

Nr 4 (12) - Październik 1997

ISSN 1234-5725

# Więś i Doradztwo

Pismo Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego

Cena 2.50 ZŁ





**Fundacja Programów  
Pomocy dla Rolnictwa**

## **Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA)**

Gmach Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki  
Żywnościowej

ul. Wspólna 30, 00-930 Warszawa  
tel. (0-22) 623 1515, 623 1603, 623 1655  
fax (0-22) 628 9387



## **Program Rozwoju Regionalnego**

### **Phare – RAPID**

**W województwie krośnieńskim oraz dziewięciu innych województwach rozpoczęła się realizacja programu Phare – RAPID, który niedoinwestowanym terenom daje szansę na zbliżenie do poziomu regionów rozwiniętych.**

Program RAPID finansowany jest ze środków Unii Europejskiej i adresowany głównie do gmin wiejskich, pomagać ma bowiem w zmniejszeniu różnic między regionami słabo rozwiniętymi, a tymi, które reprezentują "średnią krajową".

Program jest realizowany od 1 września 1996 r. do końca 1998 roku. Objęto nim sześć województw, które wcześniej korzystały z Programu STRUDER, tj. rzeszowskie, łódzkie, katowickie, wałbrzyskie, suwalskie i olsztyńskie, ponadto dołączone zostały cztery dalsze: **piotrkowskie, sieradzkie, nowosądeckie i krośnieńskie.**

Budżet całego Programu wynosi 20 milionów ECU (około 700 miliardów starych złotych) i z tych pieniędzy dofinansowywane będą trzy grupy projektów.

2 miliony ECU zagwarantowano na budowę strategii instytucji regionalnych.

17,5 miliona ECU przypadnie na współfinansowanie Małych Projektów Infrastrukturalnych oraz obiektów użyteczności publicznej (np. kanalizacja, oczyszczanie ścieków oraz telefonizacja i drogi).

Natomiast pół miliona ECU przeznaczono na wspieranie instytucji przygotowujących projekty polityki rozwoju regionalnego.

Głównym koordynatorem Programu jest Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, natomiast w poszczególnych województwach taką rolę pełnią lokalne Agencje Rozwoju Regionalnego, ale tylko tam, gdzie realizowany był STRUDER.

Dla czterech nowo włączonych województw (krośnieńskiego i nowosądeckiego na terenach górskich oraz piotrkowskiego i sieradzkiego na obszarach nizinnych), koordynatorem Programu jest Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa ze swoimi regionalnymi ośrodkami w Rzeszowie, Nowym Sączu i Kielcach oraz Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej w komponencie dotyczącym dofinansowania budowy dróg.

Czterem nowo włączonym województwom na małe projekty infrastrukturalne przypadnie po 2 mln 250 tys. ECU.

Dotacje mogą być przyznawane głównie gminom wiejskim, które złożą opracowane wnioski i zapewnią pokrycie min. 50% kosztów przygotowywanego zadania inwestycyjnego.



**Fundacja Programów  
Pomocy dla Rolnictwa**

**Fundacja Programów Pomocy  
dla Rolnictwa  
Regionalny Ośrodek w Rzeszowie  
tel. (0-17) 657-388**

Regionalny Ośrodek Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa w Rzeszowie razem z Regionalnym Komitetem Zarządzającym Programem RAPID powołanym przez Wojewodę Krośnieńskiego w pierwszej fazie realizacji Programu spośród 23 złożonych wniosków zaopiniował pozytywnie 11, na łączną kwotę 1 mln 200 tys. ECU.

Gminy z województwa krośnieńskiego ubiegają się głównie o dofinansowanie na kanalizację, wodociągi oraz reelektryfikację, gazyfikację i telefonizację wsi.

# Wieś i Doradztwo

## Doradztwo i Edukacja

- Wiesław Musiał  
*Wspieranie rolnictwa polskiego – formy i zakres* 2

## Wielofunkcyjny Rozwój Wsi

- Maria Ciepielewska  
*Wspólne Fundusze Strukturalne i ich działalność w regionach wiejskich* 8
- Henryk Sudol  
*Powstanie i rozwój rudnickiego ośrodka rzemiosła koszykarskiego na przełomie XIX i XX wieku* 16

## Marketing

- June Lavelle  
*Metody penetracji rynku* 18
- Maria Lipowiecka  
*Rola opakowań w marketingu żywności* 23
- Anna Maria Rak  
*Funkcjonowanie grup marketingowych w opinii ich członków* 25

## Ekologia i Ochrona Krajobrazu

- Stanisław Gąsiorek, Ryszard Kostuch  
*Pastwiskowe formy świerków* 29
- Ryszard Kostuch  
*Łąkarstwo a środowisko przyrodnicze* 33

## Technologia Produkcji

- Ewa Grzesik  
*Zawartość azotanów, azotynów i żelaza w wodach pitnych województwa tarnobrzaskiego* 36
- Wiesław Tomczyk, Jan Kubera  
*Regeneracja części maszyn to ekonomiczna konieczność przy zmianach gospodarczo-ustrojowych polskiej wsi* 38

## Kronika MSDR

- Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego* 42

Od Redakcji

Nr 4(12)/1997

Drodzy Czytelnicy

W niniejszym numerze Czasopisma polecamy Waszej szczególnej uwadze artykuły dotyczące form i zakresu wspierania rolnictwa polskiego oraz funkcjonowania Funduszy Strukturalnych UE przy inicjowaniu działalności na obszarach wiejskich.

Ponadto szerzej niż zwykle podejmujemy zagadnienia z działy marketingu, analizując metody penetracji rynku oraz funkcjonowania grup marketingowych.

Zapraszamy Państwa do współtworzenia Czasopisma. "Wieś i Doradztwo" jest redagowane dla środowisk nauki, doradztwa, oświaty, administracji państwowej i samorządowej oraz innych instytucji i organizacji pracujących na rzecz rolnictwa i wsi.

Życzymy przyjemnej lektury.

Redakcja



REDAGUJE ZARZĄD  
MAŁOPOLSKIEGO STOWARZYSZENIA  
DORADZTWA ROLNICZEGO

z siedzibą w Akademii Rolniczej w Krakowie  
31-121 Kraków, ul. Czysta 21

REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY  
dr Stanisław Legutko

tel. (012) centrala 632-16-20 w. 343 lub 344  
(012) 634-31-90  
fax (012) 633-15-61

ZDJĘCIA

prof. dr hab. Ryszard Kostuch  
mgr inż. Maria Rychlak

Zdjęcie na okładce  
mgr inż. Maria Rychlak

dr inż. Wiesław Musiał

## Wspieranie rolnictwa polskiego – formy i zakres

### 1. Wprowadzenie

Realizowany w Polsce w okresie powojennym system aktywnego oddziaływania państwa na sektor rolny i gospodarkę żywnościową, podobnie jak w pozostałych państwach realnego socjalizmu miał charakter tzw. ustrojowy. Poprzez stosowanie rozbudowanego systemu różnorodnych mechanizmów oddziaływania, niekiedy wzajemnie sprzecznych w tym o charakterze prawnym, organizacyjnym i ekonomicznym, a także politycznym, realizowano reformę rolną, osadnictwo ziem odzyskanych i upaństwowienie rolnictwa. Wobec niedoboru żywności godzono się jednak na trwanie i ograniczony rozwój gospodarstw indywidualnych, wspierając równocześnie i dążąc do ekspansji terytorialnej sektora państwowego i spółdzielczego. Zdecydowany opór tradycyjnie chłopskiej wsi polskiej i bardziej „miękką” polityką państwa sprawiła, że prowadzona polityka kolektywizacji i uspołecznienia (upaństwowienia) rolnictwa miała ograniczony charakter. Realizowany z różnym natężeniem w poszczególnych okresach przemian politycznych kraju proces uspołecznienia ziemi był na tyle nieskuteczny i umiarkowany, że w efekcie do 1989 r. gospodarstwa indywidualne utrzymały swą dominującą pozycję we władaniu ziemią, gospodarując na 76,2% powierzchni użytków rolnych, a sektor państwowy w formie zorganizowanej w państwowe gospodarstwa rolne /a także administrowany przez gminy, Państwowy Fundusz Ziemi/ zajmowały 18,7%. W końcu lat osiemdziesiątych rolnicze spółdzielnie produkcyjne użytkowały tylko 3,8% ziemi. Znaczący zakres i zasięg oddziaływania wolnego rynku i jego mechanizmów wynikał zarówno z dominującej pozycji gospodarstw indywidualnych jak również z tolerowania, a następnie akceptowania przez państwo istnienia obok rynku państwowego także wolnego rynku produktów rolnych. W latach 80-tych nasilił się proces erozji systemu gospodarki

centralnie sterowanej, w której nieustannie łamano obiektywne prawa ekonomiczne, uznawano nakłady za miarę efektów, odwracano logikę gospodarowania, a mechanizmy ekonomiczne zastępowano scentralizowanym planowaniem i zarządzaniem.

Realizowana do 1989 r. polityka gospodarcza państwa była typową dla gospodarki niedoborów który obejmował: deficyt i rozdzielnictwo głównych środków produkcji rolnej, niedobór pracy zwłaszcza w sektorze państwowym, środków finansowych i inwestycji, a nade wszystkie braki produktów rolnych na rynku — w tym głównie pochodzenia zwierzęcego. Niewydolności gospodarki towarzyszył narastający kryzys zaufania do niedemokratycznej władzy, w tym także do tworzonej informacji gospodarczej. Wyjście z narastającego kryzysu ekonomicznego, społecznego i politycznego polegało na odejściu od kreowania fikcji ekonomicznych, wolontaryzmu, wszechogarniającego marnotrawstwa i pseudoplanów.

### 2. Dylemat wyboru opcji gospodarczej

Już w lipcu 1989 r., a więc w miesiąc po pierwszych demokratycznych wyborach do parlamentu rozpoczęto wprowadzanie w rolnictwie zasad wolnej gospodarki rynkowej. Sprawą otwartą pozostała jednak koncepcja przekształceń i rozwoju rolnictwa, zasad i tempa prywatyzacji sektora państwowego, funkcji państwa wobec rolnictwa. Po roku 1990 w polityce gospodarczej realizowana była w sposób forsowny neoliberalna doktryna gospodarcza. Wychodząc z założenia potrzeby uczenia społeczeństwa, a zwłaszcza podmiotów gospodarczych, w tym gospodarstw rolnych, zasad gospodarki rynkowej, akcentowano minimalizację wpływu i udziału państwa w gospodarce. Liberalna polityka rolna a więc zaniechanie interwencji państwa w sprawy rolnictwa,

zwłaszcza w początkowym okresie reformy rynkowej, stanowiły szok dla całego rolnictwa i powiązanych z nim sektorów. Zostały obnażone strukturalne słabości państwowego i prywatnego sektora rolnego, a także spółdzielczego przetwórstwa rolnego. Pojawiło się wiele niekorzystnych zjawisk ekonomicznych mające szeroki aspekt społeczny, w tym:

- zmniejszenie popytu na produkty rolne w wyniku spadku realnych dochodów ludności,
- silne rozwarcie nożyc cen na produkty rolne i środki produkcji,
- spadek realnych dochodów ludności rolniczej o około 50%,
- ograniczenie zewnętrznych i wewnętrznych źródeł akumulacji,
- pojawienie się, a następnie nasilenie bezrobocia,
- narastanie zadłużenia i deficytu w przedsiębiorstwach państwowych.

Zarówno w rolnictwie jak i w jednostkach otoczenia zwiększyło się ryzyko i niepewność gospodarowania, zmniejszył się poziom intensywności nakładczej i tempo unowocześniania rolnictwa.

W roku 1990 w porównaniu z rokiem 1989 około 10-krotnie zmniejszono realny strumień środków finansowych przeznaczonych na realizację polityki rolnej i wspieranie rolnictwa. Polityka ta wyrażała się m.in. w likwidacji gospodarstw państwowych, szybkim załamaniem produkcji tego sektora i odłogowaniem około 1,4–1,8 mln ha ziemi rolniczej. Równocześnie otwarcie granic spowodowało nasilenie importu żywności głównie z państw Unii Europejskiej, trudności ze zbytem surowców rolnych i słabo przygotowanych marketingowo produktów rolno-spożywczych, a także pogorszenie się podstawowych relacji ekonomicznych, w tym zwłaszcza relacji nakład – produkt. Podjęto równocześnie próby tworzenia infrastruktury organizacyjnej pomocy rolnictwu opartej na zasadach i według standardów Wspólnoty Europejskiej.

Po roku 1993 pod naciskiem lobby rolniczego i wobec nowych realiów politycznych ukształtowanych po wyborach parlamentarnych i zwycięstwie wyborczym centro-lewicy realizowana jest nadal polityka oparta o zasady gospodarki rynkowej, jednakże zaczęto doceniać rolę i funkcje aktywnej polityki gospodarczej państwa. Podpisany w 1991 r. Układ Stowarzyszeniowy ze Wspólnotą Europejską zwany Układem Europejskim wymusza utrzymanie zasad i stabilności gospodarki rynkowej. Jednakże stanowi także impuls odejścia od czysto liberalnych zasad gospodarczych w rolnictwie opartych o wzorce głównie amerykańskie na rzecz synchronizacji gospodarki, także rolnej, z gospodarką zachodnioeuropejską i harmonizacji prawa rolnego jako zadania

wstępnego poprzedzające pełną integrację Polski ze Wspólnotami Europejskimi. Po szokowej restrukturyzacji i liberalizacji jaka została dokonana w pierwszych latach transformacji, polski poziom liberalizacji rolnictwa jest obecnie większy aniżeli przewidują wymogi Rundy Urugwajskiej GATT. Tak więc integracja gospodarcza Polski ze Wspólnotą Europejską, przy obecnie obowiązujących zasadach polityki rolnej oznaczać może w sektorze rolno-spożywczym przechodzenie do znacznie większego interwencjonizmu w tym protekcjonizmu gospodarczego.

Mając na uwadze wybór opcji polityki gospodarczej najważniejszej dla warunków Polski na tle realnych tendencji postępującej liberalizacji wspólnotowej polityki rolnej należy także zwrócić uwagę na liczne doceniane przez ekonomistów wady polityki interwencjonistycznej. Chodzi tu zwłaszcza o wysokie koszty utrzymania rozbudowanych struktur instytucjonalnych, przechwytywanie środków pomocowych przez pozarolnicze struktury gospodarcze, ograniczanie wolności gospodarczej i marnotrawstwo środków publicznych. Radykalne wdrażanie liberalnego kursu gospodarczego rzadko spotyka się jednak ze zrozumieniem i akceptacją wśród rolników, powoduje to rozchwianie gospodarcze, a w efekcie polityczne, sprzyja dojściu do władzy oponentów liberalizmu. Oponenti sprzyjający wyborcom przy częstym lekceważeniu potrzeby rozwoju gospodarczego osłabiają tempo reform, co skutkuje konserwacją starych struktur w rolnictwie i kosztownym, sztucznym podtrzymywaniem koniunktury i regresem gospodarczym. Stwarza to korzystne warunki do ponownego zwycięstwa opcji liberalnej. Tak więc umiar w działaniach interwencjonistycznych państwa wydaje się być w warunkach Polski podstawą faktycznych reform w rolnictwie przy zapewnieniu ich społecznej akceptacji.

### 3. Formy instytucjonalne interwencjonizmu

W rolnictwie i bezpośrednim otoczeniu rolnictwa funkcjonują trzy wyspecjalizowane agencje rządowe, są to

- Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP),
- Agencja Rynku Rolnego (ARR),
- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR).

Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa jest instytucją powierniczą Skarbu Państwa, spełniającą funkcje właścicielskie. Powołana 1 stycznia 1992 r. stanowiła specjalne rozwiązanie organizacyjne i prawne



zastępujące w rolnictwie uniwersalne rozwiązania organizacyjne oparte o ustawę o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Upadające zwłaszcza od 1992 r. gospodarstwa państwowe przejmowane były do końca 1995 r. przez Agencję. Zadaniem Agencji jest prywatyzacja przejętej ziemi, a gdy to czasowo nie jest możliwe takie ukształtowanie jej statusu prawnego aby łatwiej poddawana była prywatyzacji. Podstawową preferowaną formą prywatyzacji ziemi jest jej sprzedaż, która jednak wobec braku efektywnego popytu zastępowana jest dzierżawą, leasingiem i czasowym administrowaniem z pozostawieniem ziemi w zasobach Agencji. Geograficzne rozmieszczenie ziemi państwowej poddawanej prywatyzacji jest jednak takie, że w Polsce południowej i centralnej małej realnej podaży ziemi towarzyszy jej duży popyt, a na terenach północnych i zachodnich sytuacja jest odwrotna. W roku 1996 nastąpiło znaczne ożywienie zainteresowania kupnem ziemi przez rolników indywidualnych. W efektywnej prywatyzacji około 4100 tys. ha ziemi rolniczej upatruje się w Polsce szanse na poprawę struktury agrarnej i dotychczas rozdrobionych gospodarstw rodzinnych. Wraz z prywatyzacją ziemi procesom przekształceń własnościowych podawany także majątek ruchomy, zapasy, produkcja w toku, a także mieszkania pracowników byłych gospodarstw państwowych. Agencja nie spełnia jednak żadnych innych funkcji powiernictwa ziemskiego w obrocie ziemią pomiędzy rolnikami, gdyż ten segment rynku jest oparty o zasady liberalne.

Agencja Rynku Rolnego jest wyspecjalizowaną jednostką państwową związaną z firmami prywatnymi działającymi na rynku podstawowych produktów rolnych. Jej zadaniem jest podejmowanie interwencyjnych zakupów koniunkturalnych i sezonowych nadwyżek produktów rolnych i żywnościowych oraz uruchamianie sprzedaży tych produktów w sytuacji deficytowej. Agencja zajmuje się także gromadzeniem i utrzymywaniem państwowych rezerw produktów rolnych. Udziela również poręczeń kredytowych podmiotom gospodarczym realizującym zadania na rzecz Agencji. W zakresie interwencji jak też i gospodarki rezerwami państwowymi obowiązuje zasada maksymalnej zwrotności wydatkowanych środków budżetowych. Od 1992 r. do polityki interwencyjnej wprowadzono ustalanie cen minimalnych na zboża, mleko i mięso oparte o formułę rynkową. Ważnym zadaniem Agencji jest prowadzenie analiz i prognoz rynkowych oraz udostępnianie informacji o rynku poprzez system bieżącego monitorowania sytuacji na podstawowych rynkach produktów rolnych. W działaniach interwencyjnych kładzie się nacisk na stosowanie form pośrednich ograniczając do niezbędnego minimum zakupy bezpo-

średnie. Polega to m.in. na współpracy z autoryzowanymi magazynami prowadzącymi skup produktów w oparciu o kredyt bankowy i przechowujących produkty przez okres sezonowej nadwyżki. Prowadzona ciągle reforma działań Agencji polega na dalszym wzroście udziału pośrednich form interwencji na rynku, w tym poręczeń kredytowych, zaliczkowania zakupów, transakcji terminowych, ścisłej współpracy z giełdami towarowymi i regionalizacji działalności interwencyjnej.

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa jest jedną z ważniejszych instytucji realizujących politykę rolną państwa w zakresie transformacji polskiego rolnictwa. Proces prywatyzacji spowodował m.in. przyspieszoną dekapitalizację majątku produkcyjnego, co przy rozdrobionym i niedoinwestowanym rolnictwie indywidualnym stwarza duże problemy w zaspokajaniu zapotrzebowania na transfery pieniężne dla rolnictwa. Agencja dostarcza rolnictwu dodatkowe środki pochodzące z budżetu wspomagając także sferę przetwórstwa, otoczenia rolnictwa, w tym rozwój infrastruktury rolnej. Środki wydatkowane są głównie w formie dopłat do oprocentowania kredytów bankowych, w tym modernizacyjnych, na realizację programów branżowych, regionalnych, na zakup i zagospodarowanie ziemi (tab. 1). Wspieraniu podlegają także inicjatywy gospodarcze skutkujące powstawaniem nowych miejsc pracy i rozwoju infrastruktury wsi. Agencja na wniosek kredytobiorcy udziela poręczeń kredytowych lub gwarancji na finansowanie inwestycji w rolnictwie, przetwórstwie rolno-spożywczym i usługach dla rolnictwa. Poprzez Agencję państwo wspiera długofalowy program wielofunkcyjnego rozwoju wsi, wymagający nie tylko budowy i rozbudowy przetwórstwa, ale także rozszerzenia zakresu wszystkich rodzajów usług rolniczych i bytowych oraz przedsiębiorstw służących rolnictwu i wsi. Tak więc działania interwencyjne nie ograniczają się wyłącznie do sfery modernizacji gospodarstw rolnych czy przemysłu przetwórczego, lecz wspierają wszelką drobną i średnią działalność gospodarczą służącą tworzeniu nowych miejsc pracy dla mieszkańców wsi i małych miast, w tym bezrobotnych. Agencja dofinansowuje rozwój infrastruktury na wsi wspierając i rozbudowując środki własne ludności miejscowej, fundusze pochodzące z budżetów samorządów lokalnych, fundusze pomocowe zagraniczne. Ze środków tych finansuje się głównie rozwój telekomunikacji, wodociągowania, kanalizacji, gazyfikacji i budowy dróg, co także skutkuje powstawaniem nowych miejsc pracy i sprzyja lokalizacji większych inwestycji. Instytucjonalne oddziaływanie na obszary wiejskie obejmuje także faktycznie czwartą agendę rządową jaką tworzy państwowa służba rolna.

Tabela 1. Wydatki budżetowe na rolnictwo i gospodarkę żywnościową w 1997 r.

Wyszczególnienie	Dysponent	Kwota w mln zł	W odsetkach	W zł/1 ha UR	W równo- ważniku dt pszenicy/ 1 ha UR
Dopłaty do kredytów inwestycyjnych	Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa	471,8	13,6	25,3	0,42
Stabilizacja rynków rolnych	Agencja Rynku Rolnego	390,5	11,3	20,9	0,35
Dopłaty do rzeczowych środków produkcji rolnej	Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, BGŻ	460,0	13,3	24,6	0,41
Wydatki na funkcjonowanie szkół rolniczych i pokrewnych	Wydział Rolnictwa Urzędów Wojewódzkich	477,0	13,8	25,6	0,42
Postęp biologiczny w rolnictwie	Zakłady badawcze, importerzy i rolnicy	295,3	8,5	15,8	0,26
Doradztwo rolnicze	Wojewódzkie Ośrodki Doradztwa Rolniczego	12,5	0,4	0,7	0,01
Zwalczanie zakaźnych chorób zwierząt	Wojewódzki Lekarz Weterynarii	46,2	1,3	2,5	0,04
Ochrona roślin, chemizacja rolnictwa i produkcja rolna ekologiczna, monitoring w rolnictwie	Inspekcja Kwarantanny i Ochrony Roślin, Stacje Chemiczno-Rolnicze	20,0	0,6	1,1	0,02
Inwestycje melioracyjne i utrzymanie melioracji	Wojewódzki Zarząd Melioracji i Urzędów Rolnych	247,3	7,1	13,3	0,22
Prace geodezyjno-urzędzeniowe	Biuro Geodezji i Urzędów Rolnych	54,5	1,6	2,9	0,05
Zaopatrzenie w wodę i sanitacja wsi	Wydział Rolnictwa UW	200,0	5,8	10,7	0,18
Pozostałe wydatki	Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej	787,8	22,7	42,2	0,70
<b>Razem</b>	<b>x</b>	<b>3.463,5</b>	<b>100,0</b>	<b>185,8</b>	<b>3,10</b>
Dotacja do rolniczych ubezpieczeń społecznych	Kasa Rolniczych Ubezpieczeń Społecznych	8.908,2	x	477,3	7,96

Źródło: Biuletyn Informacyjny MRiGŻ i ARiMR, nr 12, 1996 i obliczenia własne

\* Projekt budżetu na 1997 r.

\*\* Powierzchnia upraw rolnych za rok 1995 – 18664 tys. ha

\*\*\* Cena 1 dt pszenicy 60,0 zł (Raport z handlu targowiskowego wg ODR)

Działająca od 1990 r. w nowej strukturze organizacyjnej i dostosowana do potrzeb rolnictwa w nowych rynkowych warunkach gospodarowania zorganizowana jest w 49 wojewódzkich ośrodkach doradztwa rolniczego (WODR). Są to jednostki budżetowe podlegające wojewodzie i utrzymywane ze środków będących w jego dyspozycji. Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej dotuje działalność ośrodków doradztwa rolniczego w zakresie zadań uznanych za priorytetowe. Funkcje państwowej służby

doradczej obejmują szeroko rozumiane doradztwo rolnicze, wdrażanie i upowszechnianie postępu i wyników badań naukowych, doskonalenie zawodowe ludności rolniczej. W odniesieniu do doradztwa realizowanego indywidualnie i grupowo, obecnie większą uwagę zwraca się na problematykę ekonomiczną aniżeli technologiczną, eksponując wiejskie gospodarstwa domowe i pomoc w rozwiązywaniu problemów socjalno-bytowych mieszkańców wsi poprzez poszukiwanie alternatywnych źródeł docho-

du. Służba rolna współpracuje z wymienionymi agencjami rządowymi, w tym organizacyjnie z Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa udzielając pomocy rolnikom w staraniach o kredyty preferencyjne. Aktualnie służba rolna zatrudnia około 4500 osób na stanowiskach doradców a liczba gospodarstw rolnych przypadających na jednego doradcę jest nadal bardzo wysoka i wynosi ponad 200.

#### 4. Główne formy pomocy bezpośrednio dla wsi i rolnictwa

Wspieranie rolnictwa, gospodarstw oraz terenów wiejskich odbywa się wielotorowo i ma charakter bezpośredni i pośredni. W polskim systemie interwencji państwa w rolnictwie dominują



formy pośrednie choć stosuje się także dotowanie bezpośrednie.

Bezpośrednie dotacje z budżetu państwa obejmują gospodarstwa rolne bez względu na formę, wielkość i własność, prowadzące hodowlę bydła znajdującego się pod kontrolą użytkowości. Ryczałtowe dotacje przyznawane są na krowy, buhajki rzeźne, a także buhaje hodowane do rozrodu. Dotacje wahają się w zależności od grupy technologicznej i walorów hodowlanych od 150 zł do 2000 zł za sztukę. Na analogicznych zasadach wspierani są hodowcy trzody chlewnej (niektórych ras krajowych) a także hodowcy owiec ras mięsnych i mięsnych linii syntetycznych. Wspiera się także hodowców kóz reprodukcyjnych oraz hodowców koni, którzy prowadzą księgi hodowlane oraz hodowców zwierząt futerkowych (nutrii) i hodowlę pszczół w pasiekach które prowadzą unasiennianie matek. Postęp biologiczny w pro-

dukcji roślinnej wspierany jest głównie w podmiotach gospodarczych prowadzących uprawniony obrót kwalifikowanym materiałem siewnym. Dotacje stosowane do jednostki masy (1 dt) zaprawionego ziarna siewnego choć niewysokie (np. 8 zł/dt żyta), służą uatrakcyjnieniu podaży cennych technologicznie nowych odmian roślin uprawnych.

Główną formą wspierania gospodarstw, otoczenia produkcyjnego i infrastrukturalnego rolnictwa jest pomoc kredytowa. Pomoc ta oparta jest o zwrotne kredyty inwestycyjne o preferencyjnej stopie procentowej. Preferencje przy niektórych kredytach uprzywilejowanych przyznawanych dla młodych rolników polegają na obniżeniu oprocentowania do 20% poziomu wyjściowego jaki stosują banki na udzielone kredyty komercyjne. Na podobnych zasadach

wspierany jest zakup obrotowych środków produkcji — tzw. wiosenne kredyty nawozowe. Pomoc kredytowa pochłania 26,9% środków budżetowych Resortu Rolnictwa (tab. 1) i w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych wynosi 49,9 zł. Poprzez system kredytów preferencyjnych finansowane są zadania uznane za priorytetowe, realizowane jako inwestycje na zakup środków produkcji, w tym zakup ziemi, utworzenie nowych gospodarstw rolnych a także liczne programy branżowe rozwoju hodowli, przetwórstwa, przechowalnictwa itp. Ze szczebla wojewódzkiego finansuje w formie dotacji melioracje o charakterze podstawowym, odnoszące się zwłaszcza do ochrony terenów rolnych przed powodzią oraz zwiększania retencji wodnej na potrzeby rolnictwa. Wspiera się melioracje wodne służące bezpośrednio potrze-

bom gospodarstw oraz poprawie warunków ekologicznych. W gestii wojewodów jest także:

- finansowanie kosztów zwalczania zakaźnych chorób zwierzęcych,
- badania pozostałości chemicznych i leków w produktach zwierzęcych,
- dofinansowanie prac geodezyjnych i urządzeniowych na potrzeby rolnictwa,
- dotowanie wspierające utrzymywanie spółek wodnych realizujących zadania melioracyjne.

Gminy zagrożone szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym mają możliwość refundacji części kosztów organizacji i prowadzenia robót publicznych. Roboty te organizować może administracja terenowa lub samorząd terytorialny, a refundacja kosztów rzeczowych tych robót wynosi do 50% ich ogólnego poziomu. Gdy prace interwencyjne dotyczą inwestycji infrastrukturalnych realizowanych jako zadania



własne gmin, to oprócz dotacji refundacyjnych korzystać mogą także z Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Gruntów Rolnych oraz innych agencji, fundacji oraz wpłat ludności. Wzrasta obecnie rola interwencyjna Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, który udziela dotacji na osiem grup zadań o charakterze ekologicznym. Są to zarówno zadania inwestycyjne służące ochronie wód, powietrza i ziemi jak również monitoring środowiska i edukacja ekologiczna. Ważną pozycję w zakresie wspierania wsi i rolnictwa stanowią dotacje uzyskiwane przez różnorodne krajowe fundacje, fundusze i organizacje. Część z nich ma zasięg ogólnopolski np. Polski Fundusz Promocji Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Fundacja Spółdzielczości Wiejskiej. Liczne są także agencje i fundacje mające charakter lokalny zwykle wojewódzki. W realizacji pomocy na rzecz rozwoju regionalnego i lokalne uczestniczyło w 1996 r. 55 regionalnych i lokalnych fundacji i agencji. Zaangażowane było także 27 samodzielnych banków. Poza systemem wspierania ekonomicznego wsi i gospodarstw tereny górzyste korzystają ze zwolnień i ulg w podatku rolnym, obejmuje ona dodatkowo gleby słabe klasy IV. Rolnicy korzystają także z bezpłatnego systemu ubezpieczeń zdrowotnych oraz dogodnego systemu ubezpieczeń emerytalno-rentowych. Wpływy ze składek rolników płaconych na ten cel pokrywają tylko około 5% ogólnych kosztów utrzymania ubezpieczeń. Reszta środków funduszu pochodzi z budżetu państwa. Ogólny poziom wspierania wsi i rolnictwa poprzez resort rolnictwa wynosi w roku 1997 3464 mln zł, tj. około 1,15 mld USA. Daje to w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych kwotę 185,8 zł (61,9 USD), co stanowi równowartość 3,1 dt pszenicy. System rolniczych ubezpieczeń emerytalnych jest znacznie droższy i kosztuje budżet 8.908 mln zł (2,97 mld USD), tj. w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych 477 zł (159 USD), co stanowi równowartość niemal 8 dt pszenicy na 1 ha.

Na uwagę zasługują także fundacje i programy międzynarodowe, w tym zwłaszcza europejskie, przygotowujące polskie rolnictwo do integracji z gospodarczymi strukturami europejskimi (Unią Europejską). Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA administruje i koordynuje programy PHARE dla rolnictwa w ramach programów pomocy Unii Europejskiej. Działania tego funduszu ukierunkowane są na wspieranie rozwoju rolnictwa i jego otoczenia, tworzenie infrastruktury instytucjonalnej rynku rolnego, przekształceń strukturalnych i własnościowych oraz wzrostu efektywności gospodarowania. Ponadto od 1990 r. działa Europejska Fundacja Rozwoju Wsi Polskiej. Celem fundacji jest

ilościowy i jakościowy rozwój rolnictwa i gospodarki żywnościowej oraz infrastruktury wiejskiej. Obecnie fundusz ten realizuje cztery preferencyjne linie kredytowe dla wsi tj. rolnicza, telekomunikacyjna, gazyfikacyjna i oświatowa oraz trzy programy subwencjonowania w zakresie ekologii, ochrony zdrowia i budowy dróg. Realizowane są także programy pomocowe poszczególnych państw europejskich i USA, służące doksztalcaniu kadry pracującej na rzecz rolnictwa, nauczycieli szkół rolniczych oraz rolników praktyków.

## 5. Podsumowanie

W ciągu ponad sześciu lat od urynkowania gospodarki rolnej w Polsce ukształtował się oryginalny system wspierania wsi, rolnictwa i gospodarstw w rynkowych przemianach organizacyjnych i produkcyjnych. Powstała infrastruktura organizacyjna działająca głównie w ramach Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w formie trzech agend rządowych realizujących zadania polityki gospodarczej państwa, w tym także polityki interwencjonizmu państwowego. Ponadto działalność organizacyjną na rzecz wsi i rolnictwa prowadzi państwowa służba rolna, organizowane aktualnie izby rolnicze oraz różnorodne stowarzyszenia i fundacje tworzące lobbying rolniczy. Największe znaczenie w procesie restrukturyzacji i modernizacji indywidualnych gospodarstw rolnych ma pomoc kredytowa i udział środków publicznych w finansowaniu przedsięwzięć infrastrukturalnych finansowanych przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. W rolnictwie polskim funkcjonuje również bardzo ograniczony system bezpośredniej pomocy finansowej dla gospodarstw i instytucji prowadzących hodowlę i reprodukcję roślinnego i zwierzęcego materiału hodowlanego. W realizacji nowej polityki rolnej ma bardzo ważne znaczenie pomoc organizacyjna, szkoleniowa i bezpośrednia pomoc finansowa świadczona przez europejskie i pozaeuropejskie fundusze i fundacje pomocowe na rzecz polskiego kompleksu gospodarki żywnościowej. Wyróżniającą się pozycją zwłaszcza w odniesieniu do wielkości zaangażowanych środków finansowych zajmuje Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA. Polityka gospodarcza wobec rolnictwa ma aktualnie charakter globalny ze szczytkowymi aspektami polityki regionalnej.

Akademia Rolnicza w Krakowie  
Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

prof. dr hab. Maria Ciepiewska

## Wspólne Fundusze Strukturalne i ich działalność w regionach wiejskich

### 1. Wprowadzenie

Jedną z cech charakterystycznych dla wspólnych (pонаnarodowych) polityk EWG była nadmierna koncentracja na obowiązujących państwa członkowskie zasadach oddziaływania na przebieg procesów rynkowych, kosztem polityk służących stymulowaniu niezbędnych dostosowań w sferze struktur społeczno-gospodarczych. Nierównowaga, o której mowa, cechowała przede wszystkim politykę rolną Wspólnoty, najwcześniej wdrożoną, najbardziej wszechstronną i kompleksową ze wspólnych polityk ugrupowania. Strukturalny odcinek tej polityki (finansowany przez Sekcję Orientacji Funduszu Rolnego) był przez długi okres traktowany jako drugoplanowy i wyraźnie zaniedbany, mimo kolejnych prób zmiany tego stanu rzeczy. Podobnie miała się sprawa z kolejnymi politykami, które służą promowaniu długookresowych zmian w rozmieszczeniu i wykorzystaniu czynników produkcji oraz łagodzeniu dysproporcji, spowodowanych działalnością mechanizmów rynkowych: polityką socjalną i regionalną. Podstawę ich rozwoju miały stanowić dwa wspólne fundusze: Europejski Fundusz Socjalny, powołany w 1970 r. na mocy postanowień Traktatu Rzymskiego i utworzony w 1975 r. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Jednak zarówno koncepcja, jak i sposób funkcjonowania tych Funduszy spotkały się z krytyką, której przedmiotem było tak ubóstwo przeznaczonych na ten cel środków (por. tabela 1), jak i niska efektywność związana z

brakiem spójności działań, prowadzonych według różnorodnych procedur.

Równocześnie wskazywano na to, że brak na szczeblu Wspólnoty odpowiednich polityk strukturalnych sprzyja pogłębianiu się zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych państw członkowskich i ich regionów. Występujące dysproporcje znajdują wyraz nie tylko w wysokości dochodu narodowego i poziomie bezrobocia, ale również w czynnikach, określających możliwości przyspieszenia wzrostu takich, jak np.

- stan infrastruktury,
- inwestycje i zasoby kapitałowe,
- nakłady na badania i rozwój,
- wykształcona siła robocza,
- branżowa struktura przemysłu,
- udział zatrudnienia rolniczego,
- naturalne warunki produkcji.

Występujące we Wspólnocie głębokie zróżnicowanie poziomu i możliwości rozwoju regionów i społeczności coraz powszechniej oceniano jako zagrażające

Tabela 1. Wydatki z budżetu Wspólnoty w latach 1975-86

Wyszczególnienie	1975		1980		1986	
	mld ECU	%	mld ECU	%	mld ECU	%
Wydatki ogółem	6,0	100,0	14,9	100,0	35,1	100,0
w tym:						
• Fundusz Rolny	4,4	73,3	11,9	79,8	22,9	65,1
w tym: Sekcja Orientacji	0,1	1,7	0,6	4,0	0,8	2,2
• Polityka regionalna	0,3	5,0	0,7	4,7	2,5	7,3
• Polityka socjalna	0,3	5,0	0,5	3,3	2,6	7,5
Inne wydatki	1,0	16,7	1,8	12,2	7,1	20,1

Źródło: M. Ciepiewska: Integracja rynku rolnego i gospodarki żywnościowej EWG, PISM, Warszawa 1991, s. 202.



kontynuacji procesów integracyjnych. Skutki dysharmonijnego wzrostu zaczęły być szczególnie brane pod uwagę w połowie lat osiemdziesiątych, w związku z kolejnym rozszerzeniem Wspólnoty (o Hiszpanię i Portugalię) oraz przyjęciem Jednolitego Aktu Europejskiego (JAE). Konieczność zmiany miejsca i sposobu funkcjonowania polityk strukturalnych Wspólnoty stawała się coraz bardziej oczywista. Nowych impulsów w tej dziedzinie dostarczyły:

- trudny proces przekształcania Wspólnoty w Unię Europejską,
- zjednoczenie Niemiec,
- rozstrzygnięcia GATT,
- rozszerzenie ugrupowania o Szwecję, Finlandię i Austrię,
- perspektywa kolejnego rozszerzenia o słabiej rozwinięte kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

## 2. Funkcjonowanie zreformowanych Funduszy Strukturalnych

Członkowie Wspólnoty doskonale wiedzieli, że powstanie na jej obszarze wielkiego rynku bez granic przyniesie korzyści przede wszystkim regionom najlepiej usytuowanym i najbogatszym. Budziło to obawy, że żywiołowo przebiegający proces swobodnego przepływu towarów i czynników produkcji uczyni „bogaty bogatszymi, a biednych biedniejszymi”, tworząc pomiędzy bardziej i mniej rozwiniętymi obszarami Wspólnoty przepaść, zagrażającą jej jedności politycznej. Postanowiono zatem, że jednolitemu rynkowi wewnętrznemu muszą towarzyszyć podejmowane na szczeblu ugrupowania działania o długookresowej perspektywie, zmierzające do korygowania dysproporcji rozwojowych, powstających jako efekt działania praw gospodarki rynkowej. Decyzja ta znalazła wyraz we wprowadzeniu do Traktatu o Wspólnocie Europejskiej, poprzez JAE, Tytułu V „Spójność ekonomiczna i socjalna”, który mówi o konieczności zlikwidowania dysproporcji i zacofania w rozwoju niektórych jej regionów i środkach realizacji tego celu. Umieszczenie tego zapisu w Traktacie oceniane jest jako punkt zwrotny w podejściu do polityki strukturalnej ugrupowania. Równocześnie Rada Europejska zleciła Komisji WE przygotowanie projektu reformy Funduszy Strukturalnych, w celu zwiększenia efektywności ich funkcjonowania. Znaczenie polityki strukturalnej podkreślono po raz kolejny w Traktacie z Maastricht, gdzie dążenie do zapewnienia zrównoważonego postępu ekonomicznego i socjalnego umieszczono wśród głównych zadań tworzącej się Unii Europejskiej. Traktat przewidywał też powo-

lanie tzw. Funduszu Spójności, uzupełniającego instrumentarium polityki strukturalnej.

Wdrażanie reformy wspólnotowych Funduszy Strukturalnych rozpoczęło się z początkiem 1989 r. i trwało do roku 1993 r. Równocześnie realizowany był pierwszy, oparty na nowych zasadach, wieloletni program finansowania wspólnej polityki strukturalnej. W końcowej jego fazie (w 1993 r.), przyjęto nowe regulaminy poszczególnych wspólnych funduszy, które wykorzystano w procesie tworzenia drugiego programu, obejmującego lata 1994–99. Zakres reformy jest szeroki. Dotyczy ona bowiem zarówno ogólnego podejścia do funkcjonowania systemu finansowania polityk strukturalnych oraz ich celów i zadań, jak i wielkości środków przeznaczanych na wspólne Fundusze Strukturalne, a także procedury ich rozdysponowania i wydatkowania.

Funkcjonowanie Funduszy, jako instrumentu realizacji polityk strukturalnych, określają obecnie następujące podstawowe zasady:

- a) koncentracja środków w rozumieniu finansowym, geograficznym i celowym. Oznacza to:
  - połączenie środków finansowych rozproszonych poprzednio pomiędzy rozdzielnie działające wspólne fundusze (Sekcja Orientacji Funduszu Rolnego, Fundusz Regionalny, Fundusz Socjalny) oraz sprzężenie finansowania budżetowego z kredytowaniem, w tym szczególnie przez Europejski Bank Inwestycyjny,
  - wyznaczenie z góry obszarów, które korzystać będą z pomocy Funduszy,
  - wyznaczenie celów, które poszczególne Fundusze mogą finansować (uczestniczą one w różnych proporcjach w realizacji różnych celów — por. tab. 3),
- b) komplementarność i partnerstwo. Komplementarność oznacza, że pomoc Wspólnoty musi stanowić jedynie uzupełnienie działań narodowych, a także to, że ze wspólnego budżetu pokrywana jest tylko część kosztu realizacji programów strukturalnych, zaś jego udział w ich finansowaniu jest zróżnicowany (waha się w granicach od 25 do 80%, w zależności od przedmiotu pomocy i cech charakterystycznych regionu). Partnerstwo natomiast oznacza włączenie w proces podejmowania decyzji i ich realizację odpowiednich szczebli władz wspólnotowych i krajowych oraz instytucji i środowisk regionalnych i lokalnych, najlepiej znających potrzeby i możliwości swego terenu. Przestrzeganie tej zasady z jednej strony powinno pozwalać na odbiurokratyzowanie polityk strukturalnych, z drugiej zaś — sprzyjać uaktywnieniu inicjatyw społeczności lokalnych, których uczestnictwo stanowi

ważną przesłankę uruchomienia miejscowych zasobów oraz zwiększenia efektywności realizowanych przedsięwzięć,

- c) podejmowanie działań w ramach kompleksowych wieloletnich programów dostosowań strukturalnych o możliwie szerokim zakresie przedmiotowym i regionalnym. Programy wieloletnie powinny być konstruowane na szczeblu rządowym, w ścisłym współdziałaniu z regionem i zatwierdzane przez Komisję Wspólnoty. Poza systemem programów zgłaszanych przez państwa członkowskie (tzw. „Programy Narodowe”), Komisja może także tworzyć własne programy wspierania wybranych poczynań celowych, wykorzystując specyficzne na-

upraszcza proces negocjacyjny między Komisją a krajami wnioskującymi o pomoc.

W związku z reformą Funduszy Strukturalnych postanowiono także wprowadzić system odgórnego określania priorytetowych celów polityki strukturalnej Wspólnoty Na lata 1989–93 przewidziano pięć takich celów, uzupełniając ten wykaz po rozszerzeniu Wspólnoty o Szwecję i Finlandię o cel szósty. Większość z nich ma charakter ściśle regionalny, a przyjęte kryteria wyznaczania objętych nimi terenów i zakres finansowania bardzo różnicują dostęp do Funduszy Strukturalnych poszczególnych obszarów, a nawet całych państw członkowskich.

Tabela 2. Przewidywane wydatki z budżetu WE na akcje strukturalne w latach 1993–99 (w mln ECU 1992).

Rodzaje wydatków	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Razem	69177	69994	72485	75224	77989	80977	84089
w tym:							
— na rynek rolny	35230	35095	35722	36364	37023	37697	38389
— na akcje strukturalne	21277	21885	23480	24990	26526	28240	30000
w tym:							
* Fundusz Spójności	1500	1750	2000	2250	2500	2550	2600
* Fundusze Strukturalne	1977	20136	21480	22740	24026	25690	27400
Udział w całości wydatków (%)	30,7	31,3	32,4	33,2	33,0	34,9	35,6

Źródło: The Structural Funds in 1994. European Commission. Bruksela 1996, s. 103.

rzędzie, tzw. Inicjatywy Wspólnotowe oraz tzw. Projekty Pilotażowe,

- d) wzmocnienie systemu kontroli i monitoringu, tak na etapie tworzenia i akceptacji poszczególnych programów strukturalnych, jak i w toku ich realizacji. Wzmocnienie to jest koniecznym skutkiem decentralizacji systemu zarządzania operacjami strukturalnymi. Ważnym narzędziem realizacji tej zasady stał się system ustalania, w negocjacjach pomiędzy Wspólnotą a każdym państwem członkowskim, tzw. Ramowych Struktur Wspólnotowego Poparcia. Ich uzgodnienie pozwala bowiem z jednej strony na określenie podstawowych zestawów długookresowych programów strukturalnych poszczególnych krajów, z drugiej zaś zapewnia ich zgodność z priorytetami i kryteriami Wspólnoty. Od 1994 r. wprowadzono możliwość przedstawiania Komisji, w miejsce zestawu „planów operacyjnych”, wchodzących w skład Ramowej Struktury, tzw. jednolitego dokumentu programowego. Jego zastosowanie pozwala na równoczesne zatwierdzenie planu finansowania poszczególnych celów priorytetowych i specjalnych środków wspomagania stosowanych przez Komisję, a więc istotnie

**Cel nr 1** — określono jako wspieranie dostosowań strukturalnych regionów szczególnie opóźnionych w rozwoju. Głównym kryterium zaliczenia do tej kategorii regionów jest poziom produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca niższy (w ciągu trzech lat) od 75% średniej

dla Wspólnoty. Brana jest także pod uwagę wysokość bezrobocia oraz udział zatrudnionych w rolnictwie i naturalne warunki dla tego działu produkcji. W wyniku procedury kwalifikacyjnej na liście obszarów objętych pomocą strukturalną w ramach celu 1 znalazły się tereny zamieszkiwane przez ponad 26% ludności WE, w tym cała Grecja, Irlandia i Portugalia oraz część terytorium czterech innych państw. Treść pojęcia „część” jest tu jednak bardzo różnicowana. W przypadku Hiszpanii oznacza bowiem 76% terytorium i 58% ludności, w przypadku Włoch całe Mezzogiorno, natomiast dla Zjednoczonego Królestwa tylko Północną Irlandię, a w przypadku Francji Departamenty Zamorskie i Korsykę. Niemcy początkowo znalazły się poza zakresem oddziaływania celu 1, natomiast po zjednoczeniu objęto nim cały obszar byłej NRD.

**Cel nr 2** — stanowi rekonwersja upadających regionów przemysłowych. Chodzi tu przede wszystkim o obszary o dużej koncentracji, niekonkurencyjnych dziś, „starych” gałęzi przemysłu (np. kopalnictwa węgla) oraz o niektóre poważnie zdegradowane tereny miejskie i przygraniczne. Za podstawowe kryterium kwalifikacji przyjęto poziom bezrobocia o 15%



wyższy od średniej dla Wspólnoty (w ciągu trzech lat). Państwa członkowskie zgłosiły Komisji 900 obszarów, dotkniętych „upadkiem przemysłu”. Wybrano z nich 60 regionów, znajdujących się w najtrudniejszej sytuacji. Obejmują one 16% ludności WE i rozmieszczone są we wszystkich krajach członkowskich, z wyjątkiem tych trzech, których cały obszar podlega celowi 1.

**Cele nr 3 i 4** — dotyczą rynku pracy i służą mają zwalczaniu długotrwałego bezrobocia oraz bezrobocia młodzieży. W odróżnieniu od poprzednich mają one tzw. charakter horyzontalny, co oznacza, że odnoszą się do całego obszaru Wspólnoty. Pomoc przeznaczana jest tu w 90% na szkolenie zawodowe i tylko w 10% na różne cele socjalne.

**Cel nr 5** — wiąże się z wdrażaniem reformy wspólnej polityki rolnej. Ujęto go w dwóch częściach o nieco odmiennych właściwościach. Cel 5a ma charakter horyzontalny i dotyczy wszystkich składników kompleksu gospodarki żywnościowej. Natomiast Cel 5b stanowi regionalne uzupełnienie celu 1. Oba te cele omówimy szerzej w następnym punkcie opracowania.

zane do zgłaszania Komisji WE programów obejmujących od trzech do pięciu lat, stanowiących część składową globalnych planów rozwoju czy restrukturyzacji regionów lub sfery działalności gospodarczej. Programy te muszą być zbieżne z priorytetami wynikającymi ze strategii przyjętej na szczeblu Wspólnoty. Ma tu więc miejsce powiązanie polityki strukturalnej z obejmującym dłuższe okresy programowaniem, tak w skali poszczególnych państw, jak i całego ugrupowania.

Programy, przedstawiane przez poszczególne państwa, muszą precyzować, którego z wyżej wymienionych priorytetowych celów dotyczą. Muszą także zawierać określony zasób informacji niezbędnych do ich oceny przez Komisję. Do standardowych wymogów w tym względzie należą m.in. ekonomiczna i społeczna analiza regionu oraz problemów tego regionu, których rozwiązaniu program ma służyć, opis proponowanych metod działania i przedmiotu pomocy, wysokość środków finansowych, niezbędnych do uzyskania założonych efektów, z uwzględnieniem źródeł finansowania (w tym Funduszy Strukturalnych).

Tabela 3. Finansowanie celów wspólnotowej polityki strukturalnej w latach 1989–1993.

Cele		Fundusze strukturalne							
		Regionalny		Socjalny		Rolny		Ogółem 1989-93	
nr	udział w %	mln ECU	%	mln ECU	%	mln ECU	%	mln ECU	%
1	68,5	25040	56,7	12119	27,4	7017	15,9	44176	100
2	11,6	5618	75,2	1854	24,8	-	-	7472	100
3 i 4	12,8	-	-	-	-	8639	100,0	8639	100
5a	2,5	-	-	-	-	1622	100,0	1622	100
5b	4,6	1310	44,1	417	15,0	1244	41,9	3971	100
ogółem	100	31968	-	14390	-	18522	-	64880	-

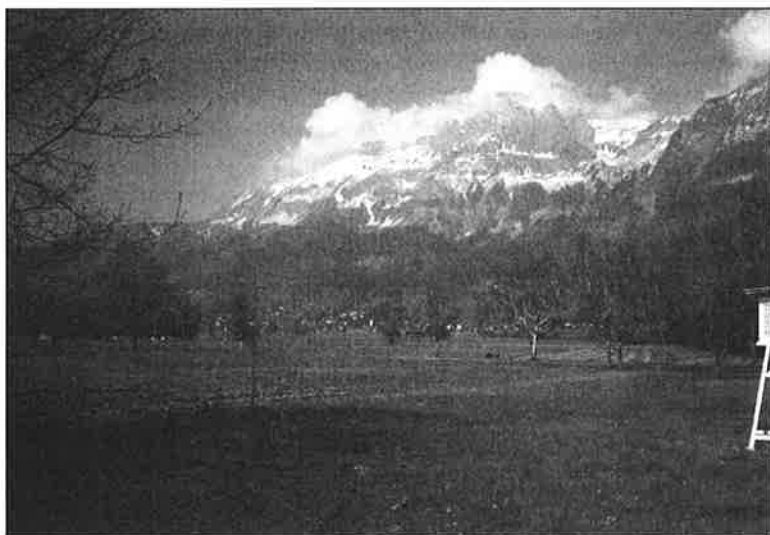
Źródło: The structural Funds. Initial assessment... s.4

**Cel nr 6** — obejmuje regiony szczególnie słabo zaludnione (do 8 mieszkańców na 1 km<sup>2</sup>). Regiony, spełniające kryteria Celu 6, występują w Szwecji, gdzie obejmują 5,3% ludności i 49% terytorium oraz w Finlandii (16,7% ludności, 68% terytorium).

Założenia, określające sposób funkcjonowania Funduszy Strukturalnych, mają istotny wpływ na procedury stosowane w sferze zarządzania. Najważniejszą modyfikacją jest odejście od powszechnej poprzednio praktyki przedstawiania przez państwa członkowskie do dofinansowywania licznych tzw. indywidualnych projektów, o wąskim zasięgu przedmiotowym i czasowym. Natomiast obecnie państwa te są zobowią-

Zgłoszone przez państwa członkowskie pakiety programów stanowią przedmiot negocjacji na szczeblu Komisji WE. Ich wynikiem jest decyzja o wyborze tych Narodowych Programów, które otrzymają pomoc z Funduszy Strukturalnych. Na tej podstawie odpowiednie agendy krajowe i lokalne konstruuja programy operacyjne, zawierające m.in. szczegółowy plan finansowania. Pomoc Wspólnoty, zgodnie z zasadą komplementarności, pokrywa tylko część (najczęściej 50%) globalnego kosztu projektów. Ich realizacja wymaga więc także odpowiednich wydatków ponoszonych przez budżety krajowe i regionalne oraz własnych środków zainteresowanych środowisk.

Znajdujące się bezpośrednio w gestii Komisji programy, należące do kategorii Inicjatyw Wspólnotowych, najczęściej dotyczą pomocy w rozwiązywaniu na terenie całej Wspólnoty wybranego problemu o szczególnym znaczeniu, natomiast rzadziej skierowane są do konkretnych regionów. W latach 1989–93 powołano 13 tego typu Inicjatyw, przeznaczając na ten cel w budżecie Wspólnoty 3,8 mld ECU. W latach 1994–99 zamierza się realizować 12 programów, kosztem 14,3 mld ECU. Komisja decyduje także o sfinansowaniu specjalnych akcji (projekty pilotażowe i modernizacyjne), podejmowanych z tytułu art. 10 Funduszu regionalnego art. 1. Funduszu Socjalnego oraz art. 8 Funduszu Rolnego. Ich przedmiotem mogą być m.in.: prace badawcze z dziedziny rozwoju regional-



nego, współpraca transgraniczna i międzyregionalna oraz rozwiązywanie specyficznych problemów ośrodków wiejskich i miejskich. Wchodzi tu w grę niewielkie stosunkowo sumy: 350 mln ECU w latach 89–93 i 0,5 do 1% Funduszy Strukturalnych w latach 1994–1999.

Podjmując decyzję o reformie Funduszy Strukturalnych, postanowiono podwoić (w wymiarze realnym) środki przeznaczone na ten cel w budżecie Wspólnoty w latach 1989–93. Postanowienie to zrealizowano, przeznaczając w tym okresie na finansowanie programów strukturalnych ponad 64 mld ECU, co oznaczało wzrost ich udziału w budżecie WE z 17% 1989 r. do 30,7% w 1993 r. Podstawową część tych środków (89%) wydatkowano na wspieranie programów operacyjnych, realizowanych w ramach „Programów Narodowych”, 9% przeznaczono na Wspólne Inicjatywy, a 2% na projekty pilotażowe i akcje innowacyjne. Natomiast w latach 1994–1999 środki na realizację wspólnych polityk strukturalnych mają być zwiększone o co najmniej 1/3 i ich udział w budżecie

sięgnąć ma w 1999 r. 35% (por. tab. 2). W stosunku do połowy lat 80-ych, kiedy to rozpoczęto przebudowę budżetu w kierunku zwiększania środków na wspieranie dostosowań strukturalnych, dokonana zmiana jest więc bardzo znacząca.

Podział środków, przeznaczanych na programy operacyjne pomiędzy poszczególne cele polityki strukturalnej, poszczególne państwa członkowskie i Fundusze odznacza się silnym zróżnicowaniem (por. tab. 3). W latach 1989–93 Cele 1 i 2 pochłonęły ponad 80% całości wydatków Funduszy, a w najbliższych latach ich udział ma dalej się zwiększać. Poszczególne Fundusze uczestniczą w różnych proporcjach w finansowaniu poszczególnych celów, podkreślić jednak trzeba, że do realizacji większości z nich wykorzystywane są dwa, a nawet trzy Fundusze: zasługuje to na szczególną uwagę, ponieważ wskazuje na wprowadzanie w życie założenia o ścisłym powiązaniu wszystkich polityk strukturalnych.

Na obszarze, który stał się polem zastosowania Funduszy Strukturalnych zamieszkiwało w latach 1989–92 131 mln osób, tj. około 40% mieszkańców Wspólnoty. Udział poszczególnych państw członkowskich w korzystaniu z pomocy na rzecz realizacji programów strukturalnych waha się od poniżej 1% (Holandia, Belgia, Dania) do ponad 12% (Portugalia) i 22% (Hiszpania). Jednocześnie dokonuje się postępująca jej koncentracja na państwach najmniej rozwiniętych.

Koncentrację tę pogłębia wprowadzenie w 1993 r. Funduszu Spójności, działającego niezależnie od dotychczasowych Funduszy Strukturalnych i według odmiennych zasad. Przedmiotem pomocy, udzielanej z tego Funduszu nie są bowiem wybrane regiony lecz uznane za najmniej rozwinięte państwa członkowskie. Kryterium jest tu poziom PKB na 1 mieszkańca niższy od 90% średniej dla obszaru Wspólnoty. Kryterium to spełniają obecnie cztery państwa: Grecja, Portugalia, Irlandia i Hiszpania. Ogólnym celem Funduszu Spójności jest zbliżenie warunków życia mniej rozwiniętych krajów członkowskich do średniej dla Wspólnoty oraz rozwój infrastruktury transportu i komunikacji, sprzyjający ich integracji z bardziej centralnie położonymi krajami. Dotacje z tego funduszu pokrywają 80–85% kosztów realizacji zaakceptowanych projektów. Projekty te nie mogą jednak równocześnie korzystać z dofinansowania przez Fundusze Strukturalne.

Zwiększenie rangi polityki regionalnej znajduje odzwierciedlenie w powołaniu przez Traktat z Maastricht, w ramach struktury organów Wspólnot Euro-



pejskich, nowego Komitetu Regionów, mającego funkcje doradcze, podobnie jak Komitet Ekonomiczny i Socjalny, tyle, że w kwestiach regionalnych. Zasady funkcjonowania tego Komitetu zawiera dołączony przez Traktat z Maastricht do Traktatu Rzymskiego EWG Rozdział 4 (Artykuły 198a–198c).

### 3. Działalność wspólnych Funduszy Strukturalnych w regionach wiejskich

W latach dziewięćdziesiątych regiony wiejskie zajmują blisko 80% terytorium Wspólnoty Europejskiej, ale stanowią miejsce zamieszkania tylko 15% jej ludności. Rolnictwo stanowi obecnie miejsce pracy tylko 6,5% zawodowo czynnych, przyszłość regionów wiejskich zależy więc w coraz większym stopniu od rozwoju na tych obszarach różnych dziedzin działalności pozarolniczej. Produkcja rolna prowadzona jest wciąż jednak na ponad połowie terytorium ugrupowania i wciąż ma duże znaczenie nie tylko ekonomiczne, ale jako czynnik określający społeczną i kulturalną aktywność regionów wiejskich oraz możliwości zachowania właściwego im naturalnego środowiska.

Biorąc pod uwagę główne ich cechy charakterystyczne, regiony wiejskie podzielić można na dwie podstawowe grupy. Do pierwszej należą obszary położone w sąsiedztwie stref zurbanizowanych lub tereny o szczególnie atrakcyjnych dla ludności wiejskiej właściwościach środowiska naturalnego. Tereny tego typu mają zwykle obecnie korzystne warunki rozwojowe, a proporcje pomiędzy zatrudnieniem rolniczym i pozarolniczym są dobrze zrównoważone. Natomiast na grupę drugą składają się regiony, które w swoim rozwoju napotkały na różne przeszkody, gdzie tradycyjne rolnictwo wciąż ma dominującą rolę w gospodarce, a ogólny poziom rozwoju cechuje opóźnienie. W regionach tych występują — w mniejszym lub większym zakresie — takie niekorzystne zjawiska, jak:

- niesprzyjające działalności gospodarczej środowisko naturalne,
- duża odległość od ośrodków życia gospodarczego,
- brak podstawowej infrastruktury technicznej,
- niedostatek i technologiczne opóźnienie lokalnych (głównie małych i średnich) przedsiębiorstw, niedostatek instytucji finansowania, informacji i doradztwa,
- niski poziom wykształcenia i kwalifikacji zawodowych ludności itp.

Ludność miejscowa odpływa z takich regionów, nie interesują się nimi ani inwestorzy zewnętrzni, ani poszukujący ekologicznych siedzib mieszkańcy miast. Narasta więc groźba „pustynnienia” — postępującego gospodarczego upadku i społeczno-kulturalnej degradacji. Regiony wiejskie, należące do grupy drugiej, nie są w stanie pokonać we własnym zakresie właściwych im barier rozwojowych. Wymagają one nie tylko aktywnej pomocy państwa, ale także wydatkowania na ten cel znacznych środków finansowych, które trudno byłoby zgromadzić poszczególnym krajom członkowskim. Regiony te stanowią więc jeden z głównych przedmiotów oddziaływania Funduszy Strukturalnych Wspólnoty. Do regionów grupy pierwszej finansowanie z tego źródła jest kierowane tylko w szczególnych przypadkach, np. wtedy, gdy występują tam silne zagrożenia środowiska naturalnego, spowodowane zbyt dużą intensywnością działalności gospodarczej, w tym nadmiernym zagęszczeniem infrastruktury turystycznej.

Strukturalna polityka Wspólnoty w stosunku do regionów wiejskich realizowana jest przede wszystkim w ramach opisanych w poprzednim rozdziale celów 1 i 5. Istotną rolę odegrać tu mogą także cele 3 i 4, ponieważ szkolenie zawodowe i przystosowanie mieszkańców do podjęcia działalności poza rolnictwem, jest ważnym czynnikiem wspomagającym procesy przezwyciężania opóźnienia rozwojowego regionów, o których mowa.

Cel 1 dotyczy ogółu tych regionów Wspólnoty, które spełniają kryteria ich zaliczenia do „opóźnionych w rozwoju”, w grupie tej wyraźną większość stanowią jednak regiony wiejskie. Wyższy od średniej dla WE udział zatrudnienia rolniczego i — związany zwykle z działalnością rolniczą — niski poziom dochodów ludności stanowią zresztą ważne pomocnicze kryterium kwalifikacyjne, decydujące o włączeniu regionu do grupy uprawnionej do korzystania z pomocy w ramach tego celu. O jego znaczeniu dla regionów wiejskich świadczy przedmiotowa struktura programów narodowych, akceptowanych przez Komisję. Zgodnie z sugestiami nowych regulaminów Funduszy, w latach 1994–1999 ich środki powinny być kierowane przede wszystkim na następujące działania:

- polepszenie infrastruktury (ponad 30%),
- podniesienie jakości zasobów ludzkich (28%),
- inwestycje w dziedzinie produkcji i środowiska (39%).

Dwa pierwsze z wymienionych priorytetów dotyczą głównych barier, hamujących rozwój regionów wiejskich, mają więc dla nich duże znaczenie pośrednie. Natomiast w ramach trzeciego z nich istotną część

(16% całości wydatków na cel 1, tj. blisko 15 mld ECU) przeznaczono na wsparcie rozwoju lokalnego i wsi. Wśród wydatków poniesionych na finansowe wsparcie z Funduszy specjalne miejsce przypada tym, które wiążą się z ochroną środowiska (9 mld ECU). Przewiduje się jednak również wspomaganie różnych innych przedsięwzięć, niezbędnych dla przewyciężenia opóźnień rozwojowych regionów wiejskich takich, jak:

- dywersyfikacja produkcji rolnej i jej dostosowanie do popytu,
- promocja lokalnych produktów o szczególnych właściwościach jakościowych,
- renowacja zabudowań wiejskich i ich dostosowanie do potrzeb turystyki,
- renowacja siedzib i całych osad, mających istotne znaczenie dla zachowania historycznego dziedzictwa regionu,
- modernizacja infrastruktury finansowej, marketingowej i przetwórstwa itp.

Cel 5 b pomyślany jest jako uzupełnienie celu 1 i umożliwiać ma udzielanie pomocy tym regionom rolniczym, które mimo niskiego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego nie zostały zaliczone do pierwszej grupy. Mają one spełniać następujące główne kryteria: wysoki udział zatrudnienia w rolnictwie, niski poziom dochodów i niska gęstość zaludnienia lub widoczna tendencja wyludnieniowa. Przy zestawianiu listy regionów, uprawnionych do korzystania z pomocy w ramach tego celu, brane są pod uwagę także takie czynniki jak:

- geograficzna izolacja,
- strukturalna słabość sektora rolnego,
- szczególne zagrożenia dla środowiska.

W ramach włączonych do tej listy regionów wyróżnić można trzy kategorie o szczególnych właściwościach określających ich specyficzne priorytety rozwojowe:

- tzw. „strefy wrażliwe”, o PKB nie przekraczającym 80% średniej dla Wspólnoty, starzejącej się ludności, zaludnieniu poniżej 27 mieszkańców na 1 km<sup>2</sup> oraz położeniu na terenach szczególnie trudno dostępnych, co uniemożliwia wykorzystanie walorów często bardzo atrakcyjnego środowiska naturalnego. Programy, korzystające ze wsparcia Funduszy, powinny w tych strefach służyć przede wszystkim:
  - poprawie infrastruktury w dziedzinie transportu i telefonizacji,
  - pomocy lokalnym przedsiębiorstwom w podejmowaniu nowych kierunków działania (np. poprzez dofinansowanie inwestycji i doradztwo),

- polepszeniu jakości usług publicznych,
- tworzeniu centrów turystycznych o szerokim wachlarzu świadczeń,

- tzw. „strefy pośrednie”, o PKB w granicach 80–100% średniej dla Wspólnoty, zaludnieniu 60–70 osób na 1 km<sup>2</sup>, ale położone daleko od centrów gospodarczych i o dużym udziale rolnictwa w ogólnie mało dynamicznej gospodarce. Priorytetem rozwojowym jest tu:
  - modernizacja potencjału technicznego przedsiębiorstw lokalnych (pomoc w inwestycjach, tworzenie sieci usług wspomagających itp.),
  - poprawa transportu, sieci handlowej i innych elementów, decydujących o jakości życia, w celu przyciągnięcia zewnętrznych inwestorów i nowych mieszkańców,

- modernizacja potencjału technicznego przedsiębiorstw lokalnych (pomoc w inwestycjach, tworzenie sieci usług wspomagających itp.),

- poprawa transportu, sieci handlowej i innych elementów, decydujących o jakości życia, w celu przyciągnięcia zewnętrznych inwestorów i nowych mieszkańców,

- tzw. „strefy zurbanizowane” o wysokich: PKB, zaludnieniu i udziale działalności pozarolniczej w gospodarce, ale o dużym zagrożeniu dla miejscowego środowiska naturalnego i społecznego. Przedmiotem programów pomocowych powinno tu być przede wszystkim:
  - zmniejszenie zależności regionu od centrów przemysłowych,
  - rewaloryzacja krajobrazu,
  - obrona lokalnej działalności gospodarczej (np. tradycyjnych rzemiosł).

- zmniejszenie zależności regionu od centrów przemysłowych,

- rewaloryzacja krajobrazu,

- obrona lokalnej działalności gospodarczej (np. tradycyjnych rzemiosł).

Sumy, przeznaczone na finansowanie celu 5b w latach 1994–1999, zostały zwiększone do 6 mld ECU (z 4,6 mld w poprzednim pięcioleciu), a w jego finansowaniu, obok sekcji orientacji biorą udział także Fundusze Regionalny i Socjalny (por tab. 3). Liczba objętej jego programami ludności wzrosła z 5% do 8,2% populacji WE. Uznając jednak, że przyznane środki nie mogą wystarczyć na pokrycie wszystkich pilnych potrzeb, Komisja Europejska opracowała wytyczne, sugerujące ich pożądany podział pomiędzy różne szczegółowe cele. Zakładają one następującą strukturę przeznaczenia środków finansowych:

- 25% na pomoc w rozwoju i dywersyfikacji gospodarki rolnej i leśnej,
- 25% na pomoc w rozwoju małych i średnich zakładów przemysłowych,
- 12% na ochronę środowiska,
- 12% na agroturystykę,
- 8% na renowację i rozwój osiedli wiejskich,
- 15% na podniesienie wartości zasobów ludzkich.

Podstawowe znaczenie dla oceny proponowanych programów ma przy tym z reguły ich wpływ na tworzenie nowych miejsc pracy. Mimo jednak ostrej wstępnej selekcji programów rozwojowych przy-



gotowanych dla regionów wiejskich, wiele z nich, które w całości spełniały kryteria kwalifikacyjne musiało zostać odrzucone z braku środków na ich finansowanie.

Cel 5a przewiduje udział Funduszy w finansowaniu programów, które służą polepszeniu warunków wytwarzania, zbytu i przetwórstwa produktów rolnych i leśnych na obszarze całej Wspólnoty. Na potrzeby tego celu w okresie 1994–1999 przyznano 4,6 mld ECU (3,8% całej wartości Funduszy). Z ogólnej sumy 36% przeznaczono dla przejmujących gospodarstwa młodych farmerów, 36% na kompensacje dla rolników gospodarujących na terenach o niekorzystnych warunkach naturalnych, 29% dla handlu rolnego i przetwórstwa. Pozostałe sumy mogą być zużyte między innymi na pomoc inwestycyjną dla gospodarstw rolnych.

Świadczenia Funduszy na rzecz wsi i rolnictwa, realizowane w ramach „programów narodowych” uzupełniają działania, podejmowane w ramach niektórych z Inicjatyw Europejskich, w tym przede wszystkim w programie LEADER. Przedmiotem tego programu jest wspomaganie lokalnych projektów służących pobudzaniu rozwoju w regionach wiejskich, umieszczonych w wykazie celów 1 i 5b oraz w regionach sąsiednich. Program LEADER 1 realizowany był w latach 1991–1993. Na okres 1994–1999 przewidziano kontynuowanie jego działalności jako LEADER 2. Na ten cel przeznaczono w kolejnych okresach odpowiednio 400 i 758 mln ECU. Z pomocy korzystają przede wszystkim przedsięwzięcia podejmowane przez Lokalne Grupy Działania, zmierzające do podniesienia kwalifikacji miejscowej ludności oraz promowania innowacji gospodarczych, w tym przede wszystkim:

- nowych kierunków produkcji rolnej,
- polepszenia zbytu i przetwórstwa miejscowych produktów,
- rozwoju drobnych przedsiębiorstw przemysłowych,
- rzemiosła i usług.

Przy zbliżonym przedmiocie działania w stosunku do wcześniej omawianych formuł pomocy, LEADER odznacza się zwiększoną elastycznością zasięgu terytorialnego, a w tym możliwością finansowania projektów, podejmowanych wspólnie przez dwa lub więcej krajów członkowskich.

Podkreślić trzeba, że wszystkie programy wspierania rozwoju regionów wiejskich, korzystające z finansowania Funduszy Strukturalnych Wspólnoty, realizowane zarówno w ramach celów 1 i 5 jak i poprzez Inicjatywy Wspólnotowe, podlegają dwóm wspólnym regułom o dużym znaczeniu, a mianowicie:

• **Mają być zgodne z założeniami wspólnej polityki rolnej i wspomagać realizację jej zamierzeń.** Obecnie oznacza to przede wszystkim, że pomoc, udzielana za pośrednictwem Funduszy Strukturalnych ułatwiać ma wdrażanie reformy WPR., dostarczając osłony grupom społecznym i regionom, które najbardziej w jej wyniku ucierpiały i łagodząc trudności, wynikające z konieczności dostosowania się do zmienionych warunków. Zasada powyższa powoduje, że nie mogą być akceptowane programy rozwojowe, których efekty byłyby sprzeczne z wyznaczonymi przez reformowaną WPR. Najważniejszym tego przejawem jest pozbawienie możliwości korzystania ze środków Funduszy inwestycji, które przyniosłyby wzrost produkcji nadwyżkowych artykułów rolnych we Wspólnocie (np. mięsa wieprzowego i drobiowego oraz jaj) i ścisła selekcja projektów, powodujących wzrost wydajności ziemi (np. irygacja). Wspierane są natomiast te propozycje, które służą modernizacji i racjonalizacji procesów gospodarowania, poprzez obniżkę kosztów i podniesienie konkurencyjności, jednakże bez zwiększania rozmiarów produkcji żywności. Dobrze widziane jest również przedstawianie rolnictwa na produkcję surowców przetwarzanych na artykuły nieżywnościowe oraz na produkcję ekstenzywną i „przyjazną środowisku”. Działania takie korzystają ze szczególnego wsparcia Wspólnoty (refinansowanie 80% kosztów), jeżeli przyczyniają się do zatrzymania dostatecznej liczby rolników w regionach zagrożonych wyludnieniem.

• **Działania skierowane do rolnictwa muszą być zgodne z zamierzeniami polityki regionalnej.** Dotyczy to nie tylko tych, które podejmowane są w ramach programów wyraźnie zregionalizowanych (cele 1 i 5b), ale w coraz większym stopniu także celów „horyzontalnych” (5a, 3 i 4) oraz Inicjatyw Wspólnotowych i dodatkowych źródeł finansowania polityk strukturalnych, czyli kredytów Europejskiego Banku Inwestycyjnego oraz Wspólnoty Węgla i Stali. Mamy więc do czynienia z wyraźnym procesem wzrostu znaczenia wspólnej polityki regionalnej i regionalizacji całej polityki strukturalnej UE. Może to oznaczać zbliżanie się do sytuacji, w której polityka rolna stanie się tylko jednym ze składników szeroko rozumianej polityki zrównoważonego rozwoju całego kompleksu regionów, tworzących Unię Europejską. Zdaniem wielu ekspertów otwierałoby to perspektywę sprawnego przewyciężania jeszcze nie rozwiązanych problemów rolnictwa i opóźnionych w rozwoju regionów wiejskich.

FAPA Warszawa  
Centrum Informacji i Dokumentacji

mgr inż. Henryk Sudot

## Powstanie i rozwój rudnickiego ośrodka rzemiosła koszykarskiego na przełomie XIX i XX wieku

Plecionkarstwo należy do najstarszych umiejętności technicznych ludzkości. Umiejętność wyplatania koszy występowała już u najprymitywniejszych ludów świata, których kultura nie odbiega poziomem od kultury człowieka starszej epoki kamiennej /paleolitu/. Z upływem czasu rola plecionkarstwa wzrastała. Większość wyrobów wykonywano z wikliny nieokorowanej, w użyciu była także słoma, lyko, sitowie, trzcina, gałęzie i korzenie drzew.

Dowody na istnienie koszykarstwa na ziemiach w okresie średniowiecza można znaleźć w źródłach ikonograficznych, ponadto zaczęły powstawać pewne zrzeszenia, czego dowodem są pieczęcie cechowe z XVIII w. na terenie Dolnego Śląska w Jeleniej Górze, a także dokumenty cechu koszykarzy w Rudniku n/S z XIX w.

W latach siedemdziesiątych ubiegłego stulecia w Rudniku i okolicznych miejscowościach upowszechniła się produkcja wyrobów z wikliny. Ze względu na niską jakość gleb, trudną sytuację ekonomiczną, ubogą ludność zaczyna szukać zarobku poza rolnictwem. Występuje ponadto na tych terenach znaczna ilość odpowiedniego surowca /wikliny/ rosnącej kępami na brzegach i wyspach Sanu, istnieją z dawien dawna tradycje w wyplocie wyrobów ludowych, a co najważniejsze koszykarstwo nie wymagało prawie żadnych nakładów inwestycyjnych. Austriacki hrabia Ferdynand Hemesch, posiadający swoje dobra w rejonie Rudnika, urzeczony pięknem wyrobów koszykarskich kieruje w 1870 r. na naukę koszykarstwa do Wiednia 7–20 (w zależności od źródeł) rudnickich rzemieślników. Ta garstka po przeszkoleniu w rzemiosle plecionkar-

skim, szybko przekazuje kunszt tej sztuki w Rudniku i okolicznych wioskach: Kopki, Tarnogóra, Stróża, Łętownia, Bieliny, Sarzyna i innych, stwarzając w ten sposób doskonałą chałupniczą bazę wytwórczą. Od tego czasu datuje się bujny rozwój tego przemysłu, a wyroby rudnickie znane są daleko poza granicami dawnych Austro-Węgier. Absolwenci wiedeńskiego kursu wprowadzili nowe wyroby, wymagające nowych technologii i technik wplotu.

W 1875 r. Rudnik posiadał już własną szkołę koszykarską, hr. Hemesch sprowadził dwóch nauczycieli, zakupił budynki, wyposażenie. W 1883 r. powstały zakład koszykarski (szkoła, warsztat) szczyt się już czterema medalami zasługi z wystawy w Cieplicach, Wiedniu, Przemyślu i Trieście. Handlowa strona szkoły została powierzona firmie prywatnej Krauz, która utworzyła firmę pod nazwą „Szkoła Koszykarska Koszyków Karol, Józef Krauz w Wiedniu”. Pod jej osłoną prowadzono na szeroką skalę produkcję i handel unikając w ten sposób podatków. Skupienie całej strony handlowej w rękach jednej firmy wpłynęło na skoordynowanie wysiłków eksportowych — właściciele posiadali własne sklepy koszykarskie w Wiedniu i Pradze.

Produkcja koszykarska w tym czasie zorganizowana była wyłącznie w systemie nakładczym. Bazując na taniej sile roboczej i dużych zasobach surowcowych, przedsiębiorstwo rozwijało się w szybkim tempie, zdobywając coraz to nowe rynki zbytu. Już na przełomie XIX i XX w. roczny eksport rudnickiego ośrodka koszykarskiego oceniany był na 3 mln koron austriackich, a produkcja wyrobów z wikliny stała się podstawowym zajęciem dla tysię-

cy chałupników z Rudnika i okolic. Na tym terenie koszykarstwem trudniło się ponad 10 tys. chałupników.

Przemysł koszykarski był wtedy zorganizowany na wzór cechów rzemieślniczych. Wyroby można było kupować tylko od majstrów. Majster wyrobów koszykarskich zarabiał wtedy 15–20 złr. dziennie, co przy cenach z lutego 1885 r., np. kopa jaj kosztowała 1,5 złr., 100 kg masła 68 złr., stanowiło dość pokaźny dochód wpływając na zainteresowanie i atrakcyjność tego zawodu.

Dla podniesienia wartości technicznej oraz walorów artystycznych produkowanych wyrobów oprócz surowca wiklinowego zaczęto importować materiały egzotyczne, jak trzcina, rafia, bambus, z których wykonane wyroby meblowe i galanterijne eksportowano do wielu krajów na świecie, utracając konkurencję innych ośrodków zarówno pod względem jakości jak i ceny.

W ramach działającego ośrodka zaczęła się pojawiać regionalizacja i specjalizacja i tak: w Tarnogórze wyplatano kosze maglowe, w Łowisku i Górnice — kosze na brudną bieliznę, w Bielinach — kufry, Stróży i Przędzeli — łóżka, w Kopkach drobna galanterię wiklinową, w Łętowni i Wólce Łętowskiej — kosze miastowe, w Ulanowie — walizki i szampanówki.

Do produkcji wymienionych asortymentów używano wikliny pochodzenia krajowego, drobna galanterię (tace, koszyki ozdobne, półki na ręczniki, szczotki oraz kosze na gazety), wykonywano z rafii i taśmy trzcinowej, natomiast meble luksusowe, etażerki, umywalki, bujaki czy stojaki na kwiaty wytwarzano z trzciny tropikalnej.

Produkcja rudnickiego ośrodka koszykarskiego pod względem wykonania artystycznego i estetycznego do 1914 r. była praktycznie bezkonkurencyjna. Mistrzowie koszykarscy, opracowujący wzory mieli prawo wyłączności w ich produkowaniu, jednak to zastrzeżenie hamowało częściowo rozwój koszykarstwa, do którego garnęły się coraz szersze rzesze ludzi z najbliższych i dalszych okolic Rudnika. Wyroby wikliniarskie wysyłano w tym czasie na wszystkie kontynenty, poprzez porty w Kairze i Aleksandrii również do Azji i Afryki. Odbiorcy zagraniczni płacili złotem, dzięki czemu ten rodzaj

wytwórczości był mocno popierany przez rząd austriacki.

W okresie od sierpnia 1914 r. do listopada 1918 r. przedsiębiorstwo dostarczało na front zielone kosze na pociski oraz słomiane buty dla wartowników.



Wraz z upadkiem Austro-Węgier oraz powstaniem Polski niepodległej następują zmiany prawne i strukturalne w całym koszykarstwie. Powstało nowe liberalne ustawodawstwo, stwarzające warunki dla rozwoju wolnego handlu i wolnej konkurencji.

Następuje rozdrobnienie organizacyjne koszykarstwa w Rudniku i wzajemne zwalczanie się niesummiennych, często niefachowych wytwórców, co niestety zaczyna odbijać się zarówno w dochodach jak i na jednolitości i klasie wyrobów z wikliny. Przyczyniło się to do upadku prowadzonego przez Krauzów przedsiębiorstwa. Powstają jednak nowe firmy, które początkowo zaczynają opanowywać krajowe, a następnie zagraniczne rynki zbytu.

Wyroby wikliniarskie z tego terenu nadal cieszą się dużym zainteresowaniem, zarówno u odbiorców krajowych jak i zagranicznych. Status finansowy był na przełomie XIX i XX wieku oraz jest w chwili obecnej w dużej mierze uzależniony od uprawy i przetwórstwa wikliny, a osiągnięte przychody z tego tytułu są często jedynym źródłem dochodu dla wielu rodzin z Rudnika n/S i okolic.

ODR Sandomierz



June Lavelle

## *Metody Penetracji Rynku*

Penetracja rynku polega na stosowaniu pewnych specyficznych metod sprzedaży produktów (usług) klientom. Większość właścicieli (kierowników) popełnia podstawowy błąd już przy budowaniu samej koncepcji działania, a mianowicie — zapominają o dokładnym określeniu, kim ma być ich potencjalny klient. Jeśli jesteś producentem odzieży, to kto jest twoim klientem — sklepy detaliczne czy użytkownicy? Oczywiście, odpowiedź brzmi: sklepy detaliczne. Dotarcie do sklepów detalicznych wymaga jednak stosowania innych metod penetracji rynku niż adresowanie oferty do końcowego użytkownika.

Poniżej podajemy listę najczęściej stosowanych i najskuteczniejszych metod penetracji rynku:

- 1) własny dział handlowy — sprzedaż prowadzona bezpośrednio przez producenta
- 2) przedstawiciele producenta lub agenci handlowi
- 3) "inhibitorzy wejścia na rynek"
- 4) targi i wystawy
- 5) sprzedaż komisowa
- 6) reklama w mediach
- 7) ulotki
- 8) znakowanie
- 9) sprzedaż wysyłkowa
- 10) telemarketing
- 11) informacyjne filmy (programy) reklamowe
- 12) dystrybutorzy
- 13) franchising
- 14) licencjonowanie
- 15) eksport

### **Własny dział handlowy — sprzedaż bezpośrednia**

Prowadzenie sprzedaży bezpośredniej przez własny dział handlowy wymaga zatrudnienia przez firmę etatowych handlowców, którzy wynagradzani są w formie czystej pensji albo pensji razem z premią lub prowizją. Zaletą korzystania z własnej kadry handlowców jest możliwość sprawowania bezpośredniej kontroli nad ich poczynaniami, gdyż ludzie ci są zatrudniani w firmie na pełnym etacie. Właściciel (kierownik) ma większy wpływ na ich szkolenie w zakresie sprzedaży, wyceny i obsługi (serwisu) produktów (usług). Wadą korzystania z własnego działu handlowego są koszty związane z utrzymaniem kadry handlowców pracujących na pełnym etacie. Przedsiębiorstwo musi bowiem ponosić koszty płacy, delegacji, obsługi biurowej i świadczeń związane z pracą każdego handlowca, itp.

Jedną z pułapek czyhających na właściciela (kierownika) przy uruchamianiu nowego przedsiębiorstwa są koszty "wejścia", które obejmują wszystkie koszty ponoszone przez firmę z tytułu badań, rozwoju i opracowywania produktów (usług), prowadzenia biura, zaopatrzenia, innych kosztów ogólnozakładowych (nieprodukcyjnych), jak również związane z okresem szkolenia przed zawarciem pierwszych umów, realizacją sprzedaży i uzyskaniem pierwszych wpływów. W nowym przedsiębiorstwie okres od uruchomienia do realizacji pierwszych zamówień może wynosić do 12 miesięcy. Jednym ze sposobów na zmniejszenie kosztów "wejścia" jest rezygnacja z zatrudnienia i przeszkolenia własnych handlowców. Zamiast nich można skorzystać z usług agentów handlowych i (lub) wiodących akwizytorów.

## Przedstawiciele producenta lub agenci handlowi

W tym rozdziale, słowo przedstawiciele producenta odnosi się do agentów handlowych. Agent handlowy to osoba, która zajmuje się sprzedażą produktów (usług) danej firmy na zlecenie. Agenci handlowi otrzymują prowizję, której wymiar wyznacza określony procent od ceny hurtowej. Prowizja wypłacana jest agentom handlowym dopiero po otrzymaniu należności od klienta. Agent handlowy pokrywa koszty próbek produktu, podróży, prowadzenia biura, telefonów, materiałów biurowych, itp., czyli związane ze sprzedażą produktu (usługi).

Właściciel (kierownik) przedsiębiorstwa przydziela agentowi handlowemu pewien rejon działania, na którym będzie on zajmował się sprzedażą produktu (usługi). Ponadto firma zawiera umowę-zlecenie z agentem, w której ustala się minimalną wielkość rocznej sprzedaży. Ten minimalny poziom sprzedaży zazwyczaj podnosi się każdego roku w ciągu pierwszych pięciu lat. Po tym okresie minimalna wymagana wielkość sprzedaży ulega zamrożeniu.

Właściciel (kierownik) przedsiębiorstwa musi zadbać o niezbędne szkolenie agenta handlowego na temat produktów (usług), jakie będzie sprzedawał i przekazanie mu kontaktów (wskazówek) z potencjalnymi klientami.

Zaletą korzystania z usług agentów handlowych jest fakt, iż firma nie ponosi żadnych kosztów do momentu uzyskania należności za sprzedane towary (usługi). Dzięki temu przedsiębiorstwo może w szybkim tempie zbudować szeroką sieć agentów handlowych i zacząć sprzedawać swój produkt (usługę) na terenie całego kraju w stosunkowo krótkim czasie.

Główną wadą korzystania z agentów handlowych jest to, że na ogół zajmują się oni także sprzedażą innych produktów (usług), co oznacza, że twoje produkty stanowią tylko część oferowanego przez agenta asortymentu. Agenci handlowi zazwyczaj lepiej zajmują się produktami (usługami), które łatwo się sprzedają i zdobyły już szerokie uznanie wśród klientów. Właściciel (kierownik) przedsiębiorstwa ma ograniczoną kontrolę nad działaniami agentów handlowych, ponieważ są oni tylko zleceńniobiorcami, którzy nie są bezpośrednio zatrudnieni w danej firmie. Z tych powodów szalenie trudno jest nimi kierować i kontrolować ich poczynania w zakresie cen, działań podtrzymujących sprzedaż i dobre stosunki z klientami oraz w zakresie obsługi klienta.

Agenci handlowi pracują czasem dla innych instytucji określanych mianem towarzystw (agencji) handlowych. Są to firmy, które zatrudniają wielu różnych agentów handlowych w różnych częściach kraju. Część przedsiębiorstw woli nawiązać współpracę z jedną agencją handlową niż działać przez wielu agentów. Zaletą takiego rozwiązania jest to, iż pozwala ono jednorazowo przeszkolić wszystkich agentów handlowych. Ponadto właściciel (kierownik) przedsiębiorstwa kontaktuje się w sprawach związanych ze strukturą prowizji, przyjmowaniem zamówień, odbiorem należności i dostarczaniem informacji o nowych produktach (usługach) tylko z agencją handlową.

Jeśli chcesz znaleźć dobrego agenta handlowego, to najlepsze rekomendacje uzyskasz w bezpośredniej rozmowie z potencjalnymi klientami. Oni powiedzą ci, z których agentów korzystają, którzy są naprawdę dobrzy. Mogą także wiedzieć, którzy agenci będą zainteresowani prowadzeniem twojego asortymentu produktów. Możesz też udać się na targi branżowe, gdzie spotkasz wielu agentów handlowych i będziesz mógł ich sam ocenić. Możesz też zwrócić się do związku czy stowarzyszenia producentów twojej branży, które powinno dysponować listą agentów handlowych działających w tej branży.

## “Inhibitorzy wejścia na rynek”

Inhibitorzy wejścia na rynek to handlowcy lub agenci handlowi, którzy pracowali dla konkurencji sprzedającej produkty (usługi) podobne do twoich. Tacy ludzie dysponują kontaktami z klientami potencjalnie zainteresowanymi kupnem twoich produktów (usług). Ich szkolenie wymagać będzie minimalnego nakładu czasowego, a w pewnych okolicznościach, mogą oni pozyskać dla ciebie nabywców, jeszcze zanim zaczną oficjalnie pracować na rzecz twojej firmy.

Korzystanie z usług “inhibitorów wejścia na rynek” jest przeważnie bardzo kosztowne. Dlatego też właściciel (kierownik) może zdecydować się na zaproponowanie im dodatkowo innych korzyści oprócz samej prowizji, może to być, np., współwłasność lub opcje kupna akcji przedsiębiorstwa po niższej cenie w przyszłości. Wykorzystanie tej metody penetracji rynku może jednakże przyczynić się do zmniejszenia kosztów “wejścia, gdyż takie osoby są w stanie zapewnić szybkie wejście na rynek. “Inhibitor wejścia na rynek” działający jako agent handlowy może otrzymać wynagrodzenie w postaci

wyższej prowizji lub obietnicę otrzymania rejonu dystrybucji za darmo.

## Targi i wystawy

Stosunkowo tanią formą dotarcia do dużej liczby znakomitych klientów jest poświęcenie kilku dni na odwiedzenie targów lub udział w odpowiednich targach. Na całym świecie organizuje się tysiące targów, ale znalezienie tych właściwych może okazać się dość trudne. Musisz się zastanowić, które targi umożliwią ci kontakt z docelowymi klientami.

Jak wynika z badań, 50 % ludzi odwiedza targi po to, aby zobaczyć nowe produkty (usługi). Dlatego też targi są znakomitą okazją handlową dla nowych przedsiębiorstw. Wielu właścicieli (kierowników) firm twierdzi, że w dużej mierze zawdzięczają swój sukces udziałom w targach i wystawach.

Zaletą uczestnictwa w targach jest możliwość szybkiego poznania wielu klientów, gdyż klienci sami do ciebie przychodzą. To znakomita okazja spotkania ludzi z branży, których w innych okolicznościach nie mógłbyś nigdy poznać. Ponadto targi stwarzają ci możliwość wystawienia produktów, udowodnienia klientowi ich jakości lub wyższości i udzielenia mu odpowiedzi na wszelkie pytania na temat produktów (usług). Jest to także okazja do nawiązania owocnych stosunków w interesach, gdyż podczas targów możesz zaprosić klienta na śniadanie, obiad czy kolację. To tylko garść przykładów obrazujących bezpośrednie korzyści płynące z udziału w targach.

A oto kilka spraw, które musisz i których nie wolno ci robić w związku z udziałem w targach:

- Musisz wybrać odpowiednie targi, w których na pewną wzięną udział odpowiedni klienci.
- Nie wolno ci czekać do ostatniej minuty ze zgłoszeniem udziału w targach i rezerwacją stoiska. Musisz natomiast zarezerwować sobie dobre miejsce na ekspozycję.
- Musisz wcześniej przygotować strategię marketingową i określić kilka konkretnych celów, jakim ma służyć udział w targach.
- Przed rozpoczęciem targów musisz zadbać o promocję swojego produktu lub usługi, wysyłając klientom zaproszenie do odwiedzenia twojego stoiska.
- Musisz skontaktować się z innymi wystawcami przed targami w sprawie ewentualnych wspólnych promocji lub innych form współpracy.
- Musisz spotkać się i porozmawiać ze wszystkimi osobami, które jadą z tobą na targi i będą pracować w stoisku. Każdej z nich przydziel konkretne zadania, a po targach musisz wynagrodzić tych, którzy zdobyli największą liczbę zamówień.
- Musisz sprawdzić, czy osoby reprezentujące twoją firmę są dobrze przygotowane i potrafią odpowiedzieć na pytania klientów.
- Nie możesz dopuścić, aby twoi przedstawiciele pojawili się na targach w niestosownym ubraniu.
- Musisz opracować króciutką ankietę dla osób odwiedzających wasze stoisko, która pozwoli ci sprawnie wyłowić solidnych klientów.
- Nie możesz dopuścić do wyczerpania zapasu sprzedawanych produktów i (lub) próbek.
- Nie rozdawaj rzeczy, które nie mają nic wspólnego z twoim produktem (usługą).
- Nie może ci zabraknąć wizytówek.
- Musisz opracować tekst informacji dla prasy, którą będziesz mógł przekazać reporterom lub redaktorom, którzy odwiedzą twoje stoisko. Część wytrawnych właścicieli (kierowników) przygotowuje specjalne zestawy dla prasy, które rozpowszechnia podczas targów.
- Postaraj się odwiedzić jak najwięcej wystawców.
- Od razu po powrocie do firmy zajmij się podtrzymaniem wszystkich kontaktów, jakie nawiązałeś/łaś lub zdobyłeś/łaś podczas targów.
- Przeprowadź ocenę udziału własnego przedsiębiorstwa w targach po powrocie do zakładu, gdy wszystkie wspomnienia są jeszcze świeże. Ustal, co sprawdziło się najlepiej i w przyszłości stosuj te najbardziej skuteczne metody i rozwiązania.

Ludzie sukcesu uczą się wykorzystywać targi w każdym calu. W żadnym innym miejscu nie będziesz bowiem miał (miała) lepszej okazji, aby poznać głównych graczy w twojej branży i dowiedzieć się, co się w niej dzieje, jakie są obowiązujące trendy, itd. Zdobyte kontakty mogą z czasem przyczynić się do znacznego wzrostu obrotów, które pozwolą ci umocnić i zwiększyć udział w rynku.

## Sprzedaż komisowa

Handel komisowy, podobnie jak wszelkie inne elementy prowadzenia interesów, ma dobre i złe strony. W ramach umowy o sprzedaży komisowej deta-



lista nie staje się właścicielem dostarczonego towaru, a tylko stara się go sprzedać w twoim imieniu.

Detaliście znacznie bardziej opłaca się brać w komis niż kupować towary do własnego sklepu, ale dla producenta sprzedaż komisowa może mieć znacznie więcej minusów niż plusów.

Przyjrzyjmy się najpierw sprzedaży komisowej z punktu widzenia detalisty. Detalista uzyskuje od 40 do 50 % ceny sprzedaży za towary dostarczone w komis. Wprawdzie oznacza to na ogół znacznie niższą marżę zysku, ale detalista nie ponosi żadnych kosztów związanych z utrzymaniem zapasów, a zatem ta forma sprzedaży nie wymaga żadnych nakładów finansowych. Detalista prowadzący sprzedaż komisową musi jednak ostrożnie dobrać rodzaje produktów, którymi będzie się zajmował. Muszą to być wyłącznie towary dobrej jakości o wysokim potencjale sprzedaży. Musi z góry wiedzieć, czy dany produkt jest zbywalny i postarać się sprawdzić, czy klient go kupi. Kolejna pozytywna strona sprzedaży komisowej związana jest z możliwością prowadzenia asortymentu, na który sprzedawca w innej sytuacji nie mógłby sobie pozwolić ze względu na ograniczenia gotówkowe. Detalista może nawet pokusić się o utrzymanie pełnego asortymentu produktu bez konieczności angażowania własnego kapitału obrotowego, co pozwala mu wzbogacić własną ofertę handlową. Zdarza się, że dzięki sprzedaży komisowej detaliści mogą sprzedawać najnowsze i najbardziej poszukiwane modele (wzory) danego asortymentu, a przy tym nie ponoszą ryzyka związanego z posiadaniem przestarzałych produktów. Na przykład, jeśli producent wprowadza nowy produkt lub jego ulepszoną wersję, to detalista nie zostanie z górą niemodnego, przestarzałego i trudno zbywalnego towaru. Ponadto producenci towarów oddanych w komis często biorą udział w ich promocji. Większość producentów jest żywo zainteresowana sprzedażą własnych produktów w jak najkrótszym czasie, gdyż zależy im na zysku.

W sumie więc, detaliście naprawdę opłaca się przyjmować towary w komis, ponieważ ta forma handlu pozwala mu oferować bogatszy asortyment i większą ilość towarów najwyższej jakości bez dodatkowych inwestycji czy konieczności nabywania tych produktów na własność.

Lecz i w tym wypadku nie daje się uniknąć problemów. Ujemną stroną takiej formy obrotu jest to, że towary mogą się źle sprzedawać, zajmując cenną powierzchnię ekspozycyjną lub magazynową. Kolejnym minusem jest to, że nabywcy mogą zwrócić towar komisowy za pełnym zwrotem ceny już po rozliczeniu się detalisty z producentem. Dlatego też detalista i producent muszą umówić się z góry co do sposobu postępowania ze zwrotami.



Dla producenta, któremu zależy na sprzedaży swoich wyrobów, oddawanie towarów w komis wiąże się z plusami i minusami. Ogólnie rzecz ujmując sprzedaż komisowa nie jest zalecana, chyba że produkt jest nowy i nie sprawdzony na rynku.

Dla producenta główny problem związany ze sprzedażą komisową polega na tym, że pośrednicy, dystrybutorzy czy detaliści nie zawsze zajmują się towarami przyjętymi w komis z taką uwagą, jaką by im poświęcali, gdyby musieli zaangażować własne środki w celu ich uzyskania. Marża zysku jest niższa przy obrocie towarami komisowymi, dlatego detaliści nie zawsze są równie silnie zainteresowani ich sprzedażą. Gdy nie udaje się sprzedać jakichś produktów, detaliści bardziej martwią się zbytem produktów, za które musieli sami zapłacić. Zawsze, gdy masz do czynienia ze sprzedażą komisową, pomyśl o odpowiednich zachętach i motywowaniu detalistów do możliwie jak najszybszego sprzedania twoich produktów.

Kolejny problem związany ze sprzedażą komisową polega na tym, że nie można zaksięgować dostarczonych produktów jako sprzedanych. Nie możesz wprowadzić dostaw towarów komisowych do ksiąg, bo nie wiesz, czy daną transakcję możesz uznać za sprzedaż, dopóki nie otrzymasz pieniędzy

lub zwrotu towaru. Nic się jeszcze nie wydarzyło w sensie handlowym — tylko twoje produkty trafiły na czyjeś półki sklepowe lub do magazynu. Dlatego też księgowi mają mnóstwo kłopotów ze sprzedażą komisową, bo nie można ich uznać za dochód do momentu otrzymania gotówki z ich sprzedaży. Jeżeli towary wykazuje się jako należności w rachunku wyników, doprowadzi to do nieprawdziwego



zawyżenia wyniku i zniekształcenia sprawozdań finansowych. Należy prowadzić osobny rejestr towarów oddanych w komis, aby uniknąć tego rodzaju problemów.

Księgowanie i rejestrowanie sprzedaży należy prowadzić na bieżąco i systematycznie sprawdzać; co pewien czas należy też przeprowadzać inwentaryzację i sprawdzać, czy otrzymane należności są zgodne z informacją o zrealizowanej sprzedaży. Jaki tryb postępowania przyjmując wobec zwrotów? Kontrola towarów oddanych w komis to duża niedogodność administracyjna.

Kolejny problem wiąże się z potencjalnymi trudnościami ze ściąganiem należności za sprzedane towary. Co robić w wypadku, gdy detalista ma kłopoty z gotówką i nie jest w stanie zapłacić za sprzedane towary lub gdy detalista ogłasza bankructwo? Uszkodzone czy zniszczone towary mogą także przysporzyć poważnych kłopotów. Często zdarza się, że pracownicy sklepu nie obchodzą się ostrożnie z towarami powierzonymi w komis. Jeśli dojdzie do uszkodzenia twoich produktów, musisz przyjąć je z powrotem i ponosisz stratę z tego tytułu.

Jeżeli zdecydujesz się oddać swoje towary w komis, ubezpiecz je. Twoje produkty pozostają twoim towarem, nie są własnością sprzedającego je detalisty. Pomyśl, co się stanie, jeśli twoje towary zostaną zniszczone wskutek powodzi lub pożaru? Kup-

no polisy może wiązać się ze znacznymi dodatkowymi wydatkami, w zależności od wartości towarów i warunków na, jakich są sprzedawane i magazynowane.

Pożyczkodawcy, jak np. bankierzy czy firmy typu venture capital, nie odnoszą się przychylnie do sprzedaży komisowej. Znacznie lepiej traktują firmę z solidnymi obrotami, w których producent otrzymuje zwrot pieniędzy. Twoje towary ich nie interesują. Jeżeli większość wyrobów sprzedawana jest w komisie, to obraz twojej firmy nie będzie dobrze odbierany.

Pozytywny aspekt sprzedaży komisowej wiąże się z możliwością rozszerzenia dystrybucji. Dystrybutorzy nie muszą płacić w tym wypadku za prowadzenie twoich produktów i chętnie zgodzą się dodać je do swojego asortymentu, jeżeli nie będą musieli ponosić żadnych kosztów z tego tytułu. W ten sposób możesz dodatkowo zwiększyć sprzedaż. Sprzedaż komisowa pozwala ci także kontrolować poziom cen, dzięki czemu zdołasz może uniknąć obcinania cen na rynku.

Jeżeli twoje towary dobrze się sprzedają, to powinieneś zdołać przekonać detalistę, żeby zaczął je kupować na normalnych zasadach. W ten sposób możesz zdobyć dobrą pozycję na rynku.

Zdarzają się też sytuacje, w których nie masz innego wyboru i możesz tylko oddać towary w komis. Jeżeli towary mają być sprzedawane w sieci detalicznej, musisz zgodzić się na umowę komisową. Odnosi się to szczególnie do nowych, nie sprawdzonych produktów. Sprzedaż komisowa bywa też jedynym rozwiązaniem, kiedy spodziewając się wzrostu popytu, chcesz, aby detaliści przyjęli pewien zapas twoich produktów z wyprzedzeniem.

Można jednak pomyśleć o innych rozwiązaniach, które pozwolą ci uniknąć sprzedaży komisowej. Możesz, np., zaproponować detaliście odroczony termin płatności i zapewnić mu szerokie możliwości zwrotu towarów. Roztropny właściciel (kierownik) musi dokładnie rozważyć wszystkie przytoczone powyżej argumenty przed podjęciem decyzji o oddaniu swoich towarów w komis. Sprzedaż komisowa to wspaniałe rozwiązanie dla detalisty, ale może okazać się prawdziwą porażką dla producenta.

ACDJ / VOCA

Projekt FIRMA 2000

Warszawa

dr inż. Maria Lipowiecka

## Rola opakowań w marketingu żywności

Rozwój nowoczesnego opakowalnictwa ma bezpośredni związek z rozwojem dystrybucji. Firmy produkujące opakowania skupiły w pierw swoje wysiłki na modyfikacji opakowań zbiorczych, które miały ułatwić transport, składowanie i przechowywanie, jak również na szeroką skalę przystąpiono do prac nad opakowaniami jednostkowymi, między innymi tworzącymi wizerunek o produktach wśród konsumentów. W krajach zamożnych coraz mniej czasu poświęca się na przyrządzanie żywności w domu. Preferowane są produkty, których przygotowanie pochłania niewiele czasu, a więc konsumenci, nabywając tzw. "Quality Convenience Food", czyli żywność wysokiej jakości, oczekują produktu przygotowanego w sposób zapewniający wygodę, na którą składa się m.in. funkcjonalność opakowania. Udowodniono, iż nietrafne opakowanie, które jest niewygodne dla konsumenta, powoduje wytworzenie często negatywnego wizerunku o produkcie, niezależnie od tego, jak wysoka jest jego jakość.

W światowym przemyśle opakowaniowym, mimo aktywnie prowadzonej ochrony środowiska naturalnego, wciąż dominują produkty przemysłu chemicznego, takie jak polipropylen i polietylen. Najnowszym trendem jest odchodzenie od monomateriałów i zastępowanie ich mieszaniną tworzywa z włóknami. Dzięki takiej technologii następuje znaczne zwiększenie wytrzymałości opakowań, które mogą być przeznaczone do ochrony produktów o dużych objętościach i masach.

Mimo dużych zastrzeżeń ze strony ekologów do tworzyw sztucznych stosowanych w opakowalnictwie, ich zużycie jest wysokie i w ostatnich kilkunastu latach wzrosło o ponad 100%. Nie można pominąć pozytywnych właściwości tych materiałów, takich jak wysoka opłacalność produkcji, łatwość kształtowania, nanoszenia nadruków, duża wytrzymałość.

Dla produktów ogrodniczych nieprzetworzonych podstawowymi materiałami opakowaniowymi są: tektura oraz folie polipropylenowe i polietylenowe.

Sz szczególnie w ostatnich latach w Polsce wzrosło znaczenie folii poelitylenowej liniowej małej gęstości (LLDPE). Wymieniona folia stosowana jest w handlu detalicznym do pakowania mięsa, wędlin, jak również wielu gatunków warzyw i owoców, między innymi sałaty, brokułów, kapusty pekińskiej, szparagów — a wspólnie z tackami styropianowymi może tworzyć opakowania dla większości warzyw i owoców. Cechą wyróżniającą ją od pozostałych rodzajów folii jest jej znaczna rozciągliwość, możliwość przylegania do produktu. Koszt zastosowania folii liniowej jest niewielki i w cenie hurtowej produktu ogrodniczego waha się w granicach od 1 do 7%, zaś koszt opakowania sporządzonego z folii liniowej i styropianu mieści się w przedziale od 1,5 do 10%. Te materiały opakowaniowe są dostępne na rynku krajowym.

W Polsce o wyborze rodzaju i wielkości opakowania dla produktów ogrodniczych najczęściej decyduje miejsce sprzedaży produktu finalnego i cena, a nie upodobania konsumentów. Duże sklepy samoobsługowe wymagają od swoich dostawców dostarczania owoców i warzyw w opakowaniach jednostkowych. Przede wszystkim są to worki polietylenowe względnie polipropylenowe. Należy się spodziewać, iż wymagania odbiorców będą wzrastać i ci producenci będą mogli sprzedawać swoje towary, którzy przygotowują atrakcyjną ofertę. Stosowane materiały mogą być różnorodne, ale należy zachować zasadę, iż powinny być przyjazne dla konsumenta, produktu i środowiska naturalnego.

W celu wzmocnienia producentów na rynku wydaje się celowym działaniem, aby na każdym jednostkowym opakowaniu umieszczać informację o produkcie, a więc odmianie, miejscu i w zarysie metodzie uprawy oraz identyfikację gospodarstwa. Ścisły związek z wymienionymi problemami ma również wypracowanie logo dla danej firmy. Dotyczy to nie tylko większych firm, np. przetwórczych, ale również gospodarstw.

Produkty anonimowe, a więc bez określonej o nich informacji, konsumenci źle przyjmują, czasami nawet



jako produkty niższej jakości, z którymi nie chce się identyfikować nawet ich producent. Produkty importowane, które trafiają na nasz rynek, są przygotowane w sposób zachęcający do zakupu, np. rzodkiewka pakowana jest w folię polipropylenową względnie polietylenową z nadrukiem informacyjnym, podobnie papryka, brokuły, sałata, ogórki, truskawki, maliny itp.

Mimo szybko postępujących zmian w otoczeniu rolnictwa zauważalne są też przemiany w sferze produkcji płodów ogrodnich, ale jeszcze w tempie nie zadowalającym. Przykładem może być dystrybucja owoców jagodowych. Są to produkty szczególnie wrażliwe na uszkodzenia, więc do obrotu detalicznego powinny trafić szybko i w opakowaniach jednostkowych. Mogą to być pojemniki tekturowe względnie polipropylenowe o zróżnicowanej wielkości, zapewniające dostarczenie konsumentowi produktu wysokiej jakości.

W krajach zamożnych na szeroką skalę do pakowania żywności stosuje się metodę kontrolowanej (CAP) lub zmodyfikowanej (MAP) atmosfery. Obie metody opierają się na zmianie składu powietrza w opakowaniu, zapewniając przedłużenie trwałości świeżych owoców i warzyw. Literatura podaje, że maksymalne straty żywności pakowanej metodą CAP względnie MAP dochodzą do 5%. Szacuje się, że w Polsce straty żywności w całym łańcuchu dystrybucyjnym, czyli rozpoczynając u producenta, a kończąc w handlu detalicznym, dochodzą do 30%. Powyższe metody pakowania żywności mają ogromne znaczenie, gdyż mogą wpłynąć na zmniejszenie strat żywności, obniżkę kosztów, a tym samym cen.

Najszybciej do wymagań konsumentów i obrony przed konkurencją — szczególnie obcą — dostosował się krajowy przemysł przetwórczy. W tej branży o jakości opakowania decyduje wiele czynników: wygoda dla konsumenta, cena opakowania i jej udział w finalnej cenie produktu, funkcjonalność w dystrybucji, nieszkodliwość dla środowiska naturalnego oraz konieczność stosowania opakowań aseptycznych.

W przemyśle przetwórczym w ostatnich kilku latach w naszym kraju zaczęto stosować opakowania kartonowe, szczególnie typu Tetra-Pak. Wykonane są z materiałów trójwarstwowych, zapewniających aseptyczność, eliminujących wpływ czynników zewnętrznych. Ze względu na ożywione ruchy ekologiczne w przemyśle przetwórczym obserwowany jest powrót do opakowań szklanych. Pojemniki szklane mimo wielu zalet posiadają też wady, które ograniczają ich stosowanie. Jest to wysoka masa, a niska wytrzymałość. Dlatego na zachodzie Europy i w Stanach Zjednoczonych wprowadza się technologie, które zapewniają uzyskiwanie opakowań o bardzo

cienkich ścianach szklanych, wzmocnionych powłoką poliuretanową. Taka metoda produkcji pozwala na uzyskanie materiałów opakowaniowych lekkich, a znacznie przewyższających wytrzymałością tradycyjne opakowania szklane.

Opakowania tekturowe wyrządzają najmniej szkody środowisku naturalnemu, ponadto z łatwością można na nie nanosić nadruk, formować i również szybko ulegają degradacji. Należą jednak do opakowań o znacznie wyższych cenach niż opakowania z tworzyw sztucznych, również nie w pełni eksponują produkt, który chronią, szczególnie dotyczy to opakowań jednostkowych. Natomiast z powodzeniem mogą być stosowane dla przygotowania większych partii towarowych. W ten sposób trafiają na nasz rynek niektóre gatunki warzyw i owoców importowanych.

Mając na uwadze bliską integrację z Unią Europejską, co jest równoznaczne z istnieniem dużej i doświadczonej konkurencji, wszyscy uczestnicy łańcucha dystrybucyjnego produktów żywnościowych muszą zadbać o przygotowanie towarów do obrotu w stanie najbardziej satysfakcjonującym konsumenta. Mogą to być wymienione wcześniej różnego typu opakowania z tworzyw sztucznych, styropianu, szkła, tektury, które producenci mogą już nabywać u krajowych wytwórców, żądając odpowiedniego materiału, kształtu, wielkości, kolorystyki. Jednostkowy koszt tych opakowań można zmniejszyć, zamawiając większe partie, na przykład przez kilku producentów, tworzących grupy marketingowe.

Produkty żywnościowe są kłopotliwe do przechowywania i transportu, dlatego projektowanie opakowań musi te elementy uwzględniać. Bardzo ważne jest, aby opakowanie było "siłą przyciągającą" handlowców i konsumentów. Kupcy szczególnie zwracają uwagę na łatwość magazynowania produktów, rozmieszczania na półkach, ekonomiczne wykorzystanie przestrzeni. Natomiast "siłą przyciągającą" konsumentów jest atrakcyjny kształt, wzornictwo, łatwość zidentyfikowania i odróżnienia od produktów konkurencji.

Omawiane tutaj problemy niestety wpływają na wzrost kosztów. Należy jednak mieć na uwadze, iż właściwe opakowanie ma wpływ na wzrost wielkości sprzedaży, co w końcowym rozliczeniu może być przyczynkiem do wzrostu dochodów w gospodarstwach, firmach przetwórczych bądź w handlu.

Akademia Rolnicza w Krakowie

Katedra Warzywnictwa  
z Ekonomiką Ogrodnictwa

mgr inż. Anna Maria Rak

## Funkcjonowanie grup marketingowych w opinii ich członków

### 1. Wstęp

Funkcjonowanie modelu gospodarki rynkowej stwarza konieczność stosowania instrumentów polityki marketingowej również w odniesieniu do produktów rolnych. Marketing definiowany jest jako działalność ludzka zmierzająca do zaspokojenia potrzeb i życzeń nabywców poprzez procesy wymiany. W praktyce firmy stosujące zarządzanie marketingowe koncentrują się na poznaniu rynku oraz opracowaniu właściwej kompozycji produktu, ceny, dystrybucji i promocji.

Główną barierą ograniczającą stosowanie poszczególnych instrumentów przez gospodarstwa rolnicze jest mała skala produkcji i sprzedaży w porównaniu z firmami działającymi w otoczeniu rolnictwa. Chcąc stać się równoprawnym partnerem dla tych firm rolnicy organizują się w grupy i zespoły producenckie, w tym m.in. w grupy marketingowe. Grupa marketingowa jest dobrowolnym zrzeszeniem producentów jednego produktu (bądź produktów pokrewnych), którego celem jest wspólne organizowanie sprzedaży produktów oraz zaopatrzenia w środki produkcji.

Do najważniejszych korzyści wynikających dla rolnika z tytułu jego przynależności do grupy marketingowej należą:

- uzyskanie wyższych cen zbytu produktów, od tych które może wynegocjować pojedynczy rolnik,
- możliwość tańszego zakupu środków do produkcji,
- zawarcie długoterminowych kontraktów gwarantujących stabilność zbytu produktów rolnych,
- możliwość zatrudnienia specjalisty ds. marketingu,
- uzyskanie pełniejszej informacji rynkowej,
- prowadzenie wspólnej promocji, dystrybucji i sprzedaży produktów,
- łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania,
- możliwość wspólnego inwestowania w działalności pozarolnicze.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie opinii rolników (członków grup marketingowych) na temat mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń grup marketingowych działających na terenie woj. siedleckiego.

### 2. Metoda i zakres

Źródłem informacji są badania ankietowe przeprowadzone w 1996 roku wśród 24 członków grup marketingowych woj. siedleckiego. Próba badawcza została wybrana metodą celowo-losową.

Zasadniczą część kwestionariusza badawczego posłużyła do uzyskania opinii rolników na temat mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń grup marketingowych funkcjonujących na terenie województwa. Materiały zostały uzupełnione o bezpośrednie obserwacje, wywiady i rozmowy kierowane. Wyniki badań przedstawiono metodą tabelaryczno-opisową.

### 3. Wyniki badań

#### a) charakterystyka grup marketingowych woj. siedleckiego

Do końca grudnia 1996 roku na terenie woj. siedleckiego zarejestrowane były trzy grupy marketingowe:

- Zrzeszenie Producentów Rolnych "AGRO-CAN" w Przesmykach,
- Zrzeszenie Producentów Warzyw i Owoców w Maciejowicach,
- Spółdzielnia Ogrodnicza w Woli Gułowskiej.

Zrzeszenie Producentów Rolnych "AGRO - CAN" w Przesmykach powstało w roku 1995. Grupę tworzy jedenastu plantatorów ziemniaków jadalnych, po-

siadających gospodarstwa rozwojowe i dysponujących odpowiednimi zasobami finansowymi. Formą prawną grupy jest zrzeszenie. Majątek trwały grupy w Przesmykach stanowi nowowyprowadzona przechowalnia z systemami wentylacyjnymi sterowanymi komputerowo, linia technologiczna do sortowania i konfekcjonowania ziemniaków oraz kombajn do zbioru ziemniaków produkcji kanadyjskiej. Pra-

jest zabezpieczenie zbytu owoców wyprodukowanych przez członków Spółdzielni oraz pomoc członkom w odtwarzaniu i rozwoju produkcji owoców. Grupa w Woli Gułowskiej nie posiada wspólnego majątku trwałego i nie zatrudnia żadnego pracownika.

Wszystkie zrzeszenia marketingowe woj. siedleckiego liczą łącznie 41 członków (tabela 1). Największą grupę wśród nich stanowią rolnicy — właściciele gospodarstw o powierzchni 5,0 – 10,0 ha (22 rolników).

Ośmiu rolników posiada gospodarstwa 10,0 – 15,0 ha i taka sama liczba — gospodarstwa powyżej 15,0 ha. Tylko trzech członków prowadzi gospodarstwa o powierzchni nie przekraczającej 5 ha.

Wśród członków zdecydowanie przeważają rolnicy z wykształceniem średnim (22 osoby) i zawodowym (17 osób). Uwzględniając kryte-

rium wieku można stwierdzić, iż w grupach marketingowych zrzeszeni są rolnicy młodzi — 33 rolników nie przekroczyło 45 roku życia.

**b) mocne i słabe strony grup marketingowych**

Jak wykazują dane zawarte w tabeli 2 najsilniejszą mocną stroną grup marketingowych w opinii ich członków jest dobrze układająca się współpraca z władzami gminy (100% badanych). Współpraca ta została zainicjowana w okresie tworzenia się zrzeszeń. Władze samorządowe były wtedy ogniwem łą-

Tabela 1. Informacje o członkach grup marketingowych

Grupy obszarowe gospodarstw	Liczba członków	Wykształcenie				Wg wieku			
		podstawowe	zawodowe	średnie	wyższe	do 35 lat	35-45 lat	45-55 lat	pow. 55 lat
do 5 ha	3	—	2	1	—	—	3	—	—
5 – 10 ha	22	—	11	10	1	2	14	5	1
10 – 15 ha	8	1	1	6	—	2	5	1	—
pow. 15 ha	8	—	3	5	—	4	3	1	—
ogółem	41	1	17	22	1	8	25	7	1

źródło: obliczenia własne na podstawie danych ankietowych

cownikami etatowymi zrzeszenia jest kierownik przechowalni, którego zadaniem jest nadzór nad prawidłowością procesu przechowywania, a wcześniej nad jakością dostarczanych przez rolników ziemniaków. Celem zrzeszenia jest działanie na rzecz doboru odpowiednich odmian do uprawy, doradztwo w zakresie technologii uprawy i zbioru ziemniaków, wspólne przechowywanie i przygotowywanie ziemniaków do sprzedaży na rynku warszawskim.

Zrzeszenie Producentów Warzyw i Owoców w Maciejowicach powstało w 1996 roku z inicjatywy dwunastu rolników-producentów warzyw i owoców. W uprawach sadowniczych członków grupy dominują jabłonie, a w uprawach warzywniczych — cebula, ogórki i warzywa korzeniowe. Jako formę prawną funkcjonowania grupy rolnicy wybrali zrzeszenie. Głównym celem organizacji jest zapewnienie rynków zbytu na produkowane owoce i warzywa oraz wspólne zaopatrywanie się członków w środki do produkcji (głównie nawozy i środki ochrony roślin). Grupa ta nie posiada wspólnego majątku trwałego, nie zatrudnia żadnego pracownika etatowego.

Trzecią grupą marketingową działającą na terenie woj. siedleckiego jest powstała w roku 1996 Spółdzielnia Ogrodnicza w Woli Gułowskiej zrzeszająca jedenastu członków. Członkowie Spółdzielni są producentami jabłek oraz owoców miękkich (malin i truskawek). Podstawowym celem działania organizacji

Tabela 2. Mocne strony grup marketingowych

Lp.	Wyszczególnienie	Wskazania	
		Liczba	% badanych
1.	współpraca z władzami gminy	24	100
2.	umiejętności kierownictwa grupy	22	91
3.	odpowiedzialność członków za grupę	20	83
4.	lokalizacja grupy	19	79
5.	asortyment produkcji	19	79

źródło: obliczenia własne na podstawie danych ankietowych



czącym organizujących się rolników z Fundacją Spółdzielczości Wiejskiej i doradcami ODR wspierającymi rozwój grup producentów rolnych. Zaangażowanie władz lokalnych jest przejawem zainteresowania tych organów wielofunkcyjnym rozwojem reprezentowanych przez nie obszarów wiejskich.

Drugą lokatę w hierarchii mocnych stron uzyskały umiejętności kierownicze członków zarządu poszczególnych grup (91% respondentów). Jest to szczególnie istotne z tego względu, że zarząd odpowiada za bieżącą działalność grupy, reprezentuje ją na zewnątrz oraz podejmuje wszystkie najważniejsze decyzje. Do zadań zarządu należy przyjmowanie nowych członków, opracowywanie planów działania, organizowanie zebrań, zatrudnianie pracowników i ustalanie zasad ich wynagradzania. Jest on wreszcie odpowiedzialny za marketing, dystrybucję, kontrolę jakości oraz sprawy finansowe grupy. Wysoka ocena kierownictwa świadczy o tym, że jego działania znajdują pełną aprobatę członków.

Jako mocne strony swoich grup badani rolnicy wskazali również odpowiedzialność członków za grupę (83%). Lojalność członków jest jednym z najważniejszych warunków osiągnięcia sukcesu rynkowego, stanowi bowiem gwarancję wspólnego realizowania sprzedaży produktów.

Badani respondenci jako kolejną mocną stronę postrzegają korzystną lokalizację grupy (79%) w stosunku do głównego rynku zbytu jakim jest rynek warszawski (odległość około 100 km). Wysoka ocena tej cechy związana jest również z warunkami glebowo-klimatycznymi sprzyjającymi produkcji roślinnej prowadzonej przez poszczególne zrzeszenia.

Wysokie notowania uzyskał również asortyment produkcji (79%). Rolnicy uważają, że ich oferta rynkowa jest atrakcyjna dla klienta i przy zastosowaniu odpowiednich działań marketingowych znajdzie nabywcę.

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że najslabszą stroną grup producenckich w opinii ich uczestników jest brak komórki marketingowej tj. podmiotu wykonującego funkcje marketingowe (62% ankietowanych). Jednak wszystkie trzy grupy planują w przyszłości uzupełnienie swoich struktur organizacyjnych o dział marketingu, który będzie odpowiedzialny za analizę rynku, planowanie, wdrażanie i kontrolę działań marketingowych. W celu realizacji tego zamierzenia każda grupa musi wybrać jedno z trzech rozwiązań:

- prowadzić marketing we własnym zakresie wykorzystując i rozwijając umiejętności któregoś z członków grupy,

- zatrudnić odpowiednio przygotowanego menedżera,
- zlecić prowadzenie marketingu wyspecjalizowanej firmie.

Następne miejsce w hierarchii niedociągnięć wewnętrznych zajmuje słaba znajomość rynku (58% rolników). Żadna z grup marketingowych w województwie nie prowadziła profesjonalnych badań rynkowych i stąd też brak szczegółowych informacji na temat konsumentów, pośredników i konkurentów. Zdobycie takiej wiedzy jest jednak kosztowne i przekracza możliwości finansowe grup. Pewnym rozwiązaniem tego problemu byłoby utworzenie krajowego systemu informacji rynkowej, który umożliwiłoby producentom prognozowania rynkowe.

Jako kolejną słabą stronę badani rolnicy wskazali złą współpracę z bankami (37%), co powoduje znaczne trudności w uzyskaniu niskoprocentowanych kredytów. Bezpośrednią przyczyną tej sytuacji jest najprawdopodobniej niska wartość majątku trwałego grup i w związku z tym brak możliwości udzielenia gwarancji zwrotu zaciągniętego kredytu.

Do kategorii słabych stron respondenci zaliczyli również brak własnego majątku trwałego (37%). Spośród badanych grup tylko Zrzeszenie "Agro-Can" dysponuje wspólnym majątkiem trwałym. Pozostałe dwie grupy nie posiadają żadnych środ-

Tabela 3. Słabe strony grup marketingowych

Lp.	Wyszczególnienie	Wskazania	
		Liczba	% badanych
1.	brak komórki marketingowej	15	62
2.	znajomość rynku	14	58
3.	współpraca z bankiem finansującym	9	37
4.	posiadany własny majątek	9	37
5.	współpraca z kontrahentami i partnerami	5	20

źródło: obliczenia własne na podstawie danych ankietowych

ków trwałych, co w znaczny sposób ogranicza możliwości realizacji celów.

Do czynników negatywnych ankietowani zaliczyli również słabe kontakty z kontrahentami i partnerami rynkowymi (20%). Według osób badanych ciągle dużym problemem jest nawiązanie kontaktów handlowych z wiarygodnymi partnerami i kontrahentami.

Tabela 4. Szanse grup marketingowych

Lp.	Wyszczególnienie	Wskazania	
		Liczba	% badanych
1.	większa dostępność do rynku	24	100
2.	eliminowanie pośredników	24	100
3.	wspólna promocja, sprzedaż i dystrybucja	22	91
4.	łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania	21	87
5.	wprowadzanie nowoczesnych metod sprzedaży	19	79

źródło: obliczenia własne na podstawie danych ankietowych

Tabela 5. Zagrożenia grup marketingowych

Lp.	Wyszczególnienie	Wskazania	
		Liczba	% badanych
1.	wysoka inflacja i niestabilność przepisów	22	91
2.	ograniczony popyt na produkty rolnicze	19	79
3.	trudności w dostępie do tanich kredytów	18	75
4.	polityka państwa wobec rolnictwa	13	54
5.	dalszy wzrost konkurencji na rynku	12	50

źródło: obliczenia własne na podstawie danych ankietowych

### c) szanse i zagrożenia grup marketingowych

Analiza danych zawartych w tabeli 4 pozwala zauważyć, że za najważniejszą szansę wynikającą z przynależności do grup producenckich respondenci uważają większą dostępność do rynku (100% respondentów). Wynika to z wyższych możliwości przetargowo-negocjacyjnych jakie może uzyskać grupa realizująca większy wolumen sprzedaży w porównaniu z pojedynczym producentem artykułów rolnych.

Jako szansę badani respondenci postrzegają również możliwość eliminowania pośredników w kanałach dystrybucji (100%). Rolnicy uważają, że wpłynie to pozytywnie na ceny zbytu ich produktów oraz na ceny zakupu środków do produkcji.

Kolejną lokatę w hierarchii szans uzyskała możliwość wspólnego promowania oraz grupowej dystrybucji i sprzedaży swoich towarów (91%). Promocja jest zespołem działań polegających na komunikowaniu się producenta z rynkiem, które decydują o szybkości sprzedaży produktów i służą utrwaleniu

pozytywnego wrażenia o producencie i jego produktach. Dystrybucja natomiast obejmuje wszystkie czynniki organizacyjne i materialne, zapewniające dostarczenie produktów na rynek w momencie, gdy są one poszukiwane przez nabywców. Należy podkreślić, że skuteczna promocja i dystrybucja wymagają szczególnych umiejętności oraz dużych nakładów finansowych, które zwykle przekraczają możliwości pojedynczego gospodarstwa rolniczego.

Według badanych rolników, przynależność do grup marketingowych stwarza im szansę łatwiejszego pozyskiwania środków finansowych w postaci kredytów i pożyczek bankowych (87%). Może to być realizowane poprzez udzielanie gwarancji lub poręczeń majątkiem grupy.

Wysokie notowania w hierarchii szans uzyskała również możliwość stosowania nowoczesnych metod sprzedaży (79%). Jako najkorzystniejszą metodę sprzedaży większość respondentów wskazała giełdy towarowe, do których dostępność jest jednak ograniczona na skutek niedorozwoju infrastruktury rolniczej. Stworzenie systemu giełd mogłoby przyczynić się do stabilizacji rynku rolnego, a to z kolei ułatwiłoby rolnikom podejmowanie długookresowych decyzji produkcyjnych.

Oprócz szans rolnicy dostrzegają również zagrożenia, które mogą w sposób negatywny oddziaływać na funkcjonowanie grup marketingowych (tabela 5). Do najpoważniejszych zagrożeń badani respondenci zaliczyli: wysoką inflację i niestabilność przepisów (91% badanych), ograniczony popyt na produkty rolnicze (79%), trudności w dostępie do tanich kredytów (75%), niekorzystną politykę państwa wobec rolnictwa (54%) oraz dalszy wzrost konkurencji na rynku (50%).

## 4. Podsumowanie

Grupy marketingowe działające na terenie woj. siedleckiego powstały stosunkowo niedawno i dlatego ciągle jeszcze są na etapie poszukiwania i wyboru najskuteczniejszych metod działania. Członkowie tych grup są świadomi swoich mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Jednak uważają, że przynależność do tego typu zespołów producenckich, zapewni sprawne funkcjonowanie ich gospodarstw w warunkach gospodarki rynkowej.

WSRP Siedlce  
Katedra Agrobiznesu

prof. dr hab. Ryszard Kostuch, dr inż. Stanisław Gąsiorek

## Pastwiskowe formy świerków

Formy pastwiskowe drzew, a szczególnie świerków znane są już od bardzo dawna.

Ponieważ najczęściej występują na terenach pastwiskowych przeto ich powstawanie przypisywano przygryzaniu wypasanych tam zwierząt. Zresztą przyczyną ich występowania jest niewątpliwie przygryzanie przez zwierzęta młodych pędów. W konsekwencji tego drzewo zamiast rosnąć w górę rozrasta się na boki przybierając w konsekwencji formę pa-

Fot. 1. Kwaterna ze zdeformowanymi pastwiskowymi formami świerka (fot. R. Kostuch)



stwiskową polegającą na kopcowatym kształcie drzewa. Spowodowane to jest właśnie ciągłym przygryzaniem młodego pędu szczytowego, a także przyrostów młodych gałązek przez zwierzęta. Pobudza to między innymi pozostałe pączki odnawiające

do rozwoju, które znajdują się na starszych gałązkach. W ten właśnie sposób następuje zagęszczenie na młodym drzewku miejsc wzrostu nowych gałązek i pączków szczytowych co nadaje młodemu świerkowi tak charakterystyczną formę pastwiskową.

Również Autorzy dotychczas uważali, że pastwiskowe formy drzew są w głównej mierze spowodowane wypasem zwierząt gospodarskich, a szczególnie owiec. Wcale nie zaprzeczamy, że w niektórych sytuacjach istotnie tak być może, a szczególnie przy długotrwałych niedoborach paszy pastwiskowej. Jednakże prowadzone od szeregu lat doświadczenia sylwopastoralne w Beskidzie Żywieckim pozwoliły nam zauważyć, że przyczyną powstawania pastwiskowych form świerków nie są owce, lecz przede wszystkim dzika zwierzyna leśna. Świerki bowiem należą do drzew, które w warunkach pastwiskowych są dla owiec najmniej smakowite. Dlatego na pastwiskach wypasanych owcami ich zagrożenia są znikome. Dowodem na to były doświadczenia prowadzone przez nas na hali Przysłop w Beskidzie Żywieckim, gdzie na czterech jednohektarowych kwaternach zadrzewionych świerkiem, jodłą i bukiem przez trzy lata (1989–1991) prowadzono wypas zróżnicowanymi obsadami owiec. Schemat tego doświadczenia przedstawiał się następująco: kwaterna I (kontrolna), przez cały czas pozostawała bez wypasu. Na kwaterze II wypasali się /non stop/, w każdym sezonie pastwiskowym 4 owce. Na kwaterze III wypasano 8 owiec, a na kwaterze IV, aż 12 owiec. Coroczne obserwacje połączone z rejestracją zniszczeń sadzonek wprowadzonych gatunków drzew na wzmiankowane kwa-

tery wykazały, że owce przygryzały i niszczyły w ten sposób dość często jodłę i buka (30%) ale świerka pozostawiały w spokoju. Stwierdzone po trzech latach

Fot. 2. Typowa forma pastwiskowa świerka (fot. R. Kostuch)



wypasu zniszczenie 5 % wprowadzonej na kwatery pastwiskowe liczby świerków, wynoszących po 500 sztuk na każdą kwaterę, spowodowane było prawie wyłącznie przez zwierzynę leśną w okresach pozapastwiskowych.

Do roku 1991, do kiedy na zadrzewionych kwaterach prowadzono wypasy owiec, a kwatery były ogrodzone, przygryzanie świerków przez leśną zwierzynę wprawdzie zachodziło ale było tylko sporadyczne i dlatego nie rzucało się w oczy. Ogrodzenia i pobyt na kwaterach owiec był bowiem czynnikiem utrudniającym i odstrasającym dla dzikiej zwierzyny. Dopiero po zlikwidowaniu ogrodzeń i zaniechaniu wypasu owiec przygryzanie sadzonek drzew rosnących na byłych kwaterach nasiliło się bardzo wyraźnie. W ciągu następnych trzech lat prawie całkowicie zostały zniszczone przez przygryzanie sadzonki buka i jodły, a na sadzonkach świerków nasiliło się przygryzanie przez dziką zwierzynę młodych gałązek i pędów szczytowych. W wyniku tego naturalny pokrój młodych świerków zaczął się zmieniać, aż z czasem przekształciły się one w typowe formy pastwiskowe. W roku 1997 stwierdzono, że ponad połowę rosnących na dawnych pastwiskowych kwaterach świerków przekształciło się w pastwiskową formę tego drzewa, pod wpływem przygryzania przez leśną zwierzynę.

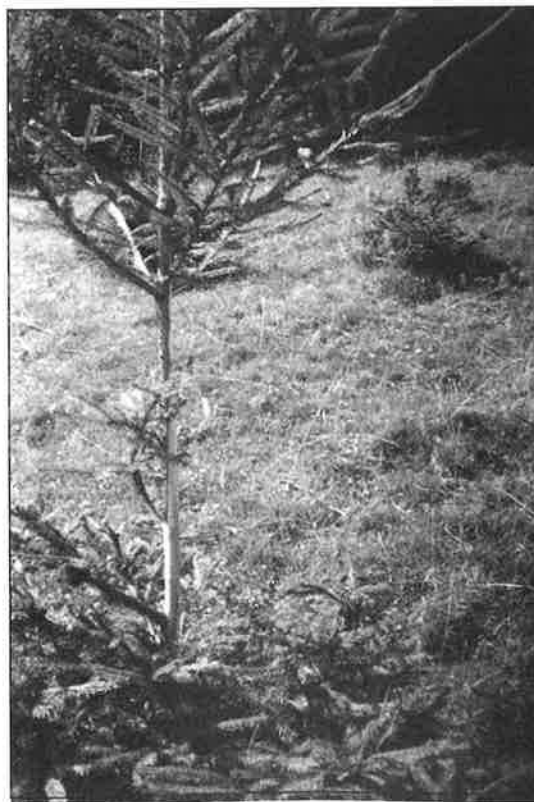
Porównując rosnące na pastwisku świerki, chętnie przygryzane przez sarny i jelenie, ze świerkami rosnącymi w lesie, u których nie było przygryzień ani nie powstawały formy pastwiskowe, zauważono,

że muszą na to wpływać właściwości pokarmowe igliwia.

Przeprowadzone w tym względzie badania laboratoryjne na zawartość cukrów, białek i seleny wykazały mniejsze ich zawartości w szpilkach świerków rosnących w zacienieniu, niż na otwartej przestrzeni pastwiska. Uzyskane w tych badaniach wyniki potwierdziły nasze przypuszczenia o większej smakowitości sadzonek świerkowych rosnących na pastwisku, niż pod okapem drzew leśnych. Tymi samymi względami należałoby tłumaczyć fakt całkowitego wyniszczenia wprowadzonych na pastwisko sadzonek buka i jodły, podczas gdy obydwa te gatunki rosnące w sąsiednim lesie prawie w ogóle nie były przez zwierzęta leśne zjadane.

Lepsza smakowitość dla zwierząt leśnych drzew wprowadzonych na pastwisko w porównaniu z rosnącymi w lesie jest też prawdopodobnie spowodowana trwającym przez pewien czas wypasem owiec i pozostawionymi przez te zwierzęta odchodami. Niewątpliwie przyczyniły się one do zwiększenia zasobności gleby, w niektóre składniki pokarmowe z czego w kon-

Fot. 3. Świeżo aspalowany przez jelenia pień świerka (fot. R. Kostuch)





sekwencji korzystają również rosnące tam sadzonki drzew. Ze tak jest w istocie, mogą świadczyć także przyrosty szczytowych pędów świerków, które wyraźnie wydłużają się, czyli lepiej przyrastają na kwaterach odpowiednio do pastwiskowej obsady owiec (4, 8, 12 szt./ha). Wprawdzie ze względu na ograniczone możliwości finansowe analizy chemiczne dotyczące zawartości makro i mikro składników w szpilkach nie zostały jeszcze wykonane w pożądanym zakresie, ale ze wstępnych badań można przypuszczać, że tak jest istotnie. Potwierdzałyby to preferencję pokarmową zwierząt leśnych względem nasadzeń pastwiskowych.

Fot. 4. Zdeformowany przez przygryzanie świerk z rozwiniętym powyżej normalnym pędem (fot. R. Kostuch)



Wracając do pastwiskowych form świerków na terenach pasterskich, stwierdziliśmy, że powstają one tylko w przypadkach przygryzań powtarzających się systematycznie przez parę następujących po sobie lat. W takich sytuacjach przygryzana sadzonka wytwarza nie jeden pęd ale równocześnie kilka, a nawet kilkanaście, a te są przede wszystkim w danym roku przygryzane. W wyniku tego tworzy się mniej lub bardziej typowa forma pastwiskowa.

Wielkość pastwiskowych form świerków nie idzie w parze z ich wiekiem. Dlatego nawet dość stare już osobniki mają na ogół bardzo mały wzrost i sprawiają wrażenie stosunkowo młodych. Jeżeli z jakichkolwiek powodów zwierzęta leśne w jakimś roku albo też dwóch lub trzech następujących po sobie latach, przestaną przygryzać roczne krótkopędy czyli młode przyrosty świerków, to forma pastwiskowa może przekształcić się w normalny pokrój drzewa. W takich wypadkach szczytowy pęd wierzchołkowy rozwija się normalnie i drzewo zaczyna dość szybko rosnąć. Jeżeli nadal nie będzie przygryzane to uformuje z czasem normalną koronę. Zazwyczaj przechodzenie świerków z form pastwiskowych w formy naturalnego wzrostu zaczyna się dopiero wtedy, gdy zwierzęta nie mogą osiągnąć do pędów szczytowych i zaprzestają ich przygryzania. Obecnie dla zapobiegania przygryzaniu szczytowych pędów drzew szpilkowych, a tym samym nie dopuszczania do powstawania ich form pastwiskowych, stosuje się tzw. repelenty. Są to chemiczne substancje działające na zwierzyne odstrasżająco, albo poprzez zapach, albo poprzez smak. Smaruje się nimi szczytowe pędy wzrostu drzew szpilkowych i w ten sposób zniechęca zwierzęta do ich przygryzania. Repelenty nie

Fot. 5. Wyrastający z pastwiskowej formy podwójny pień (fot. R. Kostuch)



mogą działać szkodliwie, ani na pokrywane nimi rośliny, ani na zwierzęta.

Prowadzone z repelentami doświadczenia wskazują, że ich stosowanie jest w większości przypadków uzasadnione korzyściami ekonomicznymi.

Fot. 6. Forma pastwiskowa, z której wyrastają liczne pędy szczytowe (fot. R. Kostuch)



Jesteśmy przekonani, że przy wprowadzaniu na większą skalę sylwopastoralizmu, wykorzystanie repelentów nie tylko wzrośnie, ale też przyniesie bardzo wymierne korzyści.

## Podsumowanie

Pastwiskowe formy drzew, a szczególnie świerków z jakimi często spotykamy się na pastwiskach górskich, gdzie prowadzone są wypasy owiec, powstają w wyniku przygryzania przez zwierzęta młodych pędów, a szczególnie szczytowych.

Dotychczas powszechnie przypuszczano, że przyczyną powstawania pastwiskowych form drzew są wyłącznie zwierzęta gospodarskie.

Wyniki prowadzonych przez nas badań sylwopastoralnych pozwalają jednak na pewne sprostowanie

tych poglądów. Nie wykluczając oddziaływania zwierząt gospodarskich na powstawanie pastwiskowych form drzew, doszliśmy jednak do wniosku, że powoduje to w głównej mierze dzika zwierzyna, a szczególnie jelenie i sarny. To one właśnie najczęściej żywią się młodymi pędami i gałązkami m. in. świerków, które rosną na terenach pasterskich, gdyż igliwie ich zawiera nieco więcej cukrów, białek, mikroelementów i witamin, niż takich samych drzew rosnących w zacienieniu dna lasu. Znalazło to potwierdzenie w wynikach badań laboratoryjnych dot. składu chemicznego szpilek drzew rosnących na pastwisku i w lesie, a także pochodzących z południowej i północnej strony drzew. Z tego też względu preferencja w przygryzaniu świerków rosnących na otwartych przestrzeniach terenów pasterskich jest uzasadniona potrzebami żywymi zwierząt.

Drugim czynnikiem, który przekonał nas o tworzeniu się pastwiskowych form drzew wskutek przygryzania przez zwierzynę leśną były prowadzone przez nas doświadczenia sylwopastoralne. Dokąd kwatery z rosnącymi na nich sadzonkami drzew były ogrodzone i wypasano je owcami to przygryzanie świerków było znikome. Widocznie dzika zwierzyna bała się liczniej przychodzić na ogrodzone kwatery. Dopiero po zaniechaniu wypasu owiec i usunięciu ogrodzenia kwater, przygryzania sadzonek znacznie się nasiliły. Sadzonki buka i jodły zniszczone zostały całkowicie gdyż były bardzo silnie przygryzane. Także przygryzanie świerków znacznie się nasiliło. Większość jednak przygryzanych świerków wegetuje nadal, przekształcając się w formy pastwiskowe. W ciągu czterech ostatnich lat uwidoczniło się to bardzo wyraźnie.

Warto przy tym podkreślić, że pastwiskowe formy drzew utrzymują się tak długo dopóki trwa przygryzanie ich pędów przez zwierzęta. Jeżeli jednak z jakiegoś powodu takie przygryzanie zostaje zaniechane, to wówczas ponad górnym zasięgiem zwierząt pastwiskowej formy, drzewo zaczyna rosnąć normalnie. Pastwiskowe formy drzew są jednak niepożądane, gdyż nie tylko znacznie spowalniają wzrost ale są też przyczyną zniekształceń pni, a często też wytwarzania się podwójnych lub nawet liczniejszych pni.

Akademia Rolnicza w Krakowie  
Katedra Ekologicznych Podstaw  
Inżynierii Środowiska

Spółdzielnia Produkcyjna Milówka

prof. dr hab. Ryszard Kostuch

## Łąkarstwo, a środowisko przyrodnicze

Łąkarstwo jest działalnością rolniczą, która dla środowiska przyrodniczego bywa na ogół najmniej szkodliwa. Wynika to w dużej mierze stąd, że użytki zielone są formacjami roślinnymi, przeważnie trwałymi wielogatunkowymi, stosunkowo szybko przystosowującymi się do istniejących warunków siedliskowych i w bardzo krótkim czasie regenerujących wszelkie uszkodzenia darni oraz zbiory nadziemnej biomasy.

Roślinność łąkowa oprócz dostarczania taniej i pełnowartościowej paszy dla zwierząt udomowionych i dzikich, spełnia też szereg funkcji pozaprodukcyjnych, które jednak dla środowiska przyrodniczego mają bardzo istotne znaczenie. Są to m.in. ochrona gleby, poprawa stosunków hydrologicznych, natlenianie i nawilżanie powietrza atmosferycznego, zmniejszanie eutrofizacji wód powierzchniowych, estetyzacja i higienizacja środowiska, jak też stwarzanie odpowiednich warunków dla rekreacji. Duże znaczenie łąkarstwa w środowisku przyrodniczym polega również na utrzymywaniu bioróżnorodności, co dla trwałości ekosystemów jest nieodzowne.

Celem niniejszego opracowania jest zwrócenie uwagi na relację łąkarstwa ze środowiskiem przyrodniczym właśnie poprzez wymienione środowiskowe funkcje ekosystemów trawiastych.

### Ochrona gleby

Trawiasta pokrywa roślinna, niezależnie od miejsca jej występowania, spełnia wobec substratu glebowego niezwykle ważną rolę ochronną. Zabezpiecza glebę przed szkodliwością oddziaływania wiatrów i opadów atmosferycznych, których konsekwencją są zazwyczaj procesy erozyjne o różnym nasileniu. Przy braku okrywy roślinnej wiatry powodują z jednej strony przesuszenie wierzchniej warstwy gleby, a z drugiej unoszenie i przemieszczanie jej ziarenek, niekiedy na duże odległości od miejsc unoszenia.

Podobne straty gleby powodować może erozja wodna. Pozbawioną okrywy roślinnej glebę niszczą opady atmosferyczne, jak również spływy powierzchniowe wód opadowych. Niszczenie struktury gruzelkowej powodują najczęściej nawalne deszcze. Pod wpływem uderzeń dużych kropli deszczu, gruzelki glebowe ulegają rozbiciu na poszczególne ziarenka glebowe, a te z kolei unosi spływająca woda do rzek i potoków. Obliczono, że średnio z 1 ha gleb ornych, na których zachodzą procesy erozyjne, wypłukiwane są w naszym kraju w ciągu roku dziesiątki ton gleby.

Zachodzeniu procesów erozyjnych sprzyjają w dużej mierze także: rodzaj gleby oraz spadki terenu. Zgodnie z tym, gleby pyłowe utworzone z jednorodnej wielkości ziarn glebowych, jak to jest właśnie w przypadku lessów, są przez erozję wodną zazwyczaj najsilniej dewastowane. Można to stosunkowo łatwo zauważyć w terenie, gdzie występują gleby lessowe, jak to ma miejsce na Ziemi Sandomierskiej, Zamojszczyźnie, Wyżynie Lubelskiej, w Kielecczyźnie, w północnej części woj. krakowskiego i innych rejonach kraju.

Nasilenie erozji wodnej gleb zależy także w dużej mierze od wielkości spadków stoków. Dlatego przyjęto, że do 10 stopni spadku uprawy polowe są dopuszczalne, gdyż erozja gleby nie stanowi jeszcze w takich warunkach bardzo dużego zagrożenia. Przy spadkach 11–20 stopni uprawiać gleby już się nie powinno ze względu na nasilenie procesów erozyjnych. Powinny być w takich warunkach przede wszystkim trwałe użytki zielone, albowiem darń trawiasta nie tylko należyście zabezpiecza gleby przed zmywami erozyjnymi, ale także zamienia powierzchniowe spływy wód opadowych na odpływy gruntowe, które odbywają się znacznie wolniej, a tym samym przyczyniają się do zdecydowanie dłuższego trwania uwilgotnienia gleby, co dla szaty roślinnej nie pozostaje bez znaczenia.

## Znaczenie hydrologiczne

Znaczenie hydrologiczne runi użytków zielonych jest stosunkowo duże. Wynika ono nie tylko z wymienionej powyżej zmiany splywów powierzchniowych na odpływy gruntowe i spowolnienia grawitacyjnych odpływów wód opadowych, ale przede wszystkim także ze zwiększonej retencji wodnej gleb pod roślinnością łąkowo-pastwiskową. Wzrost retencji wodnej jest spowodowany głównie tym, że roślinność darniowa jest czynnikiem poprawiającym strukturę gleby. Obfitość masy korzeniowej, chociaż na ogół niezbyt głęboko sięgającej w głąb profilu glebowego, działa na glebę zdecydowanie strukturotwórczo. Mają na to duży wpływ wydzieliny korzeniowe, które przyczyniają się dzięki substancji kleistej do agregacji poszczególnych ziarenek glebowych w gruzelki o stosunkowo dużej trwałości. Pomiedzy gruzelkami tworzą się wolne przestrzenie glebowe, które napełniają się wodą opadową, co w konsekwencji zwiększa retencję wodną gleby. Obliczono, że jednorazowa retencja gleb łąkowych wynosi około 200 mm; co sprawia, że nawet bardzo duże opady atmosferyczne są zatrzymywane w darniowej warstwie gleby. W związku z tym gleby łąkowe są przeważnie lepiej uwilgotnione, a odpływ



z nich wody trwa o wiele dłużej niż z gleb pozbawionych struktury gruzelkowej. W konsekwencji wyrównuje to w czasie odpływy glebowe, a także przepływy sieci hydrograficznej w zlewni. Ogólnie można powiedzieć, że użytki zielone, podobnie jak las, chociaż w nieco mniejszej skali, zwiększają retencję wodną gleb i wyrównują przepływy wód w ciekach.

Z rolą hydrologiczną użytków zielonych wiąże się również ich działanie zapobiegające eutrofizacji wód powierzchniowych. Polega ono na tym, że zasobne

w składniki pokarmowe wody opadowe spływające po powierzchni wskutek zamiany splywu powierzchniowego na podziemny, zostają przez darń przefiltrowane. W trakcie zachodzenia tego procesu, zdecydowana większość biogenów zatrzymuje się w strefie korzeniowej gleby, skąd jest przez korzenie traw szybko pobierana i przedostaje się do biomasy przede wszystkim nadziemnej, co uwydatnia się zwiększonym plonowaniem runi. Natomiast wody grawitacyjnie odpływające do cieków, są odpowiednio przefiltrowane i nie powodują eutrofizacji wód powierzchniowych. Dlatego właśnie trawiaste formacje roślinne zyskały sobie nazwę filtra biologicznego względem wód powierzchniowych. W środowisku przyrodniczym, to oczyszczające działanie roślinności darniowej ma dla wody olbrzymie znaczenie. Praktycznie jest to wykorzystywane w tzw. oczyszczalniach roślinnych.

## Funkcja estetyczyjna

Obszary trawiaste dzięki swojemu kolorytowi są niewątpliwie czynnikiem urozmaicającym i estetyzującym środowisko przyrodnicze. Powoduje to w głównej mierze ich zieleń, która dominując od wczesnej wiosny aż do późnej jesieni, stanowi przewspaniałe tło krajobrazowe, na którym uwydatniają się wyraźnie wszystkie barwne komponenty roślinne, jakimi są współtworzące runi gatunki kwiatowe. W aspektach ich kwitnienia nadają one wprost niezwykle i zmieniający się w czasie wygląd użytków zielonych. Wystarczy tylko przypomnieć sobie widok łąk z kwitnącą rzeżuchą łąkową, pastwisk z kwitnącym mniszkiem pospolitym, a w nieco późniejszym czasie także kwitnącej fioletki, jaskrów, złocienia pospolitego, dzwonek i wielu innych roślin kwiatowych, które tak masowo niekiedy w runiach trawiastych są prezentowane. Za każdym razem trudno się oprzeć urzekającemu oddziaływaniu tych urokliwych widoków, które są przeważnie wprost niewypowiedzianym pięknem krajobrazu. Jest

to więc walor przyrodniczy, którego zachowanie w pełni zasługuje na uwzględnienie w gospodarce łąkowo-pastwiskowej. Dlatego w tak znacznym stopniu zdevaluowały się dotychczasowe poglądy, że duża produkcja nadziemnej biomasy uzyskiwana intensywnym nawożeniem, a szczególnie azotem, nie jest najważniejszym zadaniem gospodarki łąkowo-pastwiskowej. Trzeba bowiem zdawać sobie z tego sprawę, że zróżnicowanie florystyczne, to również zróżnicowanie paszy pod względem witamin, składu chemicznego, ciał czynnych, garbników i wielu



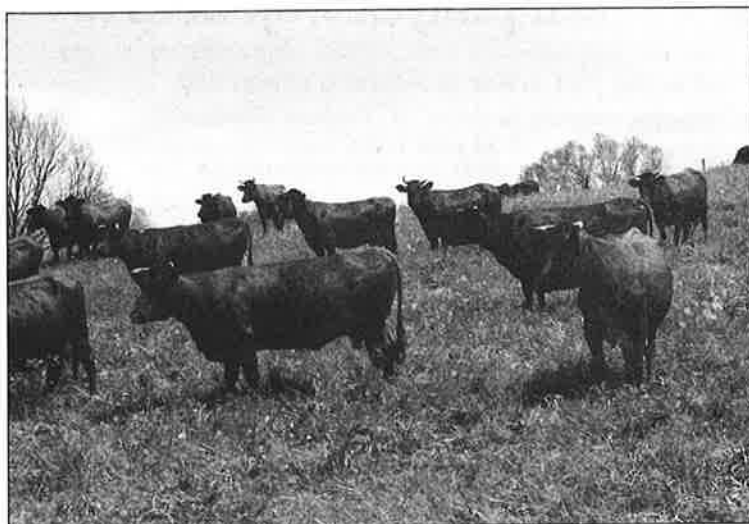
innych właściwości poprawiających wartość odżywcą i zdrowotną biomasy trawiastej, a w dużej mierze także jej apetyczność i pobieranie przez zwierzęta. Z tych właśnie względów na różnorodność florystyczną kładzie się obecnie duży nacisk.

W celu zwiększenia różnorodności florystycznej ogranicza się nawożenie mineralne, a głównie azotowe, które eliminuje z runi rośliny motylkowate, zielne, a nawet niektóre gatunki traw. Prowadzi się mniej intensywny wypas względnie użytkowanie kośne, zwiększa się nawożenie wapnem i fosforem, a w niektórych wypadkach nawet wprowadza się do runi przez podsiew lub flancowanie rozmaite gatunki roślin zielnych. Bogactwo florystyczne ekosystemów trawiastych uważa się za podstawowy warunek sprawnego ich funkcjonowania oraz trwałości. Można więc bez najmniejszej przesady powiedzieć, że zgodnie ze współczesną wiedzą łąkarską gospodarka łąkowo-pastwiskowa na użytkach zielonych ma gwarantować nie tylko uzyskiwanie wysokich plonów łąkowo-pastwiskowych, ale przede wszystkim utrzymanie runi florystycznie zróżnicowanej. Zmierzając do utrzymania na obszarach ekosystemów trawiastych dużego bogactwa florystycznego, należy równocześnie ograniczać występowanie roślin zdecydowanie szkodliwych. Są nimi np. rośliny trujące, kolące, wywołujące po spożyciu przez zwierzęta wzdęcia, laksę, zapieczyska, nieprzyjemny zapach mleka itp. Zwiększanie różnorodności poprzez szkodliwe rośliny nie byłoby wskazane. Różnorodność florystyczna powinna bowiem przyczyniać się do poprawy, a nie obniżania walorów pokarmowych runi ekosystemów trawiastych, gdyż w tym drugim przypadku nie miałyby sensu.

Biorąc powyższe pod uwagę, można powiedzieć, że aktualnie łąkarstwo jest w znacznie większym stopniu korzystne dla środowiska przyrodniczego, niż to miało miejsce w ubiegłej dekadzie. Wynika to w dużej mierze z należytego rozpoznania układów ekologicznych ekosystemów trawiastych, stosunków hydrologicznych siedlisk, potrzeb nawozowych runi i możliwości pobierania przez roślinność składników pokarmowych, a także oddziaływania na odrost runi różnych sposobów koszenia i spasanania.

Korzystając z naukowego poznania oddziaływań nawożenia, spasanania, a także stosowania różnych czynności pratotechnicznych, ustala się w obecnym i łąkarstwie przekonanie, że najbardziej wskazane na trwałych użytkach zielonych jest prowadzenie gospodarki łąkowo-pastwiskowej umiarkowanej. Polega ona z jednej strony na niezbyt intensywnym

nawożeniu, a z drugiej także takim użytkowaniu runi, które umożliwi zachowanie jej różnorodności florystycznej, najbardziej przydatnej pod względem pokarmowym. Dla zrealizowania powyższego wymogu, limituje się nawożenie mineralne do 120–150 kg NPK/ha rocznie i zwiększa częstotliwość wapnowania i stosowania stałych nawozów organicznych, a głównie obornika i kompostu. Dla nawożenia gno-



jówką i gnojowicą ustala się bardziej precyzyjne terminy czasowe, wykluczając ich stosowanie w okresach pozawegietacyjnych. Rezygnuje się również ze zbyt częstego koszenia, które zawsze prowadzi do upraszczania składu botanicznego.

Wypas kwaterowy, uwzględniający niezbędny czas na każdorazowy odrost runi uważa się w dalszym ciągu za nieodzowny, przy czym kładzie się większy nacisk na wcześniejsze rozpoczynanie wypasu wiosennego, co znacznie usprawnia dalszą organizację gospodarki pastwiskowej. Mniejsze na ogół przykłada się znaczenie do wykorzystania przez wypasane zwierzęta w możliwie najwyższym stopniu dyspozycyjnych zasobów runi pastwiskowej, zdając sobie sprawę, że odbywa się to prawie zawsze kosztem zmniejszenia produkcji zwierzęcej.

Jak z powyższego wynika łąkarstwo przyjazne środowisku przyrodniczemu nie tylko nie sprawia prawie żadnych utrudnień, ale jest nawet dużo łatwiejsze w realizacji, a przy tym zdecydowanie mniej kosztowne. Natomiast dla środowiska przyrodniczego przynosi ono wiele różnorodnych korzyści zarówno wymiernych (jakość paszy), jak też niewymiernych (piękno krajobrazu).

Akademia Rolnicza w Krakowie  
Katedra Ekologicznych Podstaw  
Inżynierii Środowiska

mgr inż. Ewa Grzesik

## Zawartość azotanów, azotynów i żelaza w wodach pitnych województwa tarnobrzeskiego

### 1. Wstęp

Woda jest jednym z podstawowych elementów środowiska naturalnego niezbędnym do życia ludzi, zwierząt, roślin.

Woda decyduje o zdrowiu człowieka, zwłaszcza mieszkańca wsi. Mieszkańcy wsi bowiem w ciągu wielu lat życia w trwały sposób są przywiązani do określonych źródeł wody pitnej. Korzystają oni z własnych studni, wodociągów zagrodowych i naturalnych źródeł. Wody te są bardzo często zanieczyszczone wskutek złej działalności człowieka. Zanieczyszczenia przedostają się do wód:

1. ze ściekami gospodarczo-bytowymi,
2. ze ściekami z wyżej położonych nawożonych zbyt wysokimi dawkami nawozów pól uprawnych,
3. z pozostałościami pestycydów, stosowanych coraz częściej i chętniej w zbyt wysokich dawkach.

Spływy z nawożonych terenów rolnych przenoszą produkty rozkładu nawozów sztucznych i naturalnych w postaci amoniaku, azotanów, fosforanów oraz pestycydów wprost do zbiorników wodnych. Wskutek nagromadzenia się zbyt dużych ilości substancji szkodliwych w wodach pitnych ich zdolność do samooczyszczania się coraz bardziej słabnie. Wody tworzące później wody gruntowe zawierają coraz więcej substancji szkodliwych.

Zasoby wody nadającej się do celów spożywczych i gospodarczych w szybkim tempie maleją. Stwarza to potrzebę kontroli wody używanej do picia oraz w razie konieczności jej ochronę przed zanieczyszczeniami. Celowa staje się więc częsta kontrola wód i ocena ich zanieczyszczenia.

### 2. Cel i metody analizy

W laboratorium chemicznym Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Sandomierzu kontroluje się wody pitne na zawartość azotanów, azotynów i żelaza metodą spektrofotometryczną, przy pomocy zestawu EK 204, służącego do badania stopnia zanieczyszczenia środowiska.

Metody spektrofotometryczne polegają na prostej zależności pomiędzy intensywnością zabarwienia roztworu, a zawartością substancji w roztworze. Metody te są czułe, można przy ich pomocy oznaczyć nawet śladowe ilości substancji szkodliwych.

W 1996 r. w naszym laboratorium przeprowadzono badania wody studziennej na zawartość azotanów, azotynów i żelaza. Oznaczenia wody pitnej wykonano w 25 gospodarstwach, położonych w różnych miejscowościach na terenie województwa (stosownie do zgłoszonych potrzeb mieszkańców).

Celem postawionym sobie przez nas do osiągnięcia było uświadomienie użytkowników studni, czy indywidualnych wodociągów zagrodowych o szkodliwym wpływie azotanów i azotynów na zdrowotność ludzi i zwierząt oraz wykazanie, że nadmierna ilość związków żelaza w wodach pitnych pogarsza ich zapach, smak, barwę i klarowność oraz hamuje proces samooczyszczania wód.

W poszczególnych państwach jakość wody normowana jest odpowiednimi aktami prawnymi.

Wg zaleceń Światowej Organizacji Zdrowia dopuszczalne stężenie azotanów w wodzie do picia wynosi 50 mg/l. Stężenie o wartościach od 50 do 100 mg/l  $\text{NO}_3$  mogą być tolerowane. Wody zawierające azotany w stężeniu ponad 100 mg/l  $\text{NO}_3$  nie powinny być używane do picia.

W Polsce najwyższa dopuszczalna zawartość azotanów w wodzie do picia (w przeliczeniu na azot) wynosi 10 mg/l azotu.

Stężenie azotanów w wodzie do picia powyżej dopuszczalnej normy powoduje szczególnie u niemowląt methemoglobinemię (sinicę), która może zakończyć się zgonem. Azotany mogą w znacznym stopniu zakłócić czynności bakterii naturalnie występujących w przewodzie pokarmowym u ludzi i zwierząt. Azotany w warunkach beztlenowych i przy niskim pH ulegają w przewodzie pokarmowym redukcji do azotynów, które reagując z aminami drugorzędowymi obecnymi w pożywieniu tworzą nitrozoaminy o właściwościach rakotwórczych.

Stężenie azotynów w wodzie nie jest normowane ze względu na ich małą trwałość, gdyż łatwo utlenia-

ją się do azotanów. Jednak z sanitarnego punktu widzenia, są one ważnym wskaźnikiem umożliwiającym ocenę jakości wody. Pożądane jest, aby w wodzie do picia azotyny nie były obecne w stężeniu powyżej 0,001 mg/l.

Związki żelaza są pospolitymi składnikami wód naturalnych. Żelazo wchodzi w skład wielu minerałów występujących powszechnie w skorupie ziemskiej, są to między innymi magnetyty, syderyty, limonity, piryty. Procesy rozpuszczania tych minerałów zachodzące na drodze hydrolizy (rozpad związków żelaza pod wpływem wody) oraz działania rozpuszczonego w wodzie dwutlenku węgla są naturalnym źródłem związków żelaza w wodach.

Źródłem żelaza są również pyły przemysłowe, ścieki i opady przemysłowe oraz procesy korozji rurociągów, instalacji i konstrukcji żelaznych.

W wodach zawierających rozpuszczone związki organiczne, zwłaszcza kwasy humusowe, żelazo może występować w większej ilości, gdyż tworzy z tymi kwasami trwałe kompleksy. Zwiększona zawartość żelaza w wodach powierzchniowych może wpłynąć na wzrost zużycia tlenu rozpuszczonego i w ten sposób zahamować proces samooczyszczenia wód naturalnych oraz zwiększyć ilość zawieszin, na skutek wytracania się wodorotlenku żelazowego. Żelazo w ilościach spotykanych powszechnie w wodzie do picia pochodzącej z różnych źródeł nie jest szkodliwe dla organizmu, pogarsza jedynie jej zapach, smak, barwę. Maksymalne stężenie żelaza w wodzie do picia wg polskich przepisów sanitarnych wynosi 0,5 mg/l Fe.

Oznaczenia wody przeprowadzono w gospodarstwach korzystających z własnych ujęć wody tzn. ze studni lub indywidualnych wodociągów zagrodowych.

Gospodarstwa te zlokalizowane były w różnych miejscowościach na terenie naszego województwa — stosownie do potrzeb.

Studnie w tych gospodarstwach zlokalizowane były w pobliżu obór, gnojowników, dołów szambo lub położone były niżej w stosunku do pól uprawnych, a więc narażone były na spływy z tych pól.

### 3. Wyniki analiz

W 9 gospodarstwach zawartość azotanów w wodzie przekroczyła dopuszczalną w Polsce normę zawartości tj. 10 mg/l N-NO<sub>3</sub>. W 8 gospodarstwach stwierdzono zawartość azotanów w wodzie pitnej na poziomie 1,5–7,5 mg/l N-NO<sub>3</sub>. Woda w tych gospodarstwach należała do II klasy czystości, nadawała się praktycznie do picia. Natomiast w 8 pozostałych gospodarstwach stwierdzono zawartość azotanów w wodzie do 1,5 mg/l N-NO<sub>3</sub>. Woda w tych gospodarstwach należała do I klasy czystości.

Oznaczenia azotynów przeprowadzono w tych samych wodach. Okazało się, że we wszystkich gospodarstwach zawartość azotynów była wyższa od zawartości pożądanej, tj. od 0,001 mg/l N-NO<sub>2</sub>.

W 11 gospodarstwach norma była przekroczona była 10-krotnie, w 10 gospodarstwach pożądane stężenie azotynów przekroczone było od 11 do 40-krotnie. W 3 gospodarstwach zawartość azotynów przekroczyła požądaną zawartość od 100–300-krotnie, natomiast w 1 gospodarstwie zawartość azotynów przekroczyła 1000-krotnie obowiązującą normę.

Jeśli chodzi o zawartość żelaza Fe<sup>2+</sup>, Fe<sup>3+</sup> w analizowanych wodach, to tylko w jednym przypadku zawartość jego przekroczyła pożądane stężenie i wynosiła 0,6 mg/l Fe. Pozostałe analizowane próbki wody zawierały żelazo poniżej obowiązującej normy.

Podsumowując realizowany temat nasuwa się jedno ogólne spostrzeżenie, iż jakość analizowanej wody jest zła.

W 9 spośród analizowanych gospodarstw, woda ze względu na ponadnormatywną zawartość azotanów nie nadawała się do picia.

Pod względem zawartości azotynów jest jeszcze gorzej. We wszystkich gospodarstwach, zawartość azotynów w wodzie pitnej była wyższa od zawartości pożądanej tj. 0,001 mg/l N-NO<sub>2</sub>.

### 4. Zalecenia

Aby doraźnie poprawić stan wód w wiejskich gospodarstwach należałoby:

1. Sytuować studnie z dala od obór, chlewni, zbiorników ściekowych.
2. Budować szczelne zbiorniki szambowe.
3. Ograniczyć stosowanie nawozów sztucznych i pestycydów.
4. Budować zbiorniki na gnojówkę i gnojownicę.
5. Montować w domach filtry uzdatniające wodę pitną.

Szerzej problem ten można rozwiązać poprzez: zakładanie wiejskich wodociągów ze stacjami uzdatniania wody oraz przez zakładanie centralnych oczyszczalni ścieków — dla całej wsi.

Polska ma jedno z najmniejszych na świecie zasobów słodkiej wody do picia. Woda jest podstawowym składnikiem warunkującym życie. Należy ją więc chronić. Zatrucie wody to zagłada ludzkości i całego świata żywego.

ODR Sandomierz

dr inż. Wiesław Tomczyk, dr inż. Jan Kubera

## Regeneracja części maszyn to ekonomiczna konieczność przy zmianach gospodarczo-ustrojowych polskiej wsi

**G**ospodarka regenerowanymi częściami i zespołami wymiennymi, jako element wspomagający zaopatrzenie w części nowe, stanowi istotny warunek sprawnego przebiegu napraw i utrzymania w ciągłej sprawności technicznej eksploatowanych ciągników, maszyn i urządzeń rolniczych przy najmniejszym nakładzie kosztów. Rolnictwo polskie charakteryzuje się niską efektywnością i wysoką kapitałochłonnością. Na ten stan rzeczy złożyło się wiele przyczyn, z których do najważniejszych należy zaliczyć: przeludnienie wsi, niewłaściwą strukturę agrarną i niski stopień umaszynowania gospodarstw, źle funkcjonujące zaplecze technicznej obsługi rolnictwa, itp. Obecnie w wyniku dynamicznie postępujących zmian społeczno-ustrojowych i transformacji polskiej gospodarki przechodzącej z centralnie sterowanej do rynkowej, warunki życia i pracy w rolnictwie ulegają drastycznemu pogorszeniu. Dotyczy to zwłaszcza gospodarstw o powierzchni do 10 ha, stanowiących obecnie ok. 82% ogółu. Według badań IBMER-u, aktywne wykorzystanie mechanizacji mają dopiero gospodarstwa o powierzchni powyżej 15ha, których jest obecnie w kraju ok. 8% ogółu. Restrukturyzacja naszego rolnictwa zmierzająca między innymi do zmniejszenia liczby gospodarstw o powierzchni poniżej 10 ha jest nieuchronna (zgodnie z trendami światowymi), ale wg. badań **Fafary, Herera, Sadowskiego** i innych, tempo tych zmian jest bardzo wolne.

Podpisany układ GAT (w sprawie taryf celnych i handlu), na mocy którego zostaną zniesione bariery celne oraz przystąpienie Polski w przyszłości do Unii Europejskiej może pogłębić trudną sytuację w naszym rolnictwie, bowiem napłynię do nas tania żywność z zachodu, który jak wiadomo ma jej nadprodukcję. Należy również zwrócić uwagę, że my przy naszym obecnie rozdrobnionym rolnictwie oraz około trzy krotnie większym zatrudnieniu (na

zachodzie ok. 7%, u nas ok. 25%) produkujemy drogo i nie sprostamy konkurencji. Należy zatem uruchomić wszystkie środki dla potaniaenia produkcji rolnej i zmniejszenia zatrudnienia. Jednym z tych środków jest zwiększenie stopnia mechanizacji prac oraz obniżenie kosztów eksploatacji maszyn i urządzeń np. przez zastosowanie w naprawach tańszych zregenerowanych części i zespołów wymiennych. Jednak regeneracja części jest problemem bardzo złożonym pod względem ekonomicznym i organizacyjnym. Trudno jest mówić w sposób jednoznaczny o jej opłacalności, czy celowości. Sytuację bardzo komplikuje niestabilna gospodarka, stale rosnące ceny części nowych, zmiany systemu gospodarczego kraju – co w konsekwencji wymusza konieczność ciągłej analizy kosztów prowadzonej działalności produkcyjnej.

Analizując działalność produkcyjną szeregu zakładów naprawczych technicznej obsługi rolnictwa, szczególnie tych o mniejszym zasięgu terytorialnego obsługiwanego, stwierdzono, że wiele zakładów nie prowadzi analiz ekonomicznych ograniczając się jedynie do kalkulacyjnej oceny kosztów regeneracji. Także dokumentacja dotycząca regenerowanych części prowadzona jest w sposób symboliczny, za krótkie okresy czasu, co nie sprzyja ocenie regeneracji. Podsumowania za dłuższe okresy czasu nie są prowadzone na bieżąco lecz z pewnym opóźnieniem, co powoduje powstanie błędów w ocenie ekonomicznych efektów regeneracji.

Stosowanie regeneracji ze względu na różnorodność części i rodzajów ich zużycia wymaga również teoretycznego i praktycznego opanowania wielu często skomplikowanych procesów technologicznych. Wiąże się z tym potrzeba opanowania umiejętności posługiwania się specjalistycznym oprzyrządowaniem i doboru odpowiednich parametrów regeneracji.



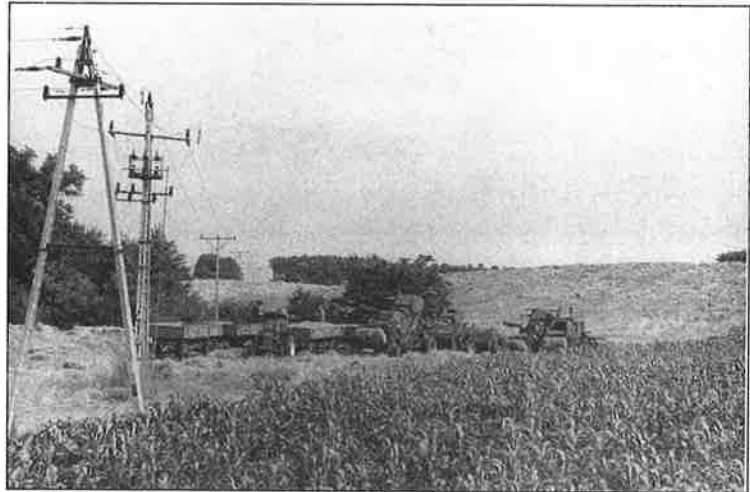
Regenerację części maszyn rolniczych dotychczas realizowano w trzech formach organizacyjno-technicznych, a mianowicie: u użytkownika, w zakładach naprawczych oraz specjalistycznych oddziałach produkujących regenerowane podzespoły i części wymienne. Charakteryzują się one między innymi tym, że:

- użytkownik ma ograniczone możliwości rozszerzenia zakresu regeneracji ze względu na skromne wyposażenie technologiczne, kwalifikacje itp. Jest to jednak najtańsza i najprostsza forma szybkiego wprowadzenia regeneracji. Odpadają tutaj bowiem kłopotliwe i kosztowne zagadnienia związane ze zbieraniem, transportem i magazynowaniem części zużytych. Jednak procesy regeneracji w tym przypadku mogą się sprowadzać tylko do prostych i nieskomplikowanych zabiegów technologicznych.
- zakłady naprawcze maszyn mają większe możliwości regeneracji ze względu na wyposażenie technologiczne, kwalifikacje i liczebność kadry. Jednak kompletna maszyna, jak np. kombajn zbożowy (ciągnik) jest na tyle złożonym obiektem, iż w ramach jednego zakładu nie ma możliwości technicznych i organizacyjnych do regeneracji wszystkich elementów, wykazujących taką możliwość.
- najbardziej efektywne i optymalne warunki regeneracji podzespołów i części maszyn istnieją w wyspecjalizowanych zakładach stosujących technologię przemysłową o przepustowości wielkoseryjnej. Ta forma zapewnia najlepszą jakość części regenerowanej. Wymaga ona jednak wielu rozwiązań zagadnień techniczno-organizacyjnych oraz nakładów inwestycyjnych na uruchomienie takiego wydziału. Nakłady inwestycyjne można poważnie ograniczyć przez organizowanie u producenta takich wydziałów lub przez adaptacje niewykorzystanych powierzchni produkcyjnych w zakładach naprawczych.

Regeneracja części uzależniona jest w znacznym stopniu od dostępu zakładu regenerującego do części zużytych. Miejscem pozyskania części jest nie tylko warsztat naprawczy, ale w przeważającym stopniu prywatni użytkownicy sprzętu rolniczego i nie tylko. Szacuje się, że ok. 95% maszyn i urządzeń rolniczych znajduje się u rolników indywidualnych. Przeszkodą w pozyskiwaniu tych części jest duże rozproszenie gospodarstw, a także brak pełnych informacji o asortymencie skupowanych czę-

ści i równoczesny brak odpowiednich motywacji dopingujących rolników do odsprzedaży zużytych części.

Do 1990 r. istniały dwie formy pozyskiwania części nadających się do regeneracji, które jednak obecnie już nie funkcjonują. Pierwsza z nich polegała na bezpośrednim odzysku części zużytych w zakładach naprawczych oraz skupie od użytkowników sprzętu rolniczego (rolników indywidualnych, jednostek uspołeczniionych i innych branż trudniących się naprawą sprzętu nie tylko rolniczego). Jeżeli wszystkie te jednostki znajdują się w dużym rozproszeniu, wskazane jest zorganizowanie na danym terenie baz zaopatrzenia i zbytu. Z drugiej jednak strony związane to jest ze stworzeniem pośrednika, który pobierając opłaty za swą działalność zwiększa koszty regeneracji, co w końcowym



rozliczeniu może doprowadzić do nieopłacalności regeneracji. Dlatego bardziej sensownym rozwiązaniem byłoby pozyskanie części w bezpośrednich kontaktach zainteresowanych stron z wyłączeniem pośrednika. Celowe staje się wydawanie i szerokie rozpowszechnianie informatorów zawierających szczegółowe informacje o asortymencie pozyskiwanych części i cenach skupu. Informatory te powinny wydawać zakłady regenerujące i rozsyłać je do potencjalnych klientów np. zakładów naprawczych, składnic maszyn, itp. poprzez które trafiałyby do rolników indywidualnych.

Druga forma obrotu częściami do i po regeneracji opierała się na działalności sieci jednostek PHSR „AGROMA”. System ten był unormowany prawnie i bazował na umowach zawieranych z jednostkami wykonującymi regenerację. Umowy te regulowały zakres działalności poszczególnych grup jednostek uczestniczących w obrocie i regene-

racji ze szczególnym uwzględnieniem trybu zawierania umów, tworzenia list części nadających się do regeneracji, cen i rozliczeń, form współpracy z innymi jednostkami. Forma ta była związana z centralistycznym sposobem gospodarowania i w wielu przypadkach powodowała „wiązaną rąk” co bardziej aktywnym przedsiębiorstwom. W ostatnim czasie jednak zakłady rezygnują z usług „AGROMY”, przejmując zakres jej działania w swoje ręce (skupując części nadające się do regeneracji i sprze-



dając części zregenerowane obok części nowych w swoich przyzakładowych punktach).

By obrót częściami przeznaczonymi do regeneracji był sprawny musi być zapewniona opłacalność dla wszystkich jednostek biorących udział w tym obrocie. Przede wszystkim cechy atrakcyjności obrót ten powinien posiadać dla:

- jednostek prowadzących skup i sprzedaż części (poprzez odpowiednie prowizje i marże handlowe na pokrycie kosztów obrotu i magazynowania),
- dostawców części zużytych (nadających się do regeneracji) – zapewnienie zachęcających cen do odsprzedaży zużytych części.

Wysokość prowizji i marż powinna być ustalona w umowie pomiędzy stronami biorącymi udział w obrocie częściami. Sprzedaż części po regeneracji powinna odbywać się po cenach wyznaczonych na podstawie kosztów własnych, powiększona o zysk i marże handlowe. Części te pod względem technicznym i cenowym powinny posiadać cechy atrakcyjności dla kupującego. Proponuje się przyjąć zasadę, aby cena tych części nie przekraczała 10% ceny części nowej, jednak w uzasadnionych przypadkach w celu zachęcenia posiadacza do sprzedaży danej części cena ta może osiągnąć nawet 20%

ceny części nowej. W niektórych przypadkach dotyczących wyjątkowo atrakcyjnych części pod względem finansowym, czy też użytkowym zakłady regenerujące indywidualnie mogą ustalić cenę skupu dla każdej części oddzielnie. O warunkach skupu zakład regenerujący powinien informować w swoich prospektach reklamowych.

W celu prawidłowego zorganizowania obrotu częściami wymiennymi konieczne są również konkretne i ścisłe informacje dotyczące wielkości i ilości asortymentowej części i zespołów zarówno w sferze potrzeb jak i możliwości wykonawczych zakładów zajmujących się regeneracją. W 1985 r. Krajowe Zrzeszenie Przedsiębiorstw Technicznej Obsługi Rolnictwa wydało i rozpowszechniło informator pt. „Regeneracja części zamienialnych w przedsiębiorstwach TOR”. Informator ten zawierał dane o asortymencie regenerowanych części do ciągników, maszyn rolniczych, przyczep, sprzętu różnego i samochodów Nysa, Żuk, Star, a ponadto zawierał informacje o wykonawcach regeneracji. Informator ten był jedynym tego rodzaju wysoce profesjonalnym opracowaniem z zakresu regeneracji, ale obecnie już w 90% jest nieaktualny. Opracowania tego typu wymagają co pewien okres czasu uaktualnienia i rozszerzenia o nowe typy części do regeneracji. Należy wykonać także branżowe informatory zawierające asortyment części regenerowanych, ogólne warunki złomowania części, informacje o lokalizacji punktów skupu i zakładach wykonujących regenerację. Branżowy katalog powinien być w postaci poradnika zawierającego dane dotyczące aktualnie opanowanych metod regeneracji z podaniem istniejącej i zalecanej technologii regeneracji dla konkretnego typu części, dane dotyczące produkowanych i dostępnych w kraju materiałów i urządzeń regeneracyjnych z podaniem producentów lub dystrybutorów. Katalogi te powinny być rozpowszechnione we wszystkich przedsiębiorstwach branży i prowadzona ciągła ich aktualizacja. Wdrożenie sprawnie funkcjonującego systemu skupu zużytych części do regeneracji jest punktem wyjścia dla rozwoju regeneracji.

System zbiórki zużytych części i zespołów do regeneracji w obecnym czasie funkcjonuje w bardzo ograniczonym zakresie. Generalnie regeneracja dotyczy części pozyskiwanych z własnej działalności naprawczej przedsiębiorstw technicznej obsługi rolnictwa, a przede wszystkim przedsiębiorstw

wyspecjalizowanych w naprawach zespołów. Problem pozyskiwania i skupu zużytych części do regeneracji jest zadaniem pierwszoplanowym w sferze organizacji regeneracji. W celu poprawy organizacji i skuteczności obrotu częściami regenerowanymi, należałoby:

- zbliżyć punkty skupu do użytkownika, jako sprzedającego części zużyte,
- urealnić ceny skupu części zużytych, które mogą być bodźcem materialnym dla sprzedającego,
- prowadzić szeroką działalność marketingową dotyczącą regeneracji części i zespołów, podkreślając płynące z niej korzyści,
- prowadzić ciągły nadzór nad ilościowym i asortymentowym skupem części zużytych,
- sprzedającym części do regeneracji zapewnić pierwszeństwo zakupu części zregenerowanej,
- prowadzić nieprzerwanie akcję informacyjną o asortymencie regenerowanych części, punktach regeneracji i cenach skupu części nadających się do regeneracji i zregenerowanych.

Spełnienie powyższych wymagań umożliwi zwiększenie skupu części zużytych, a przy obecnym oparciu technologii różnych metod regeneracji pozwoli na jej rozwój na skalę przemysłową.

Ocenia się, że regeneracja części może być jednym z istotnych sposobów poprawy efektywności i obniżki kosztów produkcji. Zwiększenie mechanizacji prac można i należy osiągnąć nie tylko przez wzrost dostaw dla rolnictwa nowych maszyn i ciągników, ale również i to z dużo szybciej osiągalnym efektem, przez lepsze wykorzystanie już eksploatowanych, wyeliminowanie przestojów maszyn u użytkowników i w ośrodkach naprawczych. Natomiast w ostatnich latach dało się zauważyć w różnych regionach naszego kraju paradoksalne zjawisko – przy braku sprzętu rolniczego wystąpił niedostateczny stopień jego wykorzystania. Stwierdzenie to odnosi się zarówno do maszyn, które pozostają w dyspozycji nielicznych jeszcze spółdzielczych formach organizacyjnych rolnictwa (dobrowolne zrzeszenia indywidualnych producentów rolnych), jak i rolników indywidualnych. Wyłączenie z eksploatacji znacznej liczby ciągników i maszyn rolniczych było spowodowane głównie brakiem i wysokimi cenami nowych części i zespołów wymiennych. W wyniku przeprowadzonych analiz (**Bala, Fafara, Tomczyk, i in.**) stwierdzono, iż w latach 1980–90 wskutek braku pokrycia przez przemysł zapotrzebowania rolnictwa na części i zespoły wymienne i ich bardzo wysokich cen, około 20–30 % sprzętu nie można było wykorzystywać w

rolniczych pracach kampanijnych. Obecnie nie ma większego problemu z nabyciem fabrycznie nowych części, natomiast są ogromne kłopoty z nabyciem tańszych – zregenerowanych.

Występująca potrzeba rozwoju i utrzymania na wysokim poziomie jakościowym produkcji w gospodarstwach rolnych o różnych strukturach obszarowych, wiąże się ściśle z zapewnieniem optymalnej sprawności i niezawodności oraz lepszym wykorzystaniem posiadanego parku ciągnikowo-maszynowego i pozostałych urządzeń. Zależy to głównie od zabezpieczenia dostaw relatywnie tanich o wysokiej jakości eksploatacyjnej części i zespołów wymiennych.

Rozwiązaniem korzystnym, łagodzącym występujące niedobory i wysokie ceny nowych części i zespołów wymiennych jest stały rozwój różnych metod i form organizacyjnych regeneracji. Rozwój tej specjalności technicznej w rolnictwie spełnia dwa podstawowe zadania:

- zmniejsza poziom nakładów ponoszonych na naprawy używanych maszyn,

- zmniejsza rozmiary zapotrzebowania na drogie nowe części i zespoły wymienne. Natomiast regeneracja zużytych części i zespołów wymiennych jest wręcz konieczną w odniesieniu do nadal użytkowanych maszyn, których produkcja jest już wstrzymana; bowiem brak części bywa powodem przedwczesnego eliminowania z eksploatacji maszyn, które mogłyby jeszcze pracować.

Nie bez znaczenia jest również fakt, że części i zespoły regenerowane są z reguły tańsze od części nowych, zwłaszcza gdy ich regeneracja jest przeprowadzana metodami przemysłowymi w wyspecjalizowanych zakładach naprawczych. Jak wynika z danych krajowych (**Tomczyk, Wojdak i in.**), a także literatury zagranicznej (**Efron, Galinkin, Marshall i in.**), części i zespoły zregenerowane są tańsze w granicach 20–40 % od podobnych nowych. Wysoki poziom cen nowych części i zespołów wymiennych powinien sprzyjać rozszerzaniu regeneracji. Powstają bowiem sprzyjające warunki do obniżania kosztów naprawy sprzętu oraz prowadzenia bardziej racjonalnej gospodarki w zakresie napraw.

Rosnące koszty eksploatacji zmuszają do wykorzystania wszystkich metod i form działania zmierzających do minimalizowania nakładów na odnawianie maszyn i urządzeń.

Akademia Rolnicza w Krakowie

Wydział Techniki i Energetyki Rolnictwa

# Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego



W III kwartale 1997 r. Stowarzyszenie prowadziło następującą działalność:

- W ramach projektu FAPA-PHARE — komponent A: „Podstawy systemu praktycznego szkolenia rolników południowo-wschodniej Polski” organizowano uroczyste seminaria na których Wojewodowie wręczali dyplomy–licencje gospodarstwa szkoleniowego. Uroczystości odbywały się w ramach tzw. „Dni Otwartych Drzwi” (DOD) organizowanych przez Ośrodki Doradztwa Rolniczego. Dyplomy–licencje uprawniają

do prowadzenia szkolenia praktycznego uczniów we własnych gospodarstwach, stwarza to szansę organizowania bardzo dobrej bazy do prowadzenia praktycznej nauki zawodu przy Zespołach Szkół Rolniczych;

- Jednym z zasadniczych wniosków wynikających z realizowanego projektu jest postulat aby praktyczna nauka zawodu była organizowana w formie i według programu dostosowanego do lokalnych możliwości szkoły i specyfiki regionu. Wspólną płaszczyzną winno być oparcie szkolenia praktycznego o sieć przodujących gospodarstw indywidualnych trwale współpracujących ze szkołami rolniczymi i infrastrukturą oświatową regionu;

- Zarząd MSDR uczestniczył w przygotowaniach wystawy pt. „Przedsiębiorczość na wsi”, która była prezentowana w okresie dożynek w Częstochowie w dniach 6–7 września 1997 r. Celem wystawy była promocja różnych form przedsięwzięć gospodarczych powstałych przy merytorycznej współpracy MSDR i Ośrodków Doradztwa Rolniczego zrzeszonych w Stowarzyszeniu;

- W lipcu 1997 r. odbyło się wspólne posiedzenie Zarządu i Prezydium Rady





MSDR. W posiedzeniu uczestniczyli dyrektorzy ODR zrzeszeni w Stowarzyszeniu. Program posiedzenia obejmował m. in.:

1. sprawozdanie z pobytu studyjnego w Purdue University, USA grupy naukowców z AR Kraków, dyrektorów ODR i kadry kierowniczej urzędów wojewódzkich,
2. przygotowanie programu wizyty studyjnej dla specjalistów amerykańskich, która odbędzie się w pierwszej połowie października br.

#### Ważniejsze przedsięwzięcia szkoleniowe planowane do realizacji:

- w IV kwartale 1997 r. planuje się przy ścisłej współpracy z ośrodkami doradztwa rolniczego organizowanie i prowadzenie szkoleń z następujących zagadnień:

- metodyki doradztwa rolniczego,
- kształcenia umiejętności przywódczych liderów społeczności lokalnych,
- rozwoju przedsiębiorczości rolniczej i pozarolniczej,
- systemu unifikowania rachunkowości gospodarstw rolnych,
- samoorganizowania się producentów,
- marketingu w rolnictwie i gospodarce żywnościowej,
- budowania strategii rozwoju społeczności lokalnych,
- programów dostosowania polskiego rolnictwa do struktur UE.

dr inż. Stanisław Legutko

## Zasady prenumeraty

Zwracamy Państwa uwagę, że czasopismo "WIEŚ I DORADZTWO" nie jest rozprowadzane przez sieć kolportażu, a pojedyncze egzemplarze dostępne są jedynie w siedzibie Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego. Zatem warunkiem systematycznego otrzymywania kwartalnika jest roczna prenumerata. Na rok 1998 cena prenumeraty wynosi 14 złotych (cztery egzemplarze plus koszt wysyłki). Poniżej zamieszczamy przekaz bankowy, który prosimy zrealizować wyłącznie w oddziałach i agencjach PKO BP.

Zapraszamy do korzystania z oferty prenumeraty

Pokwitowanie dla wpłacającego		Odcinek dla posiadacza rachunku		Odcinek dla PKO	
zł .....		zł .....		zł .....	
słownie .....		słownie .....		słownie .....	
złoty .....		złoty .....		złoty .....	
.....		.....		.....	
wpłacający .....		wpłacający .....		wpłacający .....	
Dokładny adres .....		Dokładny adres .....		Dokładny adres .....	
Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysza 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90		Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysza 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90		Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie ul. Czysza 21, 31-121 Kraków tel. (0-12) 634-31-90	
PKO BP I/O Kraków nr 35510-165044-132		PKO BP I/O Kraków nr 35510-165044-132		PKO BP I/O Kraków nr 35510-165044-132	
stempel		stempel		stempel	
Pobrano opłatę		Pobrano opłatę		Pobrano opłatę	
zł .....		zł .....		zł .....	
Podpis przyjmującego		Podpis przyjmującego		Podpis przyjmującego	

## "WIEŚ I DORADZTWO"

### *Pismo Małopolskiego Stowarzyszenia Doradztwa Rolniczego*

Pismo "WIEŚ I DORADZTWO" jest kwartalnikiem, wydawanym od 1995 roku przez Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego z.s w Akademii Rolniczej w Krakowie, skierowanym głównie do doradców, nauczycieli szkół rolniczych, administracji rolnej i przedsiębiorców.

Omawiamy w nim wszelkie problemy na styku nauki i praktyki rolniczej, przede wszystkim jednak funkcjonowania doradztwa rolniczego.

Zakres tematyczny periodyku obejmuje zagadnienia z zakresu metodyki doradztwa, agrobiznesu, marketingu, ekologii, ekonomiki i organizacji gospodarstw, technologii produkcji, roślinnej, zwierzęcej i ogrodniczej, reportaże o konkretnych sukcesach w nauce, szkolnictwie, doradztwie itp.

Autorami artykułów są zarówno przedstawiciele nauki jak i szeroko rozumianej praktyki rolniczej.

Materiał do publikacji nadesłany do Redakcji nie może przekraczać 12 stron maszynopisu (tekst, tabele, ilustracje, wykresy, piśmiennictwo). Całość należy przesłać na dyskietce (dowolny edytor) z próbnym wydrukiem (lub ostatecznie w dwóch egzemplarzach znormalizowanego maszynopisu - jednostronny z podwójną interlinią, około 30 wierszy na stronę, około 60 znaków w linii).

Układ tekstu powinien być następujący:

- Tytuł (dużymi literami)
- Imię i nazwisko autora (autorów) oraz stopień naukowy
- Nazwa zakładu pracy i zajmowane stanowisko
- Tekst wraz z tabelami i wykresami (materiał tabelaryczny nie może powtarzać się na wykresach) oraz spisem cytowanej literatury.

Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów, ograniczania ilości rycin, tabel i wykresów w ramach opracowania redakcyjnego.

#### Adres Redakcji:

**Małopolskie Stowarzyszenie  
Doradztwa Rolniczego zs. w AR w Krakowie  
ul. Czysta 21 p. 116  
31-121 Kraków**

*Zapraszamy do współpracy*

Zamawiam prenumeratę  
na rok 1998, zaczynając  
od numeru 13

Zamawiam prenumeratę  
na rok 1998, zaczynając  
od numeru 13

Zamawiam prenumeratę  
na rok 1998, zaczynając  
od numeru 13

# POTRAWY Z SOCZEWICY

## Autorzy publikacji:

*mgr Izabela Piróg pracuje w służbie zdrowia, jest znanym i cenionym dietetykiem, prof. dr hab. Henryk Piróg pracuje w AR w Krakowie jako nauczyciel akademicki, od wielu lat prowadzi badania nad soczewicą jadalną.*

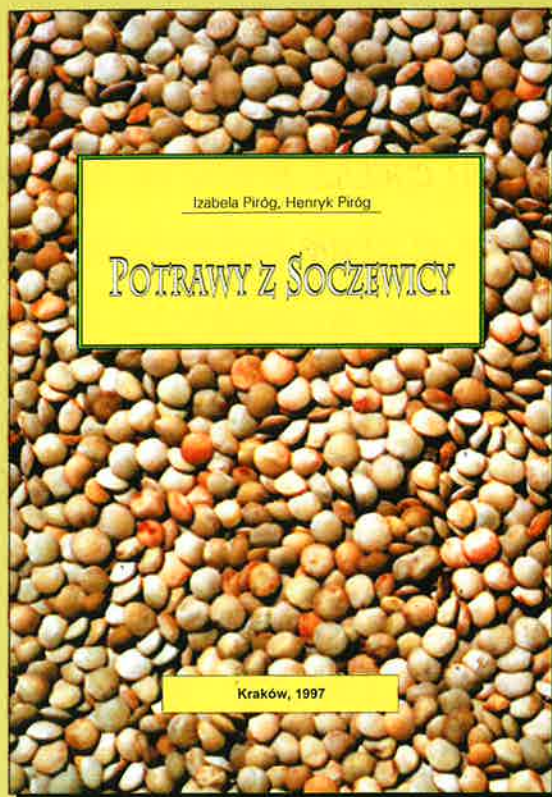
*Książka liczy 95 stron i zawiera następujące rozdziały:*

- *rys historyczny*
- *wartość odżywcza soczewicy*
- *potrawy – przepisy*
  - ✓ *zupy*
  - ✓ *dodatki do zup*
  - ✓ *potrawy*
  - ✓ *sałatki*
  - ✓ *sosy*

*Poradnik ten polecamy wszystkim paniom, a w szczególności specjalistkom WGD oraz nauczycielom średnich szkół rolniczych i gastronomicznych*

## Wydawca:

Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego  
zs. w Akademii Rolniczej w Krakowie  
31-121 Kraków, ul. Czysła 21  
tel. (012) 634-31-90, fax 633-15-61



Książkę można nabyć u Wydawcy  
w cenie 5 zł (plus koszty wysyłki)

## Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego z siedzibą w Akademii Rolniczej w Krakowie

ul. Czysła 21, 31-121 Kraków, Poland

tel. [48 12] 6343190, 6331561, 6321620 w. 343, 291, 344, fax [48 12] 6331561

Nr konta PKO BP I/O Kraków nr 10202892-165044-270-1-111

### Oferta Reklamowa

Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego wydaje od marca 1995 roku kwartalnik „**Wież i Doradztwo**”. Główną tematykę czasopisma stanowią: metodyka doradztwa rolniczego, nowoczesne technologie produkcji, rozwój przedsiębiorczości rolniczej i pozarolniczej na wsi, organizacja i ekonomika gospodarstwa, marketing rolniczy, ochrona środowiska itp.

Wydawany w nakładzie 2 tysięcy egzemplarzy kwartalnik dociera do wszystkich 49 Ośrodków Doradztwa Rolniczego w Polsce, 9 Wyższych Uczelni Rolniczych, ponad 500 Zespołów Szkół Rolniczych oraz doradców, nauczycieli, rolników i przedsiębiorców na terenie Polski południowo-wschodniej. Staramy się aby zawartość czasopisma wzbudzała zainteresowanie czytelnika a jednocześnie pomagała w doskonaleniu funkcjonowania gospodarstw i małych firm oraz w poprawie efektywności rolnictwa i gospodarki żywnościowej.

Zwracamy się zatem do Państwa z ofertą zamieszczania na naszych łamach reklam Waszych produktów i usług, które trafią w ten sposób do szerokiego grona doradców i nauczycieli, a tym samym rolników i młodzieży, z którymi mają oni bezpośredni kontakt. Będzie to znakomita okazja do promocji Państwa Firmy.

Poniżej podajemy kosztorys zamieszczania reklam w naszym czasopiśmie „**Wież i Doradztwo**”:

2 i 4 strona okładki - 1000 zł, 3 strona okładki - 500 zł; 1, 2, 3, 4 strona wkładki w środku kwartalnika - 500 zł

Istnieje również możliwość zamieszczenia reklamy na połowie strony :

2 i 4 strona okładki - 500 zł, pozostałe strony - 250 zł

Przy zamawianiu reklamy w kilku kolejnych wydaniach czasopisma zastosowana zostanie obniżka (10 do 30%).

Wszystkie reklamy zostaną starannie opracowane graficznie i wydane w kolorze.

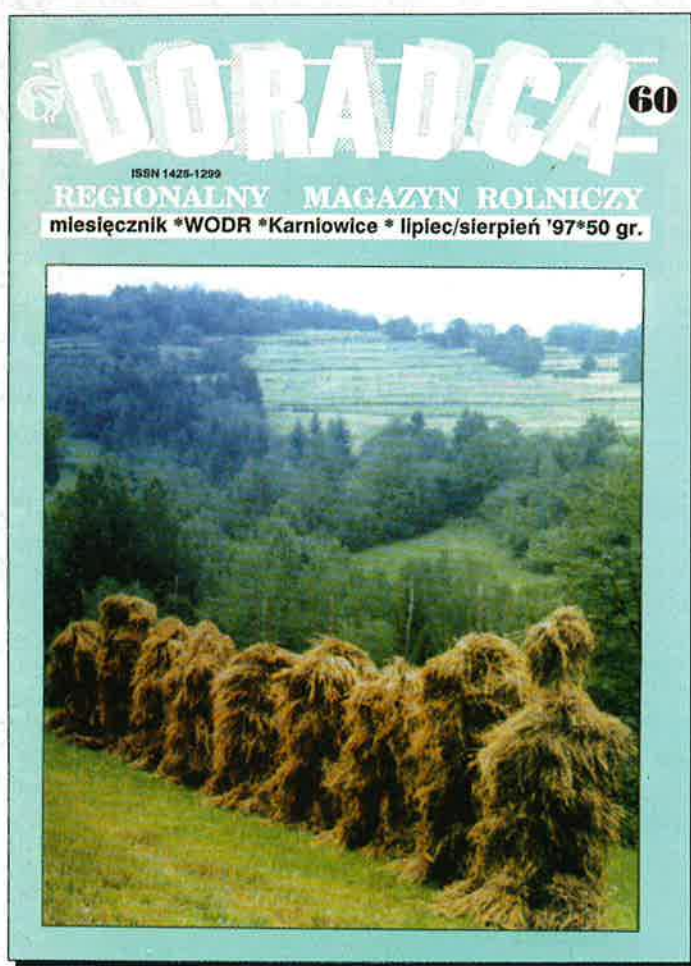
Propozycje prosimy nadsyłać pod naszym adresem.

Ponadto informujemy, że istnieje możliwość zamawiania artykułów sponsorowanych.

**Zapraszamy do składania ofert**



Jeżeli chcesz wiedzieć w jaki sposób taniej i lepiej produkować, poznać nowe technologie, być na bieżąco z sytuacją na rynku gospodarczo-spożywczym, jak uzyskać tanie kredyty - czytaj **DORADCĘ**



*W Doradcy można znaleźć artykuły z zakresu:*

- ✓ produkcji roślinnej,
- ✓ produkcji zwierzęcej,
- ✓ ekonomiki rolnictwa.

*Stale działają:*

- ✓ kolumna Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- ✓ Informator ekonomiczno-rynkowy,
- ✓ wkładka Rolnictwo Ekologiczne,
- ✓ wkładka dla gospodyń domowych,



Czytelników, firmy i osoby zainteresowane reklamą w naszym miesięczniku prosimy o kontakt pod adresem:

Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Krakowie  
zs. w Karniowicach  
32-082 Bolechowice  
tel. (0-12) 85-21-14, w. 209, tel./fax (0-12) 34-43-14