezrobocie, a konsekwencją – jego wpływ na obniżanie się podaży ziemi, zapewniającej możliwość utrzymania się w warunkach występowania nadmiaru rąk do pracy.

Ponadto na podaż ziemi na Dolnym Śląsku w latach 1992–2000 znaczny wpływ wywarł Oddział Terenowy Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa we Wrocławiu<sup>4</sup>. Jak zauważa

<sup>3</sup> W kolejnych latach następował stopniowy wzrost liczby zaciąganych kredytów na ziemię, jednak ich liczba nie wróciła już nawet do połowy poziomu najlepszego roku 1996, kiedy to udzielono 14246 takich kredytów w skali całego kraju [Daniłowska 2005].

<sup>4</sup> Od początku działalności do 2002 r. OT AWRSP we Wrocławiu przejął 477 tys. ha i sprzedał w tym czasie 116 tys. ha. W dzierżawie na koniec 2002 r. znajdowało się 275 tys. ha, w trwałe zarząd przeznaczone 10 tys. ha, w wieczyste użytkowanie 11 tys. ha. Pozostało na koniec 2002 r. do rozdysponowania na Dolnym Śląsku 43,5 tys. ha, z czego jedynie 1/3 była dotychczas użytkowana rolniczo [Berbeka 2005]. Przejmowanie ziemi z zasobów AWRSP przez rolników indywidualnych napotykało często na problem wielkości oferowanych nieruchomości. Jak zauważa

S. Wawrzyniak [2000], skutkiem jego działalności było zwiększenie się przeciętnej wielkości gospodarstw rolników indywidualnych w wyniku zakupu ziemi lub jej dzierżawy.

Nie można również pominąć oddziaływania na obrót gruntami zbliżającej się integracji z Unią Europejską, gdzie ziemia jest znacznie droższa niż w Polsce<sup>5</sup> i obawy rolników, że wraz z akcesją nastąpi wykupywanie gruntów rolnych przez obcokrajowców. Po części obawy te łączyły się z tym, że od początku transformacji na Dolnym Śląsku, tak jak i w całej zachodniej części kraju istniało duże zainteresowanie cudzoziemców nabywaniem gruntów rolnych, a zwłaszcza obywatele Niemiec ze względu na bezpośrednie sąsiedztwo z naszym krajem i uwarunkowania historyczne, co dodatkowo nakręcało koniunkturę na rynku ziemi w regionie. Ponadto, jak stwierdza A. Daniłowska [2005], jednym z czynników wpływających na podaż i popyt na ziemię w tym okresie mogła być także zapowiedź dopłat bezpośrednich.

Wszystkie te uwarunkowania oraz utrzymujący się popyt rolników na ziemię przy ograniczonej jej podaży w obrocie sąsiedzkim i wyczerpywanie się zasobów skarbowych AWRSP wpłynęły na wzrost ceny gruntów rolnych. W okresie prowadzenia badań powiększyły się one od 2,4–2,6 tys. zł za hektar (ceny bieżące) w pierwszym roku do ok. 6 tys. zł za hektar w ostatnim. Tendencje wzrostowe cen ziemi znajdują potwierdzenie w corocznych raportach Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej dotyczących rynku ziemi rolniczej, w latach od 1996 do 2001 [Rynek... 1998, 1999, 2000, 2001]. Przez cały okres badań przeciętny areal dzierzawionych gruntów, pomimo pewnych wahań, pozostał na zbliżonym poziomie. Ziemię dzierzawili przede wszystkim rolnicy grup C i M. Zakupywane przez rolników grunty cechowała dobra jakość, toteż wskaźnik bonitacji gleb powiększonych gospodarstw wszystkich grup pozostał na wysokim poziomie, oscylując wokół 1,3 punktu. W obiektach poddanych badaniu zarówno w grupach zasadniczych, jak i porównawczej udział użytków rolnych w powierzchni ogółem był wyższy niż średnia krajowa i dla Dolnego Śląska (tab. 4) wynosił od 98 do 99%. Świadczy to o planach jak najpełniejszego wykorzystania dobrych uwarunkowań glebowo-klimatycznych rejonu na rzecz produkcji rolnej.

Zasoby ziemi analizowanych gospodarstw w okresie sześciu lat prowadzenia badań uległy znacznemu powiększeniu (tab. 59). Rolnicy, rozbudowując potencjał produkcyjny gospodarstw, powiększali ich możliwości rozwojowe. Na skutek zakupów ziemi wzrosła powierzchnia ogólna oraz obszar użytków rolnych przeciętnego gospodarstwa w każdej grupie zasadniczej.

W strukturze użytków rolnych powiększył się, w stosunku do roku wyjściowego, odsetek gruntów ornych, stanowiąc w roku ostatnim od 95,5% w grupie G do 97,6% w grupie C i 98,5% w grupie M. Wzrost nastąpił wskutek zmniejszania przez rolników powierzchni łąk i pastwisk przy redukcji hodowli zwierząt. Szczególnie istotny był w grupie C i M, wobec znacznej redukcji obsady zwierząt w gospodarstwach tych grup. Tym samym udział GO w powierzchni użytków rolnych przekraczał znacznie, w grupach zasadniczych, poziom średniej dla województwa i kraju, stwarzając dobre możliwości rozwoju towarowej produkcji roślinnej (tab. 4). Niewiele mniejszy udział miały grunty orne również w gospodarstwach grupy kontrolnej. Rolnicy rozwi-

---

T. Berbeka [2005], powołując się na A. Nyrkowskiego [1999], swoistą konsekwencją rozkładu przestrzennego oraz charakteru nieruchomości Skarbu Państwa przejętych do zasobów agencji był praktyczny zakres ich restrukturyzacji. Dotyczyło to zwłaszcza nieruchomości po państwowych gospodarstwach rolnych i towarzyszącej im infrastruktury produkcyjnej, które wymuszały, a zarazem ograniczały pole manewru. Jedynym racjonalnym rozwiązaniem w stosunku do byłych PGR było tworzenie samodzielnych ekonomicznie i organizacyjnie modułów „produkcyjnych”, opartych o strukturę dawnych zakładów czy folwarków. Problem polegał na tym, że okoliczni rolnicy nie byli w stanie sprostać finansowym warunkom transakcji kupna takich gospodarstw, a także – wielu z nich nie było przygotowanych do objęcia wielkich, czasem kilkusethektarowych dzierżaw.

<sup>5</sup> W 1998 r. średnia cena ziemi ornej w Polsce, w obrocie między rolnikami, wyniosła 4379 zł za hektar i było to 5–6 razy mniej w porównaniu do krajów Unii Europejskiej [Ostrowski 1999]. T. Berbeka [2005], powołując się na M. Podstawkę [2001], zauważa, że najwyższe ceny ma ziemia, wymieniając kolejno, w Holandii, Belgii, Grecji i Niemczech, natomiast najniższe w Szwecji (gdzie też cena ziemi rolniczej jest zbliżona do polskich, ale występują tam niekorzystne dla rolnictwa warunki klimatyczne i jest mała gęstość zaludnienia), Finlandii i Francji.

jali przede wszystkim dział roślinny ze względu na niską opłacalność chowu zwierząt. Jednak pozostawiona w ograniczonym zakresie produkcja zwierzęca stanowiła istotny element zachowania równowagi w przebiegu procesów produkcyjnych w gospodarstwach.

Tabela 59  
Table 59

Zasoby ziemi w gospodarstwach (ha)  
Land resources in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Powierzchnia ogółem Total area	16,9	13,1	13,6	20,5	14,0	14,7	22,3	14,7	15,7	23,9	15,8	16,7	17,6
2.	Powierzchnia UR (ha) AL area	16,7	12,8	13,3	20,3	13,8	14,4	22,1	14,6	15,5	23,7	15,6	16,3	17,3
	w tym dzierżawa (ha) including lease	1,7	3,0	3,0	1,5	3,0	3,0	1,4	2,8	3,9	1,5	3,7	3,1	1,9
3.	Wskaźnik bonitacji gleb Soil class indicator	1,26	1,30	1,31	1,30	1,32	1,30	1,31	1,29	1,32	1,33	1,31	1,32	1,27
4.	UR w powierzchni ogółem (%) Percentage of AL in total area	98,8	97,7	97,8	99,0	98,6	98,0	99,1	99,3	98,7	99,1	98,7	97,6	98,3
5.	Struktura UR (%) Structure of AL													
	– GO – AL	94,1	91,7	94,2	94,9	93,6	95,1	96,5	93,2	94,3	95,5	97,9	98,5	94,0
	– TUZ – GC	5,7	8,1	5,4	5,1	6,0	4,1	2,6	4,2	3,2	4,5	2,1	1,5	5,6
	– pozostałe UR – other AL	0,2	0,2	0,4	0,0	0,4	0,8	0,9	2,6	2,5	-	-	-	0,4

Źródło – Source: badania własne – own study

Przewagę opłacalności produkcji roślinnej potwierdzają spostrzeżenia zawarte w opracowaniu dotyczącym kosztów jednostkowych i dochodowości produkcji rolniczej w latach 1996–2001, w gospodarstwach indywidualnych prowadzących rachunkowość rolną dla Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, autorstwa A. Skarżyńskiej oraz I. Augustyńskiej-Grzymek [1999, 2001]. Jak zauważają autorki, w latach 1996–1998 pomimo spadku dochodowości produkcji roślinnej uzyskana wartość produkcji pozwoliła na opłatę pracy własnej na poziomie przeciętnej płacy osób zatrudnionych w gospodarce narodowej oraz na częściową opłatę zaangażowanego kapitału własnego. Opłata pracy własnej w produkcji roślinnej została pokryta w 1996 r. w 249%, w 1997 r. w 167%, w 1998 r. w 149%. Podczas gdy produkcja zwierzęca nie zapewniała nawet uzyskania opłaty pracy rolnika i jego rodziny na poziomie parytetowym<sup>6</sup> – w 1996 r. praca rolnika została opłacona w 70%, w 1997 r. – w 56%, w 1998 r. – w 49%.

<sup>6</sup> Godzinową stawkę parytetową A. Skarżyńska oraz I. Augustyńska-Grzymek [1999, 2001] wyliczyły na podstawie poziomu przeciętnego, średniorocznego wynagrodzenia netto w gospodarce narodowej (wg GUS) oraz przyjmując nominalny czas pracy 1 pełnozatrudnionego w gospodarstwach indywidualnych w wymiarze 2200 godzin rocznie. Jest to liczba zbliżona do nominalnego czasu pracy robotników zatrudnionych w sferze wytwórczej (wg GUS), a jednocześnie stosowana w UE przy określaniu liczby pełnozatrudnionych w rolnictwie. Tak wyliczona stawka parytetowa za 1 godzinę pracy kształtowała się w latach 1996–2001 odpowiednio w wysokości: 3,87 zł, 4,79 zł, 5,63 zł, 6,19 zł, 6,99 zł, 7,50 zł.

Również w latach 1999–2001 dochód rolniczy netto uzyskany z produkcji roślinnej pozwolił na opłatę pracy rolnika i jego rodziny na poziomie przeciętnej płacy osób zatrudnionych w gospodarce narodowej oraz na częściową opłatę zaangażowanego kapitału własnego. W roku 1999 opłata pracy własnej została pokryta w 130%, w 2000 r. – w 164%, w 2001 r. – w 143%. Natomiast dochód rolniczy netto uzyskany z produkcji zwierzęcej, pomimo jego wzrostu, zapewnił opłatę pracy własnej poniżej poziomu parytetowego – w 1999 r. praca rolnika i jego rodziny została opłacona w 39% stawki parytetowej, w 2000 r. – w 56%, w 2001 r. – w 70% [Skarżyńska i Augustyńska-Grzymek 2001].

Wielkość nabywanej ziemi była różna w kolejnych latach i grupach (tab. 60). Zależało to od lokalnej podaży gruntów i możliwości finansowych rolników.

Tabela 60  
Table 60

Użytki rolne (w ha)  
Agricultural land

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Obszar gospodarstw (ha UR) Farm area (ha AL)	16,7	12,8	13,3	20,3	13,8	14,4	22,1	14,6	15,5	23,7	15,6	16,3	17,3
	Wartość minimalna Minimum value	11,9	10,4	10,1	14,6	10,4	10,6	15,5	12,8	13,0	15,5	12,8	13,0	13,2
	Wartość maksymalna Maximum value	26,7	17,4	19,2	26,7	17,4	19,2	26,7	18,0	19,2	33,5	19,0	20,6	20,0
2.	Zakupy gruntów (ha) Purchase of land	4,5	1,2	0,4	2,6	0,6	1,0	1,8	1,9	1,9	1,6	1,7	1,6	–
	Wartość minimalna Minimum value	1,8	0,5	0,2	1,1	0,3	0,5	0,9	1,5	1,1	1,0	0,2	0,5	–
	Wartość maksymalna Maximum value	12,4	3,7	1,8	5,0	0,9	1,9	5,1	2,4	2,7	6,7	2,3	3,1	–

Źródło – Source: badania własne – own study

Największy przyrost areалу użytków rolnych miał miejsce w grupie G, gdzie od początku 1996 do 2001 r. wyniósł 94,3%, z tego 37% w samym roku wyjściowym dzięki wykorzystaniu kredytu. W gospodarstwach grupy C i M powierzchnia UR również powiększyła się w tym samym czasie, jednak w znacznie mniejszym stopniu – odpowiednio o 34,5 i o 26,4%. Rolnicy tych grup co roku dokupowali grunty, przeznaczając na ten cel środki własne.

**Praca.** Zasoby pracy w kolejnych latach prowadzenia badań, biorąc pod uwagę liczebność rodzin kredytobiorców oraz liczbę jednostek pełnozatrudnionych przypadających na gospodarstwo, nie zmieniły się (tab. 61).

Zmianie uległy natomiast relacje zasobów siły roboczej wyrażone liczbą jednostek pracy w stosunku do powierzchni użytków rolnych. Nastąpiło zmniejszenie się potencjału pracy w przeliczeniu na 100 ha UR, w grupie G o 4,1 jednostki, w pozostałych o 3,6 jednostki. Przyczyną było powiększanie się arealów gospodarstw. Utrzymało się natomiast zróżnicowanie zasobów siły roboczej pomiędzy grupami zasadniczymi. Najmniejsze wyposażenie w siłę roboczą z racji dużych zakupów gruntów miały w 2001 r. gospodarstwa grupy G dysponujące



9,9 RP/100 ha UR. W grupach pozostałych łącznie z kontrolną zawierało się ono w przedziale od 15,1 do 16,3 RP/100 ha UR, co świadczy o pewnym nadmiarze potencjału pracy żywej w stosunku do grupy G. Posiadane zasoby siły roboczej oraz uzupełnione wyposażenia w sprzęt zmechanizowany rolnicy grupy C i M wykorzystali, rozszerzając uprawę ziemniaków, gatunku o znacznej pracochłonności (tab. 65). Podobnie było w grupie kontrolnej, gdzie również udział okopowych w strukturze zasiewów był znaczny.

Tabela 61

Table 61

Zasoby siły roboczej w gospodarstwach  
Labour force resources in farms

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Jednostki pełnozatrudnione – RP/gospodarstwo Full employment units – RP/farm	2,3	2,5	2,5	2,3	2,5	2,5	2,3	2,5	2,5	2,3	2,5	2,5	2,6
2.	Liczba jednostek pełnozatrudnionych – RP/100 ha UR Number of full employment units – RP/100 ha AL	14,0	19,9	19,2	11,5	18,5	17,7	10,6	17,4	16,4	9,9	16,3	15,6	15,1

Źródło – Source: badania własne – own study

**Kapitał**<sup>7</sup>. W okresie sześciu lat obserwacji zasoby kapitału badanych gospodarstw wyrażone w cenach bieżących uległy powiększeniu w grupie G o 100%, w C – o 86%, w M – o 82%, znacznie przewyższając poziom grupy kontrolnej (tab. 13 aneksu). W ostatnim roku badań wartość środków trwałych ogółem, w grupach C i M podobnie jak i w roku wyjściowym, przewyższała poziom grupy G. Różnica wynosiła 22%, była jednak o ok. 10% mniejsza niż w 1996 r., gdyż rolnicy z grupy G w międzyczasie również uzupełniali zasoby sprzętu rolniczego w swoich gospodarstwach. Z kolei wartość samego wyposażenia technicznego w grupie G w stosunku do roku wyjściowego uległa podwojeniu. W pozostałych grupach wzrost ten był niższy – w grupie C o 90% i w M o 84%. Nieco mniejszy niż w przypadku sprzętu był we wszystkich grupach wzrost wartości budynków. Powiększenie się wartości środków trwałych nastąpiło początkowo za sprawą finansowania kredytem inwestycji polegających na wprowadzaniu do gospodarstw nowych maszyn rolniczych i ciągników, a w okresach późniejszych rolnicy angażowali tu przede wszystkim środki własne. Spostrzeżenia te potwierdzają znaczenie kredytu jako instrumentu technicznej modernizacji rolnictwa, prowadzącego zarazem do wzrostu potencjału wytwórczego gospodarstw, co stanowi o ich większych szansach rozwojowych. Natomiast przyrost wartości budynków i budowli poza nielicznymi inwestycjami i modernizacjami w tym zakresie wynikał przede wszystkim ze zmian cen rynkowych nieruchomości.

<sup>7</sup> Pod używanym tu pojęciem kapitału rozumie się znajdujące się w gospodarstwa środki trwałe, tj. budynki i budowle, maszyny i narzędzia rolnicze, urządzenia techniczne, ciągniki rolnicze i środki transportowe.

Wartość kapitału badanych gospodarstw wyrażona w cenach stałych roku 1996 również powiększyła się w tym samym okresie, w odniesieniu do roku wyjściowego, jednak znacznie mniej niż nominalnie (tab. 62).

Tabela 62  
Table 62

Wartość środków trwałych netto (w tys. zł/gospodarstwo, w cenach stałych 1996 r.)  
Net value structure of fixed assets in farms (PLN, prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Środki trwałe ogółem Total fixed assets	74,7	98,5	100,1	93,7	116,2	116,3	103,9	128,0	127,2	103,5	126,9	126,1	92,4
2.	– w tym: budynki i budowle incl. Buildings and buildings under construction	36,0	44,3	51,1	44,5	53,8	62,3	48,0	55,9	64,6	47,6	55,4	63,8	50,5
	– maszyny i urządzenia machines and equipment	38,7	54,2	49,0	49,2	62,4	54,0	55,9	72,1	62,6	55,9	71,5	62,3	41,9

Źródło – Source: badania własne – own study

Przy czym wskaźniki ostatniego roku – 2001 w stosunku do roku poprzedzającego pozostały na tym samym poziomie, co świadczy o obniżeniu się skłonności badanych rolników do inwestowania. Wzrost wartości wyposażenia technicznego wyniósł w grupie G 44% (38% – środki trwałe ogółem), w C – 32% (29% – śr. trw. ogółem) i w M – 27% (26% – śr. trw. ogółem). Jednocześnie w strukturze wartości środków trwałych udział maszyn i urządzeń utrzymał się we wszystkich grupach zasadniczych na poziomie ok. 50% (grupa G – 54%, C – 56%, M – 49,4%), natomiast w grupie kontrolnej był mniejszy i wynosił 45%. Podczas gdy w strukturze środków trwałych ogółu gospodarstw prowadzących rachunkowość pod nadzorem IERiGŻ udział wartości maszyn i urządzeń stanowił w 2001 r. znacznie mniej, to jest ok. 1/3.

Zakupy sprzętu zmechanizowanego spowodowały poprawę stanu wyposażenia gospodarstw w maszyny rolnicze i ciągniki (tab. 12 aneksu). We wszystkich grupach zasadniczych liczba ciągników przeliczona na jedno gospodarstwo powiększyła się w ostatnim roku badań w grupie G do 2,1 sztuk, w C do 2,3 i w M do 2,6. Poprawiły się również ich parametry. W okresie od 1996 do 2001 r. nastąpił wzrost mocy przeciętnego ciągnika przypadającego na gospodarstwo w grupie G z około 55 do 65 KM, w C z 54 do 68 KM i w M z 46 do 65 KM. Uzupełnianie przez rolników stanu ciągników na nowsze i mocniejsze pociągnęło za sobą w kolejnych latach modernizację parku maszynowego gospodarstw. Stworzyło to możliwości polepszenia wydajności i jakości przeprowadzanych zabiegów agrotechnicznych, co nie pozostaje bez wpływu na wyniki

produkcyjne oraz ekonomiczne. W przypadku rozsiewaczy nawozów (przyczepianych i zawieszanych), opryskiwaczy polowych, siewników zbożowych, agregatów uprawowych i przyczep transportowych ich stan we wszystkich grupach powiększył się do co najmniej jednej sztuki na gospodarstwo. Poprawiło się również wyposażenie gospodarstw w maszyny do zbioru ziemniaków (kombajnów i kopaczek), szczególnie w grupach C i M, w których znacznie rozszerzył się udział ziemniaków w strukturze zasiewów. Jedynie liczba urządzeń i maszyn związanych z produkcją zwierzęcą pozostała na tym samym poziomie lub wzrosła tylko nieznacznie, z racji trwającego w kraju regresu w tym dziale produkcji rolniczej. Wyposażenie gospodarstw grupy kontrolnej w maszyny i ciągniki było znacznie gorsze niż w grupach zasadniczych. Jednak wskaźniki stanu posiadania technicznych środków produkcji w całej badanej zbiorowości gospodarstw, położonej w Regionie I – Intensywnego Rolnictwa<sup>8</sup>, kształtowały się o wiele lepiej niż w przeciętnym gospodarstwie indywidualnym na Dolnym Śląsku [PSR 2002. Budynki...].

Efektom wykorzystania kredytu do zapoczątkowania modernizacji gospodarstw, odbywającej się przy współpracy z doradcami rolniczymi, były korzystne zmiany w zasobach siły pociągowej, które zaprezentowano w tabeli 63.

Tabela 63

Table 63

Wyposażenie gospodarstw w siłę pociągową (JP/100 ha UR) oraz ilość ha UR przypadająca na ciągnik  
Draught force in farms (draught units/100 ha AL) and number of ha AL per tractor

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Siła pociągowa – JP/100 ha UR Draught force – DU/100 ha AL	125,3	150,4	121,6	195,7	287,2	259,4	255,1	389,3	355,4	260,9	389,3	363,2	139,3
2.	Ilość ha UR/ciągnik Number of ha AL/tractor	11,9	7,8	8,8	11,7	6,6	5,8	10,8	6,5	5,9	11,2	6,9	6,2	12,4

Źródło – Source: badania własne – own study

Zasoby siły pociągowej wzrastały w gospodarstwach aż do roku 2000 włącznie, cechującego się dobrą koniunkturą dla rolnictwa, kiedy to wskaźnik relacji cen – „nożyc cen” wyniósł 103,0% (wykres 10). Liczba JP w roku ostatnim nie uległa już istotnej zmianie. Ostatecznie zasoby siły pociągowej w stosunku do roku wyjściowego w grupie G podwoiły się, w C wzrosły o 160%, w M o 199%, przekraczając znacznie poziom grupy porównawczej. Wysokość wskaźnika ukształtowała się również o wiele korzystniej niż średnia krajowa dla gospodarstw indywidualnych w 2001 r., która w stosunku do roku 1996 nie zmieniła się i wyniosła 61,8 JP/100 ha UR (w woj. dolnośląskim równała się 51,6 JP/100 ha UR) [Rocznik Statyst. Roln. i Obszar... 2005, Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002].

<sup>8</sup> Jest to jeden z pięciu regionów funkcjonalnych obszarów wiejskich Dolnego Śląska wyróżnionych w „Strategii rozwoju obszarów wiejskich woj. dolnośląskiego” [Uchwała... 2001]. Charakterystykę regionów zawiera rozdział 1.2.2.

W związku ze stopniowym powiększaniem stanu ciągników przez badanych rolników, począwszy od roku wyjściowego aż do roku 2001, nastąpiły korzystne zmiany w ilości hektarów UR, przypadających średnio na jeden ciągnik w gospodarstwie. Wskaźnik ten zmniejszył się we wszystkich grupach zasadniczych. W grupie G w najmniejszym stopniu, w porównaniu do pozostałych grup, z powodu znacznego wzrostu obszaru gospodarstw (tab. 60). W gospodarstwach porównawczych, słabiej wyposażonych w ciągniki niż te z grup zasadniczych, areał użytków rolnych przypadających na jeden ciągnik był wyższy i wynosił 12,4 ha. W tym samym czasie średnia dla Dolnego Śląska w gospodarstwach indywidualnych zmalała do 7,0 ha UR/ciągnik, natomiast przeciętna krajowa obniżyła się do 8,2 ha UR [Rocznik Statyst. Woj. 2002].

W tabeli 64 i tabeli 14 aneksu przedstawiono relacje pomiędzy zasobami ziemi, pracy i kapitału badanych gospodarstw w kolejnych latach.

Wskaźnik technicznego uzbrojenia ziemi tak nominalnie, jak i realnie wzrastał do roku 2000 we wszystkich gospodarstwach, również w relacji wartości maszyn i ciągników odniesionej do jednostki powierzchni. Było to wynikiem powiększania się wartości środków trwałych w gospodarstwach (tab. 62) związanego z prowadzonymi przez rolników inwestycjami. W roku 2001 przy niewielkim nominalnie wzroście wartości majątku trwałego we wszystkich grupach, w stosunku do roku ubiegłego, nieprzekraczającym poziomu inflacji i powiększeniu się obszaru gospodarstw, wskaźnik nieznacznie się obniżył. W przeciągu sześciu lat nominalny przyrost wartości środków trwałych na jednostkę powierzchni wyniósł, w grupie G – 41% (47% – maszyny i ciągniki), w C – 52% (56% – maszyny i ciągniki) i w M – 48% (50% – maszyny i ciągniki). Jednak w ujęciu realnym wskaźnik technicznego uzbrojenia ziemi nie uległ w grupie G i M istotnej zmianie, natomiast w C nastąpił 6% wzrost (8% w sprzęcie zmechanizowanym) i tu też jego poziom był najwyższy spośród wszystkich grup badawczych. Wynikało to z największej już od roku wyjściowego wartości majątku trwałego gospodarstw tej grupy, kiedy to rolnicy ponieśli największe nakłady inwestycyjne przeznaczone na zakup ciągników. Najmniej korzystnie techniczne uzbrojenie ziemi kształtowało się przez cały okres badań w grupie G ze względu na najmniejszą wartość majątku trwałego oraz największy wzrost powierzchni gruntów zapoczątkowany kredytem. W grupie kontrolnej poziom technicznego uzbrojenia ziemi był znacznie poniżej wskaźników grupy C i M oraz przekraczał nieco wartość dla gospodarstw grupy G – obszarowo większych.

Z kolei zmiany procentowe w okresie prowadzenia badań wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy były zbieżne z tymi, które dotyczyły wartości majątku trwałego (w tym wartości maszyn i ciągników) przypadającego na gospodarstwo w okresie od 1996 do 2001 r. Spowodowane to było pozostawianiem przez cały czas na takim samym poziomie zasobów siły roboczej, jakimi dysponowały gospodarstwa. Techniczne uzbrojenie pracy gospodarstw grupy C oraz M było zbliżone, a ze względu na wyższą wartość posiadanych środków trwałych zarówno nominalnie, jak i realnie przewyższało poziom gospodarstw grupy G. Natomiast w gospodarstwach porównawczych posiadających mniejsze zasoby kapitału wskaźnik ukształtował się znacznie niżej.

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że kontynuowanie przez rolników powiększania obszaru gospodarstw oraz uzupełniania i modernizacji parku maszynowego, również po wykorzystaniu kredytu, spowodowało znaczny wzrost potencjału wytwórczego gospodarstw. Zmiany te oraz poprawa wskaźników technicznego uzbrojenia ziemi i siły roboczej w gospodarstwach kredytobiorców zachodziły w powiązaniu z wyższymi niż u rolników pozostałych nakładami pracy doradczej. Polepszeniu uległy relacje pomiędzy zasobami w procesie substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną. Zmiany te, pozwalając na usprawnienie przebiegu procesów produkcyjnych, stworzyły możliwości uzyskiwania wyższych plonów o dobrej jakości, a tym samym polepszenia wyników ekonomicznych.

Tabela 64  
Table 64

Relacje pomiędzy zasobami czynników produkcji (cenach statych 1996 r.)  
Relations between the resources of production factors (in PLN, prices of 1996)

L.p. No	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996r.			1999r.			2000r.			2001r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Środki trwałe ogółem (zł/ha UR) Total fixed assets (PLN/ ha AL)	4473,4	7691,2	7545,6	4613,6	8416,9	8078,0	4702,8	8719,9	8349,4	4373,5	8116,9	7746,1	5340,6
	- w tym: maszyny i urządzenia - including: machines and equipment	2318,3	4235,4	3693,3	2423,8	4519,5	3747,2	2529,4	4914,3	4109,9	2360,6	4570,7	3827,8	2422,7
2.	Środki trwałe ogółem (zł/RP) Total fixed assets (PLN/ Full employment units)	31860,1	38700,4	39359,9	39947,9	45550,5	45745,0	44331,4	50199,1	50040,1	44132,9	49851,2	49607,8	35399,4
	- w tym: maszyny i urządzenia - including: machines and equipment	16511,2	21311,5	19265,2	20987,4	24458,3	21219,9	23843,3	28291,2	24631,6	23820,6	28071,6	24514,2	16058,3
	Liczba ha UR na 1 RP Number of ha AL per 1 Full employment units	7,1	5,0	5,2	8,7	5,4	5,7	9,4	5,8	6,1	10,1	6,1	6,4	6,6

Źródło – Source: badania własne – own study

## 5.5.2. Charakterystyka produkcji w gospodarstwach zadłużonych

W analizowanym okresie od 1996 do 2001 r wszystkie gospodarstwa korzystające z kredytu inwestycyjnego prowadziły produkcję roślinną. Badani rolnicy, przystosowując się do zmian w otoczeniu, nastawili się przy tym na towarową produkcję roślinną, ograniczając do niewielkich rozmiarów udział łąk i pastwisk (tab. 59). Można ich zaliczyć do grupy producentów rolnych, wymienionych przez W. Józwiaka w notatce „Ewolucja gospodarstw rolnych w latach 1996–2002” [Józwiak 2006], ukierunkowanych na działalność rolniczą, którzy realizowali strategię adaptacji gospodarstw do uwarunkowań ekonomiczno-produkcyjnych. Wykazywali aktywność inwestycyjną i skłonność do korzystania z kredytów, co ułatwiło wzrost i modernizację majątku trwałego. Kredytobiorcy współpracowali przy tym z doradcami rolniczymi. Powiększali gospodarstwa i zasoby sprzętu rolniczego na potrzeby produkcji roślinnej, modernizując prawie wyłącznie ten dział produkcji. Racjonalność ich postępowania uzasadniona była sytuacją na rynku produktów rolnych, lepszą z reguły dla artykułów pochodzenia roślinnego [Skarżyńska i Augustyńska-Grzymek 1999, 2000, 2001, 2002, Skarżyńska i Sadowska 1997, 1998].

W swych działaniach wprowadzali zmiany w strukturze zasiewów. Najwięcej uprawiano roślin zbożowych, których udział w zasiewach wzrastał stopniowo, w kolejnych latach spłaty kredytu (tab. 65).

Wiązało się to także z tym, iż rolnicy powiększając obszar gospodarstw, obsiewali nowe grunty zbożami. W znacznej mierze ich zachowanie wynikało z istniejących uwarunkowań na rynku produktów rolnych, ze złej sytuacji zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego, z trudności ze zbytem buraków cukrowych i ziemniaków. Udział roślin zbożowych w zasiewach wzrósł od roku 1996 do 2001 w grupie G, gdzie uprawiano ich najwięcej, z 69,4 do 79,8%, w C z 62,1 do 72,2% i w M z 58,7 do 73,2%. Również w grupie kontrolnej dominowały zboża, zajmując ponad 3/4 gruntów ornych. Badani rolnicy uprawiali najwięcej pszenicy ozimej, której udział w powierzchni zasiewów zbóż w kolejnych latach wahał się w przedziale od ok. 61 do 81%. Warto również podkreślić wzrost areалу kukurydzy na ziarno, gatunku chętnie uprawianego ze względu na wysokie plonowanie. Jej udział w całości zasiewów zbóż zwiększył się w analizowanym okresie w grupie G z 7,5 do 15%, w C z 7,2 do 18,1% i w M z 3,1 do 16,9%. Inne zboża miały mniejsze znaczenie. Podobne relacje wystąpiły w gospodarstwach kontrolnych. Zmiany te były zbieżne z tymi, które można było zaobserwować w rolnictwie Dolnego Śląska, gdzie w tym okresie udział zbóż w strukturze zasiewów wzrósł z 70,8 do 74,0%, z tego pszenicy w ogólnym areale zbożowych, z 58,6 do 64,9%, a kukurydzy na ziarno z 4,1 do 12,8% [PSR 2002. Użytkowanie...].

Znaczne zmiany nastąpiły w uprawie roślin okopowych. Zmniejszeniu uległ areal buraków cukrowych w związku z trudnościami z kontrakcją<sup>9</sup> i zbytem oraz sygnalizowanym przez rolników niezadowalającym poziomem cen skupu. Ponadto na decyzjach rolników zaważyły wahania opłacalności uprawy buraków w kolejnych latach, wynikające z niestabilności uwarunkowań ekonomicznych oraz zmiennych układów pogody wpływających na plonowanie [Skarżyńska i Augustyńska-Grzymek 1999, 2000, 2001, 2002, Skarżyńska i Sadowska 1997, 1998]. Ostatecznie, w roku 2001 udział buraków cukrowych w strukturze zasiewów zmalał w grupie C i G do odpowiednio 6,5 i 6,6%, a w M do 8%. W grupie porównawczej udział buraków w strukturze zasiewów był zbliżony i wyniósł 7,3%. Zmiany w powierzchni uprawy buraków w badanych gospodarstwach odpowiadały tendencjom dotyczącym całego województwa, gdzie w okresie od roku 1996 do 2001 ich udział w zasiewach zmniejszył się z 6,2 do 3,5% [PSR 2002. Użytkowanie...]. Kredytobiorcy rozszerzali natomiast w grupach C i M areal ziemniaków.

<sup>9</sup> W skali kraju rok 2001 był piątym z kolei rokiem spadku powierzchni uprawy buraków cukrowych. Miało to związek z ograniczaniem przez cukrownie kontrakcji z powodu złej koniunktury na rynku cukru [Brzostek 2002].



Charakterystyka wybranych elementów produkcji roślinnej i zwierzęcej  
 Characteristics of selected elements of plant and animal production

Lp. No	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Struktura zasiewów (%) Sowing structure													
	– zboża – cereals	69,4	62,1	58,7	73,0	62,6	65,5	74,4	65,9	67,1	79,8	72,2	73,2	77,0
	– buraki cukrowe – sugar beets	16,2	17,8	24,9	10,8	9,3	10,0	7,3	8,0	9,0	6,6	6,5	8,0	7,3
	– ziemniaki – potatoes	4,0	7,6	9,5	3,5	19,1	19,0	4,3	21,5	20,6	3,7	18,5	16,6	9,7
	– rzepak ozimy – winter rape	5,4	7,5	2,5	9,9	5,5	2,5	12,5	3,5	1,5	9,1	2,0	1,5	5,0
	– warzywa gruntowe – soil vegetables	3,8	4,7	1,9	1,8	3,0	1,5	0,5	0,9	1,3	0,5	0,6	0,7	–
	– pozostałe rośliny – other plants	1,2	0,3	2,5	1,0	0,5	1,5	1,0	0,2	0,5	0,3	0,2	–	1,0
2.	Zużycie nawozów (kg NPK/ha UR) Use of fertilisers (kg NPK/ha AL)	192,2	213,9	183,7	206,5	215,0	219,0	217,0	205,0	226,2	212,8	218,3	214,0	186,6
3.	Obsada zwierząt – SD/100 ha UR Farm animals – SD/100 ha AL	35,8	25,5	31,2	30,5	24,0	28,2	27,0	23,2	26,3	21,0	15,0	15,1	21,2
	– bydło – cattle	13,7	11,3	11,7	11,5	10,4	10,1	10,6	9,7	9,0	8,1	4,5	3,1	10,1
	– trzoda chlewna – pigs	22,1	14,2	19,5	19,0	13,6	17,1	16,4	13,5	17,3	12,9	10,5	12,0	11,1

Źródło – Source: badania własne – own study

Szczególnie dużo uprawiano ich we wszystkich gospodarstwach w roku 2000. Gospodarstwa w tych grupach były dobrze wyposażone w maszyny do uprawy ziemniaków. Ponadto było to następstwem przewidywania przez rolników utrzymania się koniunktury na nie po znacznym wzroście cen ziemniaków w roku 1999 (o ponad 1/3 w stosunku do okresu ubiegłego – [Skarzyńska i Augustyńska-Grzymek 2000]), cechującym się niedoborem opadów i nadmiernymi temperaturami, co spowodowało obniżkę plonów. Jednak z powodu wysokich zbiorów w roku 2000 ceny uzyskiwane ze sprzedaży ziemniaków uległy obniżeniu, co wpłynęło na decyzje rolników zmniejszenia arealu ich uprawy w roku następnym do 18,5% w grupie C i 16,6% w M. Jedynie w grupie G areal ziemniaków w stosunku do roku wyjściowego nie uległ istotnej zmianie. Dla porównania – w grupie kontrolnej uprawa ziemniaków zajmowała około 10% powierzchni zasiewów. W tym samym czasie na Dolnym Śląsku udział ziemniaków w zasiewach nie zmienił się, stanowiąc niecałe 7% [PSR 2002. Użytkowanie...].

Z kolei udział rzepaku ozimego w powierzchni zasiewów badanych gospodarstw, w kolejnych latach, podlegał wahaniom i ostatecznie ukształtował się najwyżej w grupie G, gdzie wyniósł 9,1%. Stosunkowo duży obszar uprawy rzepaku w gospodarstwach tej właśnie grupy miał korzystne znaczenie w kształtowaniu zmianowania, ze względu na bardzo wysoki (blisko 80%) udział roślin zbożowych w zasiewach i dosyć niewielki okopowych (ok. 10%). Dla porównania, rzepak w 2001 r., w strukturze zasiewów na Dolnym Śląsku zajmował 8,3% [PSR 2002. Użytkowanie...].

W przypadku pozostałych roślin, jak warzywa gruntowe (cebula, fasola szparagowa, cykoria, kapusta, marchew) oraz pastewne polowe, ich udział w zasiewach badanych gospodarstw stopniowo obniżył się i nie miał większego znaczenia.

Poziom nawożenia mineralnego w analizowanym okresie był wysoki i we wszystkich gospodarstwach grup zasadniczych (poza grupą G i M w roku wyjściowym) przekraczał 200 kg NPK/ha UR, gdyż kredytobiorcom zależało na uzyskaniu wysokich plonów i tym samym, dochodów pozwalających na obsługę zadłużenia. Rolnicy z grupy kontrolnej stosowali niższe nawożenie wynoszące 186,6 kg NPK/ha UR. Wskaźniki te były znacznie wyższe niż przeciętne zużycie nawozów mineralnych w woj. dolnośląskim, w roku 2001, które wynosiło 81,1 kg NPK/ha UR, w tym w gospodarstwach indywidualnych 63,2 kg NPK/ha UR [Rocznik Statyst. Rzecz. 2002].

Intensywne nawożenie mineralne wpłynęło korzystnie na plonowanie. W tabeli 66 zestawiono plony podstawowych roślin uprawianych przez badanych rolników, uwzględniając wśród roślin zbożowych również kukurydzę na ziarno.

Wysokość plonów uzyskanych przez kredytobiorców przekraczała wyniki dla grupy kontrolnej. Było to pozytywnym następstwem zmian wprowadzonych w badanych gospodarstwach, wynikających z powiększenia się ich potencjału wytwórczego. Rzutowały one na organizację produkcji, przy równoczesnym intensywnym nawożeniu mineralnym i stosowaniu środków plonochronnych, czemu towarzyszyło wsparcie doradcze większe niż w gospodarstwach porównawczych. Osiągnięte plony przekraczały poziom średniej krajowej i dla Dolnego Śląska, wynoszący w roku 2001, w przypadku zbóż w gospodarstwach indywidualnych odpowiednio 29,3 i 35,1 dt/ha, dla buraków cukrowych 349,0 i 392,0 dt/ha, dla ziemniaków 161,0 i 171,0 dt/ha oraz dla rzepaku 21,6 i 21,8 dt/ha [Rocznik Statyst. Roln. i Obszar... 2005, Rocznik Statyst. Woj. Doln. 2002].

Z kolei, produkcja zwierzęca utrzymała się u wszystkich tych rolników, którzy zajmowali się nią również w roku wyjściowym, tj. w 81% gospodarstw grupy G oraz w około połowie w C i M. Jednak w ostatnim analizowanym roku obsada inwentarza żywego uległa znacznemu zmniejszeniu (tab. 65). Brak zainteresowania rolników rozwijaniem produkcji zwierzęcej wynikał z przyczyn, o których mowa jest w rozdziale 5.2.1 oraz 5.5.3. Zaliczyć można do nich m.in. niską opłacalność produkcji zwierzęcej, trudności ze zbytym żywca wołowego z racji obaw

konsumentów przed chorobą BSE, zalewem rynku importowanymi produktami żywnościowymi, obniżeniem się eksportu produktów rolno-żywnościowych, zwłaszcza na wschód. W grupie G i C nastąpiła ponad 40% redukcja obsady inwentarza do odpowiednio 21,0 oraz 15,0 SD/100 ha UR, a w grupie M spadek wyniósł ponad 50% do poziomu 15,1 SD/100 ha UR. W strukturze stada wyrażonej w sztukach dużych przewagę, w stosunku do roku wyjściowego, uzyskała trzoda chlewna ze względu na większe zapotrzebowanie rynkowe na wieprzowinę, stanowiąc w grupie G – 61,4%, w C – 70,0%, w M blisko 80% całego inwentarza. Podobne spadkowe tendencje, utrzymujące się od dłuższego czasu w hodowli, charakteryzowały całe rolnictwo krajowe oraz dolnośląskie. W okresie od 1996 do 2001 r. nastąpiło zmniejszenie obsady inwentarza żywego, w gospodarstwach indywidualnych, w Polsce o ok. 9% do 46,0 SD/100 ha, a na Dolnym Śląsku o 30% do 21,1 SD/100 ha UR [Rocznik Statyst. Roln. i Obszar... 2005, Rocznik Statyst. Roln. 1998]. Gospodarstwa porównawcze miały obsadę zwierząt zbliżoną do występującej w grupie G z bardziej wyrównaną strukturą, w której oba hodowane gatunki stanowiły po połowie z niewielką przewagą trzody chlewnej.

Tabela 66  
Table 66

Plony podstawowych roślin uprawnych (w dt/ha)  
Yield of basic cultivars

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Zboża Cereals	49,2	51,8	49,4	47,6	49,1	48,0	51,2	50,6	51,5	52,9	53,1	53,6	45,6
2.	Buraki cukrowe Sugar beets	421,0	487,0	451,1	419,6	475,5	445,1	520,0	500,0	530,0	507,8	496,0	505,0	401,8
3.	Ziemniaki Potatoes	213,4	250,5	229,2	195,3	215,4	220,2	212,4	195,9	202,4	203,4	184,1	194,5	190,0
4.	Rzepak ozimy Winter rape	22,2	22,4	18,6	21,7	23,2	20,6	31,0	28,6	31,7	27,7	27,8	27,1	24,5

Źródło – Source: badania własne – own study

### 5.5.3. Struktura organizacji gospodarstw zadłużonych

Jak stwierdza J. Kulawik [2000a], zmiany w organizacji i efektywności przedsiębiorstw rolniczych zdeterminowane są obiektywnie, tj. wynikają z oddziaływań zawartych w ich sytuacji wyjściowej i w otoczeniu, a także subiektywnie.

W pierwszym przypadku chodzi m.in. o: aktualny i spodziewany rozwój postępu technicznego, stopień wyspecjalizowania dysponowanych czynników produkcji, opłacalność i ryzyko inwestowania w powiększanie potencjału wytwórczego, możliwości generowania dochodów, dostęp do kredytu i innego kapitału, koszty wzrostu. Z kolei subiektywne determinanty zmian oraz efektywności obejmują preferencje producentów rolnych wobec czasu, poziom ich awersji do ryzyka, kwalifikacje, umiejętności oraz charakter motywacji. Z powyższego układu czynników widać bardzo wyraźnie, że dostęp w odpowiednim czasie i po odpowiednich kosztach do

kapitału jest rzeczą ważną dla przemian i bieżącego funkcjonowania podmiotów rolniczych. Z drugiej jednak strony, należy wystrzegać się zbyt jednostronnego traktowania kwestii finansowych w rolnictwie. Dostępność źródeł kapitału pomaga niewątpliwie dynamizacji procesów wzrostowych i rozwojowych, ale bardzo często nie jest wystarczająca do ich zainicjowania i podtrzymania [Kulawik 2000a].

Nie do pominięcia wśród uwarunkowań oddziałujących na funkcjonowanie i zmiany w badanych gospodarstwach rolnych jest sytuacja makroekonomiczna<sup>10</sup> trudnego okresu transformacji oraz przygotowania do akcesji z UE<sup>11</sup>. Poniżej przedstawiono syntetyczny obraz tych uwarunkowań, charakteryzujących okres, w jakim zostały przeprowadzone badania.

Uwarunkowania makroekonomiczne roku 1996 – wyjściowego roku badań – były korzystne dla rolnictwa (por. rozdz. 4.1). Również w roku 1997 zewnętrzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa i sektora żywnościowego były na ogół korzystne [Woś 1998a]. Ogólne ożywienie gospodarcze cechowało m.in. wysokie i szybsze niż w 1996 r. tempo wzrostu gospodarczego (wzrost PKB o 6,9% w stosunku do roku ubiegłego), kreowane przez popyt konsumpcyjny i wysokie tempo inwestowania, związane z mniejszą inflacją, co wpłynęło na zmniejszenie oprocentowania kredytów, w tym również dla rolnictwa, wzrost spożycia, spadek bezrobocia do 10,5%. Oznaką stanu koniunktury rolniczej było utrzymanie się, podobnie jak w roku poprzednim, relatywnie wysokiego poziomu produkcji globalnej mimo wyjątkowo niesprzyjających warunków agrometeorologicznych oraz strat powodziowych w południowo-zachodniej Polsce. Jednak

<sup>10</sup> Jak podkreśla A. Woś [2002a], tendencje rozwojowe w całej gospodarce narodowej rzutują na stan rolnictwa, którego koniunktura jest częścią koniunktury ogólnej, ale jednocześnie jego pochodną. Rolnictwo jest jednym z największych działów gospodarki narodowej, a stan oraz charakter powiązań międzygałęziowych decyduje o sprawności całego organizmu gospodarczego oraz poszczególnych jego części. Pozytywne wyniki uzyskiwane w skali makro przenoszą się na rolnictwo i jego otoczenie, wywołując wiele sprzężeń dodatnich w samym rolnictwie. Wzrost PKB wyznacza tempo wzrostu dochodów dyspozycyjnych ludności, a te z kolei decydują o wielkości popytu na produkty żywnościowe. Znaczenie dla rolnictwa ma długie utrzymywanie się procesów wzrostowych w gospodarce, gdyż wówczas dochodzi do kumulowania się pozytywnych tendencji. Z charakteru rolnictwa wynika bowiem, że nie może się ono dostosować skutecznie do krótkookresowych zmian koniunktury rynkowej, natomiast z większą łatwością dostosowuje się do zmian już utrwalonych [Woś 2002a].

<sup>11</sup> M. Adamowicz [2000b] zauważa, że podstawowe procesy gospodarcze w Polsce w latach 90. XX w. można ująć w dwa podstawowe nurty: transformacja społeczno-gospodarcza oraz integracja z Unią Europejską. Nurty te przy wzajemnych powiązaniach miały ponadto wielopłaszczyznowy charakter. Zarówno transformacja, jak i integracja wmontowane były w proces wewnętrznych zmian politycznych, proces budowania społeczeństwa demokratycznego, poddane były ponadto oddziaływaniom sił zewnętrznych oraz procesom globalizacji. Rolnictwo i społeczności wiejskie podlegały tym zmianom, nie znajdując należnego miejsca wśród priorytetowych w polityce gospodarczej rządu. W efekcie, kwestie niedorozwoju rolnictwa i strukturalnych słabości obszarów wiejskich na przestrzeni dekady lat 90. nie zmniejszyły się, a wręcz nabrały charakteru bariery integracyjnej. Proces dostosowania wsi i rolnictwa do zasad rynkowych i warunków stworzonych przez integrację europejską był dla rolników polskich szczególnie dotkliwy i bolesny. Okres początkowy transformacji z powodu liberalnej polityki rolnej (lata 1989–1991) i zaniechania interwencji państwa doprowadził do szeregu niekorzystnych zjawisk ekonomicznych i społecznych na wsi (zmniejszenie się popytu na krajowe produkty rolne w eksporcie, rozwarcie „nożyc cen” na produkty rolne i środki do produkcji rolnej, spadek realnych dochodów rolniczych, ograniczenie wewnętrznych i zewnętrznych źródeł akumulacji, narastanie bezrobocia, rosnące zadłużenie i deficyt przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych w otoczeniu rolnictwa). Zwiększyły się tak w rolnictwie, jak i w jednostkach otoczenia rolnictwa ryzyko i niepewność gospodarowania. Dla rolników i mieszkańców wsi zaniechanie wsparcia i ochrony ze strony państwa oznaczało obniżenie dochodów i degradację stopy życiowej. Okazało się, że sam mechanizm rynkowy bez dokonania gruntownych reform instytucjonalnych w rolnictwie i jego otoczeniu oraz bez pomocy państwa nie może zapewnić warunków stabilnego rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Okres od 1991 do 1993 r. stanowił etap polityki rolnej, gdzie rząd podjął działania, które doprowadziły do wykształcenia się pewnych doraźnych regulacji rynkowych, interwencji ad hoc. W tym czasie tworzona była również nowa struktura instytucjonalna obsługi rolnictwa – powstała Agencja Rynku Rolnego, której zadaniem było stabilizowanie rynku produktów rolnych i ochrona dochodów rolników; powstała Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa i Fundusz Restrukturyzacji i Oddłużenia Rolnictwa, przekształcony później w Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Politykę rolną lat 1994–1998 charakteryzuje budowanie całościowych programów rozwojowych – np. należy do nich program strukturalny „Strategia dla Polski” z integralną jego częścią – „Rozwój obszarów wiejskich”. Z kolei lata od 1999 obejmują okres dostosowania narodowej polityki rolnej do wspólnej polityki europejskiej.

utrzymanie się poziomu produkcji globalnej nie znalazło podobnego odbicia w sytuacji dochodowej rolników. Negatywnymi uwarunkowaniami zewnętrznymi o charakterze makroekonomicznym było pogorszenie się koniunktury u ważnych dla Polski partnerów eksportowych, co wpłynęło ujemnie na bilans handlu produktami rolnymi i żywnościowymi, pogorszenie się indeksu „nożyc cen” dla rolnictwa (z 96 do 95,8%), nieopanowanie w gospodarce zjawisk inflacyjnych, o czym świadczy wzrost o 12,6% cen żywności w roku 1997 [Woś 1998a].

W roku 1998 zewnętrzne uwarunkowania makroekonomiczne dla rolnictwa i sektora żywnościowego były niekorzystne i pogorszyły się w stosunku do roku poprzedniego [Woś 1999b]. Zgodnie z przyjętymi wówczas priorytetami rządu nastąpiło dalsze zauważalne obniżenie się stopy inflacji z 13,2 do 9,7%, ale spadło przy tym tempo wzrostu gospodarczego (wzrost PKB wyniósł 4,8%). Wzrost gospodarczy podtrzymywany był głównie przez popyt inwestycyjny, gdyż zmalał popyt konsumpcyjny (zmiana tempa wzrostu spożycia ogółem z 6,1 do 4,2%). Zmniejszyło się spożycie indywidualne (z 7,5 do 4,5%), w efekcie osłabiła się kondycja finansowa przedsiębiorstw, obniżyła się dynamika wynagrodzeń oraz wzrosła nieznacznie stopa bezrobocia, pogłębił się deficyt obrotów towarowych z zagranicą. W tych uwarunkowaniach koniunktura rolnicza uległa pogorszeniu pomimo sprzyjających warunków agrometeorologicznych i zwiększonej podaży produktów rolnych (wzrost produkcji globalnej o 6,6%). Mniejsza niż przed rokiem siła nabywcza ludności przyczyniła się do spadku cen otrzymywanych przez rolników (o 13,3%), przy wzroście cen przez nich płaconych (o 9,6%), prowadząc do pogorszenia się sytuacji ekonomicznej gospodarstw [Woś 1999b].

Rok 1999 okazał się kolejnym, który przyniósł spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, a co za tym idzie, pogorszenie koniunktury w wielu obszarach [Woś 2000b]. Tempo wzrostu gospodarczego obniżyło się do 4,1%, zmniejszyło się tempo wzrostu popytu inwestycyjnego przy nieznanym ożywieniu popytu konsumenckiego, znacząco wzrosła stopa bezrobocia (do 13%), siła nabywcza wynagrodzeń w całej gospodarce wzrosła o 3% wobec 3,3% w roku ubiegłym i 5–7% w latach 1996 i 1997, nadal pogłębiało się ujemne saldo obrotów towarowych z zagranicą, pogarszała się w dalszym ciągu kondycja finansowa przedsiębiorstw. W rolnictwie nastąpiło załamanie poziomu produkcji (spadek produkcji globalnej o 5,6%), pogorszyły się warunki ekonomiczne gospodarowania i koniunktura rolnicza, na co złożyły się zarówno niskie ceny produktów rolnych, jak i narastające trudności zbytu oraz niewypłacalność partnerów rolników (jednostek skupu i przetwórstwa). Indeks „nożyc cen” jako symptom zmian koniunktury w rolnictwie wyniósł w roku 1998 roku – 91,5%. Trudna sytuacja dochodowa rolników hamowała inwestycje i wydatki na zakup środków produkcji [Woś 2000b].

Uwarunkowania makroekonomiczne 2000 r. były niekorzystne dla rozwoju rolnictwa [Woś 2001]. Koniunkturę gospodarczą tego roku cechowały następujące wyznaczniki: tempo wzrostu gospodarczego utrzymało się na poziomie roku poprzedniego (4,1%), przy spadku popytu krajowego o połowę w stosunku do roku ubiegłego i to obu jego ważnych składników – popytu na środki trwałe (nakłady brutto na środki trwałe wzrosły w roku 2000 o 3,1%, podczas gdy rok wcześniej o 6,5%) i spożycia indywidualnego (wzrost spożycia indywidualnego wyniósł 2,4% w roku 2000, a rok wcześniej 5,4%), spożycie ogółem wzrosło o 2,1%, natomiast w 1999 r. o 4,5%. Zwolnienie tempa wzrostu spożycia i popytu wewnętrznego było rezultatem obniżenia się dynamiki realnych wynagrodzeń i świadczeń społecznych, czemu towarzyszył wzrost bezrobocia (stopa bezrobocia wzrosła do 15%). Restrykcyjnej polityce pieniężnej NBP zmierzającej do ograniczenia inflacji sprzyjało utrzymywanie na wysokim poziomie stóp procentowych. Drogi kredyt, trudna sytuacja finansowa przedsiębiorstw i pesymistyczne oceny zmian koniunktury gospodarczej spowodowały, że podmioty gospodarcze oraz gospodarstwa domowe ograniczały skalę zaciągania kredytów. Równocześnie utrzymywały się niekorzystne tendencje w handlu zagranicznym z ujemnym saldem obrotów. W rolnictwie, podobnie jak i w poprzednim roku,



nastąpił spadek globalnej produkcji rolniczej o 4,1%, a zwłaszcza w produkcji roślinnej, na co miała wpływ wyjątkowo trudna sytuacja agrometeorologiczna, ale także ze względu na złą koniunkturę ogólną. Jednak rok 2000 przyniósł pewną poprawę na rynku rolnym, co było m.in. efektem protekcji wymuszonej przez rolników i ich organizacje. Został rozszerzony skup interwencyjny ważniejszych produktów (zbóż, żywca). W wyniku działań interwencyjnych, a także skurczenia się podaży, nastąpił wzrost cen produktów rolnych. Po raz pierwszy od roku 1996 ceny produktów rolnych wzrosły w większym stopniu niż ceny kupowanych przez rolników środków produkcji i w rezultacie indeks „nożyc cen” wyniósł 103%. Jednakże efekt cenowy – mierzony tempem wzrostu dochodów rolniczych okazał się niewielki [Woś 2001].

Rok 2001 przyniósł pogłębienie się negatywnych tendencji w rozwoju gospodarki narodowej zapoczątkowanych w roku 1998, kiedy to tempo wzrostu PKB spadło z 6,8 do 4,8%, utrzymując się w kolejnych dwóch latach na poziomie 4%, aby w roku 2001 spaść do 1,1% [Woś 2002a]. W roku 2001 doszło do głębokiego załamania się koniunktury gospodarczej, odczuwanego we wszystkich sferach życia społeczno-gospodarczego. Utrzymywanie w polityce makroekonomicznej preferencji dla redukcji inflacji doprowadziło do redukcji stopy inflacji w roku 2001 do poziomu 3,6%. Jednak poszły za tym takie zjawiska, jak: szybki wzrost bezrobocia do 17,4%, spadek dochodów realnych ludności, które wpłynęły na zmniejszenie się popytu wewnętrznego, słabnięcie procesów inwestycyjnych (nakłady brutto na środki trwałe zmniejszyły się o 10,2%, podczas gdy w roku 2000 wzrosły o 3,1%), spadek tempa wzrostu spożycia. Nastąpił wzrost ujemnego salda handlu zagranicznego, pogłębiony narastającą recesją światową. Dla rolnictwa był to kolejny rok dekonunktury i to pomimo wzrostu produkcji rolniczej. Mimo zmiennych warunków pogodowych, które wpłynęły na zakłócenia w przebiegu żniw, nastąpił wzrost produkcji globalnej o 4,6%, jednak liczony od niskiego poziomu roku poprzedniego. Wyższe niż przed rokiem były zbiory zbóż i owoców, przy spadku produkcji ziemniaków, buraków cukrowych i warzyw. W produkcji zwierzęcej nastąpił spadek produkcji żywca wołowego (o 11%) i dalsze zmniejszanie się pogłowia bydła. Wzrost produkcji i podaży produktów rolnych wpłynął na poziom ich cen (utrzymały się ceny zbóż na poziomie roku ubiegłego, przy spadku cen skupu ziemniaków o blisko 8% i wzroście o blisko 20% cen skupu żywca wieprzowego). Średni wzrost cen produktów rolnych sprzedawanych przez gospodarstwa indywidualne wyniósł 4,6% w stosunku do roku 2000 i był niższy od wzrostu cen towarów i usług kupowanych przez nie (6,6%). W efekcie „nożyc cen” obniżyły się do poziomu 97,5%. Począwszy od roku 1998 do 2001 zewnętrzne uwarunkowania makroekonomiczne były dla rolnictwa zdecydowanie niekorzystne. Podaż produktów rolnych napotykała na niską siłę nabywczą ludności, co utrzymywało ceny rolne na relatywnie niskim poziomie [Woś 2002a].

Znaczne zmiany uwarunkowań zewnętrznych zarówno ekonomicznych, jak i klimatycznych w analizowanym okresie, rzutujące na koniunkturę rolniczą, odbiły się na wahaniami opłacalności produkcji rolniczej. Symptomatyczne dla omawianych lat było utrwalanie się niekorzystnych relacji cenowych – „nożyc cen” – (wyjątkiem był tu rok 2000), przedstawionych na wykresie 10 w rozdziale 3.5.3 oraz pogłębiający się regres w produkcji zwierzęcej [Pokrzywa i in. 2002, Rocznik Statyst. Rzecz.... 2002, Skarżyńska i Augustyńska–Grzymek 1999, 2000, 2001, 2002, Skarżyńska i Sadowska 1997, 1998]. Sytuacja ta wpłynęła na decyzje rolników w zakresie organizacji produkcji (struktury zasiewów, stada zwierząt), czego odzwierciedleniem były zmiany intensywności organizacji gospodarstw. Warunkowała zachowanie rolników zarówno z gospodarstw z kredytami inwestycyjnymi, jak i pozostałych; niezależnie od bardziej intensywnej współpracy tych pierwszych z doradcami rolniczymi oraz posiadanych kwalifikacji fachowych i zasobów potencjału wytwórczego.

W tabelach 67 oraz 68 zestawione zostały zmiany, jakie zachodziły w strukturze organizacji badanych gospodarstw w okresie realizowania przez nie inwestycji. W kolejnych latach badań



nastąpiło obniżanie się intensywności organizacji gospodarstw przy malejących oddziaływaniach doradczych.

Początkowa intensywność organizacji gospodarstw – „B<sub>2</sub> – średnia wyższa” występująca we wszystkich grupach obniżyła się ostatecznie w grupie G do poziomu „A – małego” oraz w grupie C i M do poziomu „B<sub>1</sub> – średniego wyższego”. Przyczyną spadku były zmiany w organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej. Po pierwsze, rolnicy powiększyli udział zbóż w strukturze zasiewów, a najbardziej w grupie G (tab. 65). Jednocześnie ograniczali uprawę buraków cukrowych zastępowanych w grupach C i M przez ziemniaki. W efekcie, poziom intensywności organizacji produkcji roślinnej w gospodarstwach grupy G obniżył się do „d<sub>1</sub> – bardzo wysokiego 1”. Natomiast w pozostałych grupach pozostał nadal „e – specjalnie wysoki”. Ponadto we wszystkich grupach nastąpiła stopniowa redukcja obsady inwentarza żywego, powodując obniżenie się intensywności organizacji produkcji zwierzęcej. Spowodowało to kilkuprocentowy wzrost udziału produkcji roślinnej w strukturze wskaźnika intensywności organizacji ogółem przeciętnego gospodarstwa w grupie G do 74,3%, w C do 82,4% i w M do 82,2%. Tym samym zachowane zostało nastawienie roślinne – „R” gospodarstw zadłużonych. Takie samo nastawienie miały gospodarstwa porównawcze. Ukierunkowanie produkcji roślinnej warunkowały zmiany w strukturze zasiewów gospodarstw. Ostatecznie, wyznaczając w grupie G jako pierwszy kierunek – „przemysłowe z rzepakiem”, a w grupach C i M „okopowe z burakami cukrowymi i ziemniakami”. W produkcji zwierzęcej przez wszystkie lata we wszystkich grupach badawczych utrzymał się kierunek – trzoda chlewna. Natomiast poziom intensywności organizacji gospodarstw kontrolnych był zbliżony do występującego w grupie G z racji podobieństw struktury zasiewów i obsady inwentarza, ale niższy niż w grupach C i M.

Zachodzące w gospodarstwach zmiany w strukturze zasiewów – wzrost znaczenia zbóż oraz stagnacja w produkcji zwierzęcej były symptomatyczne i zbieżne z tymi, jakie cechowały w okresie badań całe rolnictwo krajowe. W tej sytuacji nastąpiło obniżenie intensywności organizacji badanych gospodarstw. Jednak tym, co odróżniało rolników grup zasadniczych od pozostałych, była chęć rozwoju gospodarstw w warunkach odbywającej się transformacji. Wykorzystując posiadane kwalifikacje i częściej niż rolnicy z grupy porównawczej współpracując z doradcami rolniczymi, wprowadzali w swoich gospodarstwach zmiany i dostosowywali się do uwarunkowań zewnętrznych. Rozpoczęli je, sięgając po kredyty inwestycyjne. Modernizowali majątek trwały, powiększali gospodarstwa, przyjmując szeroko innowacje, wprowadzali postęp do procesów produkcyjnych. Ich aktywność znalazła odbicie w wynikach ekonomicznych.



Tabela 68 – Table 68

Struktura organizacji gospodarstw – nastawienie oraz kierunek organizacji produkcji roślinnej i zwierzęcej  
Farm organisation structure – profile and direction of plant and animal production

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kon- kontrolna Control group					
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.								
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M						
1.	Nastawienie gospodarze – Profile	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R		
2.	Kierunek organizacji produkcji roślinnej Direction of organisation of plant production	Okopowe – buraki, warzywa	Okopowe – buraki, warzywa, ziemniaki	Okopowe – buraki, warzywa, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Zboza – pszenica Cereals – wheat	
		Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Zboza – pszenica Cereals – wheat	Okopowe – buraki Root – beets
3.	Kierunek organizacji produkcji zwierzęcej Direction of organisation of animal production	Zboza – pszenica	Okopowe – buraki, warzywa	Okopowe – buraki, warzywa, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki, ziemniaki	Okopowe – buraki Root – beets	Zboza – pszenica Cereals – wheat
		Cereals – wheat	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak	Przemysłowe – rzepak

Źródło – Source: badania własne – own study

### 5.5.4. Wyniki ekonomiczne gospodarstw zadłużonych

Koncepcje rozwojowe, zaprogramowane w biznesplanach wypracowanych we współdziałaniu rolników ze służbą doradczą, wyraziły się szeregiem zmian w funkcjonowaniu gospodarstw. Dał im początek podjęty kredyt inwestycyjny, który przyczynił się do wzrostu potencjału wytwórczego gospodarstw, będąc źródłem postępu technicznego i technologicznego. W jego następstwie powiększyła się innowacyjność rolników, pociągając za sobą wprowadzenie w gospodarstwach pozostałych rodzajów postępu rolniczego. Zmiany te korzystnie wpłynęły na produktywność i towarowość gospodarstw (tab. 69, 70, 71). Najwyższy poziom tych wskaźników – ogółem na gospodarstwo oraz na jednego pełnozatrudnionego pracownika – utrzymał się w grupie G, do której należały obiekty największe obszarowo. Na drugiej pozycji były gospodarstwa grupy M. Natomiast w przeliczeniu na jednostkę powierzchni najlepsze wyniki uzyskiwała w latach 1996–1999 grupa M, a w późniejszych dołączyła do niej grupa C. Powodem takiego stanu rzeczy była zbliżona w gospodarstwach obu grup i wyższa niż w grupie G intensywność organizacji produkcji roślinnej z dużą ilością okopowych.

W odniesieniu do wyjściowego roku 1996 – w 2001 r. nastąpił realny wzrost produkcji końcowej brutto oraz netto tak średnio na gospodarstwo, jak i na jednostkę siły roboczej – w grupie G i C o ok. 30%, w M o ok. 20% (tab. 69 i 71). Również w odniesieniu do produkcji towarowej brutto i netto zanotowano wzrost – w grupie G dwudziesto kilku- procentowy, w C ok. 30% i w M o blisko 20%.

Natomiast w tym samym okresie pomiędzy badanymi grupami wystąpiło zróżnicowanie w relacji wartości produkcji końcowej i towarowej do jednostki powierzchni (tabela 70). W grupie G zarówno wartość produkcji, jak i towarowość gospodarstw obniżyły się odpowiednio o blisko 10 i 15%, co wiązało się z największym udziałem zbóż w strukturze zasiewów, a najmniejszym okopowych w stosunku do innych grup. W efekcie wahań cenowych na rynku zbóż [Skarżyńska i Augustyńska-Grzymek 1999, 2000, 2001, 2002, Skarżyńska i Sadowska 1997, 1998] sytuacja ta odbiła się na poziomie wyników analizowanych gospodarstw. Z kolei w grupie C wystąpił wzrost wartości produkcji końcowej brutto i towarowej brutto o 8%, wskaźniki netto nie uległy istotnym zmianom. W grupie M nie nastąpiły istotne zmiany w stosunku do okresu wyjściowego. W odniesieniu do grupy porównawczej poziom wskaźników wszystkich grup zasadniczych we wszystkich latach kształtował się korzystniej (poza grupą G w latach 1999 i 2001), co dobrze świadczy o umiejętnościach zarządczych kredytobiorców.

Nieco bardziej zróżnicowana była sytuacja dochodowa gospodarstw (tab. 72, 73, 74).

Pomimo corocznego nominalnego wzrostu wszystkich kategorii dochodów wskaźniki w ujęciu realnym, w stosunku do wyjściowego roku – 1996, obniżyły się w latach 1999 i 2001, na co wpłynęła zła sytuacja makroekonomiczna. Te spadki niwelowały dodatkowe dochody spoza gospodarstwa.

W grupie G, gdzie rolnicy dokupili najwięcej gruntów rolnych, wartość dochodu rolniczego brutto ogółem na gospodarstwo oraz w przeliczeniu na jednostkę pracy nie uległa w tym czasie istotnym zmianom. Również w grupie C nie było zmian, natomiast w grupie M nastąpił 9% spadek dochodu. Z kolei dochód rolniczy netto obniżył się w grupie G o 20%, a w C z powodu wysokiej amortyzacji o 37% i w M o 31%. Jednak dodatkowe dochody spoza gospodarstw uzyskiwane przez rolników i ich rodziny pozwoliły na osiągnięcie dochodu osobistego w grupie G przekraczającego realnie wartość wyjściową o 6%, a w C – na utrzymanie poziomu roku początkowego. Natomiast w grupie M, w której rolnicy mieli najniższe dochody dodatkowe, miała miejsce 12% korekta wartości dochodu osobistego w dół.

Tabela 69  
Table 69

Produkcyjność i towarowość gospodarstw (zł/gospodarstwo, w cenach stałych 1996 r.)  
Productivity and commodity production in farms (PLN/farm, in fixed prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Produkcja końcowa brutto Gross final production	43981,2	32855,3	36788,4	46765,9	38342,6	41109,3	56422,3	41719,1	42748,4	55861,9	43414,4	45121,7	42051,5
2.	Produkcja końcowa netto Net final production	40082,5	30074,8	33511,2	42719,3	32965,0	36203,2	51859,8	38189,6	40069,8	52847,9	38495,1	40256,6	38585,3
3.	Produkcja towarowa brutto Gross commodity production	39857,2	29039,3	32800,1	37370,3	33447,7	36178,9	45748,3	36716,1	37674,8	47869,6	38230,8	39026,1	34724,3
4.	Produkcja towarowa netto Net commodity production	35958,5	26258,8	29522,9	33323,7	28070,2	31272,8	41185,8	33186,5	34996,1	44855,6	33311,6	34161,0	31258,1

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 70  
Table 70

Produkcijność i towarowość gospodarstw (zł/ha UR, w cenach stałych 1996 roku)  
Productivity and commodity production in farms (PLN/ha AL, , in fixed prices of 1996)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups															Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			M			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M				
1.	Produkcja końcowa brutto Gross final production	2634,0	2565,2	2773,49	2303,7	2778,4	2854,8	2553,0	2841,9	2758,0	2361,3	2777,0	2770,8	2430,7			
2.	Produkcja końcowa netto Net final production	2400,5	2348,1	2526,42	2104,4	2388,8	2514,1	2346,6	2601,5	2585,1	2233,9	2462,4	2472,0	2230,4			
3.	Produkcja towarowa brutto Gross commodity production	2387,0	2267,3	2472,81	1840,9	2423,7	2512,4	2070,1	2501,1	2430,6	2023,4	2445,5	2396,4	2007,2			
4.	Produkcja towarowa netto Net commodity production	2153,5	2050,2	2225,74	1641,6	2034,1	2171,7	1863,6	2260,7	2257,8	1896,0	2130,8	2097,7	1806,8			

Źródło – Source: badania własne – own income



Tabela 71  
Table 71

Produkcijność i towarowość gospodarstw (zł/RP, w cenach stałych 1996 r.)  
Productivity and commodity production in farms (PLN/Full employment units, in fixed prices of 1996)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Produkcja końcowa brutto Gross final production	18759,7	12907,4	14467,3	19947,5	15036,3	16166,6	24066,4	16360,5	16811,2	23827,4	17055,6	17744,5	16111,7
2.	Produkcja końcowa netto Net final production	17096,8	11815,1	13178,6	18221,5	12927,5	14237,2	22120,3	14976,3	15757,8	22541,8	15123,1	15831,3	14783,6
3.	Produkcja towarowa brutto Gross commodity production	17000,7	11408,3	12898,9	15940,0	13116,8	14227,7	19513,5	14398,5	14815,9	20418,3	15019,2	15347,3	13304,3
4.	Produkcja towarowa netto Net commodity production	15337,7	10316,0	11610,1	14213,9	11007,9	12298,3	17567,4	13014,3	13762,5	19132,7	13086,7	13434,1	11976,3

Źródło – Source: badania własne – own study

Dochodowość gospodarstw (zł/gospodarstwo, w cenach stałych 1996 r.)  
Farm profitability (PLN/farm, in fixed prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group			
		1996 r.				1999 r.				2000 r.					2001 r.		
		G	C	M	G	G	C	M	G	G	C	M	G		C	M	
1.	Dochód rolniczy brutto Gross agricultural profit	21133,1	16336,9	19844,1	17542,9	14111,2	16045,2	22574,9	16568,0	19232,4	20540,6	15559,5	17999,4	15730,2			
	Amortyzacja Depreciation	4770,6	6531,3	6176,3	6606,9	8308,9	7594,5	7442,7	9448,3	8616,1	7426,2	9360,9	8562,4	5951,2			
2.	– w tym: maszyny i urządzenia – incl.: machines and equipment	3871,0	5424,7	4898,9	5467,1	6929,9	5995,4	6211,1	8015,8	6959,4	6205,1	7939,4	6926,2	4656,9			
	– budynki i budowle buildings and buildings under construction	899,6	1106,6	1277,4	1139,8	1379,0	1599,1	1231,6	1432,5	1656,7	1221,1	1421,5	1636,2	1294,3			
3.	Dochód rolniczy netto Net agricultural profit	16362,5	9805,6	13667,8	10936,0	5802,3	8450,7	15132,2	7119,7	10616,3	13114,4	6198,6	9437,0	9779,0			
4.	Dochody spoza gospodarstwa Profits from outside agriculture	6029,7	5336,3	6599,3	10133,3	8453,5	8009,1	11427,5	9533,1	9032,0	10730,0	8951,2	8480,8	8550,5			
5.	Dochód osobisty Personal income	22392,2	15141,9	20267,1	21069,3	14255,8	16459,8	26559,7	16652,8	19648,3	23844,4	15149,8	17917,8	18329,5			

Źródło – Source: badania własne – own study

Dochodowość gospodarstw w (zł/ha UR, w cenach stałych 1996 r.)  
Farm profitability (PLN/ha AL, in fixed prices of 1996)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups															Grupa kontrolna Control group
		1996r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.						
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M				
1.	Dochód rolniczy brutto Gross agricultural profit	1265,7	1275,5	1496,1	864,2	1022,6	1114,3	1021,5	1128,6	1240,8	868,2	995,3	1105,3	909,3			
2.	Amortyzacja/ Depreciation – w tym: maszyny i urządzenia – incl: machines and equipment – budynki i budowle buildings and buildings under construction	285,7	509,9	465,6	325,5	602,1	527,4	336,8	643,6	555,9	313,9	598,8	525,8	344,0			
		231,8	423,5	369,3	269,3	502,2	416,4	281,1	546,0	449,0	262,3	507,9	425,3	269,2			
3.	Dochód rolniczy netto Net agricultural profit	980,0	765,6	1030,5	538,7	420,5	586,9	684,7	485,0	684,9	554,3	396,5	579,5	565,3			
4.	Dochody spoza gospodarstwa Profits from outside agriculture	361,1	416,6	497,5	499,2	612,5	556,1	517,1	649,4	582,7	453,6	572,6	520,8	494,2			
5.	Dochód osobisty Personal income	1341,1	1182,2	1528,0	1037,9	1033,0	1143,0	1201,8	1134,4	1267,6	1007,9	969,1	1100,3	1059,5			

Źródło – badania własne – own income

Dochodowość gospodarstw (zi/RP, w cenach stałych 1996 r.)  
Farm profitability (PLN/Full employment units, in fixed prices of 1996)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Dochód rolniczy brutto Gross agricultural profit	9014,1	6418,1	7803,9	7482,8	5533,8	6309,9	9629,1	6497,2	7563,3	8761,4	6112,7	7078,4	6026,9
	Amortyzacja – Depreciation	2034,8	2565,9	2428,9	2818,1	3258,4	2986,6	3174,6	3705,2	3388,4	3167,6	3677,5	3367,2	2280,2
2.	– w tym: maszyny i urządzenia/ incl: machines and equipment	1651,1	2131,2	1926,5	2331,9	2717,6	2357,8	2649,3	3143,5	2736,8	2646,7	3119,0	2723,8	1784,3
	– budynki i budowle buildings and buildings under construction	383,7	434,7	502,4	486,2	540,8	628,8	525,3	561,7	651,6	520,8	558,5	643,4	495,9
3.	Dochód rolniczy netto Net agricultural profit	6979,3	3852,2	5375,0	4664,7	2275,4	3323,3	6454,5	2792,0	4174,9	5593,8	2435,2	3711,2	3746,7
4.	Dochoły spoza gospodarstwa Profits from outside agriculture	2571,9	2096,4	2595,2	4322,2	3315,1	3149,7	4874,3	3738,5	3551,9	4576,8	3516,5	3335,1	3276,1
5.	Dochód osobisty Personal income	9551,2	5948,6	7970,2	8986,9	5590,5	6473,0	11328,8	6530,5	7726,9	10170,6	5951,7	7046,3	7022,8

Źródło – Source: badania własne – own study

W przypadku dochodów odniesionych do jednostki powierzchni UR nastąpiło ich znaczne realne obniżenie się w roku 2001 w stosunku do poziomu początkowego. I tak, dochód rolniczy brutto zmalał w grupie G o ok. 31%, w C o 22%, w M o 26%. Dochód rolniczy netto zmniejszył się w każdej grupie o ok. 40%, osobisty w grupie G i M o blisko 1/4, w C o 13%. Natomiast sytuacja dochodowa gospodarstw kontrolnych warunkowana była większym obszarem ich użytków rolnych niż w grupach C i M oraz niższą amortyzacją. Wyjaśnia to wyższy poziom ich dochodu rolniczego netto i osobistego w stosunku do gospodarstw grupy C oraz ze względu na zbliżoną do grupy G intensywność organizacji podobną dochodowości ziemi.

W tabeli 75 została porównana produktywność i dochodowość środków trwałych znajdujących się w gospodarstwach począwszy od roku wyjściowego badań.

Najwyższą ekonomiczną wydajność zaangażowanego w gospodarstwach kapitału stwierdzono w grupie G, w której gospodarstwa dysponowały majątkiem trwałym o najmniejszej wartości, były jednak obszarowo największe i osiągnęły najwyższą produkcję oraz dochody. Tendencja ta utrzymała się w gospodarstwach grupy G przez cały analizowany okres. Następne lokaty miały grupa M i C. Najkorzystniejsze wskaźniki gospodarstw grupy G wynikały z najmniejszej wartości środków trwałych, w które były one wyposażone. Posiadając przy tym największy obszar, osiągały najwyższą produkcję i dochody spośród innych grup, korzystając przy tym również najintensywniej ze wsparcia doradztwa rolniczego. Z kolei na słabszym wyniku gospodarstw grupy M zaważyło z jednej strony lepsze wyposażenie w środki trwałe, a co za tym idzie, ich wyższa wartość, a z drugiej – niższy poziom produkcji i dochodów niż w grupie G. W grupie C produktywność i dochodowość środków trwałych, gdzie ich zasoby były największe, zdeterminowała ponadto najniższa wartość produkcji i dochodów.

Podsumowując rozważania dotyczące zagadnienia efektywności powiększonych przez rolników zasobów środków trwałych, należy stwierdzić, że uzyskane efekty, a zwłaszcza w grupie C świadczą o pewnym przeinwestowaniu, jeśli porównać je do wskaźników grupy kontrolnej. Jednak należy tu dodać, że na wyniki ekonomiczne gospodarstw i również opłacalność użytkowania posiadanego majątku trwałego wpływały zewnętrzne uwarunkowania makroekonomiczne, pod wpływem których kształtowała się sytuacja ekonomiczno-rynkowa w rolnictwie. W przypadku zrealizowanych badań objęły one okres wyjątkowo niekorzystny dla działalności rolniczej, czego wyrazem może być poziom wskaźnika „nożyc cen”, który systematycznie od roku 1995 (z wyjątkiem roku 2000) obniżał się. W tych warunkach doniosłą rolę ma do spełnienia doradztwo rolnicze, które poprzez aktywne oddziaływania ukierunkowane na rolników podejmujących wysiłek rozwijania swoich gospodarstw, a zwłaszcza tych z obciążeniem kredytowym, powinno wnikliwie analizować i wspierać ich poczynania.

W tabeli 76 przedstawiono dane charakteryzujące żywotność ekonomiczną gospodarstw – Standardową Nadwyżkę Bezpośrednią (SGM), wielkość ekonomiczną w Europejskich Jednostkach Wielkości (ESU), klasy wielkości ekonomicznej i typ rolniczy gospodarstw.

W kolejnych latach prowadzenia badań pomiędzy poszczególnymi grupami utrzymało się zróżnicowanie wartości SGM. Tak jak w roku wyjściowym największą wartość Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej wypracowywali corocznie rolnicy z grupy G, których gospodarstwa dysponowały największymi zasobami ziemi. Na pozycjach następnych plasowały się odpowiednio grupy M i C. Z kolei gospodarstwa kontrolne były przed grupą C i M, jednak znacznie poniżej wskaźnika dla grupy G. Wartość współczynników SGM, pomimo niewielkich wahań w górę w grupie C w 1999 r. oraz w M w 2000 r., we wszystkich grupach zmniejszała się w kolejnych latach. Przyczyną było stopniowe ograniczanie przez rolników skali produkcji zwierzęcej uznawanej przez nich za nieopłacalną.

Dochoły i produkcja na 100 zł wartości środków trwałych (zł, w cenach stałych 1996 r.)  
Profits and production per 100 PLN value of fixed assets (PLN, in fixed prices of 1996)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Produkcja końcowa brutto Gross final production	58,9	33,4	36,8	49,9	33,0	35,3	54,3	32,6	33,6	54,0	34,2	35,8	45,5
2.	Produkcja końcowa netto Net final production	53,7	30,5	33,5	45,6	28,4	31,1	49,9	29,8	31,5	51,1	30,3	31,9	41,8
3	Produkcja towarowa brutto Gross commodity production	53,4	29,5	32,8	39,9	28,8	31,1	44,0	28,7	29,6	46,3	30,1	30,9	37,6
4.	Produkcja towarowa netto Net commodity production	48,1	26,7	29,5	35,6	24,2	26,9	39,6	25,9	27,5	43,4	26,3	27,1	33,8
5.	Dochoły rolniczy brutto Gross agricultural profit	28,3	16,6	19,8	18,7	12,1	13,8	21,7	12,9	15,1	19,9	12,3	14,3	22,2
6.	Dochoły rolniczy netto Net agricultural profit	21,9	13,1	18,3	11,7	5,0	7,3	14,6	5,6	8,3	12,7	5,6	8,4	14,2

Źródło – Source: badania własne – own income



Tabela 76 – Table 76  
 Żywność ekonomiczna gospodarstw (na podstawie Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej – SGM 2000) – Economic standing of farms (based on SGM 2000)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
	SGM gospodarstwa ogółem (zł) Total farm SGM (PLN)	51377,0	34937,4	40553,1	50502,2	35955,5	39175,4	48770,1	35700,2	41007,3	46600,3	33930,4	36520,4	37332,4
1.	w tym – including: – SGM dla produkcji roślinnej SGM for plant production – SGM dla produkcji zwierzęcej – SGM for animal production	27854,9	22496,0	23640,5	30364,0	24147,0	24424,4	31150,7	24146,4	26485,5	32824,8	25763,6	27484,1	24377,9
2.	Wielkość ekonomiczna gospodarstwa w ESU Economic size of farm in ESU	10,8	7,3	8,5	10,6	7,6	8,2	10,2	7,5	8,6	9,8	7,1	7,7	7,8
3.	Klasa wielkość ekonomicznej gospodarstwa Class of economic size	V	IV	V	V	IV	V	V	IV	V	V	IV	IV	IV
4.	Nazwa klasy wielkości gospodarstwa Name of class of economic size	średnio male medium small	male small	średnio male medium small	średnio male medium small	male small	średnio male medium small	średnio male medium small	male small	średnio male medium small	średnio male medium small	male small	male small	male small
5.	Typ rolniczy gospodarstwa Agricultural type of farm	Różne uprawy i zwierzęta, łącznie Total various cultivations and animals	Różne uprawy Various cultivations	Różne uprawy Various cultivations	Różne uprawy Various cultivations	Specjalizacja w uprawach polowych Specialisation in field cultivations	Różne uprawy Various cultivations	Różne uprawy Various cultivations	Specjalizacja w uprawach polowych Specialisation in field cultivations	Różne uprawy Various cultivations	Specjalizacja w uprawach polowych Specialisation in field cultivations	Specjalizacja w uprawach polowych Specialisation in field cultivations	Specjalizacja w uprawach polowych Specialisation in field cultivations	Różne uprawy Various cultivations

Źródło – Source: badania własne – own study

Natomiast wyraźnie w wartości SGM gospodarstw wzrastał co roku udział sumy Standardowych Nadwyżek Bezpośrednich z wszystkich działalności produkcji roślinnej. W roku ostatnim wyniósł on w grupie G przeszło 70%, a w C i M ponad 75%. Natomiast w grupie kontrolnej stanowił ok. 2/3 wartości całej SGM. Ze względu na spadek wartości ogółem SGM we wszystkich grupach zasadniczych zmniejszeniu uległa w stosunku do stanu wyjściowego wielkość ekonomiczna analizowanych gospodarstw. W grupach G i M obniżka wyniosła ok. 10%, natomiast w grupie C gospodarstw o najniższym ESU zmiana nie przekroczyła 5%.

W efekcie, gospodarstwa z grup G i C pozostały w tych samych klasach jak i w roku wyjściowym, natomiast te z grupy M przesunęły się o rząd niżej do klasy IV (małe). Przynależność badanych gospodarstw do V i IV klasy wielkości ekonomicznej związana była z ich obszarem i jest typowa przy posiadanych zasobach UR dla całego kraju, co potwierdzają spostrzeżenia zawarte w Raporcie nr 10 IERiGŻ „Możliwości rozwojowe chłopskiego rolnictwa na przykładzie gospodarstw wielkotowarowych” autorstwa B. Karwat-Woźniak [2005]. Raport podkreśla, że na etapie przechodzenia do nowoczesnego rolnictwa, na jakim znajdują się polskie gospodarstwa stosujące w większości tradycyjne technologie wytwórcze, powierzchnia użytków rolnych jest najczęstszym wyznacznikiem ich wielkości i relacji ekonomicznych oraz produkcyjnych.

Typ rolniczy analizowanych gospodarstw we wszystkich grupach, ze względu na przeważający udział Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej z produkcji roślinnej (zboża, okopowe, rzepak), uległ ujednoczeniu do „specjalizacji w uprawach polowych”.

Podsumowując zagadnienia dotyczące żywotności ekonomicznej gospodarstw kredytobiorców, należy stwierdzić, iż w kolejnych latach badań utrzymała się we wszystkich badanych grupach analogia do nastawienia roślinnego, stanowiącego element charakterystyki ich struktury organizacji (tab. 67). Ponadto, pomimo pewnego obniżenia się „siły ekonomicznej” gospodarstw wywołanych zmianami w ich organizacji, będącymi następstwem uwarunkowań okresu transformacji, a przy tym i procesów dostosowawczych przed integracją z UE, które wpływały na stan koniunktury w rolnictwie, wielkość ekonomiczna badanych gospodarstw (od 7,1 do 9,8 ESU) kształtowała się znacznie powyżej średniej krajowej. Według GUS na podstawie spisu rolnego z 2002 r. wartość średniego wskaźnika w kraju wyniosła dla gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych – 4,2 ESU<sup>12</sup> [Józwiak 2003].

## 5.6. Podsumowanie

**Charakterystyka zaciągniętych kredytów inwestycyjnych.** Najważniejszym motywem zaciągania kredytów przez wszystkich badanych rolników były korzystne warunki kredytowania – niskie oprocentowanie i karencja w spłacie kapitału (w grupie G – 28%, w C i M po 1/3 wypowiedzi). Kolejnymi powodami sięgania po kredyty były w kolejności: w grupie G (ok. 28% wypowiedzi) chęć powiększenia obszaru gospodarstw i poprawy sytuacji dochodowej (17,2% wypowiedzi). Istotnym powodem była również możliwość rozwoju i przeprowadzenia modernizacji gospodarstw (10,3% wypowiedzi). W grupie C wskazywano przede wszystkim na niskie zasoby siły pociągowej (14,2% wypowiedzi). W grupie M – rolników, którzy zdecydowali się za pomocą kredytu uzupełnić stan swoich maszyn, motywem nadrzędnym i ważniejszym nawet od korzystnych warunków kredytowania (blisko 38% wypowiedzi) był zamiar polepszenia organizacji pracy i przebiegu procesów produkcyjnych. Rolnicy liczyli przede wszystkim na możliwość zwiększenia wydajności i jakości zabiegów. Pozostałe przyczyny zaciągania kredytów inwestycyjnych stanowiły mniej niż 10% w wypowiedziach rolników. Motywacja, jaka leżała

<sup>12</sup> W UE dla gospodarstw objętych badaniem struktury 1999/2000 (a więc nie dla całej populacji gospodarstw) średnia wielkość gospodarstwa rolnego wynosiła 18,7 ESU, mieszcząc się w przedziale od 6,3 ESU w Grecji i 6,4 ESU w Portugalii do 89,6 ESU w Niderlandach oraz 61,8 ESU w Danii.

u podstaw decyzji kredytowych rolników, potwierdza znaczenie preferencyjnych kredytów przeznaczonych na inwestycje w rolnictwie, jako instrumentu umożliwiającego poprawę funkcjonowania i rozwój gospodarstw.

Trudności i przeszkody związane z załatwianiem formalności kredytowych, na jakie napotkali rolnicy, związane były z dużą liczbą zainteresowanych, co powodowało wydłużanie się okresu oczekiwania w WODR na opracowanie biznesplanów przez doradców i sporządzenie opinii o przedsięwzięciu (w grupie G – 37% wypowiedzi, w M – ok. 43% i w grupie C ok. 18%). Opóźnienia wynikały ponadto na skutek konieczności pozyskiwania i dostarczania niezbędnych dokumentów stanowiących załączniki do wykonania biznesplanów. Pewne problemy sprawiły rolnikom zmieniające się uregulowania prawne związane z kredytowaniem. Przeszkodą była także ograniczona liczba doradców wykonujących biznesplany i opinie, którzy ponadto spełniać musieli również inne zadania doradcze. Przy czym prawie wszyscy rolnicy wybrali współpracę z doradcami dla opracowania biznesplanów ze względu na ich wysokie kwalifikacje i posiadaną wiedzę z zakresu ekonomiki rolnictwa i organizacji gospodarstw, technologii produkcji oraz marketingu.

Wartość podjętych kredytów wahała się w dosyć szerokim zakresie zależnie od rozmiaru planowanych przez rolnika inwestycji. Średnio na jedno gospodarstwo przypadła kwota od 10 141,4 zł w grupie M do 11 689 zł w G i 22 113 zł w C (ceny bieżące – 1996 r.). Najwyższe zadłużenie gospodarstw grupy C wiązało się z nabyciem przez większość (63,6%) kredytobiorców nowych ciągników wyprodukowanych w roku 1996. Rolnicy z grupy G zaciągnięte kredyty przeznaczyli wyłącznie na kupno ziemi. Transakcje odbywały się w obrocie prywatnym i dotyczyły arealów od 1,8 do 12,4 ha gruntów rolnych. Średnio powiększyli swoje gospodarstwa o 4,5 ha. Cena jednego hektara ziemi wynosiła od 1015 do 9600 zł. Średnio równała się 2720 zł/ha. W grupie M rolnicy zakupili 5 kombajnów do zbioru buraków cukrowych, po 4 sztuki kombajnów do zbioru ziemniaków i siewników zbożowych, po 3 sztuki opryskiwaczy polowych 400-litrowych oraz agregatów uprawowych, pojedyncze egzemplarze takich maszyn, jak kombajn zbożowy „Bizon”, pługi 4- i 3-skibowe, przyczepy transportowe, siewnik nawozowy zawieszany oraz ładowacz „Cyklop”. Większość zakupionych maszyn (ok. 58%) była fabrycznie nowa i składał się na nie sprzęt do podstawowej uprawy roli, opryskiwacze polowe, siewniki zbożowe, ładowacz „Cyklop”. Przeciętny okres spłaty zadłużenia wynosił od ok. 5 lat w grupach G i M do blisko 6 lat w grupie C. W pierwszym roku wszyscy rolnicy korzystali z karencji w spłacie kapitału. Największe obciążenia ratami kapitałowymi z racji wysokiego zadłużenia wystąpiły w grupie C. W 1999 r. wynosiły ono przeciętnie 3597,1 zł na gospodarstwo i 260,7 zł/ha UR. Niższe spłaty miały gospodarstwa, które z udziałem kredytu dokupiły grunty – 2324,6 zł (114,5 zł/ha UR). W grupie M obciążenia te były o około 1/2 mniejsze niż w grupie C.

Pomimo dokonywanych spłat kredytów i stopniowego spadku obciążeń związanych z obsługą długu tylko pojedyncze osoby z grupy G oraz z grupy M zdecydowały się na zaciągnięcie nowych kredytów w następnych latach, ze względu na złą sytuację gospodarki krajowej i pogorszenie się w związku z tym koniunktury w rolnictwie po roku 1996.

Podjęte kredyty umożliwiły sfinansowanie 80% wartości realizowanych inwestycji, a pozostałe 20% pokryli rolnicy ze środków własnych. Przedsięwzięcia polegające na zakupie ziemi, pozwalające na zwiększenie skali produkcji, były inwestycjami zdecydowanie rozwojowymi. Pozostałe, związane z nabywaniem sprzętu zmechanizowanego, miały cechy inwestycji racjonalizatorskich, reorganizacyjnych i odtworzeniowych. Przyczyniły się do powiększenia i unowocześnień zasobów technicznych gospodarstw, usprawniały pracę ludzką, pozwalały obniżyć koszty eksploatacji sprzętu oraz podnieść wydajność zabiegów.

**Potrzeby doradcze i edukacyjne rolników.** Potrzeby doradcze kredytobiorców były większe niż u rolników z grupy kontrolnej. Początkowo stanowiły w grupie G – 142,6%, w C – 120,3% i M – 120,5% wskaźnika dla grupy kontrolnej, przyjętego za podstawę równą 100%. Stopniowo obniżały się i w roku ostatnim wyniosły odpowiednio 125,4, 103,8, 104,7%. Dominowała w nich, pomimo malejącego udziału w strukturze potrzeb, produkcja roślinna (przede wszystkim zagadnienia ochrony roślin, doboru nowych odmian i nawożenia mineralnego) – w roku wyjściowym stanowiła od 50,4% (grupa C i M) do 58,1% (grupa G) w wypowiedziach rolników, w ostatnim 42,3% (grupa C)– 43,4% (grupa G i M), (grupa kontrolna – 34,9%). Obniżeniu uległy również potrzeby doradcze dotyczące produkcji zwierzęcej i WGD. Wzrosło natomiast zapotrzebowanie na wiedzę ekonomiczną z 11,1% (grupa C) – 12,6% (grupa G i M) w roku wyjściowym do 13,7% (grupa C) – 21,7% (grupa G) w ostatnim (grupa kontrolna – 11,7%) oraz utrzymał się znaczny (około 20%) udział potrzeb dotyczących zagadnień marketingowo-rynkowych.

Również potrzeby edukacyjne kredytobiorców kształtowały się na wyższym poziomie niż u rolników pozostałych. Większa skala potrzeb doradczych i edukacyjnych kredytobiorców wynikała z wprowadzania zmian w gospodarstwach po zaciągnięciu kredytów, powstania obciążeń związanych z obsługą zadłużenia, odbywających się w trudnych warunkach okresu transformacji i niekorzystnej na ogół koniunktury dla rolnictwa w tym okresie. Wśród potrzeb edukacyjnych kredytobiorców dominowały zdecydowanie zakresy dotyczące technologii, szczególnie w produkcji roślinnej, przy słabnącym zainteresowaniu hodowlą zwierząt. Pozyskiwanie wiedzy o nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych miało dla rolników duże znaczenie, gdyż w ich wdrażaniu w gospodarstwach widzieli możliwość podniesienia dochodów z działalności rolniczej. Największe potrzeby edukacyjne sygnalizowali rolnicy w grupie G, posiadający stosunkowo najniższe kwalifikacje i którzy najbardziej powiększali areal swoich gospodarstw. W kolejnych latach udział potrzeb edukacyjnych dotyczących technologii stopniowo zmniejszał się na rzecz treści ekonomiczno-marketingowych. Wzrastało zainteresowanie wiedzą dotyczącą prowadzenia rachunkowości, umiejętność kalkulowania kosztów, wyliczania opłacalności produkcji, wyboru kierunku produkcji, funkcjonowania rynku, a także umiejętnościami dostosowania produkcji do potrzeb i wymagań stawianych przez odbiorców produktów, spełniania norm jakościowych, standaryzacji produkcji. Zainteresowanie rolników inną tematyką edukacyjną było niewielkie – kilkuprocentowy udział w strukturze potrzeb edukacyjnych miały zagadnienia związane z organizacją i funkcjonowaniem grup producenckich czy marketingowych, możliwościami pozyskiwania dochodów z działalności pozarolniczej, zagadnienia prawne oraz dotyczące polityki rolnej. Procesy integracyjne wpłynęły na pojawienie się nieznacznego jeszcze zapotrzebowania na wiedzę o Unii Europejskiej.

Spśród form i metod realizacji potrzeb doradczych wskazywanych przez rolników największe znaczenie miała forma masowa (w ostatnim roku – 59,1% wypowiedzi w grupie C i M do 65,2% wypowiedzi w grupie G), traktowana jako uzupełnienie oferty doradztwa rolniczego. Następną było poradnictwo zespołowe (30,2% w grupie G i M – 35,2% w grupie C) oraz indywidualne (od 4,5% w grupie G do 10,7% w grupie M). Ze względu na wzrost zapotrzebowania na doradztwo ekonomiczno-organizacyjne oraz duże potrzeby dotyczące zagadnień marketingowo-rynkowych uznanie miały metody cechujące się aktualnością, przystępnością, łatwością dostępu, powszechnością i wysoką pogłębionością przekazywanych informacji (czasopisma, Internet, szkolenia, wystawy i wycieczki, spotkania grupowe, przekaz telewizyjny).

**Formy, metody i tematyka oddziaływań doradczych.** Współpraca różnych rodzajów służb rolnych, prowadzących działalność upowszechnieniowo-doradczą, z rolnikami-kredytobiorcami zmniejszała się począwszy od momentu podjęcia kredytu poprzez kolejne lata spłaty długu. Najwięcej rolników współdziałało z publicznym doradztwem rolniczym (WODR/RCDRRiOW

we Wrocławiu) – w roku wyjściowym 100% kredytobiorców i w ostatnim od 63% w grupie G, 54,5% w C do 50% w M, przewyższając jednak znacznie poziom grupy kontrolnej wynoszący 32,5%. Na drugiej pozycji z racji utrzymywania inwentarza żywego w części gospodarstw były kontakty ze służbami weterynaryjnymi – początkowo dotyczyły od 63,6% (grupa C) do 78,6% (grupa M), a w roku ostatnim 45,5% (grupa C) do 51,9% (grupa G) kredytobiorców i 55% rolników pozostałych. Z pozostałymi rodzajami służb współdziałanie dotyczyło pojedynczych rolników lub praktycznie zanikło.

Działalność doradcza wśród rolników-kredytobiorców realizowana była z wykorzystaniem różnorodnych form i metod. We wszystkich grupach dominowało poradnictwo indywidualne. W roku wyjściowym miało ono ok. 80% udział w strukturze oddziaływań ogółem z racji czasochłonnej procedury opracowywania biznesplanów, na co przeznaczono przeszło połowę nakładów na porady indywidualne. W roku ostatnim porady indywidualne stanowiły w grupie G – 59,3% oddziaływań, w C i M blisko 64%, w kontrolnej 52,6%. Drugą lokatę miały szkolenia – metoda należąca do form zespołowo-grupowych. Ich udział powiększył się w okresie prowadzenia badań, w grupie G z 17% do 28,6%, w C z 18,8% do 31,8% i w M z 16,8% do 33,6%. W grupie kontrolnej udział szkoleń wyniósł 24,3%.

Zakres tematyczny porad indywidualnych dotyczył takich grup zagadnień jak:

- sporządzanie biznesplanów – ok. 40% nakładów pracy doradczej ogółem (w roku wyjściowym);
- doradztwo technologiczne – 22,2% (grupa M) do 23,7% (grupa G) początkowo i 32,6% (grupa G) do 38,6% (grupa C) w roku ostatnim (grupa kontrolna – 34,7%). Ponad 3/4 porad przez cały okres badań odnosiło się do zagadnień produkcji roślinnej (z tego 1/4 dotyczyło ochrony i nawożenia roślin, 1/4 nowych odmian, 1/4 innych zakresów związanych z agrotechniką i mechanizacją zabiegów). Tematyka ponad połowy porad z produkcji roślinnej dotyczyła w roku wyjściowym roślin zbożowych (1/3 okopowych, pozostała część innych), natomiast w roku ostatnim udział ten wzrósł do blisko 2/3;
- ekonomika i marketing – 14,3% (grupa C) do 16,4% (grupa G) w roku wyjściowym i ponad 25% w ostatnim (grupa kontrolna 17,9%).

W przypadku szkoleń należących do formy oddziaływań zespołowo-grupowych, w których faktycznie wzięli udział badani rolnicy (co roku w szkoleniach uczestniczyła połowa badanych), była w przeważającej części tematyka produkcji roślinnej. W ostatnim roku odbyło się 90% szkoleń (kredytobiorcy) i 80% (rolnicy) grupy kontrolnej. Około 50% tematów poruszało zagadnienia ochrony roślin, a pozostała połowa dotyczyła technologii uprawy roślin zbożowych oraz w pojedynczych przypadkach (grupa C i M) uprawy okopowych i zagadnień mechanizacji zabiegów uprawowych (grupa M). Pozostałe 10% ogółu szkoleń, na których byli rolnicy z wszystkich grup, dotyczyło tematyki ekonomicznej – prowadzenia rachunkowości, kredytowania rolnictwa i zagadnień podatkowych.

W potencjalnie dostępnej dla rolników w rejonie badań całej ofercie edukacyjnej, w przeciągu sześciu lat obserwacji, przeważały tematy technologiczne dotyczące produkcji roślinnej, co zbieżne było z potrzebami rolników. Równocześnie znacznie zmalała liczba tematów odnoszących się do wiejskiego gospodarstwa domowego. Wkraczać zaczęła coraz szerzej tematyka związana z integracją z UE. W stosunku do potrzeb rolników niezbyt duży udział w ofercie edukacyjnej miały tematy ekonomiczne. W wyraźnej dysproporcji do potrzeb edukacyjnych rolników pozostawały natomiast zakresy dotyczące tematyki marketingowej.

**Sprawność oraz intensywność oddziaływań doradczych.** Sprawność ogółem oddziaływań doradczych w gospodarstwach kredytobiorców oscylowała na bardzo niskim poziomie 5–6% we wszystkich grupach badawczych przez cały okres badań. Jednak w porównaniu do grupy kontrolnej wysokość wskaźnika u kredytobiorców była prawie dwukrotnie wyższa.



Również wskaźnik intensywności pracy doradczej w grupach zasadniczych osiągał znacznie wyższe wartości niż w grupie kontrolnej. W roku wyjściowym przekraczał sześciokrotnie poziom w gospodarstwach bez kredytów inwestycyjnych. W następnych latach obniżał się, aby ostatecznie w 2001 r. ukształtować się w grupie G na poziomie blisko trzykrotnie, a w C i M dwukrotnie wyższym niż w gospodarstwach kontrolnych.

Na obniżenie się intensywności współpracy z publicznym doradztwem rolniczym (grupa G – wyjściowy poziom wskaźnika intensywności pracy doradczej zmniejszył się z 47,0 do 21,0 pkt. na gospodarstwo, grupa C – 32,0 do 18,6 pkt., grupa M – 41,0 do 19,8 pkt., grupa kontrolna 17,1 pkt.), którego usługi cieszyły się największym zainteresowaniem, a zwłaszcza rolników z grupy G, czyli pozostających na najniższym poziomie kwalifikacji zawodowych, złożyło się szereg przyczyn:

- w kolejnych latach badaczy nie wykonywali dla rolników biznesplanów (z wyjątkiem pojedynczych przypadków w 1999 i 2000 r.), które wymagają dużych nakładów pracy doradczej;
- zmniejszeniu uległa mobilność doradców ze względu na powiększenie się zasięgów doradztwa oraz rozległość rejonów doradczych od roku 1999 w związku z reformą administracyjną kraju i równoczesną reorganizacją doradztwa publicznego (utworzenie RCDR-RiOW we Wrocławiu, poszerzenie zakresu zadań doradczych), przy utrzymywaniu się biurokratyzowanych form pracy doradców, a przede wszystkim przy ograniczeniach finansowych, dotyczących zwrotu kosztów przejazdów w czasie pracy terenowej;
- stopniowo zwiększał się poziom kwalifikacji fachowych rolników jako konsekwencje dotychczasowego oddziaływania doradczego, realizowanego w różnych formach – indywidualnej, zespołowo-grupowej oraz masowej;
- stosunkowo mały udział w rejonach doradczych ofert szkoleń o tematyce ekonomicznej i marketingowej pomimo wzrostu zapotrzebowania kredytobiorców na te zakresy;
- ponadto do przyczyn, które mogły osłabiać motywacje rolników do aktywnych działań prorozwojowych, wpływając na zmniejszenie się kontaktów z doradcami, zaliczyć należy również zewnętrzne uwarunkowania makroekonomiczne, niekorzystnie rzutujące na koniunkturę w rolnictwie.

**Innowacje.** Podjęcie kredytu i oddziaływania doradcze w gospodarstwach wyzwoliły znaczną innowacyjność rolników-kredytobiorców. Była ona większa niż w grupie kontrolnej. Stopniowo w kolejnych latach badań liczba przyjmowanych przez nich nowości ogółem, w tym odsetek innowacji o charakterze inwestycji, uległy obniżeniu, zbliżając się do poziomu grupy kontrolnej. W strukturze innowacji dominowały nowości z zakresu produkcji roślinnej (odmiany i gatunki roślin, środki plonochronne i plonotwórcze, zmiany elementów technologii), do rozwijania której rolnicy przywiązywali większą wagę, zdając sobie sprawę z jej znaczenia dla osiągniętych wyników ekonomicznych gospodarstw. Zmniejszaniu się liczby wprowadzanych nowości mechanicznych oraz w produkcji zwierzęcej i ekonomiczno-organizacyjnych towarzyszyło powiększanie się udziału innowacji dotyczących gospodarstwa domowego (modernizacje domów i mieszkań, zmiany ich wyposażenia), co świadczy o znacznych potrzebach rolników w tym zakresie.

**Współpraca rolników.** Aktywność badanych rolników w środowisku, w zakresach wykraczających poza sprawy wewnętrzne gospodarstw, była niska. W przypadku przynależności kredytobiorców do związków i zrzeszeń branżowych, organizacji spółdzielczych i spółek, pracy w samorządzie lokalnym oraz współdziałania dotyczącego unowocześniania infrastruktury – z biegiem czasu ich uczestnictwo zmalało niemal całkowicie, podobnie było w grupie kontrolnej. Jednak sylwetki społeczno-zawodowe kredytobiorców różniły się na korzyść od tych, jakimi charakteryzowali się pozostali rolnicy.



Zmiany wprowadzane w gospodarstwach oraz obciążenia związane ze spłatą kredytów, a przy tym pokonywanie problemów wywoływanych procesami transformacji, ukierunkowały rolników bardziej na sprawy wewnętrzne, a zwłaszcza na zakresy, od których zależała efektywność gospodarowania. Dowodzi tego zwiększone zaangażowanie kredytobiorców we współpracę, dotyczącą zakupów środków produkcji, sprzedaży produktów rolnych i wspólnego użytkowania maszyn rolniczych.

**Ziemia, praca, kapitał.** Podjęte kredyty zapoczątkowały pozytywne zmiany w organizacji zasobów gospodarstw. Znacznie powiększyła się ich powierzchnia produkcyjna. Największy przyrost areалу UR miał miejsce w grupie G (od 1996 do 2001 r. wyniósł 94,3%, z tego już 37% w roku wyjściowym dzięki wykorzystaniu kredytu). W gospodarstwach grupy C i M powierzchnia UR również powiększyła się, choć w mniejszym stopniu – odpowiednio o 34,5 i o 26,4%.

Nie zmieniły się zasoby siły roboczej w gospodarstwach. Natomiast ze względu na wzrost obszaru użytków rolnych poprawiły się relacje potencjału pracy w stosunku do ziemi, szczególnie w grupie G, gdzie rolnicy zakupili najwięcej gruntów.

Znacznie wzrosły zasoby kapitału (środków trwałych) badanych gospodarstw (w grupie G o 100%, w C o 86%, w M o 82%). Ich wartość w grupach zasadniczych była większa niż w gospodarstwach bez kredytów. Największą wartość posiadały środki trwałe w grupach C i M. Różnica w stosunku do grupy G (w cenach stałych roku 1996) wynosiła 22%, była jednak o około 10% mniejsza niż w 1996 r., gdyż rolnicy z grupy G w międzyczasie również uzupełniali zasoby sprzętu rolniczego w swoich gospodarstwach. Zakupy sprzętu zmechanizowanego finansowane w roku wyjściowym z pomocą kredytów, a później ze środków własnych spowodowały poprawę stanu wyposażenia gospodarstw w maszyny rolnicze i ciągniki, wzrost zasobów siły pociągowej, zapoczątkowały techniczną modernizację gospodarstw i wzrost ich potencjału wytwórczego. Polepszyły się relacje pomiędzy zasobami w procesie substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną. Te zmiany umożliwiały usprawnienie procesów produkcyjnych, uzyskiwanie wyższych plonów o dobrej jakości, wpływając na podniesienie dochodu z działalności rolniczej.

**Struktura organizacji.** Zmiany potencjału wytwórczego, oddziaływania rynku i zewnętrznych uwarunkowań ekonomicznych przy słabnącym wsparciu doradczym wpłynęły na organizację produkcji w gospodarstwach zadłużonych. W produkcji roślinnej dominującą przewagę zdobyły zboża (grupa G – 79,8% udział w strukturze zasiewów, C – 72,2%, M – 73,2%, gospodarstwa kontrolne – 77,7%), natomiast w miejsce zmniejszanego areалу buraków cukrowych w grupach C i M – ziemniaki. Pogłębił się regres w produkcji zwierzęcej, gdzie przewagę zyskała trzoda chlewna, wyrażający się znaczną (blisko 50%) redukcją obsady inwentarza w stosunku do roku wyjściowego. W efekcie nastąpił spadek intensywności organizacji gospodarstw zadłużonych – największy w grupie G do poziomu „A – małego”, który występował również w grupie kontrolnej. W strukturze organizacji gospodarstw wzrósł udział produkcji roślinnej – w grupie G do 74,3%, w C do 82,4% i w M do 82,2%. Tym samym zachowane zostało nastawienie roślinne – „R” gospodarstw wszystkich grup, podobnie jak w gospodarstwach porównawczych.

Jednak w odróżnieniu od grupy kontrolnej rolnicy z grup zasadniczych dążyli do rozwoju gospodarstw pomimo trudności okresu transformacji. Wykorzystując posiadane kwalifikacje oraz współpracując intensywniej niż pozostali rolnicy z doradcami rolniczymi, wprowadzali w gospodarstwach zmiany, dostosowując się do uwarunkowań zewnętrznych. Rozpoczęli je, sięgając po kredyty inwestycyjne. Modernizowali majątek trwały, powiększali gospodarstwa, przyjmowali szeroko innowacje, wprowadzając postęp do procesów produkcyjnych. Ich aktywność znalazła odbicie w wynikach ekonomicznych.

**Wyniki ekonomiczne.** W badanych gospodarstwach nastąpił realny wzrost produkcji końcowej brutto oraz netto w przeliczeniu na gospodarstwo oraz na jednostkę siły roboczej (w grupie

G i C o ok. 30%, w M o ok. 20%). Wzrosła również produkcja towarowa brutto i netto (w grupie G o ponad dwadzieścia procent, w C ok. 30% i w M o blisko 20%). Pomiędzy grupami wystąpiły różnice w relacji wartości produkcji końcowej i towarowej do jednostki powierzchni. W grupie G zarówno wartość produkcji, jak i towarowość gospodarstw obniżyły się odpowiednio o blisko 10 i 15%, co wiązało się z największym udziałem zbóż w strukturze zasiewów, a najmniejszym okopowych. W efekcie wahań cenowych na rynku sytuacja ta odbiła się na wynikach gospodarstw. Z kolei w grupie C wystąpił wzrost wartości produkcji końcowej brutto i towarowej brutto o 8%, wskaźniki netto nie uległy istotnym zmianom. Natomiast w grupie M nie nastąpiły istotne zmiany w stosunku do okresu wyjściowego. W odniesieniu do grupy porównawczej poziom wskaźników wszystkich grup zasadniczych we wszystkich latach kształtował się korzystniej (wyjątkiem była grupa G w roku 1999 i 2001), co nie najgorzej świadczy o umiejętnościach zarządczych kredytobiorców.

Pomimo corocznego nominalnego wzrostu wszystkich kategorii dochodów, uwzględniając inflację – w ujęciu realnym dochodowość gospodarstw była zróżnicowana. Dochód rolniczy brutto ogółem na gospodarstwo oraz po przeliczeniu na jednostkę pracy nie uległ istotnym zmianom w grupie G i C, obniżył się natomiast o 9% w grupie M. Dochód rolniczy netto z powodu wysokiej amortyzacji zmniejszył się w grupie G o 20%, w C o 37% i w M o 31%. Spadki te zniwelowały dodatkowe dochody spoza gospodarstw uzyskiwane przez rolników i ich rodziny, co znalazło odbicie w poziomie osiąganego dochodu osobistego. Dochodowość gospodarstw zadłużonych w odniesieniu do jednostki powierzchni UR obniżyła się.

Ekonomiczna wydajność zaangażowanego kapitału miała najwyższy poziom przez cały okres badań w gospodarstwach grupy G. Kolejne lokaty należały do grupy M i C. Na wielkość wskaźnika w grupie G wpłynęła stosunkowo nieduża wartość środków trwałych oraz poziom produkcji i dochodów gospodarstw, korzystających przy tym zarazem najintensywniej ze wsparcia doradczego. Słabsze wyniki, a zwłaszcza w grupie C świadczą o pewnym przeinwestowaniu, jeśli porównać je do wskaźników dla grupy kontrolnej. W tej sytuacji doniosłą rolę ma do spełnienia doradztwo rolnicze, które poprzez aktywne oddziaływanie ukierunkowane na rolników rozwijających swoje gospodarstwa, a zwłaszcza tych z obciążeniem kredytowym powinno wnikliwie analizować i wspierać ich poczynania rozwojowe.

Najwyższą żywotność ekonomiczną (wg SGM 2000) miały gospodarstwa z grupy G, dysponujące największymi zasobami ziemi. Następną pozycję zajęła grupa M i C. Wartość współczynników SGM w stosunku do roku wyjściowego zmniejszała się w kolejnych latach ze względu na ograniczanie przez rolników produkcji zwierzęcej przy wyraźnym wzroście udziału sumy Standardowych Nadwyżek Bezpośrednich z wszystkich działalności produkcji roślinnej. Wielkość ekonomiczna gospodarstw wyniosła w roku ostatnim w grupie G – 9,8 ESU (klasa V „średnio małe”), w M – 7,7 ESU (klasa IV „małe”), w C – 7,1 ESU (klasa IV „małe”) i należały one do typu „specjalizacja w uprawach polowych”.

## 6. Wpływ oddziaływań doradczych oraz wybranych cech gospodarstw na dochód rolniczy brutto

W rozdziale podjęto próbę uzyskania odpowiedzi na pytanie, na ile istotny okazał się wpływ oddziaływań doradczych oraz wybranych czynników niematerialnych, dotyczących sylwetki rolnika – jego wieku, kwalifikacji, przyjmowanych innowacji (zmiennie  $x_1$ – $x_4$ ), na dochód rolniczy brutto badanych gospodarstw (będący miernikiem opłacalności gospodarstw indywidualnych [Kopeć 1983] – stanowiącym dochód rolnika z tytułu własnej pracy i zarządzania gospodarstwem oraz z tytułu zaangażowania własnego kapitału w działalność gospodarstwa), w odniesieniu do grupy czynników charakteryzujących ekonomikę tych gospodarstw (zmiennie  $x_5$  –  $x_8$ ).

W celu określenia zależności pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw a dochodem rolniczym brutto w tys. zł (zmienna zależna –  $y$ ) obliczono współczynniki korelacji Pearsona oraz równania regresji wielokrotnej, biorąc następujące zmienne niezależne:

- $x_1$  – wiek rolnika w latach,
- $x_2$  – kwalifikacje zawodowe rolnika w jednostkach kwalifikacyjnych (punkty),
- $x_3$  – intensywność nakładów pracy doradczej w punktach,
- $x_4$  – syntetyczny wskaźnik innowacji w punktach,
- $x_5$  – intensywność organizacji gospodarstwa w punktach,
- $x_6$  – areał użytków rolnych w ha,
- $x_7$  – wartość zadłużenia gospodarstwa kredytem inwestycyjnym w tys. zł,
- $x_8$  – wartość środków trwałych w gospodarstwie w tys. zł.,
- $x_9$  – zasoby siły roboczej w gospodarstwie (liczba jednostek pełnozatrudnionych).

W pierwszej fazie obliczeń dla zbadania siły i kierunku oddziaływań pomiędzy wszystkimi zmiennymi, wykorzystując opcję – macierz korelacji, w programie STATISTICA, obliczono dla wszystkich zmiennych współczynniki korelacji liniowej Pearsona [Stanisz 1998, 2000]. W trakcie analizy każdej grupy badawczej wzięto pod uwagę dwa punkty czasowe: rok wyjściowy – 1996 oraz okres następnych lat spłaty zadłużenia, przyjmując w tym wypadku jako wartość zmiennych średnią arytmetyczną wybranych cech gospodarstw uzyskaną na podstawie danych roku 1999, 2000 i 2001. Otrzymane wyniki prezentują tabele 77–92.

Analizując zależności, jakie wystąpiły między zmiennymi w roku wyjściowym (tab. 77, 78, 79), stwierdzono we wszystkich grupach badawczych istotne skorelowanie z dochodem rolniczym brutto gospodarstw intensywności pracy doradczej oraz areału użytków rolnych. Istotny statystycznie związek oddziaływań doradczych, które wpłynęły korzystnie na poziom dochodu w momencie rozpoczynania przez rolników modernizacji gospodarstw, dobrze świadczy o skuteczności pracy doradców. Dodatkowo znaczenie współpracy rolników–kredytobiorców z doradztwem podkreśla wystąpienie istotnych zależności pomiędzy intensywnością pracy doradczej a intensywnością organizacji gospodarstw (grupa G) oraz przyjętymi innowacjami (grupa M).

Tabela 77

Table 77

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy G  
w roku 1996 (n = 27)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from group G in 1996 (n=27)

Wyszczególnienie Specification	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>	x <sub>7</sub>	x <sub>8</sub>	x <sub>9</sub>	y
x <sub>1</sub>	1,00	0,30	-0,55*	-0,53*	-0,11	0,16	0,07	0,14	-0,05	-0,38*
x <sub>2</sub>	0,30	1,00	-0,31	-0,23	-0,15	0,13	0,22	-0,08	-0,04	0,03
x <sub>3</sub>	-0,55*	-0,31	1,00	0,37	0,43*	-0,10	0,02	-0,12	0,37	0,40*
x <sub>4</sub>	-0,53*	-0,23	0,37	1,00	-0,07	0,47*	0,13	-0,21	-0,09	0,57*
x <sub>5</sub>	-0,11	-0,15	0,43*	-0,07	1,00	-0,39*	0,00	-0,06	0,49*	0,08
x <sub>6</sub>	0,16	0,13	-0,10	0,47*	-0,39*	1,00	0,40*	-0,01	-0,14	0,40*
x <sub>7</sub>	0,07	0,22	0,02	0,13	0,00	0,40*	1,00	-0,09	-0,01	0,05
x <sub>8</sub>	0,14	-0,08	-0,12	-0,21	-0,06	-0,01	-0,09	1,00	-0,29	0,14
x <sub>9</sub>	-0,05	-0,04	0,37	-0,09	0,49*	-0,14	-0,01	-0,29	1,00	0,13
y	-0,38*	0,03	0,40*	0,57*	0,08	0,40*	0,05	0,14	0,13	1,00

Źródło: badania własne, \* – współczynniki istotne przy poziomie istotności  $p < 0,05$ , x<sub>1</sub> – wiek rolnika w latach, x<sub>2</sub> – kwalifikacje zawodowe rolnika w jednostkach kwalifikacyjnych (punkty), x<sub>3</sub> – intensywność nakładów pracy doradczej w punktach, x<sub>4</sub> – syntetyczny wskaźnik innowacji w punktach, x<sub>5</sub> – intensywność organizacji gospodarstwa w punktach, x<sub>6</sub> – areal użytków rolnych w ha, x<sub>7</sub> – wartość zadłużenia gospodarstwa kredytem inwestycyjnym w tys. zł, x<sub>8</sub> – wartość środków trwałych w gospodarstwie, w tys. zł, x<sub>9</sub> – zasoby siły roboczej w gospodarstwie (liczba jednostek pełnozatrudnionych), y – dochód rolniczy brutto w tys. zł (dotyczy tabel 77–83)

Source: own study, \* – coefficients relevant at  $p < 0,05$ , x<sub>1</sub> – farmer's age in years, x<sub>2</sub> – professional qualifications of farmers in qualification units (points), x<sub>3</sub> – intensity of advisory services in points, x<sub>4</sub> – synthetic innovation coefficient in points, x<sub>5</sub> – intensity of farm organisation in points, x<sub>6</sub> – area of agricultural land in ha, x<sub>7</sub> – value of debt in case of investment loan in thousands PLN, x<sub>8</sub> – value of fixed assets in farm in thousands PLN, x<sub>9</sub> – labour force resources in farm (full employment units), y – Gross agricultural income in thousands PLN.

Tabela 78

Table 78

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy C  
w roku 1996 (n = 11)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from group C in 1996 (n = 11)

Wyszczególnienie Specification	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>	x <sub>7</sub>	x <sub>8</sub>	x <sub>9</sub>	y
x <sub>1</sub>	1,00	0,12	-0,64*	-0,51	0,08	0,07	0,28	-0,28	-0,34	-0,31
x <sub>2</sub>	0,12	1,00	-0,06	-0,19	-0,13	0,08	-0,08	-0,19	0,04	-0,12
x <sub>3</sub>	-0,64*	-0,06	1,00	0,22	-0,30	0,07	0,33	0,12	0,02	0,60*
x <sub>4</sub>	-0,51	-0,19	0,22	1,00	0,25	0,59	0,00	0,79*	0,51	0,56
x <sub>5</sub>	0,08	-0,13	-0,30	0,25	1,00	0,12	-0,27	-0,18	-0,02	0,02
x <sub>6</sub>	0,07	0,08	0,07	0,59	0,12	1,00	0,64*	0,44	-0,15	0,72*
x <sub>7</sub>	0,28	-0,08	0,33	0,00	-0,27	0,64*	1,00	0,06	-0,51	0,73*
x <sub>8</sub>	-0,28	-0,19	0,12	0,79*	-0,18	0,44	0,06	1,00	0,54	0,36
x <sub>9</sub>	-0,34	0,04	0,02	0,51	-0,02	-0,15	-0,51	0,54	1,00	-0,14
y	-0,31	-0,12	0,60*	0,56	0,02	0,72*	0,73*	0,36	-0,14	1,00

Objaśnienia – porównaj tabela 77

Explanations – compare Table 77

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy M  
w roku 1996 (n = 14)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from group M in 1996 (n = 14)

Wyszczególnienie Specification	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$	$x_7$	$x_8$	$x_9$	y
$x_1$	1,00	0,59*	-0,20	-0,33	-0,23	-0,30	-0,59*	-0,03	-0,03	-0,13
$x_2$	0,59*	1,00	-0,18	-0,45	0,04	-0,47	-0,32	0,21	0,21	-0,16
$x_3$	-0,20	-0,18	1,00	0,62*	-0,00	0,16	0,09	-0,10	0,34	0,60*
$x_4$	-0,33	-0,45	0,62*	1,00	0,06	0,50	0,14	0,21	0,15	0,61*
$x_5$	-0,23	0,04	-0,00	0,06	1,00	-0,28	0,31	0,72*	-0,11	-0,14
$x_6$	-0,30	-0,47	0,16	0,50	-0,28	1,00	0,05	-0,36	-0,40	0,72*
$x_7$	-0,59*	-0,32	0,09	0,14	0,31	0,05	1,00	0,30	-0,37	-0,06
$x_8$	-0,03	0,21	-0,10	0,21	0,72*	-0,36	0,30	1,00	0,05	-0,13
$x_9$	-0,03	0,21	0,34	0,15	-0,11	-0,40	-0,37	0,05	1,00	-0,08
y	-0,13	-0,16	0,60*	0,61*	-0,14	0,72*	-0,06	-0,13	-0,08	1,00

Objaśnienia – porównaj tabela 77

Explanations – compare Table 77

Z kolei istotny związek korelacyjny pomiędzy liczbą przyjętych przez rolników innowacji, których znaczącym źródłem są m.in. również oddziaływania doradcze, a osiąganym dochodem (grupa G i M) świadczy o ważnej roli nowości będących nośnikiem postępu rolniczego w funkcjonowaniu gospodarstw. Ponadto warto zaznaczyć, że liczba wprowadzonych w gospodarstwach innowacji była istotnie skorelowana także z obszarem użytków rolnych w grupie G, gdzie rolnicy z udziałem kredytu zakupili najwięcej ziemi, oraz w grupie C z zasobami środków trwałych powiększonymi o wartość skredytowanych nowych ciągników. Dowodzi to dużego znaczenia finansowania zewnętrznego we wspieraniu innowacyjności rolników.

Natomiast wiek jako czynnik związany bezpośrednio z sylwetką rolników skorelowany był istotnie i w sposób odwrotnie proporcjonalny z dochodem rolniczym w grupie G. Również istotne ujemne współczynniki korelacji w stosunku do wieku dotyczyły w grupie G intensywności pracy doradczej i poziomu innowacyjności rolników, w grupie C – intensywności pracy doradczej, a w grupie M – wartości kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach. Odwrotnie proporcjonalna zależność wymienionych zmiennych do wieku rolników ma swoje uzasadnienie w typowym zachowaniu się ludzi, którzy wraz z wiekiem, nabywając więcej wiedzy i doświadczenia życiowego, wykazują większą ostrożność i rozwagę w podejmowaniu decyzji, mają mniejszą skłonność do działań ryzykownych oraz przyjmowania nowości, a przy tym niechętnie korzystają z czyichś rad. Z kolei stwierdzona istotna dodatnia zależność korelacyjna wieku i poziomu kwalifikacji zawodowych rolników z grupy M wynika z korzystniejszej niż w pozostałych grupach struktury wykształcenia kierowników gospodarstw (tab. 10), a przy tym posiadania przez nich najwyższego wieku.

W przypadku zmiennych ekonomicznych ( $x_5$ ,  $x_6$ ,  $x_7$ ,  $x_8$ ,  $x_9$ ) istotne, dodatnie związki korelacyjne we wszystkich grupach w roku wyjściowym z dochodem rolniczym miała powierzchnia użytków rolnych, a oprócz tego jedynie wartość zadłużenia kredytami inwestycyjnymi gospodarstw grupy C, gdzie było ono też najwyższe ze względu na zakup przez większość rolników tej grupy fabrycznie nowych, a więc drogiego ciągników. Oznacza to, że wysokość zaciąganych kredytów w grupie C rolnicy uzależniali przede wszystkim od wartości osiąganego dochodu rolniczego.

Ponadto stwierdzono istotne zależności korelacyjne pomiędzy obszarem użytków rolnych a wartością zaciągniętego kredytu w grupie G oraz C. Świadczy to o tym, że rolnicy, oceniając

swoje zdolności kredytowe, brali pod uwagę możliwości spłacania długu w zależności od wielkości gospodarstwa, a tym samym poziomu otrzymywanego dochodu rolniczego. Zresztą takie postępowanie kierowników badanych gospodarstw i sprawdzenie ich zdolności kredytowej było następnie weryfikowane w procedurze oceny biznesplanów przez ODR-y, a później również analizowane we wnioskach kredytowych przez banki. Zależności te okazały się statystycznie istotne w grupie M, gdzie rolnicy zaciągali kredyty o najniższej wartości.

W grupie G stwierdzono również istotne, ujemne zależności korelacyjne pomiędzy intensywnością organizacji gospodarstw a ich obszarem oraz dodatnie w stosunku do zasobów siły roboczej. Natomiast w grupie M wystąpiły istotne powiązania pomiędzy organizacją gospodarstw a ich wyposażeniem w środki trwałe. Zależności te wiążą się ze znanymi prawidłowościami intensywniejszej organizacji gospodarstw posiadających mniejszą powierzchnię UR przy większej pracochłonności uprawianych tam gatunków roślin czy wyższej obsadzie zwierząt, a także lepiej wyposażonych w zasoby środków trwałych. W gospodarstwach grupy C intensywność organizacji nie była istotnie skorelowana z pozostałymi zmiennymi.

Dla kolejnych lat wykorzystywania kredytu – od 1999 do 2001 r., stwierdzono znacznie mniej istotnych powiązań korelacyjnych pomiędzy poziomem oddziaływań doradczych i liczbą przyjętych innowacji a pozostałymi zmiennymi (tab. 80, 81, 82, 83). Jedynie w grupie G, gdzie intensywność pracy doradczej była najwyższa, zmienna ta była istotnie i dodatnio skorelowana z liczbą wprowadzonych innowacji i dochodem rolniczym brutto. W grupie tej utrzymały się ponadto istotne zależności pomiędzy innowacyjnością rolników a dochodem. Z kolei w grupie C i M wystąpił brak istotnych powiązań korelacyjnych wskaźnika intensywności nakładów pracy doradczej oraz liczby przyjętych innowacji z innymi zmiennymi. Przypisać to można znacznemu osłabieniu i przypadkowości oddziaływań doradczych w gospodarstwach tych grup po 3 roku od podjęcia kredytu. W przypadku grupy G podkreślenia wymaga wzrost ujemnej istotności współczynników korelacji pomiędzy wiekiem a nakładami pracy doradczej oraz liczbą wprowadzonych innowacji i dochodem rolniczym. Świadczy to o koncentrowaniu się wsparcia doradczego w gospodarstwach rolników młodszych. Natomiast w gospodarstwach grupy kontrolnej oddziaływanie doradcze również były istotnie i dodatnio skorelowane ze wskaźnikiem przyjętych innowacji oraz ujemnie z wiekiem rolników.

Tabela 80

Table 80

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy G w latach 1999–2001 (n = 27)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from group G in the years 1999–2001 (n = 27)

Wyszczególnienie Specification	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>	x <sub>7</sub>	x <sub>8</sub>	x <sub>9</sub>	y
x <sub>1</sub>	1,00	0,31	-0,74*	-0,57*	-0,13	-0,09	-0,02	0,12	-0,05	-0,62*
x <sub>2</sub>	0,31	1,00	-0,40*	-0,28	-0,14	-0,24	-0,35	-0,07	-0,05	-0,23
x <sub>3</sub>	-0,74*	-0,40*	1,00	0,47*	0,21	0,06	0,30	-0,23	0,27	0,51*
x <sub>4</sub>	-0,57*	-0,28	0,47*	1,00	0,14	0,22	0,05	-0,16	-0,13	0,42*
x <sub>5</sub>	-0,13	-0,14	0,21	0,14	1,00	-0,40*	0,26	-0,08	0,34	0,02
x <sub>6</sub>	-0,09	-0,24	0,06	0,22	-0,40*	1,00	0,11	0,38*	-0,03	0,37
x <sub>7</sub>	-0,02	-0,35	0,30	0,05	0,26	0,11	1,00	-0,15	0,39*	-0,02
x <sub>8</sub>	0,12	-0,07	-0,23	-0,16	-0,08	0,38*	-0,15	1,00	-0,28	-0,11
x <sub>9</sub>	-0,05	-0,05	0,27	-0,13	0,34	-0,03	0,39*	-0,28	1,00	0,30
y	-0,62*	-0,23	0,51*	0,42*	0,02	0,37	-0,02	-0,11	0,30	1,00

Objaśnienia – porównaj tabela 77

Explanations – compare Table 77



Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy C  
w latach 1999–2001 (n = 11)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from group C in the years  
1999–2001 (n = 11)

Wyszczególnienie Specification	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>	x <sub>7</sub>	x <sub>8</sub>	x <sub>9</sub>	y
x <sub>1</sub>	1,00	0,06	-0,22	-0,06	-0,43	-0,03	-0,39	-0,31	-0,34	-0,62*
x <sub>2</sub>	0,06	1,00	0,05	-0,14	-0,34	-0,03	-0,03	-0,10	0,01	0,20
x <sub>3</sub>	-0,22	0,05	1,00	0,25	0,53	-0,01	0,07	-0,39	0,28	0,28
x <sub>4</sub>	-0,06	-0,14	0,25	1,00	0,27	0,39	0,41	0,43	0,34	0,32
x <sub>5</sub>	-0,43	-0,34	0,53	0,27	1,00	-0,05	-0,28	-0,23	-0,11	0,11
x <sub>6</sub>	-0,03	-0,03	-0,01	0,39	-0,05	1,00	0,27	0,47	0,19	0,56
x <sub>7</sub>	-0,39	-0,03	0,07	0,41	-0,28	0,27	1,00	0,57	0,35	0,72*
x <sub>8</sub>	-0,31	-0,10	-0,39	0,43	-0,23	0,47	0,57	1,00	0,50	0,43
x <sub>9</sub>	-0,34	0,01	0,28	0,34	-0,11	0,19	0,35	0,50	1,00	0,19
y	-0,62*	0,20	0,28	0,32	0,11	0,56	0,72*	0,43	0,19	1,00

Objaśnienia – porównaj tabela 77

Explanations – compare Table 77

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy M  
w latach 1999–2001 (n = 14)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from group M in the years  
1999–2001 (n = 14)

Wyszczególnienie Specification	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>	x <sub>7</sub>	x <sub>8</sub>	x <sub>9</sub>	y
x <sub>1</sub>	1,00	0,59*	-0,33	-0,58*	-0,20	-0,26	0,03	-0,21	-0,08	-0,19
x <sub>2</sub>	0,59*	1,00	-0,43	-0,46	0,11	-0,44	-0,14	0,11	0,10	-0,31
x <sub>3</sub>	-0,33	-0,43	1,00	0,36	-0,28	0,37	-0,06	0,24	0,15	0,30
x <sub>4</sub>	-0,58*	-0,46	0,36	1,00	-0,21	0,49	-0,25	-0,05	0,14	0,40
x <sub>5</sub>	-0,20	0,11	-0,28	-0,21	1,00	-0,23	0,11	0,27	-0,03	-0,19
x <sub>6</sub>	-0,26	-0,44	0,37	0,49	-0,23	1,00	-0,26	0,44	-0,36	0,52
x <sub>7</sub>	0,03	-0,14	-0,06	-0,25	0,11	-0,26	1,00	-0,01	0,04	0,17
x <sub>8</sub>	-0,21	0,11	0,24	-0,05	0,27	0,44	-0,01	1,00	-0,41	-0,01
x <sub>9</sub>	-0,08	0,10	0,15	0,14	-0,03	-0,36	0,04	-0,41	1,00	-0,19
y	-0,19	-0,31	0,30	0,40	-0,19	0,52	0,17	-0,01	-0,19	1,00

Objaśnienia – porównaj tabela 77

Explanations – compare Table 77

Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wybranymi cechami gospodarstw grupy kontrolnej w roku 2001 (n = 40)

Pearson linear correlation coefficients between selected features of farms from control group in 2001 (n = 40)

Wyszczególnienie Specification	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	x <sub>4</sub>	x <sub>5</sub>	x <sub>6</sub>	x <sub>7</sub>	x <sub>8</sub>	x <sub>9</sub>	y
x <sub>1</sub>	1,00	0,30	-0,34*	-0,18	-0,01	-0,18	–	-0,28	0,00	-0,17
x <sub>2</sub>	0,30	1,00	-0,21	-0,13	-0,14	0,20	–	-0,14	-0,18	0,08
x <sub>3</sub>	-0,34*	-0,21	1,00	0,46*	-0,11	0,21	–	0,11	0,11	0,18
x <sub>4</sub>	-0,18	-0,13	0,46*	1,00	-0,07	0,31	–	0,01	0,26	0,25
x <sub>5</sub>	-0,01	-0,14	-0,11	-0,07	1,00	-0,24	–	0,21	0,17	0,07
x <sub>6</sub>	-0,18	0,20	0,21	0,31	-0,24	1,00	–	0,15	0,22	0,41*
x <sub>7</sub>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
x <sub>8</sub>	-0,28	-0,14	0,11	0,01	0,21	0,15	–	1,00	0,26	0,24
x <sub>9</sub>	0,00	-0,18	0,11	0,26	0,17	0,22	–	0,26	1,00	-0,06
y	-0,17	0,08	0,18	0,25	0,07	0,41*	–	0,24	-0,06	1,00

Objaśnienia – porównaj tabela 77

Explanations – compare Table 77

Z kolei w kwestii parametrów dotyczących ekonomiki gospodarstw (x<sub>5</sub>, x<sub>6</sub>, x<sub>7</sub>, x<sub>8</sub>, x<sub>9</sub>) we wszystkich grupach zasadniczych stwierdzono brak istotnych zależności korelacyjnych między tymi zmiennymi a dochodem rolniczym (lata 1999–2001). Wyjątkiem była grupa C, gdzie w dalszym ciągu utrzymała się istotna korelacja pomiędzy wartością zadłużenia gospodarstw kredytem inwestycyjnym, najwyższym w stosunku do pozostałych grup zasadniczych, a dochodem. Pewnym wyjaśnieniem braku wyraźnych korelacji tej grupy zmiennych z dochodem rolniczym może być skomplikowana sytuacja, w jakiej znaleźli się kredytobiorcy w kolejnych latach po podjęciu kredytu. W roku wyjściowym rolnicy, zajęci wprowadzaniem zmian w swoich gospodarstwach, zapoczątkowanych podjętym kredytem inwestycyjnym, uzyskiwali znaczne wsparcie doradcze. W następnych latach po rocznej karencji w zwrocie kredytu pojawiła się konieczność jego spłacania. Obciążeń takich nie mieli rolnicy z grupy kontrolnej. Jednocześnie intensywność nakładów pracy doradczej w gospodarstwach kredytobiorców uległa znacznemu zmniejszeniu. Położenia rolników z zaciągniętymi kredytami inwestycyjnymi nie ułatwiały przy tym zmiany zewnętrznych uwarunkowań makroekonomicznych<sup>1</sup>. Były one względnie korzystne dla rolnictwa w latach 1996 i 1997. Począwszy od 1998 do 2001 r. pogarszały się, wpływając niekorzystnie na koniunkturę rolniczą. Funkcjonowanie badanych gospodarstw odbywało się w warunkach transformacji systemowej, kształtowania się nowych dla rolników zasad funkcjonowania rynku, a także procesów dostosowawczych przed integracją z UE. Sytuacja ta stanowiła niewątpliwie znaczne wyzwanie dla umiejętności zarządczych rolników z gospodarstw zadłużonych i nie zawsze potrafili jej sprostać. Natomiast w grupie kontrolnej zanotowano istotną wartość współczynnika korelacji dla dochodu rolniczego i obszaru użytków rolnych.

Następną fazą analizy statystycznej, zmierzającą do objaśnienia wpływu wybranych zmiennych niezależnych na dochód rolniczy brutto (zmienna zależna), było obliczenie regresji wielokrotnej.

<sup>1</sup> Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju rolnictwa przedstawiono w rozdziale 4.1 dla roku 1996 oraz w rozdziale 5.5.3 dla lat następnych.

Dla zachowania przejrzystości wnioskowania utworzono dla każdej grupy badawczej dwa modele regresji. Pierwszy miał objaśnić wpływ na dochód rolniczy brutto gospodarstw zmiennej niezależnych związanych z sylwetką rolnika oraz ukierunkowanymi na niego oddziaływaniami doradczymi (zmiennie  $x_1, x_2, x_3, x_4$ ). W drugim obliczono regresję dla dochodu i zmiennej niezależnych charakteryzujących ekonomiczno-organizacyjne parametry gospodarstw (zmiennie  $x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$ ). Przedstawienie tych relacji uzyskano metodą regresji standardowej liniowej [Stanisz 1998, 2000] i wraz z oceną oraz pełnymi równaniami regresji zawarto w tabelach 84–91.

Istotne równania regresji dla pierwszego modelu (tab. 84–87) związanego z wpływem na dochód zmiennych dotyczących sylwetki rolnika oraz oddziaływań doradczych (zmiennie  $x_1, x_2, x_3, x_4$ ) uzyskano jedynie w grupie G zarówno w roku wyjściowym (1996) przy poziomie istotności modelu  $p < 0,01$ , jak i w latach kolejnych spłaty długu, jednak tu przy gorszym poziomie istotności  $p < 0,02$ . Biorąc pod uwagę skorygowany współczynnik determinacji pozwalający porównywać regresję z różną liczbą zmiennych, wyjaśniono w grupie G zmienność dochodu rolniczego brutto w roku wyjściowym – w 31%. Z kolei w okresie 1999–2001 wpływ na dochód ww. czynników został objaśniony, w 29%, lecz jak wspomniano wyżej, przy mniej wyraźnej istotności współczynnika determinacji. Przy czym największą rolę w wyniku netto oddziaływań cząstkowych zmiennych niezależnych na dochód w roku wyjściowym odegrała liczba przyjętych innowacji, a w latach następnych wiek rolników. Natomiast wyniki regresji w grupach C i M okazały się statystycznie nieistotne. Jednak wzajemny wpływ zmiennych na dochód był bardziej wyraźny w obu grupach w roku wyjściowym ze względu na lepsze wartości poziomu istotności współczynników determinacji, kiedy to intensywność oddziaływań doradczych w gospodarstwach była najwyższa. Dla porównania, w grupie kontrolnej stwierdzono brak istotności w obliczonym modelu regresji przedstawiającym wpływ zmiennych charakteryzujących sylwetkę rolnika i oddziaływania doradcze na dochód. Przy czym wynik ten uzyskano przy bardzo niskiej intensywności pracy doradczej w gospodarstwach tej grupy (tab. 52).

Z kolei w drugim modelu regresji (tab. 88–91) najbardziej wyraźną zależność, wyjaśniającą wpływ na dochód rolniczy brutto zmiennych ekonomicznych, stwierdzono w latach 1999–2000 w grupie G oraz C, jednak przy relatywnie małej istotności współczynników determinacji (odpowiednio  $p < 0,08$  i  $p < 0,09$ ). W grupie G najbardziej powiększonych obszarowo gospodarstw najistotniejszy wpływ na dochód (wpływ wszystkich zmiennych ekonomicznych na zmienność dochodu wyniósł 21% – wg skorygowanego współczynnika determinacji) spośród zmiennych miała powierzchnia użytków rolnych. Natomiast w gospodarstwach grupy C zmienność dochodu wyjaśniono w 58%, przy czym najważniejszym czynnikiem powiązanim z jego wysokością była wartość zadłużenia kredytem inwestycyjnym. Z kolei w grupie kontrolnej przy znacznie lepszym poziomie istotności ( $p < 0,02$ ) stwierdzono wyraźny wpływ na dochód rolniczy powierzchni UR. Jednak objaśniona zmienność zaledwie w 19% (wg skorygowanego  $R^2$ ) pozwala domniemywać istnienia tu wpływu również innych – nieuwzględnionych w analizie – czynników.

W podsumowaniu rozważań istotne wydaje się wyjaśnienie kwestii, jaka grupa zmiennych w większym stopniu wywarła wpływ na wynik ekonomiczny gospodarstw. Czy większe znaczenie miały te, które związane były z sylwetką rolnika (wiek, kwalifikacje) i jego współpraca z doradztwem oraz przyjętymi innowacjami, czy też raczej ekonomiczne? W tym celu zestawiono w tabeli 92 skorygowane współczynniki determinacji ( $R^2$ ) z obliczonych wcześniej modeli regresji wraz z ich poziomem istotności ( $p$ ).

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych związanych z sylwetką rolnika, oddziaływaniami doradczymi oraz innowacjami – grupa G (n = 27)  
 Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to farmer type, effect of advisory activity and innovations – group G (n=27)

Rok 1996 – Year				Lata 1999–2001 – Years					
Wyszczególnienie Specification	Współ- czynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- Studenta t-Student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t – Studenta t-Student test	Poziom istotności Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	-3,64	16,61	-0,222	0,83	Wyraz wolny	40,48	17,92	2,26	0,03**
$x_1$	-0,045	0,25	-0,182	0,86	$x_1$	-0,53	0,29	-1,85	0,08*
$x_2$	4,94	3,54	1,392	0,18	$x_2$	-0,34	3,15	-0,11	0,92
$x_3$	0,28	0,21	1,312	0,20	$x_3$	0,091	0,27	0,34	0,73
$x_4$	0,065	0,024	2,652	0,02**	$x_4$	0,016	0,033	0,48	0,64
Ocena regresji – Regression evaluation									
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,42	0,31	7,18	F (4, 22) 3,98	Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,40	6,89	F (4, 22) 3,60	0,02**
Pełne równanie regresji – Full regression equation									
$y = -3,64 - 0,045x_1 + 4,94x_2 + 0,28x_3 + 0,065x_4$									
Pełne równanie regresji – Full regression equation									
$y = 40,48 - 0,53x_1 - 0,34x_2 + 0,091x_3 + 0,016x_4$									

Źródło: badania własne, \* – współczynniki istotne przy  $p < 0,1$ , \*\* – współczynniki istotne przy  $p < 0,05$ , \*\*\* – współczynniki istotne przy  $p < 0,01$ ,  $x_1$  – wiek rolnika w latach,  $x_2$  – kwalifikacje zawodowe rolnika w jednostkach kwalifikacyjnych (punkty),  $x_3$  – intensywność nakładów pracy doradczej w punktach,  $x_4$  – syntetyczny wskaźnik innowacji w punktach,  $y$  – dochód rolniczy brutto w tys. zł (dotyczy tabel 84–85; 87)

Source: own study, \* – coefficients relevant at  $p < 0,1$ , \*\* – coefficients relevant at  $p < 0,05$ , \*\*\* – coefficients relevant at  $p < 0,01$ ,  $x_1$  – farmer's age in years,  $x_2$  – farmer's professional qualifications in qualification units (points),  $x_3$  – intensity of advisory activity in points,  $x_4$  – synthetic innovation coefficient in points,  $y$  – gross agricultural income in thousands PLN.

Tabela 85  
Table 85

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych związanych z sylwetką rolnika, oddziaływaniami doradczyimi oraz innowacjami – grupa C (n = 11)

Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to farmer type, effect of advisory activity and innovations – group C (n=11)

Rok 1996 – Year			Lata 1999–2001 – Years							
Wyszczególnienie Specification	Współ- czynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- -Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- -Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)	
Wyraz wolny Absolute term	-14,12	14,25	-0,99	0,36	Wyraz wolny Absolute term	18,95	9,55	1,98	0,09*	
x <sub>1</sub>	0,29	0,19	1,51	0,18	x <sub>1</sub>	-0,32	0,15	-2,12	0,08*	
x <sub>2</sub>	-0,21	3,07	-0,070	0,95	x <sub>2</sub>	3,03	3,14	0,97	0,37	
x <sub>3</sub>	0,51	0,19	2,59	0,04**	x <sub>3</sub>	0,036	0,19	0,19	0,85	
x <sub>4</sub>	0,060	0,025	2,33	0,06*	x <sub>4</sub>	0,029	0,028	1,04	0,34	
Ocena regresji – Regression evaluation										
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,68	0,46	Test F- -Fischera- Snedecora Test F- -Fischer- -Snedecor	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,54	Współczynnik determinacji skorygowany (R <sup>2</sup> ) Corrected determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Błąd standar- dowy estymacji Standard error of estimation	Test F- -Fischera- -Snedecora Test F- -Fischer- -Snedecor	Poziom istotności (p) Relevance (p)
Pehne równanie regresji – Full regression equation		y = -14,12 + 0,29x <sub>1</sub> - 0,21x <sub>2</sub> + 0,51x <sub>3</sub> + 0,060x <sub>4</sub>		Pehne równanie regresji – Full regression equation		y = 18,95 - 0,32x <sub>1</sub> + 3,03x <sub>2</sub> + 0,036x <sub>3</sub> + 0,029x <sub>4</sub>				

Objasnienia – porównaj tabela 84  
Explanations – compare Table 84

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych związanych z sylwetką rolnika, oddziaływaniami doradczy i innowacyjnymi – grupa M (n = 14)

Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to farmer type, effect of advisory activity and innovations – group M (n=14)

Rok 1996 – Year				Lata 1999–2001 – Years					
Wyszczególnienie Specification	Współ- czynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy Standard error of evaluation B	Test t- Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy Standard error of evaluation B	Test t- Studenta t-student test	Poziom istotności Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	5,34	11,95	0,45	0,66	Wyraz wolny Absolute term	14,47	14,98	0,96	0,36
x <sub>1</sub>	0,022	0,20	0,11	0,91	x <sub>1</sub>	0,010	0,24	0,42	0,68
x <sub>2</sub>	1,43	5,75	0,25	0,81	x <sub>2</sub>	-2,63	5,62	-0,48	0,65
x <sub>3</sub>	0,24	0,22	1,09	0,30	x <sub>3</sub>	0,10	0,22	0,46	0,65
x <sub>4</sub>	0,034	0,027	1,26	0,24	x <sub>4</sub>	0,032	0,034	0,95	0,37
Ocena regresji – Regression evaluation									
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,46	0,22	Test F- Fischera- -Snedecora Test F- -Fischer- -Snedecor	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Współczynnik determinacji skorygowany (R <sup>2</sup> ) Corrected determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Błąd standar- dowy estymacji Standard error of estimation	Test F- Fischera- -Snedecora Test F- -Fischer- -Snedecor	Poziom istotności Relevance (p)
Pełne równanie regresji – Full regression equation									
y = 5,34 + 0,022x <sub>1</sub> + 1,43x <sub>2</sub> + 0,24x <sub>3</sub> + 0,034x <sub>4</sub>									
Pełne równanie regresji – Full regression equation									
y = 14,47 + 0,010x <sub>1</sub> - 2,63x <sub>2</sub> + 0,10x <sub>3</sub> + 0,032x <sub>4</sub>									

Źródło: badania własne, <sup>a</sup> – wartość szacunkowa, \* – współczynniki istotne przy p < 0,1, \*\* – współczynniki istotne przy p < 0,05, \*\*\* – współczynniki istotne przy p < 0,01, x<sub>1</sub> – wiek rolnika w latach, x<sub>2</sub> – kwalifikacje zawodowe rolnika w jednostkach kwalifikacyjnych (punkty), x<sub>3</sub> – intensywność nakładów pracy doradczej w punktach, x<sub>4</sub> – syntetyczny wskaźnik innowacji w punktach, y – dochód rolniczy brutto w tys. zł

Source: own study, <sup>a</sup> – estimated value, \* – coefficients relevant at p < 0,1, \*\* – coefficients relevant at p < 0,05, \*\*\* – coefficients relevant at p < 0,01, x<sub>1</sub> – farmer's age in years, x<sub>2</sub> – farmer's professional qualifications in qualification units (points), x<sub>3</sub> – intensity of advisory activity in points, x<sub>4</sub> – synthetic innovation coefficient in points, y – gross agricultural income in thousands PLN



Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych związanych z sylwetką rolnika, oddziaływaniami doradczyimi oraz innowacjami – grupa kontrolna (n = 40)

Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to farmer type, effect of advisory activity and innovations – control group (n=40)

Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t-Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	9,68	8,84	1,09	0,28
$x_1$	-0,11	0,12	-0,92	0,36
$x_2$	3,31	3,38	0,98	0,33
$x_3$	0,070	0,21	0,33	0,74
$x_4$	0,041	0,034	1,19	0,24
Ocena regresji Regression evaluation				
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Współczynnik determinacji skorygowany (R <sup>2</sup> ) Corrected determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Błąd standardowy estymacji Standard error of estimation	Test F-Fischera-Snedecora Test F-Fischer-Snedecor	Poziom istotności (p) Relevance (p)
0,11	0,0036	6,62	F (4, 35) 1,04	0,40
Pełne równanie regresji Full regression equation				
$y = 9,68 - 0,11x_1 + 3,31x_2 + 0,070x_3 + 0,041x_4$				

Objasnienia – porównaj tabelę 84  
Explanations – compare Table 84

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych charakteryzujących ekonomiczno-organizacyjne parametry gospodarstw – grupa G (n = 27)  
 Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to economic and organisation parameters of farms – group G (n=27)

Rok 1996 – Year 1996			Lata 1999 – 2001 – Years 1999 - 2001						
Wyszczególnienie Specification	Współ- czynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- -Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- -Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	-16,23	13,48	-1,20	0,24	Wyraz wolny Absolute term	-13,55	11,99	-1,13	0,27
$x_5$	0,018	0,016	1,14	0,27	$x_5$	0,018	0,017	1,05	0,31
$x_6$	1,52	0,57	2,67	0,01**	$x_6$	1,25	0,45	2,80	0,01**
$x_7$	-0,17	0,21	-0,83	0,42	$x_7$	-0,25	0,16	-1,52	0,14
$x_8$	0,052	0,055	0,95	0,36	$x_8$	-0,060	0,041	-1,45	0,16
$x_9$	1,85	3,21	0,58	0,57	$x_9$	3,78	2,79	1,35	0,19
Ocena regresji – Regression evaluation									
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,12	8,11	F (5, 21) 1,74	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,21	7,27	F (5, 21) 2,35	Poziom istotności (p) Relevance (p)
Pelne równanie regresji – Full regression equation			Pelne równanie regresji – Full regression equation						
$y = -16,23 + 0,018x_5 + 1,52x_6 - 0,17x_7 + 0,052x_8 + 1,85x_9$			$y = -13,55 + 0,018x_5 + 1,25x_6 - 0,25x_7 - 0,060x_8 + 3,78x_9$						

Źródło: badania własne, \* – współczynniki istotne przy  $p < 0,1$ , \*\* – współczynniki istotne przy  $p < 0,05$ , \*\*\* – współczynniki istotne przy  $p < 0,01$ ,  $x_5$  – intensywność organizacji gospodarstwa w punktach,  $x_6$  – areal użytków rolnych w ha,  $x_7$  – wartość zadłużenia gospodarstwa kredyttem inwestycyjnym w tys. zł,  $x_8$  – wartość środków trwałych w gospodarstwie, w tys. zł,  $x_9$  – zasoby siły roboczej w gospodarstwie (liczba jednostek pełnozatrudnionych),  $y$  – dochód rolniczy brutto w tys. zł (dotyczy tabel 88-91)  
 Source: own study, \* – coefficients relevant at  $p < 0,1$ , \*\* – coefficients relevant at  $p < 0,05$ , \*\*\* – coefficients relevant at  $p < 0,01$ ,  $x_5$  – intensity of farm organisation in points,  $x_6$  – area of arable land in ha,  $x_7$  – value of debt in case of investment loan in thousands PLN,  $x_8$  – value of fixed assets in farm, in thousands PLN,  $x_9$  – labour force resources in farm (number of full employment units),  $y$  – gross agricultural income in thousands PLN

Tabela 89  
Table 89

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych charakteryzujących ekonomiczno-organizacyjne parametry gospodarstw – grupa C (n = 11)  
Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to economic and organisation parameters of farms – group C (n=11)

Rok 1996 – Year			Lata 1999 – 2001 – Years						
Wyszczególnienie Specification	Współ- czynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- Studenta t-student test	Poziom istotności Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	-6,38	10,95	-0,58	0,59	Wyraz wolny Absolute term	-1,96	7,36	-0,27	0,80
x <sub>5</sub>	0,016	0,017	0,96	0,38	x <sub>5</sub>	0,018	0,012	1,48	0,20
x <sub>6</sub>	0,16	0,91	0,18	0,87	x <sub>6</sub>	0,74	0,40	1,85	0,12
x <sub>7</sub>	0,41	0,21	1,92	0,11	x <sub>7</sub>	0,64	0,21	3,06	0,03**
x <sub>8</sub>	0,027	0,046	0,59	0,58	x <sub>8</sub>	-0,0092	0,027	-0,34	0,74
x <sub>9</sub>	1,59	3,09	0,52	0,63	x <sub>9</sub>	-0,67	1,90	-0,35	0,74
Ocena regresji – Regression evaluation									
Współczynnik determinacji skorygowany (R <sup>2</sup> ) Corrected determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,46	3,53	F (5, 5) 2,73	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji skorygowany (R <sup>2</sup> ) Corrected determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,58	2,96	F (5, 5) 3,71	Poziom istotności Relevance (p)
0,73	Pełne równanie regresji – Full regression equation			0,15	Pełne równanie regresji – Full regression equation			0,09*	
$y = -6,38 + 0,016x_5 + 0,16x_6 + 0,41x_7 + 0,027x_8 + 1,59x_9$									

Objaśnienia – porównaj tabela 88  
Explanations – compare Table 88

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych charakteryzujących ekonomiczno-organizacyjne parametry gospodarstw – grupa M (n = 14)  
Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to economic and organisation parameters of farms – group M (n=14)

Rok 1996 – Year			Lata 1999 – 2001 – Years						
Wyszczególnienie Specification	Współ- czynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t- -Studenta t-student test	Poziom istotności Relevance (p)	Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy Standard error of evaluation B	Test t- -Studenta t-student test	Poziom istotności Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	-23,39	20,00	-1,17	0,28	Wyraz wolny Absolute term	-2,07	19,39	-0,11	0,92
$x_5$	0,0024	0,017	0,14	0,89	$x_5$	0,0032	0,015	0,21	0,84
$x_6$	2,22	0,65	3,38	0,010***	$x_6$	1,72	0,72	2,38	0,04**
$x_7$	-0,050	0,15	-0,33	0,75	$x_7$	0,56	0,41	1,39	0,20
$x_8$	0,023	0,048	0,49	0,64	$x_8$	-0,042	0,033	-1,26	0,24
$x_9$	4,48	5,05	0,89	0,40	$x_9$	-1,59	4,80	-0,33	0,75
Ocena regresji – Regression evaluation									
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,60	0,35	Test F- -Fischera -Snedecora	Poziom istotności Relevance (p)	Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	0,48	Test F- -Fischera -Snedecora	Poziom istotności Relevance (p)	0,13
Pełne równanie regresji – Full regression equation		Pełne równanie regresji – Full regression equation		Pełne równanie regresji – Full regression equation		Pełne równanie regresji – Full regression equation		Pełne równanie regresji – Full regression equation	
$y = -23,39 + 0,0024x_5 + 2,22x_6 - 0,050x_7 + 0,023x_8 + 4,48x_9$		$y = -23,39 + 0,0024x_5 + 2,22x_6 - 0,050x_7 + 0,023x_8 + 4,48x_9$		$y = -2,07 + 0,0032x_5 + 1,72x_6 + 0,56x_7 - 0,042x_8 - 1,59x_9$		$y = -2,07 + 0,0032x_5 + 1,72x_6 + 0,56x_7 - 0,042x_8 - 1,59x_9$		$y = -2,07 + 0,0032x_5 + 1,72x_6 + 0,56x_7 - 0,042x_8 - 1,59x_9$	

Objaśnienia – porównaj tabela 88  
Explanations – compare Table 88

Tabela 91  
Table 91

Podsumowanie wyników regresji zmiennej zależnej dochód rolniczy brutto i zmiennych niezależnych charakteryzujących ekonomiczno-organizacyjne parametry gospodarstw – grupa kontrolna (n = 40)  
Summary of the results of the regression of dependent variable gross agricultural income and independent variables related to economic and organisation parameters of farms – control group (n=40)

Wyszczególnienie Specification	Współczynnik regresji (B) Regression coefficient (B)	Błąd standardowy oceny B Standard error of evaluation B	Test t-Studenta t-student test	Poziom istotności (p) Relevance (p)
Wyraz wolny Absolute term	-8,40	9,37	-0,90	0,38
x <sub>5</sub>	0,022	0,019	1,16	0,25
x <sub>6</sub>	1,26	0,41	3,07	0,004***
x <sub>7</sub>	-	-	-	-
x <sub>8</sub>	0,059	0,046	1,29	0,21
x <sub>9</sub>	-3,31	2,10	-1,58	0,12
Ocena regresji – Regression evaluation				
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) Determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Współczynnik skorygowany (R <sup>2</sup> ) Corrected determination coefficient (R <sup>2</sup> )	Błąd standardowy estymacji Standard error of estimation	Test F-Fischera-Snedecora Test F-Fischer-Snedecor	Poziom istotności (p) Relevance (p)
0,27	0,19	5,97	F (4, 35) 3,28	0,02**
Pełne równanie regresji – Full regression equation				
$y = -8,40 + 0,022x_5 + 1,26x_6 + 0,059x_8 - 3,31x_9$				

Objasnienia – porównaj tabela 88  
Explanations – compare Table 88

Skorygowane współczynniki determinacji ( $R^2$ ) modeli regresji i ich istotność (p)  
Corrected determination coefficients ( $R^2$ ) the models of the regression and their relevance (p)

Wyszczególnienie Specification	Zmienne związane z sylwetką rolnika, oddziaływaniami doradczymi i przyjętymi innowacjami ( $x_1, x_2, x_3, x_4$ ) Variables related to farmer type, effect of advisory activities and introduced innovations ( $x_1, x_2, x_3, x_4$ )				Zmienne o charakterze ekonomiczno-organizacyjnym ( $x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$ ) Economic-organisation variables ( $x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$ )			
	Rok 1996 Year 1996		Lata 1999–2001 Years 1999–2001		Rok 1996 Year 1996		Lata 1999–2001 Years 1999–2001	
	Współczynnik determinacji skorygowany ( $R^2$ ) Corrected determination coefficient ( $R^2$ )	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji skorygowany ( $R^2$ ) Corrected determination coefficient ( $R^2$ )	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji skorygowany ( $R^2$ ) Corrected determination coefficient ( $R^2$ )	Poziom istotności (p) Relevance (p)	Współczynnik determinacji skorygowany ( $R^2$ ) Corrected determination coefficient ( $R^2$ )	Poziom istotności (p) Relevance (p)
Grupa G Group G	0,31	0,01**	0,29	0,02**	0,12	0,17	0,21	0,08*
Grupa C Group C	0,46	0,10	0,23	0,26	0,46	0,15	0,58	0,09*
Grupa M Group M	0,22	0,20	0,00*	0,67	0,35	0,13	0,16	0,29
Grupa kontrolna Control group	–	–	0,0036	0,40	–	–	0,19	0,02**

źródło: badania własne, <sup>a</sup> – wartość szacunkowa, \* – współczynniki istotne przy  $p < 0,1$ , \*\* – współczynniki istotne przy  $p < 0,05$ , \*\*\* – współczynniki istotne przy  $p < 0,01$ ,  $x_1$  – wiek rolnika w latach,  $x_2$  – kwalifikacje zawodowe rolnika w jednostkach kwalifikacyjnych (punkty),  $x_3$  – intensywność nakładów pracy doradczej w punktach,  $x_4$  – syntetyczny wskaźnik innowacji w punktach,  $x_5$  – intensywność organizacji gospodarstwa w punktach,  $x_6$  – areal użytków rolnych w ha,  $x_7$  – wartość zadłużenia gospodarstwa kredytarni inwestycyjnym w tys. zł,  $x_8$  – wartość środków trwałych w gospodarstwie, w tys. zł,  $x_9$  – zasoby siły roboczej w gospodarstwie (liczba jednostek pełnozatrudnionych)

source: own study, <sup>a</sup> – estimated value, \* – coefficients relevant at  $p < 0,1$ , \*\* – coefficients relevant at  $p < 0,05$ , \*\*\* – coefficients relevant at  $p < 0,01$ ,  $x_1$  – farmer's age in years,  $x_2$  – farmer's professional qualifications in qualification units (points),  $x_3$  – intensity of advisory activity in points,  $x_4$  – synthetic innovation coefficient in points,  $x_5$  – intensity of farm organisation in points,  $x_6$  – area of arable land in ha,  $x_7$  – value of debt in case of investment loan in thousands PLN,  $x_8$  – value of fixed assets in farm, in thousands PLN,  $x_9$  – labour force resources in farm (number of full employment units)



Biorąc pod uwagę istotność współczynników determinacji dla zakresu od  $p < 0,01$  do  $p < 0,10$ , stwierdzono, że w roku wyjściowym największy wpływ na dochód rolniczy brutto miała pierwsza grupa zmiennych dotycząca sylwetki rolnika, pracy doradczej i wprowadzonych w gospodarstwach innowacji. Zależności te w sposób istotny wystąpiły w gospodarstwach grupy G przez cały okres badań. Z kolei w grupie C w roku wyjściowym wpływ tych zmiennych był mniej wyraźny ( $p < 0,10$ ), tym niemniej mocniejszy niż czynników ekonomiczno-organizacyjnych ( $p < 0,15$ ). W okresie następnym, obejmującym lata 1999–2001, wpływ zmiennych związanych z sylwetką rolnika, pracą doradczą oraz przyjętymi w gospodarstwach innowacjami nie był istotny w grupach C i M. Wyjątek stanowi grupa G, gdzie przy  $p < 0,02$  wartość współczynnika determinacji  $R_2$  pozostała prawie na tym samym poziomie, co w roku wyjściowym.

Natomiast w dalszych latach spłaty kredytu (1999–2001) zmienność dochodu rolniczego brutto gospodarstw, w sposób wyraźny, bardziej zdeterminowały czynniki ekonomiczno-organizacyjne w grupie C i M, aniżeli te, które dotyczyły sylwetki rolnika, pracy doradczej i wprowadzonych w gospodarstwach innowacji. Zależność ta wystąpiła jednak przy znacznym osłabieniu intensywności doradztwa w gospodarstwach tych grup w tym okresie oraz obniżeniu się innowacyjności badanych rolników. Istotne oddziaływanie na dochód zmiennych ekonomiczno-organizacyjnych stwierdzono w gospodarstwach grupy G i C odpowiednio przy  $p < 0,08$  i  $p < 0,09$ . Również w gospodarstwach kontrolnych czynniki ekonomiczno-organizacyjne w większym stopniu wpływały na poziom dochodu, aniżeli bardzo tu nikłe oddziaływania doradcze.

Otrzymane wyniki uzasadniają znaczenie wsparcia doradczego rolników zadłużonych kredytami inwestycyjnymi oraz jego roli jako źródła innowacji i wnoszenia postępu w gospodarstwach – jako ważnych czynników korzystnie wpływających na dochód. Upoważniają zarazem do stwierdzenia, iż jak najbardziej celowym jest objęcie rolników rozwijających gospodarstwa, a zwłaszcza tych, którzy wykorzystują w tym celu środki z zewnątrz, aktywniejszymi oddziaływaniami doradczymi przez cały okres wprowadzania zmian, nieograniczającymi się, jak to przeważnie miało miejsce, jedynie do pomocy w procedurze uzyskiwania kredytu.

## 7. Podsumowanie i wnioski

Badania, których przedmiotem było określenie roli doradczej w indywidualnych gospodarstwach rolnych korzystających z preferencyjnych kredytów inwestycyjnych oraz ekonomicznych skutków tych kredytów, wskazały na istotną rolę doradztwa rolniczego jako ważnego czynnika wywierającego wpływ na postępowanie rolników-kredytobiorców i efekty gospodarowania oraz potwierdziły znaczenie tego rodzaju instrumentu polityki rolnej dla rozwoju gospodarstw. Zostały one przeprowadzone w latach 1996–2001, w okresie cechującym się słabą koniunkturą w rolnictwie, której wyrazem było pogarszanie się relacji pomiędzy cenami produktów sprzedawanych przez rolników a cenami towarów i usług zakupywanych przez nich. Zachodzące w Polsce przemiany gospodarcze i społeczne okresu transformacji, procesy integracyjne, liberalizacja rynku, pojawienie się konkurencyjnych produktów rolnych z importu, zawieszenie działalności bądź reorganizacja dotychczas działających podmiotów skupowych oraz dostarczających środki produkcji i świadczących usługi dla rolnictwa postawiły rolników, zwłaszcza tych spłacających kredyty na rozwój gospodarstw, w trudnej sytuacji. Okoliczności te wywarły wpływ na wzrost potrzeb doradczych i edukacyjnych rolników. W takich uwarunkowaniach działalność doradztwa rolniczego adresowana do rolników-kredytobiorców, wspierająca ich zamierzenia rozwojowe, nabrała szczególnego znaczenia.

Uzyskane wyniki badań pozwoliły na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Rolników sięgających po kredyty na inwestycje w gospodarstwach charakteryzował młodszy wiek niż tych z grupy kontrolnej oraz ustabilizowana pozycja społeczno-zawodowa, wzmocniona posiadanymi kwalifikacjami fachowymi i kilkunastoletnim stażem pracy w rolnictwie. Większość z nich znajdowała się w przedziale wiekowym stanowiącym fazę realizacji planu życiowego (progresywnej ekspansji), cechującą się podejściem przyszłościowym i sprzyjającą podejmowaniu zadań długofalowych. Ukierunkowani byli na rozwój działalności rolniczej, podejmując w mniejszym zakresie niż rolnicy z grupy kontrolnej dodatkową działalność gospodarczą i pracę zarobkową poza gospodarstwem. Sylwetki społeczno-zawodowe kredytobiorców oraz ich aktywność w środowisku, aczkolwiek niska, różniły się na korzyść w stosunku do rolników pozostałych. Zaangażowani w sprawy reorganizacji gospodarstw aktywizowali się przede wszystkim do współpracy w zakresie grupowego nabywania środków produkcji, sprzedaży produktów rolnych i współużytkowania maszyn rolniczych.

2. Podstawowe motywy, którymi kierowali się rolnicy sięgając po środki finansowe z zewnątrz, były następujące:

- korzystne warunki kredytowania (główny motyw we wszystkich grupach),
- chęć powiększenia gospodarstwa (grupa G),
- małe zasoby siły pociągowej (grupa C),
- chęć usprawnienia organizacji pracy i procesów produkcyjnych (grupa M),

co potwierdziło istotną rolę kredytów przeznaczonych na inwestycje w rolnictwie, oferowanych na preferencyjnych zasadach, jako instrumentu umożliwiającego poprawę funkcjonowania i rozwój gospodarstw.

3. Potrzeby doradcze kredytobiorców były większe niż u rolników z grupy kontrolnej. Potrzeby doradcze początkowo stanowiły w grupie G – 142,6%, w grupie C – 120,3% i w grupie M – 120,5% wskaźnika dla grupy kontrolnej, przyjętego za podstawę równą 100%.

Stopniowo obniżały się i w roku ostatnim wyniosły odpowiednio 125,4, 103,8, 104,7%. Dominowała w nich, pomimo malejącego udziału w strukturze potrzeb, produkcja roślinna (przede wszystkim zagadnienia ochrony roślin, doboru nowych odmian i nawożenia mineralnego). Obniżeniu uległy również potrzeby doradcze dotyczące produkcji zwierzęcej i WGD. Wzrosło natomiast zapotrzebowanie na wiedzę ekonomiczną (w grupie G z 12,6 w roku wyjściowym do 21,7% w ostatnim, w grupie C z 11,1 do 13,7%, w grupie M z 12,6% do 14,7% przy mniejszym wskaźniku w grupie kontrolnej wynoszącym 11,7%) oraz utrzymał się znaczny (ok. 20%) udział potrzeb dotyczących zagadnień marketingowo-rynkowych. Spośród form i metod realizacji potrzeb doradczych wskazywanych przez rolników największe znaczenie miała forma masowa (w ostatnim roku – od 59,1% wypowiedzi w grupach C i M do 65,2% w grupie G), traktowana jako uzupełnienie oferty doradztwa rolniczego. Następną lokatę miało poradnictwo zespołowe (od ok. 30% w grupie G i M do 35,2% w grupie C), następnie indywidualne (od ok. 5% w grupie G i C do 10,7% w grupie M). Ze względu na wzrost zapotrzebowania na doradztwo ekonomiczno-organizacyjne oraz duże potrzeby dotyczące zagadnień marketingowo-rynkowych uznanie miały metody cechujące się aktualnością, przystępnością, łatwością dostępu, powszechnością i wysoką poglądowością przekazywanych informacji (czasopisma, Internet, szkolenia, wystawy i wycieczki, spotkania grupowe, przekaz telewizyjny).

4. Również skala potrzeb edukacyjnych rolników-kredytobiorców kształtowała się znacznie powyżej zapotrzebowania rolników z grupy kontrolnej. Wśród potrzeb edukacyjnych kredytobiorców dominowały zdecydowanie zagadnienia dotyczące nowoczesnych technologii, a zwłaszcza w produkcji roślinnej. Do pozyskiwania wiedzy o nowych rozwiązaniach technologicznych przywiązywali rolnicy znaczną wagę, łącząc ich wdrażanie w gospodarstwach z możliwościami podniesienia dochodów. W kolejnych latach wykorzystywania kredytu udział potrzeb edukacyjnych z zakresu nowoczesnych technologii zmniejszał się na korzyść zagadnień ekonomiczno-marketingowych, co wiązało się z wpływem na funkcjonowanie gospodarstw uwarunkowań makroekonomicznych na ogół niesprzyjających koniunkturze rolniczej, trudności okresu transformacji oraz rosnącej konkurencji na rynku produktów rolnych i żywności.

5. Intensywność doradztwa w gospodarstwach zadłużonych malała z upływem czasu, przewyższając jednak znacznie wskaźnik dla grupy kontrolnej. Najwięcej rolników współdziałało z publicznym doradztwem rolniczym (WODR/RCDRRiOW we Wrocławiu), co potwierdza jego dominującą rolę spośród różnego rodzaju służb doradczych. W roku wyjściowym 100% kredytobiorców skorzystało z usług doradztwa państwowego, a w ostatnim od 63% w grupie G do 54,5% w C i 50% w M, w grupie kontrolnej 32,5%. Na drugiej pozycji, z racji utrzymywania inwentarza żywego w części gospodarstw, były kontakty ze służbami weterynaryjnymi – początkowo dotyczyły od 63,6% (grupa C) do 78,6% (grupa M), a w roku ostatnim 45,5% (grupa C) do około 50% (grupa G i M) kredytobiorców i 55% rolników grupy kontrolnej. Z pozostałymi rodzajami służb współdziałanie obejmowało pojedynczych rolników lub praktycznie zanikło. Działalność upowszechnieniowo-doradcza wśród rolników-kredytobiorców realizowana była z wykorzystaniem różnorodnych form i metod. We wszystkich grupach przeważała forma poradnictwa indywidualnego inicjowana na ogół przez samych rolników. W roku wyjściowym miało ono blisko 80% udział w strukturze oddziaływań ogółem z racji czasochłonnej procedury opracowywania biznesplanów, na co przeznaczono przeszło połowę nakładów na porady indywidualne. W roku ostatnim porady indywidualne stanowiły w grupie G – 59,3% oddziaływań, w C i M blisko 64%, w kontrolnej 52,6%. W miarę upływu czasu treści tych porad w coraz większym stopniu dotyczyły spraw ekonomiczno-marketingowych.

6. Podjęcie kredytu wyzwoliło znaczną innowacyjność rolników-kredytobiorców. Z upływem czasu liczba przyjmowanych przez nich innowacji ogółem oraz udział w ich strukturze

innowacji o charakterze inwestycyjnym uległy obniżeniu, zbliżając do poziomu grupy kontrolnej. W strukturze innowacji dominowały nowości z zakresu produkcji roślinnej (odmiany i gatunki roślin, środki plonochronne i plonotwórcze, zmiany elementów technologii). Stopniowemu zmniejszaniu się liczby wprowadzanych innowacji mechanizacyjnych oraz w produkcji zwierzęcej i ekonomiczno-organizacyjnych towarzyszyło powiększanie się udziału innowacji dotyczących gospodarstwa domowego (modernizacje domów i mieszkań, zmiany ich wyposażenia), co świadczy o znacznych potrzebach rolników w tym zakresie.

7. Zaciągnięte kredyty zapoczątkowały pozytywne zmiany w organizacji zasobów gospodarstw. Powiększeniu uległ potencjał wytwórczy gospodarstw – zasoby ziemi, środków trwałych, wyposażenie w maszyny i ciągniki oraz siłę pociągową. Nie zmieniły się zasoby siły roboczej. Polepszeniu uległy relacje pomiędzy zasobami czynników produkcji w toku substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną, kształtując się w gospodarstwach kredytobiorców powyżej wskaźników dla grupy kontrolnej.

8. W odniesieniu do roku wyjściowego nastąpił realny wzrost produkcji końcowej i towarowej, w przeliczeniu na gospodarstwo i jednostkę siły roboczej. Ze względu na sytuację cenową na rynku produktów rolnych wskaźniki te w stosunku do jednostki powierzchni obniżyły się w grupie G – gospodarstw posiadających najwyższy udział zbóż i niski okopowych w strukturze zasiewów. Pomimo corocznego nominalnego wzrostu wszystkich kategorii dochodów, uwzględniając inflację, w ujęciu realnym dochodowość gospodarstw była zróżnicowana. Dochód rolniczy brutto ogółem na gospodarstwo oraz na jednostkę pracy w grupie G i C nie uległ istotnym zmianom, obniżył się natomiast o 9% w grupie M. Dochód rolniczy netto z powodu wysokiej amortyzacji obniżył się w grupie G o 20%, w C o 37% i w M o 31%. Spadki te zniwelowały dodatkowe dochody spoza gospodarstw uzyskiwane przez rolników i ich rodziny, co znalazło odbicie w poziomie osiąganego dochodu osobistego. W odniesieniu do jednostki powierzchni UR dochodowość gospodarstw zadłużonych się obniżyła.

9. Ze względu na posiadany obszar najwyższą żywotność ekonomiczną (wg SGM 2000) miały gospodarstwa z grupy G, dysponujące największymi zasobami ziemi. Następną pozycję zajęła grupa M i C. Wartość współczynników SGM w kolejnych latach zmniejszała się, w stosunku do roku wyjściowego, ze względu na ograniczanie przez rolników produkcji zwierzęcej przy wyraźnym wzroście udziału sumy Standardowych Nadwyżek Bezpośrednich z wszystkich działalności produkcji roślinnej. Wielkość ekonomiczna gospodarstw wyniosła w roku ostatnim, w grupie G – 9,8 ESU (klasa V „średnio małe”), w M – 7,7 ESU (klasa IV „małe”), w C – 7,1 ESU (klasa IV „małe”) i należały one do typu „specjalizacja w uprawach polowych”.

10. Przeprowadzona analiza statystyczna z wykorzystaniem rachunku korelacji wielokrotnej i regresji wielokrotnej wykazała szereg istotnych zależności pomiędzy wybranymi zmiennymi. W roku wyjściowym stwierdzono istotny wpływ na dochód rolniczy brutto (zmienna objaśniana  $y$ ) grupy zmiennych dotyczących sylwetki rolnika, tj. wieku ( $x_1$ ) i kwalifikacji ( $x_2$ ), a także pracy doradczej ( $x_3$ ) i wprowadzonych w gospodarstwach innowacji ( $x_4$ ) – w gospodarstwach grupy G przez cały okres badań. Czynniki ekonomiczno-organizacyjne (zmiennne  $x_5$  do  $x_9$ ) determinowały dochód w okresie późniejszym, jednak w sposób mniej wyraźny i przy znacznym osłabieniu oddziaływań doradczych oraz obniżeniu się innowacyjności rolników. Wyniki te wskazują na znaczenie wsparcia doradczego rolników zadłużonych kredytami inwestycyjnymi oraz jego roli jako ważnego źródła innowacji wprowadzanych w gospodarstwach, które to czynniki korzystnie wpłynęły na dochód. Uzasadniają zarazem celowość wdrożenia mechanizmów aktywniejszej ze strony doradztwa i pilotującej, a przy tym ściślejszej współpracy z rolnikami prowadzącymi inwestycje i rozwijającymi gospodarstwa, a zwłaszcza z kredytobiorcami. W ramach tej współpracy powinna następować obligatoryjna, kilkakrotna w roku aktualizacja planów przedsięwzięć gospodarczych (biznesplanów) przez cały okres spłacania kredytów. Za jej podstawę służyłaby

okresowa analiza funkcjonowania gospodarstw, pozwalająca na weryfikację przez doradcę rolniczego na miejscu w gospodarstwach stanu realizacji zamierzeń rozwojowych zawartych w biznesplanach i we współpracy z kredytobiorcami ewentualna optymalizacja przyjętych rozwiązań połączona z wprowadzeniem przyjętych zmian do planów. Działania te powinny być kontynuowane przez cały okres realizacji założonych zamierzeń inwestycyjnych, nawet jeśli przekraczałby on czas spłaty kredytu.

11. Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, iż pierwsza hipoteza badawcza, dotycząca wpływu kredytów inwestycyjnych na intensyfikację oddziaływań doradczych w gospodarstwach zadłużonych, znalazła potwierdzenie, gdyż intensywność doradztwa u kredytobiorców była wyższa niż u rolników z grupy kontrolnej. Jednak z upływem kolejnych lat wykorzystywania kredytu nakłady pracy doradczej w gospodarstwach zadłużonych stopniowo się obniżały. Również druga hipoteza, mówiąca o wpływie przeznaczenia zaciąganych kredytów inwestycyjnych na zakres potrzeb doradczych i edukacyjnych, się potwierdziła. Potrzeby te były zróżnicowane między gospodarstwami kredytobiorców i najwyższy ich poziom wystąpił u rolników z grupy G, którzy zaciągnęli kredyty na zakup ziemi. Z kolei trzecia hipoteza badawcza, dotycząca wpływu oddziaływań doradczych oraz czynników niematerialnych związanych z sylwetką rolnika (wiek, kwalifikacje, innowacyjność) na dochodowość gospodarstw, potwierdziła się częściowo w tych gospodarstwach, gdzie poziom oddziaływań doradczych był wysoki.





# ANEKS

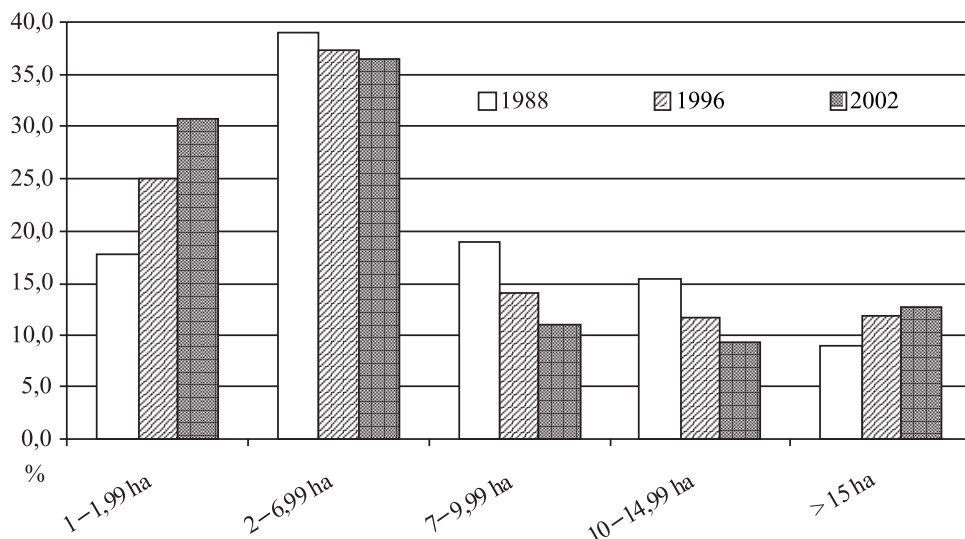


## Jednostki kwalifikacji zawodowych (j.kw.)

## Job qualification units

Lp. No.	Poziom wykształcenia zawodowego Level of vocational training	J.kw. za wiedzę szkolną Job qualification units for school knowledge	Za każdy rok pracy (1–5 lat) For each year of employment (1–5 years)	Po 5 latach łącznie Total after 5 years	Za każdy rok pracy (6–10 lat) For each year of employment (6–10 years)	Po 10 latach łącznie Total after 10 years	Za każdy rok pracy (11–15 lat) For each year of employment 11–15 years)	Po 15 latach łącznie Total after 15 years	Za każdy rok pracy (16–20 lat) For each year of employment (16–20 years)	Po 20 latach łącznie Total after 20 years	Za każdy rok pracy (21–25 lat) For each year of employment (21–25 years)	Po 25 latach łącznie Total after 25 years
1.	Kwalifikacyjny kurs rolniczy Agricultural qualification course	0,25	0,09	0,70	0,08	1,10	0,07	1,45	0,06	1,75	0,05	2,00
2.	Kurs mistrzowski Master course	0,50	0,08	0,90	0,07	1,25	0,06	1,55	0,05	1,80	0,04	2,00
3.	Zasadnicza szkoła rolnicza Basic agricultural vocational school	1,00	0,07	1,35	0,06	1,65	0,05	1,90	0,04	2,10	0,03	2,25
4.	Technikum rolnicze Secondary agricultural technical school	1,50	0,06	1,80	0,05	2,05	0,04	2,25	0,03	2,40	0,02	2,50
5.	Wyższe studia Higher education	2,00	0,05	2,25	0,04	2,45	0,03	2,60	0,02	2,70	0,01	2,75

Źródło – Source: [Jerzak 1984, Ryznar 1995]

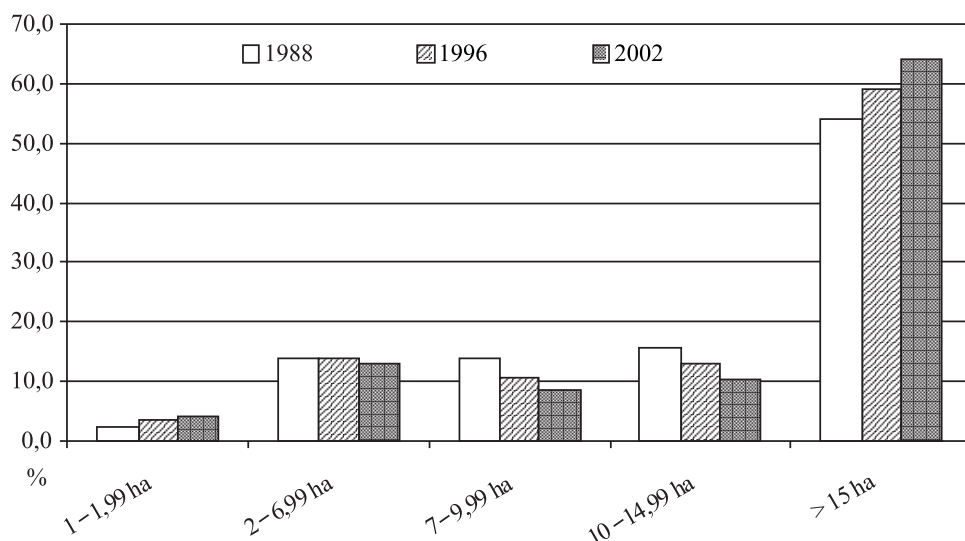


\* – obszar Dolnego Śląska obejmuje terytorium obecnego woj. dolnośląskiego – the area of Lower Silesia is within the present Dolnoslaskie Voivodship

Źródło – Source: [Berbeka 2005]

Wykres I. Udział indywidualnych gospodarstw rolnych oraz sektora publicznego w grupach obszarowych pod względem ich liczebności na Dolnym Śląsku\*, w latach 1988–2002 (%)

Graph I. The number of individual farms and public sector units in area groups in Lower Silesia\*, in the years 1988–2002



\* – obszar Dolnego Śląska obejmuje terytorium obecnego województwa dolnośląskiego – the area of Lower Silesia is within the present Dolnoslaskie Voivodship

Źródło – Source: [Berbeka 2005]

Wykres II. Udział indywidualnych gospodarstw rolnych oraz sektora publicznego w grupach obszarowych pod względem zajmowanej powierzchni UR na Dolnym Śląsku\*, w latach 1988–2002 (%)

Graph II. The area of AL of individual farms and public sector units in area groups in Lower Silesia\*, in the years 1988–2002

Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce  
Area structure of farms in selected EU countries and in Poland

Wyszczególnienie Specification	Rok Year	Liczba gospodarstw Number of farms	Grupa obszarowa (w ha UR) Area group (in ha AL)					Średni areal gospodarstwa Average farm size		Zmiana liczebności gospodarstw change in the number of farms	
			(tys.) (thousand)	(%)					(ha) (UR)		1987/2000 (1987 = 100%)
				1 – 4,99	5– 9,99	10 – 19,99	20 – 49,99	> 50			
Europa 15 Europe 15	1995	7370,0	56,4	13,0	10,6	11,5	7,9	17,4	107,5**	91,8**	
	1997	6954,3	55,6	13,4	10,9	11,5	8,6	18,4			
	2000	6766,1	57,6	12,3	10,2	10,9	8,9	18,7			
Holandia The Netherlands	1987	117,3	24,9	18,4	25,0	27,3	4,4	17,2	116,3	86,5	
	1995	113,2	31,4	16,0	18,4	26,3	6,4	17,7			
	1997	106,3	30,9	16,3	18,2	27,5	7,2	18,6			
	2000	101,5	31,2	15,5	17,2	27,8	8,2	20,0			
Niemcy Germany	1987	670,7	29,4	17,7	22,1	24,8	6,1	17,6	206,3	63,7	
	1995	566,9	31,2	14,8	17,6	23,3	12,6	30,3			
	1997	532,2	31,2	14,6	17,0	23,0	14,2	32,1			
	2000	472,0	24,9	15,7	18,5	24,2	16,7	36,3			
Portugalia Portugal	1987	384,0	72,5	15,1	7,2	3,4	1,9	8,3	112,0	108,3	
	1995	450,6	76,4	11,5	6,3	3,4	2,2	8,7			
	1997	415,7	76,0	11,7	6,4	3,6	2,3	9,2			
	2000	416,0	78,8	10,1	5,5	3,1	2,4	9,3			
Wielka Brytania Great Britain	1987	242,9	13,5	12,4	15,3	25,4	33,3	68,9	98,3	96,0	
	1995	234,5	13,0	12,6	15,4	24,1	34,2	70,1			
	1997	231,1	14,8	12,3	15,0	24,0	34,0	69,3			
	2000	233,2	23,1	11,0	13,0	20,5	32,4	67,7			
Włochy Italy	1987	1974,0	67,9	16,9	8,7	4,6	1,9	7,7	79,2	109,0	
	1995	2482,1	77,9	10,4	5,6	4,2	1,6	5,9			
	1997	2312,4	75,7	11,8	6,5	4,2	1,8	6,4			
	2000	2152,2	78,3	10,1	6,0	3,8	1,7	6,1			
Polska Poland	1996	2046,8	55,2	25,5	15,0	3,7	0,6	8,3	101,8	92,1	
	2000	1885,7	56,3	23,8	14,3	4,8	0,8	8,4			

\*\* – 1995 = 100%

Źródło – Source: [Berbeka 2005 na podstawie Raportów Komisji Europejskiej 1995, 2000, i danych GUS 1997–2000]

Tabela 3

Table 3

Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce  
Area structure of farms in selected EU countries and in Poland

Wyszczególnienie Specification	Powierzchnia UR w 1996 r. Area of AL in the year 1996 (tys. ha) (thousands ha)	Rok Year	Grupa obszarowa (ha UR) area group (ha AL)				
			(% )				
	1-4,99		5-9,99	10-19,99	20-49,99	> 50	
Europa 15 Europe 15	135259	1995	5,7	5,2	8,6	20,9	59,6
		1997	–	–	–	–	–
		2000	5,2	4,6	7,7	18,6	63,8
Holandia The Netherlands	1969	1987	3,8	7,8	21,1	47,7	19,6
		1995	3,9	6,5	15,1	46,5	28,1
		1997	3,6	6,1	13,9	45,7	30,6
Niemcy Germany	17335	2000	3,3	5,6	12,5	44,4	34,2
		1987	4,3	7,3	18,3	43,3	26,8
		1995	2,3	3,5	8,5	24,6	61,1
Portugalia Portugal	3927	1997	2,2	3,3	7,7	22,9	64,0
		2000	1,7	3,1	7,5	21,6	66,0
		1987	19,6	12,4	11,6	12,0	44,5
Wielka Brytania Great Britain	16149	1995	15,2	9,2	9,9	11,6	54,1
		1997	14,3	8,8	9,5	11,7	55,7
		2000	13,8	7,6	8,2	10,3	50,1
Włochy Italy	14685	1987	0,5	1,3	3,2	12,2	82,8
		1995	0,5	1,3	3,2	11,3	83,7
		1997	0,5	1,3	3,1	11,3	83,8
Polska Poland	18474	2000	0,6	1,4	2,8	10,0	85,5
		1987	20,1	15,0	15,4	17,9	31,5
		1995	19,7	12,1	13,1	21,6	33,5
Polska Poland	18474	1997	19,0	12,8	14,0	19,6	34,7
		2000	18,8	11,6	13,7	19,2	36,7
Polska Poland	18474	1996	16,8	21,9	24,6	12,1	24,6
		2000	16,5	20,0	23,2	15,6	24,7

Źródło – Source: [Berbeka 2005 na podstawie Raportów Komisji Europejskiej 1995, 2000 i danych GUS 1997–2001]



Tabela 4  
Table 4

Struktura potrzeb doradczych rolników (% wypowiedzi, w odniesieniu do grupy kontrolnej = 100%)  
Structure of the advisory needs of farmers (% replies, in relation to control group = 100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Technologie produkcji roślinnej Technologies in plant production	58,1	50,4	50,5	52,3	47,4	48,2	47,2	45,3	46,7	43,4	42,3	43,3	34,9
1.1.	Nawożenie organiczne Organic fertilisation	3,5	1,4	2,5	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	2,2
1.2.	Nawożenie mineralne Mineral fertilisation	7,0	5,6	5,9	7,9	5,5	7,9	8,3	5,1	8,3	9,1	5,5	7,9	6,1
1.3.	Użytkowanie łąk i pastwisk Meadows and pastures use	3,9	1,4	2,5	2,0	0,8	1,2	-	-	-	-	-	-	2,5
1.4.	Ochrona roślin Plant protection	9,6	14,0	10,1	10,2	15,0	13,4	11,8	15,8	16,2	13,8	16,6	17,7	5,3
1.5.	Przygotowanie i doprawianie gleby Soil preparation	4,8	2,8	3,4	5,9	2,6	2,0	1,6	1,2	2,0	-	-	-	3,3
1.6.	Mechanizacja zabiegów pielęgnacyjnych Mechanisation of cultivation procedures	5,7	5,6	4,2	2,0	5,3	2,4	-	3,9	1,6	-	2,8	-	2,5
1.7.	Techniki siewu i sadzenia Sowing and planting techniques	4,8	1,4	4,2	4,3	1,3	2,0	4,3	1,2	0	2,0	-	-	2,2
1.8.	Zbiór i przechowywanie Harvest and storage	4,8	2,8	3,4	3,9	1,2	-	3,9	1,6	0,8	2,8	-	-	3,1
1.9.	Dobór odmian Variety selection	9,2	11,2	10,1	11,4	11,8	13,8	11,8	12,6	15,8	12,2	15,4	13,8	4,4
1.10.	Mechanizacja produkcji roślinnej Mechanisation of plant production	4,8	4,2	4,2	3,9	3,9	5,5	5,5	3,9	2,0	3,5	2,0	3,9	3,3

Tabela 4 c.d.  
Table 4 cont.

2.	Technologie produkcji zwierzęcej Technologies in animal production	21,9	15,8	13,6	15,0	9,4	12,0	10,7	7,1	10,2	7,9	4,8	6,3	19,6
2.1.	Żywienie zwierząt gospodarskich Farm animals' nutrition	3,9	3,5	2,4	2,0	2,1	2,0	1,6	1,6	-	1,6	1,1	-	4,4
2.2.	Zoohigiena i profilaktyka Animal hygiene and prophylactics	3,5	2,0	2,5	2,0	1,2	2,4	1,6	0,9	5,9	-	0,6	1,2	2,7
2.3.	Gromadzenie i konserwacja pasz Feed storage and conservation	3,1	-	1,7	2,0	-	1,6	-	-	-	-	-	-	3,7
2.4.	Dobór sztuk do hodowli i chowu Animal selection for breeding and keeping	5,3	9,1	2,8	5,1	5,4	3,2	4,3	4,1	3,9	3,9	2,7	3,9	3,9
2.5.	Mechanizacja i modernizacja pomieszczeń inwentarskich Mechanisation and modernisation of animal buildings	3,5	1,2	2,5	3,9	0,7	2,8	3,2	0,5	0,4	2,4	0,4	1,2	1,9
2.6.	Przechowalnictwo Storage technology	2,6	-	1,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,0
3.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	12,6	11,1	12,6	15,7	11,9	13,7	20,1	13,0	14,6	21,7	13,7	14,7	11,7
3.1.	Sporządzanie kalkulacji Calculations	3,5	2,8	3,4	3,9	3,0	4,3	5,1	3,2	5,1	6,3	3,5	5,5	2,4
3.2.	Informacje o kredytach/pożyczkach, rachunkowość Information about loans, accountancy	3,9	5,5	5,9	3,9	5,9	5,5	4,3	6,4	5,5	4,7	6,7	4,7	1,9
3.3.	Wybór kierunków produkcji Selection of production directions	3,9	2,8	2,5	5,5	3,0	3,9	7,5	3,4	3,2	8,3	3,5	4,5	4,7
3.4.	Organizacja pracy w gospodarstwie Organisation of work in farm	1,3	-	0,8	2,4	-	-	3,2	-	0,8	2,4	-	-	2,7

Tabela 4 c.d.  
Table 4 cont.

4.	Zagadnienia rynkowe i marketingowe Market and marketing issues	20,1	19,3	18,6	21,6	19,7	19,6	21,2	20,4	20,0	21,6	21,7	19,6	12,6
4.1.	Otoczenie rynku Market environment	5,3	4,8	4,2	3,9	4,9	3,9	3,9	5,1	3,9	3,9	5,4	3,5	3,9
4.2.	Organizacja i przygotowanie produkcji na potrzeby rynku Organisation and preparation of production for market needs	3,9	3,6	3,4	4,7	3,7	3,9	5,1	3,8	3,5	5,5	4,1	3,5	3,6
4.3.	Informacje rynkowe (ceny, prognozy, sposoby i miejsca sprzedaży) Marketing (prices, prognoses, methods and places of sale)	8,3	10,9	11,0	10,6	11,1	11,4	10,6	11,5	12,2	10,6	12,2	12,6	1,9
4.4.	Ustalanie cen produktów Setting product prices	1,3	-	-	1,2	-	-	0,8	-	0,4	1,2	-	-	1,3
4.5.	Sposoby reklamy i promocji Methods of advertising and promotion	1,3	-	-	1,2	-	0,4	0,8	-	-	0,4	-	-	1,9
5.	Zagadnienia prawne Legal aspects	0,9	-	-	4,3	-	-	6,7	-	-	5,9	-	-	2,0
6.	Przedsiębiorczość pozarolnicza Additional, non-agricultural activity	0,9	1,2	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Tabela 4 c.d.  
Table 4 cont.

7.	Gospodarstwo domowe Household	27,7	22,5	24,4	19,9	19,7	20,7	19,8	20,5	19,9	21,7	20,1	19,8	18,1
7.1.	Urządzenie i remont pomieszczeń mieszkalnych Furnishing and modernisation of living quarters	6,6	9,0	5,9	7,5	7,9	6,7	7,9	8,2	6,3	8,3	8,7	6,7	7,2
7.2.	Organizacja prac domowych Organisation of household works	2,6	-	1,7	-	-	1,2	-	-	1,8	-	-	1,6	0,2
7.3.	Urządzenie ogródka przydomowego Setting up a garden	5,7	4,5	4,2	3,2	3,9	4,5	3,9	4,1	4,7	4,7	5,1	5,5	5,3
7.4	Urządzenia obejścia gospodarczego Farmyard equipment	5,3	4,5	4,2	2,4	3,9	4,7	2,4	4,1	3,9	3,5	3,9	2,8	1,3
7.5	Leczenie i zdrowie rodziny Family health and treatment	1,8	4,5	2,5	0,8	2,4	0,8	-	4,1	1,6	0,4	2,0	0,8	1,3
7.6	Żywienie rodziny Family nutrition	2,6	-	1,7	1,2	-	1,2	1,2	-	-	0,8	-	0,8	1,5
7.7	Organizacja wypoczynku Free time organisation	1,3	-	2,5	2,0	0,8	0,8	1,6	-	1,6	1,6	-	0,8	0,2
7.8	Wychowanie dzieci i młodzieży Upbringing children and youth	1,8	-	1,7	2,8	0,8	0,8	2,8	-	-	2,4	0,4	0,8	1,1
8.	Pozostałe potrzeby Other needs	0,4	-	-	0,4	0,8	1,0	0,6	0,7	0,6	3,2	1,2	1,0	1,1
Razem Total		142,6	120,3	120,5	129,2	108,9	115,2	125,7	107,0	112,0	125,4	103,8	104,7	100

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 5  
Table 5

Innowacje w gospodarstwach (w punktach na gospodarstwo)  
Innovations in farms (in points per farm)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																		Grupa kontrolna Control group							
		1996 r.						1999 r.						2000 r.							2001 r.						
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M								
1.	Produkcja roślinna Plant production	47,2	34,9	47,1	48,3	43,5	46,7	48,2	42,1	45,2	50,3	46,4	47,4	47,6	1,6	4,5	8,7	2,5	3,0	4,2	-	2,5	4,4	2,3	3,6	3,9	2,5
1.1	Nawożenie organiczne Organic fertilisation	3,1	3,0	6,2	5,2	4,2	5,8	7,3	4,0	8,2	8,3	5,9	8,5	6,6	3,1	3,0	6,2	5,2	4,2	5,8	7,3	4,0	8,2	8,3	5,9	8,5	6,6
1.2	Nawożenie mineralne Mineral fertilisation	13,4	6,1	14,9	12,5	8,7	13,6	13,4	11,4	13,3	10,7	10,8	14,6	8,4	13,4	6,1	14,9	12,5	8,7	13,6	13,4	11,4	13,3	10,7	10,8	14,6	8,4
1.3	Wprowadzenie nowych, odmian i gatunków Introduction of new varieties and species	16,5	9,1	6,2	12,9	14,7	11,3	14,6	12,4	10,2	10,2	12,9	14,1	7,5	16,5	9,1	6,2	12,9	14,7	11,3	14,6	12,4	10,2	10,2	12,9	14,1	7,5
1.4	Wprowadzenie nowych środków ochrony roślin Introduction of new plant protection products	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.5	Przeprowadzenie melioracji Land reclamation	4,7	6,1	3,7	8,8	7,8	5,7	9,9	6,7	6,2	11	8,8	3,9	6,4	4,7	6,1	3,7	8,8	7,8	5,7	9,9	6,7	6,2	11	8,8	3,9	6,4
1.6	Wprowadzenie nowych technologii Introduction of new technologies	7,9	6,1	7,4	6,4	5,1	6,1	3	5,1	2,9	7,8	4,4	2,4	16,2	7,9	6,1	7,4	6,4	5,1	6,1	3	5,1	2,9	7,8	4,4	2,4	16,2
1.7	Skorzystano z usług agrotechnicznych Use of agrotechnical services	15,8	13,6	12,4	13,1	11,2	10,3	13,5	10,0	10,3	12,6	9,7	9,5	25,2	15,8	13,6	12,4	13,1	11,2	10,3	13,5	10,0	10,3	12,6	9,7	9,5	25,2
2.	Produkcja zwierzęca Animal production	3,9	1,5	3,7	-	-	-	4,1	2,1	1,8	1,1	-	2,1	3,1	3,9	1,5	3,7	-	-	-	4,1	2,1	1,8	1,1	-	2,1	3,1
2.1	Zwiększono pogłowie Increased number of animals	2,4	3,0	2,5	-	1,5	-	-	-	-	-	-	-	1,6	2,4	3,0	2,5	-	1,5	-	-	-	-	-	-	-	1,6
2.2	Wprowadzono sztuki hodowlane Introduction of breeding animals	5,5	6,1	2,5	5,1	4,1	2,1	3,7	2,5	2,0	4,2	2,8	2,7	6,3	5,5	6,1	2,5	5,1	4,1	2,1	3,7	2,5	2,0	4,2	2,8	2,7	6,3
2.3	Wprowadzono nowe pasze Introduction of new feed																										

Tabela 5 c.d.  
Table 5 cont

2.4	Nowe metody konserwacji pasz New methods of feed preservation	-	-	-	2,4	2,2	2,0	2,0	2,0	1,3	1,5	-	-	-	6,3
2.5	Wprowadzono nowe urządzenia Introduction of new equipment	0,8	-	-	1,0	-	1,6	-	1,4	2,3	1,5	1,4	2,0	2,1	3,2
2.6	Zmodernizowano pomieszczenia inwentarskie Modernisation of animal buildings	1,6	-	3,7	3,3	1,3	2,0	3,7	1,7	-	1,6	1,7	-	-	0,9
2.7	Inseminacja bydła Cattle insemination	0,8	3,0	-	-	-	2,6	-	3,3	1,8	1,9	3,3	2,7	2,6	2,2
2.8	Inseminacja trzody chlewnej Pigs insemination	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.9	Wybudowano pomieszczenia inwentarskie Building new animal buildings	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.10	Nowe środki higieny New hygienic products	-	-	-	1,3	2,1	-	-	0,9	-	-	0,9	2,2	-	1,6
3.	Mechanizacja Mechanisation	18,9	24,2	29,7	15,7	13,5	10,5	12,6	7,5	13,1	10,1	7,5	4,1	6,5	1,8
4.	Budownictwo Building	4,7	1,5	2,5	-	-	-	-	-	-	5,0	-	-	-	-
5.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	54,2	25,8	29,6	20,5	17,3	16,7	17,1	15,9	15,2	15,1	15,9	12,7	14,6	3,5
5.1	Powiększenie arealu Increased area	21,2	1,5	1,2	5,1	1,7	0,8	1,7	1,6	0,6	0,4	1,6	0,3	0,7	-
5.2	Zmiana struktury zasiewów Change of sowing structure	11,8	7,6	11,1	11,9	15,6	15,9	10,8	11,6	14,6	12,1	11,6	12,4	13,9	3,5
5.3	Skorzystano z kredytów Use of loans	21,2	16,7	17,3	3,5	-	-	4,6	2,7	-	2,6	2,7	-	-	-
6.	Gospodarstwo domowe Household	25,1	12,0	27,3	31,5	18,4	25,7	30,3	25,2	23,1	28,2	25,2	28,2	40,2	22,4
6.1	Modernizacja pomieszczeń Modernisation of buildings	3,9	1,5	6,2	6,8	5,5	5,0	9,5	4,2	8,5	9,0	4,2	7,2	8,9	5,0



Tabela 5 c.d.  
Table 5 contt.

6.2	Zmiany w ogródku przydomowym Changes in farm garden	3,1	1,5	5,0	6,3	1,8	2,6	3,0	2,3	2,8	2,5	2,8	4,0	1,4
6.3	Zmiany w obejściu gospodarczym Changes in farmyard	4,7	1,5	5,0	12,7	8,4	11,8	5,4	4,4	6,0	5,3	6,1	5,8	2,8
6.4	Założenie telefonu Phone line installation	0,8	1,5	-	-	-	-	-	2,0	-	5,1	2,1	3,4	4,0
6.5	Doprowadzenie wody Water supply	2,4	-	1,2	1,5	-	-	3,1	-	3,5	5,1	2,1	3,2	4,4
6.6	Doprowadzenie gazu Gas supply	-	-	-	-	-	-	3,1	2,3	-	1,3	1,1	3,4	1,7
6.7	Zakup mebli Purchase of furniture	3,1	3,0	1,2	4,2	1,6	1,2	6,2	-	2,8	1,7	2,3	6,2	1,5
6.8	Zakup sprzętu, urządzeń AGD Purchase of household appliances	7,1	3,0	8,7	-	1,1	5,1	-	3,6	4,1	-	4,5	5,3	1,6
7.	Innowacje pozostałe Other innovations	-	-	1,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Razem Total	165,9	112,0	149,8	129,1	104,0	109,9	121,7	103,5	113,9	111,5	101,1	118,2	100,5
	Wartość minimalna Minimum value	57,3	59,5	48,7	44,7	38,5	39,0	42,3	36,2	41,4	39,9	35,8	46,0	38,1
	Wartość maksymalna Maximum value	295,6	225,9	296,6	246,3	198,4	215,3	221,6	198,5	210,2	204,6	189,9	215,3	185,4
	Udział innowacji w gospodarstwie produkcyjnym (%), w odniesieniu do wszystkich innowacji = 100% Share of innovation in production farm (%), in relation to total innovations = 100%	84,9	89,3	81,8	75,6	82,3	76,6	75,1	77,7	75,2	77,4	72,1	66,0	77,7

Źródło – Source: badania własne – own study

Innowacje o charakterze inwestycji w gospodarstwach (w punktach na gospodarstwo)  
Investment innovations in farms (in points per farm)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																		Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.									
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M				
1.	Produkcja roślinna Plant production	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1.	Przeprowadzenie melioracji Water reclamation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Produkcja zwierzęca Animal production	5,6	3,0	6,2	4,3	2,8	3,6	3,7	2,3	3,1	3,1	2,0	2,1	3,1	2,0	2,1	6,3			6,3
2.1.	Wprowadzono sztuki hodowlane Introduction of breeding animals	2,4	3,0	2,5	-	1,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,6			1,6
2.2.	Wprowadzono nowe urządzenia Introduction of new equipment	0,8	-	-	1,0	-	1,6	-	2,3	1,5	1,4	2,0	2,1	1,4	2,0	2,1	3,2			3,2
2.3.	Zmodernizowano pomieszczenia inwentarskie Modernisation of animal buildings	1,6	-	3,7	3,3	1,3	2,0	3,7	0	1,6	1,7	-	-	1,7	-	-	0,9			0,9
2.4.	Wybudowano pomieszczenia inwentarskie New buildings for animals	0,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
3.	Mechanizacja Mechanisation	18,9	24,2	29,7	15,7	13,5	10,5	12,6	13,1	10,1	7,5	4,1	6,5	7,5	4,1	6,5	1,8			1,8
4.	Budownictwo Building	4,7	1,5	2,5	-	-	-	-	-	5,0	-	-	-	-	-	-	-			-
5.	Ekonomika i organizacja gospodarstw Farm economics and organisation	21,2	1,5	1,2	5,1	1,7	0,8	1,7	0,6	0,4	1,6	0,3	0,7	1,6	0,3	0,7	-			-
5.1.	Powiększenie arealu Increased area	21,2	1,5	1,2	5,1	1,7	0,8	1,7	0,6	0,4	1,6	0,3	0,7	1,6	0,3	0,7	-			-

Tabela 6 c.d.  
Table 6 contt.

6.	Gospodarstwo domowe Household	22,0	10,5	22,3	25,2	16,6	23,1	27,3	20,8	25,4	22,7	25,4	36,2	21,0
6.1.	Modernizacja pomieszczeń Modernisation of rooms	3,9	1,5	6,2	6,8	5,5	5,0	9,5	8,5	9,0	4,2	7,2	8,9	5,0
6.2.	Zmiany w obejściu gospodarczym Changes in farmyard	4,7	1,5	5,0	12,7	8,4	11,8	5,4	4,4	6,0	5,3	6,1	5,8	2,8
6.3.	Założenie telefonu Teephone installation	0,8	1,5	-	-	-	-	-	2,0	-	5,1	2,1	3,4	4,0
6.4.	Doprowadzenie wody Water supply	2,4	-	1,2	1,5	-	-	3,1	-	3,5	5,1	2,1	3,2	4,4
6.5.	Doprowadzenie gazu Gas supply	-	-	-	-	-	-	3,1	2,3	-	1,3	1,1	3,4	1,7
6.6.	Zakup mebli Purchase of furniture	3,1	3,0	1,2	4,2	1,6	1,2	6,2	-	2,8	1,7	2,3	6,2	1,5
6.7.	Zakup sprzętu, urządzeń AGD Purchase of household appliances	7,1	3,0	8,7	-	1,1	5,1	-	3,6	4,1	-	4,5	5,3	1,6
	Razem Total	72,4	40,7	61,9	50,2	34,6	38,1	45,3	36,8	44,0	34,9	31,8	45,5	33,3

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 7  
Table 7Przynalężność do związków i zrzeszeń branżowych (%)  
Farmers' membership in unions and branch associations

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group	
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.				
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M		
1.	Związek Plantatorów Buraka Cukrowego Sugar Beet Growers' Association	33,3	45,5	28,6	14,8	-	-	-	-	-	-	11,1	-	-	-
2.	Polski Związek Hodowców Koni Polish Association of Horse Breeders	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.	Związek Producentów Warzyw Nasiennych Seed Vegetable Producers' Association	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.	Wojewódzki Związek Producentów i Hodowców Trzody Chlewniej Voivodship Association of Pig Producers and Breeders	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.	Zrzeszenie Producentów Upraw Warzywniczych i Ogrodniczych Vegetable and Horticultural Producers' Association	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.	Zrzeszenie Producentów Kukurydzy Paszowej Fodder Corn Producers' Association	-	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.	Okręgowy Związek Hodowców Bydła District Association of Cattle Breeders	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.	Kolo Gospodyń Wiejskich Rural Housewives' Circle	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 8  
Table 8

Udział rolników w organizacjach spółdzielczych i spółkach (%)  
Farmers' membership in cooperatives and companies

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group	
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.				
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M		
1.	Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska District Dairy Cooperative	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Gminna Spółdzielnia Commune Cooperative	3,7	-	3,7	14,8	-	-	14,8	-	-	-	-	-	-	-
3.	Bank Spółdzielczy Cooperative Bank	11,1	-	28,6	14,8	-	-	14,8	-	-	-	14,8	-	-	-
4.	Spółdzielnia Kółek Rolniczych Agricultural Circles Cooperative	3,7	-	21,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.	Spółka Wodna Water Company	-	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło – badania własne – own study

Tabela 9  
Table 9

Udział w organizacjach związkowych, samorządowych i politycznych (%)  
Farmers' membership in unions, self-government and political organisations

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control groups		
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.					
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M			
1.	Związek Zawodowy Rolników Indywidualnych „Solidarność” Independent Self-Governing Trade Union of Independent Farmers „Solidarity”	-	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Gminna Izba Rolna Commune Agricultural Chamber	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.	Samorząd lokalny Local self-government	25,9	18,2	28,6	14,8	-	-	-	-	14,8	-	-	-	14,8	-	-
4.	Partie polityczne Political parties	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło – Source: badania własne – own study



Funkcje społeczne pełnione przez rolników w środowisku lokalnym (%)  
Social functions performed by farmers in local community

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group				
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.							
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M					
1.	Mąż zaufania przy skupie buraków cukrowych Trusted representative at sugar beets purchase	3,7	9,1	14,3	3,7	-	7,1	3,7	-	7,1	3,7	-	7,1	3,7	-	7,1	-	
2.	Rada Szkoły School Council	3,7	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,5
3.	Rada Parafialna Parish Council	3,7	9,1	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.	Ochotnicza Straż Pożarna Voluntary Fire Department	3,7	9,1	7,1	3,7	9,1	7,1	3,7	9,1	7,1	3,7	9,1	7,1	3,7	9,1	7,1	10,0	-
5.	Ludowy Zespół Sportowy Folk Sports Team	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.	Komitet Wodociagowy Water Supply System Committee	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.	Obrona Cywilna Civil Defense	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.	Skarbnik grupowego użytkowania maszyn Treasurer of group use of equipment	3,7	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło – Source: badania własne – own income

Współdziałanie rolników w zakresie unowocześniania infrastruktury (%)  
Farmers' cooperation in modernisation of infrastructure

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups																		Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.									
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M				
1.	Budowa rowów, tam, zastawek wodnych Building ditches, dams, penstocks	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2.	Budowa kanalizacji Building a sewer system	-	9,1	-	-	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	11,1	-	-	-	-	
3.	Organizacja wywozu śmieci we wsi Organisation of refuse collection from village	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4.	Budowa wodociągu Building a water supply system	-	-	-	-	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	11,1	-	-	-	-	
5.	Budowa drogi, chodników Building a road, pavements	7,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6.	Telefonizacja wsi – Building phone lines	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
7.	Budowa świetlicy – Building a common room	7,4	9,1	14,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
8.	Zakładanie oświetlenia ulicznego Installation of street lighting	3,7	3,7	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9.	Budowa kościoła, kaplicy Building a church, chapel	-	9,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10.	Budowa przystanku autobusowego Building a bus stop	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
11.	Budowa szkoły Building a school	3,7	-	7,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
12.	Budowa parkingu przy cementarni Building a cemetery parking lot	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
13.	Budowa punktu lekarskiego Building a doctor's surgery	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 12  
Table 12

Wyposażenie gospodarstw w maszyny, środki transportowe i ciągniki rolnicze (w sztukach na gospodarstwo)  
Machines, means of transport and tractors (in pcs. per farm)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		199 r.			1999 r.			2000 r.			2000 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Ciągniki – Tractors	1,4	1,6	1,5	1,7	2,1	2,5	2,0	2,3	2,6	2,1	2,3	2,6	1,4
2.	Kombajny zbożowe – Combined harvesters	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,2
3.	Maszyny do zbioru ziemniaków Machines for harvesting potatoes	0,2	0,5	0,9	0,7	1,4	0,9	0,8	1,5	0,9	0,8	1,5	1,0	0,2
4.	Maszyny do zbioru buraków Machines for harvesting beets	0,4	0,4	0,6	0,6	1,0	0,8	0,7	1,0	0,9	0,7	1,0	0,9	0,4
5.	Prasy do słomy – Hay presses	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	–
6.	Maszyny do zbioru zielonek – Machines for silage	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
7.	Przyczepy – Trailers	0,9	0,7	0,9	1,5	2,2	1,6	2,0	2,7	1,7	2,0	2,7	1,7	1,4
8.	Rozsiewacze nawozów – Fertiliser spreaders	0,9	0,5	0,6	1,5	2,6	2,4	1,6	3,3	2,5	1,6	3,3	2,5	0,6
9.	Rozrzutniki obornika – Manure spreaders	0,3	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
10.	Opryskiwacze – Sprayers	0,9	0,5	0,7	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,6
11.	Siewniki zbożowe – Sowers for cereals	0,8	0,6	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,6
12.	Siewniki punktowe do buraków Point sowers for beets	0,1	–	0,1	0,3	0,5	0,7	0,3	0,5	0,7	0,3	0,5	0,6	0,1
13.	Sadzarki do ziemniaków – Potato planters	0,1	0,2	0,4	0,3	0,5	0,5	0,3	0,8	0,7	0,3	0,8	0,7	–
14.	Samochody ciężarowe – Trucks	–	–	–	0,1	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	–
15.	Samochody dostawcze – Delivery trucks	0,1	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	–
16.	Maszyny do podstawowej uprawy roli Machines for crop production	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
17.	Agregaty uprawowe – Cultivation units	0,3	0,4	0,4	0,7	0,8	0,7	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,4
18.	Urządzenia i maszyny do produkcji zwierzęcej Machines and equipment for animal production	0,8	0,5	0,5	0,8	0,5	0,5	0,8	0,5	0,5	0,8	0,5	0,5	0,6

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 13  
Table 13

Wartość środków trwałych netto (tys. zł/gospodarstwo, w cenach bieżących)  
Net value of fixed assets (thousand PLN/farm, current prices)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1	Środki trwałe ogółem Total fixed assets	74,7	98,5	100,1	122,3	151,6	151,9	143,1	176,3	175,3	149,5	183,3	182,3	133,5
2.	w tym: budynki i budowle incl.: buildings and buildings under construction – maszyny i urządzenia – machines and equipment	36,0	44,3	51,1	58,0	70,2	81,4	66,2	76,9	89,0	68,8	80,1	92,2	72,9
		38,7	54,2	49,0	64,2	81,4	70,4	77,0	99,4	86,3	80,7	103,2	90,1	60,6

Źródło – Source: badania własne – own study

Tabela 14  
Table 14

Relacje pomiędzy zasobami czynników produkcji w cenach bieżących  
Relations between production resources in current prices

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Środki trwałe ogółem (zł/ha UR) Total fixed assets (PLN/ ha AL) w tym: maszyny i urządzenia incl.: machines and equipment	4473,4	7691,2	7545,6	6022,9	10988,1	10545,6	6477,1	12009,6	11499,4	6318,7	11726,9	11191,3	7715,9
		2318,3	4235,4	3693,3	3164,2	5900,0	4891,8	3483,6	6768,4	5660,4	3410,5	6603,5	5530,3	3500,2
2.	Środki trwałe ogółem (zł/RP) Total fixed assets (PLN/ Full employment units) w tym: maszyny i urządzenia incl.: machines and equipment	31860,1	38700,4	39359,9	52150,8	59464,9	59718,8	61056,4	69137,8	68918,9	63761,4	72023,0	71671,4	51143,6
		16511,2	21311,5	19265,2	27398,4	31929,6	27701,9	32838,7	38964,7	33924,4	34415,0	40556,6	35417,1	23200,3

Źródło – Source: badania własne – own study

Charakterystyka zadłużenia gospodarstw kredytem inwestycyjnym w cenach bieżących (zł)  
Characteristics of indebtedness with investment loans in current prices (PLN)

L.p. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups											
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.		
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M
	Wysokość zadłużenia (zł/gospodarstwo) Debt (PLN/farm)	11689,0	22113,2	10141,4	9360,4	12721,4	5225,9	7319,5	8923,2	4496,7	5155,0	5464,4	3197,5
	wartość minimalna minimum value	2579,0	8000,0	1600,0	-	-	800,0	-	-	-	-	-	-
	wartość maksymalna maximum value	41600,0	32700,0	27200,0	64719,3	22857,1	19428,6	55789,5	18285,7	23000,0	46859,7	13714,3	18000,0
1.	z tego na zakup: gruntów rolnych incl. for purchase of: arable land maszyn rolniczych agricultural machines ciągników – tractors cele budowlane – building purposes	11689,0	-	-	6577,0	-	-	4987,1	-	1642,9	2949,4	-	1285,7
		-	-	10141,4	696,4	-	5225,9	609,3	-	2853,8	522,2	-	1911,8
		-	22113,2	-	2087,0	12721,4	-	1723,1	8923,2	-	1683,4	5464,4	-
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Wysokość zadłużenia (zł/ha UR) Size of debt (PLN/ha AL)	700,1	1726,5	764,6	461,1	921,8	362,9	331,2	611,0	290,1	217,9	350,3	196,3
	Roczna rata spłaty kapitału (zł/ gospodarstwo) Yearly interest (PLN/farm)	-	-	-	3034,7	4695,9	2372,0	1963,1	3798,2	2372,0	1849,7	3458,8	1299,2
3.	wartość minimalna – minimum value wartość maksymalna – maximum value	-	-	-	-	-	400,0	-	-	-	-	-	-
		-	-	-	15600,0	8175,0	4000,0	6000,0	8175,0	4000,0	6000,0	8175,0	5000,0
4.	Rata spłaty kapitału (zł/ha UR) Capital installment (PLN/ha AL)	-	-	-	149,5	340,3	164,7	88,8	260,1	153,1	78,2	221,7	79,8

Źródło – Source: badania własne – own study



Tabela 16  
Table 16

Wskaźnik intensywności pracy doradczej w gospodarstwach z uwzględnieniem form oddziaływań (% w odniesieniu do grupy kontrolnej=100%)  
Indicator of the intensity of advisory activity in farms with respect to forms of activity (% as related to control group = 100%)

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Grupy zasadnicze Main groups												Grupa kontrolna Control group
		1996 r.			1999 r.			2000 r.			2001 r.			
		G	C	M	G	C	M	G	C	M	G	C	M	
1.	Szkolenia Trainings	110,3	116,7	102,6	96,9	83,9	80,6	87,9	76,9	76,9	83,3	65,3	65,9	24,4
2.	Lustracja pól Field inspections	-	-	3,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.	Pokaz Show	3,8	-	3,6	-	-	7,3	-	-	7,3	6,4	-	-	7,7
4.	Demonstracja Demonstration	3,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.	Wycieczka Trip	7,7	4,6	7,4	3,8	4,7	3,7	-	-	-	19,2	4,7	3,7	7,7
6.	Wystawa Exhibition	5,6	9,2	5,4	0,9	2,3	1,8	-	6,4	-	9,6	4,7	1,8	7,7
7.	Doświadczenie rolnicze Agricultural experiment	-	-	3,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.	Porady indywidualne Individual advisory services	516,7	489,5	483,6	218,4	172,5	164,8	205,1	167,8	172,2	172,8	130,5	124,5	52,6
	- technologie produkcji rolniczej - agricultural production technology	153,8	144,6	135,6	136,8	102,6	102,6	109,9	102,6	102,6	95,0	79,3	73,3	34,6
	- ekonomika i organizacja produkcji - production economics and organisation	106,4	88,5	91,5	72,2	69,9	62,3	85,7	65,3	51,3	77,9	51,3	51,3	17,9
	- sporządzanie biznesplanów - making business plans	256,4	256,4	256,4	9,5	-	-	9,5	-	18,3	-	-	-	-
	Razem Total	647,9	620	609,7	320	263,4	258,2	293,0	251,2	256,4	291,4	205,1	196,0	100

Źródło – Source: badania własne – own study

## 9. Piśmiennictwo

- Adamczyk M.: 1979. Zagadnienia społeczno-pedagogiczne. AR, Wrocław.
- Adamowicz M.: 2000a. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jako podmiot polityki strukturalnej państwa wobec wsi i rolnictwa. *Wiś i Rol.*, 3 (108), 16–30.
- Adamowicz M.: 2000b. Instrumenty polityki rolnej i strukturalnej w procesie zmian i dostosowania polskiego rolnictwa do potrzeb transformacji społeczno-gospodarczej i integracji z UE, [w:] *Kierunki i możliwości zmian w organizacji gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych w procesie modernizacji obszarów wiejskich w Polsce*, pod red. A.P. Wiatraka. SGGW, Warszawa, 9–25.
- Adamowicz M.: 2004. Wiejskie gospodarstwa domowe jako przedmiot polityki rozwoju wsi i podmiot procesów adaptacyjnych, [w:] *Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji*, pod red. M. Adamowicza. SGGW, Warszawa, 13–24.
- Adamowicz M.: 2005a. Wiedza i jej wpływ na tworzenie wartości i zarządzanie organizacją, [w:] *Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej*, pod red. M. Adamowicza. SGGW, Warszawa, 19–33.
- Adamowicz M.: 2005b. Wobec globalizacji. *Nowe Życie Gospodarcze*, nr 21, 22–23.
- Adamowicz M.: 2005c. Zjawiska i procesy globalne a rozwój wsi i rolnictwa w Polsce, [w:] *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*, pod red. J. Wilkina. Fundusz Współpracy, Warszawa, 119–126.
- Adamowski Z.: 1977. Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. PWRiL, Warszawa.
- Agricultural Policies Markets and Trade. Monitoring and Outlook 1994*. OECD, Paris.
- Albrecht H.: 1969. Innovationsprozesse in der Landwirtschaft. Saarbrücken.
- Albrecht H.: 1977. Die landwirtschaftliche Beratung und ihre Probleme. Stuttgart.
- Albrecht H.: 1995. Experiences and reflections about extension. *Journal of Extension Systems*, Bombay, India, 11, 1, 1–9.
- Alex G., Zijp W., Byerlee D. i in.: 2002. Rural extension and advisory services: New directions. Rural development Strategy Background Paper, 9. ARD World Bank, Washington DC, USA.
- Augustyńska-Grzymek I., Goraj L., Jarka S., Pokrzywa T., Skarżyńska A.: 2000. Metodyka liczenia nadwyżki bezpośredniej i zasady klasyfikacji gospodarstw rolniczych. FAPA, Warszawa.
- Bal-Woźniak T.: 2005. Kapitał intelektualny i kierunki wspomagania jego rozwoju, [w:] *Intellect, kapitał intelektualny jako szansa na poprawę jakości zarządzania w warunkach globalizacji*. UMC-S, Lublin.
- Barker J.: 2003. Comparative experience of extension service provision in Europe, [in:] *Development of agricultural extension in the context of the EU integration. Reports of the international conference*. LAAS, Vilnius, Lithuania, 5–12.
- Bartol K.M., Martin D.C.: 1991. Management. McGraw-Hill, Inc., New York.
- Baruk J.: 1994. Innowacyjność przedsiębiorstw w warunkach transformacji systemowej. *Wiad. Statyst.*, nr 2, 11.
- Basaj M., Kotala A.: 2004. Kapitał społeczny obszarów wiejskich Małopolski w ocenie drobnych przedsiębiorców. *Rocz. Nauk. Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu*. T. VI. Z. 4. Warszawa – Poznań – Puławy, 7–12.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R.: 2007. Makroekonomia. PWE, Warszawa.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R.: 2007a. Mikroekonomia. PWE, Warszawa.
- Berbeka T.: 2005. Przemiany agrarne na terenie Dolnego Śląska w latach 1988–2002. Praca doktorska. AR, Wrocław.
- Black J.: 2008. Słownik ekonomii. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Block P.: 1981. *Flawless Consulting: A Guide to Getting your Expertise Used*. Learning Concepts, Austin, Texas.
- Blum A.: 1995. Comparative research on Agricultural Extension in Europe. Proceedings on 12th European Seminar on Extension Education, Thessaloniki.

- Bolland S.: 1986. Wstęp do nauki finansów. PWE, Warszawa.
- Borkowski B., Stańko S.: 1997. Prognoza liczby gospodarstw w poszczególnych grupach obszarowych w Polsce do 2000 roku, [w:] Przemiany w strukturze agrarnej i zatrudnieniu rolniczym do końca XX wieku. SGGW, Warszawa.
- Borusek K., Sakowski R.: 2000. Organizacja oraz zakres zadań doradztwa rolniczego w Polsce na tle wybranych krajów w UE, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego u progu XXI w. KCDRRiOW w Poznaniu, 81–92.
- Bossak J.W.: 2008. Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie. SGH w Warszawie, Warszawa.
- Brigham E.F.: 1996. Podstawy zarządzania finansami. PWE, Warszawa.
- Brodziński Z., Chylek K.E.: 1998. Problemy przemian strukturalnych na obszarach wiejskich i rola doradztwa rolniczego w ich rozwiązywaniu, [w:] Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie. Mat. konf., 7 – 8 wrzesień 1998, CDiEwR, Poznań, 21–31.
- Brodziński Z., Stopa R.: 1998. Rola służb doradczych w modernizacji gospodarstw rolniczych i wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich, [w:] Ekonomiczno-społeczne problemy rozwoju obszarów wiejskich w nauczaniu i doradztwie. Centrum Rozwoju Obszarów Wiejskich ART., Olsztyn, 66–78.
- Brodziński K., Mościcki K.: 2002. Problemy kształcenia kadr na potrzeby agrobiznesu, [w:] Gospodarstwa młodych rolników w warunkach integracji europejskiej, pod red. Z. Brodzińskiego. UW-M, Olsztyn, 205–214.
- Bronikowski W.: 1938. Agronomia społeczna jako środek polityki rolniczej. Agronomia Społeczna i Szkolnictwo Rolnicze, Warszawa.
- Brzostek B.: 2002. Wyniki produkcyjne. Produkcja roślinna, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 2001, pod red. A. Wosia IERiGŻ, Warszawa, s. 127–142.
- Chapman R., Tripp R.: 2003. Changing incentives for agricultural extension – a review of privatized extension in practice. AgREN Network Paper, 132, ODI, London, UK, 1–13.
- Cieślak M.: 1980. Organizacja i struktura B + R a proces innowacyjny, [w:] Organizacja i zarządzanie procesami innowacyjnymi w jednostkach gospodarczych, pod red.: A. Kostrzewy. t. I. TNOiK, Bydgoszcz.
- Coase R.: 1993. The nature of the firm, [in:] The nature of the firm. Origins, evolution, and development. Eds. O. Williamson, S. G. Winter, Oxford University Press, New York, Oxford, 18–33.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A.: 2001. Ekonomiczne znaczenie czynnika ziemi, [w:] Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską. Zesz. Nauk. AR Krak., t. 1, z. 78, 275–282.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A.: 2004. Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych. AE, Poznań.
- Dach Z.: 1999. Wprowadzenie do ekonomii. AE, Kraków.
- Daniłowska A.: 1999. Kredyt preferencyjny jako narzędzie wspierania rozwoju regionalnego. Roczn. Nauk Rol. T. I, Zeszyt 1, 93–98.
- Daniłowska A.: 2003. Funkcje kredytu rolniczego w Polsce w okresie transformacji systemowej, [w:] Wyzwania stojące przed rolnictwem i wsią u progu XXI wieku. Prace Nauk. AE, Wrocław, Nr 980, 83–88.
- Daniłowska A.: 2004. Koszty finansowania systemu rolniczych kredytów preferencyjnych w Polsce, [w:] Agrobiznes 2004. Sytuacja agrobiznesu w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Prace Nauk. AE, Wrocław. Nr 1015, 129–134.
- Daniłowska A.: 2005. Kredyt preferencyjny w przekształceniach struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce w latach 1990–2003, [w:] Kwestia agrarna Polsce i na świecie. (praca zbiorowa). SGGW, Warszawa, 415–423.
- Daniłowska A.: 2007. Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych. Rozprawy Naukowe i Monografie. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Daszkowska M.: 1998. Usługi. Produkcja, rynek, marketing. WN PWN, Warszawa, s. 17.
- David C.C., Meyer R.L.: 1983. Measuring the Farm Level Impact of Agricultural Loans, [in:] von Pischke J.D., Adams D.W., Graham D.H., Rural Financial Markets in Developing Countries: Their Use and Abuse. The John Hopkins University Press, Baltimore and London.

- Demsetz H.: 1967. Toward a theory of property rights. Papers and Proceedings of the Seventyninth Annual Meeting of the American Economic Association. May 1967, American Economic Review 57, 2, 347–359.
- Desai B.M., Mellor J.W.: 1993. Institutional finance for agricultural development an analytical survey of critical issues. Food Policy Review I. International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- Dębowski S.: 1977. Podstawy doradztwa rolniczego. AR, Wrocław.
- Dorozik L., Flejterski S., Rozenberg L.: 2005. Usługi konsultingowo-doradcze, [w:] Współczesna ekonomika usług. Red. Nauk.: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. Wyd. Nauk. PAN, Warszawa, 508–531.
- Drabowski E., Jaworski W., Krzyżkiewicz Z.: 1988. Bankowość. PWE, Warszawa.
- Drucker P.F.: 1992. Innowacja i przedsiębiorczość – praktyka i zasady. PWE, Warszawa.
- Drygas M., Kania J.: 1996. Doradztwo rolnicze na świecie – tendencje rozwojowe. Wieś i Dor., nr 2, 25–33.
- Drygas M., Kania J.: 2000. Zmiany w organizacji i finansowaniu doradztwa rolniczego w wybranych krajach Europy i USA, [w:] Kierunki zmian w systemach doradztwa rolniczego na świecie, pod red. J. Kani, M. Drygasa. MSDR, Kraków, 81–96.
- Drygas M.: 2001a. Propozycja rozwiązań systemowych dotyczących badania potrzeb doradczych, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 214–217.
- Drygas M.: 2001b. Strategia i wdrażanie państwowego doradztwa rolniczego w latach dziewięćdziesiątych, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 59–80.
- Drygas M.: 2001c. Trendy rozwojowe doradztwa rolniczego w świecie na tle kierunków rozwoju sektora badań i rozwoju, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 9–14.
- Drygas M.: 2001d. Wiedza rolnicza jako podstawa działań edukacyjnych na obszarach wiejskich, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 26–45.
- Duczowska-Małysz K.: 1994. Rozwój obszarów wiejskich. Zag. Dor. Rol., nr 3/4, 5–13.
- Duczowska-Małysz K.: 1996a. Doradztwo rolnicze w procesie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich – znaczenie, wyzwania, zagrożenia, szanse. Wieś i Dor., 2(6), 4–8.
- Duczowska-Małysz K.: 1996b. Zadania systemu Wiedzy Rolniczej w procesach przeobrażeń wsi i rolnictwa, [w:] Doradztwo rolnicze jako ogniwo systemu wiedzy rolniczej w procesach modernizacji wsi i rolnictwa oraz integracji z Unią Europejską. MRiGŻ, ODR Poświętne.
- Duczowska-Małysz K.: 1998. Rolnictwo – wieś – państwo. Wokół interwencji państwa w sferę wsi i rolnictwa. PWN, Warszawa.
- Duczowska-Małysz K.: 1999. The role of agricultural extension in a global Word, [in:] The role of extension education in a global world. Proceedings of the 14th ESEE. Red. J. Kania, M. Drygas. Vol. 2, Publishing House of the Agricultural University, Kraków, 85–92.
- Duczowska-Małysz K., Chytek E.: 1997. Zadania, organizacja oraz formy i metody pracy ODR w realizacji i integracji polskiego rolnictwa i strategii wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, [w:] strategia doradztwa w realizacji rządowego, regionalnych i lokalnych programów rozwoju obszarów wiejskich w Polsce. Red. A. Lewczuk. CROW, AR-T, Olsztyn, 59–95.
- Duczowska-Małysz K., Duczkowska-Piasecka M.: 1999. Korzyści i zagrożenia związane z integracją polskiego rolnictwa z rolnictwem Unii Europejskiej. Roczn. AR w Poznaniu. CCCVIII. Roln. 53, cz. II, 27–41.
- Duvel G. H.: 1997. Coping with diversity and conflict of needs in extension and agricultural development, [in:] The challenge for extension education in a changing rural world. Proceedings of the 13th ESSE, red. A. Markey, J. Phelan, S. Wilson. DAERD University College, Dublin, Ireland, 229–236.
- Dyzewski A.: 1998. Sprawność oddziaływań doradczych na przykładzie województwa wałbrzyskiego, [w:] Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie. Mat. konf., 7–8 wrzesień 1998, CDiEWR, Poznań, 43–51.
- Encyklopedia agrobiznesu. 1998. Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza. 1984. PWRiL, Warszawa.

- Encyklopedia podręczna. 2007. *Ekonomia od A do Z*. Wyd. Akademickie i Profesjonalne Spółka z o.o., Warszawa.
- Encyklopedia popularna. 1995. PWN, Warszawa.
- Europejska Karta Rozwoju Obszarów Wiejskich. 1997. *Problemy Integracji Rolnictwa 3*. FAPA, Warszawa, 43–62.
- Evenson R.: 1997. The economic contributions of agricultural extension to agricultural and rural development, [in:] *Improving agricultural extension: A reference manual*. Red. B. E. Swanson, R.P. Bentz, A.J. Sofranko. Chapter 4FAO, Rome, Italy, 27–36.
- Featherstone A.M., Moss Ch.B., Baker T.G., Preckel P.V.: 1988. The Theoretical Effects of Farm policies on Optimal Leverage and the Probability Equity Losses. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 70.
- Feder G., Lau L.J., Lin J.Y., Lou X.: 1990. The Relationship between Credit and Productivity in Chinese Agriculture. A Microeconomic Model of Disequilibrium. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 72.
- Fedorowicz Z.: 1991. *Leksykon finansowo-bankowy*. PWE, Warszawa.
- Fiedor B.: 1979. *Teoria innowacji – krytyczna analiza współczesnych koncepcji niemarksistowskich*. PWN, Warszawa.
- Fiedor B.: 1997. Metodologiczny indywidualizm we współczesnej ekonomii neoklasycznej. Istota oraz główne kierunki. Krytyki i modyfikacji. *Ekonomista* 5–6, 663–682.
- Fiedor B.: 2007. Polski wzrost gospodarczy w kontekście współczesnych kontrowersji wokół teorii i polityki wzrostu, [w:] *Polityka ekonomiczna. Współczesne wyzwania*. Red. nauk. M. Klamut. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa, 35–49.
- Flejterska E., Rosa G.: 2005. Usługi edukacyjne, [w:] *Współczesna ekonomika usług*. Red. Nauk.: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. Wyd. Nauk. PAN, Warszawa, 532–549.
- Flejterski S., Klóska R., Majchrzak M.: 2005. Usługi w teorii ekonomii. [w:] *Współczesna ekonomika usług*. Red. nauk.: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. Wyd. Nauk. PAN, Warszawa, 13–40.
- Flejterski S., Wahl P.: 2003. *Ekonomia globalna. Synteza*. Difin, Warszawa, 33.
- Frejtag-Mika E. (pod red.): 2006. *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*. Difin, Warszawa, 9–11.
- Fukuyama F.: 1997. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. PWN, Warszawa, 20.
- Furubotn E.G., Richter R.: 2003. *Institutions and economic theory*. Ann Arbor, The University of Michigan Press, Michigan.
- Future directions in agriculture and information and communication technologies (ICTs) at USAID. 2003. Background paper, AED and Winrock International, Washington DC, USA.
- Gajda E.: 1989. *Doradztwo rolnicze*. LSW, Warszawa.
- Gałęski B., Marek J.: 1966. Postęp techniczny w gospodarstwach chłopskich i źródła informacji. IER, Warszawa.
- Gałęski B.: 1971. *Innowacje a społeczność wiejska*. KiW, Warszawa.
- Galkowski J.W.: 1976. *Struktura potrzeb ludzkich – praca i czas wolny*. Znak, 12.
- Gasparski W.: 2005. Rola nauki w społeczeństwach przyszłości. „Polska 2000 Plus”, nr 2, 47.
- Gierszewka G., Wawrzyniak B.: 2001. *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*. Poltext, Warszawa.
- Giselbrecht P.: 1992. *Handbuch der Betriebsfinanzierung in der Landwirtschaft*. Bayerische Raiffeisen Vertriebs- und Verlagsgesellschaft mbH., München.
- Główne formy finansowania ARiMR w latach 1994–1999. 2000. ARiMR, Warszawa.
- Goraj L., Mańko S., Sass R., Wyszowska Z.: 2004. *Rachunkowość rolnicza*. Edukacja Difin, Warszawa.
- Gorlach K.: 1995. *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy, „kłopotliwa klasa” w Polsce postkomunistycznej*. UJ, Kraków.
- Gorzelać E.: 1987. *Polityka agrarna*. PRL. PWN, Warszawa.
- Górny G.: 2004. Źródło dobrobytu. Zdrowa rodzina tworzy wolny rynek i zapewnia rozwój przedsiębiorczości. *Opinie. Rzeczpospolita*, nr 293 (6976), A11.
- Grabowski S.: 1991. Rola kredytu w procesie reprodukcji w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną. *Zag. Ekon. Rol.*, nr 1–2, 37–46.
- Grabski W.: 1928. *Reforma agronomii społecznej*. PINGW, Puławy–Warszawa.

- Greiner L.E., Metzger R.: 1983. *Consulting to Management*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Gronroos Ch.: 1990. *Service, Management and Marketing. Managing the Moments of Truth in Service Competition*, Maxwell Macmillan International Editions, Massachusetts–Toronto, s. 27.
- Gruda M.: 2002. Instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność, [w:] *Analiza produkcyjno–ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 2001*, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 51–67.
- Gryko Cz.: 1983. Innowacje jako przedmiot badań naukowych. *Studia Filozoficzne*, nr 11–12.
- Grzywacz J.: 2002. *Podstawy bankowości*. Difin, Warszawa.
- Hahn C.L.: 1974. *Relationships between Potential Adopters' Perceptions of Social Studies Innovations and Their Adoption of These Innovations in Indiana, Ohio, Georgia and Florida*. Ph. D. Thesis. Bloomington, Indiana University.
- Hassinger E.: 1959. Stages in the adoption Process. *Rural Sociology*, 24.
- Hejman W., Krzyżanowska Z., Gędek S., Kowalski Z.: 1997. *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- Heropolitańska I., Borowska E.: 1996. *Kredyty i gwarancje bankowe*. TWIGER POLTEXT, Warszawa.
- Hoffmann V., Kidd A., Lamers J.: 2000. Prywatyzacja doradztwa rolniczego – doświadczenia z Niemiec i innych krajów, [w:] *Kierunki zmian w systemach doradztwa rolniczego na świecie*, pod red. J. Kani, M. Drygasa. MSDR, Kraków, 112–123.
- Hoffmann V., Lamers J., Kidd A.: 2000. Reforming the organization of agricultural extension in Germany: Lessons for other countries. *AgREN Network Paper*, 98, ODI, London, UK, 1–9.
- [http://pl.wikipedia.org/wiki/Prawo\\_Wagnera](http://pl.wikipedia.org/wiki/Prawo_Wagnera)
- [http://pl.wikipedia.org/wiki/Teoria\\_wyboru\\_publicznego](http://pl.wikipedia.org/wiki/Teoria_wyboru_publicznego).
- <http://t.blazlak.googlepages.com/wprowadzeniedo innowacjisn.pdf>
- <http://www.dir.ppr.pl>.
- [http://www.egov.pl/index2.php?option=content&do\\_pdf=1&id=1347](http://www.egov.pl/index2.php?option=content&do_pdf=1&id=1347)
- <http://www.rcd.wroc.pl>.
- [http://www.sciaga.pl/tekst/23128-24-istota\\_innowacji\\_i\\_innowacje\\_w\\_ekologii](http://www.sciaga.pl/tekst/23128-24-istota_innowacji_i_innowacje_w_ekologii)
- [http://www.stat.gov.pl/gus/definicje\\_PLK\\_HTML.htm?id=POJ-205.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-205.htm)
- <http://www.umwd.pl>.
- Hughes D.W., Penson J.B., Bednarz C.R.: 1980. Subsidized Credit and Investment in Agriculture: The Special Case of Farm Real Estate. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 62, No 4.
- Hunek T.: 1986. Ekspertyza: Ekonomia polityczna długookresowych trendów ewolucji rolnictwa polskiego w kontekście integracji z Unią Europejską. PHARE FIESTA II PL, 9316.
- Hunek T.: 2000. Procesy globalizacji rynku żywnościowego, [w:] *Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE*, pod red. T. Hunka. FAPA, Warszawa.
- Ileczko B.: 1979. Podstawy typologiczne ogólnej teorii innowacji. *Zag. Naukoznawstwa*, nr 4.
- Jachimowicz E., Tabor K.: 1971. Funkcje zawodowe gromadzkiej służby rolnej na nowym etapie działania. *Informacja Rol.* Nr 12, Warszawa.
- Jajuga K., Jajuga T.: 2007. *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Jantsch E.: 1972. *Technological Planning and Social Future*. London.
- Januszek J.: 2005. *Kapitał społeczny w wspólnotach*. Wyd. AE, Poznań.
- Jaworski W.L., Zawadzka Z.: 2002. *Bankowość*. Podręcznik akademicki. Poltext, Warszawa.
- Jerzak M.: 1970. Podstawowe pojęcia w zakresie doradztwa rolniczego. *Agronom*, 6, 269–271.
- Jerzak M.: 1977. Stanowisko i specyfika pracy instruktora gminnego. *Mat. konf. NOT*, Bydgoszcz.
- Jerzak M.: 1978. *Metody pracy służby rolnej w gminie*. PWRiL, Warszawa.
- Jerzak M.: 1984. Jak mierzyć społeczny poziom kwalifikacji w rolnictwie. *Służba Rol.*, nr 10, 13.
- Jones G.E., Garforth Ch.: 1997. The history development, and future of agricultural extension, [in:] *Improving agricultural extension – a reference manual*, Red. B.E. Svanson, R.P. Bentz, A.J. Sofranko. Chapter 1, FAO, Rome, Italy, 3–12.
- Jóźwiak W., Niewęglowska G., Świetlik J., Krasowicz S., Mateńko K., Okularczyk S.: 1998. Pomiar wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych. *Zag. Ekon. Rol.*, nr 2–3, 22–37.



- Józwiak W.: 1999. Mikroekonomiczne efekty kredytów preferencyjnych udzielonych gospodarstwom rolniczym w Polsce w latach 1994-1999. IERiGŻ, Warszawa.
- Józwiak W.: 2003. Notatka dotycząca publikacji „Ewolucja gospodarstw rolnych w latach 1996-2002”. GUS, Warszawa.
- Józwiak W.: 2005. Gospodarstwa domowe, przestrzeń, wieś, gospodarstwa rolnicze i źródła zarobkowania ludności wiejskiej w 2025 roku?, [w:] Polska wieś 2025. Wizja rozwoju, pod red. J. Wilkina. Fundusz Współpracy, Warszawa, 81-83.
- Józwiak W.: 2006. Notatka dotycząca publikacji „Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych”. GUS, Warszawa.
- Kalinowski J.: 1998. Modernizacja gospodarstw rolnych w wyniku podjętych kredytów inwestycyjnych. AR we Wrocławiu. Praca doktorska.
- Kamerschen R.D., Mckenzie B.R., Nardinelli C.: 1991. Ekonomia. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- Kania J.: 2001. Doradztwo rolnicze w świetle doświadczeń krajów Unii Europejskiej, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 15-25.
- Kania J.: 2002a. Potrzeby doradcze rolników wyzwaniem dla doradztwa rolniczego. [w:] Przyszłość doradztwa w kontekście potrzeb prorozwojowych rolnictwa, akcesji do Unii Europejskiej oraz dotychczasowych doświadczeń. Mat. konf. RCDRRiOW, Stare Pole, 51-58.
- Kania J.: 2002b. Ways of improving agricultural extension system in Poland, [in:] 3rd conference on agricultural advisory of Central and Eastern Europe. Buuletin. LAATC, Sigulda. Latvia, 56-63.
- Kania J.: 2003. Wyzwania dla doradztwa w aspekcie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Acta Agraria et Silvestria, ser. Agraria, Sekcja Ekonomiczna, XL, 143-149.
- Kania J.: 2005. Restructuring of Polish agricultural advisory service after European Union accession, [in:] Towards a participatory and multi-factors extension system. Proceedings of the 17th ESSE. Red. E. Otkay, M. Boyaci, Ege University, Izmir, Turkey, 292-298.
- Kania J.: 2007. Doradztwo rolnicze w Polsce w świetle potrzeb i doświadczeń zagranicznych. Zesz. Nauk. AR im Hugona Kołłątaja w Krakowie, Kraków, Nr 440. Rozprawy, Zeszyt 318.
- Kapusta F.: 2004. Zróżnicowanie przestrzenne warunków przyrodniczych i ekonomicznych produkcji rolniczej w Polsce. Roczn. Naukowe Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu. T. VI. Zeszyt 3. Warszawa – Poznań – Puławy, 106-110.
- Karwat-Woźniak B.: 2002. Aktywność inwestycyjna gospodarstw rozwojowych w latach 1998-2000. Komunikaty. Raporty. Ekspertyzy. Nr 479. IERiGŻ, Warszawa.
- Karwat-Woźniak B.: 2005. Możliwości rozwojowe chłopskiego rolnictwa na przykładzie gospodarstw wielkotowarowych. Nr 10. IERiGŻ, Warszawa.
- Kasprzyk S.: 1980. Innowacje. Od koncepcji do produkcji. Inst. Wyd. CRZZ, Warszawa.
- Kata R., Wdowiarz J.: 2007. Zwrotne źródła finansowania innowacji, [w:] Innowacyjność jako czynnik rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, red. nauk. A. Czudec. Wyd. Oświatowe „Fosze”, Rzeszów, s. 161-190.
- Kibler Whiting M.: 1992. Extending Excellence. A Guide for New Extension Educators. Minnesota Extension Service, University of Minnesota.
- Kijanowski P.: 2000. System państwowego doradztwa rolniczego w warunkach reformy administracyjnej kraju. Komunikaty Raporty Ekspertyzy. Nr 460. IERiGŻ, Warszawa.
- Kijanowski P.: 2001. Doradztwo rolnicze (w świetle ankiety IERiGŻ z 2000 roku). Komunikaty Raporty Ekspertyzy. Nr 470. IERiGŻ, Warszawa.
- Klepacki B.: 1987. Zasady wyboru próby do badań ekonomiczno-rolniczych. Roczn. Nauk Rol. Seria G, T. 84, Zeszyt 3, 137-152.
- Klepacki B.: 1997. Wykształcenie jako determinanta zachowań produkcyjnych rolników w okresie przemian gospodarczych w Polsce. Zag. Dor. Rol., nr 1, 82-94.
- Klepacki B.: 1999. Między ciągłością a zmianą – centralizacja czy regionalizacja. Roczn. Naukowe Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu. T. I. Zeszyt 1. Rzeszów, 17-24.
- Klepacki B.: 2005. Gospodarka Oparta na Wiedzy jako szansa rozwojowa rolnictwa i obszarów wiejskich, [w:] Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej, pod red. M. Adamowicza. SGGW, Warszawa, 57-65.

- Klepcki B.: 2006. Polityka strukturalna Unii Europejskiej jako element łagodzenia dysproporcji regionalnych, [w:] Regionalne zróżnicowanie produkcji rolniczej w Polsce. Raporty PIB, IUNG, Puławy, 3, 19–32.
- Klepcki B.: 2007. Niematerialne czynniki rozwoju rolnictwa polskiego. Roczn. Naukowe Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu. T. IX. Zeszyt 1. Kraków, 231–235.
- Klepcki B., Zareba P.: 1995. Sytuacja produkcyjno-dochodowa gospodarstw prowadzonych przez rolników o zróżnicowanym wieku i wykształceniu, [w:] Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników, pod red. I. Sikorskiej-Wolak. CDiEwR, Poznań, 65–74.
- Kłodziński M.: 1999. Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich. PAN, IRWiR, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa.
- Kłodziński M.: 2003. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. Wiś i Rol., nr 3 (120), PAN IRWiR, Warszawa, 9–18.
- Kobylecki J.: 2003. Procesy transformacji w polskim rolnictwie a inwestycje w kapitał ludzki. Rozprawa naukowa nr 73. Wyd. Akademii Podlaskiej, Siedlce.
- Kołodko G.: 2004. Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy. Ekonomista, nr 5, 609–634.
- Kopeć B.: 1969. Ekonomia i organizacja gospodarstw rolniczych w zarysie. PWRiL, Warszawa.
- Kopeć B.: 1983. Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych. (Wybrane zagadnienia). AR, Wrocław.
- Kopeć B., Nietupski T.: 1980. Podstawy i metody podejmowania decyzji w gospodarstwach rolnych. PWRiL, Warszawa.
- Kostro K.: 2005. Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej. Gospodarka Narodowa, nr 7–8.
- Kotler P.: 1994. Marketing Management. Analysis, Planning, Implementation and Control, Prentice Hall, New Jersey.
- Kowalczyk L.: 1996. Terenowy specjalista doradztwa rolniczego jako podstawowe i najważniejsze ogniwo w państwowym systemie doradztwa rolniczego, [w:] Doskonalenie zawodowe kadr dla doradztwa rolniczego w warunkach gospodarki rynkowej. Mat. Ogólnopolskiej Konf. Nauk. Wrocław, 21–22 XI 1996 r. AR Wrocław, 53–68.
- Kowalczyk S.: 2003. Finansowanie rolnictwa i obszarów wiejskich po integracji z Unią Europejską, [w:] Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej. Konferencja naukowo-educacyjna. ARR, Warszawa.
- Kozioł Z.: 1997. System kredytowy gospodarki rolnej w Polsce, [w:] Ocena efektywności wykorzystania kredytów na modernizację i restrukturyzację gospodarstw rolnych. T. I. System kredytowy i skala zadłużenia rolnictwa polskiego. Kierownik projektu J. Lewandowski. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa, 7–25.
- Koźmiński A.K., Piotrowski W.: 2002. Zarządzanie. Teoria i praktyka. PWN, Warszawa.
- Koźuch A., Koźuch B., Kutkowska B.: 2000. Polska polityka rolna u progu XXI wieku. NAUKA-Edukacja, Warszawa.
- Koźuch B.: 2005. Istota zarządzania publicznego, [w:] Ekonomia sektora publicznego. Problemy Zarządzania, 4(10), 40–50.
- Koźuch B.: 2006. Ewolucja zarządzania organizacjami publicznymi, [w:] Problemy zarządzania organizacjami publicznymi, pod red. B. Koźuch. Fundacja Współczesne Zarządzanie, Kraków, 13–31.
- Krosny J.: 2001. Oświata i doradztwo rolnicze w RFN. PAN Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa.
- Krzyżkiewicz Z.: 1996. Operacje bankowe. Rozliczenia i ewidencja. Wyd. Poltext, Warszawa.
- Kujawiński W.: 1996. Doradztwo rolnicze w zarysie. CDiEwR, Poznań.
- Kujawiński W.: 1998. Rozwijanie aktywności twórczej rolników w procesie doradczym, [w:] Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie. Mat. konf., 7–8 wrzesień 1998, CDiEwR, Poznań, 85–99.
- Kulawik J.: 1993. Problemy kredytowania i finansowania rolnictwa. Zag. Ekon. Rol., nr 1.
- Kulawik J.: 1995. Problemy monitorowania sytuacji w systemie bankowo-kredytowym obsługującym gospodarkę żywnościową, [w:] Stan i kierunki rozwoju systemu informacji rolniczej. ATR Bydgoszcz, ODR Minikowo.
- Kulawik J.: 1997a. Efekty kredytów inwestycyjnych w gospodarstwach rodzinnych prowadzących rachunkowość rolną dla IERiGŻ. IERiGŻ, Warszawa.

- Kulawik J.: 1997b. Rozwój finansowy a wzrost i rozwój ekonomiczny w rolnictwie. Studia i monografie. Nr 83. IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik J.: 1997c. Teoretyczne aspekty polityki kredytowania rolnictwa. Zag. Ekon. Rol., nr 2–3, 17–28.
- Kulawik J.: 1998a. Encyklopedia agrobiznesu. Fundacja Innowacja, Warszawa, 441–448.
- Kulawik J.: 1998b. Celowość interwencjonizmu kredytowego w rolnictwie. Wieś i Rol., nr 3, 62–71.
- Kulawik J.: 1999a. Instrumenty polityki finansowej w sektorze żywnościowym. IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik J.: 1999b. Przesłanki i skutki interwencjonizmu kredytowego w przedsiębiorstwach rolniczych powstałych w oparciu o majątek skarbu państwa. IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik J.: 1999c. Przesłanki i skutki interwencjonizmu kredytowego w rolnictwie w opiniach izb rolniczych. IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik J.: 2000a. Finansowanie przedsiębiorstw rolniczych jako czynnik zmian w ich organizacji i efektywności gospodarowania, [w:] Kierunki i możliwości zmian w organizacji gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych w procesie modernizacji obszarów wiejskich w Polsce, pod red. A. P. Wiatraka. Wyd. SGGW, Warszawa, 201–211.
- Kulawik J.: 2000b. Makro- i mikroekonomiczne przesłanki oraz skutki interwencjonizmu państwowego w sferze kredytowania rolnictwa. Synteza. IERiGŻ, Warszawa.
- Kuźma J.: 1972. Wpływ upowszechniania wiedzy rolniczej na postęp w gospodarstwach chłopskich. PWRiL, Warszawa.
- Kuźma J.: 1974. Drogi i czynniki efektywnego upowszechniania wiedzy i postępu rolniczego na przykładzie wybranych wsi regionu krakowskiego. Zesz. Nauk. AR Kraków, Nr 94. Rozprawy, Nr 28.
- Kuźma J.: 1988. Doradztwo rolnicze. PWN, Warszawa.
- Lange O.: 1943. A Note on Innovation. Review of Economic Statistics, vt. 25.
- Lange O.: 1978. Ekonomia polityczna. T. 1, PWE, Warszawa.
- Leathers H.D.: 1990. Dyskusja nt. artykułu Belongii i Gilberta. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 72, No 3.
- Lecaillon J.D.: 1994. Rodzina źródłem dobrobytu. Wyd. Fronda, Warszawa.
- Lewandowski J.: 1997. Rodzaje kredytów na finansowanie rozwoju rolnictwa i warunki ich pozyskania, [w:] Ocena efektywności wykorzystania kredytów na modernizację i restrukturyzację gospodarstw rolnych. T. I. System kredytowy i skala zadłużenia rolnictwa polskiego. Kierownik projektu J. Lewandowski. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa, 44–67.
- Lewandowski L., Górecki J.: 1966. Doradztwo rolnicze. SGGW, Warszawa.
- Lewczuk A., Chylek K.E.: 1998. Rola Centrum Rozwoju Obszarów Wiejskich Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie w przedsięwzięciach wychowaniu mieszkańców wsi, [w:] Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie. Mat. konf., 7–8 wrzesień 1998, CDiEwR, Poznań, 301–304.
- Lichorowicz A.: 1996. Problematyka struktury agrarnej w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. UJ, Kraków.
- Loy J.P., Koester U., Striewe L.: 1996. Struktur- und Verteilungswirkungen der landwirtschaftlichen Investitionsförderung am Beispiel Schleswig-Holsteins, [w:] Landwirtschaftliche Investitionsförderung: Bisherige Entwicklung, aktueller Stand, alternativen für die Zukunft. Landwirtschaftliche Rentenbank, Frankfurt a. M.
- Łabędzki H.: 1999. uwarunkowania zmian struktury obszarowej gospodarstw w południowo-zachodniej Polsce. Roczn. AR w Poznaniu. CCCVIII. Roln. 53, cz. I, 115–125.
- Łaguna M.: 2006. Przygotowanie zawodowe rolników indywidualnych, a ich wyniki ekonomiczno-produkcyjne. Roczn. Naukowe Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu. T. VIII. Zeszyt 1. Warszawa – Poznań, 103–108.
- Łunarski J., Stadnicka D.: 2006. Potencjał i procesy innowacyjne, [w:] Przedsiębiorczość i innowacyjność. Wyzwania współczesności. Prace Nauk. AE, Wrocław. Nr 1116, 307–314.
- Madej Z.: 2006. Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów, [w:] Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania, red. nauk. E. Frejtag–Mika. Difin, Warszawa, 16–37.
- Majchrzycka-Guzowska A.: 1996. Finanse w gospodarce rynkowej. WSiP, Warszawa.
- Majewski E., Dalton G.: 2000. Towards strategic changes of the Polish rural economy and agri-food sector in the context of EU accession, [w:] The strategic options for the Polish agri-food sector in the light of economic analyses, pod red. E. Majewskiego, G. Dalton. FAPA, Warszawa, 7–37.

- Makarczyk Z.: 1971. Przystawianie innowacji. Ossolineum.
- Makarski S.: 2000. Przedsiębiorczość w agrobiznesie. IRWiR PAN, AR w Krakowie, Warszawa.
- Mała encyklopedia ekonomiczna. 1974. PWE, Warszawa.
- Małanicz Z.: 1965. Wpływ wykształcenia na ekonomiczną efektywność gospodarstw chłopskich. *Rocz. Nauk Rol., Seria D*, T. 114.
- Małkowski J.: 1998. Rynki i ceny produktów rolnych i żywnościowych. *Żywiec rzeźny*, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1997, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 96–103.
- Małkowski J.: 1999. Rynki i ceny produktów rolnych i żywnościowych. *Żywiec rzeźny*, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1998, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 109–116.
- Małkowski J.: 2000. Rynki i ceny produktów rolnych i żywnościowych. *Żywiec rzeźny*, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1999, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 131–136.
- Małkowski J.: 2001. Rynki i ceny produktów rolnych i żywnościowych. *Żywiec rzeźny*, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 2000, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 128–132.
- Małkowski J.: 2002. Rynki i ceny produktów rolnych i żywnościowych. *Żywiec rzeźny*, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 2001, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 175–181.
- Małysz J.: 1998. Procesy integracyjne w agrobiznesie. *Wieś i Rol.*, nr 2(99), 19–43.
- Małysz J.: 2003. Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii. *Ekonomista* 3, 315–339.
- Manteuffel R.: 1981. *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- Mańko S., Żuk J.: 2000. Monitoring kredytów preferencyjnych w systemie informacji rolniczej. *Mat. konf. Informacja rynkowa dla potrzeb doradztwa rolniczego i podejmowania decyzji*. Bydgoszcz, 229–241.
- Mańkowska E., Soliński F.: 1996. Rola doradztwa w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich (na przykładzie WODR we Wrocławiu). *Mat. Ogólnopolskiej Konf. Nauk. – Problemy aktywizacji społeczno-gospodarczej kobiet wiejskich*. AR we Wrocławiu, ART w Olsztynie, KZRKiOR, WODR we Wrocławiu, Wrocław, 24–25.10.1996 r., 5–11.
- Markowska D.: 1964. Kierunki przeobrażeń współczesnej rodziny wiejskiej. *Roczniki Socjologii Wsi*, nr 2.
- Maslow A.H.: 1964. *Teoria hierarchii potrzeb*, [w:] *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*. PWN, Warszawa.
- Matusz B.: 2006. Doradztwo rolno-środowiskowe rok po wdrożeniu rozporządzenia. *Zag. Dor. Rol.*, nr 1(45), 111–118.
- Matuszak E.: 1997. Doradztwo rolnicze wobec nowych zadań. *Zag. Dor. Rol.*, nr 2, 5–12.
- Matuszak E.: 1998. Rola doradztwa rolniczego we wspieraniu zmian rozwojowych obszarów wiejskich. *Zag. Dor. Rol.*, nr 1, 52–56.
- Matuszak E.: 2001. Propozycja rozwiązań systemowych dotyczących doskonalenia zawodowego doradców rolniczych, [w:] *Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych*, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 218–239.
- Matysiak A.: 1999. *Źródła kapitału społecznego*. Wyd. AE, Wrocław.
- Maunder A.H.: 1972. *Agricultural Extension. A reference manual*. FAO, Rome.
- Maziarz Cz.: 1975. *Podstawy ogólne metodyki doradztwa rolniczego*. RRZD, Kraków.
- Maziarz Cz.: 1984. *Andragogika rolnicza*. PWN, Warszawa.
- Methodology for the measurement of Support and Use in Policy Evaluation*. 2002. OECD, Paris.
- Michałowski Cz.: 1998. *Podstawy doradztwa w agrobiznesie gospodarstw rolniczych*. AR, Lublin.
- Mickiewicz A., Mickiewicz P.: 2001. *Doradztwo w ocenie użytkowników rolniczych gospodarstw rodzinnych regionu zachodniopomorskiego*, [w:] *Agrobiznes – problemy negocjacji z Unią Europejską*. Wyd. Adam Marszałek, Toruń, 64–73.
- Mikołajczyk J.: 2002. *Wspieranie inwestycji w rolnictwie i jego otoczeniu w latach 1992–2000*. *Wieś i Dor.*, nr 2, 17–21.

- Mikołajewicz Z.: 2007. Innowacje w przemyśle warunkiem rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, [w:] *Polityka ekonomiczna. Współczesne wyzwania*, pod red. nauk. M. Klamut. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa, 210–234.
- Milewski R.: 2001. *Podstawy ekonomii*. PWN, Warszawa.
- Milgrom P., Roberts J.: 1990. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity, [in:] *Perspectives on political economy*. Eds. J. Alt, K. A. Shepsle. Cambridge University Press, Cambridge, 57–89.
- Miś T., Zając D.: 2004. Potrzeby doradcze rolników regionu podkarpackiego współpracujących z ODR w aspekcie integracji Polski z UE. *Zag. Dor. Rol.*, nr 1 (37), 21–30.
- Miś T.: 2008. Oddziaływanie doradcze na zmiany w gospodarstwach w aspekcie zwiększenia ich konkurencyjności. *Rocz. Naukowe Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu. T. X. Zeszyt 1*. Warszawa–Poznań–Lublin, 269–274.
- Mościcki K., Majewska M.: 2002. Potrzeby edukacyjne młodzieży wiejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb młodych rolników, [w:] *Gospodarstwa młodych rolników w warunkach integracji europejskiej*, pod red. Z. Brodzińskiego. UW-M, Olsztyn, 169–183.
- Mudie P., Cottam A.: 1998. *Usługi. Zarządzanie i marketing*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Nahapiet J., Ghoshal S.: 1998. Social capital, intelcted capital, and the organizational Academy Management review, Vol. 23, No 2.
- Nemann M.: 1983. Neoklassik „Wirtschaftsstudium”. Heft 12, 617–623, za: Fiedor B.: 1997. Metodologiczny indywidualizm we współczesnej ekonomii neoklasycznej. Istota oraz główne kierunki. Krytyka i modyfikacje. *Ekonomista* 5–6, 663–682.
- Niezbalska G.: 2007. Statystyka nauki i techniki (N+T) zarys międzynarodowej metodologii standardowej. RIS MAZOVIA Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego Departament Strategii i Rozwoju Regionalnego 20 lutego 2007 r. Warsztaty grupy roboczej „Benchmarking i prognozowanie rozwoju regionalnego”. GUS. Warszawa.
- Nietupski T.: 2001. Perspektywy zmian struktury obszarowej gospodarstw rolniczych na Dolnym Śląsku, [w:] *Regionalne przemiany struktury rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji z Unią Europejską*. Zesz. Nauk. AR im. H. Kołłątaja w Krakowie, t. 1, z. 78, 189–197.
- Nietupski T., Wawrzyniak S., Krupa A.: 1983. Zastosowanie metod matematycznych w gospodarstwie rolniczym. AR Wrocław.
- North D.C.: 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C.: 1991. *Institutions*. The Journal of Economic Perspectives, 5, 1.
- Nowacki T.: 1975. *Pedagogika pracy jako dyscyplina pedagogiczna*. IKZWZiP, Warszawa.
- Nyrkowski A.: 1999. Procesy przemian strukturalnych i własnościowych w rolnictwie – rola i zadania Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. *Rocz. Nauk. AR w Poznaniu*, Nr 53, Poznań, 195–197.
- OECD: 2005. *Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data* European Commission Eurostat. Paris. France.
- Okoń W.: 1975. *Słownik pedagogiczny*. PWN, Warszawa.
- Oktaba W.: 1980. *Elementy statystyki matematycznej i metodyka doświadczalnictwa*. PWN, Warszawa.
- Olearnik J., Styś A.: 1989. *Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym*. PWE, Warszawa, 26–29.
- Ostrom E.: 1990. *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ostrowski L.: 1997a. Korzystanie z kredytów bankowych przez rodziny chłopskie w latach 1992–1996. *Zag. Dor. Rol.*, nr 4, 23–35.
- Ostrowski L.: 1997b. Procesy transformacji wsi i rolnictwa do gospodarki rynkowej. *Synteza*. Nr 12. IERiGŻ, Warszawa.
- Ostrowski L.: 1999. Rynkowy i nierynkowy obrót ziemią rolniczą, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1998*, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 192–202.
- Pabich A.: 2005. Stan zatrudnienia w jednostkach doradztwa rolniczego w 2005 r. *Zag. Dor. Rol.*, nr 3(43), 87–93.



- Pałasz L.: 1999. Uwarunkowania i kształtowanie się struktury agrarnej w Polsce w dostosowaniu do Unii Europejskiej. *Rocz. AR w Poznaniu. CCCVIII. Roln.* 53, cz. I, 390–399.
- Panasiuk A., Tokarz A.: 2005. Specyfika i klasyfikacja usług, [w:] *Współczesna ekonomika usług*, red. nauk. S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. Wyd. Nauk. PAN, Warszawa, 41–58.
- Paszkowski S.: 2001. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych a szachownica gruntów w Polsce, [w:] *Regionalne przemiany struktury rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji z Unią Europejską. Zesz. Nauk. AR Krak.*, t. 1, z. 78, 491–498.
- Paszkowski S.: 2004. Rolnicze renty strukturalne jako narzędzie przekształceń agrarnych w rolnictwie polskim. *Rocz. AR w Poznaniu, Rozprawy Naukowe*, z. 345.
- Payr G., Sulzer R.: 1981. *Landwirtschaftliche Beratung*. Eschborn.
- Penc L.: 1997. *Leksykon biznesu słownik angielsko-polski*. Placet, Warszawa.
- Petersen M., Rajan R.: 1997. Trade credit: theories and evidence. *The Review of Financial Studies* 10,3, 661–691.
- Phelan J.F.: 1995. Are traditional extension services dead or have they a role in rural development?, [in:] *Extension at the cross-roads. Proceedings of the 12th ESEE*. Red. G. C. Siardos, S. L. Androulidakis. Aristotle University and Technological Educational Institute, Thessaloniki, Greece, 67–75.
- Pietrasiniński Z.: 1971. *Ogólne i psychologiczne zagadnienia innowacji*. PWN, Warszawa.
- Pietrewicz M.: 1978. *Finansowe instrumenty sterowania rolnictwem chłopskim. Monografie i Opracowania 51SGPiS*, Warszawa.
- Pilecka B.: 2005. Kapitał intelektualny jako podstawowy zasób w przedsiębiorstwie, [w:] *Intellect, kapitał intelektualny jako szansa na poprawę jakości zarządzania w warunkach globalizacji*. UMC-S, Lublin.
- Pischke J.D., Adams D.W.: 1983. *Fungibility and the Design and Evolution of Agricultural Credit Projects*, [in:] von Pischke J.D., Adams D.W., Graham D.H., *Rural Financial Markets in Developing Countries: Their Use and Abuse*. The John Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Poczta W.: 1999. Wpływ struktury agrarnej rolnictwa na intensywność i efektywność wytwarzania w rolnictwie Polski i Unii Europejskiej. *Rocz. AR w Poznaniu. CCCVIII. Roln.* 53, cz. I, 449–453.
- Podstawka M.: 2001. Sprzedaż ziemi cudzoziemcom w Polsce, [w:] *Regionalne przemiany struktury rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji z Unią Europejską. Zesz. Nauk. AR Krak.*, t. 1, z. 78, 411–424.
- Pohorille M.: 1985. *Potrzeby, podział, konsumpcja*. PWE, Warszawa
- Pokrzywa T. i in.: 2002. *Produkcyjno-ekonomiczna sytuacja gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną w latach 1998–2000*. IERiGŻ, Warszawa.
- Pollitt Ch., Bouckaert G.: 1999. *Public Management Reform. A Comparative Analysis*. Oxford University Press, UK.
- Polski Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej*. 1999. IUNG, Puławy.
- Połturzycki J.: 1991. *Dydaktyka dorosłych*. WSiP, Warszawa.
- Pomajda W. i in.: 2004. *ARiMR – dokonania i zamierzenia*. ARiMR, Warszawa.
- Potok A.: 1986. Spór wokół definicji doradztwa rolniczego. *Wieś i Rol.*, nr 4, 16–30.
- Powszechny Spis Rolny 1996. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych*. Województwo wrocławskie. US we Wrocławiu.
- Powszechny Spis Rolny 1996. Użytkowanie i jakość gruntów, powierzchnia zasiewów i zwierzęta gospodarskie*. Województwo wrocławskie. US we Wrocławiu.
- Powszechny Spis Rolny 1996. Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych i ich działalność pozarolnicza oraz zamierzenia użytkowników gospodarstw do 2000 r.* Województwo wrocławskie. US we Wrocławiu.
- Powszechny Spis Rolny 2002. Budynki i wyposażenie techniczne gospodarstw rolnych*. Województwo dolnośląskie. US we Wrocławiu.
- Powszechny Spis Rolny 2002. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych*. Województwo dolnośląskie. US we Wrocławiu.
- Powszechny Spis Rolny 2002. Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich*. Województwo dolnośląskie. US we Wrocławiu.
- Powszechny Spis Rolny 2002. Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych*. Województwo dolnośląskie. US we Wrocławiu.



- Praca zbiorowa: 2002. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 2001. IERiGŻ, Warszawa.
- Przychodzeń Z.J.: 1991. Zarys innowatyki rolniczej. PWRiL, Warszawa.
- Radomski Cz.: 1987. Agrometeorologia. PWN, Warszawa.
- Ratajczak Z.: 1980. Człowiek w sytuacji innowacyjnej. PWN, Warszawa.
- Rheinwald H., Preuschen G.: 1956. Landwirtschaftliche Beratung. Bayerischer Landwirtschaftsverlag, Bonn-München-Wien.
- Rivera W.M., Alex G.: 2004 Extension system reform and the challenges ahead. *The Journal of Agricultural Education and Extension*, 10, 1, Wageningen University, Wageningen, The Netherlands, 23–36.
- Rivera W.M., Cary J.W.: 1997. Privatizing agricultural extension, [in:] *Improving agricultural extension. A reference manual*. Red. B. E. Swanson, R.P. Bentz. A.J. Sofranko. Chapter 22, FAO, Rome, Italy, 203–212.
- Rivera W.M., Quamar M.K.: 2003. Agricultural extension, rural development and the food security challenge, FAO, Rome, Italy. [www.fao.org/DOCREP/](http://www.fao.org/DOCREP/).
- Robinson M.S.: 1998. Microfinance: The paradigm shift from credit delivery to sustainable financial intermediation. Eds. C. K. Eicher, J. M. Staatz. John Hopkins University Press, Baltimore, London, 390–415.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich. 2005. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa. 1998. 1999. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa. 2001. 2002. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej. 2002. Rok LXII. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Województw 1997. 1997. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Województw. 2002. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Województwa Dolnośląskiego. 2002. T. 1. US we Wrocławiu.
- Rocznik Statystyczny Województwa Wrocławskiego. 1997. Rok XXI. US we Wrocławiu.
- Rocznik Statystyczny. 1987. Rok XLVII. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny. 1997. Rok LVII. GUS, Warszawa.
- Rogers E.M.: 1983. *Diffusion of Innovations*. New York.
- Rogoziński K.: 1979. Kategoria potrzeb w teorii ekonomii. *Ekonomista*, 5–6.
- Rogoziński K.: 2000. *Usługi rynkowe*. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, 85–86.
- Röling N., Engel P.: 1991. From a knowledge system perspective: Concepts and issues, [in:] *Proceedings of the European seminar on Knowledge Management and Information Technology*. Agricultural University, Department of extension science, Wageningen, 3–15.
- Röling N.: 1988. *Extension science: Information systems in agricultural development*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Röling N.: 1997. The changing information needs of rural communities, [in:] *Central and Eastern Europe*. Red. I. Wallace. AERDD University of Reading, ADAS, SAC, Reading, UKJ, 50–67.
- Röling N., Pretty J.N.: 1997. Extension's role in sustainable agricultural development, [in:] *Improving agricultural extension. A reference manual*. Red. B.E. Svanson, R.P. Bentz, A.J. Sofranko. Chapter 20, FAO, Rome Italy, 181–192.
- Rolnicy województwa wrocławskiego u progu gospodarki rynkowej. 1993. Raport z badań. WODR we Wrocławiu, Agencja Konsultingowa ARMO-TWIG, Biuro Analiz Marketingowych i Badań Społecznych, Wrocław.
- Rosa G.: 2005. Struktura współczesnego sektora usług, [w:] *Współczesna ekonomika usług*, red. nauk. S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. Wyd. Nauk. PAN, Warszawa, 59–80.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 grudnia 2004 r. w sprawie nazw i siedzib oraz ramowego statutu wojewódzkich ośrodków doradztwa rolniczego. Dz. U. nr 285 z 2004 r., poz. 2966.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 30 stycznia 1996 r. w sprawie szczegółowych kierunków działań ARiMR oraz sposobów ich realizacji. Dz. U. nr 16 z 1996 r., poz. 82 z późniejszymi zmianami.
- Rudnicka R.: 2001. Zmiany układu przestrzennego struktury agrarnej Polski północnej w latach 1988–1998 (uwarunkowania – dynamika – kierunki). Toruń. Uniwersytet im. M. Kopernika w Toruniu.
- Rychlik T., Kosieradzki M.: 1981. *Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa*. PWRiL, Warszawa.
- Rylke M.: 1970. *Organizacja usług w gospodarce narodowej*. PWE, Warszawa.
- Rynek ziemi rolniczej: 1998. Stan i perspektywy. Raporty rynkowe MRiGŻ, IERiGŻ, Nr 1.

- Rynek ziemi rolniczej: 1999. Stan i perspektywy. Raporty rynkowe MRiGŻ, IERiGŻ, Nr 2.
- Rynek ziemi rolniczej: 2000. Stan i perspektywy. Raporty rynkowe MRiGŻ, IERiGŻ, Nr 3.
- Rynek ziemi rolniczej: 2001. Stan i perspektywy. Raporty rynkowe MRiGŻ, IERiGŻ, Nr 4.
- Ryznar J.: 1990. Ocena wykształcenia zawodowego rolników indywidualnych o zróżnicowanym stażu pracy. Zesz. Nauk. AR Wroc., Rol. LII, 195–202.
- Ryznar J.: 1991. Czynniki determinujące skuteczność pracy upowszechnieniowo-doradczej służb rolnych w gospodarstwach indywidualnych. Wyd. AR Wrocław.
- Ryznar J.: 1995. Doradztwo rolnicze w zarysie. Wyd. AR Wrocław.
- Ryznar J.: 1998. Metody w szkoleniach doradztwa rolniczego. Wyd. AR Wrocław.
- Ryznar J.: 1999. Metody stosowane w pracy badawczej z zakresu doradztwa rolniczego. Wyd. AR Wrocław.
- Ryznar J.: 2005. Metody oceny pracy służb doradczych. Prace Komisji Nauk. Rol. i Biol. XLIII. Bydgoskie Tow. Nauk. Prace Wyd. Nauk Przyrodn. Seria B. Nr 57, Bydgoszcz, 651–654.
- Sass R.: 2000. Stan i kierunki rozwoju doradztwa ekonomicznego w latach 1990–2000, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego u progu XXI wieku. MRiRW, KCDRRiOW, Poznań, 105–120.
- Schumpeter J.: 1960. Teoria rozwoju gospodarczego. PWN, Warszawa.
- Schwartz L.: 1994. The role of private sector in agricultural extension: Economic analysis and case studies. Network Pape, 48, 67, ODA, London, UK.
- SeEVERS B., GRAHAM D., GAMON J., CONKLIN N.: 1997. Education through cooperative extension. Delmar Publishers, Albany, New York, USA.
- Sektorowy Program Operacyjny – restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006, 2004, MRiRW, Warszawa, www.minrol.gov.pl.
- Sikorska-Wolak I.: 1993. Dyfuzja innowacji rolniczych w wiejskiej społeczności lokalnej i jej społeczno-ekonomiczne uwarunkowania. Rozprawy Naukowe i Monografie. Wyd. SGGW, Warszawa.
- Sikorska-Wolak I. (red.): 1998. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania kształtowania się potrzeb oświatowych i doradczych rolników, [w:] Potrzeby oświatowo-doradcze rolników w okresie przemian społeczno-gospodarczych. SGGW w Warszawie, CDiEwR w Poznaniu, 7–18.
- Simon H.A.: 1957. Models of man. Wiley, New York.
- Simon H.A.: 1991. Organizations and markets. Journal of Economic Perspectives 5, 2, 25–44.
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I.: 1999. Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 1998 roku. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 95–143.
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I.: 2000. Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 1999 roku. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 98–147.
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I.: 2001. Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 2000 roku. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 79–137.
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I.: 2002. Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 2001 roku. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 107–169.
- Skarżyńska A., Sadowska J.: 1997. Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 1996 roku. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 89–135.
- Skarżyńska A., Sadowska J.: 1998. Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 1997 roku. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 120–167.
- Słownik wyrazów obcych. 1980. PWN, Warszawa.
- Sobolewska L.: 1979. Wpływ poziomu wiedzy rolniczej na produktywność i ekonomikę gospodarstw. Studia i materiały. CODKiUPwR, Poznań – Strzeszyn.
- Sondel J.: 1935. Działacz społeczny w środowisku wiejskim jako oświatowiec, wychowawca, organizator, psycholog, socjolog i ekonomista. Kraków.
- Sondel J.: 1965. Wpływ wykształcenia rolniczego na poziom produkcji rolniczej. Wiś Współczesna, nr 8.
- Sosenko B.: 2006. Kapitał społeczny w przestrzeni gospodarczej. Krakowskie Studia Małopolskie, nr 10.
- Sosenko B.: 2008. Rola kapitału społecznego w zwiększaniu konkurencyjności obszarów wiejskich. Roczn. Naukowe Stow. Ekon. Rol. i Agrobiznesu. T. X. Zeszyt 1. Warszawa – Poznań – Lublin, 395–400.
- Stanisz A.: 1998. Przystępny kurs statystyki w oparciu o program STATISTICA PL na przykładach z medycyny. StatSoft Polska Sp. z o. o., Kraków.

- Stanisz A.: 2000. Przystępny kurs statystyki z wykorzystaniem programu STATISTICA PL na przykładach z medycyny. T. II. StatSoft Polska Sp. z o. o., Kraków.
- Stańko S., Klusek T.: 1999. Poziom ekonomiczny gospodarstw a zmiany ich struktury obszarowej. Roczn. AR w Poznaniu. CCCVIII. Roln. 53, cz. I, 97–113.
- Steele F.: 1975. Consulting for Organization Change. Massachusetts Press, Amherst.
- Stokowska D.: 2006. Nowa ekonomia instytucjonalna jako nowa perspektywa badawcza w analizowaniu procesów gospodarczych, [w:] Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania, red. nauk. E. Frejtag-Mika. Difin, Warszawa, 118–131.
- Strieve L., Loy J.P., Koester U.: 1996. Analyse und Beurteilung der einzelbetrieblichen Investitionsförderung in Schleswig-Holstein. Agrarwirtschaft, Heft 12.
- Ströbel H., Szaro L., Józwiak. W.: 2004. Słownik Pojęć Ekonomiczno-Rolniczych. Niemiecko-Angielsko-Polski. Min. Rol. i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Swanson B.E., Clair J.B.: 1984. The history and development of agricultural extension, [in:] Agricultural extension. A reference manual. 2nd ed. Red. B. E. Swanson. Chapter 1, FAO, Rome, Italy, 1–19.
- Swanson B.E., Farner B.J., Bahal R.: 1990. The current status of agricultural extension worldwide, [in:] Report of the global consultation on agricultural extension. FAO, Rome, Italy, 43–76
- Szczepański J.: 1981. Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji. PWE, Warszawa.
- Szemberg A.: 1997. Przemiany agrarne w latach 1992–1996. Zag. Ekon. Rol., nr 4–5, 3–15.
- Szemberg A.: 1998. Przemiany w strukturze obszarowej gospodarstw chłopskich. Wieś i Rol., nr 1, 7–21.
- Shewczuk W.: 1975. Psychologia. WSiP, Warszawa.
- Szpunar P.: 2000. Polityka pieniężna. Cele i warunki skuteczności. WSiP, Warszawa.
- Świat w liczbach 2003. 2003. Studio Emka, Warszawa.
- Tabor K.: 1995. Kierunki doskonalenia systemu doradztwa rolniczego w zakresie pozarolniczej przedsiębiorczości rolników, [w:] Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników, pod red. I. Sikorskiej-Wolak. CdiEwR, Poznań, 131–142.
- Tabor K.: 1996. Metody kreowania pozarolniczej przedsiębiorczości rolników w doradztwie rolniczym, [in:] Rola doradztwa w promowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, pod red. A. P. Wiatrak. SGGW – KDR, Warszawa, 70–79.
- Tacken W.: 1996. The Dutch extension service: The change from a publicly funded extension service to a privatized client-oriented organization, [in:] Agricultural extension as a link of the agricultural knowledge system in the process of modernizing rural areas and agriculture and integration process with the European Union. Conference papers. MAFE, FAPA, WAU, Poświętne, 50–57.
- Tard E.: 1895. Les lois de limitation. Paris.
- Taylor E.: 1947. Wstęp do ekonomiki. Spółdzielnia wydawnicza „Żeglarski”, wyd. 2, Gdynia.
- Thomas T., Verma S.: 2003. Re-thinking extension: Moving toward twenty-first century model, [in:] Rural extension and training education as the missing elements in rural development projects. Proceedings of the 16th ESSE. Red. J. Kozari. Szent Istwan University, Gödöllő – Eger, Hungary, 303–307.
- Thompson V.A.: 1979. Bureaucracy and Innovation. Alabama.
- Tomaszewski B.: 1995. Przydatność zawodowa absolwentów zasadniczej i średniej szkoły mechanizacji rolnictwa (na przykładzie ZSMR w Chróstniku woj. legnickie). Praca doktorska. AR, Wrocław.
- Tomczak F.: 1997. Gospodarstwo rodzinne i jego ewolucja. Materiały na konferencję naukową zorganizowaną z okazji jubileuszu 70. urodzin Profesora dr. hab. Floriana Manieckiego. SGGW, Warszawa.
- Tomczak F.: 2005. Gospodarka rodzinna w rolnictwie: uwarunkowania i mechanizmy rozwoju. IRWiR PAN, Warszawa.
- Tracy M.: 1997. Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej. Wprowadzenie do teorii i praktyki. Olympus CeiBR, Warszawa.
- Turowski J.: 1995. Socjologia wsi i rolnictwa. Tow. Nauk. KUL, Lublin.
- Uchwała Nr XXXV / 583 / 2001 Sejmiku Województwa Dolnośląskiego z dnia 25 maja 2001 roku w sprawie Strategii Rozwoju Obszarów Wiejskich Województwa Dolnośląskiego.
- Urban M.: 1973. Zarys ekonomiki gospodarstw i organizacji rolnych. PWN, Warszawa.
- Urban M.: 1977. Wybrane zagadnienia poradnictwa rolniczego. RZDD, Targoszyn.
- Urban S., Szlachta K.: 2000. Ekonomika i organizacja handlu żywnością. Wyd. 2. AE, Wrocław.
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 roku o izbach rolniczych. Dz. U. nr 1 z 1996 r., poz. 3.

- Ustawa z dnia 22 października 2004 roku o jednostkach doradztwa rolniczego. Dz. U. Nr 251 z 2004 r., poz. 2507.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny. Dz. U. nr 16. poz. 93 wraz z późniejszymi zmianami.
- Ustawa z dnia 29 grudnia 1993 roku o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Dz. U. nr 1 z 1994 r., poz. 2.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe. Dz. U. nr 140 z 1997 r., poz. 939.
- Van den Ban A.W., Hawkins H.S.: 1997. Doradztwo rolnicze, Wyd. I pol. MSDR, Kraków.
- Van den Ban A.W., Wehland W.H.: 1984. Einführung in die Beratung. Verlag Paul Parey, Hamburg–Berlin.
- Van den Ban A.W.: 1999a. Agricultural development: Opportunities and threats for farmers and implications for extension organizations. The Journal of agricultural education and Extension, 6. 3, Wageningen, University, Wageningen, The Netherlands, 145–156.
- Van den Ban A.W.: 1999b. Different ways of financing agricultural extension, [in:] The role of extension education in a global world. Proceedings of the 14th ESSE, Ed. J. Kania, M. Drygas. Vol. 1, Publishing House of the Agricultural University, Kraków, 191–208.
- Van den Ban A. W.: 2001. The contribution of extension to rural development, [in:] The role of extension education in a global world. Proceeding of the 14th ESSE. Red. J. Kania, M. Drygas, Vol. 1, Publishing House of the Agricultural University, Kraków, 191–208.
- Wawrzyniak B.M.: 1980. Służba rolna w Polsce. Jej przeszłość, terażniejszość i przyszłość. LSW, Warszawa.
- Wawrzyniak B.M.: 1987. Doradztwo rolnicze w zarysie. ATR, Bydgoszcz.
- Wawrzyniak B.M.: 1991. Doradztwo rolnicze. Cz. I: Rozwój służby rolnej i doradczej w Polsce. Włoc. Tow. Nauk., Włocławek.
- Wawrzyniak B.M.: 1993. Doradztwo rolnicze. Cz. II: metody pracy doradczej w rolnictwie. Włoc. Tow. Nauk., Włocławek.
- Wawrzyniak B.M.: 1994. W poszukiwaniu paradygmatu doradztwa rolniczego. Zag. Dor. Rol., nr 3/4, 53–58.
- Wawrzyniak B.M.: 1995. Potrzeby doradcze producentów rolnych w warunkach reformy gospodarczej, [w:] Rola doradztwa w gospodarce rynkowej w aspekcie dostosowywania polskiego rolnictwa do wymogów Unii Europejskiej, pod red. J. Kani, J. Żmiji. Biuletyn Regionalny ZDR AR w Krakowie, 311, 117–123.
- Wawrzyniak B.M.: 1998. Naukowe, dydaktyczne i organizacyjne dokonania Katedr i Zakładów Doradztwa Rolniczego uczelni rolniczych, [w:] Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie. Mat. konf., 7–8 wrzesień 1998, CDiEWR, Poznań, 347–363.
- Wawrzyniak B.M.: 2000. Doradztwo w agrobiznesie. WSHE, Włocławek.
- Wawrzyniak B.M.: 2003. Doradztwo i postęp w rolnictwie polskim. Włoc. Tow. Nauk., Włocławek.
- Wawrzyniak B.M.: 2004. Kierunki ewolucji struktury agrarnej w Polsce w świetle spisów rolnych z 1996 i 2002 roku. Oeconomia, nr 3 (1), 125–134.
- Wawrzyniak B.M., Toruński J.: 1996. W poszukiwaniu nowego paradygmatu doradztwa rolniczego. Wieś i Rol., nr 1, 2–5.
- Wawrzyniak B.M., Wojtasik B.: 2001. Identyfikacja potrzeb doradczych i informacyjnych, [w:] Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A.P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 81–101.
- Wawrzyniak B.M., Zawisza S.: 1997. Potrzeby doradcze producentów rolnych w warunkach reformy gospodarczej. Włoc. Tow. Nauk., Włocławek.
- Wawrzyniak S.: 2000. Stan procesów prywatyzacyjnych rolnictwa na Dolnym Śląsku, [w:] Mat. konf. „Rozwój obszarów wiejskich i gospodarki żywnościowej Dolnego Śląska”. AR we Wrocławiu, Urząd Marszałkowski we Wrocławiu, Business Centre Club, Wrocław.
- Wiatrak A.P.: 1994. Uwarunkowania zmian w organizacji edukacji rolniczej w Polsce. Zag. Dor. Rol., nr 1, 41–47.
- Wiatrak A.P.: 1996a. Burza mózgów w rozwiązywaniu problemów doradczych, [w:] Nowoczesne metody i techniki rozwiązywania problemów doradczych w rolnictwie i społecznościach lokalnych, pod red. J. Kani, A. Wiatraka., Biuletyn Regionalny ZDR AR w Krakowie, 313, 63–70.
- Wiatrak A.P.: 1996b. Potrzeby doradcze – powstawanie i ocena. Zag. Dor. Rol., nr 3.

- Wiatrak A.P.: 1996c. Rola i znaczenie doradztwa rolniczego w rolnictwie polskim. *Więś i Dor.*, nr 3, MSDR, 2–5.
- Wiatrak A.P.: 1998a. Informacja, jej rodzaje i przydatność dla potrzeb agrobiznesu, [w:] *Systemy informacji rolniczej – nowe wyzwania dla rolnictwa*, pod red. J. Kani. *Biuletyn Regionalny ZDR AR w Krakowie*, 318, 7–16.
- Wiatrak A.P.: 1998b. Potrzeby tworzenia i doskonalenia systemu doradztwa rolniczego w Polsce, [w:] *Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie*. *Mat. konf.*, 7–8 wrzesień 1998, CDiEwR, Poznań, 11–20.
- Wiatrak A.P.: 2000. Obszary działania publicznych jednostek doradztwa rolniczego w warunkach przemian społeczno-ekonomicznych na terenach wiejskich, [w:] *Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego u progu XXI wieku*. MRiRW, KCDRRiOW, Poznań, 121–132.
- Wiatrak A.P.: 2001a. Instytucje doradztwa rolniczego a rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich, [w:] *Kierunki rozwoju doradztwa rolniczego w Polsce na tle tendencji światowych*, pod red. M. Drygasa, J. Kani, A. P. Wiatraka. PAN – Inst. Rozwoju Wsi i Rol., Warszawa, 157–174.
- Wiatrak A.P.: 2001b. Kierunki zmian i organizowania systemu doradztwa rolniczego w Polsce. *Więś i Dor.*, 1(26).
- Wiatrak A.P.: 2005. Sektor publiczny- istota, zakres i zarządzanie, [w:] *Ekonomia sektora publicznego*. *Problemy Zarządzania*, 4(10), 7–21.
- Wiatrak A.P.: 2006. Wizja i misja doradztwa rolniczego jako wyznacznika struktury organizacyjnej jednostek doradczych. *Zag. Dor. Rol.*, nr 1(45), 39–49.
- Wieczorek T.: 1998. Edukacja i doradztwo rolnicze wobec wyzwań zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa. [w:] *Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie*. *Mat. konf.*, 7–8 wrzesień 1998, MRiGŻ, CDiEwR, Poznań, 257–270.
- Wilkin J., Budzich-Szukała U., Saloni J.: 2005. Wizja rozwoju polskiej wsi – elementy wspólne i różnicujące. Próba syntezy, [w:] *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*, pod red. J. Wilkina. *Fundusz Współpracy*, Warszawa, 15–24.
- Wilkin J.: 2000. Struktura wsi i rolnictwa – Polska a kraje Unii Europejskiej, [w:] *Chłop, rolnik, farmer? Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej – nadzieje i obawy polskiej wsi*. Warszawa, 34–53
- Wilkin J.: 2001. Instytucjonalne uwarunkowania modernizacji wsi w Polsce. *Post. Nauk Rol.*, nr 4/2001, 129–137.
- Wilkin J.: 2002. Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską, [w:] *Więś i rolnictwo, perspektywy rozwoju*. IERiGŻ, IRWiR, SGH – Katedra Agrobiznesu, Warszawa, 199–222.
- Wilkin J.: 2007. Obszary wiejskie w warunkach dynamizacji zmian strukturalnych. [www.regioportal.pl/pl29/teksty256/obszary\\_wiejskie\\_w\\_warunkach\\_dynamizacji\\_zmian](http://www.regioportal.pl/pl29/teksty256/obszary_wiejskie_w_warunkach_dynamizacji_zmian).
- Williamson O.E.: 1996. *The mechanisms of governance*. Oxford University Press, New York, Oxford.
- Williamson O.E.: 1998a. *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Williamson O.E.: 1998b. *The institutions of governance*. *Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association*. May 1998, *American Economic Review* 88, 2, 75–79.
- Witek T. i in.: 1993. *Waloryzacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej Polski według gmin*. Suplement. IUNG, Puławy.
- Wojciechowska-Ratajczak B.: 1999. Uwarunkowania ekonomiczne i procesy przekształceń strukturalnych wsi i rolnictwa w Polsce. *Rocz. AR w Poznaniu*. CCCVIII. *Roln.* 53, cz. I, 81–95.
- Wojtasik B.: 2005. Zmiany struktury agrarnej w rolnictwie polskim. *Prace Komisji Nauk Rol. i Biol. Bydgoskie Tow. Nauk. Prace Wydz. Nauk Przyrodn. Seria B*. Nr 57, Bydgoszcz, 851–856.
- Woś A.: 1996a. *Agrobiznes makroekonomika*. tom 1, Wyd. Key Text, Warszawa.
- Woś A. (red.): 1996b. *Agrobiznes mikroekonomika*. Tom 2, Wyd. Key Test, Warszawa.
- Woś A.: 1987. *Podstawy nauki o polityce rolnej*. PWRiL, Warszawa.
- Woś A.: 1997. *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego*, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1996 roku*. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 1998b. *Postęp w agrobiznesie*, [w:] *Encyklopedia agrobiznesu*. Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Woś A.: 1999a. *Ekonomiczny mechanizm modernizacji i restrukturyzacji polskiego rolnictwa*. Synteza. Nr 7. IERiGŻ, Warszawa.



- Woś A.: 1999b. Instrumenty restrukturyzacji i modernizacji gospodarstw rolnych. Nr 3. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 2000a. Inwestycje i akumulacja w rolnictwie chłopskim w latach 1988–1998. Komunikaty Raporty Ekspertyzy. Nr 466. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 2000c. Rolnictwo polskie 1945–2000. Porównawcza analiza systemowa. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 2000d. Układy strukturalne w rolnictwie chłopskim (w świetle danych rachunkowości rolnej) Komunikaty Raporty Ekspertyzy. Nr 465. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 2002b. Rolnictwo i sektor żywnościowy w 2001 roku. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 2004. Ekonomiczna struktura gospodarstw chłopskich. Studium statystyczne. Komunikaty Raporty Ekspertyzy. Nr 492. IERiGŻ, Warszawa.
- Woś A.: 2005. Interwencjonizm państwa i globalizacja w polityce rolnej. Zag. Ekon. Rol., nr 4, 5–18.
- Woś A.: 1985. Ekonomiczne narzędzia sterowania rolnictwem. PWN, Warszawa.
- Woś A.: 1998a. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1997, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 1–26.
- Woś A.: 1999c. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1998, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 1–26.
- Woś A.: 2000b. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 1999, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 1–26.
- Woś A.: 2001. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 2000, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 1–29.
- Woś A.: 2002a. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego, [w:] Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w roku 2001, pod red. A. Wosia. IERiGŻ, Warszawa, 9–50.
- Wójcicki W.: 1997. Podstawy bankowości. WSiP, Warszawa.
- Wrzosek W.: 1984. Badanie i kształtowanie rynku. PWN, Warszawa.
- Zajączkowski M.: 2003. Podstawy innowacji i ochrony własności intelektualnej. ECONOMICUS, Szczecin.
- Zakres i efekty współpracy Dolnośląskiego Wojewódzkiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego z/s w Świdnicy z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w 2000 roku. 2001. DWODR z/s w Świdnicy, Świdnica.
- Zarządzenie Nr 9 Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej z dnia 18 grudnia 1998 roku w sprawie utworzenia Krajowego Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich.
- Zawisza S.: 1995. Oczekiwania i potrzeby doradcze rolników w obecnej sytuacji społecznej na wsi. Zag. Dor. Rol., nr 1 (4), 5–12.
- Zawisza S.: 1996. Dodatkowe źródła dochodu wśród potrzeb rolników, [w:] Rola doradztwa w promowaniu przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, pod red. A. Wiatrak. SGGW – KDR, Warszawa, s. 29–37.
- Zawisza S.: 1997. Analiza wybranych potrzeb gospodarczych, społecznych i doradczych rolników indywidualnych w warunkach przekształceń rynkowych. Rozprawy nr 81. Akademia Techniczno-Rolnicza im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy, Bydgoszcz.
- Zawisza S.: 1998a. Mechanizmy kształtowania się potrzeb rolników, [w:] Potrzeby oświatowo-doradcze rolników w okresie przemian społeczno-gospodarczych, pod red. I. Sikorska-Wolak. SGGW w Warszawie, CDiEwR w Poznaniu, 19–36.
- Zawisza S.: 1998b. Potrzeby rolników – koncepcja modelowa, [w:] Doradztwo rolnicze w stymulowaniu i wspieraniu przemian zachodzących w polskim rolnictwie. Mat. konf., 7–8 wrzesień 1998, MRIGŻ, CDiEwR, Poznań, 241–253.
- Zboroń H.: 2004. Kapitał społeczny, [w:] Elementy etyki gospodarki rynkowej. PWE, Warszawa.
- Zegar J.: 2000. Społeczno-ekonomiczne skutki załamania się dochodów rolnictwa chłopskiego w okresie transformacji. Komunikaty. Raporty. Ekspertyzy. Nr 463. IERiGŻ, Warszawa.



- Ziętara W.: 1995. Formy doradztwa rolniczego w warunkach gospodarki rynkowej, [w:] Rola doradztwa w gospodarce rynkowej w aspekcie dostosowania polskiego rolnictwa do wymogów Unii Europejskiej, pod red. J. Kani, J. Żmiji. Biuletyn Regionalny ZDR AR w Krakowie, 311, 125–129.
- Zijp W.: 1997. Extension: Empowerment through communication, [in:] rural knowledge systems for the 21st century: Rural extension in Western, Central and Eastern Europe, Ed. I Wallace. AERDD University of Reading. ADAS, Sac, Reading, UK, 15–49.

## THE EFFECT OF ADVISORY ACTIVITIES IN INDIVIDUAL FARMS USING PREFERENTIAL INVESTMENT LOANS

### Summary

The necessity to introduce changes in farms and to adjust them to socio-economic conditions on the macro and local scale makes the farmers undertake investment activities and take loans for these purposes. Investment loans, granted at preferential conditions, play the most important role. The problems of advisory actions directed to the farmers willing to develop their farms with help of investment loans during major transformation period in the country are important and not satisfactorily described in literature. The aim of the study was to define the role of advisory services provided for individual farms using preferential investment loans and to assess the economic results of the use of preferential investment loans in the farms. The practical aim was to show the advisory services the specific demand of the farmers with debts for expert knowledge and help, which should help improve the effectiveness of such services.

The study was conducted in the years 1996–2001 in the middle and south part of the former Wrocław Voivodship which is, according to the Development Strategy of Rural Areas in Lower-Silesia Voivodship prepared in 2000 by the Marshall Office in Wrocław, a Region of Intensive Agriculture with the largest in voivodship number of economically strong farms. The material was obtained from detailed yearly observations using an interview questionnaire in 52 individual farms indebted with investment loans and comparing the results with 40 farms without loans. The secondary materials were obtained from the material and financial plans as well as from the reports of the Voivodship Centre for Agricultural Extension in Wrocław, Regional Centre for Agricultural Extension, Development of Agriculture and Rural Areas in Wrocław, information provided by the Agency for Restructuring and Modernisation of Agriculture in Warsaw, analyses and reports of Institute of Agricultural and Food Economics in Warsaw, information from the Voivodship Statistical Office in Wrocław and the Main Statistical Office in Warsaw.

The results made it possible to analyze the motives of the farmers applying for financial support for the development of their farms and the socio-professional characteristics of loan-takers. The study showed a positive effect of the loans on the changes in organization of the resources, increased production potential of the farms as well as better production and economic results. Taking the loans and professional advisory actions increased the innovativeness of the farmers who took the loans and resulted in a demand for advisory and educational knowledge higher than in case of farmers without loans. The statistical analysis conducted using a multiple correlation and multiple regression calculus showed the importance of advisory services offered to farmers with investment loans and their role as a source of innovation bringing progress to the farms. The above factors had a positive influence on the income from agricultural income.

Based on the results, it may be concluded that the hypotheses on the influence of investment loans on the intensification of the effect of advisory activities in the indebted farms, the influence of investment loans on the need for advisory and educational needs of the farmers as well as the immaterial factors related to the characteristics of a farmer, such as the age, qualifications and innovative character of the farms, compared with the economic factors, have been confirmed.