

OSOBY ODCHODZĄCE Z ROLNICTWA

RAPORT NR 5 Z BADAŃ JAKOŚCIOWYCH

KOBIETY ROLNICZKI DO 40 r.ż. GOSPODARUJĄCE W GOSPODARSTWACH O AREALE 5-20ha

Raport z sesji fokusowej 25.10. 2007r.

Dnia 25.10.2007 r. o godz. 16.00 rozpoczęła się piąta sesja fokusowa. Do siedziby Arlegu w Legnicy zostały zaproszone kobiety, rolniczki do 40 roku życia, gospodarujące w gospodarstwach o areale 5-20 ha. Celem rozmów z kobietami żyjącymi na wsi było ustalenie uwarunkowań odchodzenia z rolnictwa osób, które z rolnictwem związane są stosunkowo krótko. Staż w rolnictwie wszystkich przybyłych pań wynosił od 3 -10 lat. Uczestniczki były właścicielkami lub współwłaścicielkami gospodarstw o powierzchni:

- p. Mariola 2 ha,
- p. Marzena 19 ha,
- p. Dorota 21 ha,
- p. Alicja 12 ha,
- p. Ewa 7,7 ha,
- p. Marzena 6 ha,.
- p. Romualda 10 ha,
- p. Magdalena 10 ha,
- p. Anna 25 ha.

Celem sesji fokusowej było:

1. charakterystyka opłacalności pracy w rolnictwie
2. zdefiniowanie najważniejszych barier odchodzenia od rolnictwa
3. zdiagnozowanie alternatyw dla rolników pragnących całkowicie lub częściowo zarzucić działalność rolniczą oraz cech atrakcyjnej pracy poza rolnictwem
4. wyodrębnienie specyfiki pracy dla kobiet i mężczyzn żyjących na wsi
5. pogłębienie wiedzy dotyczącej zapotrzebowania na nowe kierunki szkoleń dla osób odchodzących z rolnictwa.

Spotkanie trwało 80 minut. Wywiad prowadziło dwóch moderatorów (tzw. fokus tandemowy). Scenariusz zawierał 6 modułów (pełny scenariusz na końcu dokumentu). W ramach realizacji scenariusza wywiadu stosowano dodatkowe techniki wspomagające. Poruszono następujące zagadnienia: opłacalność pracy w rolnictwie, uwarunkowania odchodzenia od pracy w rolnictwie; bariery odchodzenia od rolnictwa, specyfika rynku pracy dla kobiet i mężczyzn mieszkających na wsi, cechy pracy poza rolnictwem, rynek szkoleń dla mieszkańców wsi.

W spotkaniu uczestniczyło 10 kobiet. Rozmowy były dynamiczne, uczestniczki bardzo aktywne. W porównaniu do sesji z udziałem rolniczek powyżej 40 r.ż. panie były bardziej zdyscyplinowane i nie ulegały wpływom opinii grupy. Wykazały się dużym zrozumieniem dla problemów poruszanych przez moderatorów, a wypowiedzi były adekwatne i wyczerpujące. Nie bez znaczenia w tym kontekście był wyższy stopień wykształcenia zgromadzonych pań. Spośród 10 kobiet 6 pracowało głównie lub wyłącznie w gospodarstwie rolnym, dwie łączyły działalność rolniczą i pozarolniczą, pozostałe 3 panie pracowały poza rolnictwem, zaś gospodarstwem zajmował się inny członek rodziny (rodzice lub mąż).

Rozgrzewkowa runda pytań dotyczyła oceny opłacalności działalności rolniczej. W przeciwieństwie do starszych rolniczek zgromadzone panie ujawniały bardziej zróżnicowane opinie. Pierwsza wymiana zdań dotyczyła obserwacji wygaszania opłacalności działalności rolniczej (*„po części [działalność] jest opłacalna, ale to nie to samo co na przykład 3 lata temu”*). Jednak uczestniczki bardzo zgodnie orzekły, że by rolnictwo mogło przynosić zyski, muszą zostać spełnione pewne warunki, takie jak:

- gwarantowane ceny (kolejna grupa z tym samym argumentem)
- zorganizowany system skupu produktów rolnych (giełdy skupu)
- posiadanie 50-70 ha ziemi lub
- w mniejszych gospodarstwach – dywersyfikacja produkcji

- właściwa polityka rolna; ustawy zabezpieczające produkcję i sprzedaż produktów rolnych
- odgórna regulacja rynku
- rozszerzony rynek odbiorców produktów rolnych (chłodnie, zakłady przetwórcze)
- tania siła robocza do produkcji i zbiorów.

Bardzo szerokie spektrum warunków opłacalności w rolnictwie uczestniczki uzupełniły komentarzami na temat dopłat w rolnictwie: te środki zostają „zjedzone” przez wzrastające ceny nawozów i środków ochrony roślin, a także cen maszyn czy innych potrzebnych surowców. Uczestniczki wyrażały przekonanie, że opłacalność produkcji w mniejszym stopniu zależy od ich działań niż od działań na poziomie państwa, prawa i odgórnych regulacji administracyjnych. Jedna z pań hodująca truskawki tak to określiła: *„ja bym chciała, żeby powstały ustawy zabezpieczające nam dwie kwestie: po pierwsze, kwestię sprzedaży i po drugie, kwestię produkcji. Jeśli wyprodukujemy towar i będziemy musieli szukać prywatnego odbiorcy, który będzie kupował, to w tym momencie nie dostaniemy dopłat, więc to nie będzie współgrało jedno z drugim. Po drugie, jeśli mam chłodnię jedną w okolicy i muszę zdać truskawkę, to mi się ta truskawka popsuje, a chłodnia nie zapłaci mi za towar przez 3 lata, to (...) wtedy trzeba szukać prywatnego odbiorcy i nie ma dopłat. W Grecji na przykład, są specjalne sektory, które pozwalają rolnikowi produkować tyle i tyle ton brzoskwiń i więcej on nie wyprodukuje”. W sytuacji wysokiego ryzyka rolnicy oczekują stabilizacji polityki i gwarancji cen skupu, które mają zamortyzować oddziaływanie czynników narażenia na straty (np. zła pogoda).*

Z wypowiedzi wyłania się obraz rolnika, który sam niewiele może zrobić: *„Co ja sama mogę zrobić? Mam pole, zboże, mam swój kombajn, skoszę, sprzedać praktycznie mam gdzie, na zboże była w tym roku dobra cena, super była cena, ale w zeszłym roku, nie mieliśmy gdzie sprzedać, to trzymaliśmy...”*. Swoiste poczucie bezradności wynika z przekonania, że opłacalność zależy od czynników

zewnątrznych, a nie od działań samego rolnika. Trochę klóci się to z faktem, że rolnicy samodzielnie szukają dla siebie rynków zbytu, negocjują a czasem nawet próbują robić coś dla wsi.

Wypowiedź jednej z uczestniczek tak ilustruje sytuację i odczucia rolników: *„ja powiem szczerze jestem zawiedziona: te wszystkie programy, projekty, mówię, dopłaty, ładnie pięknie, a rzeczywistość jest inna. Bogatsi, których stać na doradcę, mają budynek w jakimś tam stanie i te zwierzęta w jakichś tam normach, to oni owszem, mogą się starać, ale dla takich rolników jak tutaj są, mniejszych, prawda, taki rolnik nie może o nic wystartować, żadną porządną dotacją ani nic, no bo pierwsze co to przychodzą i sprawdzają dobrostan, kulturę ziemi, dobrostan zwierząt, wszystkie te rzeczy, które na papierku się tak ładnie nazywają, ale... już ten rolnik, nie dość, że jest biedny, to musi mieć jeszcze jakieś środki, żeby wejść w jakikolwiek program, żeby dostać jakieś pieniądze, muszą dużo poprawić, ci ludzie nie mają po prostu szans”*. Inna dodaje: *„Teraz jeszcze rolnicy mają okazję stanąć na nogi, jeszcze mogą wykorzystać dopłaty, trzeba im pomóc”*.

We wszystkich sesjach wątek dopłat dla rolnictwa pojawiał się wielokrotnie. W tym miejscu jednak najwyraźniej widać, że opłacalność produkcji rzeczywiście jest uzależniona od posiadania jakiegokolwiek dodatkowego dochodu, który można „zainwestować” w gospodarstwo. Rolnicy nie mówią tego wprost, ale i oni widzą, że dopłaty to sztuczne podtrzymywanie opłacalności. Jawi się ona rolnikom jako coś pochodzącego z zewnątrz, coś niezwykle złożonego i nieosiągalnego, co jest jednak szansą na przeżycie.

W tej grupie po raz pierwszy pojawiła się nowa definicja opłacalności w działalności rolniczej: już nie jako dochód z gospodarstwa (Czy w ogóle zarabiam? Czy jest jakakolwiek stopa zwrotu? Czy mam z czego dołożyć? Jeśli tak to rolnictwo jest opłacalne), ale jako sposób na życie (*„jakby mój mąż poszedł do pracy i zarobił 5 tysięcy, to chyba by mu się bardziej opłacało, niż ta ciężka praca bez urlopu...”*). Jest charakterystyczne, że taki sposób definiowania opłacalności podała osoba, która

przeprowadziła się z miasta i dopiero od kilku lat prowadzi działalność rolniczą. Tylko ta osoba zwerbalizowała też swoje wątpliwości: „*od trzech lat zastanawiam się, co się bardziej opłaca: wyspecjalizowana produkcja czy duże gospodarstwo*”. Może to być ilustracją tezy, że mimo wszystko rolników nie można traktować jako przedsiębiorców, a ich działalności jako typową działalność gospodarczą, podlegającą analizie i kalkulacji. Dla nich istnieje jakaś wartość dodana pracy w rolnictwie, która potrafi im zrekompensować niedostatki. Być może tą wartością jest, jak już wspominaliśmy, przekonanie, że dzięki roli zawsze sobie poradzą, nawet w najgorszych warunkach przeżyją. Może być też tak, jak to określił uczestnik innej grupy: „*zawsze uważałem, że aby być rolnikiem trzeba to lubić*”.

W wyniku wielokrotnego odsłuchiwania materiału empirycznego, analiz i zestawień, pojawiła się mi następująca refleksja. Skoro opłacalność w sensie finansowym nie jest od rolników zależna, a „biznes robią cwaniaczki z miasta”, być może na wsi nadal istnieje negatywna definicja przedsiębiorczości, jako czegoś konkurencyjnego dla działalności rolniczej. Przecież w PRL to właściciele i hodowcy byli przedstawicielami sektora prywatnego, zaś w latach 90, po załamaniu systemu, rolnicy – wystawieni na ciężką próbę – po prostu czuli przegraną. Być może – w dalekim co prawda odniesieniu – działalności rolniczej nie powinno zamieniać się na działalność pozarolniczą, bo było by to jednoznaczne ze zgodą na rynkowe zasady gry, które w polskim rolnictwie tak naprawdę nigdy nie miały miejsca, a których rolnicy się boją. Wśród młodych rolniczek odnajdziemy postawy, które świadczą o próbach powiązania interwencjonizmu państwowego w rolnictwo z regułami rynku. Przytaczana już opinia o potrzebie ustaw zabezpieczających sprzedaż może być tego przykładem. Jeśli kierunek polityki rolnej w Polsce pójdzie w kierunku większej ochrony interesów rolników, może to stanowić ważną barierę zarzucania działalności rolniczej przez słabo radzących sobie w warunkach rynku producentów rolnych. Zatem podtrzymywanie opinii, że produkcja rolna nie jest tożsama z działalnością gospodarczą pozwala na

zachowanie postawy roszczeniowej, biernej, domagającej się instrumentów wsparcia ze strony państwa czy Unii Europejskiej.

Podsumowaniem dyskusji o opłacalności działalności rolniczej może być wypowiedź jednej z pań: *„Wielu rolników myśli, że to się nie opłaca... bo w większości przypadków to się rzeczywiście nie opłaca. Drogie są nawozy, paliwo. Jak się urodzi, wyschnie – niewiele się zbierze - to nie ma nic, a gdzie opłaty, życie?”* *„To dlaczego[rolnicy] nic nie robią?”* *„No właśnie, nic nie robią, Bo nie ma im kto doradzić”*. Wątek doradztwa dla rolników, ważny w tej sesji, pojawił się już przy problematyce opłacalności rolnictwa: *„ja bym chciała, żeby małemu rolnikowi ktoś coś doradził, nie ma u nas doradców z prawdziwego zdarzenia”*. Zebrane wypowiedzi odzwierciedlają, że w istniejącym systemie doradztwa rolnicy:

- czują się petentami, a nie klientami czy partnerami,
- uważają, że opłaty za doradztwo są zbyt wysokie i nie zawsze ich jakość odzwierciedla cenę,
- nisko oceniają kompetencje doradców (*„nie ma pewności czy dobrze doradzą”*)
- nie mają zaufania do doradców (*„przez urzędnika, który podał zły termin składania wniosku, pomylił się o 3 miesiące, straciłam 50 tysięcy dopłaty”*),
- rolnicy twierdzą, że doradcy uprawiają „psychologię” i z każdym problemem każą dzwonić do Wrocławia, gdzie są również zbywani lub nie są w stanie uzyskać realnej porady ze względu na dużą odległość,
- twierdzą, że trzeba ich szukać.

Uczestniczki widzą wiele mankamentów istniejącego systemu doradztwa rolniczego. Wyrażając swoje poglądy podkreślają, że sprawne doradztwo musi wiązać się ze znajomością problemów konkretnej wsi i opierać na osobistym kontakcie.

Dalej jedna z uczestniczek ujawniła swój pomysł na zorganizowanie systemu doradztwa: *„Doradcy powinni wywodzić się spośród rolników, na przykład gdyby agencja wzięła jednego rolnika z jakiejś okolicy wzięła na szkolenia, czy coś tam,*

mógłby innym doradzać, za te dodatkowe środki coś mieć dla siebie". Uczestniczki wyrażają przekonanie, że na wsi mieszka już dużo wykształconych osób i oni mają tę zaletę, że znają ludzi i charakter życia na wsi. Kogoś, kto potrzebuje dodatkowych pieniędzy, można zwerbować i przeszkolić. Nie podjęły jednak wątku braku zaufania do sąsiada i niebezpieczeństwa, że taka osoba będzie doradzać niektórym sąsiadom niezgodnie z zasadami, ze względu na osobiste nieporozumienia.

Na pytanie, co powinien zrobić rolnik, który boryka się z problemem niskiej opłacalności, i chce zdecydować: czy zarzucić rolnictwo, czy spróbować przetrwać, uczestniczki odpowiadały zgodnie, że należy zrobić wszystko, żeby jakoś przetrwać. Ziemi nie sprzedawać, czasowo znaleźć sobie inne zajęcie (np. 4-5 lat), pokombinować z produkcją, by koszty utrzymania były jak najmniejsze (zróżnicować produkcję i produkować tylko na własny użytek). Na sugestię, żeby wymyślić dla takiego rolnika szkolenie zawodowe, jedna z uczestniczek odpowiedziała: *„dla mnie to śmieszne, żeby zaproponować rolnikowi szkolenie i żeby on po tym zostawił ziemię*". W tej wypowiedzi kryje się i niewiara, że proponowana alternatywa dla rolnictwa jest dla uczestniczki sensowna.

Spytaliśmy, jaki odsetek rolników (z tych, którzy podtrzymują produkcję) udało by się namówić na odejście z rolnictwa. Wskazania wahały się od 30 do 70%. Powody utrzymywania produkcji to przede wszystkim miłość do ziemi oraz *„instynkt samozachowawczy – nie sprzedać, ale dobrać ziemi*". Gdyby ludzie widzieli jakąś korzyść, to by odeszli – perswadowała inna uczestniczka, wskazując, że nie ma dla eks-rolników sensownej alternatywy. Istnieją także proste i oczywiste strategie pozwalające podtrzymać działalność rolniczą: *„nie radziłam sobie, więc poszłam do pracy*". Kolejnym powodem mogą być przeszkody prawne: przy działalności gospodarczej po uzyskaniu 900 zł dochodu, rolnicy wypadają z KRUS-u. Wreszcie: *„nie ma komu odchodzić z rolnictwa, bo rolnicy to są ludzie starsi, w wieku poprodukcyjnym (...). Ci młodzi, którzy zostali na roli, to nie odejdą, bo mają*

perspektywy rozwojowe”. Wymieniano jeszcze: brak przedszkoli, brak programu politycznego, który może chronić i zabezpieczać interesy rolników, zbyt wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej i inne.

Powody odchodzenia z rolnictwa ujęła lapidarnie jedna z respondentek: *„jeżeli byłaby praca, godne warunki, ludzie nie musieliby tą gospodarką łątać tego życia”*. W tej sesji nie pojawiło się wiele propozycji szkoleń czy usprawnień dla szukających przekwalifikowania właścicieli gospodarstwa. Można było odnieść wrażenie, że podobnie jak starsze kobiety, młode rolniczki nie do końca zgadzały się z podstawowymi założeniami naszych badań, które mają pokazać bezkonfliktowe ścieżki odchodzenia od rolnictwa oraz wypracować swoiste „amortyzatory” dla niedochodowych gospodarstw. Być może uczestniczki oczekiwały właśnie doradztwa i kompetentnej usługi, podczas gdy wypytywano je o powody zniechęcające do pracy w rolnictwie. Brak identyfikacji z celami badań nie pozwolił na odkrycie nowych sposobów odchodzenia od rolnictwa, jednak w badaniu ujawniono podstawową formułę takich działań: ktoś, kto ma doradzać rolnikowi, szczególnie wtedy, gdy boryka się z niską opłacalnością, powinien być człowiekiem z wewnątrz, z wioski, ktoś znany i poważany. Kobiety ukazały rolę „propagandy szeptanej” i kontaktu osobistego w środowisku wiejskim. Proponowały, by nawet informacje o szkoleniach rozpropagować właśnie takimi kanałami, m.in. wyznaczenie osoby, która indywidualnie doradza rodzaj kursu.

TOP LINES – główne wyniki

Młode rolniczki bardzo konkretnie podają uwarunkowania opłacalności działalności rolniczej. Zwraca uwagę fakt, że większość tych czynników ma charakter

zewnątrzny i nie zależy od postępowania samych producentów rolnych: są to działania na poziomie państwa, prawa i ogólnych regulacji rynku rolnego.

Rolnicy oczekują stabilizacji polityki i gwarancji cen skupu, które mają zamortyzować oddziaływanie czynników narażenia na straty (np. zła pogoda). Wydaje się, że nie do końca chcą funkcjonować w warunkach liberalnego rynku, tęsknią za interwencjonizmem państwowym. Rzeczywiście, taki typ polityki rolnej, może być ważną barierą odchodzenia od rolnictwa.

Z analiz materiału empirycznego wynika, że rolników nie można traktować jako przedsiębiorców, a ich działalności jako typową działalność gospodarczą, podlegającą analizie i kalkulacji. Dla nich istnieje jakaś wartość dodana pracy w rolnictwie, która potrafi im zrekompensować niedostatki. Być może tą wartością jest, przekonanie, że dzięki roli zawsze sobie poradzą, nawet w najgorszych warunkach przeżyją.

Uczestniczki widzą wiele mankamentów istniejącego systemu doradztwa rolniczego. Wyrażając swoje poglądy podkreślają, że sprawne doradztwo musi wiązać się ze znajomością problemów konkretnej wsi i opierać na osobistym kontakcie.

Kobiety ukazały rolę „propagandy szeptanej” i kontaktu osobistego w środowisku wiejskim. Proponowały, by nawet informacje o szkoleniach rozpropagować właśnie takimi kanałami, m.in. wyznaczenie osoby, która indywidualnie doradza rodzaj kursu.

W tej sesji nie pojawiło się wiele propozycji szkoleń czy usprawnień dla szukających przekwalifikowania właścicieli gospodarstwa.