

Wykład:

Badania *focus group*

Metody badawcze jakościowe - Focus Group

Zogniskowany wywiad grupowy (*Focus Group Interview*) - metoda badawcza wykorzystywana w badaniach jakościowych.

Dyskusja w ramach zogniskowanego wywiadu grupowego jest prowadzona przez moderatora. W badaniu bierze udział niewielka ilość osób - zwykle od 6 do 10 uczestników.



Focus Group Interview (FGI) - liczba badanych osób

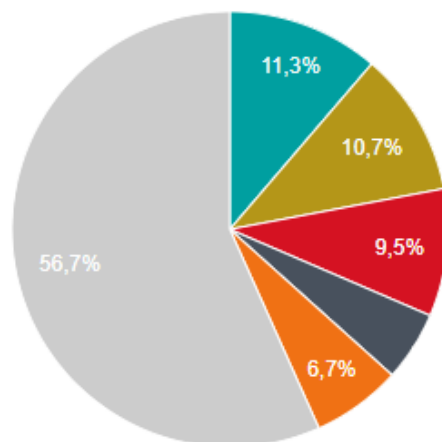
FGI

udział w ogólnej liczbie badanych

0,2%



szacowana liczba badanych: **26 871**



firma	liczba badanych osób	pozycja w rankingu		
		2022	2021	2020
Ipsos	2 956	1	1	2
Kantar Polska	2 810	2	2	1
Instytut Badawczy IPC	2 482	3	4	-
IQS	2 022	4	3	3
Grupa 4P	1 743	5	6	4
INQUIRY	993	6	10	8
Openfield	920	7	-	-
DANAE	712	8	7	11
Difference	450	9	-	-
PBS	430	10	-	-

Dopłaty do rolników

Polscy rolnicy otrzymali od 2004 roku dopłaty (w ramach płatności bezpośrednich) w wysokości ponad **96,8 miliarda złotych**.

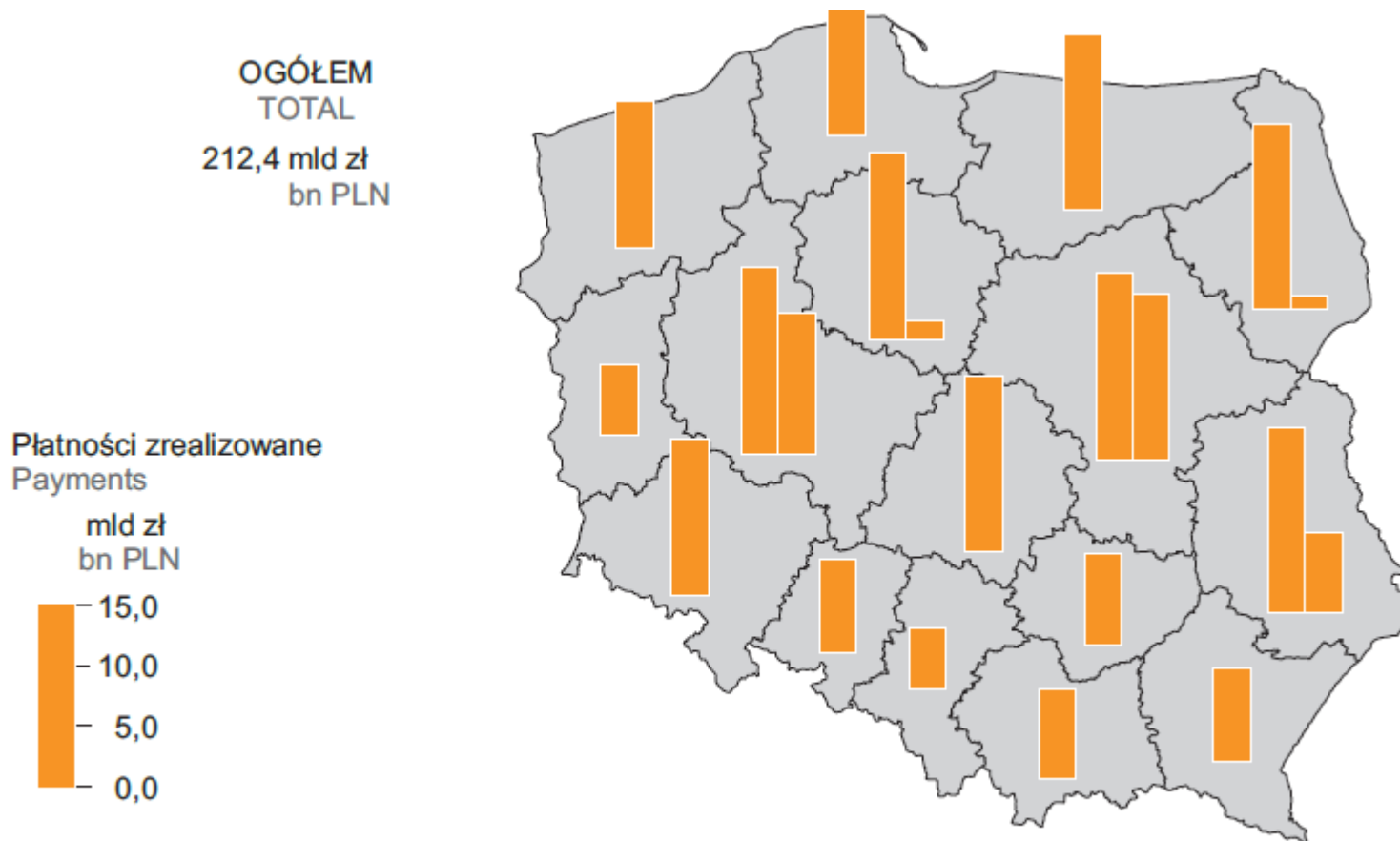
Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 miał budżet w wysokości ok. **70 miliardów złotych**. W ramach działania "Modernizacja gospodarstw rolnych,, do końca 2013 r. ponad 60 tys. rolników otrzymało wsparcie w wysokości ok 8,5 mld zł. To pozwoliło im na **inwestycje za około 14 mld zł**. Kupili oni m.in. blisko 34 tys. ciągników, przeszło 222 tys. maszyn i urządzeń rolniczych, zrealizowali ponad dwa tysiące osiemset inwestycji budowlanych.

Źródło: ARiMR.

Rodzaj płatności obszarowej	Kampania 2008	Kampania 2009	Kampania 2010	Kampania 2011	Kampania 2012	Kampania 2013
	w mln zł					
Jednolita płatność obszarowa	4759	7071	7816	9875	10210	11285
Uzupełniająca płatność bezpośrednia	3569	4733	4109	3526	2336	1517



Kwota zrealizowanych płatności w ramach systemów wsparcia bezpośredniego do gruntów rolnych w kampaniach 2004–2021



a Uwzględnia Jednolitą Płatność Obszarową, Uzupełniającą Płatność Obszarową, dopłaty energetyczne, płatności cukrowe, Oddzielną Płatność z tytułu owoców i warzyw, Przejściową płatność z tytułu owoców miękkich, Wsparcie specjalne.

2. OPIS BADANIA

Metoda: *zogniskowany wywiad grupowy (8 FGI)*

Wielkość próby: *64 osoby*

Charakterystyka próby:

1. *rolnicy indywidualni, gospodarstwo do 5 ha - 16 osób (1 FGI Wrocław+1 FGI Żnin)**
2. *rolnicy indywidualni, gospodarstwo od 5 do 15 ha - 17 osób (2 FGI Wrocław)*
3. *rolnicy indywidualni, gospodarstwo powyżej 15 ha - 14 osób (2 FGI Wrocław)*
4. *agrobiznes - 17 osób (2 FGI Wrocław)*

Termin badania: *20.02.2009 - 5.03.2009*

Miejsce badania: *Wrocław, Żnin*

Moderatorzy: *Bogumiła Błoch (Wrocław)
Sylwia Sterczyńska (Żnin)*

Rekrutacja: *Qualifact*

** W raporcie zastosowano oznaczenie kolorystyczne cytatów pochodzących z wypowiedzi rolników reprezentujących poszczególne segmenty: małe gospodarstwa - zielony, średnie - niebieski, duże - czerwony, agrobiznes - fioletowy.*

Podsumowanie i wnioski (1)

Specyfika potrzeb finansowych rolnictwa polega przede wszystkim na **sezonowości dochodu**, braku płynności finansowej. Oznacza to, że po zbiorach są pieniądze (raz, dwa razy do roku), natomiast w pozostałych okresach wpływów nie ma. Nieregularność dochodu powoduje **brak zdolności kredytowej**, a nawet trudności w założeniu konta w banku. A kredyty są rolnikom bardzo potrzebne, ponieważ muszą inwestować w gospodarstwo, aby móc na nim zarobić, i to w okresie, kiedy pieniędzy jest najmniej, czyli na wiosnę. Potrzebują kredytów na nawozy, środki ochrony roślin, paliwo, remonty maszyn lub nowe maszyny. Oczywiście, rolnicy wiedzą, że na wiosnę będą potrzebować nawozów czy środków ochrony roślin, lecz często wydatków jest więcej niż zaplanowano lub ceny środków produkcji rolniczej potrafią nagle wzrosnąć.

Specyfiką branży rolniczej jest także **niepewność co do efektu działań**: rolnik prawidłowo sieje, nawozi itd., ale to wcale nie oznacza, że zbierze plony. Może przyjść susza, gradobicie, szkodniki... Urodzaj też nie jest korzystny, bo wówczas ceny płodów rolnych są tak niskie, że nie opłaca się ich zbierać z pola. W takim wypadku – rolnik zainwestował, zaciągnął kredyt, i nie ma z czego go spłacić. Potrzebuje więc kredytu kłęskowego.

Tak więc specyficznych potrzeb finansowych należy upatrywać przede wszystkim w **kredytach**:

- **szybkich, łatwych** (bo rolnik musi nawozić natychmiast, nie może czekać na kredyt miesiąc),
- **tanich** (np. preferencyjnych),
- **elastycznych w spłacie** (nie co miesiąc, lecz zgodnie z częstotliwością uzyskiwanych dochodów, np. raz na pół roku, raz w roku oraz bez poważnych konsekwencji przy niewielkim przesunięciu spłaty).

Wyniki badania wskazują, że przywiązanie rolników do banków spółdzielczych jest w dużej mierze oparte na wizerunku tego banku jako „banku rolnego”, zasiedzeniu z dziada pradziada, bliskiej lokalizacji i personalizacji kontaktów. Ale nie tylko. BS są **wyspecjalizowane w obsłudze rolników**, rozumieją specyfikę tej działalności, nie wymagają więc np. regularności dochodu, nierealistycznych zabezpieczeń kredytów (zamiast tego są kłopotliwi, ale możliwi do zdobycia żyrancami). Bank, który zechce konkurować z BS o rolników, będzie musiał wykazać się podobnym zrozumieniem, będzie musiał przekonać rolników, że rozumie ich rzeczywistość, będzie musiał się posługiwać ich językiem. Oferta, która powstanie powinna być **wyraźnie skierowana do rolników i tylko do nich** – zarówno z nazwy, jak i z kształtu.

4.1. BANKI WYKORZYSTYWANE PRZEZ ROLNIKÓW

W grupie badanych rolników, prawie wszyscy korzystają obecnie z usług **banku spółdzielczego** (BS). Panuje także przekonanie, że rolnicy „raczej” czy „z reguły” są właśnie klientami banków spółdzielczych. Dla części rolników BS jest jedynym wykorzystywanym bankiem, a zrealizowane badanie nie wykazało zależności takiego stanu rzeczy od wielkości posiadanego gospodarstwa. Kolejna część rolników korzysta zarówno z BS jak i innego banku lub nawet innych banków, najczęściej wskazywano: PKO BP SA, BZ WBK SA, Pekao SA, Millennium, ING Bank Śląski SA. Pojedyncze osoby korzystają z usług MultiBanku, mBanku, Kredyt Banku, Invest Banku. Powszechne jest także wykorzystanie Lukas Bank, AIG, GE Money Bank, co jest związane przede wszystkim z dokonywaniem zakupów ratalnych.

Dla rolników, którzy obok BS wykorzystują inny bank, BS często (choć nie zawsze) pozostaje bankiem obsługującym **wyłącznie finanse związane z działalnością rolniczą** (dopłaty bezpośrednie, zapłata za sprzedane płody rolne), natomiast inny bank uznawany jest za bank podstawowy, obsługujący „finanse osobiste”. Część rolników pracuje dodatkowo (na etacie lub dorywczo), i wówczas na konto w innym banku wpływa ich wynagrodzenie, pensja.

W naszej próbie znalazły się także osoby, które obecnie w ogóle nie korzystają z usług BS, wszystkie ich finanse obsługiwane są np. przez PKO BP SA lub BZ WBK SA.



4.2. KRYTERIA WYBORU BANKU

Opisując kryteria wyboru banku w grupie rolników, należy uwzględnić podział na Banki Spółdzielcze oraz pozostałe banki. Banki Spółdzielcze są wybierane przez rolników przede wszystkim ze względu na ich specjalizację, tradycję i bliską lokalizację. Często jest także **przekonanie o konieczności posiadania konta w BS**. W przypadku innych banków większą rolę spełniają takie kryteria merytoryczne jak oferta i cennik.

Kryteria wyboru banku	
Bank Spółdzielczy	Inne banki
<p>Przekonanie, że każdy rolnik musi mieć konto w BS, aby otrzymywać dopłaty (przekonanie wywołane przez innych rolników, urzędników gminy itp.)</p> <p>Wskazanie BS przez kontrahenta, odbiorcę płodów rolnych (dzięki temu usprawnienie transakcji finansowych, skrócenie czasu oczekiwania na przelewy).</p> <p>Tradycja – korzystanie z BS „z dziada pradziada”.</p> <p>Stabilność banku, zaufanie do niego dzięki długiemu funkcjonowaniu na rynku.</p> <p>Wizerunek BS – to bank rolniczy, bank dla rolników.</p> <p>Lokalizacja – bardzo blisko, obecny we wsiach, małych miejscowościach.</p> <p>Specjalizacja – bank, który zna się na specyfice działalności rolniczej.</p> <p>Oferta skierowana wyłącznie do rolników, np. kredyty preferencyjne.</p>	<p>Niższe opłaty za utrzymanie ROR niż w BS.</p> <p>Niższe opłaty za przelewy.</p> <p>Dostępność obsługi internetowej.</p> <p>Dużo bankomatów.</p> <p>Wysokie oprocentowanie lokata i kont oszczędnościowych.</p> <p>Niskie oprocentowanie kredytów.</p> <p>Uzyskanie zdolności kredytowej.</p> <p>Bliska lokalizacja lub „po drodze”.</p> <p>Wskazanie banku przez pracodawcę (część rolników pracuje zawodowo, na etacie lub dorywczo).</p> <p>W przypadku kredytów ratalnych: dostępność w danym punkcie sprzedaży.</p> <p>Zaufanie do banków „państwowych” – PKO BP SA, Pekao SA.</p> <p>Dostępność kart kredytowych.</p>

Kryteria wyboru banku

- wybrane wypowiedzi respondentów (1)

BS. Bo mamy najbliżej, nasz bank jest bardzo blisko. Jak przyjdą pieniądze, to 15 minut i pieniądze są. A zanim się człowiek dociągnie do Wrocławia, żeby wybrać pieniądze, to ile zejdzie?

Tradycja – wcześniej tych banków nie było, a Spółdzielczy był cały czas. Dla rolników, pożyczki niskoprocentowe na nawozy, ten bank dawał i daje rolnikom, a tamte banki nie dają.

Ten Bank Spółdzielczy obszywał jeszcze moich rodziców. Zawsze – gdzie? Bank Spółdzielczy, Bank Spółdzielczy. Chciałam też mieć dostęp internetowy przez Inteligo, i dlatego też PKO BP. W Spółdzielczym tego nie było. A kredyt w Millennium, bo ja już wtedy sprawdzałam różne oferty, gdzie najtaniej – było bez prowizji, darmowa wycena nieruchomości.

Młody rolnik, zaczynałem, każdy mówił, Bank Spółdzielczy, Bank Spółdzielczy, zresztą mój odbiorca płacił za kukurydzę przez Bank Spółdzielczy i tak po prostu konto założyłem. Szybciej, przelew w dwie godziny.

Jak przejąłem gospodarstwo, to musiałem otworzyć to konto rolnicze, to jest chyba obowiązkowe. Dawniej tak było. Tylko tam szły dopłaty. To takie oczywiste, w mojej świadomości bank spółdzielczy powstał dla rolników i to jest jedyny bank.

BS. Preferencyjne kredyty dla rolników, na nawozy, niskooprocentowane. Te kredyty są uruchamiane... to zależy od rządu, przy jakichś klęskach. I one są wtedy bardzo korzystne. Około 2%, a resztę pokrywa rząd.

BS. Żeby można było szybko tam się uregulować z jakimiś cukrowniami itd., dużo tych centrali ma w tym banku konto.

Gdybym miał mieć tylko jedno konto, to w Banku Spółdzielczym, bo to jest konto rolnicze, gdyby jakaś klęska żywiołowa, to tam byłyby te kredyty preferencyjne.

BS. Jedyny bank, tam sami znajomi są, jakieś przyzwyczajenie człowieka. Jak człowiek dzwoni, to się rozmawia po imieniu. Miejscowi. Powiedzą, jak pożyczka czy coś. Doradzą jak trzeba zrobić. Wiem, że się nic nie stanie.

BS. Wymusili na nas rolnikach. Tak w Agencji mówili, wszędzie tak mówili. Rząd chciał podbudować banki spółdzielcze.

Pekao znam, widzę siedziby na mieście. Boję się banków, które się pojawiają i znikają.

Zaproponowano mi, pracodawca, bo jak robotę wykonam, to bardzo szybko mam pieniądze.

To jest kwestia przyzwyczajenia, że to jest bank dla rolników, rolniczy, a w rzeczywistości tak na pewno nie było, inne banki, też na dobrych warunkach, na pewno.

4.5. ZALETY I WADY BANKÓW

Poniżej przedstawiono działania oraz elementy ofert banków, które, w opinii badanych rolników stanowią ich największe zalety oraz wady.

