

NW

AKADEMIA TECHNICZNO-ROLNICZA
IM. JANA I JĘDRZEJA ŚNIADECKICH
W BYDGOSZCZY

Rozprawy
nr 81

SŁAWOMIR ZAWISZA

ANALIZA WYBRANYCH POTRZEB
GOSPODARCZYCH, SPOŁECZNYCH I DORADCZYCH
ROLNIKÓW INDYWIDUALNYCH
W WARUNKACH PRZEKSZTAŁCENŃ RYNKOWYCH

6

wisza, Sławomir.
analiza wybranych potrzeb

97.

BYDGOSZCZ - 1997

316

AKADEMIA TECHNICZNO-ROLNICZA
IM. JANA I JĘDRZEJA ŚNIADECKICH
W BYDGOSZCZY

**Rozprawy
nr 81**

SŁAWOMIR ZAWISZA

ANALIZA WYBRANYCH POTRZEB
GOSPODARCZYCH, SPOŁECZNYCH I DORADCZYCH
ROLNIKÓW INDYWIDUALNYCH
W WARUNKACH PRZEKSZTAŁCENÍ RYNKOWYCH

Biblioteka Główna ATR w Bydgoszczy



00000011116

BYDGOSZCZ - 1997

PRZEWODNICZĄCY KOMITETU REDAKCYJNEGO
prof. dr hab. Ojcumiła Stefaniak

OPINIODAWCY

prof. dr hab. Zygmunt J. Przychodzeń
prof. dr hab. Ryszard Cz. Szafranek

REDAKTOR NAUKOWY

prof. dr hab. Bogdan Wawrzyniak

OPRACOWANIE REDAKCYJNE I TECHNICZNE
mgr Joanna Ekstowicz-Mąka, Zbigniew Gackowski



Wydano za zgodą Rektora
Akademii Techniczno-Rolniczej
w Bydgoszczy

80601

ISSN 0209-0597

WYDAWNICTWO UCZELNIANE
AKADEMII TECHNICZNO-ROLNICZEJ W BYDGOSZCZY

Wyd. I. Nakład 150 egz. Ark. aut. 6,0. Ark. druk. 5,75. Papier druk. kl. III.
Oddano do druku we wrześniu 1997 r. Druk ukończono we wrześniu 1997 r.
Zakład Małej Poligrafii ATR, ul. ks. A. Kordeckiego 20, 85-225 Bydgoszcz
Zamówienie nr 30/97

89D 92/15

Spis treści

WSTĘP	5
I. POTRZEBY JAKO KATEGORIA BADAWCZA	7
1. Potrzeby w świetle badań naukowych	7
2. Pojęcie potrzeb w doradztwie rolniczym	14
II. ZAŁOŻENIA METODOLOGICZNE	21
1. Zakres i cel badań	21
2. Metody i techniki badawcze	22
3. Charakterystyka badanych populacji	23
III. WYNIKI BADAŃ	25
1. Potrzeby gospodarcze rolników	25
1.1. Preferowane kierunki działalności rolniczej	25
1.2. Potrzeby rozwoju gospodarstw rolniczych	30
2. Potrzeby doradcze rolników	37
2.1. Zdobywanie informacji o nowościach	37
2.2. Kontakty z doradcami rolniczymi	42
3. Potrzeby w zakresie gospodarstwa domowego i rodziny wiejskiej	45
3.1. Potrzeby wiejskich rodzin rolniczych	45
3.2. Potrzeby w sferze gospodarstw domowych rodzin rolniczych	49
4. Doradztwo rolnicze wobec potrzeb rolników	51
4.1. Doradztwo rolnicze w warunkach rozwoju agrobiznesu	51
4.2. Zmiany w pracy doradców rolniczych	54
5. Zmiany niektórych potrzeb rolników pod wpływem reform	59
5.1. Kierunki rozwoju produkcji w gospodarstwach rolniczych	59
5.2. Rola doradztwa i informacji w prowadzeniu gospodarstwa	65
IV. PROCES KSZTAŁTOWANIA POTRZEB ROLNIKÓW	70
V. PODSUMOWANIE I WNIOSKI	78
LITERATURA	82
STRESZCZENIA	89

WSTĘP

Działanie rolnika w coraz bardziej skomplikowanej rzeczywistości staje się prawie niemożliwe bez racjonalnego planowania określonych czynności, bieżącej kontroli przebiegu prac oraz końcowej oceny wszystkich konsekwencji wykonanych przedsięwzięć. Postępowanie rolnika jest zawsze w jakimś stopniu zdeterminowane przez różne czynniki. Są to zarówno wewnętrzne mechanizmy motywacyjne, jak też zewnętrzne uwarunkowania otoczenia społecznego oraz świata fizycznego. Wydaje się, że niewiele jest takich obszarów ludzkiej aktywności, w których wszystkie z tych czynników tak ściśle są powiązane i tak silnie wpływają na efekty działań ludzkich jak w rolnictwie. Znaczne uzależnienie produkcji rolniczej od zewnętrznego świata przyrody, jego nieustanne wpływanie na przebieg procesów produkcyjnych, w dużym jeszcze stopniu bezradność człowieka wobec wielu sił i żywiołów natury, powoduje nieprzewidziane modyfikowanie zaplanowanego wcześniej działania rolnika. Z drugiej strony usytuowanie gospodarstwa rolniczego w otoczeniu społecznym zarówno w strukturze społeczności lokalnej, jak również wobec uczestników rynku konsumentów, wpływa także na funkcjonowanie rolnika, jego rodziny oraz warsztatu produkcyjnego. Działania, oraz wszelkie motywacje z jakimi są one podejmowane, w sferze rolniczej wydają się zatem wielokierunkowo uwarunkowane.

Innym elementem nadającym pewną wyjątkowość aktualnej sytuacji rolnictwa jest, zapoczątkowany na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, proces reform rynkowych jakiego poddana została cała gospodarka, w tym także rolnictwo. Mamy zatem do czynienia z dodatkową grupą czynników wpływających na zespół działań rolników, ich osobiste motywacje oraz indywidualne hierarchie potrzeb spełniających rolę sił napędowych każdego uporządkowanego i zorganizowanego działania. Wydaje się, że działalność gospodarcza w rolnictwie jest jednym z tych obszarów funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa we współczesnej Polsce, której rozpoznanie jest niezwykle interesujące i ważne, nie tylko z poznawczego punktu widzenia, ale ma także zasadnicze znaczenie praktyczne. Określenie potrzeb gospodarczych, społecznych oraz doradczych rolników i ich rodzin jest szczególnie cenne, bowiem może pomóc poznać motywacje postępowania i kierunki obecnej oraz przyszłej działalności w sferze wsi i rolnictwa. Może zatem w znacznym stopniu usprawnić wsparcie procesu dostosowania się rolniczych środowisk wiejskich do wymagań gospodarki opartej o rynkowe mechanizmy funkcjonowania. Los i przyszłość znacznej części społeczeństwa, jaka zamieszkuje na wsi i prowadzi działalność gospodarczą w rolnictwie, ma bowiem znaczenie dla wielu procesów społecznych i ekonomicznych w wymiarze globalnym. Problemy te nabierają jeszcze większego znaczenia wobec perspektyw integracji w ramach struktur europejskich.

I. POTRZEBY JAKO KATEGORIA BADAWCZA

1. Potrzeby w świetle badań naukowych

Do bardziej znanych teorii potrzeb należy koncepcja Masłowa [67,68,69,70,71,72, 73,102,134]. Potrzeba w ujęciu Masłowa jest zbliżona do pojęcia wartości i jest, według autora, pewnym przedmiotem niezbędnym dla zaspokojenia wymogów człowieka [72, 134]. Masłow dokonuje jednocześnie podziału potrzeb na związane z niedostatkiem, które są często zwane potrzebami lub wartościami podstawowymi, oraz wartości czy potrzeby rozwoju, zwane inaczej potrzebami bytu. Drugą kategorię wartości uznaje Masłow za charakterystyczną wyłącznie dla człowieka.

Istota potrzeb związanych z niedostatkiem polega na, świadomym lub nieświadomym, dążeniu człowieka do wyeliminowania odczuwanych braków. Motywem działania człowieka jest w tym przypadku niezaspokojenie pewnych istotnych potrzeb. Niezaspokojona potrzeba powoduje napięcie, mające charakter pragnienia, naruszając w ten sposób dotychczasową równowagę organizmu. Odczuwany dyskomfort w postaci pragnienia stanowi siłę napędową dla podjęcia działania w celu zlikwidowania odczuwanego napięcia. Osiągnięcie stanu zaspokojenia pragnienia może być traktowane jako nagroda, dzięki zlikwidowaniu nieprzyjemnych odczuć i zastąpieniu ich poprzez działanie człowieka odczuciami obojętnymi lub nawet sprawiającymi mu satysfakcję.

Potrzeby rozwoju wywołują, według Masłowa, odmienne reakcje. Odczuwanie ich nie jest przykre, lecz raczej powoduje uczucie wzmożonej własnej intensywności, co sprawia człowiekowi pewną przyjemność. Satysfakcja, jako efekt działania, nie polega na zaspokojeniu potrzeby, tak jak w przypadku potrzeb podstawowych, lecz raczej na ciągłej aktywności [134]. Potrzeby rozwoju są trwałe, nie występują epizodycznie tylko w tych momentach, kiedy są odczuwane i niezaspokojone. Są jednocześnie bardzo indywidualne i zróżnicowane w przeciwieństwie do potrzeb podstawowych, które są odczuwane jednakowo przez wszystkich ludzi. Potrzeby rozwoju pojawiają się, zdaniem Masłowa, dopiero po zaspokojeniu, choćby częściowo, potrzeb wynikających z niedostatku, zaś odstępstwa od tego schematu mogą pojawiać się jedynie sporadycznie i w wyjątkowych sytuacjach. W ekstremalnych warunkach potrzeby niedoboru oraz rozwoju nie muszą pozostawać w strukturze hierarchicznej [81]. Masłow uważa też, że raczej należy wyodrębniać poszczególnych konkretnych potrzeb, lecz tylko pewne grupy, z racji ich ogromnej liczby oraz wielu kryteriów podziału. Hierarchiczna koncepcja potrzeb Masłowa obejmuje zatem pięć poziomów: fizjologiczny, bezpieczeństwa, przynależenia i miłości, godności i szacunku, samorealizacji.

Inną znaczącą teorię potrzeb stworzył Murray [78,95,102]. Jego koncepcja oparta jest także na zasadzie zaspokajania sytuacji niezadowolającej człowieka oraz redukcji napięcia. Autor odnosi swą definicję do potrzeb psychicznych, określając je jako hipotetyczne siły działające w mózgu, które organizują i ukierunkowują percepcję, napęd do działania oraz inne grupy reakcji w celu zmiany sytuacji niezadowolającej, wywołującej stan napięcia jednostki. Autor owo ukierunkowanie nazywa wektorem potrzeb lub kierunkiem transformacji.

Obuchowski uważa, że potrzeba jednostki w stosunku do jakiegoś przedmiotu polega na tym, że osobnik ten bez owego przedmiotu nie może normalnie funkcjonować. Nie może osiągnąć optymalnej sprawności w zachowaniu siebie, gatunku oraz zapewnieniu sobie właściwego rozwoju [80,81]. W ujęciu autora, potrzeby są cechami osobowości i służą do przystosowania, samoregulacji oraz rozwoju zarówno gatunku, jak i jednostki.

Według Obuchowskiego, w hierarchicznej strukturze potrzeb występuje pewna prawidłowość ich funkcjonowania. Potrzeby człowieka mają indywidualny charakter, zaś proces ich indywidualizacji składa się z trzech czynników. Pierwszy z nich - proces konkretyzacji potrzeby - polega na tym, że człowiek usiłuje zaspokoić potrzebę w różny sposób, tak długo aż natrafi na sposób dający mu najwięcej satysfakcji i wtedy to staje się on trwałym sposobem wyrażania i zaspokajania potrzeby. Drugim czynnikiem jest mentalizacja, czyli zdawanie sobie sprawy z istnienia potrzeby i świadome poszukiwanie sposobów jej spełnienia. Trzecim czynnikiem natomiast jest to, że ludzie wybierają zwykle takie sposoby zaspokajania potrzeb, które spotykają się z aprobatą grupy kulturowej, do której należą i wśród której żyją. Jednocześnie ludzie unikają tych sposobów zaspokajania potrzeb, które spotykają się z dezaprobatą lub wręcz naganą. Autor nazywa to zjawisko procesem socjalizacji potrzeb [80].

Nieco odmiennie zagadnienia motywacji ludzkiego działania pojmuje Cattell. Wśród dynamicznych struktur osobowości wymienia elementy nadające zachowaniu energię i kierunek. Zalicza do nich ergi, engramy i postawy uczuciowe [7,102]. Do propozycji Cattella podobna jest koncepcja Paryzka [87,88], który wykorzystuje także pojęcie engramów do konstruowania mechanizmu powstawania potrzeb. Uważa je za ślady pamięciowe dawnych zdarzeń oraz podłoże wszelkich procesów psychicznych. Ślady owe są pewną skalą odniesienia służącą do interpretowania przez człowieka otaczającej go rzeczywistości i posiadają zabarwienie emocjonalne. Można wyróżnić engramy pozytywne, zabarwione negatywnymi emocjami lub neutralne. Rodzaj tego zabarwienia jest specyficzny dla każdego człowieka, zgodnie z jego indywidualnymi doświadczeniami. Zdaniem Paryzka, tylko siatka engramów pozytywnych może być podłożem potrzeb. Po zadziałaniu bodźca, niezależnie od tego czy jest on o charakterze zewnętrznym czy wewnętrznym, następuje aktywizacja zespołu zapisów mózgowych w postaci engramów pozytywnych. Następuje wtedy też wzrost napięcia bioelektrycznego w ośrodkowym układzie nerwowym i, jak wskazuje Paryzek, jeśli nastąpi ingerencja aspektu energetycznego w treściowy, dochodzi do specyficznego zaktywizowania engramów i możemy mówić, że powstała potrzeba. W efekcie powstania potrzeby człowiek będzie starał się podjąć działania zmierzające do osiągnięcia wartości będących przedmiotem potrzeby. Po ich osiągnięciu następuje powrót do optymalnego stanu napięcia bioelektrycznego w ośrodkowym układzie nerwowym. Jak podkreśla Paryzek, w świetle przedstawionej koncepcji potrzeby są czynnikami aktywizującymi ludzkie działania, zaś tym co ukierunkowuje zachowanie się człowieka, jest wartość.

Potrzeba, zdaniem Paryzka [87], to zawsze jeden i ten sam proces, zaś elementami zmieniającymi się są przedmioty potrzeb, czyli wartości, do których człowiek dąży. Takie określenia jak: „zaspokajanie potrzeb”, czy „ustalenie potrzeb” jest jedynie pewnym skrótem myślowym i w rzeczywistości oznacza ustalanie wartości wyznaczających powstawanie potrzeb.

Jedną z bardziej rozbudowanych teorii potrzeb stworzył Kocowski [39,40,41,42, 43,44,45,46,47,48]. Autor zwracając uwagę na wieloznaczność terminu potrzeba zarówno wśród teorii naukowych, jak też w potocznym, intuicyjnym rozumieniu tego

słowa, dokonuje próby systematyzacji tej kategorii znaczeniowej. Najbardziej rozpoznałym sposobem interpretacji, znanym z opracowań [95,135], jest ujęcie potrzeby jako aktualnego stanu człowieka lub jego organizmu, polegającego na niespełnieniu określonych, ważnych warunków [43]. Przykładem tego typu definicji jest podejście Szewczuka [109], w jego bowiem opinii, potrzeba jest stanem osobnika, będącym odchyleniem od optimum życiowego. W drugim ujęciu, charakterystycznym dla Masłowa i Murraya [70,78,95], potrzeba jest rozumiana jako subiektywne odczucie braku, niezaspokojenia lub pożądanego określonych przedmiotów czy warunków. Tego rodzaju określenie jest najczęściej wykorzystywane w mowie potocznej do nazywania potrzeb [43]. Trzecia odmiana znaczeniowa traktuje potrzeby jako trwałą własność człowieka, która polega na tym, że bez spełnienia określonych warunków człowiek nie może osiągnąć lub utrzymać ważnych celów lub stanów. Tego typu ujęcie można odnaleźć w definicjach potrzeby Obuchowskiego oraz Zawadzkiego [43,80,81,137]. Zdaniem autora, termin potrzeba byłby tożsamy z trzecim znaczeniem tego pojęcia. Aktualny stan niezaspokojenia potrzeby proponuje autor nazywać deprywacją lub niedoborem, zaś subiektywne odczucie niedoboru albo pożądanego - pragnieniem. Potrzeba, w ujęciu Kocowskiego, jest zatem pierwotna i z niej to właśnie wynikają niedobór i pragnienie. Bez podmiotu i jego celu pojęcie potrzeby traci sens, bowiem nie oznacza nic konkretnego. Zawsze, jak podkreśla Kocowski, [...] „coś jest potrzebne komuś w jakimś celu” [43, s. 40].

Zdaniem Kocowskiego oraz innych autorów [48,80,81,112,137], istnieje konieczność nadania obiektywnego sensu terminowi potrzeba. Autor włącza więc systemową koncepcję potrzeb człowieka do tworzonych przez siebie podstaw teorii motywacji. Procesy motywacyjne bowiem, zgodnie z poglądami wielu autorów, organizują, ukierunkowują i pobudzają czynności systemu nerwowego, włączając w to także procesy psychiczne w taki sposób, by aktywność człowieka osiągała cele określone treścią motywów [8,48,62]. Motywy w ujęciu Kocowskiego są czynnikami, które bądź skłaniają do określonej aktywności (są to motywy stymulujące), bądź też powstrzymują od niej (motywy inhibicyjne) i wynikają z potrzeb człowieka.

Wśród innych autorów podobnie dominuje przekonanie o istnieniu ścisłych relacji pomiędzy emocjami a procesami poznawczymi i motywacyjnymi ukierunkowanymi na realizację potrzeb [2,114,127]. Przeżycia emocjonalne pełnią w psychice funkcję prezentacji procesów motywacyjnych, które są ukierunkowane na zaspokojenie potrzeb. Emocja jest ostatnim ogniwem procesów motywacyjnych ukierunkowanych na zaspokojenie potrzeb oraz bezpośrednią przyczyną działalności. W tym ujęciu jakaś rzecz staje się dla człowieka niezbędna nie ze względu na swoje właściwości, lecz ze względu na stan jego potrzeb. Zabarwienie emocjonalne nadawane przedmiotom, stanowiące psychiczne odbicie potrzeb, pobudza człowieka do działania [127].

Borucki [4] wykorzystuje klasyfikację potrzeb Kocowskiego, a potrzeba jest przez niego rozumiana jako [...] „cecha jednostki, przejawiająca się we względnie stałym preferowaniu przez nią określonych wzmocnień” [4, s. 744]. Potrzeby tworzą, dzięki doświadczeniu indywidualnemu, hierarchiczny system. Siła pojedynczej potrzeby jest uzależniona od subiektywnie ocenianej przez określonego człowieka ważności konkretnych przedmiotów, od sytuacji oraz warunków niezbędnych do redukcji napięcia motywacyjnego w sposób efektywny.

Potrzeby są także, zdaniem Kozielskiego, jednym z najważniejszych pojęć w procesie poznawania człowieka [50,51,52,54], bowiem umożliwiają opisać relacje między jednostką a światem oraz lepiej zrozumieć dynamikę ludzkich działań. Potrzeby są dy-

namicznym składnikiem osobowości człowieka i decydują o rozpoczęciu, ukierunkowaniu oraz finalizowaniu działania. Koziński wykorzystuje w swej koncepcji poglądy Kocowskiego [47] o systemowym funkcjonowaniu potrzeb człowieka oraz Masłowa [72] o podziale potrzeb na dwie grupy: potrzeby niedoboru oraz rozwoju. Koziński wszakże, posługując się językiem przetwarzania informacji, zmierza do zaprezentowania potrzeby hubrystycznej (dzięki której człowiek dąży do potwierdzenia i wzrostu wartości własnego „ja”), jako najważniejszej siły motywacyjnej uruchamiającej działania transgresyjne. Działaniami transgresyjnymi zaś nazywa autor intencjonalne wychodzenie poza to czym człowiek jest i co posiada [51,52,53].

Utzig [116] podejmuje próbę analizy pojęcia przystosowania jednostki do środowiska społecznego, którego celem jest spełnienie przez jednostkę różnych wymagań. Do wymagań tych autorka zalicza, ze względu na różną ich naturę i źródła: wymagania zewnętrzne wobec jednostki, pochodzące z otoczenia społecznego oraz wymagania wewnętrzne, czyli psychologiczne potrzeby człowieka. O przystosowaniu socjologicznym można zatem wnioskować na podstawie dostosowania się jednostki do oczekiwań jej otoczenia społecznego. O przystosowaniu psychologicznym zaś będzie decydować stopień, w jakim jednostka realizuje swoje potrzeby w konkretnych warunkach otoczenia społecznego.

Boksański analizuje zastosowanie pojęcia motywu, zwracając uwagę na często zdarzające się w literaturze utożsamianie pojęcia motywu oraz terminu potrzeby [3]. Potrzeby są tu traktowane jako motywy decydujące, jako przyczyny ludzkich działań. Tego rodzaju stanowisko nawiązuje do koncepcji ludzkiego działania w kategoriach popędu czy instynktu. Analiza działania opiera się na poszukiwaniu związku ludzkich czynności organizmu z potrzebami oraz rozpoznania działań w ramach analizy przyczynowo - skutkowej. Motywy - potrzeby mają być także pomocne w rozstrzygnięciu tych przejawów aktywności, z którymi wiążą się zagadnienia wartości i norm. Motywy mają zatem wiązać sferę aktywności jednostki ze światem kultury, co odróżnia tego typu stanowisko od poglądów Masłowa, którego teoria nie odnosiła potrzeb do problemów wpływów i związków ze sferą kultury.

Malinowski, w odróżnieniu od Masłowa, także buduje swoją koncepcję potrzeb właśnie na tle teorii kultury, rozumianej jako specyficzny dla człowieka mechanizm przystosowawczy, umożliwiający zaspokojenie potrzeb biologicznych oraz społecznych. Autor definiuje potrzebę jako układ składający się zarówno z organizmu człowieka, jak i środowiska naturalnego, będącego warunkiem koniecznym i wystarczającym dla utrzymania przy życiu organizmu i grupy [29,85].

Opracowana przez Parsonsa [86] koncepcja osobowości i motywacji posiada także wyraźne wpływy innych badaczy zajmujących się potrzebami, na przykład Murraya. Parsons dążył do opracowania systemu teoretycznego, który spełniałby funkcję opisującą działania o określonych cechach kulturowych, jako następstw struktury motywów jaka została ukształtowana w procesie socjalizacji. Zasadniczym pojęciem w teorii Parsonsa jest termin potrzeba - dyspozycja, co łączy dwie sfery: organizmu jednostki oraz otoczenia kulturowego [3]. Sfera organizmu obejmuje głównie popędy skierowane na określone cele, zaś sfera kultury te dyspozycje, które są syntezą popędów oraz wyznaczników poznawczych i oceniających.

W niektórych pracach można odnaleźć elementy bardzo związane z potrzebami, pomimo braku jednoznacznego używania terminu potrzeba. Najczęściej utożsamia się potrzeby z motywami bądź stosuje definicje motywu odpowiadające obecnym poglądom

w odniesieniu do potrzeb. Ossowska [82] dokonała nawet pewnej systematyzacji pojęcia motywu, wyodrębniając motyw jako: dowolny czynnik wyznaczający działanie lub mu towarzyszący, czynnik wyznaczający działanie, ale usytuowany wewnątrz organizmu, czynnik wyznaczający działanie tkwiący wewnątrz, ale o charakterze psychicznym, powtarzalna i podobna u wszystkich ludzi „sprężyna” działania, czynnik celowego działania oraz czynnik działania spowodowany świadomą decyzją o wyborze konkretnej alternatywy.

Zagórski [135] w swoich rozważaniach o potrzebach, zwraca uwagę na wieloznaczność znaczenia terminu oraz zamienne stosowanie tego słowa z innymi wyrazami oznaczającymi podobne procesy, stany i zjawiska. Często rozważając problematykę potrzeb mówi się o motorach zachowań, celach działania, motywach postępowania, stanach organizmu, napięciach, napędach, popędach, pragnieniach, dążeniach, życzeniach, odczuwaniu niedostatku, tęsknotach za czymś, „chceniach” czegoś, czy wreszcie wartościach, do których osiągnięcia się zmierza. Najczęściej chyba termin potrzeba jest utożsamiany właśnie z potrzebą uzyskania jakiejś wartości. Według autora zatem, potrzeba to [...] „pewien stan organizmu (napięcie), wywołujący potencjalną aktywność ukierunkowaną ku pewnym wartościom” [135, s. 66]. Takie więc dobro czy wartość, którego osiągnięcie, odrzucenie lub utrzymanie przyniesie człowiekowi korzyści można, zdaniem Zagórskiego, nazwać potrzebą.

Pieter [89] z kolei podaje, że potrzebą jest jakikolwiek realny lub wyobrażony przedmiot czynności celowej lub działań złożonych z czynności celowych. W takim ujęciu zatem potrzeby są rzeczywistymi albo wyobrażonymi osobami, rzeczami, sprzętami, zdarzeniami, zmianami, związkami czynności, wobec których ludzie zajmują postawę posiadaczy lub aktorów [14,89].

Problematyka potrzeb podejmowana była również przez psychologię poradnictwa. Badacze zajmujący się tą dziedziną wykorzystują istniejącą terminologię naukową, stworzoną w ramach innych dyscyplin lub traktują potrzeby jako pojęcie intuicyjne w znaczeniu używanym w mowie potocznej albo też utożsamiają potrzeby z osobistą hierarchią celów jednostki [96,117].

Badania nad potrzebami stanowią także źródło dla rozważań ekonomistów. Człowiek jest przez ekonomistów pojmowany jako jednostka ściśle powiązana ze swoim otoczeniem siecią wielorakich relacji. Związek ze środowiskiem jest źródłem różnych potrzeb. Najsilniejszym jednak impulsem do powstawania, tworzenia i zaspokajania potrzeb człowieka jest działalność produkcyjno - konsumpcyjna.

Postawę badawczą ekonomistów można, zdaniem Rogozińskiego [99], określić w dwojaki sposób. Pierwszy kierunek kładzie nacisk na ewolucyjny charakter potrzeb człowieka, które mogą być zaspokajane poprzez świadome podejmowanie procesu produkcyjnego. Efektem jest nie tylko zaspokojenie tych potrzeb, ale pojawienie się nowych, „wyższych” potrzeb. Drugi kierunek zmierza w stronę konstrukcji wyraźnej hierarchii potrzeb, opartej na teorii Masłowa, z prymatem potrzeb pierwotnych (tzw. bytowych). Zgodnie z tą koncepcją, zdaniem ekonomistów, potrzeby „wyższe” mogą pojawić się dopiero po zaspokojeniu potrzeb „niższych”, zatem to wyznacza kolejność ich zaspokajania [20,99].

Wśród badaczy ekonomistów dosyć często przyjmowany jest behawiorystyczny sposób wyjaśniania procesu powstawania potrzeb człowieka, w którym szuka się przyczyn zachowania i działań człowieka bardziej w zewnętrznym otoczeniu niż w jego osobowości. Potrzeba zgłaszana przez człowieka jest ukierunkowana oraz identyfikowana

z określonym przedmiotem, obiektem czy elementem otoczenia [99,103]. Tego typu pojęście wszakże jest dosyć jednostronne i uproszczone, bowiem nie bierze pod uwagę sfery psychicznej człowieka, która składa się na jego osobowość.

Zdaniem Rogozińskiego [99], potrzeba jest poczuciem lub uświadomieniem sobie braku czegoś, bez czego dany osobnik nie może żyć, normalnie funkcjonować ani się rozwijać. Odczucie owego braku powoduje napięcie, które jest powodem swego rodzaju reakcji obronnej w postaci dążenia do wyrównania tego braku lub przywrócenia stanu równowagi. Najogólniej zatem można mówić o potrzebach uwarunkowanych biologiczną sferą człowieka oraz o potrzebach psychologicznych, zależnych od osobowości jednostki. Osobowość jest przyczyną orientacji ludzi na wartości kulturowe, duchowe i inne humanistyczne, zwane zwykle wyższymi, a także wprowadza w życie człowieka oceny, wybory i sądy wartościujące [99,101]. Indywidualne oczekiwania, system wartości oraz aspiracje powodują, że istnieje pewien specyficzny poziom zaspokojenia potrzeb, a każde odchylenie od tego poziomu powoduje niezadowolenie oraz powstanie napięcia motywacyjnego [61,99].

Czynnikiem, na który zwłaszcza ekonomiści zwracają uwagę, jest wpływ rynku, poprzez który ludzie realizują większość swoich potrzeb. Zatem osoba, rodzina czy też podmiot gospodarczy, dysponując określonym zasobem środków pieniężnych, musi podczas zakupu kierować się maksymalizacją efektów użytkowych dla niej cennych. W przypadku ograniczonych środków następuje selekcja i wybierane są tylko dobra najbardziej potrzebne. Jeśli jednak istnieje swoboda podejmowania decyzji, realizowanie potrzeb następuje według schematu rozwiązywania zadań otwartych i pojawia się proces substytucji kompensacyjnej lub sublimacyjnej. Substytucja kompensacyjna polega na zaspokajaniu potrzeb w sposób przedtem nieosiągalny (kupuje się te towary, których nie można było nabyć poprzednio), natomiast substytucja sublimacyjna ma miejsce wtedy, gdy jednostka nabywa to, co jest wyżej usytuowane w społecznie akceptowanej hierarchii wartości. Społecznie stymulowane aspiracje jednostek prowadzą jednak do decyzji niekoniecznie racjonalnych [99].

Aspiracje i dążenia ludzi do zaspokojenia potrzeb mogą także napotykać progi i ograniczenia gospodarczych możliwości ich realizacji. Potencjał wytwórczy decyduje o możliwości oraz sposobach zaspokojenia potrzeb uznanych za ważne, a także o priorytetach w zaspokajaniu alternatywnych potrzeb. W takim też znaczeniu, w opinii Rogozińskiego, można mówić o potrzebach ekonomicznych. Potrzeba w opinii autora, w znaczeniu ekonomicznym, [...] „jest uświadomieniem sobie braku jakiejś (pewnej) wartości użytkowej” [99, s. 643]. Niepraktyczne zaś i mało adekwatne jest utożsamianie w badaniach ekonomicznych potrzeby z napięciem, wolą, dążeniem, czy nastawieniem, chociaż tego typu definicje można spotkać. Na przykład Wiszniewski podaje, że potrzeba jest požądaniem wartości użytkowych w postaci dóbr i usług, wynikającym z osiągniętego rozwoju gospodarczego i kulturalnego ludzkości [99,128].

W opinii Rogozińskiego [99], powstanie jakiejś potrzeby nie musi koniecznie prowadzić do dążenia jej zaspokojenia. Wyprowadzenie człowieka ze stanu homeostazy powoduje powstanie napięcia i dążenia do przywrócenia utraconej równowagi, jednak powstanie potrzeby (przez uświadomienie sobie owego braku) powoduje, że człowiek może nie tylko ukierunkować swe dążenia ku określonym dobrom, ale też je korygować. Pewne typy potrzeb, jak i sposoby ich zaspokajania, mogą więc być zastępowane innymi lub też uszlachetniane i udoskonalane.

Koźmiński nawiązuje w swej definicji do koncepcji Murraya, określając mechanizm zaspokajania potrzeb w kategoriach redukcji napięć [55]. Jak podkreśla autor, takie podejście ma swe niezaprzeczalne zalety, pozwala bowiem jednoznacznie rozróżnić potrzeby, czyli pewien stan psychiczny ukierunkowanego napięcia, od motywu, czyli dążenia do zaspokojenia potrzeby, a także od nagród i celów, czyli środków zaspokajania potrzeb [14,55]. W innym jednak miejscu Koźmiński zmienia nieco swe poglądy podając, że potrzeba jest dążeniem do zdobycia nagrody umożliwiającej redukcję napięć [14,55].

Domański [14] poddaje krytyce poglądy głoszące dominujący wpływ osobowości na powstawanie i realizowanie potrzeb, bowiem jak twierdzi, potrzeby, motywacje, oceny, sądy wartościujące nie są wprowadzane w życie przez osobowość, jak podawał Rogoziński [99], lecz same są elementami osobowości człowieka. Potrzeb człowieka nie da się wyjaśnić jego psychiką, bowiem są one wytworem społecznego współdziałania [14]. Stosunek do roli i definicji potrzeb w wyjaśnianiu zjawisk ekonomicznych doprowadził do wyodrębnienia się z klasycznej ekonomii odrębnej gałęzi zwanej ekonomią subiektywistyczną. Według tej koncepcji potrzeby, oraz intensywność ich odczuwania, stały się podstawą do sformułowania praw wykorzystanych następnie w teorii popytu. Przedstawiciele opcji subiektywistycznych często traktowali też potrzeby jako zjawisko zrozumiałe samo przez się, zbędne do definiowania [14].

W ekonomicznych rozważaniach potrzeby znalazły najpełniejsze zastosowanie w pracach nad wzorcami konsumpcji [14,75,93,107,128]. Potrzeba, zgodnie z tą koncepcją teoretyczną, jest pożądanym wartością użytkowych (dóbr i usług) wynikającym z osiągniętego rozwoju gospodarczego i kulturalnego ludzkości [14,128]. Badanie potrzeb w tym ujęciu wydaje się zmierzać do określenia potrzeb poprzez formy ich przejawiania w postaci konkretnych rodzajów spożycia. Według Szczepańskiego natomiast, potrzeby są immanentnymi mechanizmami wbudowanymi genetycznie w system, jakim jest człowiek. Istota potrzeb jest wyznaczana prawami funkcjonowania i struktury systemu, a nie funkcjonowaniem środowiska i otoczenia [107].

Zdefiniowanie pojęcia potrzeby zwykle stanowi podstawę do przyjęcia odpowiedniej koncepcji pomiaru. Ten problem w analizach ekonomicznych wydaje się być bardzo skomplikowany, bowiem uważa się czasami potrzeby za niemierzalne, a jedyną drogą ich określenia może być pośrednia analiza innych zjawisk i czynników, takich jak popyt pieniężny. W teoriach tych zakłada się, że konsument posiada własne preferencje w kwestii wyboru określonych dóbr, zatem potrzeby oznaczają daną funkcję użyteczności, daną intensywność pragnienia posiadania jakiejś konkretnej kombinacji dóbr [14,28].

Zdaniem Pohorille [92], problem potrzeb jest związany z zagadnieniem konsumpcji, lecz próby utożsamiania potrzeb z popytem są mało skuteczne, a nawet szkodliwe, bowiem mogą prowadzić do zawężenia pola badań oraz utraty wartościowej wiedzy. Znacząca rola potrzeb w rozważaniach nad konsumpcją polega na tym, że potrzeby są czynnikiem dynamizującym zachowanie i zwracającym działalność ludzi ku określonym, specyficznym celom. Istnieje, zdaniem autora, ścisły związek między potrzebami a zachowaniami konsumpcyjnymi, bowiem potrzeby, które nie znalazły wyrazu w efektywnym popycie, z powodu braku siły nabywczej, wpływają na aspiracje i oczekiwania, te zaś oddziałują na produkcję i konsumpcję [93].

W opinii Pohorille [92], bez badania potrzeb nie może być mowy o analizie jakościowej procesów społeczno - gospodarczych oraz naukowym planowaniu. Badając warunki wyborów dokonywanych przez konsumentów nie można pominąć ich potrzeb,

zwłaszcza tych, które nie są poparte siłą nabywczą. Zachowania konsumpcyjne zaś należy określić jako układ odczuwanych potrzeb i sposobów ich hierarchizacji. Jest także oczywiste, że zaspokojenie jakiegokolwiek potrzeby jest związane z kosztami. Zwykle wyższy stopień zaspokojenia jednych celów odbywa się kosztem innych. Potrzeby są zmienne, a ich zaspokojenie powoduje najczęściej powstanie nowych pragnień i aspiracji, co prowadzi do określenia kolejnych potrzeb.

W dotychczasowych analizach potrzeb poglądy poszczególnych badaczy sformułowane były w sposób wyraźnie zdeterminowany stanowiskiem teoretycznym oraz przedmiotem badań własnej dyscypliny naukowej. Dla psychologów głównym problemem było analizowanie mechanizmów psychicznych kształtowania potrzeb, socjologowie wywodzili swe koncepcje w oparciu o rozważanie wpływu innych jednostek i grup społecznych na potrzeby, ekonomiści zaś dostrzegali głównie rynkowe czynniki tworzące hierarchie potrzeb ludzkich. Badacze nauk społecznych, traktują więc genezę potrzeb podmiotowo, z punktu widzenia cech jednostki ludzkiej, ekonomiści zaś głównie przedmiotowo, bowiem upatrują źródła potrzeb w czynnikach otoczenia zewnętrznego. Badania jednak wskazują, że powstawanie i zaspokajanie potrzeb jest identycznym, psychologicznym procesem przebiegającym u ludzi podobnie. Inne są natomiast czynniki powodujące powstawanie potrzeb, odmienne bowiem wartości powodują kształtowanie się potrzeb u różnych ludzi. Poszczególne jednostki posiadają też indywidualne dyspozycje umożliwiające spostrzeganie określonych wartości w otoczeniu społecznym oraz fizycznym.

2. Pojęcie potrzeb w doradztwie rolniczym

Kategoria potrzeb znajduje także odzwierciedlenie w badaniach dotyczących problemów wsi i rolnictwa oraz doradztwa rolniczego. Pojęcie to wszakże jest analizowane według kryteriów definicyjnych, typologicznych i hierarchicznych stosowanych w naukach społecznych oraz ekonomicznych. Badane zagadnienia poprzedzone są zwykle przeglądem najważniejszych prac dotyczących potrzeb z zakresu psychologii, socjologii, ekonomii, czasami stanowią przedmiot rozważań sam w sobie [29,123,125], najczęściej zaś stosowane są definicje i pojęcia potrzeb służące rozwiązaniu konkretnych rozstrzyganych zagadnień [13,26,31,32,49,56,64,65,76,77,84,100,110,119,120].

Zagadnienie potrzeb odbiorców znajduje także swoje miejsce w innowatyce ogólnej oraz rolniczej [25,27,98]. W procesie akceptowania innowacji ważną rolę odgrywają cechy samej innowacji, jedną z nich zaś jest zgodność, rozumiana jako stopień, w jakim innowacja spostrzegana jest jako zgodna z istniejącymi wartościami, dotychczasowym doświadczeniem i potrzebami potencjalnych adaptatorów [98]. Zgodność walorów innowacji z owymi potrzebami, wartościami i doświadczeniem jednostki skłania do szybszego jej zaakceptowania i zwiększenia tempa dyfuzji w środowisku społecznym wsi. Zanim więc nastąpi zaakceptowanie innowacji, musi pojawić się jej potrzeba [25,27].

W niektórych opracowaniach coraz częściej podejmowane są próby określenia pojęcia potrzeb doradczych. Według Wawrzyniaka i Heina, potrzeby doradcze to stan niezaspokojonych oczekiwań rolników na porady w danym zakresie i określonej skali [118, 120]. Rolnicy mogą przez formułowanie potrzeb zgłaszać swoje postulaty, które mogą być podstawą do planowania treści programów doradczych, bowiem potrzeby doradcze, zdaniem autorów, przejawiają się jako oczekiwanie wiedzy o innowacjach. W wyniku braku dyfuzji innowacji rolniczych następuje wyzwolenie sił motywujących rolników do spełnienia swoich oczekiwań poprzez dążenie do ich zaspokojenia. Niepełne zaspokojenie

nie lub niespełnienie potrzeb doradczych rolników prowadzi do wyrażania wprost przez rolników swoich oczekiwań na zebraniach, spotkaniach z doradcami lub też może prowadzić do zaniechania kontaktów ze służbami doradczymi. Autorzy dokonują także klasyfikacji potrzeb doradczych na pierwotne, dotyczące elementarnych składników biologicznych gospodarstwa domowego i rolnego, oraz potrzeby wyższego rzędu powstające na dwu płaszczyznach. Pierwsza dotyczy braków, które powstają u rolnika samoistnie pod wpływem oczekiwań dotyczących funkcjonowania gospodarstwa rolnego. Druga płaszczyzna dotyczy braków uświadomionych pod wpływem oddziaływania służby doradczej. Zdaniem autorów, potrzeby doradcze rolników można kształtować wykorzystując trzy mechanizmy: za pośrednictwem wyznaczanych wspólnie z rolnikiem celów, poprzez wywoływanie odpowiednich stanów emocjonalnych prowadzących do podjęcia konkretnych decyzji, oraz poprzez motywowanie aktywności rolnika do poszukiwania nowych rozwiązań [120].

Wysiłek sklasyfikowania i uporządkowania problematyki potrzeb doradczych podejmuje także Wiatrak, przedstawiając zarazem hipotezy dotyczące ich genezy oraz próbę taksonomii [123]. W opinii autora, potrzeby doradcze są stanem niewiedzy lub niezaspokojenia oczekiwań na porady fachowe udzielane przez doradców. Najogólniej zaś autor klasyfikuje potrzeby na: podstawowe, wyższego rzędu i luksusowe. Ze względu natomiast na rodzaj gospodarstwa można wyodrębnić potrzeby produkcyjne oraz konsumpcyjne, w zależności zaś od rodzaju zaspokajanych potrzeb przez podmiot je formułujący na: biologiczne, ekonomiczne, społeczne i psychologiczne. Część tylko potrzeb, spośród wymienionych przez autora kategorii, może stać się potrzebami doradczymi. W zakresie prowadzenia gospodarstwa rolniczego oraz domowego można mówić o potrzebach: poznawczych, zmian i rozwoju oraz informacyjnych. W zakresie rozwoju środowiska lokalnego, oprócz wymienionych poprzednio, można też sklasyfikować potrzeby: kontaktów i współdziałania oraz społeczno - ekologiczne.

Potrzeby są definiowane w różny sposób, a zakres znaczeniowy tego terminu zależy od stanowiska teoretycznego poszczególnych badaczy podejmujących próby określenia tego pojęcia. Znaczenie tego terminu nie jest więc jednoznaczne, a zakres treściowy ukryty w tym słowie zależy od celu w jakim dokonano zdefiniowania potrzeb. Wieloznaczność tego pojęcia stwarza zatem doskonałą podstawę dla zintegrowania wysiłków badaczy wielu dyscyplin nauk społecznych, biologicznych oraz humanistycznych, na co zwraca uwagę Rogoziński [99].

Pomimo nieścisłości terminologicznych, odmiennego traktowania potrzeb przez niektórych autorów, można powiedzieć, że pojęcie to należy rozpatrywać w dwóch płaszczyznach: statycznej i dynamicznej. W wymiarze statycznym przez potrzebę należy rozumieć kierunek oczekiwanych zmian przez rolnika, natomiast w dynamicznym wymiarze można mówić o zaspokajaniu potrzeb, który to proces można traktować jako umotywowany kierunek celowego działania jednostki. Pierwsze ujęcie podkreśla spostrzegany przez człowieka brak cennych dla niego wartości, drugie zaś dotyczy już kolejnego etapu - działania w postaci aktywnego dążenia do zaspokojenia owego braku. Potrzeby w wymiarze statycznym określone są przez cele i wartości jako planowane kierunki świadomych zmian, natomiast w wymiarze dynamicznym przez działanie, czyli osiąganie celów i wartości zaspokajających potrzeby, dzięki dobraniu odpowiedniego zasobu czynności składających się na umotywowane działanie.

Najbardziej ogólnie potrzeby można podzielić na efektywne (realne) mające odzwierciedlenie w rzeczywistości, możliwe do osiągnięcia przez rolnika oraz nominalne

(idealne). Drugi typ potrzeb ma charakter życzeń oderwanych od możliwości ich zaspokojenia przez rolnika, z powodu braku cennych wartości lub niemożliwości ich osiągnięcia np. z powodu zbyt małych zasobów finansowych. Potrzeby nominalne przyjmują jedynie wymiar statyczny, podczas gdy potrzeby realne prowadzą do aktywnego dążenia rolnika do działania w kierunku ich zaspokojenia. Potrzeby nominalne mogą świadczyć o pewnym braku orientacji w rzeczywistości gospodarczej oraz społecznej rolnika i nie prowadzą do konkretnych i szybkich działań. Mogą wszakże w postaci nieaktywnej przetrwać do momentu powstania warunków umożliwiających ich realizację. Na przykład u rolnika może powstać potrzeba powiększenia obszaru gospodarstwa, jednak wskutek braku ofert w obrocie ziemią w okolicy, jej spełnienie może nastąpić dopiero po pojawieniu się osób chętnych do sprzedania lub oddania w dzierżawę swych zasobów ziemi. Potrzeby efektywne natomiast są bezpośrednio związane z możliwością ich zaspokojenia, zapowiadają więc szybkie i aktywne działania rolnika w celu osiągnięcia pożądanego wartości. Świadczą także o dużym przystosowaniu jednostki do warunków gospodarowania.

Potrzeby rolników można też podzielić na poliwalentne (czyli wielowartościowe) zatem takie, które są ukierunkowane na wartości służące zaspokojeniu wielu odczuwanych braków oraz monowalentne (jednowartościowe), których celem jest zaspokojenie ściśle określonego braku konkretnej wartości cennej dla jednostki. Dążenie rolnika do rozwinięcia dodatkowej działalności gospodarczej jest przykładem potrzeby poliwalentnej, bowiem dzięki temu przedsięwzięciu osiągane są różne wartości: dodatkowe dochody pieniężne, większe bezpieczeństwo socjalne rodziny, lepsze wykorzystanie czasu pracy oraz zasobów siły roboczej członków rodziny, lepsze spożytkowanie zasobów materialnych i rzeczowych w postaci nie w pełni wykorzystanych pomieszczeń i sprzętów itp. Potrzeby monowalentne odnoszą się natomiast do wartości mających zastosowanie w gospodarstwie tylko dla osiągnięcia pojedynczego ograniczonego celu, na przykład prostego usprawnienia procesu produkcji.

Ze względu na wektory wartości powodujących powstawanie potrzeb można je sklasyfikować na: egzogeniczne, endogeniczne oraz autoteliczne. Potrzeby egzogeniczne zawierają wartości, których osiągnięcie umożliwi zaspokojenie potrzeb związanych z funkcjonowaniem rolnika w otoczeniu fizycznym. Będą nimi wartości dotyczące modyfikowania sfery produkcyjnej gospodarstwa rolnego. Potrzeby endogeniczne dotyczą wartości związanych z zaspokojeniem wewnętrznych oczekiwań i dążeń samego rolnika w postaci samodoskonalenia się, doksztalcania, zdobywania informacji oraz porad. Potrzeby autoteliczne powstają dla zaspokojenia wartości cennych dla innych osób, na przykład dla spełnienia oczekiwań i aspiracji swojej rodziny, czy włączenia się w realizację wartości wspólnych dla całej zbiorowości wiejskiej.

Potrzeby można także określić według kryterium źródła powstawania bodźców, które je wywołują. Można mówić o potrzebach mikrogenicznych, jeśli źródłem tych bodźców jest samo gospodarstwo rolne. Wartości cenne dla rolnika pojawiają się pod wpływem spostrzeganych niedostatków w funkcjonowaniu własnego gospodarstwa. Potrzeby mezogeniczne, gdzie źródłem genezy cennych wartości jest lokalne środowisko wiejskie i najbliższa okolica. Potrzeby makrogeniczne, w których potrzeby powstają pod wpływem globalnego systemu gospodarczego i społecznego, na przykład dzięki polityce administracji rządowej czy organizacji oraz instytucji związanych ze sferą wsi i rolnictwa. Potrzeby poligeniczne, które określają wartości cenne dla rolnika dzięki wielowy-

miarowej genezie ich powstania, kształtują się pod wpływem bodźców docierających z różnych źródeł jednocześnie.

Potrzeby rolników mogą też powstawać dzięki własnej inspiracji (potrzeby autogeniczne) bądź pod wpływem inspiracji zewnętrznej, na przykład w wyniku oddziaływania środków masowego przekazu lub doradcy (potrzeby adaptowane). Proces powstawania potrzeb autogenicznych jest charakterystyczny dla rolników najbardziej aktywnych oraz przedsiębiorczych, będących liderami społeczności wiejskich i ma miejsce stosunkowo rzadko. Potrzeby adaptowane powstają u rolników będących naśladowcami wzorców zewnętrznych w postaci postępowania innych rolników, uważanych za godnych naśladowania lub pod wpływem lokalnego środowiska wiejskiego. Potrzeby adaptowane są też charakterystyczne dla rolników bardziej innowacyjnych, gdy cenne dla siebie wartości odnajdują w czasie poszukiwania informacji niezbędnych do unowocześniania swego gospodarstwa, podczas czytania czasopism, oglądania programów TV, zwiedzania wystaw rolniczych oraz innych gospodarstw, czy też podczas rozmów z doradcą.

Potrzeby można także podzielić zależnie od sfery aktywności rolnika. Głównym źródłem bodźców określających potrzeby jest działalność gospodarcza w rolnictwie, zatem wartości związane z tym wymiarem funkcjonowania wiejskiej rodziny rolniczej stanowią główny obszar formułowania potrzeb. Wśród cenionych wartości mogą być takie, które zaspokoją potrzeby rozwojowe, zmierzające do unowocześnienia i powiększenia warsztatu produkcyjnego, zachowawcze mające na celu ochronę osiągniętego poziomu i skali produkcji lub defensywne wyrażające się tendencją do ograniczenia, redukcji lub zaniechania działalności. Poszczególne wartości charakterystyczne dla określonych potrzeb należy też klasyfikować zgodnie z podziałem na gałęzie i rodzaje produkcji rolniczej. Są to zatem potrzeby w zakresie produkcji roślinnej, z cennymi wartościami dotyczącymi uprawy zbóż, roślin okopowych, przemysłowych i innych, z dalszym podziałem na poszczególne rośliny uprawne. Podobnie w produkcji zwierzęcej, potrzeby należy sklasyfikować według istniejącego podziału na określone obszary tego typu działalności (bydło, trzoda chlewna, owce oraz pozostałe), z dodatkowymi podziałami wynikającymi z natury tej sfery funkcjonowania produkcyjnej części gospodarstwa rolniczego. W podobny sposób należy określić wartości należące do kategorii potrzeb z zakresu zastosowania technicznych oraz chemicznych środków produkcji rolniczej oraz wszelkich innych wymiarów produkcyjnej sfery gospodarstwa. Według tego kryterium taksonomia potrzeb będzie zawsze zgodna z klasyfikacją poszczególnych gałęzi oraz rodzajów produkcji rolniczej.

Konkretne zamierzenia gospodarcze są nieodłącznie związane z koniecznością uzyskania informacji o sposobach i możliwości wypełnienia zamierzeń oraz dokonania zmian. Drugą sferą poszukiwania wartości są więc potrzeby informacyjne, umożliwiające zdobycie niezbędnej wiedzy dla zaspokojenia potrzeb lub poszukiwania możliwości dostrzeżenia i odnalezienia cennych wartości. Potrzeby informacyjne związane są bezpośrednio ze źródłami, z jakich można uzyskać potrzebne wiadomości. Mogą być nimi sąsiedzi, środki masowego komunikowania czy też producenci i sprzedawcy środków do produkcji. Jednym ze źródeł informacji jest także doradca, zatem potrzeby mogą być także ukierunkowane na wartości związane z zakresem treści oraz sposobów i form kontaktów z doradcą. W tym wymiarze można zatem mówić o potrzebach doradczych rolników. Innym rodzajem są potrzeby bytowe i socjalne rodziny wiejskiej związanej z gospodarstwem rolnym. Mają one duże znaczenie bowiem sfera produkcyjna oraz życie rodzinne są znacznie bardziej powiązane niż w rodzinach nierolniczych. Potrzeby

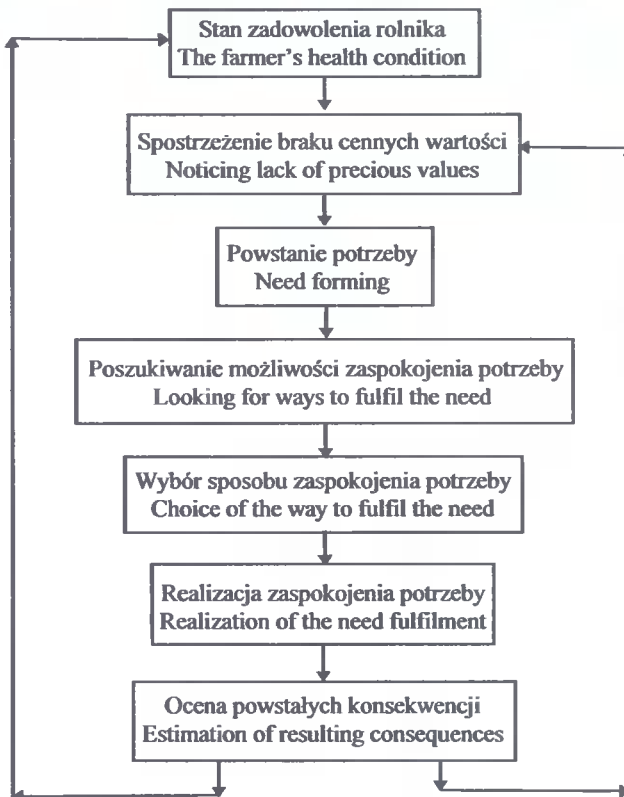
doradcze mogą zatem dotyczyć informacji umożliwiających osiągnięcie wartości cenowych dla rolnika z wszelkich wymiarów i dziedzin funkcjonowania gospodarstwa, a także samego charakteru kontaktów z doradcą.

Potrzeby gospodarcze rolników należy określić jako kierunki oczekiwanych lub planowanych zmian przez rolnika w zakresie funkcjonowania sfery produkcyjnej gospodarstwa oraz umotywowane kierunki celowego działania rolnika dla osiągnięcia cenionych przez siebie wartości. Potrzeby społeczne dotyczą poziomu aspiracji, dążeń oraz wartości związanych z funkcjonowaniem rodziny rolniczej oraz relacji w środowisku wiejskim. Potrzeby informacyjne oraz doradcze natomiast stanowią zakres oczekiwań związanych z uzyskiwaniem niezbędnych informacji oraz porad dla osiągnięcia dążeń rolnika i wartości umożliwiających funkcjonowanie gospodarstwa i rodziny.

Zarówno potrzeby gospodarcze, społeczne, jak i doradcze spełniają szereg funkcji. Do najbardziej charakterystycznych należy funkcja motywacyjna. Potrzeby mają bowiem ogromne znaczenie jako czynnik pobudzający do działania, dzięki czemu rolnik jest motywowany do poszukiwania cennych dla niego wartości. Druga funkcja - aktywacyjna - ma znaczenie jako element uaktywniający poszukiwanie indywidualnych sposobów zaspokajania potrzeb przez poszczególnych rolników. Te same wartości mogą być bowiem osiągnane w różny sposób. Indywidualne umiejętności poszczególnych rolników, ich aktywność będą decydować o sukcesach lub porażkach w osiąganiu cenionych wartości i wyznaczonych celów. Powstawanie potrzeb bowiem nie musi wcale oznaczać, że podjęte działania zawsze doprowadzą do ich zaspokojenia. Sama motywacja do zaspokojenia potrzeby zatem nie wystarcza, rolnik musi jeszcze aktywnie dążyć do jej zaspokojenia, wybierając właściwe sposoby dążenia do wyznaczonych celów i wartości. Kolejna funkcja - wektorowa - nadaje działaniu rolnika specyficzny, indywidualny kierunek. Określona jest przez wektory potrzeb, czyli wartości, do których rolnik zmierza lub ma takie plany. Trafnie wyznaczone wektory potrzeb są niezwykle ważnym warunkiem dla procesu zaspokajania potrzeb, bowiem sama motywacja oraz aktywność w zaspokajaniu potrzeb nie musi prowadzić do skutecznego osiągnięcia wartości, jeśli kierunek tej aktywności nie będzie właściwie określony.

Funkcja zabezpieczająca potrzeb umożliwia skuteczne osiągnięcie stanu zadowolenia rolnika i jego rodziny, co jest bardzo ważne dla normalnego funkcjonowania i osiągania kolejnych celów. Funkcjonowanie w warunkach nieustannego braku cennych wartości, zamiast poczucia zadowolenia, jest czynnikiem osłabiającym aktywność oraz poziom motywacji, zarówno w wymiarze produkcyjnym, jak też życia rodzinnego. Spostrzeganie braku cennych wartości, pomimo prób ich zaspokojenia, prowadzi do stanu permanentnego niezaspokojenia potrzeb, osłabiającego aktywność rolnika w dążeniu do odnoszenia sukcesów. Powodem tego mogą być nietrafnie określone wartości, nieumiejętny wybór sposobów zaspokajania potrzeb, zła realizacja dążeń do zaspokojenia potrzeb, nieadekwatny poziom potrzeb informacyjnych i doradczych w stosunku do potrzeb gospodarczych lub błędna ocena powstałych konsekwencji po osiągnięciu cennych wartości. Funkcja prospekcyjna potrzeb określa perspektywy funkcjonowania gospodarstwa i jego rozwoju oraz samorozwoju rolnika. Trafne określanie wartości pozwala na bardziej skuteczne osiąganie wartości, a to z kolei pozwala z większym optymizmem patrzeć na dalszy rozwój gospodarstwa, zapewnienie bytu rodzinie oraz z większą ochotą podejmować działania autokreacyjne samemu rolnikowi. Osiąganie sukcesu jest bowiem najlepszym sposobem na odnoszenie kolejnych sukcesów.

Proces powstawania oraz zaspokajania potrzeb rolników jest wielofazowym cyklem przebiegającym w strukturze umysłowej rolnika (por. rys.1.) Rozpoczyna się w momencie, gdy zostaje naruszony stan zadowolenia z istniejącej rzeczywistości w otoczeniu fizycznym (w gospodarstwie) lub społecznym (w rodzinie lub wsi) albo też w sobie samym (we własnym umyśle). Powstanie niezadowolenia może wynikać z własnej obserwacji gospodarstwa przez rolnika, może być efektem sugestii rodziny, sąsiadów, doradcy lub konsekwencją dotarcia informacji z innych źródeł. Następuje określenie wartości, które spowodowały odczucie braku zadowolenia. Określenie to może być trafne, oparte na racjonalnych podstawach lub chybione, bowiem powstałe na przesłankach wyimaginowanych, a więc irracjonalnych. Ma to zasadnicze znaczenie dla całego cyklu zaspokajania potrzeby. Nieracjonalne wartości przyjęte jako cenne i znaczące dla rolnika spowodują niepowodzenie w ich zaspokojeniu oraz dalsze niezadowolenie z istniejącej sytuacji. Umiejętność wyboru celów i wartości najbardziej cennych jest zatem umiejętnością pierwszoplanową dla procesu zaspokajania potrzeb i prawidłowego funkcjonowania rolnika jego rodziny i gospodarstwa. Powstanie braku cennych wartości wszakże nie musi od razu prowadzić do działania w kierunku ich uzyskania. Brak ten może zostać zaakceptowany na przykład z powodu niemożliwości osiągnięcia wartości, ale także może powodować życzenie zaspokojenia i wtedy można mówić o powstaniu potrzeby nominalnej.



Rys.1. Proces powstawania i zaspokajania potrzeb rolników

Fig.1. Process of the farmer's needs formation and fulfilment

Niezależnie od tego czy powstaje potrzeba o charakterze efektywnym, czy nominalnym mamy do czynienia z procesem poszukiwania możliwości zaspokojenia potrzeby. W przypadku potrzeb nominalnych musi to doprowadzić do niepowodzenia oraz niezadowolenia rolnika. Poszukiwanie możliwości zaspokojenia potrzeb realnych jest podstawą do podjęcia racjonalnej decyzji o sposobie zaspokojenia potrzeby poprzez wybór najlepszego rozwiązania. W trakcie poszukiwania możliwości osiągnięcia cennych wartości pojawiają się potrzeby informacyjne pozwalające na uzyskanie niezbędnej wiedzy o przedmiocie potrzeb. Wśród tych potrzeb może być potrzeba kontaktu z doradcą. Po osiągnięciu zadowalającego poziomu wiedzy o sposobach osiągnięcia pożądaných wartości następuje realizacja zaspokojenia potrzeby przez praktyczne osiągnięcie, wyznaczonych wartościami, celów rolnika. Po wykonaniu w praktyce wszystkich czynności następuje oszacowanie powstałych konsekwencji. Ocena może prowadzić do pozytywnej weryfikacji podjętych działań, co powoduje powrót do stanu zadowolenia rolnika, lecz już na innym poziomie niż przed zrealizowaniem potrzeby. Ocena jednak może też być powodem dalszego niezadowolenia rolnika z powodu niespełnienia oczekiwań związanych z zaspokajaniem potrzeby bądź też zaspokojenie potrzeby spowodowało powstanie kolejnej potrzeby wymagającej osiągnięcia następnych wartości. Niezadowolenie może powstać natychmiast lub po pewnym czasie. Natychmiastowe niezadowolenie świadczy o nietrafnym wyborze wartości, zbyt długi zaś stan zadowolenia po spełnieniu potrzeby daje podstawę do klasyfikowania rolnika jako osoby mało innowacyjnej. Siłą napędową procesu powstawania i zaspokajania potrzeb przez rolnika jest napięcie motywacyjne skłaniające go do działania w kierunku zrealizowania potrzeby. Napięcie wyzwalające aktywność rolnika musi jednak posiadać pewną wartość, którą można nazwać wartością nadprogową. Tylko w takiej sytuacji powstaje u rolnika pragnienie realizacji potrzeby przez redukcję owego napięcia motywacyjnego.

II. ZAŁOŻENIA METODOLOGICZNE

1. Zakres i cel badań

Na początku lat dziewięćdziesiątych dokonano radykalnych zmian w funkcjonowaniu systemu gospodarczego oraz społecznego w Polsce, co w coraz większym stopniu znajduje odzwierciedlenie w poszukiwaniach badawczych, metodologicznych i teoretycznych [11, 15, 18, 19, 21, 22, 24, 33, 34, 36, 58, 63, 91, 124, 126, 129, 131, 132, 133, 136]. Wprowadzane mechanizmy rynkowej regulacji w całej gospodarce oraz rolnictwie, wraz z programem antyinflacyjnym administracji rządowej, spowodowały konieczność dostosowania się podmiotów gospodarczych do nowych zasad. Zmodyfikowane warunki funkcjonowania gospodarstw rolnych oraz procesy adaptacji ich właścicieli musiały wywołać konieczność określenia na nowo swego miejsca w rzeczywistości. Tak duże zmiany jakie nastąpiły, musiały też wpłynąć na ukształtowanie się postaw rolników wobec nowych warunków gospodarowania, co najpełniej powinno objawić się w rodzaju, strukturze i indywidualnej hierarchii potrzeb. W badaniach podjęto zatem próbę oceny potrzeb gospodarczych, społecznych i doradczych rolników, które są wskaźnikiem poziomu akceptacji zmienionej rzeczywistości gospodarczej oraz stopnia przystosowania się do nowych warunków. Dzięki oszacowaniu potrzeb rolników możliwe będzie również wyznaczenie kierunków planowanej, przyszłej aktywności gospodarczej.

Najważniejszym celem badań było opisanie potrzeb związanych ze sferą produkcyjną gospodarstwa, głównie zaś preferowanych kierunków produkcji rolniczej oraz planów i zamierzeń w przyszłości, dotyczących zarówno rozwoju produkcji, jak i samego gospodarstwa. Działalność gospodarcza w rolnictwie indywidualnym jest ściśle związana z życiem rodziny wiejskiej, te dwie sfery funkcjonują równolegle, przenikając się nawzajem, zatem nieodzowne było oszacowanie stanu i potrzeb także w tym zakresie. Skuteczne gospodarowanie nie jest też możliwe bez uzyskiwania informacji niezbędnych dla usprawniania czy choćby prostego zachowania aktualnego poziomu gospodarowania, zatem kolejną sferą badania potrzeb były źródła uzyskiwania wiedzy oraz informacji przez rolników. Jednym z bardziej skutecznych sposobów pokonywania trudności gospodarczych i braków informacyjnych jest korzystanie z funkcjonującego systemu służb doradztwa rolniczego. Dlatego też określono oczekiwania i preferencje w kontaktach rolników ze służbami doradztwa rolniczego, zwłaszcza, że służby te także zreformowano na początku lat dziewięćdziesiątych. W badaniach dokonano również oceny stanu funkcjonowania państwowej służby ośrodków doradztwa rolniczego, która stanowi główny element systemu pomocy doradczej rolnikom w kraju.

W badaniach przyjęto następującą hipotezę roboczą: rolnictwo, tak jak cała gospodarka, poddane zostało w ostatnim okresie radykalnym przemianom, związanym z zapoczątkowanym na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych procesem reform rynkowych, co wywarło zdecydowany wpływ na ewolucję niektórych postaw, oczekiwań i potrzeb rolników. Pod wpływem zmian w gospodarce nastąpiły przemiany w wartościach i potrzebach dotyczących kierunków produkcji rolniczej, sposobów zdobywania informacji oraz funkcjonowania rodziny wiejskiej. Z tak sformułowanej hipotezy wynikają bardziej szczegółowe problemy wymagające analizy badawczej.

Czy nastąpiły zmiany w preferowanych do tej pory kierunkach produkcji rolniczej i jakie konkretne plany mają rolnicy w poszczególnych rodzajach produkcji rolniczej?

Jaki jest stan potrzeb rolników w zakresie ekonomicznych podstaw gospodarowania oraz stosunek do informacji i porad z tego zakresu?

Czy rolnicy dostrzegają perspektywy rozwoju swych gospodarstw i jakie czynniki najbardziej ograniczają ich działalność?

Jakie wymagania kierują rolnicy w stosunku do doradców rolniczych oraz jakie źródła informacji są dla nich najważniejsze?

Jakie są najważniejsze czynniki kształtujące poziom i zakres potrzeb gospodarczych, społecznych oraz doradczych rolników?

Jakie zmiany nastąpiły w funkcjonowaniu służby doradztwa rolniczego pod wpływem reform i czy te zmiany są adekwatne do oczekiwań rolników?

Czy nastąpiły istotne zmiany w zakresie podstawowych oczekiwań, zamiarów i potrzeb rolników w stosunku do okresu lat osiemdziesiątych, gdy gospodarka była sterowana administracyjnie?

2. Metody i techniki badawcze

Nieodłącznym zagadnieniem każdego badania jest przyjęcie odpowiedniego do sformułowanego problemu systemu obserwacji diagnozowanych spraw. Dla zweryfikowania przyjętej hipotezy oraz pytań badawczych, a także zrealizowania nakreślonych kierunków, zakresu i celów badań, najbardziej odpowiednie są sondażowe metody badania respondentów [59,74,79,115]. Przedmiotem badań sondażowych są, w opinii Turowskiego [115], fakty, wydarzenia, opinie, postawy czy też cechy jednostek badanych. Potrzeby są wyrażane przez ludzi w sposób werbalny jako konkretne opinie i postawy dotyczące celów, motywów, wartości oraz przedmiotów, do których dążą, w tej więc postaci mogą podlegać badaniu. Materiał empiryczny został więc zebrany dzięki terenowym badaniom sondażowym, podczas których główną techniką badawczą był wywiad za pomocą odpowiednio przygotowanych kwestionariuszy ankiet.

Oprócz kwestionariuszy ankiet dodatkowo zastosowano obserwację uczestniczącą i wywiad z respondentami. Wiele spostrzeżeń zawartych w pracy uzyskano właśnie dzięki bezpośredniej obserwacji zjawisk i stanów rzeczy, podczas pobytu na terenie badanej obszaru. Niezwykle cenne okazały się rozmowy z uczestnikami badań, które pozwoliły niejednokrotnie dostrzec wiele istotnych elementów badanej rzeczywistości z innej perspektywy, równie ważnej jak uzyskane odpowiedzi w przygotowanych kwestionariuszach ankiet.

W badaniach posłużono się przygotowanym kwestionariuszem pomiarowym zawierającym pytania z zakresu potrzeb gospodarczych, społecznych oraz doradczych dotyczących sfery produkcyjnej i funkcjonowania rodziny rolniczej. Zebrany materiał empiryczny opracowano za pomocą komputera oraz programu LOTUS 1-2-3. Dla celów analizy statystycznej opracowano aplikację umożliwiającą automatyczne testowanie danych za pomocą testu niezależności χ^2 (chi-kwadrat) oraz kilku równoległe współczynników korelacji. Aplikacja może analizować dane zawarte w tablicach minimalnie 4-półowych, a maksymalnie 90-półowych, w systemie Lotus lub Excel.

Podstawę do oceny potrzeb w zakresie funkcjonowania gospodarstwa, spraw społecznych i bytowych oraz uzyskiwania informacji niezbędnych do racjonalnego prowadzenia gospodarstwa domowego stanowił, przygotowany i zweryfikowany we wstępnych bada-

niach, kwestionariusz ankiety. Zawierał on 50 specjalnie przygotowanych pytań dotyczących oczekiwanych i preferowanych dążeń oraz oceny najpilniejszych potrzeb w tym zakresie. Wśród przygotowanych pytań 22 miały charakter zamknięty, 26 półotwarte, a 2 otwarte. Podstawę do analizy stanowiły deklaracje pytanych osób składane w postaci odpowiedzi na postawione pytania. Pytania w większości zawierały gotowy zestaw odpowiedzi do wyboru przez respondentów oraz dodatkowo możliwość udzielenia własnej, indywidualnej odpowiedzi.

Do zbierania informacji o aktualnym stanie funkcjonowania doradztwa rolniczego wykorzystano zarówno metody bezpośrednich obserwacji, rozmów i wywiadów kierowanych z przedstawicielami ośrodków doradztwa rolniczego, głównie jego kierownictwa, ale także techniki wywiadów przy użyciu specjalnie skonstruowanych kwestionariuszy ankiet, którymi objęto głównie terenowych doradców rolniczych. Konstrukcja kwestionariuszy ankiet dla doradców była podobna jak poprzedniej ankiety dla rolników, z przewagą pytań z gotowymi zestawami odpowiedzi, oraz możliwością udzielenia własnej, dowolnej innej odpowiedzi. Spośród 37 pytań, 17 było zamkniętych, 18 półotwartych oraz 2 otwarte.

Dla statystycznego opracowania uzyskanych rezultatów zastosowano, oprócz analizy opisowej, badanie zależności korelacyjnych pomiędzy wybranymi, ważniejszymi dla badanych problemów, zmiennymi [5,23,57,74]. Hipotezy dotyczące pewności występowania zależności pomiędzy analizowanymi zmiennymi weryfikowano na poziomie $\alpha=0,01$ z 99,9% prawdopodobieństwem za pomocą testu niezależności χ^2 (chi-kwadrat). Do określenia kierunku i siły związku zastosowano równolegle dwie miary. Charakter i siłę związku pomiędzy zmiennymi, które wykazały kowariancję mierzono przez zastosowanie współczynnika kontyngencji C Pearsona oraz jednocześnie niesymetrycznego współczynnika zbieżności g.

W badaniach terenowych istotne znaczenie ma dobór obserwowanej populacji. Początkowo nie zastosowano specjalnej procedury celowego doboru badanych obiektów, jednak szybko okazało się, że właściciele małych gospodarstw mają znaczne kłopoty ze sformułowaniem odpowiedzi na zadawane pytania. We właściwych badaniach terenowych, zwłaszcza po doświadczeniach wstępnej fazy badań, odstępowano od wypełniania kwestionariuszy ankiet przez tych rolników, którzy mieli kłopoty z udzieleniem odpowiedzi. Byli to zwykle rolnicy posiadający małe gospodarstwa, które nie stanowią głównego źródła utrzymania rodziny, a działalność rolnicza jest dla nich zajęciem peryferyjnym. Dzięki temu uzyskano znaczny udział odpowiedzi od rolników, dla których prowadzenie gospodarstwa jest najważniejszą działalnością, bowiem produkcja towarowa stanowi główny cel ich funkcjonowania. Dało to możliwość poznania potrzeb tych rolników, którzy mają największe szanse na rozwój i dalsze funkcjonowanie w przyszłości, stając się podstawową grupą zaspokajającą potrzeby żywnościowe społeczeństwa.

3. Charakterystyka badanych populacji

W badaniach ogółem wzięło udział 976 respondentów. Dla zebrania materiału badawczego wykorzystano dwie główne grupy respondentów: 793 rolników, w tym 617 rolników badanych w latach 1993-1995 oraz 176 innych rolników objętych badaniami w latach 1986-1987, a także 183 doradców terenowych ośrodków doradztwa rolniczego (ODR). W doborze obiektów badanych kierowano się dwoma warunkami: możliwością uzyskania odpowiedzi od respondentów, dla których działalność gospodarcza w rolnictwie

nie jest peryferyjna i mało znacząca oraz ograniczeniem kosztów prowadzenia badań terenowych poprzez dobór niezbyt odległych województw, mających jednak znaczenie w produkcji rolniczej kraju.

Główną część badań rolników wykonano w latach 1993-1995, wśród 617 respondentów anonimowo odpowiadających na zadane pytania, w 11 centralnych i północnych województwach kraju: bydgoskim, toruńskim, wrocławskim, pilskim, plockim, konińskim, gdańskim, poznańskim, ciechanowskim, elbląskim oraz słupskim. Wśród respondentów najwięcej było osób w wieku od 41 do 50 lat (31,8%) oraz od 31 do 40 lat (26,6%) i od 51 do 65 lat (22,5%). Młodych rolników, do 30 roku życia, było 17,5%. Osobami odpowiadającymi byli głównie mężczyźni, bowiem aż 92,0% ankiet było przez nich wypełnianych. Często jednak odpowiedzi udzielane były wspólnie i konsultowane pomimo jednoznacznego określenia płci respondenta w kwestionariuszu ankiety. Z tego powodu płci respondentów nie wykorzystano jako zmiennej służącej do analizy badanych problemów. Respondenci posiadali najczęściej gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha (31,8%), od 10 do 15 ha (27,2%), od 5 do 10 ha (18,5%) oraz od 15 do 20 ha (16,7%). Wykształcenie rolnicze badanych osób to najczęściej kurs rolniczy (24,0%), szkoła zawodowa (20,7%) oraz technikum rolnicze (17,9%) i akademia rolnicza (6,8%). Wśród osób o wykształceniu nierolniczym występowały respondenci posiadający ukończoną szkołę zawodową (12,6%), podstawową (8,4%), średnią (7,3%), a także wyższą (1,5%). Badania te zostały przeprowadzone w ramach grantu nr PB 1176/S3/93/04/10, pt.: "Potrzeby doradcze producentów rolnych w warunkach reformy gospodarczej", dzięki wsparciu finansowemu KBN.

Dla celów porównania zmian w niektórych potrzebach rolników pod wpływem reform rynkowych wykorzystano materiał badawczy zebrany w latach 1986 oraz 1987 na terenie 5 województw: bydgoskiego, pilskiego, słupskiego, toruńskiego i wrocławskiego. Za pomocą przygotowanego kwestionariusza ankiety uzyskano wtedy odpowiedzi, dotyczące potrzeb produkcyjnych i doradczych, od 176 respondentów. W badaniach przeważali właściciele większych gospodarstw, o powierzchni ponad 10 ha (73,9%), posiadający najczęściej wykształcenie podstawowe (43,8%), zasadnicze zawodowe (29,0%) lub średnie (22,7%). Tylko 4,5 % respondentów legitymowało się wyższym wykształceniem. Osobami udzielającymi odpowiedzi byli prawie wyłącznie mężczyźni (97,2%). Wśród badanych przeważały osoby dojrzałe, bowiem tylko 19,9% respondentów było w wieku do 30 lat.

W celu opisanego stanu doradztwa rolniczego przeprowadzono badania na terenie kilku województw północnej i centralnej części Polski, najwięcej w regionie pomorsko-kujawskim. W badaniach wzięło udział 183 doradców, wśród których najwięcej osób było w wieku od 41 do 50 lat (43,7%), następnie od 31 do 40 lat (27,8%) oraz powyżej 50 lat (25,2%). Tylko niewielu respondentów było w młodym wieku, nie przekraczającym 30 lat (3,3%). Wśród badanych 54,1% legitymowało się wyższym wykształceniem, pozostali zaś (45,9%) średnim. Najwięcej pytanym doradców pracowało w dotychczasowym zawodzie jeszcze przed reorganizacją z przełomu 1990 i 1991 roku.

III. WYNIKI BADAŃ

1. Potrzeby gospodarcze rolników

1.1. Preferowane kierunki działalności rolniczej

Wprowadzenie nowych zasad gospodarowania na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych spowodowało pojawienie się zupełnie nowych problemów. Stanowią one grupę ważnych czynników wpływających na funkcjonowanie gospodarstwa i pracującej w nim rodziny, na ocenę szans i możliwości rozwoju w przyszłości oraz także na treści formułowanych potrzeb. Poziom i zakres merytoryczny potrzeb rolników kształtuje się bowiem także pod wpływem warunków zewnętrznych, do których w pierwszym rzędzie należy zaliczyć właśnie aktualną sytuację gospodarczą i społeczną w kraju oraz w konkretnej wsi, określającą w dużym stopniu warunki prowadzenia gospodarstwa.

Wobec nowych wymagań gospodarczych, zmiany i modyfikacje w gospodarstwach rolnych są jedyną możliwością i szansą na osiągnięcie sukcesu teraz i w przyszłości. Wielu badanych rolników zdaje sobie sprawę z tego, iż rozwój i powodzenie w przyszłości nie jest możliwe bez wprowadzania coraz to nowocześniejszych urządzeń, sposobów produkcji, zasad kierowania i zarządzania gospodarstwem. Dowodem tego jest znaczny odsetek respondentów (65,5%) deklarujących zdecydowanie potrzebę poznawania nowości, które można wprowadzić w swoim gospodarstwie, oraz 25,3% badanych, którzy wyrazili taką potrzebę mniej zdecydowanie, udzielając odpowiedzi "raczej tak". Najbardziej świadomi konieczności ciągłego poznawania nowości są rolnicy lepiej wykształceni oraz posiadający większe gospodarstwa. Potrzebę poznawania nowości wyraziło 92,4% użytkowników większych gospodarstw oraz 79,4% rolników posiadających gospodarstwa do 5 ha. Wśród respondentów lepiej wykształconych 95,5% określiło pozytywnie chęć poznawania nowości, podczas gdy w grupie rolników z wykształceniem podstawowym i zawodowym takich odpowiedzi udzieliło 89,5% pytanym. Jak wskazują wyniki zawarte w tabeli 1, z prawdopodobieństwem 99,9% można powiedzieć, że istnieje związek między potrzebą poznawania nowości a wykształceniem rolnika oraz wielkością użytkowanego gospodarstwa. Potrzeby te wiążą się z deklarowaną chęcią rozwijania działalności głównie w zakresie produkcji zwierzęcej (55,1%), oraz w mniejszym stopniu polowej (26,7%). Produkcja nasienna, warzywnictwo i sadownictwo stanowią natomiast przedmiot zainteresowania oraz potrzeb rozwoju w przyszłości dla 14,9% badanych rolników. Rodzaj planowanej produkcji jest związany z obszarem posiadanego gospodarstwa oraz wykształceniem właściciela (tab. 2). Właściciele najmniejszych, karłowatych gospodarstw o powierzchni do 5 ha deklarowali najczęściej chęć rozwijania głównie produkcji warzywniczej lub nasiennej (53,0%), natomiast rolnicy posiadający większe gospodarstwa najchętniej rozwijałoby produkcję zwierzęcą (58,5%). Respondenci z wykształceniem wyższym i średnim częściej też (20,2%) deklarowali chęć rozwijania bardziej specjalistycznej produkcji nasiennej lub warzywniczej niż inni badani (12,0%). Stwierdzono też mniejsze zainteresowanie osób lepiej wykształconych dla produkcji zwierzęcej (47,5%) niż u osób z wykształceniem zawodowym i podstawowym (62,4%).

Tabela 1. Potrzeba poznawania nowości - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji
 Table 1. The need of finding out innovations - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Potrzeba poznawania nowości The need of finding out innovations				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	32.000	34.539*	0.231	0.027	0.000
Wiek rolnika The farmer's age	26.217	20.298	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	26.217	44.306*	0.241	0.032	0.000
Następca w rodzinie Successor in family	20.090	17.025	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Tabela 2. Rodzaj planowanej produkcji w przyszłości - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 2. Kind of planned production in the future - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Rodzaj planowanej produkcji w przyszłości Kind of planned production in the future				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	26.217	72.989*	0.304	0.013	0.025
Wiek rolnika The farmer's age	21.666	5.496	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	21.666	42.311*	0.218	0.044	0.000
Następca w rodzinie Successor in family	16.812	5.947	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Potrzeby w zakresie lepszego poznania problemów uprawy roli i roślin wyrażane przez 19,7% badanych dotyczą głównie doboru odmian zarówno roślin zbożowych (49,6%), okopowych (48,1%), jak i pastewnych (49,4%). Sporo osób badanych wyrażało potrzeby z zakresu ochrony roślin - 32,2% (zboża), 34,2% (okopowe), 28,1% (pastewne). Znacznie mniej natomiast potrzeb dotyczyło racjonalnego nawożenia zbóż (15,8%), roślin okopowych (15,2%) oraz pastewnych (20,0%). Z uzyskanych rezultatów wynika, że potrzeby te są ściśle związane z możliwościami finansowymi z jednej strony, a koniecznością uzyskania racjonalnych efektów produkcyjnych z drugiej. Dobór odmian jest ważnym czynnikiem podnoszącym wykorzystanie cech genetycznych rośliny, w konkretnych warunkach naturalnego środowiska przyrodniczego posiadanej przestrzeni produkcyjnej, dla zwiększenia uzyskiwanego plonu. Zmniejszenie potrzeb w zakresie ochrony roślin wiąże się zaś z dążeniem do ograniczenia nakładów finansowych w produkcji rolniczej, wobec wysokich cen środków chemicznych stosowanych do

ochrony roślin. W sytuacji kłopotów ze sprzedażą płodów rolnych, zmniejszenie plonu nie jest czynnikiem najważniejszym w podejmowaniu takich decyzji. Najmniejsze potrzeby, zaobserwowane w kwestii nawożenia, są także związane z racjonalizacją wydatków na drogą nawozy sztuczne, które podnosząc plon nie zapewniają wcale uzyskania korzyści finansowych przez rolnika. Nadmiar towaru, który nie zawsze może być sprzedany po odpowiednio wysokiej cenie, powoduje, iż stosowanie nawozów jest raczej spostrzegane jako czynnik zwiększający koszty produkcji bez pewności uzyskania efektów finansowych po zakończeniu cyklu produkcyjnego.

Największe zainteresowanie, jeśli chodzi o racjonalne nawożenie, wykazywali badani rolnicy w stosunku do uprawy roślin pastewnych, co jest bezpośrednio związane z preferowaniem w większym stopniu produkcji zwierzęcej niż roślinnej, przeznaczonej na cele inne niż paszowe. Potrzeby jeszcze bardziej szczegółowego poznania problemów chowu zwierząt deklarowało wszakże tylko 26,3% osób spośród badanej populacji rolników, mimo że aż 55,1% pragnie głównie tego rodzaju działalność rozwijać w przyszłości. W produkcji trzody chlewnej najczęściej sygnalizowane potrzeby dotyczyły racjonalnego żywienia (40,9%), wyposażenia technicznego chlewni (37,8%) oraz zagadnień skutecznego zwalczania chorób (17,5%). Podobne oczekiwania zgłaszali badani w zakresie produkcji związanej z chowem bydła. Respondenci interesują się przede wszystkim racjonalnym żywieniem (42,0%), następnie jakością mleka, gdzie szczególnie ważne, dla 38,4% badanych, jest poznanie zasad prawidłowego dojenia, czystości, schładzania i właściwego transportu dla zapewnienia jak najlepszych parametrów sprzedawanego surowca. Mniejsze zainteresowanie (12,5%) zanotowano w zakresie zwalczania chorób bydła.

Badani rolnicy w mniejszym stopniu wskazali na potrzeby poznania problemów stosowania środków chemicznych w rolnictwie (13,2%), zasad prowadzenia gospodarstwa ekologicznego (11,1%) i zagadnień polityki rolnej oraz prawa rolnego (8,0%). Najmniejsze zainteresowanie odnotowano w zakresie potrzeb poznania spraw związanych z żywieniem rodziny i racjonalnym prowadzeniem gospodarstwa domowego (3,7%). Jediną zmienną związaną z rodzajem problemów, jakie pragną poznać badani rolnicy, jest wykształcenie (tab. 3). Osoby z wyższym i średnim wykształceniem najczęściej pragną poznać lepiej zagadnienia związane z agrobiznesem, kalkulacjami ekonomicznymi oraz marketingiem (25,3%), natomiast tego typu potrzeby zgłaszało 12,8% badanych o niższym wykształceniu (rys. 2). Respondenci z wykształceniem zawodowym i podstawowym najczęściej potrzeb lepszego poznania zgłaszali w zakresie chowu zwierząt (29,0%), podczas gdy te problemy interesują 19,5% rolników lepiej wykształconych (rys. 3).

W badaniach zarejestrowano także spore zainteresowanie problemami technicznego wyposażenia gospodarstw rolniczych. Potrzeby w zakresie sprzętu do produkcji roślinnej występują głównie w kwestiach wyboru maszyn do uprawy i zbioru (51,3%), a nawet możliwości zastosowania kompleksowej technologii zbioru (25,2%). Zarejestrowano także pewne potrzeby (19,1%) w kwestii wyposażenia gospodarstwa w aparaturę do ochrony roślin, przy czym problemem jest głównie wybór najlepszego rozwiązania dla potrzeb konkretnego gospodarstwa. Techniczne problemy w produkcji zwierzęcej dotyczą głównie zadawania pasz (35,7%), usuwania obornika (29,8%) oraz zastosowania urządzeń do udoju, schładzania i przechowywania mleka (17,6%), a także zastosowania urządzeń do utrzymywania odpowiednich warunków zoohigienicznych w pomieszczeniach inwentarskich (15,6%).

Zmiana lub uzupełnienie technicznego wyposażenia gospodarstw było jedną z trzech najczęściej wymienianych potrzeb, jakie w przyszłości respondenci zamierzają zrealizować. Charakterystyczna jest względna przewaga dążeń do nabycia sprzętu głównie dla produkcji polowej podczas, gdy więcej badanych osób postuluowało rozwijanie w przyszłości raczej produkcji zwierzęcej. W związku z niskim poziomem specjalizacji gospodarstw rolnych w Polsce nie występuje pozorna sprzeczność. Pasze używane do produkcji są głównie pochodzenia własnego, więc nasycenie sprzętem produkcji polowej dla potrzeb paszowych gospodarstwa jest, obok chęci zredukowania wysiłku fizycznego, jednym z powodów takich odpowiedzi respondentów.

Prawidłowości rynku, na którym podmioty gospodarcze konkurują ze sobą o konsumentów, są najlepszym sposobem na racjonalizowanie ich funkcjonowania. Podejmowanie decyzji produkcyjnych w oparciu o przesłanki ekonomiczne jest więc tym, co najszybciej może doprowadzić do uzyskania najbardziej satysfakcjonujących rezultatów zarówno konsumentów, jak i samych producentów. Potrzeby w zakresie ekonomiki, organizacji i zarządzania gospodarstwem mogą stanowić z jednej strony wskaźnik reagowania na aktualną sytuację ekonomiczną w kraju oraz w najbliższym otoczeniu rolnika, czyli w jego środowisku lokalnym. Z drugiej zaś, określają stopień ewolucji potrzeb oraz umiejętność coraz bardziej nowoczesnego traktowania gospodarstwa rolnego jako rodzaju przedsiębiorstwa, które musi przynosić dochody, pozwalające utrzymać rodzinę w pełnym lub ograniczonym zakresie. Wśród tego typu potrzeb dominują zdecydowanie oczekiwania dotyczące obliczania różnych wariantów opłacalności produkcji (50,8%). Mniejszym zainteresowaniem cieszą się zagadnienia prowadzenia uproszczonej kalkulacji i rachunkowości (22,2%) oraz nowej organizacji całego gospodarstwa (13,5%). Stosunkowo niewielkie zainteresowanie wzbudza, z pewnością wymagające stałego, systematycznego wysiłku, prowadzenie zapisków gospodarczych (11,9%). Stopień świadomości w kwestii konieczności racjonalnego i stałego kontrolowania procesów gospodarczych, poprzez systematyczne rejestrowanie działalności produkcyjnej, jest zatem niski. Uzyskanie zadowalających rezultatów ekonomicznych w tej sytuacji jest mało realne, zwłaszcza w gospodarstwach większych lub planujących w przyszłości znaczny rozwój. Stąd też w prezentowanych badaniach nie znaleziono żadnego związku pomiędzy potrzebami w zakresie ekonomiki i zarządzania a wykształceniem, wiekiem czy wielkością posiadanego gospodarstwa. Rolnicy wykształceni lepiej w takim samym stopniu nie doceniają tych problemów jak osoby wykształcone gorzej. Nie ma też różnic w poglądach na potrzeby tego typu pomiędzy osobami w różnym wieku, posiadającymi większe lub mniejsze gospodarstwa oraz mającymi lub nie posiadającymi następcy (tab. 4).

Potrzeby inwestycyjne w budownictwie inwentarskim oraz gospodarczym, jakie były najczęściej zgłaszane, dotyczyły zwłaszcza budowy pomieszczeń magazynowych (48,5%). Potrzeby tego rodzaju są konsekwencją, między innymi zgłaszanych dążeń do rozwijania dodatkowej działalności gospodarczej, gdzie przechowalnictwo i przetwórstwo znalazło największe uznanie wśród pytaných rolników, do czego właśnie są potrzebne pomieszczenia. Także wahania cen produktów rolnych na rynku skłaniają rolników do zapewnienia sobie lepszych warunków przechowywania swych płodów po to, by sprzedać je po bardziej atrakcyjnej cenie. Stąd też dużym zainteresowaniem cieszyły się, w okresie prowadzenia badań, silosy zbożowe typu BIN.

Tabela 4. Potrzeby w zakresie ekonomiki i zarządzania - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacjiTable 4. The needs in economics and management range - the results of χ^2 test and correlation coefficients

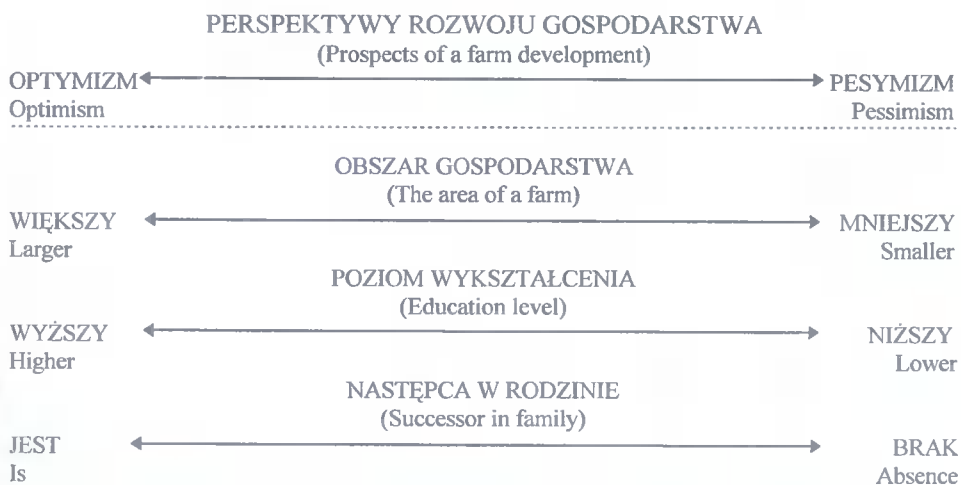
Wyszczególnienie Specification	Potrzeby w zakresie ekonomiki i zarządzania The needs in economics and management range				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	32.000	13.661	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	26.217	8.073	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	26.217	9.421	-	-	-
Następca w rodzinie Successor in family	20.090	4.936	-	-	-

Niektóre potrzeby kształtują się w powiązaniu z infrastrukturą całej wsi i potrzebami większości mieszkańców. Budowa oczyszczalni ścieków (17,4%) czy wodociągu wiejskiego (14,5%) są tego właśnie przykładem. Wsparcie ze strony budżetów gmin, zwłaszcza bardziej zasobnych finansowo, najczęściej tych, na których terenie znajdują się zakłady przemysłowe w dobrej kondycji, odprowadzające znaczne podatki, skutecznie pomaga przybliżyć rozwiązanie problemów polepszenia infrastruktury lokalnej. Dotacje do budowanych wodociągów, finansowanie budowy lokalnych oczyszczalni ścieków, czy programy tworzenia wiejskich sieci telefonicznych, znacznie polepszają warunki mieszkania na terenach wiejskich zarówno pod względem ekologicznym, jak też wyposażenia technicznego. Może to przyczynić się także do ograniczenia odpływu ludności wiejskiej do miast, a nawet powstania mody na mieszkanie w czystszej ekologicznie środowisku na wsi.

1.2. Potrzeby rozwoju gospodarstw rolniczych

Z przeprowadzonych badań wynika, że pomimo codziennych trudności większość badanych rolników pozytywnie określa perspektywy rozwoju swojego gospodarstwa. Wśród nich 28,8% wyraziło zdecydowane stanowisko w tej sprawie, zaś 34,8% badanych odpowiedziało "raczej tak". Negatywną opinię wyraziło 12,3%, odpowiadając "raczej nie", a 5,0% zdecydowanie nie widzi żadnych perspektyw. Stosunkowo duży odsetek pozytywnych opinii zasługuje na podkreślenie, bowiem pozytywne ocenianie szans swej działalności w przyszłości jest jednym z ważnych motywów skutecznego działania. optymizm w sprawach przyszłości swego gospodarstwa wyrażany przez 63,6% respondentów, pozwala patrzeć na zmiany wynikające z realizowanych reform rynkowych w gospodarce jako na czynnik usprawniający stosunki agrarne oraz eliminujący najłabsze gospodarstwa z rynku producentów. Jest to pozytywne zjawisko z punktu widzenia globalnych procesów jakim poddana została gospodarka rolna po 1990 roku. Należy jednak pamiętać, że w badaniach wzięło udział wielu rolników posiadających gospodarstwa o powierzchni większej od przeciętnej. W globalnej populacji rolników wskaźnik optymizmu może być więc zdecydowanie niższy.

Badania wykazały, że dostrzeganie perspektyw rozwoju gospodarstwa jest związane z wykształceniem właściciela gospodarstwa, wielkością użytkowanego obszaru ziemi oraz posiadaniem następcy, który w przyszłości przejmie gospodarstwo (rys. 4). Prawdopodobieństwo istnienia tego związku uzyskano na poziomie 99,9% pewności wystąpienia kowariancji badanych zmiennych (por. tab. 5). Nie ma natomiast związku pomiędzy wiekiem pytanym rolników a opiniami na temat perspektyw rozwoju gospodarstwa.



Rys.4. Czynniki skorelowane z perspektywami rozwoju gospodarstw rolników

Fig.4. Factors correlated with the farms development prospects

Zdecydowanie bardziej pozytywne opinie o perspektywach rozwoju gospodarstwa pochodziły od osób lepiej wykształconych, posiadających większe gospodarstwa oraz mających następców w rodzinie. Gospodarstwa tych osób są też lepiej wyposażone w środki produkcji oraz mają bardziej rozbudowane powiązania gospodarcze, pozwalające na bardziej sprawne sprzedawanie swych towarów. Wśród właścicieli gospodarstw o powierzchni do 10 ha optymistyczne poglądy wyraziło 49,3% badanych, natomiast spośród posiadaczy gospodarstw większych niż 10 ha, takie odpowiedzi uzyskano od 68,6% respondentów. Pesymistyczne określenia dotyczące perspektyw rozwoju swych gospodarstw sformułowało 29,7% rolników gospodarujących na obiektach do 10 ha oraz 13,6% użytkowników gospodarstw większych niż dziesięć hektarowe. Spośród badanych rolników z wyższym i średnim wykształceniem, 76,5% wyraziło pozytywne zdanie w kwestii perspektyw rozwoju swego gospodarstwa, natomiast w grupie respondentów o wykształceniu zawodowym oraz podstawowym optymizm był mniejszy, bowiem 55,9% pytanym pozytywnie określiło perspektywy rozwoju swego gospodarstwa. Osoby lepiej wykształcone jednocześnie rzadziej wyrażały opinie pesymistyczne (9,5%) niż osoby gorzej wykształcone (21,8%). Rolnicy mający następców częściej pozytywnie wyrażali się o perspektywach rozwoju swego gospodarstwa (75,0%) niż rolnicy nie mający następców (56,6%). Niektóre osoby badane posiadające następcę (11,9%) wyrażały także negatywne opinie o przyszłości swego gospodarstwa, jednak wśród rolników bez następcy takie poglądy były częstsze (28,3%).

W efekcie znacznego optymizmu w sprawach przyszłego rozwoju gospodarstwa wielu respondentów dostrzega konieczność dokonywania zmian w swym potencjale i za-

sobach. Wśród zmian, jakie zamierzają wprowadzić w przyszłości respondenci, najczęściej podawano powiększenie obszaru gospodarstwa (28,1%), zwiększenie produkcji (27,7%) oraz zakup nowego sprzętu (19,4%). Znacznie mniej liczne były plany zmiany profilu produkcji (8,1%), podjęcia specjalizacji (8,2%), nie dokonywania jakichkolwiek zmian (4,2%), czy też sprzedania gospodarstwa (2,6%). Zamierzeniami dotyczącymi

Tabela 5. Perspektywy rozwoju gospodarstwa - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji
Table 5. Views of a farm development - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Perspektywy rozwoju gospodarstwa Views of a farm development				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	32.000	47.532*	0.268	0.062	0.008
Wiek rolnika The farmer's age	26.217	22.132	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	26.217	51.520*	0.258	0.081	0.011
Następca w rodzinie Successor in family	20.090	41.387*	0.253	0.138	0.000

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

zmian w przyszłość w gospodarstwie nie różnią się respondenci będący w różnych kategoriach wiekowych. Z prawdopodobieństwem 99,9% można natomiast powiedzieć, że deklarowane kierunki przyszłych zmian w gospodarstwach są powiązane z wielkością gospodarstwa, wykształceniem właściciela oraz posiadaniem następcy w rodzinie, który przejmie gospodarstwo w przyszłości (tab. 6).

Tabela 6. Zamiar dokonania zmian w przyszłości - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 6. The intention of changes in the future - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Zamiar dokonania zmian w przyszłości The intention of changes in the future				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	48.278	53.168*	0.229	0.019	0.014
Wiek rolnika The farmer's age	38.932	36.920	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	38.932	48.705*	0.202	0.031	0.021
Następca w rodzinie Successor in family	29.141	48.811*	0.221	0.050	0.013

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Badania wykazały, że więcej rolników (13,4%) prowadzących gospodarstwa do 10 ha zamierza zmienić profil produkcji niż wśród osób mających większe gospodarstwa (6,9%).

Jednocześnie 6,4% respondentów posiadających obiekty gospodarskie do 10 ha nosi się z zamiarem ich sprzedania, podczas gdy wśród właścicieli większych gospodarstw, powyżej 10 ha, takie poglądy wyraziło tylko 1,6% badanych. Rolnicy mający większe gospodarstwa chcą głównie zwiększać jeszcze ich obszar (30,1%), produkcję (29,3%) oraz kupować nowy sprzęt, maszyny i urządzenia (20,3%). Osoby prowadzące mniejsze gospodarstwa wprawdzie pragną zwiększać produkcję (23,8%), następnie dokupić ziemi (22,8%) oraz wyposażać gospodarstwo w urządzenia techniczne (17,8%). Specjalizacja produkcji jest obiektem planów, zamiarów i zainteresowań 8,9% rolników z mniejszych gospodarstw (do 10 ha) oraz 8,2% użytkowników obiektów większych niż 10 ha. Nie dokonywanie jakichkolwiek zmian zadeklarowało 6,9% właścicieli mniejszych gospodarstw oraz 3,6% rolników pracujących w większych gospodarstwach. Rolnicy lepiej wykształceni, mający przynajmniej maturę, bardziej dążą do zwiększenia obszaru gospodarstwa (32,6%) niż rolnicy gorzej wykształceni (25,8%). Mniej badanych o wyższym i średnim wykształceniu nie planuje w ogóle zmian w gospodarstwie (1,8%), natomiast wśród osób o wykształceniu zawodowym i podstawowym takich biernych postaw jest nieco więcej (5,8%). Trochę więcej respondentów mających następców chce zwiększać produkcję (28,7%) niż osób bez następcy (23,8%). Minimalny odsetek respondentów wyrażających pewność w kwestii możliwości przejęcia w przyszłości gospodarstwa przez następcę chce je sprzedać (0,7%), wobec 9,3% rolników nie mających następcy.

Formułowane najliczniej potrzeby są ze sobą dosyć ściśle powiązane, nie sposób bowiem osiągnąć optymalne warunki funkcjonowania gospodarstwa rodzinnego bez możliwości dostosowania wielkości gospodarstwa do ilości siły roboczej oraz wyposażenia w sprzęt techniczny usprawniający wykonywanie różnych czynności gospodarczych. Obecne, małe obszary gospodarstwa nie są w stanie spełnić ani oczekiwań ich właścicieli w kwestii wzrostu produkcji i podnoszenia standardu życia rodziny, ani też oczekiwań społecznych zrjonalizowania kosztów produkcji żywności, która stanowi poważną część wydatków w strukturze spożycia gospodarstw domowych w mieście, ale także coraz częściej na wsi. Gospodarstwa rolnicze są bowiem w coraz większym stopniu towarowe i rodziny rolnicze sporą część produktów żywnościowych, nie wytwarzanych u siebie, są zmuszone kupować.

Alternatywą dla wielu mniej zasobnych gospodarstw, których właściciele nie potrafią odnaleźć swego miejsca w nowych warunkach gospodarowania w rolnictwie, wobec konkurencji wewnątrz kraju, ale także zagrożenia ze strony lepiej wyposażonych i dodatkowo wspieranych polityką rządowych subsydiów farmerów państw zachodnich, jest rozwój dodatkowej działalności gospodarczej. Jest to korzystne zwłaszcza na terenach, gdzie nie ma dużej możliwości szybkiego zwiększenia obszaru gospodarstwa przez zakup czy dzierżawę ziemi. Zagadnienie przedsiębiorczości oraz wielofunkcyjnego rozwoju wsi znajduje także rosnące zainteresowanie badaczy, co odzwierciedlają coraz bardziej licznie pojawiające się publikacje [6,16,35,66,106,121,122].

Z przeprowadzonych badań wynika jednak, że obecnie stosunkowo niewiele jeszcze osób dostrzega potrzebę podjęcia dodatkowej działalności zarobkowej równoległe z pracą w gospodarstwie. Tylko 25,2% badanych wyraziło takie zamiary bardziej lub mniej zdecydowanie, natomiast 49,3% nie określiło takich potrzeb w ogóle. Należy wszakże wskazać, że jak wynika z badań, 28,4% pytanych stwierdziło, iż przynajmniej jedna osoba z rodziny pracuje już poza gospodarstwem, zasilając dochody rodziny w ten sposób, zaś 73,3% respondentów uważa, że praca w gospodarstwie to jedyne źródło dochodów w rodzinie. Zamiar rozwinięcia dodatkowej działalności zarobkowej jest związany z wiekiem badanych

osób, ich wykształceniem oraz posiadaniem następcy. Nie ma natomiast związku pomiędzy gotowością do podjęcia dodatkowego zarobkowania a wielkością gospodarstwa użytkowanego przez badanych rolników (tab. 7).

Spośród respondentów, którzy nie przekroczyli 40 roku życia, 32,0%, wyraziło mniej lub bardziej zdecydowanie potrzebę oraz chęć rozwinięcia dodatkowej działalności zarobkowej, podczas gdy podobne poglądy wyraziło 20,6% badanych w wieku powyżej lat 40. Negatywne opinie w tej kwestii otrzymano od 43,1% badanych w młodszym wieku oraz od 55,5% rolników powyżej 40 lat. Osoby z wykształceniem wyższym i średnim mają zdecydowanie silniejsze potrzeby rozwijania dodatkowej działalności zarobkowej (39,5% odpowiedzi pozytywnych) niż rolnicy o wykształceniu niższym - zawodowym i podstawowym (17,8% odpowiedzi pozytywnych). Negatywnie o chęci, konieczności oraz celowości szukania dodatkowych źródeł dochodu wyraziło się 37,0% osób lepiej wykształconych oraz 56,2% respondentów słabiej wykształconych. Rolnicy deklarujący posiadanie następcy byli mniej przychylni podejmowaniu dodatkowej działalności zarobkowej (22,3% odpowiedzi pozytywnych) niż rolnicy bez następców (33,7% odpowiedzi pozytywnych). Najwyraźniej więc osoby mające już dorosłych następców oczekują właśnie od nich aktywności zawodowej oraz szukania możliwości uzyskania większej skali dochodów dla rodziny.

Tabela 7. Zamiar rozwinięcia dodatkowej działalności - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 7. The intention for additional activity development - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Zamiar rozwinięcia dodatkowej działalności The intention for additional activity development				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	26.217	14.242	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	26.217	42.352*	0.255	0.029	0.037
Wykształcenie rolnika The farmer's education	26.217	62.584*	0.284	0.074	0.017
Następca w rodzinie Successor in family	20.090	23.303*	0.193	0.101	0.046

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Praca w gospodarstwie rolnym ma w dużym stopniu charakter sezonowy. Są okresy wymagające zwiększonych nakładów pracy i wtedy stała siła robocza w postaci członków rodziny nie wystarcza dla wykonania wszystkich czynności w terminie. W innych z kolei okresach nawet sami członkowie rodziny stanowią nadmiar siły roboczej zbędnej w danej chwili. Racjonalizacja wykorzystania siły roboczej w gospodarstwach rodzinnych jest problemem trudnym, bowiem poziom wyposażenia w sprzęt techniczny nie pozwala trwale zrezygnować z zatrudniania pracowników sezonowych. Sytuację nieco modyfikuje fakt występowania bezrobocia na terenach wiejskich oraz liczne rodziny wiejskie, w których dzieci mają ciągle jeszcze wiele zadań produkcyjnych, zwłaszcza w okresach spiętrzenia prac polowych. Wykonywanie przez dzieci wielu lżejszych prac łagodzi okresowe niedostatki siły roboczej, nie obciążając jednocześnie budżetu wydatkami na płace zatrudnionych ewentualnie pracowników sezonowych. Część rolników, zwłaszcza z większych

gospodarstw, odczuwając brak siły roboczej we własnym gospodarstwie, zatrudnia, głównie sezonowo, pracowników najemnych (54,3%). Są to najczęściej osoby pracujące nie dłużej w sumie niż 50 dni w roku (44,9%), w tych okresach, gdy ich pomoc jest najbardziej potrzebna. Niewielka część (7,8%), z reguły właściciele największych gospodarstw, odczuwa stały brak rąk do pracy. Wśród badanych rolników 37,8% nie zatrudnia w ogóle pracowników najemnych ani stałych, ani sezonowych, prowadząc typowe gospodarstwa rodzinne samowystarczalne pod względem zasobów siły roboczej.

Najsilniejszy związek występuje pomiędzy wielkością gospodarstwa a zatrudnianiem pracowników najemnych, chociaż jak wskazują wyniki przedstawione w tabeli 8, uprawnione jest także stwierdzenie o współzależności pomiędzy zatrudnianiem pracowników z zewnątrz a wykształceniem, posiadaniem następcy oraz wiekiem badanych osób. Jak wykazały badania, 42,8% właścicieli gospodarstw o powierzchni do 10 ha, zatrudnia pracowników najemnych stale lub sezonowo, zaś 57,2% wykorzystuje wyłącznie własne zasoby siły roboczej. W gospodarstwach większych, liczących ponad 10 ha sytuacja jest inna, bowiem 68,1% ich właścicieli zadeklarowało korzystanie z pomocy stałych lub sezonowych pracowników, zaś 31,9% użytkowników posiada wystarczającą liczbę pracowników we własnej rodzinie. Wśród respondentów posiadających wyższe i średnie wykształcenie 76,3% badanych zatrudnia, a 23,7% nie zatrudnia dodatkowo pracowników. W gospodarstwach 55,6% rolników z wykształceniem zawodowym i podstawowym pracownicy najemni znajdują zatrudnienie, natomiast nie u 44,4% pytaných.

Tabela 8. Pracownicy najemni w gospodarstwie - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 8. Hired workers in a farm - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Pracownicy najemni w gospodarstwie Hired workers in a farm				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	16.812	113.662*	0.395	0.123	0.086
Wiek rolnika The farmer's age	16.812	17.399*	0.166	0.000	0.000
Wykształcenie rolnika The farmer's education	16.812	59.219*	0.274	0.025	0.000
Następca w rodzinie Successor in family	13.277	15.858*	0.148	0.017	0.000

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Przeciętne gospodarstwo indywidualne w Polsce nie jest zbyt duże pod względem obszarowym, bowiem według danych GUS [97, s. 346] w 1994 roku miało 7,6 ha, stąd nie wymaga zbyt licznej stałej siły roboczej. Jak wynika z zebranego materiału badawczego, w 60,3% badanych gospodarstw stale pracują najczęściej dwie osoby i to zapewnia normalne funkcjonowanie gospodarstwa, chociaż niektóre większe gospodarstwa (21,6%) wymagają już pracy trzech osób. Część gospodarstw, głównie małych (11,3%), funkcjonuje dzięki pracy tylko jednej osoby, a 6,2% największych gospodarstw wymaga pracy czterech i więcej stałych pracowników.

W niektórych przypadkach gospodarstwo wraz z zapleczem technicznym, na przykład w postaci warsztatu czy wolnych pomieszczeń magazynowych, może stanowić dob-

re podłoże do rozwijania innej działalności gospodarczej. Wielu badanych rolników (42,5%) nie odczuwa jednak potrzeby rozwijania dodatkowej działalności gospodarczej we własnym gospodarstwie bądź wykorzystania posiadanego zaplecza technicznego i wolnego czasu. Niektórzy jednak badani zamierzają zająć się przetwórstwem lub przechowalnictwem w małej skali (25,8%) oraz świadczeniem usług we własnym warsztacie mechanicznym (10,2%). Wśród powodów takiego stanu rzeczy jest brak lokalnego zapotrzebowania na taką działalność, niedostatek zasobów finansowych na podjęcie niezbędnych inwestycji do uruchomienia działalności oraz obawy przed wkraczaniem w mało znane sfery działalności gospodarczej. Tylko wykształcenie badanych rolników wykazuje kowariancję z rodzajem planowanej dodatkowej działalności w przyszłości (tab. 9). Osoby z wyższym i średnim wykształceniem w większym stopniu (53,1%) od innych (39,3%) są zainteresowane przetwórstwem i przechowalnictwem. Badani z wykształceniem zawodowym i podstawowym natomiast w większym stopniu (22,7%) niż osoby lepiej wykształcone (11,6%) planują rozwinięcie działalności dodatkowej w warsztacie mechanicznym oraz usługi transportowe (12,6% wobec 6,4% odpowiedzi rolników z wyższym i średnim wykształceniem).

Tabela 9. Rodzaj planowanej dodatkowej działalności - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 9. Kind of planned additional activity - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Rodzaj planowanej dodatkowej działalności Kind of planned additional activity				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	32.000	15.895	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	26.217	13.428	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	26.217	37.308*	0.286	0.067	0.000
Następca w rodzinie Successor in family	20.090	6.803	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Badani rolnicy dostrzegają także liczne kłopoty, trudności i niedostatki obecnej sytuacji gospodarczej wskazując, że mimo optymizmu w kwestii perspektyw dalszego rozwoju sporej części respondentów, są czynniki, które nie pozwalają w pełni zaangażować się w usprawnianie własnego gospodarstwa. Najczęściej, w opinii pytanym rolników, rozwój ich gospodarstwa ograniczają wysokie ceny środków do produkcji (30,0%), wysokie odsetki oferowanych kredytów (25,8%), brak pieniędzy (21,0%) oraz kłopoty ze sprzedażą produkcji z gospodarstwa (14,3%). Charakterystyczne jest to, że respondenci za bardziej dokuczliwe uważają wysokie ceny środków do produkcji niż brak zasobów finansowych uniemożliwiających zakup tych środków. Jak wskazują rezultaty zaprezentowane w tabeli 10, poglądy badanych rolników na temat czynników ograniczających rozwój ich gospodarstwa są związane z wiekiem oraz faktem posiadania następcy. Osoby w bardziej zaawansowanym wieku, powyżej 50 lat, nieco częściej (17,1%) niż inni (5,1%), brak siły roboczej oraz kłopoty ze sprzedażą produkcji z gospodarstwa zaliczają do ważnych ograni-

czeń rozwoju. Respondenci mający następcę w małym stopniu wyrażają obawy o brak siły roboczej (1,2%), a za najbardziej dokuczliwe uważają wysokie ceny środków do produkcji (31,4%). Rolnicy nie posiadający następcy jako pierwszą przyczynę ograniczającą rozwój ich gospodarstwa podawali zbyt wysokie odsetki kredytów (26,4%).

Tabela 10. Czynniki ograniczające rozwój gospodarstwa - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 10. The factors limiting farm development - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Czynniki ograniczające rozwój gospodarstwa The factors limiting farm development				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	42.980	25.709	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	34.805	54.075*	0.212	0.042	0.000
Wykształcenie rolnika The farmer's education	34.805	17.762	-	-	-
Następca w rodzinie Successor in family	26.217	34.860*	0.173	0.035	0.005

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

2. Potrzeby doradcze rolników

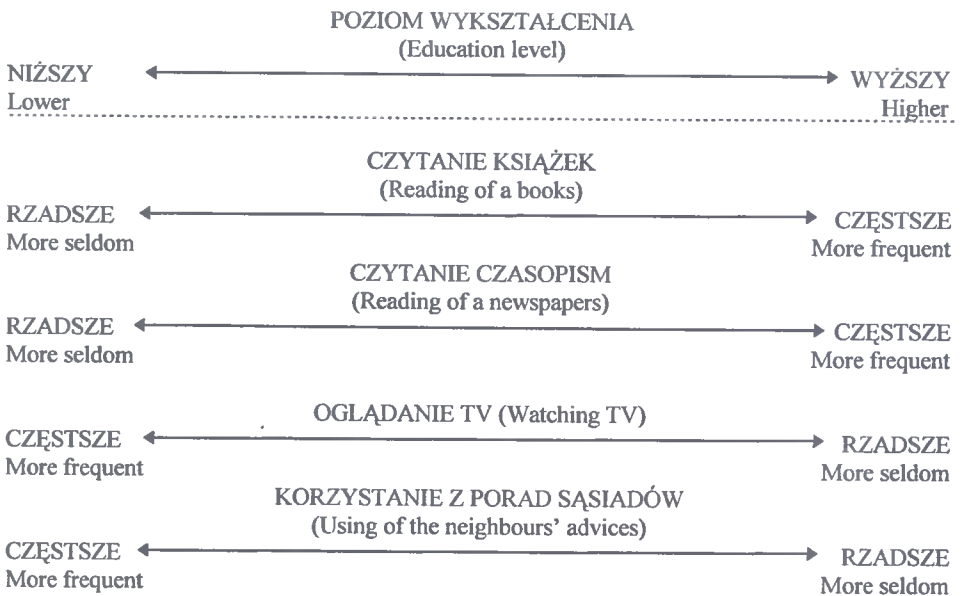
2.1. Zdobywanie informacji o nowościach

Dążenie do zastosowania nowoczesnych metod gospodarowania oraz modyfikacji w produkcji musi powodować powstawanie potrzeby zdobycia informacji o możliwości i zakresie niezbędnych zmian. Potrzeby tego typu obejmują zatem wszystkie te składniki, których zaspokojenie wpływa w sposób znaczący na jakość życia rodziny wiejskiej oraz funkcjonowanie gospodarstwa rolniczego jako źródła utrzymania rodziny. Tego typu potrzeby mogą być zaspokojone dzięki kontaktom wewnątrz systemu społecznego wsi, poprzez relacje sąsiedzkie i wymianę własnych doświadczeń, oraz poszukiwanie informacji ze źródeł pozalokalnych, poprzez czytanie literatury, słuchanie i oglądanie audycji rolniczych w radiu i TV, czy wreszcie szukanie sposobności do rozmowy z doradcą rolniczym.

Z przeprowadzonych badań wynika, że najczęściej wykorzystywanym źródłem informacji o nowościach są w opinii rolników: czasopisma rolnicze (29,4%), audycje telewizyjne (23,3%), porady doradcy (14,3%), książki (11,2%) oraz audycje radiowe (9,8%) i porady sąsiedzkie (8,7%). Względna przewaga zewnętrznych źródeł informacji nad wewnętrznymi kanałami wiejskimi, w postaci kontaktów sąsiedzkich, dowodzi sporego dążenia do uzyskania wiedzy nowej, nie znanej jeszcze w danym środowisku. Przyczyną jest duży udział rolników wykształconych lepiej od przeciętnych wskaźników oraz właścicieli większych gospodarstw. Inną z przyczyn tego jest też brak wielu przykładów odpowiednich do naśladowania przez innych mieszkających w pobliżu rolników. Trudności początkowego okresu przemian ustrojowych w gospodarce spowodowały kłopoty w wielu gospodarstwach rolnych zarówno mniejszych, jak też większych pod względem posiadanego obszaru użytkowanej ziemi. Trudno zatem spodziewać się, by

rolnicy posługiwali się radami swych sąsiadów, jeśli oni także mają podobne problemy i kłopoty. Przykład bierze się bowiem raczej z kogoś, kto dysponuje rozwiązaniami skutecznymi i sprawdzonymi we własnym gospodarstwie, a nie z kogoś, kto ma też podobne problemy.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że istnieje zależność pomiędzy preferowanym źródłem informacji przez badanych rolników a ich wykształceniem oraz wielkością posiadanego gospodarstwa (por. tab. 11). Osoby lepiej wykształcone w większym stopniu korzystają z książek (16,9%) niż osoby z przygotowaniem zawodowym i podstawowym (8,5%). Czasopisma są źródłem informacji dla 34,6% rolników z wyższym i średnim wykształceniem oraz dla 28,1% osób z niższym wykształceniem. Rolnicy gorzej wykształceni częściej wykorzystują środki masowego przekazu w postaci telewizji oraz radia (36,9%) niż inni (29,7%). Porady sąsiadów są rzadszym źródłem informacji dla osób z wyższym i średnim wykształceniem (4,9%) niż dla pozostałych respondentów (11,5%). Korzystanie z porad profesjonalnych doradców rolniczych deklarowało 13,8% rolników lepiej wykształconych oraz 15,0% z przygotowaniem na poziomie zawodowym lub podstawowym. Zależności te prezentuje rysunek 5. Właściciele większych gospodarstw, o powierzchni ponad 10 ha, częściej korzystają z pomocy doradcy (16,8%) niż inni rolnicy (7,6%). Rzadziej natomiast posługują się sąsiadami, jako źródłem informacji (8,0%) niż respondenci użytkujący mniejsze niż dziesięć hektarowe obiekty (12,5%). Użytkownicy mniejszych gospodarstw w nieco większym stopniu korzystają z informacji przekazywanych przez telewizję (38,6%) niż posiadacze większych gospodarstw (33,1%). Zależności te przedstawiono w postaci rys. 6.

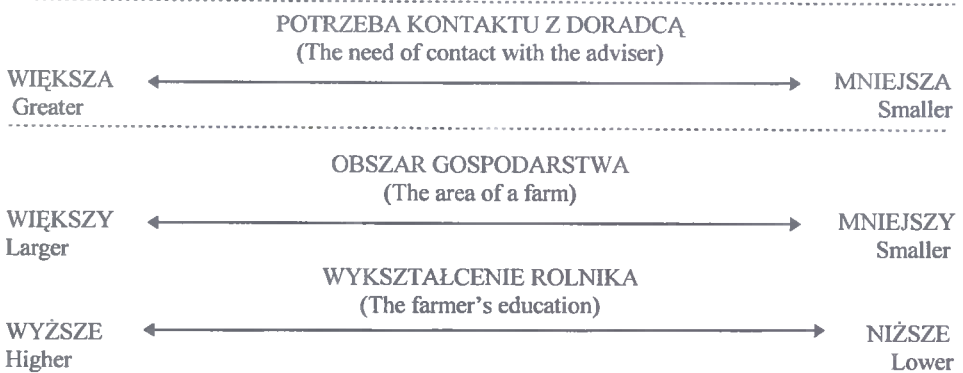


Rys.5. Źródła informacji dla rolników według wykształcenia

Fig.5. Sources of farmer's information depending on the level of education

macji, zwłaszcza że chodzi o omawianie spraw mało znanych albo w ogóle nie znanych odbiorcom. Jeśli docierają do ludzi informacje o innowacji, to naturalną reakcją jest chęć jej obejrzenia zwłaszcza, że w rolnictwie najczęściej mamy do czynienia z innowacjami materialnymi, które mają jakąś postać. Mała popularność radia, jako medium przekazu, jest też spowodowana mniejszym wyposażeniem rodzin rolniczych w odbiorniki radiowe w stosunku do innych typów rodzin [97, s. 168].

Dosyć znaną formą zdobywania informacji i zarazem kwalifikacji do pracy w gospodarstwie rolniczym są różnego rodzaju szkolenia i kursy organizowane dla zainteresowanych rolników. Potrzebę i gotowość doksztalcania na szkoleniach i kursach rolniczych odczuwa jednak sporo, bo 53,6% respondentów. Udział w takich formach zdobywania wiedzy i umiejętności może być też mobilizujący dla uczestników, którzy są poprzez samą obecność w gronie kilku czy kilkunastu innych osób bardziej motywowani do aktywnego udziału, zwłaszcza gdy decyzja o podjęciu tego wysiłku jest dobrowolna. Zorganizowane formy zdobywania wiedzy są korzystne także ze względu na możliwość kontaktu pomiędzy samymi uczestnikami, wymianę poglądów i doświadczeń. Zorganizowane formy doksztalcania mogą dawać również, poza innymi zaletami, formalne zaświadczenia o ich ukończeniu, co może dodatkowo uatrakcyjnić tego typu formę zdobywania wiedzy i mobilizować do podjęcia takiego wysiłku. Obserwacje jednak wskazują, że deklaracje respondentów w tym względzie nie są zgodne z rzeczywistymi zachowaniami, bowiem w szkoleniach uczestniczy zwykle wąska grupa, zawsze tych samych, najbardziej aktywnych rolników we wsi.



Rys.7. Czynniki skorelowane z potrzebą kontaktu z doradcą

Fig.7. Factors correlated with the contact needs with the adviser

Do najbardziej skutecznych sposobów zaspokajania potrzeb rolników w zakresie zdobywania informacji należą osobiste kontakty ze służbami poradnictwa rolniczego. Badania wykazały, że bezpośrednich kontaktów z doradcą rolniczym oczekuje 70,7% badanych, przy czym rolnicy w przeważającej części pragną rozmów indywidualnych (61,8 %) lub rzadziej spotkań w grupie kilku zainteresowanych osób (25,8%). Spotkanie i rozmowa z doradcą jest więc, zdaniem wielu respondentów, potrzebna i pożądana. Z prawdopodobieństwem 99,9% można też stwierdzić, że potrzeba kontaktu z doradcą jest związana z wielkością użytkowanego gospodarstwa oraz wykształceniem właściciela (por. tab. 12 oraz rys. 7). Wyraźnie większe potrzeby spotkania z doradcą wyrażali właściciele większych gospodarstw, powyżej 10 ha (79,1%), niż mniejszych (56,8%). Rolnicy gorzej wy-

kształceni w mniejszym stopniu (69,2%) wyrażali potrzebę kontaktu z doradcą w porównaniu z respondentami lepiej wykształconymi (75,2%). Wysokie jednak potrzeby kontaktu z doradcą, niezależnie od wykształcenia, w powiązaniu z niezbyt dużym wykorzystaniem doradcy jako źródła wiedzy o nowościach (na co wskazywano we wcześniejszych fragmentach tego rozdziału) dowodzą trudności z uzyskaniem kontaktu z doradcą.

Tabela 12. Potrzeba kontaktu z doradcą - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 12. The need of contact with the adviser - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Potrzeba kontaktu z doradcą The need of contact with the adviser				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	32.000	52.247*	0.268	0.062	0.008
Wiek rolnika The farmer's age	26.217	22.434	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	26.217	33.530*	0.212	0.038	0.005
Następca w rodzinie Successor in family	20.090	3.089	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Jednym z ważniejszych problemów w zakresie potrzeb doradczych są kierunki i obszary treści oczekiwanych porad. Potrzeby w tej kwestii są skorelowane z prowadzoną aktualnie i planowaną w przyszłości działalnością gospodarczą. Badani rolnicy deklarują, że najbardziej potrzebują porad doradcy dotyczących zmian w procesach technologicznych zarówno w produkcji zwierzęcej, jak i roślinnej (29,2%), następnie dotyczących korzystnego zakupu środków produkcji, a szczególnie maszyn, nawozów, środków ochrony roślin i materiału siewnego (25,9%). Z równie dużym zainteresowaniem rolnicy oczekują porad dotyczących zastosowania zakupionych środków produkcji (23,4%). Porad doradcy w zakresie organizacji pracy i zastosowania rachunku ekonomicznego pragnie 13,0% respondentów, natomiast tylko 6,5% badanych oczekuje porad w sprawach mechanizacji prac i budownictwa. Nie stwierdzono jakiegokolwiek zależności pomiędzy rodzajem porad interesujących pytanym rolników a wykształceniem, wielkością gospodarstwa, wiekiem respondentów oraz deklarowanym posiadaniem następcy (tab. 13).

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że występuje zgodność potrzeb treści porad z prowadzoną działalnością produkcyjną. Małe jest zainteresowanie poradami związanymi z kosztownymi inwestycjami, na które rolnicy nie mieli w okresie prowadzenia badań, odpowiedniej ilości zasobów finansowych. Dziwi natomiast małe deklarowane zainteresowanie poradami dotyczącymi rachunku ekonomicznego, co w warunkach zmieniającego się rynku rolnego, w okresie dosyć szybkich przemian i reform gospodarczych, powinno być stałym problemem godnym zainteresowania ze strony wszystkich, którzy zamierzają wykorzystać szanse, jakie daje wolny rynek i możliwość podejmowania suwerennych decyzji gospodarczych. Wyraźnie więc potrzeby w tym zakresie sugerują nastawienie rolników na przetrwanie bez dokonywania zasadni-

czych zmian w funkcjonowaniu i kierunkach produkcji gospodarstwa, skupiając się głównie na modyfikowaniu technologii produkcji w ramach prowadzonej działalności.

Tabela 13. Rodzaj porad interesujący rolników - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 13. Kind of advices farmers are interested in - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Rodzaj porad interesujący rolników Kind of advices farmers are interested in				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	37.566	20.906	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	30.578	20.774	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	30.578	27.687	-	-	-
Następca w rodzinie Successor in family	23.209	7.174	-	-	-

2.2. Kontakty z doradcami rolniczymi

Wskazane wcześniej problemy z kontaktem pomiędzy doradcami a rolnikami powodują, że badani spotykają się z doradcami dosyć sporadycznie, bowiem 31,3% zależnie od potrzeb, 20,6% raz w kwartale, raz na pół roku 15,9%, a tylko raz w roku 19,0% całej badanej populacji. Najczęściej są to spotkania, których inicjatorami są sami rolnicy (37,1%) lub przypadkowe (28,2%), chociaż 25,8% kontaktów ma miejsce z inicjatywy doradców. Pomimo tego sami rolnicy oceniają, że taka liczba kontaktów jest raczej wystarczająca (28,7%) bądź zdecydowanie wystarczająca (22,4%). Wśród niezadowolonych rolników z ilości kontaktów z doradcami jest jednak aż 30,3% badanych, mniej lub bardziej zdecydowanie wyrażających swą dezaprobatę w tej kwestii. Prawie jedna trzecia osób, które mają kontakty z doradcami wyrażała niezadowolony z tych kontaktów, co z pewnością musi niepokoić, bowiem na pewno nie sprzyja to uzyskaniu przez doradców zaufania u rolników w obsługiwanych przez siebie rejonach. Opinie niezadowolonych rolników szybko są rozpowszechniane w środowisku dzięki wzajemnym, sąsiedzkim kontaktom i musi mieć to wpływ na ocenę doradców przez innych rolników, czasami nie mających innych podstaw do oceny doradcy z powodu braku bliższych kontaktów.

Jednym z problemów osobistych spotkań pomiędzy doradcami a klientami jest dobór stosownego czasu oraz terminu rozmów i konsultacji. Rytm i cykl pracy w rolnictwie w pewien sposób determinuje konieczność dostosowania się do pory roku czy dnia, kiedy wizyta będzie najbardziej odpowiednia. Pomimo sezonowości prac rolniczych badani chętnie oczekują kontaktów z doradcą przez cały rok (56,2%). Część respondentów (23,5%) zgłaszała potrzeby zwiększonego kontaktu głównie zimą, gdy nie ma czasochłonnych prac polowych, a obsługa zwierząt inwentarskich pozwala wykorzystać wolne chwile na rozmowy i spotkania. Niektórzy z pytanym rolników (12,3%) oczekują konsultacji i spotkań z doradcami przede wszystkim wiosną, gdy rozpoczyna się okres wegetacji po zimowym spoczynku roślin. Właśnie wtedy można bowiem ocenić stan

upraw po zimie, podjąć jeszcze ostatnie decyzje produkcyjne i zaplanować niezbędne zabiegi w istniejących uprawach. Zdaniem tej grupy respondentów wiosna jest znacznie lepszym okresem do spotkań i porad niż okres późno letnich i jesiennych zbiorów pól rolnych.

Cykl i rytm życia rodziny wiejskiej posiadającej gospodarstwo rolne wyznaczony jest, z jednej strony przez wykonywane prace, z drugiej zaś określony jest stałymi porami wspólnych posiłków, które stanowią doskonały czas do kontaktów nie tylko w ramach rodziny. Centralnym momentem w dziennym rozkładzie czynności jest pora południowa, kiedy obiad po wcześnie rozpoczętym dniu pracy jest przerwą przed czekającymi następnymi obowiązkami. Jest to także dogodna pora dnia do spotkań z doradcą, ponieważ w opinii 36,0% badanych rolników, godziny około południa sprzyjają tego typu spotkaniom. Ta pora dnia obejmuje także godziny pracy doradcy więc jedyna niedogodność polega na tym, że czas ten wystarcza do spotkania z nielicznymi tylko rolnikami. Badani rolnicy (27,9%) oceniają także, iż dobrą porą do spotkań są godziny po południu. Poranne spotkania akceptuje tylko 13,0% badanych rolników. Godziny pracy doradcy nie do końca jednak pokrywają się z oczekiwaniami przynajmniej części ich klientów.

W badaniach stwierdzono przewagę potrzeb dotyczących indywidualnych kontaktów pomiędzy rolnikami a doradcami (61,8%) nad kontaktami grupowymi (25,8%). Część respondentów wyraziła także chęć uczestniczenia w spotkaniach z doradcą w większej grupie rolników (11,5%). Badania wykazały, że istnieje związek pomiędzy preferowaną formą kontaktu z doradcą a wielkością gospodarstwa, wykształceniem i wiekiem respondentów (tab. 14). Użytkownicy większych gospodarstw chętniej (65,7%) niż inni (50,7%) korzystaliby z porad indywidualnych. Właściciele mniejszych gospodarstw są bardziej przychylni wobec spotkań grupowych nawet w większym gronie uczestników (49,3%) niż rolnicy posiadający gospodarstwa większe niż dziesięć hektarowe (34,3%). Osoby młodsze, do 40 lat, nieco bardziej oczekują spotkań indywidualnych (66,9%) niż starsze (58,6%), które doceniają także spotkania grupowe, a nawet zebrania wiejskich społeczności lokalnych. Rolnicy lepiej wykształceni, w mniejszym stopniu (28,4%) niż osoby gorzej wykształcone (41,7%), uważają grupowe spotkania za odpowiednią formę spotkań z doradcą rolniczym.

Tabela 14. Preferowana forma kontaktów z doradcą - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 14. The preferable form of contact with the adviser - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Preferowana forma kontaktów z doradcą The preferable form of contact with the adviser				
	χ^2 $\alpha=0.01$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	20.090	24.636*	0.197	0.030	0.000
Wiek rolnika The farmer's age	16.812	24.149*	0.195	0.021	0.000
Wykształcenie rolnika The farmer's education	16.812	35.189*	0.215	0.048	0.000
Następca w rodzinie Successor in family	13.277	10.379	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Respondenci z wyższym i średnim wykształceniem preferują głównie kontakty indywidualne (71,6%), podczas gdy indywidualnych spotkań z doradcą oczekuje 58,2% rolników z wykształceniem zawodowym i podstawowym.

Praca doradcy polega na umiejętnym dostosowaniu wykorzystywanych metod pracy do rodzaju przekazywanych informacji oraz oczekiwań i preferencji w tym względzie najbardziej zainteresowanych, biorących udział w spotkaniach rolników. Poznanie potrzeb i oczekiwań rolników w tej kwestii może być więc ważną wskazówką pozwalającą usprawnić pracę doradców oraz uczynić ją bardziej efektywną i atrakcyjną dla klientów. Wśród najchętniej wykorzystywanych metod pracy doradczej, w opinii pytanym rolników, znalazły się wystawy rolnicze (40,8%), pokazy (26,7%) oraz zwiedzanie gospodarstw (20,1%). W opinii niektórych respondentów doradca powinien także, oprócz porady, służyć w bardziej praktyczny sposób swym klientom, np. pomóc w zakupie środków do produkcji (20,5%), pomóc w sprzedaży płodów rolnych (16,8%), w opracowaniu biznes planu dla gospodarstwa (17,4%), czy w uzyskaniu kredytu (11,5%). Tylko 17,2% respondentów oczekuje od doradcy rolniczego wyłącznie samej porady ustnej.

Tabela 15. Oczekiwany typ doradcy - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

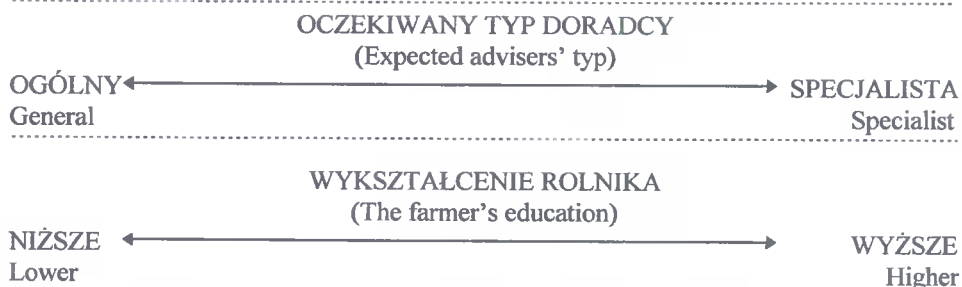
Table 15. The expectable type of the adviser - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Oczekiwany typ doradcy The expectable type of the adviser				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	13.277	6.019	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	11.345	1.257	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	11.345	42.304*	0.239	0.041	0.103
Następca w rodzinie Successor in family	9.210	1.903	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Najbardziej pożądanym typem doradcy, w opinii 55,6% rolników biorących udział w sondażu, jest doradca rolniczy posiadający wiedzę ogólną, do którego można zgłosić się z każdym problemem. Doradcę specjalistę, który jest w stanie rozwiązać nawet najtrudniejszy problem ze swej dziedziny, potrzebuje 40,5% pytanym rolników. Oczekiwania te są związane z niskim jeszcze poziomem specjalizacji gospodarstw rolniczych w kraju. Zgodnie z tym za najbardziej cenionych doradców spośród tych, z którymi rolnicy mają sposobność współpracować, uważają pracowników ośrodków doradztwa rolniczego (61,4%). Doradców zatrudnionych w cukrowniach ceni najwyżej 11,7% respondentów, zaś 11,5% badanych najwyżej ocenia specjalistów ze związku producentów trzody chlewnej. Preferencje dotyczące oczekiwanego typu doradcy są związane tylko z wykształceniem badanych rolników (tab. 15). Najwięcej rolników z wykształceniem wyższym, bo aż 71,4% badanych z dyplomem akademickim, w większym stopniu zgłaszało potrzeby kontaktu z doradcą specjalistą (rys. 8). Łącznie 56,1% respondentów z wyższym i średnim wykształceniem zgłosiło potrzeby kontaktu z doradcą specjalistą, podczas gdy takie oczeki-

wania miało 34,0% rolników gorzej wykształconych. Rolnicy mniej wykształceni natomiast bardziej oczekują kontaktu z doradcą rolniczym o charakterze ogólnym (66,0%), podczas gdy podobne opinie sformułowało 43,9% respondentów z wyższym i średnim wykształceniem. Najmniejsze potrzeby kontaktu z doradcą rolniczym typu ogólnego zarejestrowano w grupie rolników z wykształceniem wyższym (28,6%).



Rys.8. Wpływ wykształcenia na preferowany typ doradcy rolniczego
Fig.8. Influence of education on the preferred type of the farmer's adviser

Ewentualne niedostatki kontaktów z doradcami rolniczymi oraz braki informacji pochodzących ze źródeł wykraczających ponad lokalne struktury społeczne, niektórzy badani rekompensują uzyskując potrzebną wiedzę dzięki relacjom sąsiedzkim. Do tego typu pomocy przyznało się zdecydowanie 43,1% badanych, a 38,7% respondentów stwierdziło, że „raczej” korzysta z doświadczeń i wiedzy swoich sąsiadów. Tylko 14,9% rolników podało, że nie korzysta lub „raczej” nie korzysta z tego źródła informacji. Duża liczba badanych przyznała także, że wielu innych rolników korzysta z ich porad i doświadczeń (31,3%). Mniej zdecydowane, aczkolwiek pozytywne stanowisko w tej kwestii, wyraziło 30,3% pytanych rolników. Znaczna liczba badanych (37,0%) nie miała pewności i nie potrafiła odpowiedzieć, czy inni rolnicy korzystają z ich doświadczeń. Kontakty sąsiedzkie są, zdaniem badanych rolników, dobrym sposobem rozwiązywania codziennych kłopotów, jednak nie traktują oni sąsiadów jako źródła wiedzy o nowościach. W opinii bowiem pytanych podczas badań rolników, informacje i porady uzyskiwane od sąsiadów nie kojarzą się z innowacjami, lecz bardziej z rozwiązaniami już sprawdzonymi, właśnie przez sąsiadów.

3. Potrzeby w zakresie gospodarstwa domowego i rodziny wiejskiej

3.1. Potrzeby wiejskich rodzin rolniczych

Ważną rolę, we właściwym funkcjonowaniu rodziny wiejskiej oraz rolnika jako jednostki, pełnią pewne potrzeby związane z elementarnymi wymiarami usytuowania w gospodarstwie rolnym i domowym. Nie sposób zatem pominąć te zagadnienia w analizie potrzeb rolników. W życiu rodziny wiejskiej te dwie sfery są wzajemnie szczególnie silnie powiązane i wywierają obukierunkowy wpływ. Wydaje się bowiem, że nie ma drugiej sfery działalności gospodarczej, która byłaby tak silnie zespolona z nurtem życia rodzinnego, chociaż jak zauważają socjologowie wsi [115], następuje pewna ewolucja w tej kwestii. Obserwuje się stopniowe rozluźnianie związków pomiędzy produkcją a życiem rodziny pracującej w gospodarstwie. Ma to swój wyraz między innymi w oddzielaniu warsztatu produkcyjnego, w postaci zabudowań inwentarskich i gospodar-

czych, od części mieszkalnej. W trakcie prowadzonych badań dostrzeżono także inny aspekt tego zjawiska. W niektórych rodzinach, zwłaszcza posiadających większe gospodarstwa, niektórzy członkowie rodziny nie są w stanie udzielić odpowiedzi dotyczących tej sfery gospodarowania, którą nie zajmują się na co dzień. Na przykład gospodynie domowe nie potrafiły czasami odpowiedzieć na pytania o funkcjonowanie części produkcyjnej gospodarstwa. Nawet względne oddzielanie się części produkcyjnej gospodarstwa od reszty zabudowań i obejścia nie oznacza wszakże zerwania więzi pomiędzy produkcją a funkcjonowaniem rodziny. Obie są ze sobą bezpośrednio związane i stanowią podstawę do formułowania wielu oczekiwań i potrzeb, zwłaszcza gdy rodzina musi zmagać się z rozterkami i problemami okresu transformacji gospodarczej w kraju zarówno w wymiarze prywatnym, jak również gospodarczym.

Jak wskazują statystyki GUS [97, s. 54], rodziny wiejskie, w tym także rolnicze, są bardziej liczne i posiadają więcej dzieci, zatem pozycja oraz troska o ich przyszłość jest jednym z zagadnień, które powinny stanowić pole odpowiednich dążeń i oczekiwań. Jest to tym bardziej ważne, iż w Polsce głównym jeszcze procesem nabywania gospodarstwa rolnego jest jego dziedziczenie przez następcę. Mało popularne jest natomiast zjawisko dzierżawienia całych gospodarstw w celu osiągnięcia dochodu czy też kupowania gospodarstw dla prowadzenia w nich produkcji dającej utrzymanie rodzinie. Traktowanie gospodarstwa rolniczego jako dziedziczonego majątku materialnego oraz sposobu życia rodziny, a nie jako wynajmowanego warsztatu produkcyjnego służącego doraźnym celom, powoduje specyficzne podejście do roli i znaczenia następcy w rodzinie mogącego przejąć dorobek życia rodziców. Wiąże się to z zapewnieniem gospodarstwu odpowiednio wykształconego i przygotowanego przyszłego gospodarza.

Większa liczebność rodzin wiejskich jest, jak wskazują dane GUS, efektem większej dzietności rodzin zamieszkałych w środowisku wiejskim [97, ss. 60-63]. Wyniki uzyskane w sondażu potwierdzają tę diagnozę, bowiem często liczba dzieci w rodzinach wiejskich przekracza jedno, czy dwoje. Z przeprowadzonych obliczeń w ramach wykonanego sondażu wynika, że w populacji respondentów biorących udział w badaniach, dominują rodziny składające się z 3 do 6 osób. Najczęściej jednak rejestrowano rodziny 4 oraz 5 osobowe. Gospodarstwo rolne zatem jako źródło dochodu musi utrzymać większą rodzinę niż mała firma prywatna w mieście.

Jednym z ważnych elementów wpływających motywująco na działania jednostki jest potrzeba posiadania następcy, który będzie w stanie przejąć dorobek życia i rozwinąć go jeszcze bardziej, dając satysfakcję i poczucie pełni przeżytego z sensem życia. W badanej populacji rolników 42,3% wyraziło pewność, że jest następcą, który będzie kontynuował tradycje rodzinne i przejmie gospodarstwo rodziców. Tylko 16,0% badanych było przekonanych o braku następcy, przy czym tego typu odpowiedzi uzyskiwano głównie od młodszych wiekiem osób, które jeszcze nie rozpoczęły własnego życia rodzinnego lub rozpoczęły je niezbyt dawno. Wiele jednak osób badanych (40,5%) nie potrafiło określić przyszłości swego gospodarstwa dzięki możliwości przejęcia go przez następcę, zaś część respondentów (1,1%) nie udzieliła w ogóle odpowiedzi w tej sprawie.

Uzyskane wyniki badań pozwalają na sformułowanie wniosku o istnieniu związku pomiędzy posiadaniem następcy a wielkością gospodarstwa, wiekiem i wykształceniem badanych rolników (tab. 16). Właściciele dużych gospodarstw częściej byli pewni o przyszłość swego gospodarstwa, dzięki możliwości przejęcia go przez następcę (44,6%), niż właściciele mniejszych gospodarstw (32,6%), chociaż w obu kategoriach znaczny był odsetek respondentów, którzy wyrażali niepewność w tej kwestii (41,0%

wśród większych gospodarstw oraz 44,2% użytkowników mniejszych gospodarstw). Rolnicy w młodszym wieku, do 40 lat, byli bardziej niepewni w kwestii kontynuowania tradycji rodzinnych przez następcę (50,4%) niż starsi rolnicy (33,7%). Tylko 23,9% respondentów w wieku do 40 lat miało pewność, że jest następcą mogący przejąć w przyszłości gospodarstwo, wobec 57,8% rolników w starszym wieku, którzy byli w stanie odpowiedzieć pozytywnie na pytanie w tej kwestii. Osoby mniej wykształcone w większym stopniu były pewne o możliwości przejęcia gospodarstwa przez następcę (47,9%) niż osoby lepiej wykształcone (33,0%). Ostatnia zależność wskazuje, że dzieci z rodzin o słabszym wykształceniu najczęściej będą pozostawać w gospodarstwach swych rodziców, jako następcy. Bez następców zatem może pozostać wielu rolników lepiej wykształconych. Nie jest to perspektywa optymistyczna, zwłaszcza jeśli dzieci przejmujące gospodarstwa, po słabiej wykształconych rodzicach, będą powielać ich poziom wykształcenia. Zjawisko ucieczki lepiej wykształconych osób ze wsi i rolnictwa może zatem trwać w dalszym ciągu.

Tabela 16. Posiadanie następcy w gospodarstwie - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 16. Possession of the successor in a farm - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Posiadanie następcy w gospodarstwie Possesion of the successor in a farm				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of farm	20.090	21.360*	0.185	0.022	0.106
Wiek rolnika The farmer's age	16.812	105.833*	0.385	0.097	0.204
Wykształcenie rolnika The farmer's education	16.812	20.185*	0.165	0.027	0.078

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Brak możliwości spełnienia potrzeby kontynuacji osiągnięć rodziny w sferze zawodowej może wywierać negatywny wpływ na motywację do dalszej pracy, zwiększania potencjału gospodarstwa, a co się z tym wiąże, może osłabiać powstawanie innych potrzeb, zwłaszcza związanych z rozwojem gospodarstwa. Może także powodować powstawanie braku chęci odnoszenia sukcesów w pracy w gospodarstwie, jeśli te sukcesy nie będą nikomu już mogły służyć w przyszłości. Z punktu widzenia globalnych procesów gospodarczych zjawisko braku perspektyw przejęcia gospodarstwa przez następców w wielu badanych obiektach może być jednak odczytywane pozytywnie. Oznacza to bowiem, że gospodarstwa te w naturalny sposób znikną w przyszłości z krajobrazu rozdrobnionej agrarnie wsi. Rolnicy ci będą zmuszeni do oddania w dzierżawę lub sprzedaży swej ziemi, kiedy wiek nie będzie pozwalał im na dalszą pracę. Ziemia ta zapewne trafi do tych rolników, którzy odczuwają jej brak i dostrzegają perspektywy dalszego rozwoju swych gospodarstw.

Tabela 17. Oczekiwanie porady o kształceniu dzieci - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacjiTable 17. The expectation for advice about children's education - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Oczekiwanie porady o kształceniu dzieci The expectation for advice about children's education				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	21.666	18.124	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	21.666	22.932*	0.205	0.034	0.000
Wykształcenie rolnika The farmer's education	21.666	10.277	-	-	-
Następca w rodzinie Successor in family	16.812	16.154	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Badani rolnicy nie zgłaszali jednak w większości potrzeb z zakresu poradnictwa dotyczącego kształcenia swoich dzieci. Zdobywanie wykształcenia przez dzieci jest bowiem wciąż spostrzegane przez wielu rolników jako sposób ucieczki młodych osób ze wsi, w poszukiwaniu lepszych perspektyw rozwoju i kariery zawodowej oraz uzyskania korzystniejszych warunków bytowych. Aż 44,2% pytanym w badaniach respondentów stwierdziło, że zdecydowanie nie są zainteresowani poradami o wyborze kierunku kształcenia swoich dzieci. Umiarkowanie negatywne stanowisko w tej sprawie wyraziło jednak także 19,0% respondentów, polegając bądź to na własnej wiedzy, bądź pozostawiając decyzję swoim dzieciom. Chętnie o wyborze właściwego kierunku kształcenia swoich dzieci rozmawiałoby zdecydowanie 14,6% oraz "raczej tak" 7,5% badanych. Część natomiast osób badanych (4,8%) nie udzieliła odpowiedzi na to pytanie. W otrzymanych rezultatach dostrzeżono związek tylko pomiędzy oczekiwaniem porady o kierunku kształcenia swoich dzieci a wiekiem badanych rolników (tab. 17). Respondenci będący w wieku, w którym posiada się dzieci mające podjąć decyzje o kierunku kształcenia, częściej niż pozostali badani byli skłonni wyrazić potrzebę porady w tym zakresie. Najwięcej, bo 31,1% spośród wszystkich respondentów w wieku 31 - 40 lat, chciałoby porad o kierunku kształcenia swoich dzieci. Podobny pogląd wyraziło 23,8% spośród osób w wieku od 41 do 50 lat, 18,2% w kategorii wiekowej do 30 lat oraz 17,5% respondentów powyżej 50 roku życia.

Z przeprowadzonych badań wynika, że wiejskie rodziny rolnicze chcą raczej samodzielnie decydować o przyszłości swoich dzieci, polegając raczej na własnej wiedzy w tym zakresie, chociaż 22,1% chętnie skorzystałoby z racjonalnej porady w tej kwestii. Perspektywy pozostania w gospodarstwie nie pozwalają dzisiaj być pewnym powodzenia i sukcesu w przyszłości, zwłaszcza jeśli spodziewana jest raczej redukcja pracujących w sektorze produkcji rolniczej. Zapewnienie dobrej przyszłości dla swoich dzieci zdaje się jednak mieć priorytet nawet przed zapewnieniem następcy, przynajmniej dla niektórych badanych rodzin rolniczych.

3.2. Potrzeby w sferze gospodarstw domowych rodzin rolniczych

Do potrzeb o dużym znaczeniu można także zaliczyć odczuwane braki w zakresie spraw socjalnych i bytowych rodziny wiejskiej. Jak wynika z obserwacji, warunki socjalne życia rodzin wiejskich wykazują zwykle niedostatki w porównaniu ze środowiskiem miejskim. Warunki ekologiczne funkcjonowania wiejskiej rodziny nie rekompensują niedogodności spowodowanych słabszym rozwojem infrastruktury lokalnej. Korzystniejsze, czystsze otoczenie przyrodnicze na wsi nie jest bowiem w stanie zrekompenzować niedogodności związanych z brakami w wyposażeniu technicznym terenów wiejskich. Wymagania gospodarki rynkowej, ale także prywatne całkowicie potrzeby rodziny wiejskiej, a często zwykła konieczność, nie pozwalają jednak już dzisiaj tolerować braku telefonu, samochodu czy domu wyposażonego w urządzenia ułatwiające prowadzenie gospodarstwa domowego. Wśród tych oczekiwań najwięcej, bo 28,9% respondentów chciałoby założyć telefon, który pozwoli rozwiązywać także wiele spraw związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. Dane GUS dowodzą, że zacofanie w tym względzie wsi w stosunku do miasta jest znaczne (tab. 18). Zdecydowana większość ogólnej liczby funkcjonujących telefonów znajduje się w miastach, stąd nie dziwi fakt, że w przeprowadzonych badaniach założenie telefonu było dążeniem formułowanym stosunkowo często.

W hierarchii rodziny wiejskiej wysoko usytuowane są potrzeby związane z domem, bowiem stanowi on podstawowy warunek zarówno życia rodzinnego, jak też prowadzenia działalności rolniczej. Badani rolnicy zgłaszali sporo potrzeb w tym zakresie, bowiem 15,3% chciałoby budować nowy dom, a 16,4% planuje modernizację starego domu, celem poprawienia warunków istniejących do tej pory. Połączenie potrzeb związanych z domem (budowa nowego lub modernizacja dotychczasowego), stawia tego typu potrzeby rodziny na pierwszym miejscu wśród zestawu kilku przedstawionych respondentom do wyboru. Część osób badanych (15,0%) wyraziła także chęć zakupu samochodu, który znacznie ułatwia zarówno spełnianie pozostałych potrzeb rodziny, jak też usprawnia zarządzanie i kierowanie gospodarstwem rolnym. Zakup samochodu został jednak usytuowany w hierarchii potrzeb dopiero za domem i telefonem. Z rozmów z respondentami wynikało też, że najczęściej chodzi o wymianę dotychczasowego samochodu, często mocno już wyeksploatowanego na nieco nowszy. Potrzeby w zakresie zakupu nowego samochodu były mniej liczne, chociaż też obecne.

Tabela 18. Aparaty telefoniczne w Polsce (stan w dniu 31 XII)

Table 18. Telephones in Poland (state in 31 December)

Wyszczególnienie Specification	1990	1993	1994	1995
	w tysiącach in thousands			
Wieś Village	580	740	794	1156
Miasto Town	4652	5534	6039	6451
Ogółem Total	5232	7274	6833	7607

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 1995, Warszawa 1996, s. 448

Rozwiązanie łatwiejszego i lżejszego wykonywania zadań gospodyni domowej poprzez modernizację wyposażenia kuchni w nowoczesny sprzęt gospodarstwa domowego postulowało 10,7% badanych rolników. Jak wynika z danych GUS [97, s. 168], wyposażenie gospodarstw domowych rodzin rolniczych w podstawowe urządzenia usprawnia-

jące pracę gospodyni domowej tylko nieznacznie odbiega od średnich wielkości wskaźników przeliczanych na 100 gospodarstw, jeśli chodzi o posiadanie chłodziarki, trochę mniej jest też odkurzaczy elektrycznych. Przewyższa natomiast średnią krajową wyposażenie w zamrażarki, maszyny do szycia oraz pralki i wirówki elektryczne. Znacznie mniej jest jednak w wyposażeniu rodzin rolniczych pralek automatycznych, zaś najmniejszym zainteresowaniem cieszą się najnowsze zdobycze techniki usprawniającej prace domowe, takie jak zmywarki do naczyń czy kuchenki mikrofalowe. Ale te urządzenia w bardzo niewielkim stopniu znajdują się też w użytkowaniu rodzin miejskich. Rezygnacja z niektórych urządzeń domowych jest podyktowana z jednej strony oszczędnością na niektórych wydatkach domowych związanych z nieprodukcyjną sferą działalności rodziny wiejskiej, z drugiej zaś większą liczebnością rodzin wiejskich, w których więcej osób może wykonywać dosyć sprawnie niektóre czynności domowe, nawet bez dodatkowych urządzeń technicznych.

Tabela 19. Potrzeby socjalne i bytowe rodziny wiejskiej - wyniki testu χ^2 oraz współczynniki korelacji

Table 19. Social and existence needs of the village family - the results of χ^2 test and correlation coefficients

Wyszczególnienie Specification	Potrzeby socjalne i bytowe rodziny wiejskiej Social and existence needs of the village family				
	$\chi^2_{\alpha=0.01}$	χ^2	C	ξ_{wk}	ξ_{kw}
Obszar gospodarstwa The area of a farm	48.278	36.148	-	-	-
Wiek rolnika The farmer's age	38.932	15.385	-	-	-
Wykształcenie rolnika The farmer's education	38.932	47.436*	0.209	0.044	0.008
Następca w rodzinie Successor in family	29.141	5.956	-	-	-

* Wynik istotny na poziomie $\alpha=0.01$ - the result significant at $\alpha=0.01$

Mniej liczni respondenci (6,6%) zgłaszali w badaniach chęć zmiany sprzętu do odbioru i rejestrowania programu radiowego czy telewizyjnego za pomocą urządzeń konwencjonalnych lub satelitarnych. Wydaje się, że potrzeby w tym zakresie są w dużej mierze zaspokojone lub nie występują w dużym nasileniu, jak w przypadku TV - sat. Nasycenie aparatami do odbioru programu radiowego i telewizyjnego w rodzinach wiejskich utrzymujących się głównie z pracy w gospodarstwie nie odbiega od przeciętnych wskaźników ogólnych. Znacznie mniej jest jednak odbiorników telewizji kolorowej w porównaniu z innymi rodzinami, mniej nawet w porównaniu z rodzinami emerytów i rencistów. Praktycznie wszystkie rodzaje sprzętu służącego zarówno do zdobywania informacji, jak i relaksu oraz wypoczynku w wolnych chwilach, stanowią mniejszy odsetek wyposażenia gospodarstw domowych rodzin rolniczych w porównaniu z innymi rodzinami. Szczególnie jednak niski wskaźnik odnotowują statystyki GUS, jeśli chodzi o urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej, mikrokomputery oraz kamery wideo [97, s. 168].

Niektórzy badani rolnicy, odpowiadając na pytania dotyczące potrzeb socjalnych i bytowych rodziny, deklarowali jednocześnie kilka różnych dążeń oraz potrzeb z oma-

wianego zestawu. Zwykle bardziej zasobne rodziny posiadały bardziej rozbudowane plany zakupu urządzeń usprawniających pracę i wypoczynek. Potrzeby osób bardziej wykształconych były bardziej niekonwencjonalne niż osób o niższym poziomie wiedzy i wykształcenia. Wykształcenie jest też jedyną zmienną, o której można powiedzieć, że wpływa na rodzaj zgłaszanych przez badanych rolników potrzeb w tej kwestii (tab. 19). Osoby lepiej wykształcone mniej zgłaszały potrzeb w zakresie budowy łazienki, wyposażenia kuchni oraz założenia telefonu niż rolnicy mniej wykształceni, którzy w mniejszym stopniu obecnie posiadają tego typu udogodnienia. U osób z wykształceniem wyższym lub średnim na pierwszej pozycji były potrzeby z zakresu budowy lub modernizacji domu (37,3%), podczas gdy takie potrzeby zgłaszało 28,3% rolników mniej wykształconych. Rolnicy z wykształceniem zawodowym lub podstawowym najliczniej zgłaszali potrzebę założenia telefonu (31,1%), zaś respondenci lepiej wykształceni rzadziej zgłaszali tego rodzaju potrzebę (23,5%). Z badań wynika, że rodziny rolnicze są bardziej oszczędne od rodzin innych typów we wszelkich wydatkach związanych ze sferą potrzeb socjalnych oraz bytowych.

4. Doradztwo rolnicze wobec potrzeb rolników

4.1. Doradztwo rolnicze w warunkach rozwoju agrobiznesu

Na przełomie 1990 i 1991 roku zamiast dotychczasowych wojewódzkich ośrodków postępu rolniczego (WOPR) powołano ośrodki doradztwa rolniczego (ODR). Na początku dokonano znacznej redukcji pracujących w terenie doradców. Zwiększył się zatem obszar działania oraz liczba obsługiwanych rolników. Redukcje kadry doradczej miały jednak podłoże finansowe w postaci braku wystarczającej ilości pieniędzy w budżecie, a nie dostosowanie do potrzeb i wymagań klientów doradców. Niskie uposażenie doradców w początkowym okresie przemian systemowych doprowadziło do odejścia także dobrych pracowników, którzy zaczęli szukać dla siebie lepiej płatnej pracy. Wpłynęło to na pogorszenie struktury zatrudnienia i możliwości spełnienia oczekiwań rolników. W tym więc zakresie ewolucja doradztwa znacznie wyprzedziła zmiany wśród samych gospodarstw indywidualnych, bowiem nie nastąpiły zauważalne przemiany w strukturze agrarnej. Powołano również społeczne rady doradztwa rolniczego przy ODR-ach, jako organy opiniujące - doradcze. Uspołecznienie funkcjonowania instytucji doradczej miało na celu zbliżenie rolników i doradców celem lepszego i bardziej szczegółowego dostosowywania na bieżąco prac i planów doradczych do aktualnych, zmieniających się oczekiwań, dążeń i potrzeb rolników.

W wyniku reformy doradztwa postanowiono odłączyć gospodarstwa rolne, jakie były w posiadaniu dawnych WOPR, dzięki czemu jedynym zadaniem ODR miało pozostać prowadzenie poradnictwa i konsultacji. Taka decyzja z jednej strony zwolniła kierownictwa ośrodków od niektórych zadań związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego, z drugiej jednak, odebrała im możliwość prowadzenia prac adaptacyjnych i wdrożeniowych z wykorzystaniem własnego potencjału gospodarczego. Doradcy zostali więc pozbawieni możliwości bezpośredniego kontaktu z innowacjami, które następnie będą proponować swym klientom, natomiast rolnikom odebrano w ten sposób możliwość wizytowania i zwiedzania prac doświadczalnych i adaptacyjnych, co było wykorzystywane jako jedna z metod prezentowania nowości, zwłaszcza dla bardziej innowacyjnych rolników.

Nowa sytuacja gospodarcza spowodowała powstawanie i formułowanie przez rolników nowych oczekiwań i potrzeb w stosunku do doradców. Doradztwo technologicz-



ne jest w coraz większym stopniu ograniczane, głównie do problemów poprawiania jakości produktu, który ma szansę być bardziej konkurencyjny. Tradycyjne doradztwo coraz bardziej ustępuje doradztwu ekonomicznemu oraz informacji rynkowej. Dostarczanie szybkich informacji o funkcjonowaniu oraz stanie rynku zaopatrzenia i zbytu, doradztwo finansowe i marketing, a także zadania związane z działalnością nowo powołanych instytucji wspierających i regulujących funkcjonowanie rolnictwa, jak Agencja Rynku Rolnego, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa, stanowią ważny i stały element pracy doradców rolniczych. Opracowywanie projektów restrukturyzacji gospodarstw rolnych, wzbudzenie zainteresowania do organizowania wspólnych przedsięwzięć przez rolników oraz inicjatyw obejmujących całe społeczności wiejskie w zakresie działalności kulturalnej i społecznej są tymi problemami pracy doradczej, które mogą pozwolić odnaleźć wielu mieszkańcom poczucie sensu dalszej pracy i mieszkania na wsi, jeśli dopasują się do aktualnych realiów ekonomicznych i społecznych.

W efekcie powstawania nowych potrzeb rolników istnieje konieczność stałego modyfikowania działalności doradców zarówno pod względem przekazywanych treści, jak również sposobów i technik informowania. Dzięki dotacjom i wsparciu Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, funduszu PHARE oraz innych sponsorów, ODR-y są wyposażone w sprzęt poligraficzny i komputerowy, a także kopiarki i telefaxy. Pozwala to na wydawanie własnych informatorów i czasopism dla szybszego informowania swych klientów o interesujących ich sprawach oraz bardziej sprawne przekazywanie informacji do podległych sobie rejonowych oddziałów ODR.

Dla utrzymania sprawności w udzielaniu porad nieodzowne jest stałe doskonalenie i doksztalcanie kadry doradczej. Szkolenia prowadzone przez pracowników uczelni rolniczych, specjalistów z różnych instytucji krajowych i zagranicznych są stałym elementem podążania w ślad za zmieniającymi się wymaganiami nowych relacji gospodarczych i potrzeb ubiegających się o pomoc rolników. Wśród tematów szkoleń najliczniej reprezentowane są sprawy ekonomiczne, zwłaszcza dotyczące rozwiązywania problemów związanych z opracowywaniem biznes planów dla rolników, właścicieli gospodarstw, dzierżawców ziemi użytkowanej rolniczo, a także dla zakładów przemysłu rolno-spożywczego, które pragną ubiegać się o kredyty przyznawane na działalność gospodarczą na preferencyjnych zasadach.

Cenną pomocą w dostosowywaniu się do nowej roli doradztwa w odmiennych warunkach przekształcania gospodarki, jest współpraca z organizacjami rolniczymi krajów zachodnich, które od wielu lat działają w otoczeniu gospodarki opartej o zasady rynkowe, mimo subwencji oraz protekcjonizmu państwowego. Kontakty z USA, Danią, Holandią, Niemcami, Szwecją i Francją dotyczyły zarówno doradców, jak też rolników wyjeżdżających na rekonesansowe wizyty celem zapoznania się z funkcjonowaniem gospodarstw farmerskich, ośrodków doradczych, instytucji i organizacji obsługi i otoczenia gospodarczego rolnictwa. Przyjazdy specjalistów z tych krajów do Polski pozwoliły uzyskać cenne opinie i uwagi od obserwatorów inaczej patrzących na nasze problemy, bowiem z innej perspektywy.

Współpraca ośrodków doradztwa rolniczego ze znajdującymi się w pobliżu uczelniami rolniczymi pozwala stale unowocześniać warsztat pracy doradców. Z pomocą informatyków, zawodowo zajmujących się wykorzystaniem technik komputerowych w rolnictwie, wprowadzono w wielu ODR-ach programy przeznaczone do sporządzania biznes planów, gromadzenia i przetwarzania informacji o lokalnych rynkach środków do

produkcji, usług oraz skupu płodów rolnych. Wykorzystywane są też systemy informacyjne do prowadzenia rachunkowości w gospodarstwach rolniczych współpracujących z ośrodkami doradztwa rolniczego.

W odpowiedzi na zapotrzebowanie części rolników oraz w celu uświadomienia tym, którzy do tej pory nie zgłaszają konieczności poszukiwania innych źródeł dochodu, doradcy są przygotowywani do prowadzenia poradnictwa w tym zakresie. Wśród alternatywnych sposobów uzyskiwania dochodu w gospodarstwie szczególnie proponowane są usługi agroturystyczne. Promocja agroturystyki na terenach o interesujących walorach przyrodniczo - krajobrazowych to nie tylko szkolenia i wydawnictwa reklamowe, ale także tworzenie stowarzyszeń i organizacji zrzeszających rolników zajmujących się tego typu usługami dla turystów będących amatorami wiejskiego wypoczynku.

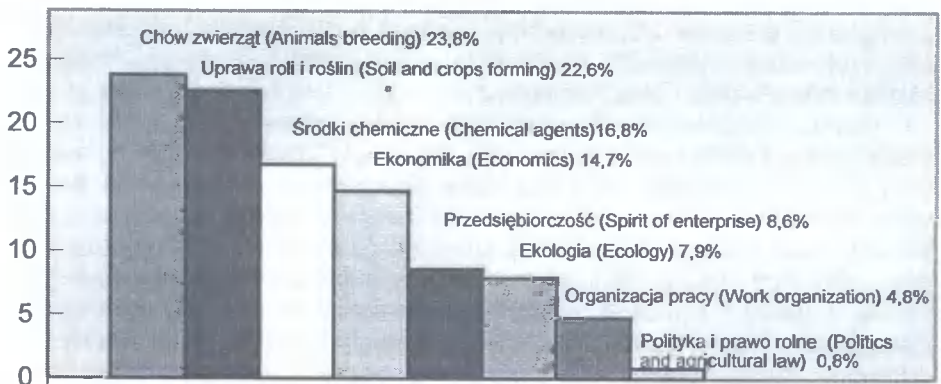
Reformy rynkowe końca lat osiemdziesiątych i pierwszej połowy dziewięćdziesiątych zapoczątkowały proces dostosowywania struktur gospodarczych, w tym także rolnictwa do wymagań i standardów Unii Europejskiej, aby umożliwić integrację Polski z krajami Europy Zachodniej. Zagadnienia te znajdują także coraz szersze miejsce w publikowanych badaniach [9,10,12,17,30,37, 60,90,111,113,138]. Celem podejmowanych działań przez doradców w tym względzie jest zapoznanie rolników i pracowników obsługi i otoczenia rolnictwa z problemami przyszłego zbliżenia struktur społecznych i ekonomicznych kraju z Unią Europejską.

Ośrodki doradztwa rolniczego aktywnie działają w zakresie zbierania, opracowywania, analizy i publikowania informacji rynkowych. W celu przybliżenia tego typu danych rolnikom, wykorzystywane są lokalne gazety codzienne, najbardziej popularne wśród czytelników na wsi. Istnieje także możliwość bezpłatnego umieszczania tych informacji nawet w specjalnie wydawanym dodatku, jak to ma miejsce w regionie pomorsko - kujawskim w Gazecie Pomorskiej, dzięki czemu, zdaniem redakcji, rośnie zainteresowanie gazetą i wzrasta jej nakład. Każdy z ośrodków publikuje również własne czasopisma zawierające wiele potrzebnych informacji, wychodząc w ten sposób naprzeciw oczekiwaniom rolników. Jak wynika bowiem z przeprowadzonych badań wśród rolników, relacjonowanych w poprzednich częściach opracowania, czasopisma są w ich opinii najlepszym i najczęściej wykorzystywanym sposobem zdobywania potrzebnych danych. Własne periodyki ODR-ów ukazują się cyklicznie, najczęściej co dwa tygodnie, co miesiąc lub rzadziej co dwa miesiące z głębszymi syntezami zawartych danych. Wśród masowych form przekazywania informacji w pracy doradczej wykorzystywane są także regionalne i lokalne rozgłośnie radia, mimo że jak wynika z przeprowadzonych badań wśród rolników, znacznie skuteczniejsza byłaby współpraca raczej z lokalną telewizją, która jest bardziej cenionym medium przez pytanym rolników.

Zwiększona liczba obsługiwanych rolników przypadająca na jednego doradcę, po ostatniej modyfikacji służb doradztwa rolniczego, nie pozwala spełnić bardzo wysokich deklarowanych przez rolników oczekiwań bezpośredniego indywidualnego kontaktu z doradcą. Dla zapewnienia jednak skutecznej pomocy rolnikom ODR-y nie rezygnują z bezpośrednich spotkań doradcy z rolnikami, starając się zastępować jedynie czasochłonne kontakty indywidualne, bardziej ekonomicznymi z punktu widzenia wykorzystania czasu pracy doradcy, spotkaniami grupowymi.

4.2. Zmiany w pracy doradców rolniczych

Zmiany zachodzące w gospodarce, na wsi i w rolnictwie, wpływają bezpośrednio na działanie ośrodków doradztwa rolniczego, zwłaszcza zaś na pracę doradców w zakresie oferowanych usług zarówno w kwestii tematyki, jak i form i metod prezentacji określonych treści. Jak wskazują badania, porady doradców, w ich własnej opinii, dotyczą najczęściej tych spraw, które najbardziej interesują rolników (por. rys. 9). W badanej populacji 183 doradców przeważały problemy w zakresie chowu zwierząt (23,8%) oraz uprawy roli i roślin (22,6%). Zastosowanie chemicznych środków używanych w produkcji rolniczej to częste treści udzielanych porad w opinii 16,8% pytanych doradców. Informacje z zakresu agrobiznesu, marketingu i kalkulacji ekonomicznych są dominującą sferą zagadnień przekazywanych rolnikom zdaniem 14,7% doradców. Mniej porad dotyczy spraw związanych z rozwijaniem przedsiębiorczości (8,6%), propagowaniem rolnictwa ekologicznego (7,9%), zasad właściwej organizacji pracy (4,8%) oraz problemów polityki rolnej i prawa rolnego (0,8%).



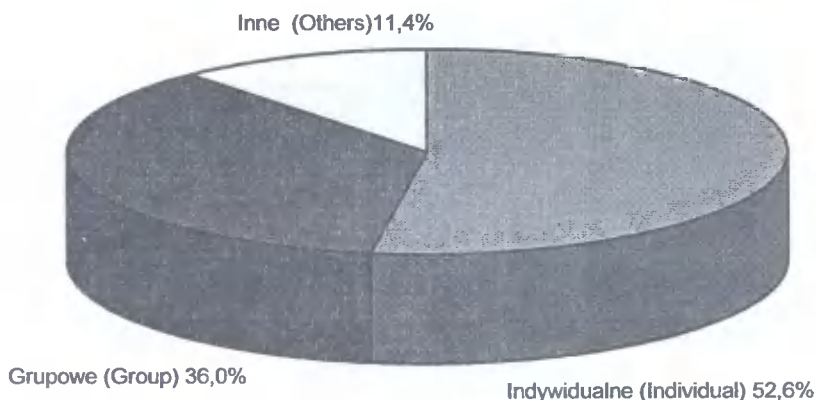
Rys.9. Tematyka porad udzielanych rolnikom w opinii doradców

Fig.9. Nature of advice given farmers by according to advisers' opinions

Wśród form kontaktów między doradcami a rolnikami dominują ciągle jeszcze rozmowy indywidualne (por. rys. 10). Zdaniem pytanych doradców, ponad połowa kontaktów (52,6%) ma taką właśnie formę, co jest zgodne z potrzebami samych rolników, jednak znacznie ogranicza dostępność doradcy dla innych rolników. Bardziej racjonalne spotkania w małych grupach kilku zainteresowanych rolników stanowią 36,0% spotkań w opinii respondentów. Pozwalają one na równie udany kontakt jak w przypadku indywidualnych rozmów, a jednocześnie dają szersze możliwości wymiany poglądów, nie tylko między doradcą a rolnikiem, ale także pomiędzy samymi rolnikami będącymi uczestnikami spotkania.

Oprócz form pracy doradczej ważnym zagadnieniem jest zastosowanie odpowiedniej, skutecznej i akceptowanej przez rolników metody przekazywania treści porady. Z badań wynika, że doradcy najczęściej wykorzystują do prezentacji oferowanych swym klientom porad wystawy rolnicze (98,0%), demonstracje (97,0%) oraz pokazy (78,1%) i zwiedzanie gospodarstw przykładowych (53,1%). Tego typu metody pozwalają na zainteresowanie znacznej liczby rolników, zatem czas i wysiłek poświęcony na przygo-

towanie służy wielu odbiorcom jednocześnie. Niektóre z metod wymagają zorganizowania wyjazdu, wycieczki często do odległych miejscowości, a niejednokrotnie nawet poza granice kraju. Pomimo pewnych niedogodności znajdują jednak takie metody akceptację wśród niektórych partnerów doradców. Rolnicy nie wahają się często ponieść czasami wysokie koszty wyjazdu. Uczestnikami tego typu wyjazdów są jednak rolnicy najbardziej aktywni, mający dobre, silne ekonomicznie gospodarstwa. Jest to jednak korzystne dla pozostałych rolników, ponieważ efekty tych wyjazdów służą także innym sąsiadom dzięki wzajemnej obserwacji oraz wymianie poglądów w ramach społeczności lokalnej. Najlepsi rolnicy są bowiem zwykle naśladowanymi powszechnie liderami swoich wsi. Mniejszym zainteresowaniem ze strony rolników cieszą się natomiast konkursy, stąd też tylko 18,7% doradców stosuje je w swej codziennej pracy.



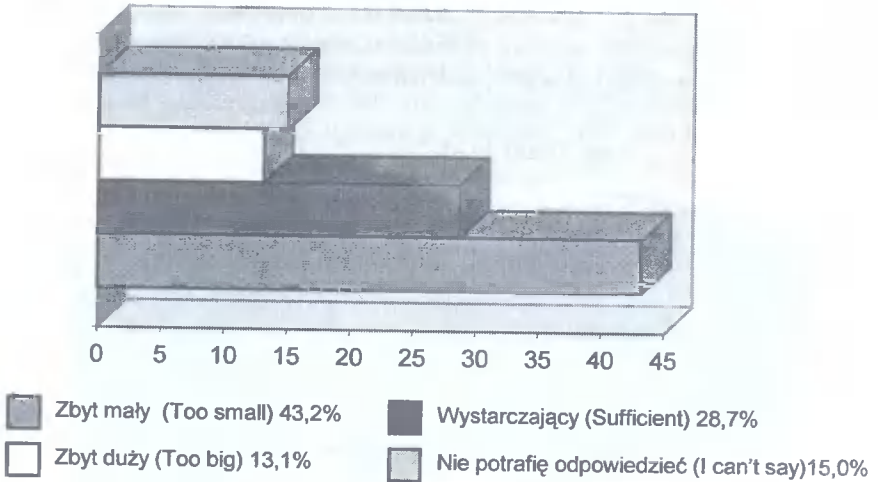
Rys. 10. Formy kontaktów z rolnikami w opinii doradców

Fig. 10. Forms of contact with farmers according to advisers' opinions

Jedną z ważniejszych idei ostatniej reorganizacji służb doradztwa rolniczego, z początku lat dziewięćdziesiątych, było większe powiązanie prac i zadań doradczych z oczekiwaniami samych rolników oraz bezpośredni udział rolników w ustalaniu aktualnych problemów doradczych. Idea uspołecznienia doradztwa rolniczego chyba jednak nie w pełni powiodła się, bowiem w opinii tylko 21,9% doradców, rolnicy wpływają na tematykę podejmowanych przez nich prac. Jeszcze mniejsze znaczenie doradcy przypisują społecznym radom doradztwa rolniczego, ponieważ tylko 4,9% pytanym doradców uznało wpływ rady jako znaczący w ustalaniu programu działania doradców. Największy wpływ na podejmowane przez doradców prace mają, zdaniem respondentów: kierownictwo ODR (39,9%) i sami doradcy (32,4%). Kierownictwo ośrodka zasięga jednak opinii swojej społecznej rady, a decyzje samych doradców nie są całkowicie oderwane od dążeń ich klientów.

Rola społecznych rad oraz rolników nie jest przez doradców do końca uświadamiana, ale też aktywność społecznych rad i rolników w sprawie ustalania programów doradczych jest zbyt mała. Niezwykle pozytywny jest natomiast fakt uznawania przez doradców znaczącej roli rolników w tym względzie (por. rys. 11). Najwięcej spośród pytanym doradców (43,2%) uznaje, że wpływ rolników na ich pracę jest zbyt mały. Za wy-

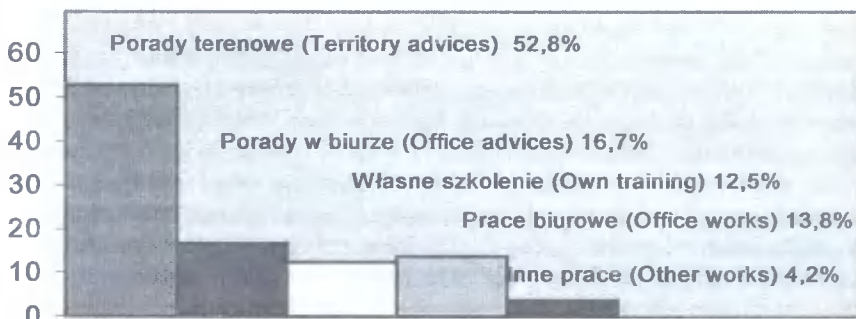
starczający udział rolników obecnie uznało 28,7% doradców, a negatywnie oceniło, jako zbyt duży wpływ rolników na pracę doradców, tylko 13,1% badanych pracowników ODR. Wielu jeszcze doradców nie bardzo potrafi odnieść się do nowej roli rolników w zmienionym systemie funkcjonowania doradztwa rolniczego, o czym świadczy fakt, iż 15,0% doradców nie potrafiło ustosunkować się do roli, udziału, miejsca i znaczenia społecznych rad doradztwa rolniczego i samych rolników w procesie programowania, wykonania i oceny pracy doradczej.



Rys.11. Wpływ rolników oraz społecznych rad doradztwa rolniczego na treść przekazywanych porad w opinii doradców

Fig.11. Influence of farmers and social agricultural advisory councils on the advices in the advisers' opinions

Pomimo pewnych kłopotów z uznaniem, czy też dostrzeżeniem, roli rolników w procesach poradnictwa, doradcy skupiają swą uwagę głównie na pracy terenowej ze swoimi partnerami (por. rys. 12). W opinii badanych pracowników ODR, 52,8% ogólnego czasu pracy zajmowała respondentom praca terenowa, natomiast porady udzielane w biurze, będącym siedzibą lokalnego oddziału ośrodka doradztwa rolniczego, stanowiły 16,7% ogólnego budżetu czasu pracy. Zdecydowanie największy udział w czasie pracy doradców ma to, co jest istotą tego zawodu, bowiem udzielanie porad i informacji rolnikom zabiera doradcom, w ich własnej opinii, około 70% całego czasu pracy. Aby wszakże móc służyć rolnikom radą, wiedzą i umiejętnościami, należy je w pierwszej kolejności zdobyć. Samodoskonalenie przez podnoszenie własnych kwalifikacji jest elementem koniecznym do spełniania zadań doradczych. Zdaniem badanych doradców, czas pracy wykorzystywany na własne szkolenia wynosi 12,5%, zatem mniej niż prace biurowe oraz sprawozdawczo - administracyjne pochłaniające 13,8% całego czasu pracy respondentów.



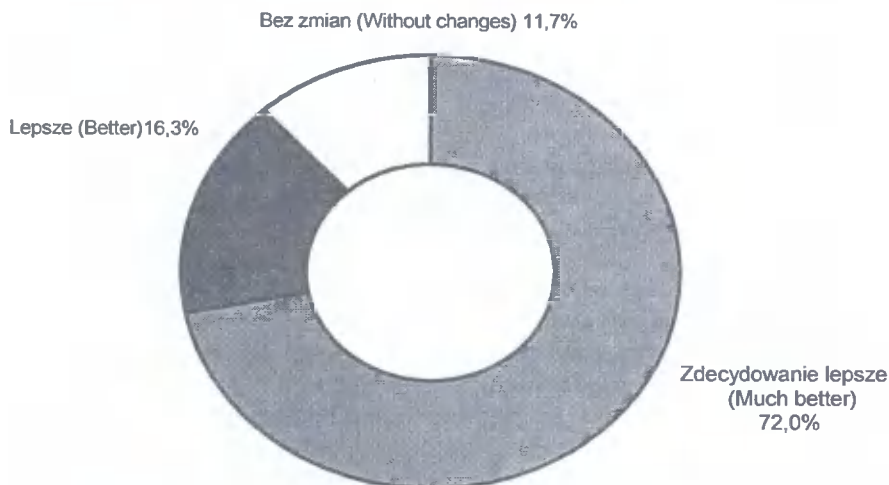
Rys.12. Budżet czasu pracy doradców

Fig.12. The advisors' working time budget

Podział czasu pracy, w którym zdecydowanie przeważa praca terenowa, powoduje liczne uwagi zgłaszane przez doradców. Dotyczą one głównie problemów z poruszaniem się po rozległym terenie, które wynikają z niewystarczających środków finansowych na pokrycie wyjazdów służbowych. Wzrastające ceny paliw silnikowych nie sprzyjają pracy doradczej, która dla zapewnienia jej sensownego charakteru nie jest możliwa w wielu przypadkach bez wykorzystywania własnego samochodu do służbowych wyjazdów terenowych. Zwiększenie rejonów pracy, w związku z redukcją liczby pracujących w terenie doradców, wpłynęło na negatywne opinie, jakie przeważały w kwestii warunków pracy terenowej. Wszyscy badani doradcy, pracujący także w poprzednim okresie, zgodnie podkreślali, że warunki pracy terenowej nie uległy poprawie po reorganizacji WOPR. Dostrzegana jest natomiast przez badanych doradców znaczna poprawa warunków pracy biurowej, bowiem 72,0% respondentów oceniło, że obecnie ich praca w biurze jest bardziej efektywna, a czas lepiej spożytkowany, głównie dzięki lepszemu wyposażeniu, zwłaszcza w techniczne środki obsługi prac biurowych. Mniej zdecydowane stanowisko w tej sprawie wyraziło także 16,3% doradców. Część respondentów ma możliwość użytkowania sprzętu komputerowego także poza siedzibą ODR, w warunkach terenowych, co znakomicie usprawnia pracę, jednak kłopoty ze swobodnym dojazdem uniemożliwiają pełne spożytkowanie zalet zastosowania sprzętu informatycznego. Nieduża część badanych doradców (11,7%) nie dostrzegła znaczących zmian i usprawnienia pracy biurowej po dokonaniu zmian na przełomie 1990 i 1991 roku. Dane te prezentuje rysunek 13.

Szczupłe zespoły doradców, pracujące w większych obszarowo rejonach, obsługujące więcej gospodarstw w terenie, zmuszone są szukać metod optymalnego zorganizowania swej pracy, tak by można jak najsprawniej spożytkować czas dla dobra klientów, coraz liczniej oczekujących porady i pomocy ze strony pracowników ośrodków doradztwa rolniczego. Powoduje to konieczność dokonania selekcji rolników do bezpośrednich kontaktów. Wśród cech jakimi kierują się doradcy w wyborze swych stałych współpracowników są: staż pracy w gospodarstwie, obszar gospodarstwa, poziom gospodarowania, prowadzenie dodatkowej działalności zarobkowej i wiek rolnika. Badani doradcy najczęściej współpracują z rolnikami o średnim stażu prowadzenia gospodarstwa (84,4%) oraz z młodymi stażem rolnikami (65,6%), jak również przede wszystkim z tymi, którzy posiadają średniej wielkości gospodarstwa rolne (97,0%). Poziom gospodarowania jest w nich najczęściej średni (90,1%) i wysoki (43,7%), co daje możliwość, w opinii respondentów, odnieść widoczne korzyści ze współpracy z doradcami. Efekty te mogą być stosunkowo łatwo dostrzeżone przez pozostałych mieszkańców wsi przy-

czyniając się do wzrostu poziomu gospodarowania oraz prestiżu samego doradcy w oczach lokalnej społeczności wiejskiej. Jak podkreślali pytani doradcy, szczególnie niewdzięczne są do współpracy małe gospodarstwa, bowiem ze względu na zbyt szczupły potencjał nie są w stanie spożytkować korzyści, jakie może dać wprowadzanie innowacji, usprawnianie produkcji i zarządzania gospodarstwem. Większe gospodarstwa z kolei nie mają większych trudności z unowocześnianiem swych warsztatów produkcyjnych, stąd im doradcy poświęcają mniej uwagi, chociaż także prowadzą doradztwo i utrzymują kontakty. Zdaniem badanych doradców, dobrymi współpracownikami i partnerami w procesach poradniczych są także rolnicy o krótkim stażu pracy. Chętnie współpracują i interesują się poszerzaniem swej wiedzy, dlatego też z młodymi rolnikami deklaruje współpracę 65,6% pytanych doradców. Z rolnikami o dużym stażu pracy i prowadzenia gospodarstwa współdziała 37,5% badanych doradców. Znaczna część doradców, bowiem zgodnie z danymi uzyskanymi w badaniach 57,1%, podejmuje też kontakty z rolnikami rozszerzającymi swą działalność na inne obszary niż tylko prowadzenie gospodarstwa rolniczego. Gospodarstwa te, coraz liczniejsze, mają wiele niespotykanych do tej pory problemów, jak choćby sprawy prawne czy ekonomiczne, z którymi sami rolnicy nie potrafią się uporać. Wśród gospodarstw o rozszerzonym zakresie funkcjonowania dominują, w opinii pytanych doradców, rolnicy prowadzący usługi (44,0%), lokalne przetwórstwo rolno - spożywcze (32,7%) oraz handel (23,3%).



Rys.13. Ocena warunków pracy biurowej po reorganizacji w opinii doradców

Fig.13. Evaluation of office work conditions after reorganization in the advisers' opinion

Powodzenie pracy doradczej zależy w dużym stopniu od doświadczenia i wiedzy samych doradców oraz poziomu motywacji do pracy. Doświadczenie zaś zdobywa się w ciągu wielu lat pracy. Z badań wynika, że tylko 10,5% nie pracowało przed reorganizacją w służbach doradczych WOPR. Jednak selekcja pracowników nowo przyjmowanych do ODR-ów miała raczej charakter negatywny, bowiem jak oceniają sami badani doradcy, 66,6% z nich postanowiło podjąć taką pracę, ponieważ miało trudności w znalezieniu innej, lepszej pracy. Wśród powodów podjęcia pracy w charakterze do-

radcy, podawanych przez badanych doradców z grupy niepracujących przed reorganizacją, było też zamiłowanie do pracy na wsi (28,6%). Tylko jedna osoba z tej grupy badanych podała jako powód swej decyzji o podjęciu pracy, zainteresowanie tym właśnie rodzajem pracy. Wszyscy respondenci, z grupy niepracujących wcześniej w doradztwie rolniczym, deklarowali zamiar zmiany pracy w najbliższym czasie, jeśli pojawią się dogodnie możliwości ku takiej decyzji.

Opinie 89,5% doradców, dłużej związanych z tym zawodem, były nieco odmienne. Głównym powodem pracy w doradztwie tych osób jest zamiłowanie do tego rodzaju pracy (89,4%), inni natomiast uznali pracę za powód pozostawania w zawodzie doradcy. Tylko 9,9% badanych, z grupy starszych stażem pracowników, wyrażało zamiar zmiany pracy na inną, pozostali respondenci zamierzają pozostać w ODR-ach (60,9 %), choć niektórzy (29,2%) mają wiele wątpliwości i wahań, lecz jeszcze nie podjęli żadnej decyzji w tej sprawie. Należy więc spodziewać się, że ci którzy nie są zadowoleni ze swej obecnej pracy w doradztwie, jeśli zdołają znaleźć bardziej satysfakcjonującą pracę, odejdą. Osoby posiadające lepsze walory na rynku pracy, lepsze wykształcenie, więcej posiadanych umiejętności, mają taką szansę, zwłaszcza, że tylko 10,0% badanych doradców uznaje, iż ich sytuacja materialna poprawiła się po reorganizacji na tyle, że jest to motywujące do dalszej pracy. Najwięcej, bo 63,3% pytanym oceniło, że nastąpił relatywny spadek ich dochodów, a 26,7% nie dostrzegło większych zmian w swoim uposażeniu.

5. Zmiany niektórych potrzeb rolników pod wpływem reform

Badanie potrzeb rolników może mieć znaczenie nie tylko z punktu widzenia możliwości poznania ich aktualnych oczekiwań, co ułatwia dostosowanie oferty doradczej do wymagań klientów, lub opisuje stan świadomości mieszkańców wsi, pozwalając lepiej rozpoznać motywy działań gospodarczych i zachowań społecznych środowisk rolniczych. Drugim, równie interesującym zagadnieniem, może być poznanie dynamiki zmian w zakresie niektórych potrzeb tej grupy społecznej i zawodowej. Potrzeby są przecież także odzwierciedleniem stanu gospodarstwa, rozwoju środowiska lokalnego oraz umiejętności adaptacyjnych poszczególnych rolników. Spojrzenie z szerszej perspektywy na ewolucję potrzeb może pozwolić na poczynienie interesujących spostrzeżeń i wniosków zwłaszcza, że przemiany gospodarcze i społeczne zapoczątkowane na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, swym rozmiarem wywarły ogromny wpływ na funkcjonowanie rodzin rolniczych i ich gospodarstw.

5.1. Kierunki rozwoju produkcji w gospodarstwach rolniczych

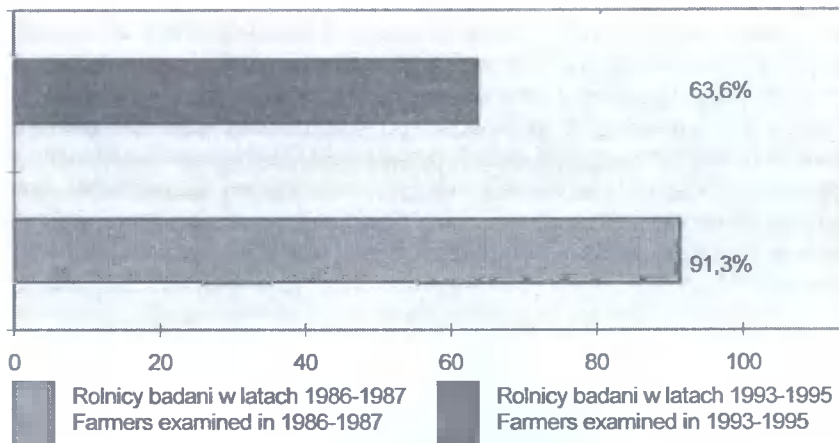
Miniony okres lat osiemdziesiątych charakteryzował się odmiennymi warunkami zarówno pod względem gospodarczym, jak i społecznym na wsi i w całej gospodarce narodowej. Ingerencja centralnej administracji gospodarczej wywierała wpływ na codzienne funkcjonowanie podmiotów gospodarczych. Regulacje rynkowe były w niewielkim stopniu obecne w systemie gospodarczym kraju. Niektóre tylko obszary funkcjonowały pod nieco zmniejszonym nadzorem centralnego sterowania. Jednym z nich było rolnictwo zdominowane przez prywatne podmioty gospodarcze w postaci indywidualnych gospodarstw rolnych. Małe obszarowo, słabe ekonomicznie, uzależnione w większości od monopolistycznych organizacji skupujących płody rolne i zaopatrujących w niezbędne środki do produkcji rolnej nie były w stanie w pełni wykorzystać walorów swobodnego konkurencyjnego i podejmowania decyzji gospodarczych. Otoczone

zorganizowaną siecią spółdzielczych i państwowych instytucji obsługi i zaplecza gospodarczego rolnictwa miały jednak zapewnione względnie stabilne warunki gospodarowania. Nie zawsze można było co prawda dokonywać inwestycji na większą skalę, rozwijać się szybciej od konkurencyjnych gospodarstw, ale można było spokojnie prowadzić produkcję na ustalonym od lat poziomie, mając zagwarantowany zbyt uzyskanych pło-
nów.

Najdotkliwszym mankamentem owych czasów były niedobory i braki wszelkich towarów na rynku. Z jednej strony przeszkadzało to w sprawnym prowadzeniu racjonalnej produkcji w gospodarstwie, z powodu braków w zaopatrzeniu w wiele potrzebnych, a często podstawowych środków do produkcji. Z drugiej zaś, niedobór artykułów spożywczych na rynku zapewniał pełny zbyt produktów żywnościowych. W tych warunkach brak swobody podejmowania decyzji gospodarczych był rekompensowany przez możliwość zbytu i uzyskania, być może nie najwyższych, ale pewnych dochodów ze sprzedanej produkcji, wspartej często umowami kontraktacyjnymi.

Sytuacja uległa odwróceniu po zapoczątkowaniu reform rynkowych na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Zniknął komfort spokojnej produkcji wszystkiego i w obojętnie jakim standardzie jakościowym. Codziennością stało się zdobywanie klientów dla swych towarów oraz szukanie możliwości ich sprzedania, w dodatku po satysfakcjonującej cenie. Można rozwijać swą produkcję i gospodarstwo, lecz tylko pod warunkiem, że potrafi się podejmować racjonalne decyzje gospodarcze. Rozwój jest nieskrępowany dla tych, którzy potrafią wykorzystać zasady konkurencji gospodarczej. Ograniczeniem są możliwości finansowe, ale te także zależą od umiejętności adaptacji poszczególnych rolników do rynkowych zasad produkcji.

Porównanie opinii rolników w sprawie perspektyw rozwoju swojego gospodarstwa wskazuje, że pytani, mimo znanych ograniczeń, widzieli jednak w przeszłości w większym stopniu perspektywy dla swoich gospodarstw niż obecnie (por. rys. 14). Aż 91,3% respondentów z lat osiemdziesiątych ustosunkowało się pozytywnie do tej kwestii, przy 63,6% takich odpowiedzi w badaniach z lat 1993-1995, prezentowanych w poprzednich częściach pracy. Najwyraźniej więc reformy rynkowe zaskoczyły niektórych rolników, którzy w nowych warunkach nie potrafili przystosować się do zmienionej sytuacji. Spadek odsetka osób dostrzegających możliwości funkcjonowania swego gospodarstwa jest także efektem oddziaływania procesów urynkowienia, których celem jest przecież również wyeliminowanie najłabszych podmiotów gospodarczych z konkurencyjnego rynku producentów. Najwidoczniej zatem mechanizmy te zaczęły już działać skoro część producentów zdołała sobie uświadomić, że należy szukać innych sposobów zarabiania pieniędzy na utrzymanie rodziny niż prowadzenie gospodarstwa rolnego. Pozostaje jeszcze problem umożliwienia odejścia do innego zawodu, znalezienia nowego miejsca pracy, nowych kwalifikacji, a być może i innego miejsca zamieszkania. Rezygnacja z rolnictwa jako źródła utrzymania może także odbyć się z przesunięciem pracy, w małym wszakże przeciętnie gospodarstwie, na drugi plan. Wtedy gospodarstwo może pozostać tylko dodatkowym źródłem dochodu oprócz innej pracy zarobkowej. Rozszerzenie źródeł uzyskiwanego dochodu zmniejsza niedogodności rodziny w zakresie poszukiwania możliwości zdobycia innych kwalifikacji oraz stwarza większe bezpieczeństwo socjalne. Dwa lub więcej źródeł dopływu pieniędzy pozwalają też obniżyć poczucie zagrożenia ewentualnym niebezpieczeństwem zmniejszenia się lub utraty jednej z możliwości zarabkowania.



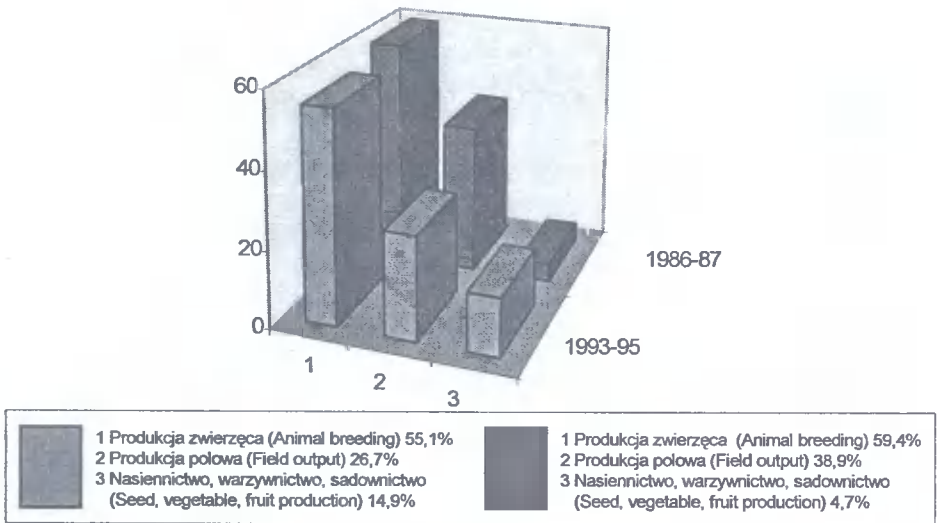
Rys.14. Odsetek rolników pozytywnie oceniających perspektywy rozwoju swego gospodarstwa

Fig.14. Percentage of farmers who positively describe the prospects of their farms development

Nie zmieniły się w zasadzie zbyt radykalnie preferencje rolników, jeśli chodzi o kierunki rozwoju produkcji w gospodarstwie, chociaż zarysowały się pewne symptomy ewolucji (por. rys. 15). Ciągłe dominuje chęć rozwijania głównie produkcji zwierzęcej, z nieznacznym zmniejszeniem się takich dążeń obecnie (55,1%) w porównaniu z latami osiemdziesiątymi (59,4%). Nastąpiło także zmniejszenie się deklaracji rozwijania produkcji polowej, z 38,9% poprzednio, do 26,7% obecnie. Przesunięcie preferencji dokonało się na rzecz produkcji specjalnej jak nasiennictwo, warzywnictwo czy sadownictwo. W latach 1986-87, te kierunki rozwoju produkcji deklarowało tylko 4,7%, podczas gdy w latach 1993-95 już 14,9% pytanym respondentów. Wydaje się, że regulacje rynkowe i konkurencja zaczyna oddziaływać na decyzje produkcyjne rolników, uświadamiających sobie konieczność odchodzenia od tradycyjnego gospodarstwa wielokierunkowego, opartego na prostej produkcji zbóż dla celów paszowych i konsumpcyjnych, na rzecz upraw bardziej specjalistycznych. Wymaga to większej wiedzy i wysiłku produkcyjnego, ale przynosi lepsze korzyści finansowe, a także mniejsze problemy z ulokowaniem swych produktów na rynku zbytu zarówno w celach przetwórczych, jak i konsumpcyjnych.

Interesujące jest porównanie przyczyn i czynników ograniczających rozwój gospodarstwa w opinii rolników. W latach osiemdziesiątych zdecydowanie dominowała jedna odpowiedź: brak środków do produkcji. Takich odpowiedzi uzyskano 58,3%. Inne czynniki to głównie brak pieniędzy (17,4%) oraz mankamenty i braki w melioracji gruntów (14,9%). Rolnicy badani w latach 1993-95 uznali za najpoważniejszą przeszkodę w rozwoju ich gospodarstwa zbyt wysokie ceny środków do produkcji rolnej (30,0%), wysokie odsetki kredytów (25,8%) oraz brak pieniędzy (21,0%). Nastąpiło zatem widoczne przesunięcie przyczyn zaopatrzenia w niedostępne środki, których brakowało i były reglamentowane w nękaniej ciągłymi niedoborami gospodarce centralnie administrowanej, w kierunku braku indywidualnych możliwości dokonania niezbędnych

inwestycji z powodu niedostatku kapitału. O ile zatem poprzednio, w latach osiemdziesiątych, przyczyny tkwiły raczej w strukturze niewydolnej gospodarki, sterowanej z pozycji administratora centralnego, która nie była w stanie zaspokoić potrzeb zaopatrzenia w niezbędne środki do produkcji, o tyle po wprowadzeniu reform rynkowych, przyczyny tkwią raczej w indywidualnych zdolnościach poszczególnych rolników. Bardziej sprawne jednostki, o lepszych umiejętnościach dostosowania się do zasad gospodarki rynkowej, potrafią podejmować racjonalne decyzje produkcyjne i gospodarcze, uzyskując w ten sposób coraz większe zasoby i rezerwy finansowe, które są następnie inwestowane ponownie w produkcję i rozwój warsztatu produkcyjnego.



Rys.15. Zmiany w preferowanych kierunkach rozwoju produkcji w gospodarstwach rolników

Fig.15. Changes in preferred production development directions in farmers' farms

Badani rolnicy, zarówno w pierwszym sondażu z 1986 i 1987 roku, jak też w ostatnim z lat 1993-1995, niemal zgodnie nie uważają braku informacji na temat nowości w rolnictwie za istotną przyczynę hamującą rozwój ich gospodarstwa. Tylko 1,8% respondentów w latach dziewięćdziesiątych i 1,3% poprzednio deklaroowało tę przyczynę jako powód niepowodzeń w rozwoju swego gospodarstwa. Taka opinia jest z jednej strony pochwałą dla służb informujących o nowościach, w tym także dla pracowników doradztwa rolniczego, dzięki którym nie ma problemów z uzyskaniem niezbędnych informacji. Z drugiej jednak strony może świadczyć o zbyt dobrym samopoczuciu pytanych osób. Być może jest tak, że jeśli nie wie się o istnieniu jakiejś nowości, to jest to równoznaczne z tym, że ona nie istnieje i nie ma wtedy problemu braku informacji.

Skoro duża część respondentów zarówno tych sprzed lat, jak i obecnych, deklaruje, że dostrzega perspektywy rozwoju swych gospodarstw, to interesujące jest, jakie konkretne zamierzenia mają rolnicy w tej kwestii na przyszłość. Znajomość tych oczekiwań może bowiem pozwolić przewidzieć procesy, jakie będą następować w ciągu najbliż-

szych kilku lat w obszarze wsi i rolnictwa. Głównym kierunkiem zmian w gospodarstwach rolników w latach osiemdziesiątych było, jak wynika z badań, dążenie do wyposażenia gospodarstwa w nowy sprzęt i urządzenia (29,2%). W ślad za chęcią wyposażenia gospodarstwa w sprzęt szły dążenia do zwiększenia rozmiarów produkcji (19,7%) oraz powierzchni gospodarstwa (19,3%).

Jak wiadomo, innowacje techniczne są wprowadzane głównie dla zaoszczędzenia własnego wkładu pracy i wysiłku fizycznego, zwiększenia szybkości i dokładności wykonywania zabiegów oraz niezależnienia się od pomocy sąsiedzkiej. W latach osiemdziesiątych była jeszcze jedna przyczyna skłaniająca rolników do dokonywania zakupów sprzętu technicznego. Mała dostępność w wolnej sprzedaży, system reglamentacji oraz wysoka inflacja powodowały, że zakupy takie były też opłacalną lokatą pieniędzy. Uzyskanie możliwości zakupu za pomocą talonu, czy asygnaty, nowego sprzętu było korzystne, bowiem cena niedostępnego dla innych sprzętu wzrastała w obrocie wtórnym. Nawet zakup używanego sprzętu był szybko rekompensowany przez wysoką stopę inflacji zwłaszcza w drugiej połowie lat osiemdziesiątych. Tak więc już po kilku miesiącach (np. po sezonie, w których maszyna była użytkowana) można było nie tylko odzyskać poniesione na jej zakup nakłady, ale jeszcze uzyskać korzyści z jej sprzedaży. Zakupy sprzętu technicznego, zwłaszcza bardziej skomplikowanego były zatem często nie do końca racjonalne, jeśli patrzymy na nie z punktu widzenia normalnie funkcjonującej gospodarki. Wtedy jednak była to realna możliwość ochrony własnych zasobów finansowych przed utratą wartości wskutek inflacji. Te zakupy trochę na wyrost przynoszą pewne korzyści jednak do dzisiaj, bowiem kombajny zbożowe kupowane kiedyś przez drobnych rolników to doskonały sposób na świadczenie odpłatnych usług sąsiedzkich. Ten sposób wykorzystania, często niepotrzebnych tak bardzo maszyn, był popularny i wtedy, ale i teraz, kiedy spółdzielnie kółek rolniczych przestały spełniać swe zadania usługowe w tym zakresie.

Rolnicy pytani w sondażu z lat dziewięćdziesiątych już nie stawiają na czele potrzeb w zakresie wyposażenia gospodarstwa w sprzęt techniczny, który jest może bardziej osiągalny, ale z pewnością droższy. Najpilniejszą potrzebą w opinii respondentów jest natomiast powiększenie obszaru gospodarstwa (28,1%). Wyposażenie techniczne ustąpiło zatem miejsca powiększeniu obszaru gospodarstwa. Innowacja będąca substytutem czegoś co już jest w gospodarstwie (zwykle bowiem nowsza maszyna, bardziej nowoczesna, zastępuje starszą, wyeksploatowaną, mniej nowoczesną i mniej wydajną lub bardziej uciążliwą w obsłudze) jest wypierana przez innowację wprowadzającą nowy element w postaci dodatkowego obszaru gruntów, które należy zagospodarować. Drugą, niemal równie mocno sygnalizowaną potrzebą, jest chęć zwiększenia produkcji (27,7 %). Zakup nowego sprzętu jest na trzeciej pozycji w hierarchii potrzeb rolników badanych w latach dziewięćdziesiątych (19,4%).

Modyfikacja dążeń w zakresie kierunków zmian w funkcjonowaniu gospodarstwa wskazuje na rozpoczęcie się procesów adaptacji rolników do nowych wymagań gospodarki rynkowej. Dążenie do zwiększenia potencjału produkcyjnego gospodarstwa uwiadczenia pewną potrzebę aktywnego wejścia wielu rolników w nurt zasad rynkowego gospodarowania. Niektórzy badani rolnicy zdają się dostrzegać, że tylko silne ekonomicznie gospodarstwa mają szansę skutecznie zmagać się z konkurencją innych rolników, którzy też chcą być lepsi od pozostałych. Należy zauważyć, że w hierarchii potrzeb zawsze w czołówce deklarowane są te dążenia, które stosunkowo trudno osiągnąć. W latach osiemdziesiątych najbardziej pożądanym było mało dostępny sprzęt techniczny,

w latach dziewięćdziesiątych rolnicy chcieliby powiększać obszar, podczas kiedy transakcje kupna, sprzedaży czy dzierżawy ziemi są w Polsce ciągle nieliczne, a przemiany struktury agrarnej niezbyt duże [83,108,130,].

Procesy adaptacji do warunków rynkowych w gospodarce nie dają chyba jednak podstaw do zbyt dużego optymizmu, bowiem wielu rolników nie potrafi raczej dostosowywać swych decyzji gospodarczych do zmieniającej się sytuacji. Reagowanie rolników na zmieniającą się koniunkturę na rynku rolnym nie należy do mocnych stron badanych rolników. Tylko bowiem 8,1% badanych w latach 1993-1995 rolników odczuwało potrzebę zmiany profilu produkcji, inni zaś wolą pozostać przy starym, od lat stosowanym schemacie. Poprzednio, w badaniach z lat 1986-1987, też niewielu rolników dostrzegało ten problem, bo tylko 7,3%. O ile wszakże poprzednio takie zmiany nie były konieczne, a nawet nie zawsze były możliwe z powodu innych mechanizmów sterujących gospodarką, o tyle obecnie szybkie reagowanie na zmiany koniunktury na rynku może być przyczyną sukcesu lub porażki gospodarczej. Niedostrzeżenie tego problemu przez respondentów wskazuje na trudności w planowaniu produkcji oraz rozwoju swego gospodarstwa.

Na usprawiedliwienie, przynajmniej części zachowawczych i nieporadnych w tej kwestii działań rolników, można wskazać dużą zmienność w obrębie rynku rolnego w pierwszych latach wprowadzania reform rynkowych. Nieprzewidywalny, mało ustabilizowany rynek artykułów rolnych w powiązaniu z komplikacjami pogodowymi, nie pozwalał w pełni kontrolować aktualnych procesów, a co za tym idzie, mało skuteczne mogło być trafne przewidywanie koniunktury w następnym sezonie produkcyjnym. Sytuację pogłębiał brak wielu uregulowań prawnych związanych z funkcjonowaniem rolnictwa i jego otoczenia lub też nie zawsze udane próby wprowadzania dopiero takich regulacji.

Warunki gospodarcze spowodowały także nieco odmienne traktowanie przez rolników, teraz i poprzednio, zagadnienia specjalizacji produkcji. W latach osiemdziesiątych dążenia do podjęcia specjalizacji były większe niż obecnie. Wśród badanych rolników, w latach 1986-1987, 12,5% deklaroowało takie zamiary, podczas gdy obecnie tylko 8,2% respondentów podniosło ten problem. Wśród przyczyn takiego zjawiska należy wskazać wprawdzie mały obszar gospodarstwa oraz specyficzny charakter specjalizacji lat minionych, której zalety polegały nie tylko na korzyściach opisanych w podrozdziałach ekonomii. Dodatkowo bowiem uzyskiwało się szereg przywilejów i preferencji z tytułu posiadania karty gospodarstwa specjalistycznego. W gospodarce trapionej stałymi niedoborami w zaopatrzeniu we wszelkie towary, w tym środki do produkcji, takie przywileje były ważnym motywem ubiegania się o nie. Niechęć rolników badanych w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych do specjalizacji wynika z przyczyn czysto praktycznych. Gospodarstwo wielokierunkowe, funkcjonujące w mało ustabilizowanym otoczeniu gospodarczym, zapewnia mniejsze dochody, ale większe bezpieczeństwo produkcyjne. W sytuacji, gdy niemal z roku na rok zmienia się opłacalność produkcji poszczególnych produktów, a wiele segmentów rynku rolnego, zwłaszcza tych mających wpływać stabilizująco na gospodarkę rolną, nie funkcjonuje w sposób nawet zadowalający, podejmowanie decyzji o specjalizowaniu się, w większości wciąż niewielkich obszarowo gospodarstw, jest spostrzegane przez respondentów jako ryzykowne. Postawy rolników w sprawach produkcyjnych są więc asekuracyjne. Najpierw bezpieczeństwo produkcyjne, a dopiero potem zwiększanie rozmiarów produkcji przy jednoczesnym ograniczaniu kierunków prowadzonej działalności gospodarczej.

Aktywność rolników można mierzyć zarówno ich działaniami, jak też zaniechaniami. Równie interesujące dla wyciągania wniosków jest poznanie tego, co rolnicy chcą

zrobić w przyszłości w swoich gospodarstwach, jak też i tego czy w ogóle zamierzają coś robić. Należy stwierdzić, że zmalał minimalnie odsetek rolników biernych i obojętnych wobec przyszłości i rozwoju swego gospodarstwa. Można więc powiedzieć, że rolnicy w trochę większym stopniu pragną aktywnie i świadomie uczestniczyć w usprawnianiu i ulepszaniu swego gospodarstwa, chociaż zmiany w tym zakresie są bardzo niewielkie. Podczas gdy poprzednio 8,6% badanych twierdziło, iż nie chce dokonywać żadnych modyfikacji w gospodarstwie, to w latach 1993-1995 już tylko 4,2% osób udzieliło takiej odpowiedzi. Wśród pytaných rolników z lat dziewięćdziesiątych, zaledwie 2,6% jest zdecydowanych także oddać w dzierżawę lub sprzedać swą ziemię i gospodarstwo.

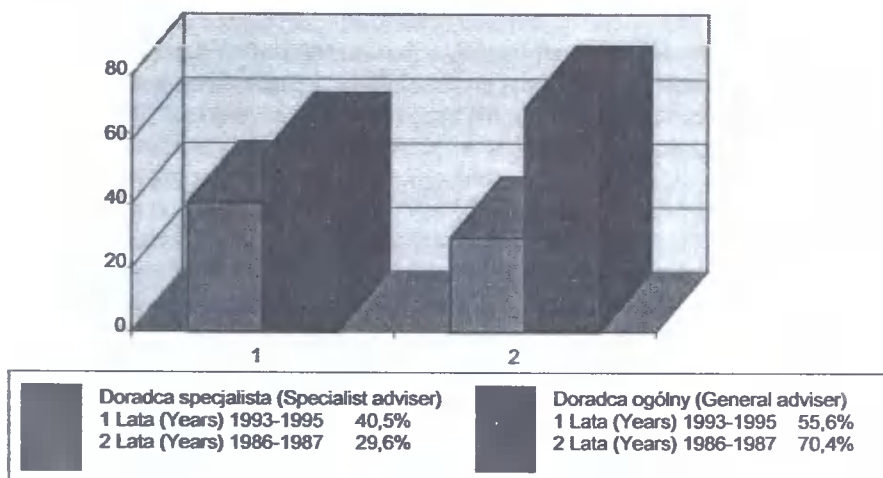
5.2. Rola doradztwa i informacji w prowadzeniu gospodarstwa

Rolnicy wiążący swą przyszłość z gospodarstwem i jego rozwojem muszą uzyskać niezbędne do tego informacje. Zakres wiedzy potrzebnej do racjonalnego gospodarowania nie pozwala na odnoszenie sukcesów gospodarczych bez ciągłego uzupełniania kwalifikacji i podnoszenia sprawności zawodowej. W codziennej pracy niezbędne są też stałe informacje o aktualnej koniunkturze na rynku zaopatrzenia i zbytu. Pojawiają się także różne niespodziewane problemy i perturbacje, które zakłócają procesy produkcji i wymagają ingerencji osoby spoza gospodarstwa poprzez bezpośredni kontakt lub przynajmniej dostarczenia informacji z zewnątrz. W latach osiemdziesiątych rolnicy częściej posługiwali się bezpośrednim kontaktem z osobą potrafiącą udzielić porady, bowiem dla 27,4% badanych doradca był najważniejszym źródłem informacji i pomocy zawodowej, a dla 6,3% były to kontakty sąsiedzkie z innymi rolnikami. W sumie 33,7% rolników korzystało z bezpośrednich spotkań i interwencji osób spoza rodziny prowadzącej gospodarstwo. W badaniach z lat dziewięćdziesiątych stwierdzono zmniejszenie się liczby tego typu porad ogółem, ponieważ 23,0% korzysta z pomocy osób obcych w prowadzeniu gospodarstwa. Szczególnie duży spadek nastąpił w ilości kontaktów z doradcami, albowiem tylko 14,3% rolników przyznało, że doradca jest głównym źródłem informacji. Nastąpiło natomiast nieznaczne zwiększenie się udziału sąsiadów w rozwiązywaniu różnych problemów w gospodarstwie i według badań dla 8,7% rolników stanowi to najważniejszą drogę pozyskiwania informacji.

Z badań wynika także, że wielu rolników, którzy zostali pozbawieni możliwości częstszego kontaktu z doradcami, w większym stopniu zaczęło korzystać z czasopism rolniczych. Czasopisma stały się więc w pewien sposób substytutem nieosiągalnego w terenie doradcy. Odnotowano także wzrost roli telewizji w informowaniu i doradzaniu rolnikom. Z badań wynika, że o ile poprzednio telewizja była głównym źródłem wiedzy o nowościach w rolnictwie dla 13,0% respondentów, o tyle obecnie jest nim dla 23,3% pytaných rolników. Programy telewizyjne również w pewnym zakresie rekompensują utrudniony dostęp do zmniejszonej kadry pracowników ośrodków doradztwa rolniczego. Wydaje się wszakże, iż żadne źródło informacji nie jest w stanie w pełni zastąpić profesjonalnego doradcy rolniczego.

Do najmniej chętnie wykorzystywanych dróg zdobywania informacji należą niezmiennie, bowiem tak obecnie, jak i poprzednio, audycje radiowe oraz książki. Książki są dla 11,2% respondentów źródłem informacji, jak zadeklarowali badani w latach 1993-1995 rolnicy, podczas gdy w latach 1986-1987 takich odpowiedzi udzieliło 9,9% pytaných. Książki spełniają zatem swą rolę dla stosunkowo wąskiej grupy około 10% najbardziej aktywnych rolników, mających ambicję podążania za tendencjami rozwoju

nauk związanych z rolnictwem. Nieco wzrosła także rola radia emitującego audycje kierowane do środowisk wiejskich zajmujących się rolnictwem. Obecnie 9,8% respondentów zadeklarowało to medium, jako główne źródło informacji, podczas gdy w latach osiemdziesiątych takich odpowiedzi uzyskano 7,4%.



Rys.16. Preferowany typ doradcy rolniczego

Fig.16. Preferred typ of the farmer's adviser

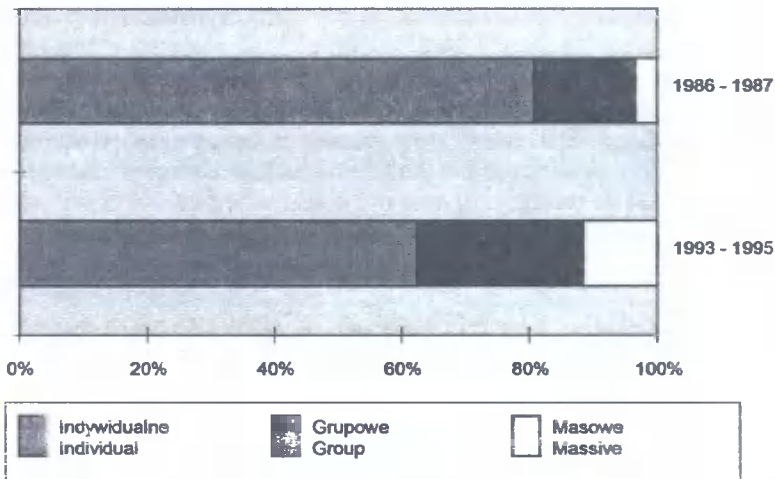
Procesy reform gospodarczych zapoczątkowanych na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych dokonały też zmian w potrzebach dotyczących zakresu kontaktów z doradcami. Nowe problemy, jakie przyniosło wprowadzenie innych zasad funkcjonowania w ramach gospodarki rynkowej, spowodowały zmianę preferencji w kwestii typu doradcy najbardziej pożądanego przez badanych rolników (por. rys. 16). Jeszcze w połowie lat osiemdziesiątych najbardziej oczekiwano kontaktu z doradcą rolniczym typu ogólnego, czyli z takim, do którego można zgłosić się z każdym problemem. Uzyskano 70,4% odpowiedzi tego rodzaju. Obecnie natomiast, w połowie lat dziewięćdziesiątych, coraz mniej osób pragnie kontaktów z doradcą znającym się na wszystkim, chociaż jeszcze jest to spora liczba respondentów, bo 55,6%. Doradca specjalista, który jest w stanie rozwiązać nawet najtrudniejszy problem ze swej dziedziny, był oczekiwany przez 29,6% przed niemal dziesięć laty, podczas gdy w badaniach z lat 1993-1995, już 40,5% pragnie tego typu doradców. Początki ewolucji są więc już wyraźnie dostrzegalne. Problemy, z jakimi stykają się obecnie rolnicy, wymagają pomocy ze strony specjalistów doskonale przygotowanych do prowadzenia działalności doradczej. Ranga i stopień skomplikowania sytuacji problemowych obecnie pojawiających się w życiu rodzin i funkcjonowaniu gospodarstw rolniczych zdecydowanie wymaga zmian w przygotowaniu, poziomie i kierunku kwalifikacji doradców rolniczych.

Redukcje kadry doradczej na początku lat dziewięćdziesiątych spowodowały zmniejszenie się liczby kontaktów doradców z rolnikami. W latach osiemdziesiątych pytani rolnicy najczęściej spotykali się z doradcami, jak sami deklarowali, raz w miesiącu (39,2%) lub nawet raz w tygodniu (21,6%). W latach 1993-1995, zaś największa grupa respondentów uznała, że kontakty odbywają się zależnie od potrzeb, bez ustalania

stałych terminów spotkań. Takich odpowiedzi otrzymano 31,3%. Wśród terminowych, stałych kontaktów przeważają okresy kwartalne (20,6%) oraz roczne (19,0%), a także półroczne (15,9%). Tylko 11,0% badanych rolników zadeklarowało comiesięczne spotkania z doradcą, co w porównaniu z okresem lat osiemdziesiątych jest wyraźnym spadkiem częstotliwości takich kontaktów.

W związku ze zmniejszeniem się częstotliwości kontaktów z doradcami zwiększyła się liczba rolników niezadowolonych ze zbyt małej liczby rozmów z doradcami. W latach dziewięćdziesiątych 51,1% badanych rolników stwierdziło, że liczba spotkań z doradcami jest dla nich satysfakcjonująca, podczas gdy w latach osiemdziesiątych, zadowolonych z dostępności do doradcy było 84,7% pytanym rolników. Wśród populacji badanych rolników, w latach 1993-1995, 30,3% z nich wyraziło swe niezadowolenie ze zbyt małej możliwości uzyskania porady od doradcy rolniczego, natomiast w poprzedniej dekadzie takie opinie wyrażało 14,2% respondentów.

Dostrzegane przez rolników kłopoty kadrowe doradztwa rolniczego spowodowały, że mniej jest w latach dziewięćdziesiątych osób (61,8%) pragnących indywidualnej rozmowy z doradcą niż w latach osiemdziesiątych (80,7%). Kontakt indywidualny ciągle wszakże jeszcze dominuje w hierarchii potrzeb z tego zakresu, chociaż więcej jest już osób zgłaszających potrzeby spotkań w gronie kilku rolników zainteresowanych podobnymi sprawami. Grupowe spotkania rolników z doradcą były cennie najbardziej przez 15,9% badanych w latach 1986-1987, natomiast 25,8% respondentów wyraziło takie preferencje w sondażu z lat 1993-1995. Najmniejszym zainteresowaniem, tak ostatnio (11,5%), jak i poprzednio (3,4%), cieszyły się spotkania w dużym gronie uczestników szerszych zebrań na forum wsi (por. rys. 17). Wspólne rozstrzygnięcie różnych problemów nurtujących kilku rolników może być wstępnym etapem rozwijania kooperacji między rolnikami, na razie w kwestii zdobywania informacji, co przecież przynosi także korzyści wynikające z wymiany doświadczeń. Suma wiedzy i umiejętności przekazywanych sobie wzajemnie przez doradcę i rolników jest wszakże znacznie większa niż podczas spotkań indywidualnych.



Rys. 17. Preferowane formy kontaktów z doradcą w opinii rolników

Fig. 17. Preferred forms of contacts with the adviser in farmers' opinions

Widoczne są także pewne tendencje zmian w kwestii treści i zakresu oczekiwanych porad. Na pierwszym miejscu w obu badaniach znajdują się problemy zmian w procesach technologicznych zarówno jeśli chodzi o produkcję roślinną, jak i zwierzęcą (40,6% podczas badań z lat osiemdziesiątych oraz 29,2% z lat dziewięćdziesiątych). Zainteresowanie tą problematyką wszakże zmniejszyło się ostatnio w porównaniu z okresem poprzednim. W latach osiemdziesiątych znaczna część badanych (39,4%) oczekiwała także porady w zakresie możliwości zakupu środków do produkcji rolniczej, co związane było z kłopotami w zaopatrzeniu. W warunkach rynkowych takie potrzeby zmniejszyły się (25,9%) i dotyczą raczej możliwości zakupu po niższej cenie niż zakupu w ogóle. Zmniejszyło się zainteresowanie poradami z zakresu mechanizacji i budownictwa, bowiem tylko 6,5% respondentów zgłosiło tego typu potrzeby w sondażu z lat 1993-1995. Poprzednio deklarujących, że oczekuje porad w tej kwestii było nieco więcej, bo 11,2%. Małym zainteresowaniem ostatnio i poprzednio cieszyły się porady dotyczące organizacji pracy w gospodarstwie oraz możliwości zastosowania rachunku ekonomicznego. Nastąpił jednak pewien wzrost zainteresowania tymi zagadnieniami w stosunku do lat osiemdziesiątych, kiedy to tylko 7,6% rolników oczekiwało porad z tego zakresu. Pomimo wzrostu ilości respondentów deklarujących potrzeby uzyskania porad z tej dziedziny do 13,0% i tak wydaje się, że odsetek osób wyrażających zainteresowanie tymi sprawami jest niewspółmiernie niski do wagi tych zagadnień w prawidłowym funkcjonowaniu gospodarstwa w warunkach gospodarki sterowanej na zasadach rynkowych a nie administracyjnych.

Praca doradcy jest często oceniana poprzez zastosowane przez niego metody pracy, bardziej lub mniej odpowiadające radzącym się rolnikom. Poznanie preferencji w tym zakresie świadczy z jednej strony o rodzaju zainteresowań rolników, z drugiej zaś może być wskazówką dla projektujących swą pracę doradców, jakie są oczekiwania ich klientów. Najbardziej wzrosło zainteresowanie rolników zwiedzaniem wystaw, bowiem w latach dziewięćdziesiątych aż 40,8% badanych uznało, że z tego typu metody prezentacji treści doradczych korzysta najchętniej. W latach osiemdziesiątych wystawy rolnicze nie cieszyły się takim uznaniem, bo tylko 12,5% uznawało je za najczęściej wykorzystywane metody zdobywania informacji.

Sporym zainteresowaniem cieszą się także pokazy organizowane przez służby doradcze, ponieważ 26,7% ostatnio i 18,7% poprzednio wymieniało tę metodę pracy doradcy jako godną zainteresowania. Kolejne miejsce wśród metod pracy doradczej zajmuje zwiedzanie innych gospodarstw rolnych (20,1% obecnie oraz 20,9% w okresie poprzednim). O ile jednak w latach osiemdziesiątych dominowało wizytowanie gospodarstw prowadzących działalność doświadczalną, wdrożeniową, to obecnie coraz bardziej popularne stają się wyjazdy zagraniczne w celu zapoznania się z funkcjonowaniem gospodarstw farmerskich w krajach lepiej rozwiniętych gospodarczo, które są organizowane przez ośrodki doradztwa rolniczego. Najbardziej aktywni i zaangażowani rolnicy są często skłonni ponosić nawet spore wydatki finansowe związane z wyjazdem. Spadło natomiast zainteresowanie, z 19,9% poprzednio do 6,9% obecnie, metodami polegającymi na zakładaniu i prowadzeniu poletek demonstracyjnych, wykorzystywanych głównie w unowocześnianiu produkcji roślinnej.

Preferencje rolników w kwestii okresu spotkań z doradcą uległy także pewnym, choć niezbyt wielkim modyfikacjom. Zdecydowanie przeważa pogląd, iż spotkania z doradcą powinny odbywać się przez cały rok (56,2% respondentów tak uważało w sondażu z lat dziewięćdziesiątych, podczas gdy w latach osiemdziesiątych było ich jeszcze więcej, bo 73,9%). Zmniejszenie się liczby rolników określających w ten sposób swe potrzeby w tym

zakresie spowodowało z kolei wzrost zainteresowania spotkaniami z doradcą w okresie zimy (23,5 % teraz i 2,0% poprzednio), a także wiosną (12,3% obecnie oraz 9,2% w miennej dekadzie lat osiemdziesiątych). Zauważalne są więc pewne tendencje do przesunięcia przez niektórych rolników spotkań z doradcami na mniej pracowite w rolnictwie okres zimowy.

Podobne zjawisko przesunięcia tendencji uwidoczniło się w kwestii pory dnia najlepszej do spotkania i rozmowy z doradcą. Wciąż najchętniej rolnicy chcą przyjmować doradcę w swym domu w porze około południa. Jednak odsetek respondentów zgłaszających takie oczekiwania zmniejszył się z 59,1% w latach 1986-1987 do 36,0% ostatnio. Część tych osób wolałaby teraz spotykać się raczej po południu, bowiem nastąpił wzrost odsetka takich odpowiedzi z 14,2% w latach osiemdziesiątych do 27,9% w latach dziewięćdziesiątych. Nastąpił także minimalny wzrost liczby rolników pragnących spotkań z doradcami raczej w godzinach wieczornych (13,1% poprzednio i 16,0% dzisiaj). Nie zmieniły się poglądy pytanych rolników o wartość porannych spotkań z rolnikami. Tak poprzednio (13,6%), jak i obecnie (13,0%) jest to dobra pora do prowadzenia poradnictwa w opinii niezbyt dużej liczby badanych rolników. Przesunięcie preferencji dotyczących pory roku i pory dnia dla spotkań z doradcami, na okresy o mniejszym obciążeniu pracą w gospodarstwie, świadczy o zrationalizowaniu wykorzystania czasu pracy w gospodarstwie oraz zmniejszeniu się zasobów wolnego czasu, szczególnie przez rolników podejmujących dodatkową działalność gospodarczą i rozwijających produkcję w gospodarstwie.

Wobec coraz bogatszej oferty firm wytwarzających środki do produkcji rolnej zmniejszyło się zdecydowanie zainteresowanie rolników poradami dotyczącymi pomocy w ich zakupie. W badaniach z lat 1986-1987, aż 67,9% respondentów oczekiwało takiej pomocy od doradców, wyrażając wręcz postulat, aby doradcy mieli w dyspozycji nawozy, środki ochrony roślin czy materiał siewny. Obecnie, w populacji rolników badanych w latach 1993-1995, tylko 20,5% respondentów oczekuje oprócz porady także pomocy w zakupie środków do produkcji rolnej. Zarazem jednak zmniejszyła się także liczba rolników oczekujących tylko samej porady ustnej od doradcy (z 30,5% poprzednio do 17,2% ostatnio). W warunkach gospodarki rynkowej rolnicy zamiast pomocy w zdobyciu środków niezbędnych do prowadzenia produkcji w gospodarstwie oczekują raczej pomocy w opracowaniu programu działalności gospodarczej, pomocy w sprzedaży płodów rolnych, rozwiązania problemów natury prawnej lub uzyskania dogodnego kredytu na działalność gospodarczą.

Nie uległy w zasadzie zmianom kontakty i ich natężenie w ramach lokalnych społeczności wiejskich. Kontakty sąsiedzkie mogą być substytutem doradztwa prowadzonego przez wyspecjalizowane instytucje tylko pod warunkiem, że środowisko nie jest całkowicie pozbawione dopływu informacji z zewnątrz. Najlepiej jeśli także doradca dociera przynajmniej do wybranego rolnika z danej miejscowości, bowiem w ten sposób dostarcza informacji, które następnie są w obiegu wewnętrznym wsi, dzięki kontaktom sąsiedzkim. Z porównania badań wynika, że 81,8% rolników korzysta z pomocy doradczej sąsiadów, podczas gdy w latach osiemdziesiątych, kiedy więcej było doradców, do takich relacji przyznawało się 52,3% respondentów, którzy twierdzili, iż czynią to systematycznie, a 35,2% tylko sporadycznie. Badani rolnicy deklarowali także, że chętnie dzielą się swymi doświadczeniami z innymi sąsiadami. Porady sąsiedzkie są jednak, w opinii badanych, dobrym sposobem na rozwiązywanie doraźnych oraz mniejszych dolegliwości codziennego funkcjonowania gospodarstwa, a nie źródłem pozyskiwania wiedzy o nowościach.

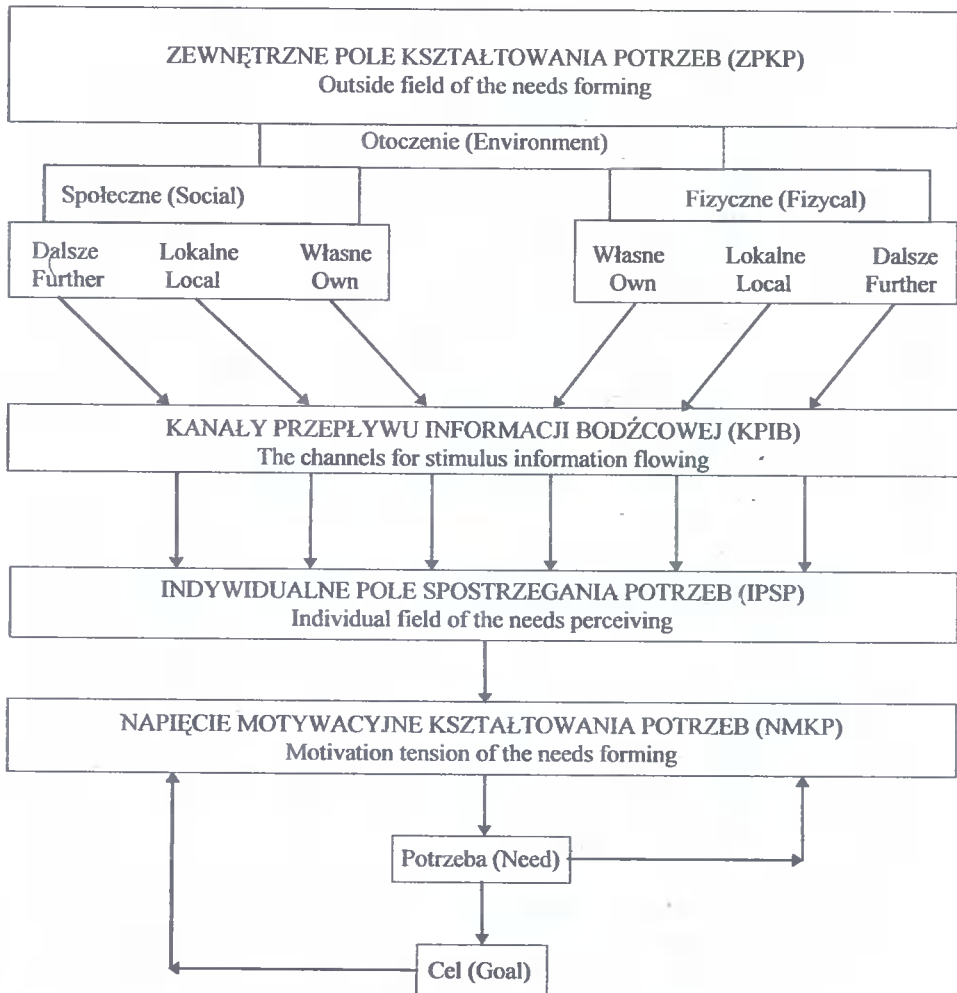
IV. PROCES KSZTAŁTOWANIA POTRZEB ROLNIKÓW

Przeprowadzone badania pozwalają dokonać analizy procesu kształtowania potrzeb w oparciu o uzyskany materiał empiryczny oraz literaturę. Ogólny schemat mechanizmu powstawania i zaspokajania potrzeb jest zgodny z zaprezentowanym modelem w postaci rysunku 1. Dzięki wykonanym badaniom można wszakże bardziej szczegółowo opisać proces kształtowania potrzeb rolników, w którym uczestniczy kilka elementów. Jednym z nich jest indywidualne pole spostrzegania potrzeb (IPSP) związane ze strukturą psychiczną i osobowościową rolnika. Drugim jest zewnętrzne pole kształtowania potrzeb (ZPKP) składające się z otoczenia społecznego oraz fizycznego, w którym funkcjonuje rolnik. Trzecim elementem są kanały przepływu informacji bodźcowej (KPIB) powodujące wymianę informacji oraz bodźców umożliwiających spostrzeżenie konkretnych wartości oraz ukształtowanie potrzeb i określenie celów związanych z ewentualnym przyszłym działaniem rolnika (por. rys. 18).

Badania wykazały, że najistotniejszym elementem procesu kształtowania potrzeb rolników są indywidualne cechy jednostki ludzkiej. Decydujące zatem znaczenie w procesie formowania się potrzeb ma indywidualne pole spostrzegania potrzeb. Rolnicy funkcjonujący w podobnych warunkach różnie na te warunki reagują i odmiennie je spostrzegają. Jak wynika z analizy zebranego materiału badawczego, cechą szczególnie ważną jest wykształcenie rolnika. Osoby lepiej wykształcone zdecydowanie lepiej radzą sobie w nowej sytuacji gospodarczej, mają znacznie szerszy repertuar celów działania oraz związanych z tymi celami potrzeb. Jednostki takie charakteryzuje też wyższy poziom motywacji w dążeniu do osiągnięcia określonych celów i jednocześnie do zaspokojenia powstałych potrzeb. W efekcie, rolnicy lepiej wykształceni bardziej racjonalnie określają istotne dla siebie wartości, co jednocześnie prowadzi do trafnego definiowania celów własnej działalności, a w konsekwencji tego ich potrzeby mają częściej charakter efektywny (realny). Taki mechanizm prowadzi do większej satysfakcji z osiągniętych celów i unikania niepowodzeń oraz rozczarowania związanego z generowaniem potrzeb nominalnych, nie mających uzasadnienia w realiach i niemożliwych do osiągnięcia. Główny problem polega wszakże na tym, że generalnie poziom wykształcenia rolników jest niski, stąd też w badaniach dostrzeżono sentyment za okresem poprzednim, zwłaszcza w ocenie perspektyw dalszego rozwoju gospodarstwa. Świadczy to o pewnych trudnościach, mniej wykształconej części populacji badanych rolników, we właściwej selekcji i analizie napływających informacji. Nietrafna diagnoza własnego położenia rolnika, jego gospodarstwa oraz sytuacji rodziny, generuje wiele potrzeb nominalnych, co prowadzi do niezadowolenia z nowej sytuacji oraz tęsknoty za wyidealizowanym często, bowiem odległym, obrazem minionych czasów.

Struktura psychiczna, osobowość oraz wykształcenie rolnika ma decydujący wpływ na kształtowanie potrzeb poprzez nieco odmienny przebieg procesów motywacyjnych różnych jednostek. Siłą napędową procesu kształtowania potrzeb można nazwać napięciem motywacyjnym kształtowania potrzeb (NMKP). Określa ono poziom i rodzaj bodźców koniecznych do spowodowania powstania potrzeby u rolnika. Podprogowe napięcie motywacyjne kształtowania potrzeb nie prowadzi do spostrzeżenia bodźca jako celu możliwego do osiągnięcia i wywołującego pragnienie jego realizacji. Uruchomienie

procesu osiągnięcia celu następuje zatem poprzez redukcję nadprogowego napięcia motywacyjnego, które ukształtowało potrzebę, czego konsekwencją było powstanie potrzeby efektywnej lub zespołu takich potrzeb związanych z dążeniem do zredukowania owego napięcia motywacyjnego. Zaspokojenie potrzeby jest zatem możliwe przez dotarcie do celu i wtedy jednostka osiąga stan zadowolenia, trwający do momentu pojawienia się kolejnych bodźców wywołujących napięcie motywacyjne kształtujące następne potrzeby, w związku z dostrzeżeniem przez rolnika nowego celu. Brak możliwości lub chęci rolnika do zredukowania napięcia nadprogowego prowadzi do powstania potrzeby nominalnej.



Rys.18. Mechanizm kształtowania potrzeb rolników

Fig.18. The mechanism of the farmer's needs forming

Czynnikiem decydującym o długości pozostawania rolnika w stanie zadowolenia jest elastyczność pola spostrzegania potrzeb (EPSP). Pojęcie to określa łatwość dostrze-

gania w otoczeniu bodźców i wartości ukazujących nowe cele działania, zatem także nowe potrzeby uruchamiające czynności związane z redukcją napięcia motywacyjnego kształtowania potrzeb. Termin ten jest związany z innowacyjnością rolnika polegającą na skłonności do dokonywania zmian w sobie i w swoim gospodarstwie, co jest opisywane w literaturze z zakresu innowatyki rolniczej i ogólnej [94,98]. Jak wskazują przeprowadzone badania, pole spostrzegania przez rolników bodźców wpływających na formowanie potrzeb jest silnie zdeterminowane przez najbliższe otoczenie własnego gospodarstwa. Rolnicy oceniają rzeczywistość przez pryzmat własnego gospodarstwa i nie wiążą swej przyszłości z innym zawodem, czego dowodem jest wysoka pozycja potrzeby powiększenia obszaru gospodarstwa, pomimo braku realnej możliwości spełnienia tego oczekiwania w niezbyt odległej perspektywie.

Zewnętrzne pole kształtowania potrzeb (ZPKP) składa się z dwóch podsystemów: społecznego oraz fizycznego. W podsystemie społecznym są trzy elementy: własna rodzina, najbliższa społeczność lokalna (sąsiedzi), społeczności dalsze. W drugim podsystemie są: przestrzeń produkcyjna własnego gospodarstwa, otoczenie fizjograficzne wsi i dalsze otoczenie fizyczne. Z przeprowadzonych badań wynika, że spostrzeganie w procesie kształtowania potrzeb następuje najsilniej pod wpływem najbliższego otoczenia fizycznego oraz społecznego. Wyrazem tego jest hierarchia oraz zakres potrzeb zgłaszanych przez badanych rolników. W efekcie znacznej przewagi respondentów płci męskiej, dotyczą one w głównej mierze produkcyjnych aspektów funkcjonowania gospodarstwa rolnego oraz, w mniejszym już zakresie, potrzeb wyposażenia gospodarstwa domowego. Gospodarstwo domowe jednakże należy, zgodnie z systemowym podejściem do gospodarstwa rolnego prezentowanym przez Steffena i Borna [105], traktować jako podsystem gospodarstwa rodzinnego, będącego systemem gospodarczym ukierunkowanym na realizację określonych celów. Z przeprowadzonych badań wynika, iż tak jest w istocie, bowiem wśród potrzeb autotelicznych najsilniejszą pozycję posiadają te, które ukierunkowane są na realizację celów związanych z modernizacją lub budową domu. W procesach kształtowania tego typu potrzeb dostrzeżono także zjawisko substytucji sublimacyjnej polegające na zgłaszaniu chęci osiągnięcia, przez niektórych badanych rolników, celów wysoko usytuowanych w społecznie akceptowanej hierarchii wartości. Jak podkreśla Rogoziński [99], społeczna stymulacja aspiracji może prowadzić do nieracjonalnych decyzji. Najczęściej obserwowanym w badaniach przypadkiem z tego zakresu były dążenia zakupu samochodu powstające pod wpływem otoczenia społecznego. Czasami wśród motywów tego rodzaju aspiracji znaczną rolę odgrywa rywalizacja sąsiedzka. Tego typu zachowanie Obuchowski nazywa socjalizacją potrzeb w procesie ich indywidualizacji [80].

Sąsiedztwo społeczne oraz zbiorowości terytorialne w pewnym stopniu są też spostrzegane jako źródło bodźców wywołujących powstawanie niektórych potrzeb u rolników. Funkcjonuje powszechnie mechanizm imitacji wzorców dobrego gospodarowania na zasadzie obserwacji lokalnych liderów społeczności wiejskich. Wiele zatem potrzeb gospodarczych jest inspirowanych za pomocą mechanizmu stymulacji społecznej. Z drugiej wszakże strony rola kształtowania potrzeb przez otoczenie społeczne jest niepełna, czego konsekwencją jest niski poziom integracji lokalnej oraz brak gotowości do wspólnego podejmowania działalności gospodarczej. Rolnicy posiadający przeciętnie niewielkie obszarowo, wielokierunkowe, mało wyspecjalizowane i słabe ekonomicznie gospodarstwa nie podejmują w większym zakresie wspólnych przedsięwzięć, nawet w tak prostych kwestiach jak zakup drogich i rzadziej wykorzystywanych maszyn

i urzędzeń, lecz usiłują samodzielnie dokonywać tego typu kosztownych inwestycji. Znaczenie w powstawaniu napięcia motywacyjnego w procesie kształtowania potrzeb ma także dalsze otoczenie zarówno społeczne, jak i fizyczne, głównie zaś ośrodki decyzyjne związane z administracją gospodarczą, firmami, instytucjami i organizacjami obsługi, usług, handlu i przetwórstwa rolniczego. Są one wszakże spostrzegane zarówno jako przyczyna własnych niepowodzeń przez bardziej nieporadnych rolników, jak też jako źródło generujące bodźce, które mogą stanowić pole poszukiwania nowych celów działalności, najczęściej przez bardziej przedsiębiorcze osoby.

Trzeci element procesu kształtowania potrzeb w postaci kanałów przepływu informacji bodźcowej (KPIB) stanowi obszar poszukiwania niezbędnej wiedzy dla funkcjonowania rolnika i jego rodziny w gospodarstwie oraz społeczności wiejskiej. Z zaprezentowanych rezultatów badań wynika, że w formowaniu się potrzeb dużą rolę odgrywają ponadlokalne kanały w postaci środków masowego komunikowania oraz doradcy rolniczego. Bodźce napływające tymi kanałami są filtrowane przez indywidualne pole spostrzegania potrzeb rolnika. Bodźce niezgodne ze standardami preferowanymi przez rolnika są kodowane jako mało istotne i wywołują podprogowe napięcie motywacyjne kształtowania potrzeb, nie powodując spostrzeżenia bodźca jako wartości godnej zainteresowania. Aby rolnik mógł wykorzystać informacje docierające kanałami ponadlokalnymi, musi wpieryw pojawić się potrzeba zdobywania informacji, która wywołuje nastawienie jednostki na poszukiwanie wiedzy. Z badań wynika, że tylko część rolników świadomie dąży do zdobycia potrzebnych informacji, poszukując ich poprzez środki masowego komunikowania oraz kontakty osobiste. Czasami także potrzeby informacyjne przybierają postać nominalną, co dotyczy też potrzeb w zakresie kontaktu z doradcą rolniczym. Wynika to ze zmniejszonej liczebności służb doradztwa rolniczego ODR oraz ograniczonej dostępności doradcy jako źródła informacji dla rolników, ale także z deklaracji kontaktu z doradcą bez poparcia tego realną ochotą rolnika do spotkania.

Jednym z ważnych czynników aktywnego poszukiwania informacji jest pozycja potrzeb gospodarczych w indywidualnej hierarchii jednostki. Jeśli gospodarstwo rolnika stanowi peryferyjną działalność, indywidualne pole spostrzegania potrzeb jest znacznie zawężone, stąd też, jak wskazują badania, obszar użytkowanego gospodarstwa jest jedną ze zmiennych silniej wpływających na zakres i charakter zgłaszanych przez rolników potrzeb. Nie mniej ważnym elementem są dyspozycje osobnicze ułatwiające lub utrudniające poszukiwanie informacji, zwłaszcza zaś przygotowanie do poszukiwania i selekcji informacji w postaci posiadanego wykształcenia. Im lepsze wykształcenie posiadają rolnicy, tym są bardziej skłonni do intencjonalnej selekcji źródeł, jak i konkretnych informacji.

Wykonane badania ujawniły również niektóre charakterystyczne prawidłowości formowania się potrzeb rolników w warunkach przekształceń społecznych i gospodarczych. Na podstawie uzyskanych wyników można dostrzec hierarchiczną strukturę potrzeb, będącą potwierdzeniem wielu koncepcji badawczych, zwłaszcza teorii piramidy potrzeb Masłowa [70,73,81], która występuje praktycznie w każdej konstrukcji systemu potrzeb ludzkich zarówno formułowanej w naukach społecznych [47,48,78,87,95], ekonomicznych [14,92,93,99], jak i w doradztwie rolniczym [120,123]. Badania wskazują, że potrzeby rolników, pomimo że mają konstrukcję hierarchiczną, to jednak kolejność potrzeb jest dla każdego indywidualna i zmienna w czasie.

Ze względu na charakter badanej populacji rolników, wśród których dominowali właściciele stosunkowo dużych gospodarstw, nie dostrzeżono problemów z osiągnięciem zaspokojenia potrzeb na poziomie najniższym - fizjologicznym (potrzeby pokarmu oraz warunków fizycznych, niezbędnych dla funkcjonowania), według klasyfikacji Masłowa [70,81]. Problem ten może wszakże istnieć w przypadku niektórych najsłabszych i najmniejszych gospodarstw, zwłaszcza jeśli ich właścicielami i użytkownikami są osoby w starszym wieku i osamotnione. Pewne symptomy zaspokajania potrzeb na tym poziomie hierarchii można dostrzec w zarejestrowanym niskim poziomie wartości i celów związanych ze specjalizacją produkcji rolniczej. Wielokierunkowa produkcja jest z jednej strony bezpieczniejsza, zmniejsza bowiem ryzyko niepowodzenia, z drugiej jednak, umożliwia uzyskanie jak największych rozmiarów produkcji przeznaczanej na własne potrzeby. Produkcja samozaopatrzeniowa, która charakteryzuje w znacznym stopniu gospodarstwa mało nowoczesne [115], w pewnym więc zakresie pozwala zaspokoić potrzeby żywnościowe rodziny rolniczej.

Najważniejsze ograniczenia wpływające na charakter i zakres potrzeb badanych rolników występują na poziomie zaspokojenia potrzeb bezpieczeństwa, dotyczących pragnienia pewności, porządku i przewidywalności otoczenia [70,81]. Proces przemian systemu gospodarczego, pojawienie się nowych zjawisk, jak na przykład realna groźba utraty pracy lub zubożenia rodziny, rozwarstwienie ekonomiczne społeczeństwa, stwarzają także niebezpieczeństwo w sferze socjalnej i ekonomicznej rodzin rolniczych. Problemy z utrzymaniem lub zdobyciem dodatkowego źródła zarobkowania w początkowym okresie reform rynkowych, oraz sam proces transformacji gospodarczej, który spowodował pojawienie się całkowicie nowych kategorii bodźców, nie znanych do tej pory w systemie ekonomicznym, wywołał dezorientację i poczucie zagrożenia w wielu rodzinach rolniczych. Wystąpienie jednocześnie tylu nowych bodźców musiało doprowadzić do poważnych problemów z samookreśleniem swej postawy wobec tych zjawisk. W efekcie w badaniach zarejestrowano znaczny sentyment i tęsknotę do okresu gospodarki sterowanej administracyjnie, a badani rolnicy z trudem dostrzegali szanse i możliwości rozszerzenia działalności gospodarczej, zwłaszcza w obszarze sfery pozarolniczej. Badania wykazały też, że funkcjonowanie rodzin rolniczych na wsi, w obecnej sytuacji gospodarczej i społecznej w kraju, nacechowane jest niepewnością co do przyszłości gospodarstwa. Część respondentów swą niepewność o przyszłość łączyła również z brakiem możliwości zapewnienia następcy swemu gospodarstwu, jednak równocześnie nieliczni tylko pytani rolnicy pragnęli porad dotyczących wyboru najkorzystniejszego kierunku kształcenia swych dzieci.

W początkowym okresie transformacji ustroju gospodarczego występowały liczne braki i niedostatki w podejmowaniu przez rolników racjonalnych i szybkich decyzji produkcyjnych, co związane było z tendencją do unikania za wszelką cenę ryzyka. Przemiany gospodarcze wyprzedziły zdecydowanie zmiany w mentalności i psychice rolników podejmujących codzienne decyzje gospodarcze. Zarejestrowano natomiast wysokie zainteresowanie sprzętem technicznym służącym usprawnieniu wykonywania prac, zwłaszcza w produkcji polowej. Rolnicy nie chcą więc rezygnować z zakupów ułatwiających uciążliwe i męczące fizycznie prace, pomimo wysokich kosztów zakupu, a jednocześnie deklarują zubożenie ich rodzin po wprowadzeniu reform rynkowych i pogorszenie kondycji finansowej.

Z badań wynika także, że rynkowe czynniki zewnętrzne nie dla wszystkich rolników stanowią taką samą barierę trudną do pokonania. Jednostki lepiej wykształcone

bardziej aktywnie przekształcają sygnały docierające z otoczenia zewnętrznego w napięcie motywacyjne skłaniające do działania, które potrafią wykorzystać dla lepszego usytuowania siebie i własnej rodziny w nowych warunkach. Wyznaczone przez nich cele są częściej trafne i pozwalają na skuteczne osiąganie wartości uznanych za cenne. Potrzeby formułowane przez tych rolników służą rozwojowi gospodarstw dzięki realnej możliwości ich zaspokojenia. Jak wskazują obserwacje, trudne warunki ekonomiczne zdołała zaakceptować grupa większych gospodarstw, a niektóre z nich wykazują lepszą kondycję od pozostałych, potrafiąc nawet dokonywać inwestycji rozwojowych dzięki kupowaniu ziemi, maszyn i urządzeń niezbędnych do zwiększenia skali produkcji. Właściciele tych gospodarstw są bardziej aktywni i dynamiczni oraz są skłonni w dużym stopniu podejmować ryzyko produkcyjne. Wyróżniają się spośród innych większym optymizmem oraz szerszym zakresem potrzeb zarówno gospodarczych, jak też społecznych, informacyjnych i doradczych.

Jak wynika z badań, napięcie motywacyjne kształtowania potrzeb osiąga wartość nadprogową najczęściej pod wpływem bodźców docierających z najbliższego otoczenia rolników. Wśród zgłaszanych oczekiwań dominowały zatem potrzeby mikrogeniczne, związane z osiąganiem wartości skorelowanych z funkcjonowaniem sfery produkcyjnej własnego gospodarstwa. Źródłem powstawania i formułowania potrzeb rolników jest więc głównie własne, najbliższe otoczenie w gospodarstwie. W tej też sferze powstaje najwięcej potrzeb efektywnych, wywołujących konkretne i realne działania. Rolnicy w małym zaś stopniu dostrzegają wartości powodujące powstawanie potrzeb mezogenicznych oraz makrogenicznych. Mają więc one często charakter nominalny. Ich niespełnienie powoduje najczęściej niezadowolenie oraz narzekanie na złą ogólną sytuację w gminie oraz w całym kraju, a także na brak umiejętności osób sprawujących funkcje administracyjne. Badani rolnicy nie dostrzegali więc potrzeb i wartości, których osiągnięcie wiąże się z wyjściem poza granice swego gospodarstwa oraz poza własne środowisko lokalne.

Potrzeby egzogeniczne mają również charakter nominalny, czego powodem jest głównie brak możliwości spełnienia oczekiwań (np. brak ziemi umożliwiającej powiększenie gospodarstwa, brak wystarczających zasobów finansowych dla zaspokojenia potrzeb inwestycyjnych). Potrzeby endogeniczne mają także charakter nominalny, lecz z powodu braku gotowości rolników do ich spełnienia. Dowodem tego jest wysoka deklarowana chęć czytania literatury, uczestniczenia w kursach i szkoleniach, co nie znajduje odzwierciedlenia w rzeczywistych zachowaniach. Potrzeby autoteliczne są obecne w repertuarze potrzeb rolników w mniejszym wymiarze. Przykładem są potrzeby z zakresu wyposażenia gospodarstwa domowego oraz porad dotyczących kształcenia swych dzieci, dostrzegane w niewielkim stopniu przez badanych rolników. Potrzeby badanych rolników mają też głównie charakter adaptowany, co jest związane z procesem imitacji wzorców, głównie zewnętrznych, bowiem wśród źródeł informacji dominowały te, które dostarczane są kanałami ponadlokalnymi (np. czasopisma, audycje TV). W badaniach zanotowano większe potrzeby uzyskiwania informacji poprzez telewizję niż radio, co jest spowodowane lepszymi warunkami przekazywania informacji rolniczych za pośrednictwem dźwięku i obrazu, niż samego tylko dźwięku, oraz wyraźniej mniejszym wyposażeniem rodzin rolniczych w odbiorniki radiowe w stosunku do rodzin innych typów.

Niska jest pozycja potrzeb w zakresie spraw ekonomicznych, prowadzenia rachunkowości rolnej oraz organizacji gospodarstwa, jaką zarejestrowano w przeprowadzo-

nych badaniach. Małe zainteresowanie rolników ekonomicznymi aspektami gospodarowania powoduje skupianie swych potrzeb na technologicznych problemach, głównie związanych z produkcją polową oraz zwierzęcą. Oznacza to, że wielu rolników postanowiło raczej przetrwać, bez radykalnych zmian, trudny okres przemian gospodarczych. Silne jest także przywiązanie rolników do tradycyjnego modelu funkcjonowania gospodarstwa rolnego. Świadczy o tym niezbyt wielkie zainteresowanie możliwością podejmowania dodatkowej pracy poza gospodarstwem lub rozwijania równoległe innej działalności gospodarczej. Niektórzy badani rolnicy są bowiem przekonani o konieczności prowadzenia tylko działalności rolniczej, nawet wbrew mało sprzyjającym okolicznościom lub warunkom gospodarczym i społecznym.

W procesie formowania się potrzeb rolników dużą rolę odgrywa umiejętność trafnego określenia wartości oraz celów, do osiągnięcia których należy zmierzać. Prawidłowe ich określenie decyduje o skuteczności podejmowanych następnie działań i satysfakcji z rezultatów własnej pracy. Rodzaj i zakres wartości i celów możliwych do osiągnięcia jest w dużym stopniu zdeterminowany poziomem aspiracji rolników. Indywidualne cechy poszczególnych rolników decydują o zakresie cenionych wartości, wyznaczanych celów, powstających potrzebach, a w konsekwencji o podejmowanych przedsięwzięciach gospodarczych. Do najważniejszych czynników kształtujących te walory rolników należą ich dotychczasowe doświadczenia oraz zdobyta wiedza i umiejętności. Zgodnie z koncepcją Cattella i Paryzka [7,87,88], dawne zdarzenia pozostawiają ślady pamięciowe w postaci engramów, które stanowią skalę odniesienia służącą do interpretowania otaczającej rzeczywistości. Pozytywne engramy są podłożem dalszych procesów psychicznych prowadzących do powstawania wszelkich potrzeb. Badania wskazują na duży związek owych pozytywnych doświadczeń z prawidłowym formułowaniem wartości i celów działania rolników. Jak wskazują bowiem wyniki, rolnicy lepiej wykształceni, posiadający większe gospodarstwa, zatem posiadający bogatszy repertuar pozytywnych doświadczeń, mają bardziej rozbudowane aspiracje oraz systemy wartości i celów, do których pragną zmierzać. Ich potrzeby są też w większym stopniu realne, więc szybciej doprowadzą do konkretnych działań. Duże znaczenie w procesie kształtowania potrzeb badanych rolników posiadają zewnętrzne źródła informacji dostarczające bodźców wywołujących nowe aspiracje rolników. Korzystanie z tych źródeł także jednak jest wyraźnie związane z większym zasobem pozytywnych doświadczeń, na przykład z lepszym wykształceniem badanych rolników.

Powstanie nowych zjawisk związanych z procesem wprowadzania zasad gospodarki rynkowej spowodowało pojawienie się procesu konkretyzacji potrzeb [80] rolników i pojawienie się mechanizmu substytucji kompensacyjnej [99] w procesie zaspokajania potrzeb. Zgodnie z koncepcją Obuchowskiego [80], rolnicy usiłowali znaleźć swoje własne sposoby poszukiwania możliwości osiągnięcia nowych wartości, tak by stały się one trwałym sposobem wyrażania i zaspokajania potrzeb. Stąd też wśród zgłaszanych przez badanych rolników potrzeb znaczna ich część miała charakter nominalny a nie efektywny. Drugi czynnik indywidualizacji potrzeb rolników w postaci mentalizacji [80], czyli zdawania sobie sprawy z istnienia takich potrzeb i świadomego poszukiwania sposobów ich spełnienia świadczy o znacznej chęci aktywnego dostosowania się rolników do nowych zasad gospodarczych. Należy zatem sądzić, że rolnicy po uzyskaniu w przyszłości możliwości zaspokojenia wielu potrzeb nominalnych, na przykład dzięki większej zasobności finansowej, podejmą takie działania. Zgłaszane potrzeby nominalne rolników należy zatem traktować jako kierunki przyszłych zachowań gospodarczych.

Działań rolników nie należy więc utożsamiać wyłącznie z realizacją potrzeb efektywnych, bowiem jak wskazał Pohorille [92,93], potrzeby nie poparte siłą nabywczą wpływają także na aspiracje i oczekiwania konsumentów.

Badania wskazują także na pewną bezwładność świadomości rolników w okresie przekształceń gospodarczych. Szybkie i radykalne zmiany w funkcjonowaniu otoczenia generują nowe bodźce wymagające ich spostrzeżenia, określenia i zaakceptowania celów oraz sformułowania potrzeb, które pozwolą je osiągnąć. Sentyment do stabilizacji okresu gospodarki sterowanej administracyjnie wciąż jeszcze odgrywa znaczną rolę, wpływając na postawy i aspiracje rolników. Mimo prywatnej własności środków produkcji w okresie kilkudziesięciu lat funkcjonowania w gospodarce centralnie sterowanej, rolnicy otoczeni monopolistycznymi strukturami planowej gospodarki nie byli zmuszeni do samodzielnego poruszania się w warunkach rynkowych. Ukształtowane w tamtym okresie przyzwyczajenia, schematy postępowania, a nawet standardy powstawania potrzeb, zakłóciły naturalny mechanizm kształtowania potrzeb pod wpływem czynników obserwowanych samodzielnie w bliższym i dalszym otoczeniu społecznym oraz fizycznym. Pierwsza połowa lat dziewięćdziesiątych, w której prowadzono badania, była okresem zmiany dotychczasowych przyzwyczajeń i dostosowywania się rolników do nowych sposobów kształtowania swych potrzeb w rynkowych warunkach gospodarowania i ponoszenia ryzyka własnych wyborów oraz decyzji. Z przeprowadzonych badań wynika, że następuje transformacja procesu kształtowania potrzeb przez rolników. Zapoczątkowane zostały zmiany sposobu stymulacji potrzeb, nastąpiła też modyfikacja zakresu i charakteru wartości możliwych do osiągnięcia. W sytuacji większej swobody wyboru celów działania, rolnika należy obecnie spostrzegać jako jednostkę reaktywną, podejmującą suwerenne decyzje i za nie odpowiedzialną, bowiem bez dostrzeżenia i uświadomienia sobie określonych wartości i celów nie może powstać potrzeba ich osiągnięcia. Indywidualna zdolność do recepcji bodźców z otoczenia określa zatem poziom oraz zakres wartości cennych dla każdego rolnika i decyduje o jego sukcesach lub niepowodzeniach w zaspokajaniu potrzeb gospodarczych, społecznych oraz doradczych we wszystkich wymiarach życia wiejskiej rodziny rolniczej.

V. PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W okresie, w którym prowadzono prezentowane w opracowaniu badania, w funkcjonowaniu gospodarstw rolniczych pojawiły się nowe, do tej pory zupełnie nie znane problemy. Na początku lat dziewięćdziesiątych dokonano bowiem wielu radykalnych zmian w regułach życia społecznego oraz gospodarczego. Nowa rzeczywistość gospodarcza, jaka pojawiła się na początku obecnej dekady wraz z transformacją ustrojową oraz wprowadzaniem zasad gospodarki rynkowej, dała co prawda wiele możliwości rozwoju, przyniosła jednak zarówno szanse, jak i zagrożenia. Wykorzystanie swobody podejmowania decyzji gospodarczych okupione jest wszakże zwiększonym ryzykiem niepowodzenia. Jest to widoczne zwłaszcza w gospodarce rolniczej, narażonej nie tylko na cykle koniunkturalne w produkcji, ale dodatkowo zdeterminowanej zmiennymi warunkami przyrodniczo - klimatycznymi, które w innych gałęziach gospodarki nie odgrywają tak dużej roli.

Pomimo różnych działań wspierających wieś i rolnictwo, problemy okresu transformacji gospodarczej, w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, były dotkliwe i szczególnie widoczne właśnie w środowiskach wiejskich. Reformy rynkowe, powodując pewne perturbacje wśród zaskoczonych właścicieli gospodarstw i ich rodzin, pracujących w sektorze rolnictwa indywidualnego, wywarły także wpływ na zakres, treści oraz rodzaj zgłaszanych potrzeb, zarówno w sferze produkcyjnej gospodarstwa, jak też zdobywania informacji oraz funkcjonowania wiejskiej rodziny rolniczej. Uzyskane wyniki badań pozwalają na sformułowanie szeregu wniosków stanowiących jednocześnie odpowiedź na postawione pytania badawcze.

1. Reformy rynkowe nie wywarły tak głębokich zmian w potrzebach rolników, jakich należało się spodziewać. Dowodzi to, że niektóre problemy rolnictwa pozostały w niezmienionej postaci, powodując powstawanie podobnych potrzeb rolników jak w okresie przed transformacją gospodarczą. Rolnictwo ciągle zatem znajduje się przed fazą najgłębszych przemian gospodarczych, które są wszakże w przeszłości nieuchronne.
2. Około 2/3 rolników pozytywnie oceniło perspektywy rozwoju swych gospodarstw, pomimo zgłaszanych kłopotów i ograniczeń. W opinii badanych rolników, największymi barierami w funkcjonowaniu i rozwoju gospodarstwa są wysokie ceny środków do produkcji, wysokie odsetki oferowanych kredytów, brak pieniędzy oraz kłopoty ze sprzedażą produkcji z gospodarstwa. Należy jednak wziąć pod uwagę, że ów optymizm można przypisać właścicielom stosunkowo dużych gospodarstw, bowiem głównie takie osoby znalazły się w populacji respondentów. W wyniku optymizmu w sprawach przyszłego rozwoju gospodarstwa wielu respondentów dostrzega także konieczność dokonywania zmian w swym potencjale i zasobach. Potrzeby te dotyczą wartości związanych głównie z własnym gospodarstwem i jego zasobami. W przyszłości należy się więc spodziewać zdecydowanych działań mających na celu wzmocnienie potencjału produkcyjnego gospodarstw rolników indywidualnych.

3. Wśród zmian, jakie zamierzają wprowadzić w przyszłości rolnicy, dominuje powiększenie obszaru gospodarstwa, zwiększenie produkcji oraz zakup nowego sprzętu. Potrzeby te mają często charakter nominalny a nie efektywny, pozostają zatem głównie w sferze życzeń niż konkretnych działań. Pewnym wyjątkiem są zakupy maszyn i urządzeń rolniczych, które są dokonywane samodzielnie przez znaczną część badanych rolników pomimo wysokich kosztów.
4. Do nowych warunków rynkowych najlepiej przystosowali się rolnicy lepiej wykształceni oraz posiadający większe gospodarstwa. Wykształcenie i obszar gospodarstwa są też tymi zmiennymi, które w największym stopniu wpływają na zakres i rodzaj zgłaszanych potrzeb przez rolników. Na 18 badanych zależności korelacyjnych w 14 z nich wykształcenie okazało się zmienną istotnie wpływającą na udzielane odpowiedzi, natomiast w przypadku obszaru użytkowanego gospodarstwa takich zależności otrzymano 9. Zarejestrowano mniejszy związek zgłaszanych potrzeb w zależności od wieku właściciela gospodarstwa udzielającego odpowiedzi, bowiem tylko w 6 przypadkach można mówić o istotnym związku badanych zmiennych. Także mniejszy wpływ na zakres formułowanych potrzeb ma fakt posiadania następcy, ponieważ tylko w 5 przypadkach uzyskano kowariancję porównywanych cech.
5. Osoby lepiej wykształcone, prowadzące większe gospodarstwa, najlepiej oraz najsprawniej funkcjonują w systemie gospodarki opartej o rynkowe mechanizmy sterowania. Dużą więc pomocą dla wsi i rolnictwa byłoby zapewnienie możliwości uzupełniania wykształcenia przez osoby już czynne zawodowo oraz uzyskania jak najwyższego poziomu wykształcenia przez przyszłych rolników. Równie istotne byłoby przyspieszenie przemian struktury agrarnej, tak by zdołała się wyodrębnić grupa silnych gospodarstw rolnych, umożliwiających zapewnienie funkcjonowania rodzinom w nich pracującym bez nadmiernego wsparcia i pomocy finansowej z zewnątrz.
6. Badani rolnicy pragną wprowadzać coraz to nowocześniejsze urządzenia i sposoby produkcji. Potrzeby w tym zakresie są powiązane z deklarowaną chęcią rozwijania działalności głównie w zakresie produkcji zwierzęcej oraz w mniejszym stopniu polowej, jak również produkcji nasiennej, warzywnictwa i sadownictwa. Jednocześnie rolnicy pragną maksymalnie zredukować wszelkie wydatki związane z produkcją do niezbędnego minimum. Głównym kierunkiem redukcji nakładów produkcyjnych są te zakupy i usługi, które zwiększają wydajność i plony, głównie nawożenie oraz niektóre środki ochrony roślin. Z badań wynika, że dążenie do ograniczenia nakładów finansowych dotyczy wszystkich sfer i gałęzi produkcji oraz funkcjonowania gospodarstwa.
7. Małe jest zainteresowanie ekonomicznymi aspektami prowadzenia gospodarstwa. Niewielkie oczekiwania w tym względzie wynikają z braku konieczności rejestrowania działalności gospodarczej przez rolników w obecnym systemie podatkowym. Rolnicy obawiają się także, że wprowadzenie rejestrowania działalności gospodarczej będzie wstępem do pobierania podatku dochodowego. Ograniczenie potrzeb w tym zakresie, głównie do obliczania wariantów opłacalności produkcji, bez systematycznego rejestrowania swej działalności, zgodnie z zasadami rachunkowości i kalkulacji, nie zapowiada szybkiego i skutecznego dostosowania się rolników do zasad rynkowych w gospodarce.

8. Badania wykazały względną przewagę zewnętrznych źródeł informacji o nowościach nad kanałami wewnętrznymi systemów społecznych wsi. W badaniach wzięło udział wielu rolników posiadających gospodarstwa o powierzchni przekraczającej istotnie średnią krajową oraz o wykształceniu często na poziomie wyższym niż podstawowe, więc dla tego typu osób wewnętrzne kanały informacyjne nie mogły być ważniejsze od pozalokalnych. Relacje sąsiedzkie, pomimo że deklarowane jako częste i pomocne, nie są przez tych rolników traktowane jako sposób zdobywania informacji o innowacjach.
9. Zanotowano wysoki poziom potrzeb w zakresie korzystania z czasopism specjalistycznych, rolniczych programów telewizyjnych oraz z różnego typu kursów i szkoleń. Bardzo jest cenne, że sami rolnicy pozytywnie są ustosunkowani do ewentualnego udziału w szkoleniach czy kursach oraz korzystania z różnych źródeł informacji, jednak należy pamiętać, że są to tylko słowne deklaracje. Tego typu potrzeby mają więc głównie charakter nominalny i nie zawsze znajdują odzwierciedlenie w realnych zachowaniach respondentów.
10. Badani rolnicy deklarowali również bardzo duże potrzeby kontaktu z doradcą rolniczym, w dodatku najchętniej widzieliby go przez cały rok w swoim gospodarstwie w rozmowach indywidualnych, dotyczących wyłącznie spraw i problemów jednego gospodarstwa. Rolnicy oczekują nie tylko zwiększenia liczby kontaktów z doradcami, ale w dodatku chcą spotykać się z coraz lepiej profesjonalnie przygotowanymi specjalistami. Utrzymywanie dobrze wyszkolonej kadry doradców rolniczych jest niezbędne, jednak wobec rosnącego zainteresowania kontaktami indywidualnymi należy skomercjalizować część bardziej specjalistycznych usług doradczych wymagających porad indywidualnych. Oferowanie bezpłatnych usług doradczych, głównie dla zorganizowanych grup producentów, może zmobilizować rolników do współpracy w ramach własnych społeczności lokalnych.
11. Zwiększony obszar działania doradców w wyniku reorganizacji z 1991 roku, obejmujący kilkaset gospodarstw w rejonie pracy, nie pozwala obecnie na spełnienie przez służby ODR wysokich potrzeb kontaktu z doradcą deklarowanych przez rolników. Doradcy stosują najczęściej metody pracy, które są akceptowane przez zainteresowanych rolników. Treści porad dotyczyły głównie problemów technologicznych, zgodnie z oczekiwaniami rolników, jednak pojawiła się wyraźna tendencja do oferowania rolnikom porad ekonomicznych. W projektowanych przyszłych programach doradczych należy bezwzględnie łączyć kwestie technologiczne z elementami ekonomicznymi, w przeciwnym razie udzielane porady będą niekompletne i mniej skuteczne.
12. Wielu rolników pragnie ułatwienia kontaktów i możliwości wzajemnego komunikowania się także poprzez usprawnienie sieci telefonów na terenach wiejskich oraz przez zakup lub zmianę na nowszy samochodu osobowego. Najwięcej potrzeb formułowano wszakże w zakresie modernizacji dotychczasowego lub budowy nowego domu mieszkalnego. Ocena potrzeb, oczekiwań i zamierzeń dotyczących budowy i modernizacji domu oraz wymiany samochodu wskazuje, że ponad jedna trzecia respondentów zamierza w przyszłości dokonać poważnych wydatków finansowych, które nie są związane z gospodarczą sferą produkcji rolniczej. Jednak obserwacje te i wnioski dotyczą w największym stopniu ro-

dzin funkcjonujących w większych obszarowo gospodarstwach, przynajmniej biorąc pod uwagę krajowe realia, bowiem w badaniach przeważali właściciele gospodarstw 10, 15 hektarowych oraz 20 hektarowych i większych.

13. Rodziny rolnicze, będąc bardziej oszczędnymi w wydatkach, są także mniej nowoczesne i mniej innowacyjne w zakresie spraw oraz potrzeb socjalnych i bytowych własnej rodziny. W gospodarstwach domowych rodzin rolniczych spotyka się mniej najnowocześniejszych urządzeń oraz tych sprzętów technicznych, które prezentują wyższy standard, przewyższający niezbędne minimum cech użytkowych. Dotyczy to zarówno technicznego wyposażenia kuchni, jak też aparatury RTV. Potrzeby rolników w tym zakresie są zatem ograniczone i bardzo konwencjonalne. Względne zadowolenie, zwłaszcza ze standardu posiadanych urządzeń wyposażenia kuchni czy łazienki, może wszakże być związane z niedocenianiem ich roli i znaczenia przez mężczyzn, którzy głównie byli osobami odpowiadającymi na pytania zawarte w kwestionariuszu ankiety.
14. Badania wskazują na pewną ewolucję potrzeb, które są świadectwem i zarazem odzwierciedleniem problemów z jakimi spotykali się rolnicy w administracyjnie sterowanej gospodarce lat osiemdziesiątych, oraz poddanej na początku lat dziewięćdziesiątych procesom reform, wymagających innych porad i rozwiązania odmiennych problemów. Poprzednio dominowały potrzeby w zakresie porad dotyczących zaopatrzenia w niedostępne środki produkcji, gdy ostatnio bardziej przydatne są porady o możliwości sprzedania wyprodukowanych artykułów rolnych, wobec konkurencji wewnętrznej i zewnętrznej na krajowym rynku.
15. W badaniach zaobserwowano, że mechanizm powstawania potrzeb prowadzi u rolników do formułowania wielu potrzeb o charakterze nominalnym. Potrzeby te nie są lub nie mogą być zaspokojone, w związku z czym, niektórzy rolnicy pozostają w permanentnym stanie spostrzegania braku cennych dla siebie wartości. Powoduje to poczucie niezadowolenia, stąd obserwowane są czasami postawy rolników nieprzychylnie dla nowej rzeczywistości. Przewaga potrzeb nominalnych nad efektywnymi prowadzi do frustracji, bowiem powstałe potrzeby nie spełniają funkcji zabezpieczającej, rolnicy zatem nie są w stanie osiągnąć stanu zadowolenia z ich zaspokojenia. Zjawisko to dotyczy także rolników posiadających stosunkowo duże gospodarstwa, którzy stanowili znaczną część populacji respondentów w prezentowanych badaniach.

Potrzeby gospodarcze, społeczne i doradcze stanowią o preferencjach i hierarchii ważności określonych kierunków działalności gospodarczej oraz źródeł zdobywania informacji i porad. Wszystko, co otacza człowieka, może być przedmiotem potrzeb, tak jak wszystko, co jest związane z gospodarstwem i rodziną rolniczą, może być przedmiotem potrzeb doradczych. W sferze działalności produkcyjnej u wielu badanych rolników występują potrzeby rozwojowe, lecz mają one także głównie charakter nominalny. W bardzo niewielkim stopniu zarejestrowano potrzeby defensywne, zmierzające do wycofania się z działalności gospodarczej w rolnictwie. Oznacza to, że wielu rolników postanowiło za wszelką cenę przetrwać trudną sytuację, nawet jeśli warunki nie zawsze są sprzyjające. Niewielu zatem rolników zamierza zaniechać pracy w gospodarstwie rolnym, co oznacza, że przemiany własnościowe oraz ewolucja struktury agrarnej w rolnictwie mogą być długotrwałe.



LITERATURA

- [1] Adamczuk L., 1986: Uczestnictwo w kulturze podstawowych warstw społecznych w Polsce w latach 1972-1979. *Kultura i Społeczeństwo*, 3.
- [2] Arnold M.B. /ed./, 1970: *Feelings and Emotions*. Academic Press, New York.
- [3] Bokszański Z., 1982: Kategoria motywu działania w socjologicznych analizach interakcji. *Studia Socjologiczne*, 3-4.
- [4] Borucki Z., 1981: Osobowościowe determinanty efektywności przystosowawczej w małej izolowanej grupie zadaniowej. *Przegląd Psychologiczny*, 4.
- [5] Bromek T., Pleszczyńska E., 1988: *Teoria i praktyka wnioskowania statystycznego*. PWN, Warszawa.
- [6] Bylicki L., Szafranek R. Cz., 1996: Pojęcie przedsiębiorczości i działalności gospodarczej w teorii i praktyce. *Wieś i Rolnictwo*, 4.
- [7] Cattell R.B., 1967: *The Scientific Analysis of Personality*. Penquin Books Ltd, London.
- [8] Cofer C.N., Appley M.H., 1972: *Motywacja: teoria i badania*. PWN, Warszawa.
- [9] Czykier-Wierzbą D., 1995: *Rolnictwo polskie a integracja z Unią Europejską*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- [10] Czykier-Wierzbą D., 1997: Wybrane problemy poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa. *Postępy Nauk Rolniczych*, 2.
- [11] Czyżewski A., Bak U., 1996: Właściwości rolnictwa i agrobiznesu w skali lokalnej (na przykładzie województw poznańskiego i leszczyńskiego). *Wieś i Rolnictwo*, 3.
- [12] Dębniwski G., 1997: Rolnicze dylematy członkostwa Polski w Unii Europejskiej. *Postępy Nauk Rolniczych*, 2.
- [13] Dębowski S., 1987: Potrzeby ludności rolniczej względem systemu upowszechniania postępu w rolnictwie. /w:/ *Doskonalenie organizacji i metod upowszechniania postępu w rolnictwie*. COOiPwR, Poznań.
- [14] Domański R., 1980: Potrzeby jako podstawa planowania społeczno-gospodarczego. *Ekonomista*, 4.
- [15] Duczkowska-Małysz K., 1996: Regionalne aspekty rozwoju obszarów wiejskich. *Wieś i Rolnictwo*, 1.
- [16] Duczkowska-Małysz K., 1996: Strategia wielofunkcyjnego rozwoju wsi. *Wieś i Rolnictwo*, 2.
- [17] Duczkowska-Piasecka M., 1996: Doświadczenia krajów Unii Europejskiej w sferze polityki regionalnej. *Wieś i Rolnictwo*, 1.
- [18] Fedyszak-Radziejowska B. /red./, 1995: *Wieś i jej mieszkańcy: zróżnicowania, postawy i strategie zachowań*. Wydawnictwo IRWiR PAN, Warszawa.

- [19] Gajewski J., 1996: Aspekty regionalne wiejskiej i rolnej polityki państwa. *Wieś i Rolnictwo*, 1.
- [20] Gałkowski J.W., 1976: Struktura potrzeb ludzkich - praca i czas wolny. *Znak*, 12.
- [21] Gorlach K., 1995: Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy, „kłopotliwa klasa” w Polsce postkomunistycznej. Wydawnictwo „Kwadrat” UJ, Kraków.
- [22] Grabowski S., 1995: Gospodarstwo chłopskie wobec otoczenia rynkowego. *Wieś i Państwo*, 4.
- [23] Gruszczyński L.A., 1986: Elementy statystyki dla socjologów. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- [24] Grzelak Z., 1994: Społeczności wiejskie w środkowym regionie kraju. Wydawnictwo IRWiR PAN, Warszawa.
- [25] Hahn C. L., 1974: Relationships between Potential Adopters' Perceptions of Social Studies Innovations and Their Adoption of These Innovations in Indiana, Ohio, Georgia and Florida. Ph.D. Thesis. Bloomington, Indiana University.
- [26] Hamer H., 1995: Psychologiczne aspekty przedsiębiorczości. /w:/ Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników. Materiały konferencji naukowej. SGGW, Warszawa.
- [27] Hassinger E., 1959: Stages in the Adoption Process. *Rural Sociology*, 24.
- [28] Hicks J.R., 1975: Wartość i kapitał. PWN, Warszawa.
- [29] Hofman K., 1988: Społeczne kryteria potrzeb żywnościowych. *Wieś i Rolnictwo*, 3.
- [30] Hunek T., 1997: O globalny wymiar konkurencyjności rolnictwa polskiego. *Postępy Nauk Rolniczych*, 2.
- [31] Jachimowicz E., 1995: Potrzeby i motywy podejmowania pozarolniczej działalności gospodarczej. /w:/ Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników. Materiały konferencji naukowej. SGGW, Warszawa.
- [32] Jarzyna A., Michałowski Cz., 1993: Wstępne wyniki badań nad oczekiwaniami doradczymi rodzin rolniczych na przykładzie wsi podmiejskiej Wilczepole. /w:/ Regionalne modelowanie doradztwa i edukacji rolniczej. Materiały konferencji naukowej. WODR, Barzkowice.
- [33] Kamiński W., 1992: Podstawowe problemy obszarów wiejskich. *Postępy Nauk Rolniczych*, 1.
- [34] Klank L. /red./, 1995: *Wieś i rolnictwo w okresie transformacji systemowej*. Wydawnictwo IRWiR PAN, Warszawa.
- [35] Kłodziński M., 1996: Strategia wielofunkcyjnego rozwoju gmin w Polsce. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 2.
- [36] Kłodziński M., Rosner A. /red./, 1996: *Przeobrażenia społeczno - ekonomiczne obszarów wiejskich pogranicza zachodniego*. Wydawnictwo IRWiR PAN, Warszawa.
- [37] Kłodziński M., Siekierski Cz., 1997: Społeczno - ekonomiczne mechanizmy aktywacji gospodarczej wsi w procesie integracji z UE. *Wieś i Rolnictwo*, 1.
- [38] Kobus-Woyciechowska A., 1974: *Zróżnicowanie konsumpcji kulturalnej*. /w:/ Wesołowski W. /red./, 1974: *Zróżnicowanie społeczne*. Ossolineum, Wrocław.

- [39] Kocowski T., 1968: Koncepcja trzech poziomów sterowania czynności a problem motywacji. *Psychologia Wychowawcza*, 4.
- [40] Kocowski T., 1972: Macierzowa koncepcja repertuaru potrzeb. *Komunikaty Ośrodka Badań Prognostycznych Politechniki Wrocławskiej*, 15.
- [41] Kocowski T., 1972: Repertuar potrzeb ludzkich a planowanie rozwoju nauki i techniki. *Prace Naukowe, Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej*, Wrocław.
- [42] Kocowski T., 1972: Taktyka i strategia sterowania motywacją ludzką w skali masowej. /w:/ Podgórecki A. /red./, 1972: *Socjotechnika - style działania*. KiW, Warszawa.
- [43] Kocowski T., 1975: Systemowa koncepcja repertuaru potrzeb człowieka. *Prakseologia*, 3-4.
- [44] Kocowski T., 1976: Taktyka i strategia sterowania motywacją ludzką w skali masowej. /w:/ Czapów C. /red./, 1976: *Kształtowanie motywacji i postaw*. KiW, Warszawa.
- [45] Kocowski T., 1978: Potrzeby człowieka. Koncepcja systemowa. *Prace Naukowe Ośrodka Badań Prognostycznych Politechniki Wrocławskiej*. Nr 11. Seria Monografie. Nr 1. Wrocław.
- [46] Kocowski T., 1979: Paradygmat systemowy w badaniach nad człowiekiem. *Ośrodek Badań Prognostycznych Politechniki Wrocławskiej*. Wrocław.
- [47] Kocowski T., 1982: Potrzeby człowieka. Koncepcja systemowa. *Wyd. 2, poprawione i rozszerzone*. Ossolineum, Wrocław.
- [48] Kocowski T., 1987: Geneza i funkcje procesów motywacyjnych człowieka. *Przeгляд Psychologiczny*, 1.
- [49] Kos C., 1983: Człowiek i jego potrzeby w polityce żywnościowej. *Więś Współczesna*, 6.
- [50] Kozielecki J., 1975: *Psychologiczna teoria decyzji*. PWN, Warszawa.
- [51] Kozielecki J., 1984: Potrzeba hubrystyczna a działania transgresyjne. *Przeгляд Psychologiczny*, 2.
- [52] Kozielecki J., 1984: *Transgresyjna koncepcja człowieka*. *Studia Filozoficzne*, 1.
- [53] Kozielecki J., 1987: *Koncepcja transgresyjna człowieka*. PWN, Warszawa.
- [54] Kozielecki J., 1995: *Koncepcje psychologiczne człowieka*. PIW, Warszawa.
- [55] Koźmiński A.K., 1969: Socjologiczne problemy planowania konsumpcji. *Ekonomista*, 3.
- [56] Krassowska D., 1991: Potrzeby i aspiracje młodych mieszkańców wsi. *Więś i Rolnictwo*, 3.
- [57] Krzysztofiak M., Urbanek D., Zysnarski J., 1974: *Metody statystyczne*. Wydawnictwo Uczelniane Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- [58] Lewandowski J., 1996: *Polityka rolna w polskiej gospodarce rynkowej*. *Więś i Rolnictwo*, 1.
- [59] Lutyńska K., Wejland A.P., 1983: *Wywiad kwestionariuszowy. Analizy teoretyczne i badania empiryczne*. Ossolineum, Wrocław.

- [60] Łąguna M., 1997: Znaczenie ekonomiczne wielkości obszarowej gospodarstw indywidualnych w świetle współpracy Polski z krajami Unii Europejskiej. *Postępy Nauk Rolniczych*, 2.
- [61] Łustacz E., 1987: *Potrzeby - użyteczność - zadowolenie w teorii ekonomii*. PWN, Warszawa.
- [62] Madsen K.B., 1980: *Współczesne teorie motywacji*. PWN, Warszawa.
- [63] Makarski S., 1993: *Adaptacja gospodarki chłopskiej i jej otoczenia do warunków wolnorynkowych*. Wydawnictwo IRWiR PAN, Warszawa.
- [64] Makarski S., 1994: *Przedsiębiorczość mieszkańców wsi w okresie transformacji gospodarczej*. *Postępy Nauk Rolniczych*, 3.
- [65] Makarski S., 1995: *Potrzeby i uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na wsi*. *Postępy Nauk Rolniczych*, 1.
- [66] Małyż J., 1996: *Integracja pionowa a agrobiznes*. *Więś i Rolnictwo*, 1.
- [67] Maslow A.H., 1957: *A Philosophy of Psychology*. /w:/ Fairchild J. /red./. *Personal Problems and Psychological Frontiers*. Sheridan House Press, New York.
- [68] Maslow A.H., 1959: *Psychological Data and Value Theory*. /w:/ Maslow A.H. /red./. *New Knowledge in Human Values*. Harper Brothers Publishers, New York.
- [69] Maslow A.H., 1962: *Notes on Being - Psychology*. *Journal of Humanistic Psychology*, 2.
- [70] Maslow A.H., 1964: *Teoria hierarchii potrzeb*. /w:/ Reykowski J., /red./ 1964: *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*. PWN, Warszawa.
- [71] Maslow A.H., 1967: *A Theory of Metamotivation. The Biological Rooting of The Value - Life*. *Journal of Humanistic Psychology*, 7.
- [72] Maslow A.H., 1968: *Toward a Psychology of Being*. Van Nostrand Company, New York.
- [73] Maslow A.H., 1970: *Motivation and Personality*. Harper and Row, New York.
- [74] Mayntz R., Holm K., Hübner P., 1985: *Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej*. PWN, Warszawa.
- [75] Misiaszek Z., 1977: *Ekonomika konsumpcji*. Wydawnictwo AE, Kraków.
- [76] Mizgajska H., Tuliszka W., 1987: *Doradztwo rolnicze w świetle potrzeb rolników woj. poznańskiego*. *Więś i Rolnictwo*, 4.
- [77] Mizgajska H., 1990: *Związki cech gospodarstw indywidualnych w woj. poznańskim z zapotrzebowaniem na porady rolnicze*. *Więś i Rolnictwo*, 3.
- [78] Murray H.A., 1964: *Próba analizy sił kierunkowych osobowości*. /w:/ Reykowski J. /red./, 1964: *Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej*. PWN, Warszawa.
- [79] Nowak S., 1985: *Metodologia badań społecznych*. PWN, Warszawa.
- [80] Obuchowski K., 1983: *Psychologia dążeń ludzkich*. PWN, Warszawa.
- [81] Obuchowski K., 1995: *Przez galaktykę potrzeb: psychologia dążeń ludzkich*. „Zysk i S-ka”, Poznań.

- [82] Ossowska M., 1958: Motywy postępowania. Z zagadnień psychologii moralności. KiW, Warszawa.
- [83] Ostrowski L., 1994: Rynek ziemi rolniczej. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 3/4.
- [84] Oszmiańska M., 1993: Potrzeby doradcze w zakresie wiejskiego gospodarstwa domowego w nowych warunkach gospodarki rynkowej. /w:/ Regionalne modelowanie doradztwa i edukacji rolniczej. Materiały konferencji naukowej. WODR, Barzkowice.
- [85] Pałuch A.K., 1981: Malinowski. WP, Warszawa.
- [86] Parsons T., 1969: Struktura społeczna a osobowość. PWE, Warszawa.
- [87] Paryzek L., 1983: Ustalanie struktury potrzeb jednostki metodą listy wyboru zawodu (LWZ). Przegląd Psychologiczny, 1.
- [88] Paryzek L., Liberska H., 1984: Wyznaczanie tendencji podstawowej ze struktury potrzeb. Przegląd Psychologiczny, 2.
- [89] Pieter J., 1969: Sporne problemy psychologii. PWN, Warszawa.
- [90] Piskorz W., Plewa J., Siekierski Cz., 1996: Scenariusze integracji polskiego rolnictwa z Unią Europejską. (Wyniki badań symulacyjnych). Wieś i Rolnictwo, 2.
- [91] Podstawka M., 1995: Opodatkowanie rolnictwa i perspektywy jego zmian w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- [92] Pohorille M., 1980: Kategoria potrzeb ekonomicznych. Ekonomista, 5-6.
- [93] Pohorille M., 1985: Potrzeby, podział, konsumpcja. PWE, Warszawa.
- [94] Przychodzeń Z.J., 1991: Zarys innowatyki rolniczej. PWRiL, Warszawa.
- [95] Reykowski J. /red./, 1964: Problemy osobowości i motywacji w psychologii amerykańskiej. PWN, Warszawa.
- [96] Robbins S.B., May T.M., Corazzini J.G., 1985: Perceptions of Client Needs and Counseling Center Staff Roles and Functions. Journal of Counseling Psychology, Vol. 32, No. 4.
- [97] Rocznik Statystyczny GUS, 1996. ZWS, Warszawa.
- [98] Rogers E.M., 1983: Diffusion of Innovations. The Free Press, New York.
- [99] Rogoziński K., 1979: Kategoria potrzeb w teorii ekonomii. Ekonomista, 3.
- [100] Ryznar J., 1993: Potrzeby ochrony środowiska w rodzinnym gospodarstwie rolnym. /w:/ Regionalne modelowanie doradztwa i edukacji rolniczej. Materiały konferencji naukowej. WODR, Barzkowice.
- [101] Siciński A., 1976: Pojęcie "potrzeby" i "wartości" w świetle koncepcji systemu (wstępna propozycja). Studia Filozoficzne, 12.
- [102] Siek S., 1984: Rozwój potrzeb psychicznych mechanizmów obronnych i obrazu siebie. KAW, Warszawa.
- [103] Skinner B.F., 1978: Poza wolnością i godnością. PIW, Warszawa.
- [104] Stefanowska M., 1983: Poczucie „nieadekwatności kulturalnej” a trafność odpowiedzi respondentów na pytania o czytelność książek. /w:/ Lutyńska K., Wejland A.P. /red./, 1983: Wywiad kwestionariuszowy. Analizy teoretyczne i badania empiryczne. Ossolineum, Wrocław.

- [105] Steffen G., Born D., 1995: Prowadzenie gospodarstw i przedsiębiorstw w rolnictwie. KiW, Warszawa.
- [106] Swulińska-Katulka A., 1995: Dodatkowe źródła dochodów w rodzinach wiejskich. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 2.
- [107] Szczepański J., 1981: Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji. PWE, Warszawa.
- [108] Szemberg A., 1996: Przemiany w strukturze obszarowej i zatrudnieniu w rolnictwie chłopskim. Próba prognozy do 2010 r. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 2.
- [109] Szewczuk W., 1975: Psychologia. WSiP, Warszawa.
- [110] Szydelski J., 1984: Rola emocji, potrzeb i oczekiwań w regulacji zachowań prospołecznych. Zeszyty Naukowe AR-T, Olsztyn, Ekonomia 16.
- [111] Thomson K.J., 1996: Rozszerzenie Unii Europejskiej: lekcje dla polityki rolnej w Polsce. Wieś i Rolnictwo, 1.
- [112] Tomaszewski T., 1984: Ślady i wzorce. WSiP, Warszawa.
- [113] Tomczak F., 1997: Szanse i ograniczenia uczestnictwa polskiego rolnictwa i agrobiznesu na rynkach międzynarodowych. Postępy Nauk Rolniczych, 2
- [114] Tomkins S.S., 1970: Affect as the Primary Motivational System. /w:/ Arnold M.B. /ed./, 1970: Feelings and Emotions. Academic Press, New York.
- [115] Turowski J., 1995: Socjologia wsi i rolnictwa. Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.
- [116] Utzig K., 1986: Przystosowanie jednostki do środowiska społecznego jako pojęcie wartościujące. Studia Socjologiczne, 3.
- [117] Wadsworth M., Ford D.H., 1983: Assessment of Personal Goal Hierarchies. Journal of Counseling Psychology, Vol. 30, No. 4.
- [118] Wawrzyniak B., 1993: Doradztwo rolnicze. Cz. II. Metody pracy doradczej w rolnictwie. WTN, Włocławek.
- [119] Wawrzyniak B., Hein W., 1992: Zakres i klasyfikacja potrzeb doradczych producentów rolnych /w:/ Doradztwo rolnicze w zmieniających się warunkach społeczno - gospodarczych wsi. Materiały konferencji naukowej. Grabanów.
- [120] Wawrzyniak B., Hein W., 1993: Zakres potrzeb doradczych producentów rolnych. Zeszyty Naukowe ATR w Bydgoszczy, 181.
- [121] Wiatrak A.P., 1995: Środki i sposoby rozwijania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 2.
- [122] Wiatrak A.P., 1996: Doradztwo w rozwoju przedsiębiorczości na wsi. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 2.
- [123] Wiatrak A.P., 1996: Potrzeby doradcze - powstawanie i ocena. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 3.
- [124] Wiatrak A.P., 1996: Wpływ agroturystyki na zagospodarowanie obszarów wiejskich. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, 1.
- [125] Wieruszewska M., 1988: Potrzeby jako kategoria badawcza. Wieś i Rolnictwo, 2.
- [126] Wieruszewska M., 1996: Polityka regionalna - pytania i problemy. Wieś i Rolnictwo, 1.

- [127] Wilunas W., 1980: Aktualne problemy psychologicznej teorii emocji. Przegląd Psychologiczny, 4.
- [128] Wiszniewski E., 1983: Ekonomia konsumpcji. PWN, Warszawa.
- [129] Woś A., 1996: Cele ekonomiczne i ekologiczne w strategii rozwoju rolnictwa. Wieś i Rolnictwo, 1.
- [130] Woś A., 1996: Zmiany struktury agrarnej rolnictwa polskiego do 2020 roku. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 2.
- [131] Woś A., 1996: Drogi restrukturyzacji rolnictwa. Wieś i Rolnictwo, 3.
- [132] Woś A., 1996: Zarys strategii rozwoju polskiego rolnictwa. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, 3.
- [133] Woś A., 1996: Agrobiznes. Makroekonomika. Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- [134] Zagórski K., 1966: Masłowa teoria potrzeb. Studia Socjologiczne, 1.
- [135] Zagórski K., 1966: Psychologiczne aspekty potrzeb ludzkich. Studia Socjologiczne, 2.
- [136] Zarzecki J., 1996: Sytuacja dochodowa rolnictwa chłopskiego w okresie rynkowej transformacji gospodarki. Wieś i Rolnictwo, 2.
- [137] Zawadzki B., 1970: Wstęp do teorii osobowości. PWN, Warszawa.
- [138] Ziętara W., 1997: Zdolność konkurencyjna polskiego rolnictwa w stosunku do krajów Unii Europejskiej. Postępy Nauk Rolniczych, 2.

ANALIZA WYBRANYCH POTRZEB GOSPODARCZYCH, SPOŁECZNYCH I DORADCZYCH ROLNIKÓW INDYWIDUALNYCH W WARUNKACH PRZEKSZTAŁCENÍ RYNKOWYCH

Streszczenie

Przeprowadzone w latach 1986-1987 oraz 1993-1995 sondaże wykazały, że znaczna część badanych rolników dostrzega perspektywy rozwoju dla swych gospodarstw, mimo trudnej sytuacji okresu przemian gospodarczych. Optymistów w tej kwestii jest jednak wyraźnie mniej niż w latach osiemdziesiątych. Respondenci w niewielkim stopniu pragną szukać dodatkowych źródeł dochodu z pracy poza gospodarstwem lub dzięki rozwijaniu działalności zarobkowej, wykorzystując zasoby własnego gospodarstwa. Deklarowane obecnie potrzeby rozwoju, tak jak w latach osiemdziesiątych, dotyczą głównie produkcji zwierzęcej, jednak z maksymalnym ograniczaniem wszelkich wydatków i nakładów finansowych. Dostrzeżono pewną tendencję do ograniczania rozmiarów prostej produkcji polowej na rzecz upraw bardziej specjalistycznych jak warzywnictwo, nasiennictwo czy sadownictwo. Głównym dążeniem rolników z lat osiemdziesiątych była chęć zakupu nowego sprzętu technicznego, natomiast ostatnio najpilniejszą potrzebą rolników jest powiększenie obszaru gospodarstwa i zwiększenie produkcji. Badani rolnicy sceptycznie odnoszą się do konieczności systematycznego prowadzenia kalkulacji i rachunkowości, choćby uproszczonej.

W wyniku reform na początku lat dziewięćdziesiątych nastąpił spadek liczby kontaktów z profesjonalnymi doradcami rolniczymi, których rolę w pewnym stopniu przejęły czasopisma rolnicze i programy telewizyjne adresowane do wiejskich środowisk rolniczych. Badani rolnicy najbardziej cenią właśnie tego typu zewnętrzne źródła informacji. Pomimo znacznie rzadszych spotkań z doradcą, w porównaniu z latami osiemdziesiątymi, rolnicy pozytywnie oceniają tego typu kontakty. Najbardziej oczekują rozmów indywidualnych odbywanych w ciągu całego roku. Ponad połowa rolników oczekuje kontaktów z doradcą rolniczym typu ogólnego, który zaoferuje nie tylko samą poradę słowną, ale także pomoc w zastosowaniu innowacji czy racjonalnym zakupie środków produkcji. Rolnicy w znacznie większym stopniu oczekują doradztwa technologicznego niż ekonomicznego. W większym też stopniu, niż w latach osiemdziesiątych, oczekują kontaktu z doradcą specjalistą zamiast doradcy typu ogólnego.

Badania wykazały też, że wielu z badanych rolników ma poważne obawy, czy będzie następcą mogący przejąć dotychczasowy dorobek rodziny. Jedną z najczęściej formułowanych potrzeb w zakresie spraw związanych z funkcjonowaniem rodziny i gospodarstwa domowego na wsi było poprawienie warunków mieszkaniowych poprzez planowaną modernizację istniejącego domu lub budowę nowego budynku mieszkalnego. Inne ważniejsze potrzeby z tego zakresu koncentrowały się wokół możliwości zapewnienia sprawnych kontaktów poprzez założenie telefonu czy wymianę lub zakup samochodu.

THE ANALYSIS OF FARMERS' SELECTED ECONOMIC, SOCIAL AND COUNSULTING NEEDS IN THE MARKET TRANSFORMATION PERIOD

Summary

Inquiries conducted in years 1986-1987 and 1993-1995 showed that a considerable part of inquired farmers see prospects of development for their farms, in spite of the difficult situation caused by the transformation period in Poland. However, there are fewer optimists in this matter than there were in the 80-s. Only a small number of respondents want to look for additional income from work beyond their own farms. The presently declared needs of development, like in the 80-s, concern only the animal breeding, though with maximal limiting of all costs and payments. A certain tendency to limit the size of simple field production for the sake of more specialistic cultures like, fruit growing, vegetable growing, seed growing was noticed. The main purpose of the agriculturers from the 80s was to buy new equipment, whereas lately their most urgent need has been to enlarge the area of their farms and to increase the production. The inquired agriculturers are sceptic to the necessity of systematic running of calculation and book-keeping, even simplified.

As the result of reforms from the beginning of the 90s a decrease of the number of contacts with professional advisers occurred. Their role was taken up, to a certain degree, by agricultural papers and programs on television which were addressed to the rural environment. The investigated farmers appreciate most this kind of information sources. In spite of much fewer meetings with the adviser, in comparison with the 80-s, the farmers appreciate this type of contacts. The most expected are individual talks done throughout the year. More than a half of farmers expects contacts with the adviser of the general type, who offers not only the verbal law advice but also help to put the innovation into practice or to purchase the right production means. Agricultures expect more technological advising than the economical one. They expect more then in the 80s contacts with an adviser - specialist than with a general adviser.

The investigation showed that many farmers are afraid that there will be no successor who will take up their farms. The most frequent need of the farmers was the need to improve the living condition through modernizing the existing building or building a new lodging. Other desires focused on improving the way of conveying information by having a telephone and buying or changing of a car.

P



Biblioteka Główna ATR
w Bydgoszczy

80601