

ROLNICTWO POLSKI POŁUDNIOWEJ NA ROZDROŻU

Jan Siekierski Cykle koniunkturalne w badaniach naukowych laureatów nagrody im. A. Nobla w dziedzinie ekonomii	2
Katarzyna Kokoszka Przyczyny kryzysu ekonomicznego w świetle teoretycznych podstaw głównych szkół ekonomicznych	10
Witold Kwaśnicki Subsydiowanie rolnictwa – spojrzenie liberała	15
Mirosław Kłusek Produkcja rolna podczas kryzysu w dwudziestolecu międzywojennym w świetle sprawozdań Państwowego Banku Rolnego	30
Wiesław Musiał Kryzys strukturalny rolnictwa i gospodarstw południowej Polski. Diagnoza i projekcja przemian	37
Lech Goraj Sytuacja dochodowa gospodarstw rolnych w Polsce i w regionie FADN. Małopolska i Pogórze	45
Stanisław Sarat Spółki sektora spożywczego na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w okresie hossy i bessy	55
Leszek Leśniak Postawy doradców rolnych i rolników wobec transformacji ustrojowej w polskim rolnictwie	59
Antonina Kalinichenko, Oleg Gorb, Oleksandr Chekhatly Działalność połtawskiej służby doradztwa rolniczego	65
Piotr Cymanow Proces zarządzania ryzykiem w strategii organizacji	68

KRONIKA MSDR

Wiesław Woda – wspomnienie pośmiertne	75
---------------------------------------	----

REDAGUJE ZARZĄD
MAŁOPOLSKIEGO STOWARZYSZENIA
DORADZTWA ROLNICZEGO
oraz
ZAKŁAD ROLNICTWA ŚWIATOWEGO
I DORADZTWA,
INSTYTUT EKONOMICZNO-SPOŁECZNY,
UNIwersytet Rolniczy
IM. HUGONA KOŁŁĄTAJA W KRAKOWIE



PREZES ZARZĄDU MSDR: dr hab. inż. Józef Kania, prof. UR
REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY: dr inż. Stanisław Legutko
31-121 Kraków, ul. Czysza 21
tel. 012 662 43 31, fax 012 633 15 61
e-mail: zdr@ur.krakow.pl; www.msdr.edu.pl

Nakład 1000 egz.

Zdjęcie na okładce: Agnieszka Tworzyk

Od Redakcji

Nr 1–2(61–62)/2010

Szanowni Czytelnicy,

Przekazujemy Państwu kolejny numer Wsi i Doradztwa, który tym razem jest wydaniem pokonferencyjnym. W dniu 12 marca 2010 r. odbyła się na Uniwersytecie Rolniczym w Krakowie konferencja popularno-naukowa pt. „Rolnictwo polski południowej na rozdrożu – kryzys gospodarczy, agrarny czy strukturalny”, która była w całości poświęcona problematyce ekonomicznej, a ściślej kryzysowi gospodarczemu (w polskich warunkach raczej głębokiej recesji gospodarczej). Organizatorem konferencji było Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego przy UR w Krakowie oraz Instytut Ekonomiczno-Społeczny utworzony 1 września 2009 r. na Wydziale Rolniczo-Ekonomicznym Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie. Instytut ten obecnie łączy organizacyjnie cztery były samodzielne Katedry, będące obecnie zakładami tj. Zakład Ekonomii i Polityki Gospodarczej, Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Zakład Socjologii i Rozwoju Wsi oraz Zakład Rolnictwa Światowego i Doradztwa. W niniejszym numerze WiD prezentujemy wszystkie teksty przygotowanych materiałów na konferencję. Nadmieniamy, że niejako gościnnie na konferencji wystąpili: prof. Witold Kwaśnicki – pracownik naukowy Akademii Ekonomicznej z Wrocławia i dr Lech Goraj z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej PIB z Warszawy.

Zachęcamy do zapoznania się z przekazanymi Państwu opracowaniami tekstowymi, które w interesujący i prosty sposób (gdyż to są materiały popularyzatorskie, nie stricte naukowe) przekazują wiedzę o zjawiskach kryzysowych i recesywnych w gospodarce ze szczególnym uwzględnieniem ekonomicznych i społecznych interesów wsi i rolnictwa. W zamyśle Redakcji było takie ułożenie opracowań, aby rozpocząć od zagadnień teoretycznych, popularyzujących wiedzę ekonomiczną opisującą przebieg kryzysów, ich istotę i działania antykryzysowe (i antycykliczne). Godne polecenia jest opracowanie dotyczące problemów rolnictwa polskiego, oceniane okiem liberała (i odnoszone do warunków Nowej Zelandii). Ciekawa jest przedstawiona diagnoza stanu gospodarstw Polskich i przewijające się w niej problemy dekonunktury gospodarstw tzw. rachunkowiczów. Polecamy także spojrzenie na problemy rolnictwa Polski, które zdaniem autora wydaje się być już od lat w kryzysie, lecz nieco innym niż ten o którym obecnie tak głośno tj. nie stricte gospodarczym, lecz w kryzysie o charakterze strukturalnym. Także inne zamieszczone w Kwartalniku opracowania będą ciekawą lekturą i dobrym przygotowaniem fachowym do toczonych powszechnie dyskusji na tematy jak wyjść z kryzysu gospodarczego, jak nie dać się kryzysowi itp.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury,

Zarząd i Rada MSDR

Prof. dr hab. Jan Siekierski

Cykle koniunkturalne w badaniach naukowych laureatów nagrody im. A. Nobla w dziedzinie ekonomii

Nagroda im. Alfreda Nobla jest przyznawana od 1901 r. za wybitne osiągnięcia w naukach ścisłych (fizyka, chemia, fizjologia), a także w literaturze oraz działalności na rzecz pokoju w świecie. Z okazji 300-lecia istnienia Centralnego Banku Szwecji nagrodę tę od 1969 r. przyznaje się również wybitnym ekonomistom. Do tej pory uzyskało ją 64 laureatów jako nagrody indywidualne lub zespołowe z różnych krajów i ośrodków naukowych, głównie w anglosaskim obszarze językowym, w tym ze Stanów Zjednoczonych (najwięcej, bo 10 osób z Uniwersytetu w Chicago). Nagrodę Nobla uważa się za najwyższe i najbardziej prestiżowe wyróżnienie osiągnięć naukowych w skali światowej. Najwięcej nagród przypadło laureatom zajmującym się makroekonomią.

Współczesna myśl ekonomiczna rozpatrywana jest w dużym stopniu przez pryzmat badań, odkryć i zastosowań osiągnięć naukowych noblistów w praktyce gospodarczej. Wytyczając nowe kierunki badań, oddziałując na gospodarkę światową w dobie globalizacji, nobliści wywierają istotny wpływ na kształtowanie polityki makroekonomicznej oraz międzynarodowe stosunki gospodarcze. Obecnie przyznanie nagrody Nobla w czasie trwającego kryzysu finansowego było szczególnym wyzwaniem, gdyż światowa recesja zweryfikowała praktycznie dotychczas obowiązujące teorie ekonomiczne w tym zakresie. Obszarem badawczym skupiającym szczególnie duże zainteresowanie noblistów to problemy równowagi ogólnej i jej zakłóceń, a więc cykliczności i kryzysów ekonomicznych w ścisłych interakcjach z teorią wzrostu i rozwoju gospodarczego, a także z teorią dobrobytu społecznego.

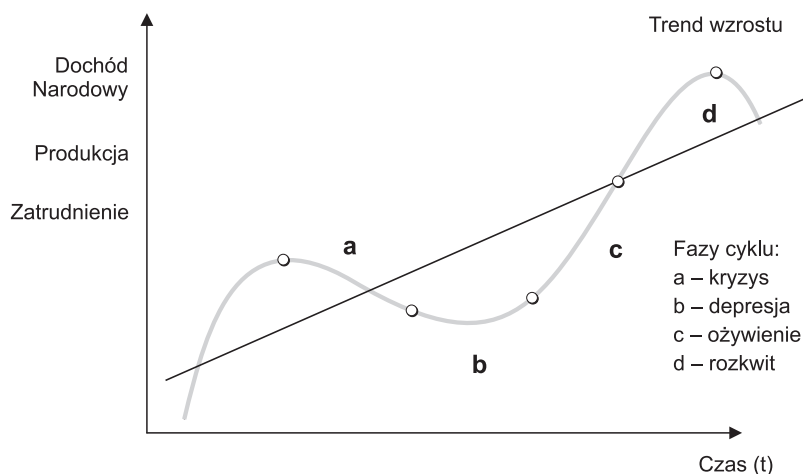
Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie dorobku noblistów w zakresie badań cykliczności, będącego zarazem wkładem w rozwój nowej ekonomii z aplikacyjnym przełożeniem na wyzwania współczesnej gospodarki światowej. Powszechnie przyjmuje się, że wahania cykliczne wywierają istot-

ny wpływ na życie zarówno całych społeczeństw, jak i poszczególnych ludzi. Niestabilność gospodarki w postaci cyklu koniunkturalnego jest bowiem zjawiskiem niepożądanym w gospodarce ze względu na negatywne konsekwencje ekonomiczne, społeczne i polityczne. Nasuwa się więc oczywiste pytanie, w jakim stopniu możliwe i uzasadnione jest przeciwdziałanie im przez ograniczanie fluktuacji np. przez aktywną politykę państwa.

Cykl koniunkturalny w realiach gospodarczych i teorii ekonomii do II wojny światowej

Periodyczne zmiany poziomu aktywności gospodarczej, wskazujące na nieregularne w czasie wahania w wielkości produkcji, dochodu narodowego, inwestycji, zatrudnienia, konsumpcji nazywamy cyklem koniunkturalnym. Cykle w gospodarce rynkowej występują na tle długookresowego wzrostu ekonomicznego, odzwierciedlającego proces reprodukcji rozszerzonej.

W cyklach klasycznych, wyróżnia się 4 fazy: kryzysu, depresji, ożywienia i rozkwitu ze średnim czasem trwania w latach 1825–1945 od 7 do 11 lat (ryc. 1)



Ryc. 1. Cykl klasyczny

Cykl zapoczątkowany został w Wielkiej Brytanii – pierwszym państwie kapitalistycznym – w 1825r. kryzysem wywołanym konsekwencjami rewolucji przemysłowej na przełomie XVIII i XIX w. Postępujące uprzemysłowienie krajów zachodnich sprawiło, że cykle obejmowały swym zasięgiem coraz więcej krajów, przybierając charakter światowy, począwszy od 1857 r. poprzez najcięższy w skutkach w 1873 r., oraz ten w okresie międzywojennym, gdy kryzys nadprodukcji w świecie przypadł na lata 1929–33 ze spadkiem produkcji o 50% i 25 milionowym bezrobociem w krajach zachodnich. Warto nadmienić, że kryzys w 1913 r. został przerwany wybuchem I wojny światowej, a w 1937–38 przygotowaniami i drugą wojną światową.

Teoretyczne objaśnienie cykliczności w gospodarce znajduje odbicie w ujęciu poglądów ekonomistów, reprezentujących różne szkoły; najszerzej w ekonomii głównego nurtu neoklasycznej i keynesowskiej.

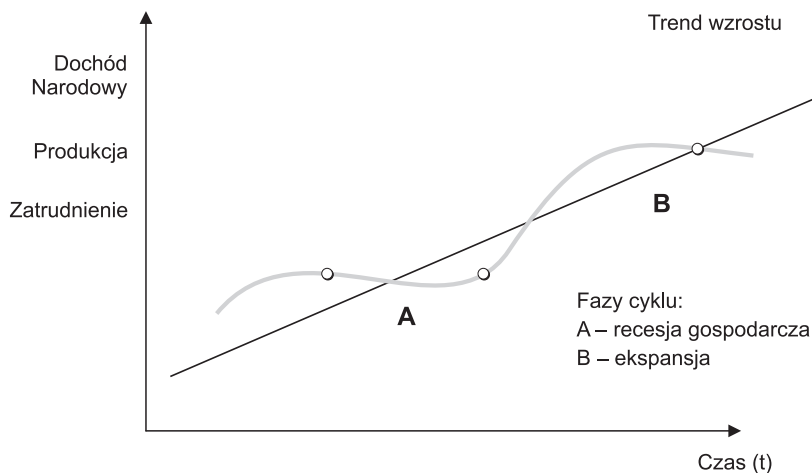
Teorie neoklasyczne przyjmują, że czynniki zakłócające równowagę ogólną mają charakter egzogeniczny względem mechanizmów gospodarczych. Zachwianie równowagi uruchamia mechanizmy wewnętrzne, które przywracają stopniowo stabilizację gospodarki. Cykl wynika z wielu różnorodnych przyczyn i czynników kształtujących relacje zjawisk i wielkości makroekonomicznych zachodzących w procesie reprodukcji społecznej. Pierwsza teoria wyjaśniająca cykliczność przedstawiona została przez W. Jevonsa w XIX w. (teoria płam na Słońcu)¹. W pierwszej połowie XX w. pojawiła się teoria nawiązująca do nieregularnej aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw J. Schumpetera [Schumpeter 1939].

W opozycji do ekonomii neoklasycznej i w konsekwencji wielkiego kryzysu lat 1929–33 pojawiła się teoria keynesowska, wyjaśniająca cykliczność w gospodarce wyłącznie uwarunkowaniami wewnętrznymi, wynikającymi z przyczyn endogenicznych głównie z powodu niedostatecznego popytu globalnego (konsumpcyjnego i inwestycyjnego), co narusza równowagę i wykształca w gospodarce rynkowej nadwyżkę podaży globalnej. W teorii J. M. Keynesa i M. Kaleckiego za

bezpośrednią przyczynę wahań cyklicznych uznaje się falowanie wydatków inwestycyjnych. Są to teorie oparte na założeniu współdziałania mnożnika inwestycyjnego i zasady przyspieszenia (akceleratora) [Keynes 1936]. Wzrost popytu inwestycyjnego powoduje wzrost produkcji i dochodu narodowego (podaż globalna), nieproporcjonalnie w czasie do skali wzrostu popytu. A zatem pojawienie się dysproporcji oraz procesy kumulatywne powodują cykliczne wahania aktywności gospodarczej [Kalecki 1933].

Cykl koniunkturalny w praktyce gospodarczej i teorii ekonomii po II wojnie światowej

Zwycięstwo poglądów keynesowskich na gospodarkę w większości krajów zachodnich po II wojnie światowej przyczyniło się do upowszechnienia polityki interwencjonizmu państwowego, traktowanej jako polityka antycykliczna i antykryzysowa. W konsekwencji nastąpiły korzystne zmiany gospodarcze i przejście od cykli klasycznych do zmodyfikowanych, z deformacją pionową i poziomą, a więc skróceniem do ok. 5–6 lat trwania i obniżeniem ogólnego tempa wzrostu gospodarczego. W fazowym rozwoju mamy tutaj etap recesji i boomu gospodarczego (ryc. 2).



Ryc. 2. Cykl zmodyfikowany

Cykle zmodyfikowane pod wpływem polityki interwencjonizmu państwowego wystąpiły z rokiem rozpoczęcia w latach: 1949, 1957, 1967 (USA), później łącznie z krajami Europy Zachodniej: 1952, 1958,

¹ Z poglądami W. Jevonsa utożsamia się teorie rolnicze cykliczności, który wahania wielkości gospodarczych uznał za rezultat niesprzyjających warunków klimatycznych np. klęsk nieurodzaju. Na tej kanwie później rozwinęto koncepcję cykli specjalnych w rolnictwie (cykl świński, bydłowy, sadowniczy, kauczukowy – na ogół zbieżnych z tzw. cyklami Kitchina).

1962, 1967, 1973, 1981, 1992, 1997, 2000–2003, 2008–2010.

W wyniku kryzysu naftowego (energetyczno-paliwowego) oraz kryzysu dolara amerykańskiego w 1973 r. w świetle nowych zjawisk o charakterze makroekonomicznym jak wstrząs podaży, szoki cenowe, stagflacja – wraz z wdrażaniem osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej – nastąpiło załamanie ekonomii keynesowskiej i od początku lat 80. zwrot ku nowym poglądom teoretycznym i polityce neoliberalnej związanej z monetaryzmem tj. teorii reprezentowanej najpełniej przez M. Friedmana, laureata nagrody noblowskiej w 1976 r.

Narodziny ekonomii keynesowskiej i monetaryzmu spowodowały wykształcenie po II wojnie dwóch odmiennych, przeciwstawnych poglądów na gospodarkę w tym na cykle i kryzysy, reprezentowane i rozwijane przez ortodoksyjne szkoły.

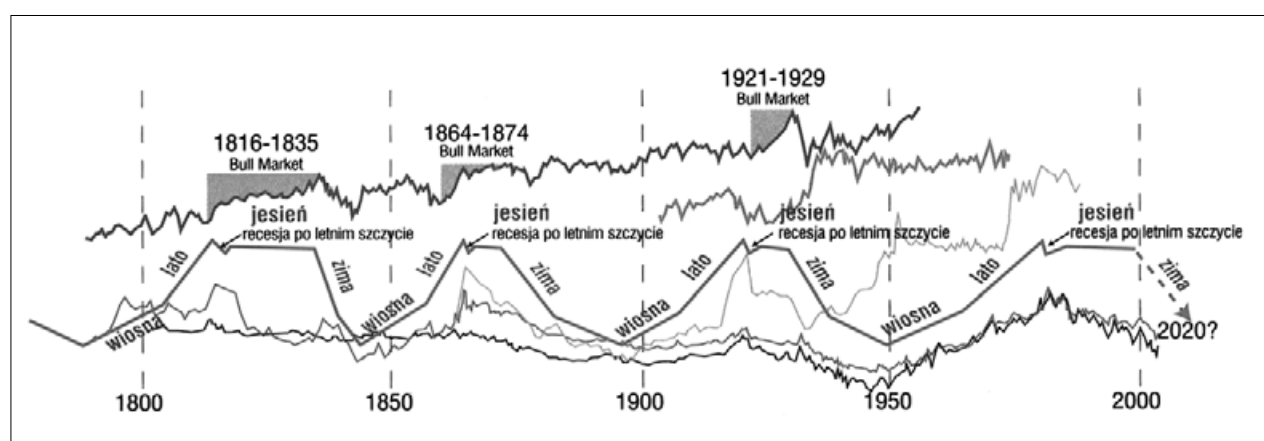
Ortodoksyjna szkoła keynesowska

Przyjmowała w założeniach teoretycznych zrewidowaną interpretację poglądów J.M. Keynesa, który uważa, że gospodarka rynkowa z samej swej natury jest niestabilna i podlega regularnym wstrząsom, a więc samoczynnie nie powraca szybko do równowagi. Z konieczności jej przywracania aktywną polityką, istotną rolę muszą odgrywać działania interwencyjne państwa, zwłaszcza oparte na polityce fiskalnej, która bezpośrednio i szybko wpływa i pobudza łączny popyt. Równowagę przy niepełnym zatrudnieniu zapewnia sztywność cen, płac nominalnych i stopy

procentowej w krótkich okresach [Snowdon i in. 1998].

Od nowa sformułowany model tak kształtowanej gospodarki rynkowej reprezentują przede wszystkim K. Arrow i J. Hicks (nagroda Nobla 1972 r.). Jednakże ich prekursorami niewątpliwie byli J. Tinbergen i R. Frisch (NN 1969 r.), P. Samuelson (NN 1970 r.), S. Kuznets (NN 1971 r.), L. Klein (NN 1980 r.) i J. Tobin (NN 1981 r.).

J. Tinbergen i R. Frisch² otrzymali nagrodę Nobla za „rozwiniecie i zastosowanie modeli dynamicznych do analizy procesów gospodarczych”. Z kolei P. Samuelson otrzymał ją za „podniesienie naukowego poziomu analizy ekonomicznej”. Wskazał na związek między wzrostem gospodarczym, a przyczynami występowania nierównowagi w gospodarce. S. Kuznets uważany jest za najwybitniejszego przedstawiciela empirycznego nurtu badań w ekonomii. Zajmował się relacją między długofalowymi wahaniami tempa wzrostu a cyklem długookresowym opisanym w okresie międzywojennym przez N. Kondratiewa. Przedstawiając teorię cyklicznego rozwoju kapitalizmu w długich okresach (50–60 lat) wyróżnił 2 fazy: spadku a następnie wzrostu cen. We współczesnej interpretacji cykli Kondratiewa amerykański ekonomista J. Gordon dokonał podziału faz według pór roku. Wskazując na 4 długie cykle, obecny czwarty od 1948 r. po wiosnie, lecie i jesieni znajduje się w porze zimowej od ok. 2000 roku, przypuszczalnie do 2020 r. [Gruszecki 2009.] Zimę cechuje silny spadek inflacji, stóp procentowych, inwestycji i produkcji, wartości akcji i papierów dłużnych; powrót do gotówki i złota (ryc. 3).



Ryc. 3. Cykl długookresowy Kondratiewa wg J. Gordona

² J. Tinbergen położył duże zasługi w opracowaniu teorii działania rynków rolnych (model pajęczyny). Z kolei R. Frisch jest autorem pracy naukowej o pszczelarstwie.

L. Klein otrzymał nagrodę Nobla za „modele ekonometryczne i ich zastosowanie w analizie wahań koniunkturalnych i polityce gospodarczej”. Opracowane w 1955 r. dla USA, a później również dla Wielkiej Brytanii, mocno osadzone zostały w teorii keynesowskiej (model Kleina-Goldberga). Celem ich konstrukcji z założenia było prognozowanie cykli oraz ich wykorzystanie w skutecznej antycyklicznej polityce gospodarczej. Klein badał również wpływ kryzysu naftowego na koniunkturę światową.

J. Tobin uhonorowany został nagrodą noblowską za „analizę rynków finansowych”. Jego zdaniem wyniki gospodarcze zależą nie tylko od inwestycji i zatrudnienia, ale także od zachowań rynków finansowych.

J. Hicks, autor słynnego modelu JS-LM, otrzymał nagrodę Nobla wspólnie z K. Arrowem za „pionierski wkład do teorii – ogólnej równowagi ekonomicznej i teorii dobrobytu”. Swoimi pracami zespół wywarł istotny wpływ na kierunki polityki makroekonomicznej (do połowy lat 60.). J. Hicks opracował w 1950 r. model ekonometryczny cyklu koniunkturalnego, w którym dokonał powiązań między teoriami: równowagi, cykliczności i wzrostu gospodarczego.

W 1979 r. T. Schultz i A. Lewis otrzymali nagrodę Nobla za pionierskie badania rozwoju gospodarczego ze szczególnym uwzględnieniem krajów słabo rozwiniętych: obaj laureaci zajmowali się szeroko problemem rolnictwa i kapitałem ludzkim. W książce pt. *Kryzys gospodarczy w rolnictwie światowym* (1965) Schultz analizował efektywność ekonomiczną rolnictwa, przyczyny opóźnień rozwojowych oraz pojawiania się sytuacji kryzysowych. Z kolei A. Lewis sytuacji kryzysowych krajów zacofanych dopatrywał się w braku odpowiednich dla rozwoju powiązań rolnictwa z nowoczesnymi sektorami gospodarki. W pracy pt. *Wzrost i wahania cykliczne w latach 1870–1913*, wydanej w Polsce w 1968 r., nawiązał do cykli Juglара i Kondratiewa.

Ortodoksyjna szkoła monetarystyczna

Badania M. Friedmana wskazywały, że okresom stabilności gospodarczej odpowiadała w zasadzie stała wielkość pieniądza w obiegu, a zmiany wielkości pieniądza w obiegu są na ogół niezależne od zmian realnych wielkości ekonomicznych. Tę koncepcję redukującą przyczyny zmian cyklu koniunkturalnego i inflacji tylko do jednego czynnika nazwano „monetarystycznym”. Ortodoksyjna szkoła monetarystyczna przyjmuje, że gospodarka ze swojej natury jest stabilna, chyba, że zostanie zakłócona nadmiernym wzrostem masy pieniądza. A zatem zmiany zasobu pieniądza są głównym czynnikiem tłumaczącym

zmiany nominalnego dochodu, stąd też istotna rola polityki pieniężnej w gospodarce rynkowej [Snowdon i in. 1998]. Omawiana szkoła rozwijała się od połowy lat 50. do połowy lat 60. w nawiązaniu do ilościowej teorii pieniądza, której pierwszym autorem był amerykański naoklasyk J. Fisher (1867–1947).

Do prekursorów szkoły monetarystycznej niewątpliwie należał F. von Hayek, laureat nagrody Nobla w 1974 r. za „pionierską pracę z zakresu teorii pieniądza i wahań cyklicznych”. Jego poglądy wraz z L. von Misesem są mocno osadzone w nurcie liberalno-konserwatywnym. F. von Hayek w 1929 r. obronił na Uniwersytecie Wiedeńskim pracę habilitacyjną pt. *Teoria pieniądza a cykl koniunkturalny*. Po uzyskaniu tytułu profesora został dyrektorem austriackiego Biura Badania Koniunktur. Teoria cyklu F. Hayeka pozostaje w silnej opozycji do teorii J. Keynesa. Dlatego rządową politykę interwencyjną pobudzania popytu – zgodnie z teorią keynesowską – uznaje za nieskuteczną i raczej indukującą inflację i bezrobocie, zniekształcającą ceny rynkowe [Gruszecki 2001]. Twierdzi, że najważniejszym zadaniem jest zwalczanie inflacji, nawet za cenę licznych bankructw i rosnącego bezrobocia, w obrębie aktywnej polityki pieniężnej. Stąd także krytyczny stosunek do krzywej Philipsa w interpretacji keynesistów odniesionej do okresów krótkich.

W świetle krytyki keynesizmu i monetaryzmu w nowych realiach lat 70. i 80. młodsze pokolenie ekonomistów przedstawia poglądy tzw. nowej ekonomii, odmiennej, będącej nową szkołą keynesowską i nową szkołą monetarystyczną. A zatem są to również poglądy na cykliczność i kryzysy w gospodarce rynkowej.

Nowa szkoła klasyczna: poglądy laureatów nagrody Nobla w kwestii cyklu koniunkturalnego

Nowa makroekonomia klasyczna powstaje w latach 70., czerpiąc podstawy z monetaryzmu. Uważa się ją za jeden z najbardziej wpływowych nurtów współczesnej ekonomii, kontynuujący rozwój myśli neoklasycznej. Nowa szkoła klasyczna utożsamiana jest z R. Lucasem [NN 1995] „za teorię racjonalnych oczekiwań”, E. Prescotttem i E. Kydlandem [NN 2004], którzy otrzymali to wyróżnienie za „nową teorię realnego cyklu koniunkturalnego”.

Nowe podejście do makroekonomii opiera się na trzech hipotezach: o racjonalnych oczekiwaniach, łącznej podaży i elastycznych rynkach oraz monetarystycznej koncepcji inflacji. Konkluzją teoretycznych dociekań jest twierdzenie o całkowitej nieskuteczności polityki stabilizacyjnej państwa.

R. Lucas, nawiązując 40 lat później do prac F. von Hayka, w tym do głównego problemu teorii cyklu koniunkturalnego, podejmuje skutecznie próbę włączenia cykliczności do teorii równowagi. R. Lucasowi chodziło o ujęcie niestabilności makroekonomicznej w kategoriach „Ekwilibrium”. W objaśnieniu fluktuacji produkcji i zatrudnienia centralne miejsce zajmuje hipoteza łącznej podaży, zależnej od względnych cen. W teorii równowagi cyklu koniunkturalnego wstrząsy podażowe (np. wywołane przez nieprzewidziane zmiany pieniądza) powodują i są przyczyną odchylen produkcji i zatrudnienia od długookresowej równowagi. Jeszcze w 1976 r. Lucas zaatakował ustaloną od wielu lat przez keynesistów praktykę posługiwania się ekonometrycznymi modelami w ocenie, a następnie zastosowaniu ich wnioskowania do prowadzenia określonej polityki gospodarczej. Jego krytyka takiego postępowania keynesistów miała poważne implikacje dla późniejszych zmian polityki makroekonomicznej w duchu neoliberalnym.

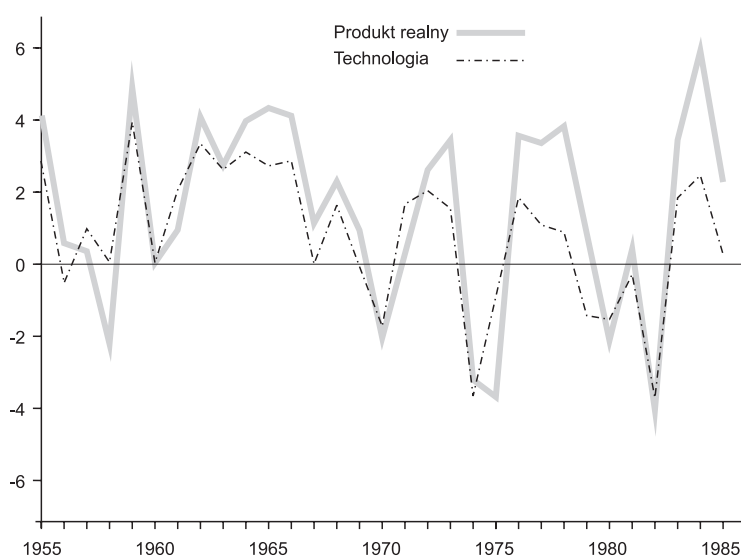
Słabości i wady teorii równowagi cyklu koniunkturalnego opracowanej przez Lucasa i innych autorów nowej szkoły klasycznej znalazły krytyków niektórych założeń modelowych tej teorii. Ponadto głęboka recesja w USA i Wielkiej Brytanii w latach 1980–82 podważyła poglądy o związkach przyczynowych pomiędzy pieniądzem a produkcją, głoszone przez Lucasa i jego zwolenników. Krytyka ta skłoniła niektórych ekonomistów m.in. E. Kydlanda i E. Prescottta do opracowania nowej wersji modelowej, znanej jako teoria równowagi realnego cyklu koniunkturalnego.

Odmienne, nowoklasyczne spojrzenie na ogólną niestabilność koncentruje się, nie na pieniążnych, lecz realnych wstrząsach w gospodarce rynkowej.

Główne założenia modelowe tej teorii są następujące [Snowdon 1998]:

1. Elastyczność cen zapewnia w sposób ciągły równowagę.
2. Fluktuacje produkcji i zatrudnienia są napędzane przez duże nieregularne zmiany technologii produkcji.
3. Tempo postępu technologicznego podlega nieregularnym fluktuacjom, a wstrząsy strony podażowej wywołują wahania produkcji i zatrudnienia (ryc. 4).
4. Polityka pieniężna jest bez znaczenia, gdyż nie wywiera żadnego wpływu na wielkości realne (pieniądz jest neutralny – kiedy zmiana jego ilości w obiegu powoduje wyłącznie zmiany wielkości nominalnych, tj. cen).
5. W analizie fluktuacji i trendów nie ma znaczenia rozróżnianie krótkich i długich okresów.
6. Działania stabilizacyjne nie są skuteczne, wywołują jedynie różnego rodzaju zakłócenia w gospodarce rynkowej.

W nurcie antyetatystycznym, a więc neoliberalnym, mieści się również teoria politycznego cyklu koniunkturalnego autorstwa J. Buchanana – noblisty z 1986 r. Koncepcja ta głosi, że rząd oddziałując na przebieg procesów gospodarczych jest czynnikiem generującym, a nie wygaszającym cykliczność w gospodarce rynkowej [Siekierski 2004].



Ryc. 4. Roczne stopy wzrostu technologii i produkcji w Stanach Zjednoczonych w latach 1955–1985

Źródło: C. Plosser [1989]

Nowa szkoła keynesowska. Poglądy laureatów nagrody Nobla w kwestii cyklu koniunkturalnego

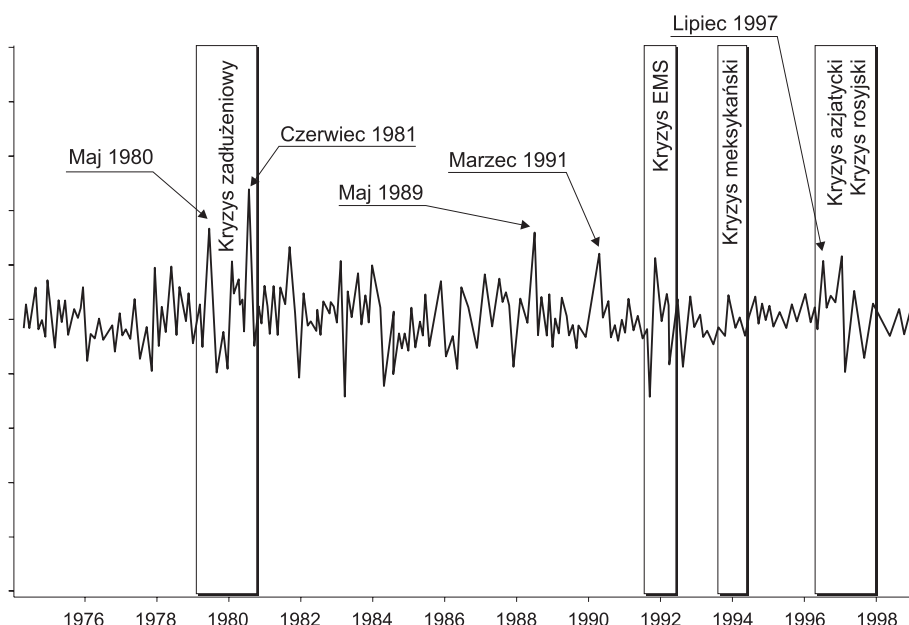
Nowa ekonomia keynesowska pojawia się z początkiem lat 80. i stanowi odpowiedź na kryzys teoretyczny keynesizmu, a także przejawia krytycyzm nowej ekonomii klasycznej wobec niej. Do nowokeynesistów zalicza się: J. Stiglitz i G. Akerlofa (NN 2001 r.), E. Phelps (NN 2006 r.), P. Krugmana (NN 2008 r.). Nowi keynesiści twierdzą, że teoria cyklu koniunkturalnego musi uwzględniać zarówno wstrząsy podażowe, jak i popytowe jako potencjalne źródło niestabilności. W ujęciach modelowych zakłada się, że oczekiwania są kształtowane racjonalnie. Jednakże E. Phelps zachowuje krytycyzm stosunek wobec tych podstaw teoretycznych nowokeynesowskich modeli, w których występuje wielość tłumaczeń sztywności płac i cen oraz ich makroekonomicznych konsekwencji. Również dotyczy to nowego spojrzenia na przyczyny niedoskonałości rynku i ich skutki w gospodarce, a także wielkości nominalnych i realnych, oddziałujących na siebie (np. cen i płac). W tym kontekście również upatruje się przyczyn destabilizujących gospodarkę wraz z ułomnością koordynacji. Jednakże odmienne stanowisko w tej sprawie zajmuje Stiglitz, który w swoim modelu cyklu koniunkturalnego opiera się na inercji nominalnych cen i płac, chociaż realne sztywności nie pozostają tutaj bez znaczenia. Nowa ekonomia

keynesowska jest zgodna z procyklicznym kształtowaniem się zatrudnienia, inwestycji, wydatków państwa, wydajności i konsumpcji. Stąd zmieniające warunki gospodarcze wymagają elastycznych zmian w polityce państwa. Polityka interwencyjna jest konieczna wobec dużych wstrząsów o cechach trwałości, gdyż proces dostosowawczy w gospodarce rynkowej jest powolny. Ten pogląd aktualnie rozwijają zwolennicy tej szkoły w dynamicznym programie badawczym.

Kryzysy finansowe a cykle koniunkturalne

Historia ostatnich kryzysów finansowych wskazuje na lata 80. – kryzys zadłużeniowy, 1992 r. – kryzys EMS, 1994 r. – kryzys meksykański, 1996–1998 – kryzys azjatycki i rosyjski, 2008–2009 – kryzys światowy. Jak zauważa E. Maskin (NN 2007 r.), kryzysy te występowały na ogół z początkiem recesji i zbiegały się z głębokimi załamaniami gospodarki, z fluktuacjami produkcji, zatrudnienia i inwestycji, i stanowiły również preludium do ostatniego światowego kryzysu finansowego [Barczyk i in. 2006].

Kryzys finansowy oznacza gwałtowny spadek cen, aktywów, pogorszenie wyników finansowych przedsiębiorstw, deflację, upadłości liczących się instytucji finansowych. Upadek banku Lehman Brothers w 2007 r. w Stanach Zjednoczonych zainicjował kryzys, który rozwinął się w 2008 r. (ryc. 5).



Ryc. 5. Wskaźnik napięć na światowych rynkach finansowych w latach 1975–2000

Źródło: Barczyk R. i in. 2006 r.

Zdaniem E. Maskina a także L. Hurwicza i R. Myersona (NN 2007 r.) kryzys finansowy zakłóca prawidłowe funkcjonowanie systemu finansowego, który jest jednym z fundamentów gospodarki rynkowej. Ściślej biorąc, należy mówić o zależności między systemem finansowym a zachowaniem różnych wielkości makroekonomicznych. Kwestie finansowe na ogół są traktowane jako wierne odzwierciedlenie zdarzeń w sferze realnej gospodarki [Modigliani, NN 1985 r.]. Stosunkowo niedawno ponownie głoszony jest pogląd, iż instytucje finansowe mają wpływ i duże znaczenie dla występowania fluktuacji produkcji, inwestycji, cen itp. Stąd również przekonanie części noblistów o nieneutralnej roli pieniądza w gospodarce i jego wpływie na rozwój cykliczny. Tym samym wyrażają pogląd, że każda teoria koniunktury musi uwzględniać zjawiska występujące na rynku pieniężno-kredytowym [de Solo 2009].

Polska gospodarka znajdowała się w 2009 r. w niewielkiej grupie 5 krajów europejskich, które utrzymały dodatni wzrost gospodarczy (spowolnienie rozwoju gospodarczego), a światowy kryzys nie zaważył w istotny sposób na kondycji naszego systemu finansowego. Jednakże nie chroni to Polski przed trudnymi konsekwencjami otaczającej nas w innych krajach recesji [Styczek 2009].

Zakończenie

Reasumując rozważania o badaniach cykliczności w gospodarce, prowadzonych przez noblistów w dziedzinie ekonomii, nasuwają się następujące wnioski:

1. Kanwą współczesnych badań i poszukiwań odpowiedzi na pytania o przyczyny i skutki występowania wahań koniunkturalnych w gospodarce rynkowej był wielki kryzys lat 1929–33. Zainicjował je J. Schumpeter i rozwinął J. M. Keynes i M. Kalecki oraz z odmiennego stanowiska F. von Hayek. Pierwszy przyczyn cykliczności dopatrywał się w zakłóceniach równowagi ogólnej pod wpływem konsekwencji wdrażania w gospodarce innowacji. Drugi i trzeci uznali, że przyczyny tkwią w niedostatecznym popycie, a czwarty – w zakłóceniach sfery pieniężnej.

2. Po II wojnie światowej i zwycięstwie rewolucji keynesowskiej w krajach zachodnich zwiększyła się aktywna rola państwa w gospodarce. W ramach polityki interwencjonizmu, również w znaczeniu polityki antycyklicznej i antykryzysowej, nastąpiły korzystne zmiany w gospodarce, które znalazły odzwierciedlenie w modyfikacji przebiegu cyklu koniunkturalnego. W centrum badań tego problemu znalazły się

interakcje między równowagą ogólną, cyklicznością w gospodarce, a wzrostem ekonomicznym i dobrobytem społecznym.

3. W uznaniu istotnego wkładu wybitnych ekonomistów w rozwój nauk ekonomicznych i wykorzystaniu ich osiągnięć w działaniach aplikacyjnych rządów na rzecz stabilizacji i rozwoju gospodarczego powołana została w 1968 r. fundacja noblowska. Przyznawanie nagród również w dziedzinie nauk ekonomicznych jest szczególnie wysoko cenione i uważane za prestiżowe wyróżnienie w świecie. Z tej też racji często nobliści pełnią funkcje doradców ekonomicznych prezydentów, prezesów banków i różnych instytucji.

4. Pierwszymi laureatami wnoszącymi istotny wkład w rozwój ortodoksyjnej szkoły keynesowskiej byli R. Frisch i J. Tinbergen (1969 r.) oraz P. Samuelson (1970 r.), który otrzymał tę nagrodę za osiągnięcia w badaniach nad równowagą ogólną. Kolejni laureaci S. Kuznets (1971 r.), K. Arrow i J. Hicks (1972 r.) zwrócili całą uwagę na zakłócenia tej równowagi (wahania cykliczne) ograniczające wzrost gospodarczy. L. Klein, idąc dalej w tych badaniach modelowych, uwzględnił prognozowanie fluktuacji i zastosowanie tej wiedzy w działaniach antycyklicznych państwa.

5. W obszarze badań wzrostu i rozwoju duży wkład wnieśli laureaci T. Schultz i A. Lewis (NN 1979 r.), którzy skupili najszerzej uwagę na sytuacjach kryzysowych w rolnictwie, szczególnie w krajach słabo rozwiniętych.

6. W opozycji do koncepcji keynesowskich rozwinęła się na Zachodzie ortodoksyjna szkoła monetarystyczna, nawiązująca do wcześniej sformułowanej przez M. Friedmana (NN 1976 r.) teorii monetarizmu. Upatrując przyczyn zakłócających równowagę ogólną w kwestiach pieniężnych, M. Friedman i jego zwolennicy wskazują na wahania cykliczne i inflację, zależne od jednego zasadniczego czynnika, tj. nadmiernego wzrostu ilości pieniądza w gospodarce rynkowej. Podobne stanowisko wcześniej przedstawiał w swych pracach poświęconych koniunkturze gospodarczej prekursor monetarizmu F. von Hayek (NN 1974 r.), który wraz z L. von Misesem głosił jednoznacznie poglądy konserwatywno-liberalne, między innymi przeciwstawiające się regulacyjnej roli państwa w gospodarce. Przyczyn gwałtownych fluktuacji dopatrywali się oni przede wszystkim w ekspansywnej polityce kredytowej, która początkowo prowadzi do ożywienia (również przeinwestowania), aby następnie doprowadzić do kryzysu w cyklu kla-

sycznym, a recesji w cyklu powojennym (zdeformowanym).

7. Koniec lat 70. przynosi nowe zjawiska w gospodarce rynkowej i nowe poglądy teoretyczne, a zatem zwrot w światowej polityce gospodarczej w stronę neoliberalizmu. W świetle krytyki poprzednich i głoszonych odmiennych koncepcji, powstaje nowa szkoła klasyczna, a w latach 80. (przeciwstawna jej) – nowa szkoła keynesowska.

Warto zauważyć, iż podobnie jak to bywało wcześniej w dociekaniach naukowych ekonomistów, rozbieżności stanowisk wynikają bardziej z odmiennego traktowania obszaru badawczego w ekonomii pozytywnej aniżeli w ekonomii normatywnej, a także złożoności i często nieuchwytności w pełni badanej materii. Także badania empiryczne w ekonomii nie zawsze dostarczają jednoznacznych odpowiedzi, albo też brak odpowiednich (zwłaszcza skwantyfikowanych informacji) danych o gospodarce. Ponadto zachowania ludzi w gospodarce kształtują się pod przemożnym wpływem oczekiwań np. konsumentów na rynku, zysków przedsiębiorców z uwzględnieniem krótkich albo długich okresów.

8. Nowa ekonomia klasyczna na czele z intelektualnym przywódcą R. Lucasem (NN 1995 r.), a później także F. Kydlandem i E. Prescottem (NN 2004 r.) uważana jest za jedną z najbardziej wpływowych szkół współczesnej ekonomii. R. Lucas w teorii równowagi cyklu koniunkturalnego wskazuje na pieniężne aspekty wstrząsów podażowych jako główną przyczynę odchylenia produkcji i zatrudnienia od trendu wzrostu. Również – jak jego wielu poprzedników nurtu liberalnego – głosił tezę o nieskuteczności polityki stabilizacyjnej państwa.

Krytyka niektórych aspektów teorii R. Lucasa skłoniła F. Kydlanda i E. Prescottta do opracowania nowej wersji cykliczności, znanej pod nazwą „teorii równowagi realnego cyklu koniunkturalnego”. Odmienne podejście do tego zagadnienia, a więc niestabilności polega na koncentracji nie na pieniężnych, lecz realnych wstrząsach nękających gospodarkę rynkową. Za główną przyczynę fluktuacji autorzy uznali realne procesy wynikające z zachodzących zmian technologicznych w produkcji.

9. Nowa ekonomia keynesowska reprezentowana jest przez takich noblistów jak G. Akerlof, P. Krugman, E. Phelps i J. Stiglitz. Nowa szkoła wniosła nowe elementy teoriopoznawcze m.in. dotyczące cykli i kryzysów gospodarczych, ze wskazaniem na wstrząsy zarówno popytowe jak i podażowe jako źródła niestabilności. Nie pomija się tutaj kwestii asymetrii informacji, niedoskonałości rynku itp., pod-

trzymując jednak potrzebę aktywnej roli państwa w gospodarce.

10. Wahania koniunkturalne pozostają w określonej relacji z zaburzeniami na rynkach finansowych. Jak zauważa E. Maskin (NN 2007 r.), kryzysy finansowe zapoczątkowują recesję i są zbieżne w skutkach fluktuacyjnych produkcji i zatrudnienia. Wielki kryzys w latach międzywojennych rozpoczął się w październiku 1929 r. krachem giełdowym w Nowym Jorku.

Kryzys finansowy zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych w końcu 2007 r. spowodował jego rozprzestrzenienie w innych krajach, pociągając za sobą światową recesję. Polska gospodarka w nielicznej grupie 5 krajów europejskich zachowała niewielką, ale dodatnią stopę wzrostu w latach 2008–2009, a sytuację tę określa się jako spowolnienie wzrostu rozwoju gospodarczego.

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Instytut Ekonomiczno-Społeczny
Zakład Ekonomii i Polityki Gospodarczej

Literatura

- 1. Barczyk R. i in.** 2006. *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*. PWE, Warszawa.
- 2. De Soto J. H.** 2009. *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*. Instytut L. von Misessa, Warszawa.
- 3. Gruszecki T.** 2001. *Nagroda Nobla w ekonomii*. Verba, Lublin.
- 4. Gruszecki T.** 2009. *Zima Kondratiewa*. *Gazeta Bankowa*, 49.
- 5. Kalecki M.** 1933. *Próba teorii koniunktury*, Warszawa.
- 6. Keynes J., M.** 1936. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Londyn. PWN. Warszawa 2003 – polski przekład.
- 7. Plosser C.** 1989. *Understanding Real Business Cycle*. *Journal of Economic Perspectives*, Summer.
- 8. Schumpeter J.** 1939. *Cykle koniunkturalne*. Nowy Jork.
- 9. Siekierski J.** 2004. *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii i jej główne kwestie metodologiczne*. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VI, z. 5.
- 10. Snowdon B. i in.** 1998. *Współczesne nurty teorii makroekonomii*. PWN, Warszawa.
- 11. Styczek J.** 2009. *Forum makroekonomiczne BRE Banku*. *The Wall Street Journal*, Polska. *Dziennik Finansowy* z dn. 13.03.

Dr Katarzyna Kokoszka

Przyczyny kryzysu ekonomicznego w świetle teoretycznych podstaw głównych szkół ekonomicznych

Nie ma czego się bać, z wyjątkiem samego strachu.

O kryzysie i zarządzaniu kryzysowym powiedziano i napisano już wiele. Mogłoby się wydawać, iż posiadana wiedza w tej dziedzinie jest wystarczająca. Nie sposób nie zauważyć, że obecny kryzys w sferze finansów przywraca właściwe znaczenie klasycznym formom kapitalizmu. W pogoni za zyskiem zapomniano o takich zasadach, jak właściwy bilans czy mocna podstawa kapitałowa i teraz owe fundamenty boleśnie przypomniały o swoim istnieniu. Według niektórych analityków silna presja na menedżerów na osiąganie coraz ambitniejszych wyników finansowych w połączeniu z nowymi możliwościami rozwoju rynków, jakie towarzyszą globalizacji, w warunkach silnego niedorozwoju instytucji instytucjonalnych i systemu kontroli oraz słabości efektywnego monitorowania, a wysoce złożonego otoczenia zewnętrznego sprawiły, że koncepcja zarządzania zorientowana na wzrost wartości firmy była jednym z istotnych źródeł powstania obecnego kryzysu finansowego.

Wśród ekonomistów panuje powszechne przekonanie, że kryzys może być uważany za porażkę monetarizmu i owoc neoliberalnej filozofii gospodarczej, która legła u podstaw globalizacji w jej dzisiejszej formie. W rezultacie interwencjonizm państwowy (za którego ojca uznaje się J. M. Keynesa) święci triumfalny powrót, a teorie na temat Wielkiego Kryzysu (lata 30. XX w.) służą wielu rządów za przewodnik w walce z globalną recesją.

Punktem wyjścia do dalszych rozważań teoretycznych uczynimy przegląd definicji „kryzysu”, traktując to zjawisko możliwie szeroko – tak jak wielorakie są przyczyny obecnego kryzysu i jak rozległe jego skutki. Grecka etymologia tego słowa nie wskazuje na jego pejoratywny charakter. Czasownik *krinein* oznacza rozdzielać, odsiewać, rozstrzygać, decydować, sądzić,

zaś pochodzący od niego rzeczownik *krisis* to wybór, rozstrzygnięcie. Źródła słownikowe podają wiele definicji kryzysu:

1. Kryzys (*crisis*) – punkt zwrotny w chorobie, decydujący moment szczególnie w tragedii, czas zagrożenia, punkt kulminacyjny¹. Słowo to oznacza więc przesilenie, punkt zwrotny, wstrząs, przełom.
2. Forma (faza) konfliktu, w wyniku którego dochodzi do gwałtownego wzrostu napięcia między stronami, w wyniku czego może nastąpić konflikt zbrojny; sytuacja powstała w wyniku załamania się stabilnego dotąd procesu rozwoju, grożąca utratą inicjatywy i koniecznością godzenia się na przyjmowanie niekorzystnych warunków, wymagająca podjęcia zdecydowanych, wszechstronnych kroków zaradczych².
3. Moment przełomu w odniesieniu do przeżyć, poglądów indywidualnych, do rozwoju kultury, nauki, wypadków politycznych itp. Najcięższy, przełomowy okres choroby, przesilenie. W ekonomii to okres załamania gospodarczego³.
4. Sytuacja powstała w toku prowadzenia działań bojowych, grożąca utratą inicjatywy i możliwością przegrania kampanii, bitwy lub operacji, wymagająca podjęcia zdecydowanych, wszechstronnych kroków zaradczych⁴.

Do początków XX w. większość ekonomistów ujmowała zastoje występujące mniej lub bardziej regularnie w procesie gospodarczym jako rodzaj zjawiska patologicznego. Praktyka pokazywała, że można je było tolerować ze względu na coraz bardziej rozwinięte instrumentarium polityki społecznej. Co więcej, dostrzeżono, że cykle gospodarcze nie były nieistot-

¹ Słownik wyrazów obcych. 1980. PWN, Warszawa, 404.

² Słownik języka polskiego. 1993. Warszawa, 362.

³ Tamże, 362.

⁴ Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego. 1996. Warszawa, AON, 33.

nym zjawiskiem towarzyszącym procesowi wzrostu, lecz że proces ten może dokonywać się w sposób nie-zrównoważony. Gospodarki rynkowe z powodzeniem radziły sobie z regulacją stosunków między kupującymi a sprzedającymi, ale – rzecz jasna – nie było to gwarancją sukcesu.

*Kapitalizm, to takie niezwykle wierzenie,
że najgorsi mężczyźni,
z najgorszych pobudek, w niewiadomy sposób
będą pracować dla wspólnego dobra.*

Odwrócony porządek – istota rewolucji keynesowskiej

Do 1929 r. żaden kryzys, który pojawił się w gospodarce kapitalistycznej, nie trwał dłużej niż jeden rok, dwa lata – Wielki Kryzys zaś w niektórych krajach (Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja) do 1933 roku, w Polsce do 1935 r. Objął wszystkie sfery gospodarki: od przemysłu poczynając, poprzez rolnictwo, sferę pieniądza i banki, aż po handel międzynarodowy. Spadek aktywności ekonomicznej dotknął większość państw świata, w tym wszystkie państwa rozwinięte – kursy akcji spadły o 4/5, zaś produkcja przemysłowa obniżyła się o 30–40%. Ceny artykułów przemysłowych obniżyły się o połowę, natomiast artykułów rolnych o 2/3. Obniżyła się również dynamika wymiany międzynarodowej, nawet o 70%. Wzrosło natomiast bezrobocie, które objęło nawet 1/4 wszystkich chętnych do pracy⁵.

Kryzys gospodarczy lat 1929–1933 uwidocznił daleko posuniętą bezradność tradycyjnej ekonomii w rozwiązywaniu realnych problemów gospodarczych. Na podstawie dotychczas stosowanego aparatu teoretycznego trudno było opracować efektywne metody poprawienia sytuacji ekonomicznej. Dochodziło nawet do zjawisk wręcz przeciwnych – polityka deflacyjna i zmniejszanie wysokości płac prowadziły do wzmocnienia procesów depresyjnych, przejawiających się w niskim poziomie produkcji, w niewykorzystaniu istniejącego potencjału wytwórczego, w bezrobociu, czy też w bardzo niskiej stopie inwestycji. W tej sytuacji, nazwanej przez Jean Robinson pierwszym kryzysem ekonomii, zrodziło się zapotrzebowanie na nową teorię, analizującą procesy gospodarcze w sposób da-

jący praktyczne wnioski polityce interwencjonizmu państwowego.

Postulaty te w dużej mierze zostały zrealizowane dzięki dziełu J. M. Keynesa „Ogólna teoria procentu, zatrudnienia i pieniądza”, w którym dzięki uogólnieniu pewnych doświadczeń płynących z polityki interwencyjnej realizowanej w USA przez prezydentów Hoovera i Roosevelta oraz w Niemczech hitlerowskich, a także dzięki nawiązaniu zapomnianych już twierdzeń ekonomii klasycznej zostały stworzone podstawy nowego typu rozwiązań ekonomicznych, reakcja, jaką to dzieło wywołało, powoduje, że część autorów mówi wręcz o rewolucji keynesowskiej, porównując „Ogólną teorię...” do „Bogactwa narodów” Adama Smitha.

Podstawą filozoficzną rozważań Keynesa było krytyczne ujęcie filozofii porządku naturalnego, której ekonomiczną implikacją jest traktowanie wolnorynkowego systemu gospodarczego jako mechanizmu jedynie racjonalnego, samoregulującego się i niezmiennego. Pozostając na gruncie koncepcji *homo oeconomicus*, odrzucił on tezę o automatycznym powrocie zachwianego systemu gospodarczego do równowagi, zakładając możliwość występowania większych lub



mniejszych opóźnień w tym procesie. Jeżeli, mówiąc w pewnym uproszczeniu, dotychczasowy dorobek ekonomii neoklasycznej był teorią osiągania równowagi przy istnieniu pewnych warunków ograniczających, to teoria Keynesa w swej zasadniczej części mówi o zakłóceniach równowagi i występowaniu ograniczonej racjonalności w procesie gospodarowania⁶.

Istotnym *novum* w stosunku do neoklasyków jest podjęcie rozważań w kategoriach popytowego modelu gospodarki wolnorynkowej. Keynes przyjmuje, że

⁵ Czaja S. 2002. Historia gospodarki i gospodarowania. Wrocław, wyd. I-Bis, 69 i dalsze.

⁶ Fiedor B. 1986. Współczesne kierunki rozwoju ekonomii. Wyd. Nauk. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 163 i dalsze.

w badanych krótkich okresach zdolności produkcyjne gospodarki są stałe, a o poziomie ich wykorzystania, a tym samym o wielkości dochodu narodowego decyduje wielkość globalnego popytu. Zdolności produkcyjne określają nam jedynie potencjalne granice możliwego do uzyskania dochodu, wielkość rzeczywistą wyznaczają wydatki społeczeństwa. Takie ujęcie oznacza odrzucenie funkcjonującego przez długi czas w teorii ekonomii prawa Say'a, głoszącego, iż społeczeństwo tyle wydaje, ile zarabia; wszelka zatem podaż towarów jest jednocześnie popytem na inne towary, pieniądź zaś jest jedynym biernym pośrednikiem w wymianie. Wyjaśnienie przyczyn wielu zjawisk kryzysowych sprowadza się zatem w ostatecznej instancji do niedostatku popytu.

Podobny sposób widzenia gospodarki wolnorynkowej występował już u ekonomistów klasycznych w postaci teorii „kryzysów realizacji” Sismondiego czy „osób trzecich” Malthusa. Według tej ostatniej niedostatek popytu można zneutralizować przez utrzymywanie nieprodukcyjnych konsumentów, arystokracji, rentierów, urzędników czy też duchowieństwa, do którego sam Malthus się zaliczał. Z ekonomistów tworzących w XX w. do prekursorów Keynesa należy zaliczyć przede wszystkim Knuta Wicksella (procesy kumulacyjne) wraz z innymi przedstawicielami szkoły szwedzkiej, Hobsona i polskiego ekonomistę Michała Kaleckiego.

W modelu zaprezentowanym w „Ogólnej teorii...” widać wyraźnie odejście od dominującej ówczesnie koncepcji współzależności zjawisk na rzecz ich przyczynowości. Rezygnując z traktowania wszystkich procesów ekonomicznych jako wzajemnie zależnych od siebie, Keynes dzieli je na takie, które nie dostosowują się do innych oraz takie, które poddając się oddziaływaniu bodźców zewnętrznych, nie są w stanie wpłynąć na inne.

*Każdy postęp, obojętnie czy wielki, czy mały,
ma swój kryzys.*

Jeśli nie interwencjonizm to co?

Od końca lat trzydziestych do końca lat sześćdziesiątych naszego wieku zarówno w teorii, jak i w praktyce gospodarczej dominowała ekonomia keynesowska. Jej ambicją było połączenie ekonomicznej efektywności gospodarki kapitalistycznej z realizacją celów społeczno-politycznych, takich jak pełne zatrudnienie oraz niwelowanie nadmiernych różnic dochodowych i majątkowych. Tryumf ekonomii keynesowskiej oznaczał odsunięcie na plan dalszy mikroekonomii oraz odrzucenie tradycyjnej doktryny liberalnej

i zastąpienie jej doktryną określaną mianem liberalizmu społecznego (pragmatycznego). Trudności gospodarcze lat siedemdziesiątych ujawniły, że ekonomia keynesowska i pragmatyczny liberalizm nie potrafią rozwiązać narastającego problemu inflacji i bezrobocia. Nastąpiło wzmożone zainteresowanie odsuniętym przez keynesizm liberalizmem tradycyjnym (często określanym jako dogmatyczny). Dogmatyczny liberał dąży do takiego modelu państwa i gospodarki, który zapewnia: maksymalny zakres wolności wyboru konsumentom i producentom, minimalny zakres interwencjonizmu państwa dobrobytu i niewielkie obciążenia podatkowe, stałe reguły struktury instytucjonalnej państwa, w tym stałe reguły systemu monetarnego.

Źródła tradycyjnego liberalizmu tkwią w piśarstwie klasycznych liberałów brytyjskich od A. Smitha do J. St. Milla. Wśród współczesnych wyznawców dogmatycznego liberalizmu wyróżniają się dwie szkoły ekonomii: szkoła austriacka i szkoła chicagowska. Współczesna szkoła austriacka wywodzi się ze szkoły stworzonej na początku lat siedemdziesiątych XIX w. przez C. Mengera, który wraz z L. Walrasem i W.S. Jevonsem zapoczątkował tzw. marginalistyczną rewolucję. Wkład Mengera do ekonomii marginalistycznej polegał na zastosowaniu analizy marginalnej po stronie popytu. Twierdził, że ekonomia powinna opierać swoje badania na indywidualnych zachowaniach ludzkich, gdyż wszystkie zjawiska ekonomiczne są efektem postępowania jednostek. Szczególną cechą ekonomii Mengera, która potem okazała się cechą całej szkoły austriackiej, była niechęć do wykorzystywania matematyki i brak koncepcji równowagi ogólnej. Carl Menger miał dwóch bezpośrednich kontynuatorów swojej nauki w osobach Friedricha von Wiesera (1851–1926; prawo użyteczności krańcowej) oraz Eugena von Böhm-Bawerka (1851–1924; teoria procentu). To oni nieustannie powoływali się na swego nauczyciela przekonując, że jego teoria jest nową kategorią w ekonomii. Po I wojnie światowej zaczyna tworzyć drugie pokolenie szkoły austriackiej: Ludwig Mises i Hans Mayer, a nieco później do ożywionych dyskusji lat dwudziestych i trzydziestych wkraczają nowi ekonomiści, wśród nich Fritz Machlup i najgłośniejszy Friedrich von Hayek. Jednak dalszy rozwój szkoły, zwłaszcza w pracach Hayeka, nakazuje rozpatrywać dwie główne determinanty rozwoju gospodarki rynek i konkurencja jako proces uczenia się i odkrywania rozproszonych wiedzy, decyzje jednostki jako akty wyboru w sytuacji niepewności. Współcześnie termin „szkoła austriacka” wiąże się, po pierwsze, z liberalną doktryną społeczną i polityczną. Być teraz ekonomistą austriackim to znaczy być obrońcą wolnego rynku. Drugie ważne współcześnie znaczenie terminu „szko-

ła austriacka” odnosi się do odrodzenia zainteresowania ideałami Mengera, Misesa i Hayeka, które nastąpiło około 1970 r.

W zakresie czystej teorii ekonomii Hayek zajmował się głównie teorią cyklu i teorią kapitału. Jego zdaniem zagadnienia pieniądza, kredytu, kapitału oraz cyklu koniunkturalnego są ze sobą ściśle powiązane, należy je rozpatrywać łącznie. Teoria cyklu powinna być wspierana teorią kapitału i pieniądza. Hayek jest zwolennikiem pieniężnej teorii cyklu, gdyż uznaje pieniądź za ostateczną przyczynę kryzysu, ale uznaje, iż czynnik pieniężny powoduje dysproporcję w strukturze produkcji, wskutek czego zjawisko cyklu traci charakter czysto pieniężny. Hayek zaczyna analizę cyklu koniunkturalnego od sytuacji, w której układ gospodarczy jest w równowadze. Stopa procentowa jest stopą równowagi i sprawia, że wszystkie oszczędności są inwestowane, pionowa struktura produkcji jest dostosowana do podziału dochodu na konsumpcję i oszczędności oraz wszystkie zasoby produkcyjne są w pełni wykorzystane. Punktem wyjścia cyklu jest ekspansja kredytu bankowego związana z obniżeniem stopy procentowej poniżej stopy równowagi. Nastąpić to może wskutek obniżenia stopy procentowej przez banki albo wskutek podniesienia stopy równowagi w związku z optymistycznymi nastrojami przedsiębiorców, którzy chcąc więcej inwestować, zgłaszają większy popyt na kapitał. Ekspansja kredytowa powoduje wzrost podaży pieniądza, w rezultacie czego więcej pieniądza płynie do przedsiębiorców. Przedsiębiorcy przeznaczają zwiększone sumy na zakup dóbr produkcyjnych, następuje więc zmiana struktury popytu na korzyść dóbr produkcyjnych. Efektem jest wzrost cen dóbr produkcyjnych w stosunku do dóbr konsumpcyjnych i przenoszenie pierwotnych czynników produkcji z niższych do wyższych stadiów produkcji oraz tendencja do zwiększania liczby stadiów produkcji, czyli przestawienie gospodarki na bardziej okrężne metody wytwarzania. Ponieważ spadek stopy procentowej daje korzyści tym, którzy stosują więcej kapitału, przedsiębiorstwa zastępują część pierwotnych czynników produkcji dobrami pośrednimi. Zwalniają w ten sposób czynniki pierwotne, które mogą być wykorzystane w nowo tworzonych stadiach produkcji. Podrożenie ziemi i pracy w stosunku do stopy procentowej sprawia, że korzystne staje się przeznaczenie na produkty pośrednie części dotychczasowych nakładów na czynniki pierwotne.

Hayek podkreśla jednak, że w wyżej przedstawionym mechanizmie zmiany pionowej struktury produkcji dokonują się wbrew konsumentom. Mimo że ceny towarów konsumpcyjnych w wyniku dopływu pieniądza do przedsiębiorcy stają się relatywnie niż-

sze od dóbr produkcyjnych, one także rosną, ponieważ towarów jest zbyt mało w stosunku do sum przeznaczonych na konsumpcję. Konsumentci zostali zmuszeni do ograniczenia konsumpcji, realne oszczędności okazały się większe od zamierzonych, dobrowolnych oszczędności. Skutek tych przymusowych oszczędności jest początkowo taki sam jak w przypadku dobrowolnych, ale ponieważ redukcja konsumpcji została wymuszona, konsumenci zechcą zwiększyć konsumpcję do poprzednich rozmiarów, gdy tylko pozwolą na to dochody. Ta reakcja konsumentów spowoduje daleko idące konsekwencje. Przez pewien czas dzięki przymusowej redukcji konsumpcji nastę-



puje wydłużenie procesu produkcji. Następnie proces ekspansji kredytowej i inwestycyjny skończy się załamaniem. Przyczyna tkwi w tym, że proces został pobudzony przez sztuczne obniżenie stopy procentowej i finansowany był przez przymusowe oszczędności. W wyniku bowiem wzrostu ilości pieniądza będą rosły dochody z pracy, co w połączeniu z dążeniem do wzrostu konsumpcji spowoduje wzrost cen dóbr konsumpcyjnych. Wystąpi wówczas zjawisko zmiany proporcji między popytem na dobra konsumpcyjne a popytem na dobra produkcyjne – na korzyść tych pierwszych. Jeżeli wzrost popytu na dobra konsumpcyjne nie będzie mógł być kompensowany przez dalszy dopływ kredytów do producentów, fakt wzrostu cen dóbr konsumpcyjnych stanie się impulsem do powrotu do mniej okrężnych metod produkcji.

*Cykli koniunkturalnych nie da się usunąć jak
migdałków. Dla gospodarki kryzysy
są czymś równie istotnym,
jak bicie serca dla organizmu.*

Kryzys wynika z tego, że nie można kontynuować wydłużonych procesów produkcyjnych. Wzrost popytu konsumpcyjnego wymusza przejście do mniej

określonych metod produkcji. Wydłużonych procesów nie można kontynuować z powodu braku kapitału, ale niedostatek kapitału nie polega tylko na braku pieniędzy. System ten nie jest w stanie zrównoważyć skutków realnej dysproporcji w strukturze produkcji, która powstała w wyniku ekspansji kredytowej. Hayek podkreśla, że wbrew temu, co sądzą zwolennicy teorii podkonsumpcji, przyczyną kryzysu jest niedostatek oszczędności i nadmierna konsumpcja. Przeinwestowanie wywołały wymuszone oszczędności; załamanie wynika z tego, że nie można utrzymać konsumpcji na poziomie pomniejszonym o oszczędności przymusowe. Kryzysu można byłoby uniknąć, gdyby ludzie nie zwiększyli konsumpcji, gdyby udało się ich zachęcić do większego oszczędzania. Wtedy możliwe byłoby utrzymanie wydłużonych procesów, bo strumień pieniądza (jego podział na konsumpcję i oszczędności) odpowiadałby strukturze produkcji. Jedynym skutecznym rozwiązaniem problemu wahań cyklicznych okazuje się eliminacja elastyczności kredytu bankowego i tym samym wymuszanych oszczędności. Innymi słowy, konieczne jest zneutralizowanie pieniądza. Neutralny pieniądz Hayeka to taki pieniądz, który ani nie pobudza, ani nie hamuje działalności gospodarczej. Pieniądz neutralny nie zapewnia stabilnego poziomu cen; wymaga polityki sztywnej podaży pieniądza, która może powodować zarówno zmiany ogólnego poziomu cen, jak i zmiany struktury cen.

Istnieją dwa istotne wątki myśli ekonomicznej w Chicago, które było głównym centrum intelektualnym. Jeden – to ogólna koncepcja celowości deregulacji, w tym deregulacji sektora finansowego. Drugi – to teoria realnego cyklu koniunkturalnego, kojarzona z nazwiskami wybitnych ekonomistów, których ważna część kariery zawodowej przebiegała na uniwersytecie w Chicago. Szkoła chicagowska jest jednak znacznie szersza i zazwyczaj na myśl przychodzi w tym kontekście Milton Friedman, którego szkoła monetarna w ekonomii w rzeczywistości bardzo się różni od teorii realnego cyklu koniunkturalnego. Głosi ona, że można zbudować teorię makroekonomicznych fluktuacji, opierając się na teorii maksymalizacji indywidualnych zachowań firm i indywidualnych gospodarstw domowych, w których występują wstrząsy technologiczne, i to właśnie te wstrząsy generują to, co określamy jako cykle koniunkturalne.

Typowa teoria makroekonomiczna mówi, że wahania w podaży zagregowanej, a czasami także w popycie zagregowanym, mogą się pojawiać wskutek zaburzeń w sektorze finansowym, co utrudnia firmom i gospodarstwom domowym zaciąganie pożyczek i inwestowanie. Prowadzi to do spadku popytu i wpływa na wzrost bezrobocia. Gdy proces ten sięgnie dna, następuje poprawa, podczas której gospo-

darka przechodzi w tryb ożywienia. We wczesnych modelach realnego cyklu koniunkturalnego polityka państwa w niewielkim stopniu przyczyniała się do doprowadzenia do cyklu koniunkturalnego i niewiele mogła zdziałać, aby go zlikwidować. Większość cykli występuje z powodu negatywnego zakłócenia, które spycha poziom produkcji osiąganego przy normalnym poziomie zatrudnienia poniżej normalnego poziomu. Po tym zjawisku często, ale nie zawsze następuje nietrwały wzrost koniunktury. Tak więc przechodzimy od boomu do załamania, przy czym załamanie staje się nadmierne. Następnie, jeżeli znajdziemy się poniżej normalnego poziomu działania gospodarki, występuje naturalne ożywienie. Koncepcja szkoły chicagowskiej głosi, że całkowicie zderegulowany rynek finansowy będzie z gruntu stabilny i nie będą na nim występowały problemy związane z okresowymi i często poważnymi zaburzeniami.

Milton Friedman w swoich pracach o stabilności monetarnej czy Henry Simons w swoich dziełach opowiadali się za tzw. wąskim systemem bankowym, w którym banki w zasadzie trzymałyby tylko obligacje skarbowe jako zabezpieczenie sald transakcji. Jeśli poszlibyśmy tym tropem, wówczas nie mielibyśmy do czynienia z taką kreacją pieniądza kredytowego, w jaką zaangażowały się banki i quasi-banki w obecnym cyklu. Nie był to więc wspólny pogląd wszystkich osób związanych ze szkołą chicagowską, ale z pewnością pogląd wyznawany przez wiele osób z uniwersytetu w Chicago, głoszący, że zderegulowany system finansowy funkcjonowałby lepiej.

Obecne trudności ekonomiczne świata zachodniego trzeba rozpatrywać na dwóch płaszczyznach. Z jednej strony mamy obecny stan ostrego kryzysu gospodarczego. Z drugiej jednak towarzyszy nam od dziesiętków lat osłabienie w tej dziedzinie, wyrażające się w dość mizernym wzroście gospodarczym Europy, słabszym niż w krajach, które postawiły konsekwentnie na wolny rynek.

Do zrozumienia tego, czym są realia kryzysu, zdaje się przybliżać nas sposób jego pojmowania na Dalekim Wschodzie, w Chinach czy w Japonii. Japończycy pisząc słowo „kryzys” używają dwóch znaków chińskich, z których jeden znaczy „niebezpieczeństwo”, „bliska, nieunikniona ruina”, drugi zaś oznacza „okazję, możliwość”, coś w rodzaju perspektywy otwierającej się w obliczu przyszłości. A więc kryzys w swym dalekowschodnim rozumieniu jednoczy w sobie coś, co jest równocześnie niebezpieczeństwem i szansą, zagrożeniem i nową możliwością na przyszłość.

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Instytut Ekonomiczno-Społeczny
Zakład Ekonomii i Polityki Gospodarczej

Prof. dr hab. Witold Kwaśnicki

Subsydiowanie rolnictwa – spojrzenie liberała

Wszelka pomoc dla rolników, zwłaszcza w krajach rozwiniętych gospodarczo (takie jak np. dopłaty wyrównawcze) zniekształcają strukturę handlu: zmniejszają popyt importowy w krajach subsydiujących rolnictwo, ograniczają eksport produktów rolnych w krajach mniej rozwiniętych, zniekształcają światowe ceny podstawowych produktów rolnych. Jak pokażemy w dalszej części artykułu, subsydia mają także negatywny wpływ na wiele innych sfer życia społeczno-gospodarczego. Jednym z takich trochę nieoczekiwanych efektów jest pogarszanie się środowiska naturalnego czy pogarszanie się jakości żywności.



Największej pomocy dla krajowych rolników udzielają ważni członkowie Światowej Organizacji Handlu (WTO) Unii Europejskiej, Japonii i USA. W 2008 r. subsydia UE (27 krajów) wynosiły¹ 27% wartości produkcji rolnej, w krajach OECD było to 21%, w Japonii 48%, Islandii 51%, Norwegii 62%, Szwajcarii 51%, ale w USA już tylko 7% (w ostatnich latach udział ten faktycznie względnie szybko maleje). W Nowej Zelandii, o której będziemy pisać w dalszej części artykułu, subsydia praktycznie nie istnieją, są na poziomie ok. 1% wartości produkcji rolnej². Bez-

względne kwoty są niekiedy szokujące: w 2008 r. wynosiły (w nawiasach podano odpowiednie kwoty w 2007 roku): UE 27 wydaje 150 mld dolarów amerykańskich (135 mld), kraje OECD 265 mld (260 mld), Japonia 42 mld (36 mld), Stany Zjednoczone 23 mld (34 mld). Jak widzimy, jedynie w Stanach Zjednoczonych zaznacza się tendencja zmierzająca do ograniczania subwencji.

W UE producenci wołowiny i cielęciny otrzymują ok. 51% swojego dochodu w postaci transferów (subsydiów) rządowych. W USA producenci bawełny otrzymują subsydia rządowe większe niż cały PKB Burkina Faso – kraju, w którym dla więcej niż dwu milionów ludzi jedynym źródłem dochodu jest produkcja bawełny. Dzięki subsydiom nieefektywni farmerzy mogą nie oglądać się na światowe ceny produktów rolnych i produkować w ilościach daleko przekraczających uzasadnione wielkości ekonomiczne (nadwyżki produkcji).

W latach 2001–2005 Unia Europejska dopłaciła do eksportu produktów rolnych ok. 16 mld dol. (głównie do eksportu mleka, cukru i wołowiny). Ci, którzy otrzymują takie subsydia mają naturalnie przewagę nad tymi, którzy takiego dostępu nie mają. Ogranicza się wtedy konkurencję i promuje nieefektywnych producentów. W wyniku subsydiów występuje nadprodukcja wielu produktów na rynku światowym.

Warto zwrócić uwagę na to, że w krajach rozwiniętych gospodarczo występuje koncentracja subsydiów rządowych na kilku produktach rolnych, takich jak produkty mleczne, cukier, wołowina, owoce i warzywa, ryż, pszenica. Akurat tak się składa, że są to produkty, które kraje rozwijające mogłyby wytwarzać i eksportować w największej ilości i przy wysokim poziomie efektywności. Można to nazwać hipokryzją, bo właśnie tego typu działania uniemożliwiają wielu społeczeństwom wyrwanie się z biedy. Warto może przywołać tutaj opinię byłego premiera Belgii Guy Verhofstadta (2002) wyrażoną w liście otwartym

¹ Wg OECD in Figures 2009.

² Jako udział tych wydatków w PKB w 2008 r. wartości te są następujące: UE 27 0,9%, OECD 0,8%, Japonia 1,1%, Islandia 1,1%, USA 0,7%, Nowa Zelandia 0,2%.

opublikowanym jednocześnie w największych dziennikach w wielu krajach w Europie³. Verhofstadt zauważa, że miliardy ludzi na świecie żyje tylko z pracy na roli i mogliby oni poprawić swój byt, eksportując swoje produkty, tymczasem kraje OECD nadal stosują wysokie cła importowe (średnio cła importowe na produkty rolne w krajach OECD to ok. 40%)⁴. Jak pisze Verhofstadt: „Produkcja cukru w Europie jest dwukrotnie droższa niż w Afryce Południowej, ale to cukier europejski wypiera lokalny. W ostatnich pięciu latach produkcja mleka na Jamajce zmniejszyła się o jedną trzecią ze względu na import europejskiego mleka w proszku. ... Pomimo reform gospodarstwa i rolnicy europejscy wciąż korzystają z dotacji, które pozwalają im rugować z rynku biedniejszych konkurentów. Europa wydaje 120 mln euro rocznie na wsparcie rozwoju Afryki Południowej, tymczasem masowy zalew rynku cukrem z Europy sprawia, iż kraj ten traci blisko 100 mln euro potencjalnych dochodów z eksportu. My, Europejczycy, z jednej strony walczymy z biedą, a z drugiej pozwalamy jej trwać. Łagodzimy nieszczęścia, ale pozwalamy, by trwały”⁵.

Podobnie pomoc żywnościowa (krajów bogatych), choć pożądana często z humanitarnego punktu widzenia, jest zabójcza dla lokalnych rynków rolnych w krajach rozwijających się. Kraje rozwinięte udzielają takiej pomocy często dlatego, że dysponują nadwyżkami produkcyjnymi albo chcą stymulować aktywność gospodarczą w specyficznych sektorach.

Według niektórych ekonomistów głównym źródłem obecnego interwencjonizmu w rolnictwie jest zjawisko niestabilnych i niewystarczających dochodów uzyskiwanych przez producentów rolnych⁶. Nadmierny interwencjonizm państwowy w rolnictwie doprowadził do wystąpienia szeregu niekorzystnych zjawisk. Najważniejszym z nich jest ograniczanie przez kraje najbogatsze możliwości rozwoju krajom biednym i rozwijającym się. Stosowanie przez wiele dekad takiej polityki dopłat do rolnictwa doprowa-

dziło do wytworzenia się znacznych nadwyżek żywności. Aby je wyeksportować należało dopłacać producentom rolnym, tak by zrekompensować im stratę, jaką ponieśli, gdyby sprzedali własne produkty na rynku światowym po cenie rynkowej, znacznie niższej niż na rynku krajowym. Dopłaty do rolnictwa w połączeniu z wysokimi cłami, uniemożliwiającymi praktyczne wejście na rynek produktów pochodzących z krajów biednych, doprowadziły do sytuacji, w której produkty tychże krajów na własnym rynku były kilkakrotnie droższe aniżeli produkty krajów bogatych. Znaczej grupie krajów biednych uniemożliwia to jakikolwiek rozwój gospodarczy, a także społeczny. Do takiego stanu na rynku światowym doprowadziła przede wszystkim protekcyjna polityka takich krajów i ugrupowań jak Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Japonia i Korea Płd.

W Unii Europejskiej poziom interwencjonizmu państwowego w rolnictwie utrzymuje się stale na wysokim poziomie. Natomiast w Stanach Zjednoczonych począwszy od lat 90. można zaobserwować tendencję zmierzającą w kierunku ograniczenia wsparcia dla rolnictwa.

Polityka rolna Unii Europejskiej jest płaszczyzną ścierania się interesów wielu grup społecznych. Należą do nich konsumenci, którzy oczekują przede wszystkim niskich cen produktów rolnych, i których politycy i producenci (niesłusznie i kłamliwie) przekonali, że jedynym na to sposobem jest subsydiowanie rolnictwa. Oprócz tego konsumenci żądają żywności zdrowej, niemodyfikowanej genetycznie, pozbawionej zbędnej ilości środków chemicznych. Po drugiej stronie występują producenci rolni, którzy dążą do uzyskania jak najwyższych dochodów. Nie mniej ważną (jeśli nie najważniejszą) rolę w kształtowaniu współczesnej polityki rolnej odgrywają także różnego rodzaju organizacje producenckie, których głównym celem jest osiągnięcie jak najwyższych zysków. Interesy te są niejednokrotnie ze sobą sprzeczne. Prowadzi to do sytuacji, w której realizuje się pomy-

³ Najsmutniejsze jest to, że list ten praktycznie nie został zauważony przez polityków i dziennikarzy! Po jego publikacji nie było żadnych komentarzy i dyskusji.

⁴ Cła importowe na ryż nakładane w Japonii sięgają często poziomu 777% (*ad valorem*). Korea Południowa ustaliła kwotę importu ryżu na 306,963 ton w 2009, z perspektywą powiększenia jej do 408,698 ton do 2014 r., ale to i tak jest ok. 8% wielkości konsumpcji ryżu w tym kraju. UE obłożyła ryż łuszczoney opłatą celną równą 211 euro za tonę, ryż brązowy 254 euro za tonę, a wysokiej jakości ryż przetworzony opłatą 416 euro za tonę. Powoduje to sztuczne zaniżenie cen ryżu przetworzonego i stwarza trudną sytuację producentom ryżu o wysokiej jakości w krajach eksportujących ryż jak Tajlandia czy Wietnam.

⁵ Jest niemoralne to, że w UE każda krowa jest dotowana w wysokości kilkudziesięciu centów dziennie, podczas gdy prawie miliard ludzi na świecie musi żyć za mniej niż jeden dolar dziennie (co uznawane jest za życie w ubóstwie). „Stawka płatności do jednej krowy wyniesie ok. 142,5 euro; do owcy – ok. 30 euro.” [za: http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/397751,dodatkowe_doplaty_dla_hodowcow_krow_i_owiec.html]

⁶ Co, jak pokażemy na przykładzie Nowej Zelandii, nie jest prawdą.

sły grup silniejszych, zarówno pod względem politycznym, jak i medialnym. Wspólna Polityka Rolna (WPR, CAP – *Common Agriculture Policy*) stanowi najdroższą politykę Unii Europejskiej. Koszty funkcjonowania WPR kształtują się na poziomie 40–45 mld euro. Kwota ta stanowi niemal połowę budżetu UE. „Przez ostatnie kilkadziesiąt lat funkcjonowania WPR, politycy za pieniądze podatników zbudowali silne lobby przemysłowo-rolnicze”⁷. Stwierdzenie to potwierdza fakt, iż wspomniane 40 mld euro trafia do ogromnych (przemysłowych) gospodarstw rolnych, które stanowią jedynie 20% wszystkich gospodarstw rolnych działających na terenie UE. Fakt ten sprawia, że ok. 40% budżetu Unii Europejskiej trafia do grupy społecznej stanowiącej znikomą część siły roboczej. Wspólna Polityka Rolna należy do jednych z najbardziej scentralizowanych polityk gospodarczych na świecie. Wszelkie decyzje dotyczące polityki rolnej UE podejmowane są przez Radę Ministrów Rolnictwa UE. Realizacją tej polityki zajmuje się Komisja Europejska, a w szczególności Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa. W państwach członkowskich działają dwie poważne organizacje rolne. Są to COPA (Committee of Professional Agricultural Organisations in the European Union) oraz COGECA (General Confederation of Agricultural Co-operatives in the European Union). Reprezentują one interesy „dużych” rolników. COPA jako organizacja rolnicza pełni funkcje rzecznika całego sektora rolnego. Istnieje jeszcze organizacja CPE (European Farmers Coordination), której celem jest wspieranie małych gospodarstw. W ostatnich latach organizacja koncentruje uwagę na krytyce obecnej polityki rolnej UE.

Jak bardzo scentralizowanym obszarem polityki jest rolnictwo, świadczy choćby to, iż po wybuchu międzynarodowego kryzysu związanego z BSE (2001 r.) oraz pod wpływem wzrastającego niezadowolenia wśród ludności kanclerz Niemiec G. Schröder powołał do życia nowy resort polityczno-administracyjny, który swoją uwagę skupiać miał na integrowaniu polityk dotyczących ochrony konsumenta, żywności i rolnictwa. Nie mniejsze znaczenie w sporach dotyczących przyszłego kształtu Wspólnej Polityki Rolnej odgrywają takie organizacje lobystyczne, jak Europejskie Stowarzyszenie Producentów Nawozów, Europejskie Stowarzyszenie Bioprzemysłu Eurobio promujące żywność genetycznie modyfikowaną. Wymienione organizacje stanowią agro-przemysłowe grupy lobystyczne⁸, które przeciwstawiają się wszelkim próbom zmian polityki rolnej. Są szczególnie aktywne wówczas, kiedy ich interesy wydają

się zagrożone. Dotychczasowa polityka popierająca intensywną produkcję rolną spowodowała ogromny wzrost zużycia różnego rodzaju środków chemicznych. Służyły one zwiększeniu produkcji rolnej, która w związku z cenowymi interwencjami publicznymi przekładała się na wyższe dochody uzyskiwane przez producentów rolnych. Dużą rolę w promowaniu i podtrzymywaniu intensywnego sposobu produkcji rolnej odgrywało Europejskie Stowarzyszenie Przemysłu Chemicznego. W promocji intensywnej produkcji rolnej nie mniejszą rolę odgrywały grupy związane z przemysłem petrochemicznym i motoryzacyjnym. Wspomniany już kryzys związany z BSE, potocznie nazywany chorobą wściekłych krów, czy afera dioksynowa wskazują na konieczność przeprowadzenia głębokiego przekierowania polityki rolnej UE. Tym bardziej, że wspomniane problemy dotyczą wszystkich konsumentów Unii Europejskiej. Dopóki za sterem Wspólnej Polityki Rolnej będą stały organizacje reprezentujące interesy sprzeczne z poglądami konsumentów, dopóty każda następna wielka reforma WPR pozostanie jedynie postulatem politycznym i nie doczeka się faktycznej realizacji.

Od początku istnienia WPR poddawano nieustannej krytyce. Najbardziej bulwersującą kwestią były bezpośrednie dopłaty do produkcji, które spowodowały wzrost cen detalicznych na produkty rolno-spożywcze na terenie Wspólnoty. Krytyce poddana została także ochrona rynku europejskiego przed bardziej konkurencyjnymi produktami z państw trzecich. Dużo się ostatnio dyskutuje (ale niestety niewiele robi) o konieczności zmiany tej patologicznej sytuacji związanej ze Wspólną Polityką Rolną i wysokim poziomem subsydiowania rolnictwa w UE. Ze względu na ograniczoną długość tego artykułu, nie będziemy się tutaj tym problemem zajmować. Zamiast tego, w dalszej części artykułu podamy przykład Nowej Zelandii. Czynimy to głównie po to, by pokazać jak można to uczynić szybko, skutecznie, z korzyścią dla konsumentów i farmerów.

Niska jakość dzisiejszej żywności produkowanej na terenie Wspólnoty jest wynikiem długoletnich dopłat do produkcji rolnej. Mechanizm dopłat funkcjonował na zasadzie: im więcej wyprodukujesz, tym więcej zarobisz. Doprowadziło to do sytuacji, w której rolnicy wszelkimi sposobami dążyli do poprawy wydajności produkcji rolnej. Chęć intensyfikacji produkcji sprawiła, że rolnicy zaczęli stosować metody, których skutki odczuwa dziś cały świat. W wyniku powszechnego stosowania bezpośrednich dopłat do produkcji przestało się opłacać produkować żywność

⁷ <http://www.bwle.most.org.pl/>, Szwed D. Lobbyng rolniczy w Unii Europejskiej, październik 2004.

⁸ j.w.

dobrej jakości. Świadczą o tym liczne afery związane z faszerowaniem zwierząt antybiotykami. Powoduje to niższe koszty oraz szybsze dojrzewanie zwierząt. Coraz częściej prokuratury prowadzą śledztwa, ujawniające handel antybiotykami uprawiany przez weterynarzy na skalę masową. W wyniku badań przeprowadzonych w Belgii wykryto, iż w ok. 67% badanych próbek występowały śladowe ilości antybiotyków. Podczas innych badań, które zostały przeprowadzone w Niemczech, wykryto, że dziewiętnaście zakładów zajmujących się ubojem zwierząt nasycza mięso wodą. Woda stanowiła wówczas ok. 35% masy szynki, podczas gdy samo mięso stanowiło jedynie ok. 60%. Nie mniej szokującą okazała się wiadomość o wykryciu pestycydów w odżywkach dla dzieci. W wyniku badań niemieckiej prokuratury okazało się, iż dostawcą producenta odżywek dla niemowląt było przedsiębiorstwo hodowlane produkujące ekologiczną żywność. W trakcie badań laboratoryjnych w produktach wielu hodowców wykryto nitrofen, rakotwórczy środek chwastobójczy; wykryto go np. w Niemczech w marcu 2002 r. w mięsie drobiowym. Okazało się, że nawet tzw. ekologiczna żywność, za którą konsumenci płacą zdecydowanie więcej aniżeli za zwykłe produkty rolno-spożywcze, skażona jest środkami chemicznymi oraz farmakologicznymi. Złej jakości żywność, jaka trafia do europejskich konsumentów, skutecznie sprzyja ponadto dopłaty do jak najdłuższego magazynowania żywności. W Finlandii za trzymiesięczne składowanie mięsa jagnięcego płaci się 1100 euro, a po upływie tego okresu stawka za składowanie mięsa wzrasta odpowiednio o 1,45 euro/t dziennie. Sytuacja ta prowadzi do tego, że w sklepach mamy często do czynienia ze starą, nieświeżą żywnością⁹. Długoletnie stosowanie środków sztucznego wzrostu doprowadziło w ostatnich latach do wystąpienia licznych epidemii. Pierwsza wybuchła w marcu 1996 r. W Wielkiej Brytanii pojawiła się wspomniana już choroba wściekłych krów (BSE). W jej wyniku zabito i spalono prawie 4 mln zwierząt. Koszty związane z usuwaniem skutków epidemii sięgnęły do 2001 r. ok. 6 mld euro. W czerwcu 1999 r. wykryto w paszy produkowanej w Belgii rakotwórcze dioksyny. Bilans epidemii to ubój ponad 8,5 mln kurcząt oraz wycofanie ze sklepów wieprzowiny, jaj, mleka oraz masła. W styczniu 2001 r. w Regensburgu w Niemczech prokuratura wykryła nielegalny handel antybiotykami skierowanymi do hodowców bydła. W lutym 2001 r. w Wielkiej Brytanii wybuchła kolejna epidemia, tym razem pryszczycy. W Wielkiej Brytanii, Irlandii, Francji oraz Holandii spalono wówczas prawie 4 mln zwierząt. W grudniu 2001 r.

odkryto w mięsie wytwarzanym w Niemczech, Belgii, Danii, Włoszech oraz w Holandii ilości wody znacznie przekraczające dopuszczalne prawem normy. Liczne epidemie doprowadziły do ogromnych strat zarówno mierzalnych, jak i niemierzalnych. Z wybuchem epidemii wiąże się przede wszystkim ogromne koszty finansowe sięgające ponad 10 mld euro. Są to kwoty, które zostały bezpowrotnie utracone na bezpośrednie likwidowanie skutków epidemii oraz na wypłaty rekompensat dla rolników. Są to ogromne środki, które mogły być przeznaczone np. na badania i rozwój nad nowymi technologiami. Do kosztów epidemii zaliczyć na pewno należy ogromne straty, jakie ponieśli sami rolnicy. Utracili oni inwentarz liczący kilkadziesiąt tysięcy sztuk zwierząt. Kryzys wywołany wybuchem epidemii pociągnął za sobą także liczne koszty niewymierne, takie jak osłabienie europejskiej solidarności w sprawach rolnictwa oraz spadek zaufania konsumentów na całym świecie do produktów rolnych produkowanych na terenie Wspólnoty. Choroby wywołane produkcją intensywną miały także inne reperkusje. Spowodowały bowiem błyskawiczną reakcję w krajach na całym świecie w postaci wprowadzenia zakazu importu z Europy produktów rolno-spożywczych. Do państw, które nałożyły zakaz importu na europejską żywność należały: Stany Zjednoczone, Kanada, Australia, Nowa Zelandia, kraje Bliskiego Wschodu oraz kraje azjatyckie. Sytuacja ta doprowadziła do wywołania międzynarodowej dyskusji na temat bezpiecznej żywności w Europie, czego wyrazem były liczne wystąpienia szefów państw członkowskich. Nie dziwi, że najbardziej słyszalny głos w dyskusji zabrały tradycyjnie Francja i Niemcy. Według Francji, kraju najsilniej broniącego obecnego *status quo* WPR, sytuacja ta doprowadziła jedynie do niepotrzebnej paniki i niezadowolenia wśród rolników.

Nowa Zelandia – a jednak liberalizacja rolnictwa jest możliwa!

Nowa Zelandia dostarcza dotychczas najlepszego i najpełniejszego przykładu, że można z sukcesem przekształcić system etatystyczny w rolnictwie na system liberalny, rynkowy. Po ponad 25 latach doświadczeń z przekonaniem można stwierdzić, że zainicjowane w 1984 r. reformy rynkowe w rolnictwie Nowej Zelandii w pełni się powiodły. Nie był to cud, jak niekiedy się mówi, ale po prostu naturalny efekt odważnego wprowadzenia systemu, który zachęca do dobrego gospodarowania poprzez dbałość o własny interes.

⁹ Cywiński P., Wojciechowski T. 2001. Rak po europejsku. Wprost 1023, 88–90.

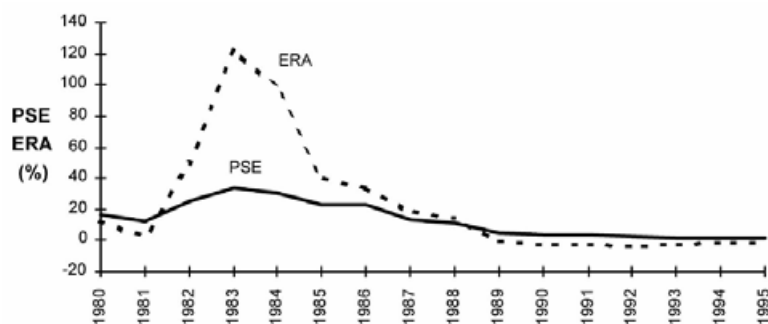
Nie ma tutaj miejsca na opisanie dosyć specyficznej historii Nowej Zelandii, ale warto podkreślić, że od dawna Nowa Zelandia była dużym eksporterem żywności. W XIX w. była zapleczem rolniczym dla Zjednoczonego Królestwa, Jeszcze w 1964 r. 61% eksportu mięsa wysyłane było do WB, podobnie 94% masła, 87% serów.

Długie tradycje ma też ten kraj w prowadzeniu polityki protekcyjnej, mianowicie już w latach 20. ubiegłego wieku wprowadzono wysokie cła na importowane produkty przemysłowe, wtedy też utworzono Producer Marketing Boards, z myślą o ochronie interesów farmerów oraz by działać jako jedyny sprzedawca na rynku światowym.

W latach 70. wystąpiło kilka niekorzystnych elementów dla rolnictwa Nowej Zelandii. Uzyskanie niepodległości przez Nauru (wyspiarska republika na Pacyfiku) zamknęło dostęp NZ do zasobów tanich skał fosforowych. Cztery lata później w 1972 r. Wielka Brytania wstąpiła do Wspólnoty Europejskiej, co spowodowało, że uprzywilejowana pozycja Nowej Zelandii w relacjach z Wielką Brytanią zaczęła słabnąć. Do tego doszła wysoka inflacja po szoku naftowym w 1973 r. Reakcja rządu NZ była dosyć typowa, jak przystało na ortodoksyjnych polityków – farmerom zaoferowano subsydia na zakup nawozów, ulgi podatkowe, dopłaty do cen, nisko oprocentowane pożyczki, pomoc w sytuacji katastrof, subsydia na zakup ziarna, specjalne programy szkoleniowe, by pokonać ciężkie czasy itp. Przy rosnących wydatkach rządowych groźba destabilizacji całej gospodarki nowozelandzkiej była całkiem realna. Na początku lat 80. sytuacja gospodarcza kraju pogorszyła się znacznie; bezrobocie osiągnęło poziom 7% (10 lat wcześniej 1%), inflacja (WCD) na poziomie 20% (tak wysoka inflacja spowodowała wprowadzenie kontroli cen w 1982 r.), średnia stopa wzrostu PKB utrzymywała się na poziomie 1% rocznie w latach 1976–1984, pogłębiał się deficyt budżetowy, który w 1983 r. wynosił 9% PKB, zadłużenie netto państwa wzrosło z 10% w 1976 do 41% PKB w 1984 r.

W latach 60. dotacje dla rolnictwa wynosiły ok. 3% dochodu farmerów, w 1983 r. było to już kilkadziesiąt procent (np. prawie 40% dla hodowców owiec).

W sumie dotacje dla rolnictwa osiągnęły poziom 4% PKB. Przy tym stale rosła liczba sposobów dotowania rolnictwa (w którymś momencie było 30 różnych sposobów dofinansowania, np. dopłaty do koncesjonowanej liczby sztuk zwierząt, subsydiowanie zakupu nawozów sztucznych, obniżone stopy procentowe kredytów, lukratywne dopłaty do użyźniania ziemi, dopłaty do cen). Możemy sobie tylko wyobrazić, jak równoległe z rozrostem tych programów pomocy dla rolnictwa rosła biurokracja i liczba zatrudnionych pracowników cywilnych zajmujących się wdrażaniem i kontrolowaniem tych programów.



Ryc. 1. Względna wielkość pomocy udzielonej hodowcom w Nowej Zelandii przed i po wprowadzeniu reform (New Zealand Ministry of Agriculture, 1996)

Na rycinie 1 przedstawiono wielkość subsydiów, przed i po wprowadzeniu reform, jako tzw. Producer Subsidy Equivalent (PSE), który osiągnął największą wartość w 1983 r. (34%) oraz tzw. efektywna stopa pomocy (Effective Rate of Assistance), którego maksimum wynosiło 123%¹⁰.

W latach 1984–85 sytuacja ekonomiczna w rolnictwie Nowej Zelandii była dokładnie taka, jak przewidyuje teoria ekonomii. Przy wysokim subsydiowaniu nie występowała jakakolwiek współzależność pomiędzy popytem i podażą. Produkcja rosła, ale nie znajdowała ona klienteli (najlepszym przykładem była baranina i jagnięcina). W 1983 r. 6000 ton jagnięciny przeznaczono na pasze i nawozy, bo nie było na nią chętnych. Podobnie przy dużych subsydiach ceny nie odzwierciedlały wartości rynkowej. Przykładowo – ceny ziemi rosły w miarę, jak rząd dopłacał za jej posiadanie. W latach 70. i 80. ceny wzrosły dwukrotnie. Na to nakładała się niegospodarność związana z wykorzystywaniem każdego kawałka ziemi, który

¹⁰ Procentowe PSE to wartość całkowitej pomocy podzielona przez sumę wartości produkcji rolniczej (w cenach subsydiowanych przez rząd) i bezpośredniej pomocy rządu. ERA – wartość netto pomocy rządowej (tzn. pomniejszonej o koszty obsługi rolnictwa) podzielona przez wartość produkcji rolnej liczonej w cenach rynku światowego.

mógł być uznany za ziemię rolniczą, bo rząd do takiej dopłacał. Jak się ocenia, w 1984 r. nieracjonalnie używana ziemia stanowiła ok. 2 mln hektarów – rolnicy mieli z niej dodatkowy przychód w postaci subsydiów, ale odbijało się to na jakości środowiska naturalnego (stale się pogarszało) oraz na spowolnieniu rozwoju gospodarczego.

W latach 1983–1984 roku subsydia rządowe w Nowej Zelandii przekroczyły poziom 30% ogólnej wartości produkcji rolnej, w przypadku hodowli owiec i bydła ok. 40% wartości produkcji pochodziło z dotacji rządowych (za: Federated Farmers of New Zealand). W tym czasie farmerzy byli zależni od rządowych subwencji w znacznie większym stopniu niż obecnie jest to w USA czy nawet w UE. Co ciekawe, z subsydiów korzystali najczęściej nie ci najbiedniejsi, którzy może faktycznie potrzebowaliby takiego wsparcia, ale ci o wysokich dochodach (podobna sytuacja jest obecnie UE, patrz np. farmsubsidy.org).

Bardzo ciekawe i warte zauważenia jest to, że niebezpieczeństwo destabilizacji sytuacji gospodarczej Nowej Zelandii, jak i absurdalność wysokiego poziomu subwencji dostrzegli sami farmerzy i to oni byli inicjatorami zmian w rolnictwie. W 1982 r. najważniejsza organizacja rolników w Nowej Zelandii – Federated Farmers of New Zealand, przedstawiła rządowi petycję, w której m.in. postulowano, by rząd zamiast np. rozbudowywać system subwencji i płacić rolnikom rekompensaty za wysoką inflację zajął się tym, do czego został powołany, mianowicie by uznał za swój priorytet kontrolę inflacji i zatrzymał wzrost cen (czyli zaczął dbać o jakość pieniądza). Farmerzy argumentowali, że to wysoki deficyt budżetowy (spowodowany głównie wysokimi subsydiami dla rolnictwa) jest przyczyną inflacji. Dlatego należy jak najszybciej wstrzymać subsydiowanie rolnictwa, by dalej nie pogarszać sytuacji gospodarczej. Co ciekawsze, petycja ta i diagnoza farmerów odrzucona została przez ówczesnego premiera Rob Muldoona. Zainicjowana została jednak debata na ten temat i coraz częściej publikowano analizy różnych środowisk wskazujące na szkodliwość subsydiów i wszelkich interwencji państwa w gospodarkę. Po porażce Muldoona i jego National Party w wyborach 1984 r. (wybory wygrała Labour Party) kraj był gotowy do przeprowadzenia reform. Smaczku sytuacji dodaje to, że farmerzy byli tradycyjnie członkami National Party. Może

dzięki temu po wyborach reforma zaakceptowana została przez obie partie. Choć inicjatywa wyszła od farmerów, to zainicjowane reformy miały ogólniejszy charakter. Tutaj warto wspomnieć o zmniejszeniu cel importowych, deregulacji w sferze publicznej i deregulacji systemu transportowego i wprowadzeniu po raz pierwszy podatku od dóbr i usług (GST – Goods and Services Tax) na wzór amerykańskiego podatku od sprzedaży (konsumpcyjnego), uwolnienie kursu dolara nowozelandzkiego. W latach 90. National Party ponownie doszła do władzy i nie tylko kontynuowała te reformy, ale je nawet poszerzyła.

Od 1984 r. kolejne rządy Nowej Zelandii transformowały gospodarkę w kierunku coraz to bardziej zliberalizowanej, wolnorynkowej¹¹. Obecnie Nowa Zelandia należy do grona najbardziej wolnych gospodarczo krajów. W opublikowanych ostatnio raportach na temat wolności gospodarczej uplasowała się ona na trzecim miejscu (w rankingu Economic Freedom of the World opublikowanym przez Cato Institute i Fraser Institute) i czwartym (w rankingu 2010 Index of Economic Freedom opublikowanym przez Heritage Foundation i Wall Street Journal). Te zmiany zostały zainicjowane i kontynuowane przez dwóch ministrów finansów w rządach Nowej Zelandii, Rogera Douglasa (był ministrem w rządzie Labour Party w latach 1984–88) oraz Ruth Richardsona (był ministrem finansów w rządzie National Party w latach 1990–93)¹². Roger Douglas był chyba świadomy przesłania Miltona Friedmana w jego „Status quo” i przeprowadzał reformy bardzo szybko. Dał temu wyraz w swoje książce z 1993 r. pt. *Unfinished Business*, gdzie napisał, że szybkość reform jest kluczowa, według niego należy określić swoje cele jasno i dążyć do ich realizacji „w sposób skokowy, inaczej grupy interesu będą miały dostatecznie dużo czasu, by się zmobilizować i przeciwstawić się reformom”. Douglas obniżył najwyższą stopę podatku od dochodów osobistych z 66% do 33%, ale dla ratowania budżetu wprowadzono GST na poziomie 10% (potem podniesiono do 12,5%).

Po obcięciu subsydiów farmerzy przetrwali głównie dzięki radykalnemu obniżeniu swoich wydatków, kupowaniu tylko koniecznych produktów i zastosowaniu efektywnych metod produkcji i wsłuchiowaniu się w sygnały rynkowe. Po kilku latach ich dochody i dobrobyt zaczęły rosnąć. Zmieniła się struktura

¹¹ Patrz np. Prebble R. 2008. *Nowozelandzkie odrodzenie gospodarcze*. Prohibita, Warszawa.

¹² Polityki te nazywane są Rogernomics (co ma kojarzyć się z Reaganomics prezydenta Ronalda Reagana) oraz Ruthaniasia (co ma się kojarzyć z Eutanazją – termin ten używany był przez przeciwników wolnorynkowych reform Ruth Richardsona).

Swego rodzaju paradoksem (ale może też znakiem czasu?) jest to, że liberalne reformy zainicjowane zostały przez tradycyjnie socjalizującą Partię Pracy.

produkcji, zaczęto rozwijać intensywnie winiarstwo, produkcję dziczyzny, mleczarstwo, ograniczano liczbę stad owiec, a rosła liczba bydła. W wyniku działań mechanizmów rynkowych dostawcy dla rolnictwa zmuszeni byli obniżyć ceny swoich produktów (wiedząc, że farmerzy nie będą już mogli kupować drogo za pieniądze rządowe¹³).

Naturalnie reformy nie przebiegały gładko i bezproblemowo, koszty reformy były niekiedy duże (szczególnie na początku reform), ale akceptowane zarówno przez rolników, jak i resztę społeczeństwa. Przewidywano, że ponad 8000 farm może zbankrutować, ale jak się okazało upadło jedynie 800 (tzn. ok. 2% wszystkich farm)¹⁴.

Zaakceptowanie kosztów reform przez farmerów było o tyle łatwiejsze, że jeszcze pamiętali spadek swoich dochodów w okresie dużego subsydiowania ich przez rząd Nowej Zelandii. W latach 70. i na początku lat 80. kombinacja ujemnych realnych stóp procentowych stymulujących branie nadmiernych kredytów (które po kilku latach, kiedy wróciła dodatnia realna stopa, należało spłacać) połączona z bardzo niskimi cenami produktów rolnych na świecie (głównie w wyniku rozrostu programów subsydiowania rolnictwa w USA i UE) spowodowała, że mimo subsydiowania, dochody farmerów były znacznie niższe niż oczekiwano. Trud ten się opłacał, już po 3–4 latach (od 1988–1989 r.) realne dochody rolników zaczęły rosnać.

Wielu farmerów miało kłopoty ze spłatą kredytów, co było naturalne przy rosnących stopach oprocentowania. Pozytywnie odebrana została pomoc rządu dla najbardziej zadłużonych farmerów (ale był to bardziej efekt na pokaz; pomocy udzielano tym, którzy przedstawiali realne biznesplany wyjścia z sytuacji kryzysowej). Sektory powiązane z rolnictwem (jak np. przetwórczy i opakowań, maszyn i urządzeń oraz chemiczny, transport produktów rolnych) też ucierpiały, ale w ich sytuacji uznano, że jest to cena, jaką muszą zapłacić za ich nieefektywność w przeszłości. Okres przejściowy trwał ok. sześciu lat – do 1990 r. rząd starał się dbać o stabilność (lub nie dopuszczać do dużego wzrostu) cen ziemi, cen niektórych produktów, zyski farmerów. W 2001 r. Alistair Paulson, przewodniczący Federated Farmers w jednym z wywiadów dla BBC powiedział, że każdy normalny farmer nowozelandzki doradza farmerom z innych krajów, by zaniechali brania łatwych pieniędzy z subsydiów tak szybko, jak to jest możliwe (*get off*

the subsidy gravy train as soon as possible). Kiwi Outlook przedstawiło ciekawą listę negatywnych skutków subsydiowania, wynikających z doświadczeń nowozelandzkich. Należą do nich:

1. Oburzenie farmerów – wielu z nich uznaje, że subsydia są działaniami nieuczciwymi.
2. Oburzenie wśród konsumentów (niebędących rolnikami), którzy za subsydia płacą podwójnie, raz w postaci większych podatków i drugi raz w postaci większych cen żywności.
3. Zachęta do nadprodukcji, co powoduje spadek cen produktów rolnych i wzmacnia wzrost subsydiów rekompensujących mniejsze dochody rolników.
4. Zachęta do wykorzystywania przez farmerów wszelkich możliwych zasobów ziemi, co najczęściej skutkuje pogorszeniem się stanu środowiska naturalnego.
5. Okazuje się, że pieniądze z subsydiów, jakie dostają rolnicy, bardzo szybko przechodzą do firm zaopatrzenia rolnictwa, firm przetwórczych oraz innych powiązanych z rolnictwem sektorów, tak że wbrew intencji rządu największymi beneficjentami nie są farmerzy.
6. Dodatkowymi zniekształceniami mechanizmów rynkowych są np. zmniejszenie się wartości ziemi w wyniku tanich kredytów.
7. Różnego rodzaju niedorzeczności biurokratyczne, jak np. płacenie farmerom za odbudowanie infrastruktury chroniącej przyrodę, np. żywopłotów czy obszarów podmokłych, podczas gdy jeszcze dwadzieścia lat wcześniej płacono im za ich likwidację; w ten sposób ci bardziej gospodarni, którzy przez cały czas utrzymywali żywopłoty i mokradła nie dostali nic, ani wcześniej ani później.

Zlikwidowanie subsydiów zmusza farmerów i firmy pracujące na rzecz rolnictwa, by działały w sposób efektywny, zróżnicowany, zgodny z oczekiwaniami konsumentów. Działanie w otoczeniu rynkowym daje farmerom poczucie niezależności i satysfakcji. Cieszą się oni też dużo większym szacunkiem społecznym.

Nowa Zelandia była inicjatorem powstania Cairns Group, konsorcjum krajów, które od lat 80. lobuje za liberalizacją handlu produktami rolnymi. Jednym z ważnych osiągnięć Cairns Group jest uświadomienie społeczności światowej, jak bardzo nieuczciwe jest utrzymywanie wysokich subwencji i wysokich taryf importowych przez UE, USA i Japonię. Kraje te

¹³ Podobna obecnie jest sytuacja z farmaceutykami w większości krajów rozwiniętych, z rozbudowaną publiczną służbą zdrowia i dopłatami do leków. Ich wysokie ceny wynikają głównie z wysokich dopłat państwa.

¹⁴ Jak widać, w momencie, kiedy stawia się producentów przed dylematem: albo weźmiesz się do roboty, albo zbankrutujesz, zwykle wybierana jest ta pierwsza opcja.

osiągnęły dobrobyt dzięki wolnemu handlowi, a teraz blokują tę samą ścieżkę rozwoju krajom mniej rozwiniętym¹⁵.

Doświadczenie Nowej Zelandii dostarcza dobitnego dowodu na to, że większość przyczyn wzrostu wielkości subsydiów w rolnictwie i zwiększania barier handlu produktami rolniczymi¹⁶ są w naturalny i mniej kosztowny sposób realizowane w sytuacji braku takich subsydiów i rozwoju rolnictwa w warunkach rynkowych.

Zarówno w USA, jak i w wielu krajach UE (Wielka Brytania, Dania, Niemcy) dopłaca się do rolnictwa ekologicznego (organicznego) i faktycznie rolnictwo to rozwija się, ale koszt jaki ponosi społeczeństwo jest ogromny. Okazuje się, że równie szybko rolnictwo ekologiczne rozwija się w Nowej Zelandii bez bezpośrednich dopłat rządowych, a farmerzy wybierają ten sposób produkcji, odpowiadając po prostu na sygnały rynkowe, dbając o zysk i widząc w tym swój własny interes.

Liczba owiec w Nowej Zelandii zmniejszyła się z ok. 60–70 mln w połowie lat 80. do ok. 40 obecnie, jednocześnie liczba jagniąt jednej owcy wzrosła o 20–25%, przy jednocześnie większej wadze i lepszej kondycji fizycznej owiec. Warto zauważyć, że obecnie wielkość produkcji baraniny jest na takim samym poziomie jak w latach 80. Nie zdarza się jak w przeszłości, że w ciągu roku trzeba było zabić kilka milionów jagniąt, przeznaczając je na paszę, bo nie było na nie popytu (za: Lambie 2005).

W 1999 r. subsydia dla rolnictwa w Nowej Zelandii były na poziomie 2% wartości całkowitej produkcji, przy czym wydatki te w głównej mierze przeznaczano na badania naukowe i rozwój. Przed 1984 r. produkcja rolna w Nowej Zelandii rosła średnio 1% rocznie, już w kilka lat po reformie wzrost ten dochodził od 4% rocznie. Co ciekawsze i niespotykane wśród krajów rozwiniętych gospodarczo, udział rolnictwa (łącznie z przetwórstwem produktów rolnych) w PKB wzrósł z ok. 14% w latach 1986–87 do 16,6% w 1999–2000 (w tym czasie gospodarka rozwijała się też bardzo szybko, stworzono ok. 450 tys. nowych miejsc pracy, przy liczbie ludności ok. 4 mln), a średni PKB na osobę wzrósł z 13 746 dolarów USA w 1984 do 19 250 w 2007 r., dla porównania w 1961 było to 9 745 dolarów. W rolnictwie pracuje 11,4% ludzi (łącznie z przemysłem przetwórczym, wg OECD

in Figures w 2007 r. w samym rolnictwie pracowało 7,1%, a 1997 r. 8,7%). Od 1986 r. produktywność w rolnictwie wzrastała 5,6% rocznie, przed 1986 r. była równa ok. 1% rocznie.

Warto jednak podkreślić (i to dobitnie), że poprawa w sytuacji rolnictwa w Nowej Zelandii to nie tylko kwestia likwidacji subsydiów. Rzadko jest tak, że jeden czynnik odpowiada za pozytywne czy negatywne efekty. Był to rezultat szeroko zakrojonych reform w całej gospodarce, związanych np. z upłynieniem kursu dolara nowozelandzkiego, obniżeniem ceł, dbałością o zrównoważony budżet itp. Jednakże zniesienie subsydiów było chyba najbardziej spektakularnym krokiem pokazującym, że można liberalizować nawet te najbardziej zetatyzowane sektory gospodarki narodowej.

Reformy wywarły największy wpływ na hodowlę owiec i mleczarstwo. W tabeli 1 przedstawiono pewne dane statystyczne to obrazujące. Jak już wspomniano, liczba owiec spadła z ok. 70 mln w 1983–1984 r. do ok. 40 mln w 2004–2005. Obecnie liczba farm (owce i bydło) jest o ok. 31% mniejsza niż na początku lat 80. Nastąpiła wyraźna zmiana nastawienia farmerów, którzy zaczęli dbać o jakość produkcji, a nie o jej wielkość. Liczba jagniąt od jednej owcy wzrosła o ok. 25% w porównaniu z latami 1984–1985, średnia waga uboju owcy wzrosła też o ok. 25%. Ogólnie szybkość wzrostu sektora rolniczego jest ok. trzykrot-

Tabela 1. Zmiana liczby owiec, bydła i jeleni przed i po reformach

	Przed reformami (1983–1984)	Po reformach (2004–2005)
Owce	70 mln	40 mln
Liczba stad bydła	16 000	13 000
Krowy mleczne	2,3 mln	5,3 mln
Jelenie	–	2 mln

Źródło: Statistics New Zealand (1984, 2003, 2004, 2005).

nie większa niż całej gospodarki. W 2002 r. wartość eksportu (przy – jak wspomniano – 50% mniejszym stadzie owiec) była większa niż było to na początku lat 80. (tj. przy 70 mln sztuk owiec).

Pośrednim efektem zmian w rolnictwie była też zmiana w przemyśle przetwórczym. Firmy przetwórcze są mniejsze, jeśli chodzi o rozmiar, są położone

¹⁵ O tej inicjatywie napiszemy krótko w następnej części artykułu.

¹⁶ Za takie powody uznaje się np. utrzymanie naturalnego, tradycyjnego krajobrazu wiejskiego, ochronę środowiska naturalnego, zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego, walkę z niedostatkiem żywności, ochronę rodzinnych gospodarstw rolnych i walkę z korporacjami rolniczymi.

bliżej hodowców owiec i są znacznie nowocześniejsze i technologicznie zaawansowane niż to było przed transformacją (porównując to z poziomem podobnych firm na rynkach międzynarodowych). Zmiany widać także w organizacji produkcji. Jeśli przed transformacją była to produkcja sezonowa, to obecnie firmy pracują przez cały rok. W 1982 r. 82% eksportu jagniąt stanowiło nieprzetworzone mięso, obecnie 90% eksportowanego mięsa owiec to produkty przetworzone, co pozwala na uzyskanie znacznie większych zysków. Kolejna widoczna zmiana to zróżnicowanie (dywersyfikacja) produkcji. Wiele firm w Nowej Zelandii poszerzyło swoje rynki eksportowe i zbudowało fabryki za granicą, tak by możliwa była większa elastyczności dopasowania się do potrzeb lokalnych rynków i by wykorzystać zalety strategii *dostawy-na-czas*. Na początku lat 80. 80% eksportu było wysyłane do Wielkiej Brytanii i do Unii Europejskiej, obecnie eksport od UE jest o połowę mniejszy niż to było w latach 80.¹⁷

Nie mniejsze zmiany zaobserwowano także w mleczarstwie. Liczba stad krów mlecznych spadła o ok. 17%: z 16 000 w latach 1983–1984 do 13 000 w latach 2004–2005. Jednakże liczba krów wzrosła z 2,3 mln do 5,3 mln sztuk; średni rozmiar stada wzrósł ze 150 do 270 sztuk, a wielkość produkcji mleczarskiej wzrosła o 75%. W Nowej Zelandii zdarzyło się coś, czego żaden biurokrata by nie wymyślił. Dzięki działaniom farmerów liczba jeleni urosła w Nowej Zelandii do 2 mln sztuk, stąd też produkcja dziczyzny wzrosła niepomniernie, a wartość eksportu przekroczyła 100 mln dolarów amerykańskich.

Kolejna ważna zmiana strukturalna przyniosła rozwój ogrodnictwa, które przed transformacją było skarłale i zorientowane głównie na rynek krajowy. Ta produkcja ogrodnicza, która sztucznie była stymulowana poprzez subsydia, rozwijała się dosyć dobrze. Tabela 2 pokazuje rozrost tego sektora po transformacji. W 1983–1984 roku eksport owoców kiwi dawał 42 mln USD dochodu, a wartość eksportu wynosiła ok. 140 mln dolarów. W 2004–2005 r. eksport samych owoców kiwi dawał 400 mln dochodu, a cały eksport produktów ogrodniczych – ok. 850 mln dol. Do tego dodajmy zmiany w winiarstwie. W latach 1984–1985 eksport win przynosił ok. 10 mln dolarów dochodu,

natomiast 20 lat później (2004–2005) winiarstwo dawało już 125 mln dolarów.

Do 1988 r. ceny ziemi rolnej spadły realnie o 50% (bo nie było już subsydiów), ale w wyniku rozwoju rolnictwa i wzrostu popytu na ziemię już w 1995 r. ceny ziemi rolnej osiągnęły poziom 85% cen z 1982 r., a obecnie są już wyższe niż te z początku lat 80.

Wiele obszarów, które „na siłę” użytkowano w czasach subsydiowania, zostało przez rolników zalesione, dzięki czemu jakość środowiska wyraźnie się poprawiła, sprzyjając powstawaniu siedlisk jeleni.

Jeżeli chodzi o rozmiar gospodarstw rolnych, to po transformacji wystąpiła wyraźna polaryzacja – pojawiło się wiele dużych farm nastawionych na produkcję mleczną, hodowlę owiec oraz uprawę roślin, oraz ogromna liczba małych farm (nastawionych na winiarstwo, ogrodnictwo, produkcję dziczyzny). W rezultacie takiej ewolucji struktury rolnictwa

Tabela 2. Zmiany w ogrodnictwie i sektorze winiarskim w Nowej Zelandii

Eksport	Przed reformami (1983–1984)	Po reformach (2004–2005)
Eksport owoców kiwi (USD)	42 miliony	405 milionów
Eksport produktów ogrodniczych (USD)	140 milionów	827 milionów
Eksport wina	<10 mln	125 milionów

Źródło: Statistics New Zealand (1984, 2003, 2004, 2005).

liczba ludzi zatrudnionych w rolnictwie nie spadała (produkcja ogrodnicza wymaga więcej pracy – co nie znaczy, że jest mniej zyskowna!).

Ważnym efektem transformacji był wzrost elastyczności farmerów i szybkie dostosowanie ich aktywności do napływających sygnałów rynkowych. Zmiany w użytkowaniu ziemi nie dokonywały się dzięki biurokratycznym działaniom urzędników państwowych. Były to samodzielne decyzje farmerów, wynikające w głównej mierze z konieczności rozłożenia ryzyka poprzez zróżnicowanie produkcji.

Sukces reform w rolnictwie był możliwy także dzięki działaniom politycznym. Zwłaszcza podkreślić warto współdziałanie obu partii politycznych i farmerów. Duże znaczenie dla akceptacji reform przez polityków i farmerów miała niemal powszechna świadomość tego, że gospodarka Nowej Zelandii pozostawała w głębokim kryzysie, bliska była nawet katastrofy. Reformy dokonane zostały przez rząd lewicowy, który nie musiał obawiać się utraty

¹⁷ Warto powiedzieć, że wzrost eksportu był możliwy dzięki restrukturyzacji systemu transportowego i unowocześnieniu portów Nowej Zelandii po 1984 roku.

elektoratu wśród farmerów; tam tradycyjnie nie był popularny.

Ważnym też było to, że twórcy reform podali do publicznej wiadomości rozkład czasowy reform i jasne cele, jakie chcą osiągnąć. Farmerzy dostali jasny sygnał, że wprowadzane reformy będą radykalne (szokowe), prowadzone w bardzo krótkim okresie czasu. Farmerzy byli też świadomi tego, że na pomoc mogą liczyć tylko najbardziej potrzebujący i to w ograniczonym zakresie. Polityka zbyt rozłożona w czasie jest po prostu nieskuteczna¹⁸. Rząd Nowej Zelandii wprowadził jasno określony monitoring wprowadzania reform nie po to, by je hamować, ale po to, by je wspierać.

Warte też podkreślenia jest prowadzenie przez rząd równoległych szerokich działań w całej niemalże gospodarce. Choć w przypadku Nowej Zelandii były pewne niedociągnięcia, np. szybkość obniżania taryf celnych była zbyt mała w stosunku do szybkości rezygnacji z subwencji, co powodowało niepotrzebny spadek dochodów rolników.

Całkowicie niezamierzonym efektem reform było polepszenie się stanu środowiska naturalnego, które w okresach sztucznego stymulowania rozwoju rolnictwa poprzez subsydia stale się pogarszało. Poprawa stanu środowiska dokonała się także poprzez zmniejszenie i bardziej racjonalne wykorzystywanie nawozów sztucznych. Farmerzy kupowali subsydiowane nawozy w nadmiarze (w latach 70. zużycie nawozów sztucznych rosło nawet o kilkanaście procent rocznie), zwiększały one plony, ale jednocześnie zanieczyszczały rzeki i jeziora. Podobną sytuację wywoływało używanie pestycydów, które mimo że nie były subsydiowane bezpośrednio jak nawozy, to w sposób pośredni rząd stymulował coraz większe ich zużycie. Po 1984 r. wielkość kupowanych pestycydów spadła, choć nie w tak spektakularny sposób, jak spadła wielkość kupowanych nawozów sztucznych. Tego typu efekt utwierdził polityków i farmerów w tym, że interwencje (subsydia) pogarszają stan środowiska naturalnego, i aby go poprawić, należy wprowadzić mechanizmy rynkowe¹⁹.

Zwykle uważa się, że liberalne reformy powinny być skoordynowane w skali międzynarodowej, i że

nie można jednostronnie znieść jakichkolwiek form protekcjonizmu. Nowa Zelandia udowadnia, że wcale tak nie musi być! Nikt inny w tym czasie nie likwidował etatyzmu w rolnictwie. Prorynkowe reformy mogą być wprowadzane z jednostronną korzyścią dla wszystkich, ale przede wszystkim dla wprowadzających te reformy.

Nowa Zelandia dostarcza dobrego przykładu tego, jak wprowadzenie radykalnych reform liberalizujących produkcję i handel artykułami rolnymi poprawia stan gospodarki i zadowolenie konsumentów. Według Jima Suttona, ministra rolnictwa i delegata ds. negocjacji Nowej Zelandii, decyzja, jaka została wtedy podjęta nie należała wcale do trudnych pod względem ekonomicznym, lecz była bardzo trudna pod względem politycznym. Za utrzymaniem *status quo* opowiadały się naturalnie niektóre środowiska rolnicze, przekonane, że w przypadku likwidacji subsydiów większość z nich zbankrutuje. J. Sutton słusznie ironizuje mówiąc, że Japonia wcale nie musi posiadać w środku miast pól ryżowych. Z tego właśnie powodu nie musi utrzymywać prawie tysiącprocentowych ceł. Liberalizacja nie przynosi wzrostu cen czy też pojawienia się braków na rynku²⁰.

Kluczem do sukcesu było przedstawienie rolnictwa na wytwarzanie produktów, na które był akurat popyt, a nie tych, do których produkcji państwo dopłacało. Nowozelandzcy rolnicy z powodzeniem wykorzystują nowe technologie. Ich innowacje często przenoszone są do innych dziedzin gospodarki. Nowa Zelandia jest krajem, z którego doświadczeń powinny korzystać inne państwa. Istnieją namacalne dowody na to, że liberalizacja rynku rolnego wraz z odejściem od subsydiowania może doprowadzić do poprawy wydajności produkcji przy poszanowaniu zasad ochrony środowiska, a tym samym przyczynić się do poprawy sytuacji gospodarczej państwa. Obecnie nie do pomyślenia byłaby sytuacja, w której rolnicy próbowaliby załatwiać własne sprawy w parlamencie.

John Pickford (2004) w swoim reportażu z Nowej Zelandii opisuje spotkanie z Bevan i Caroline, młodą parą farmerów, którzy mają 180 mlecznych krów. Kiedy zapytał ich o to, jak radzą sobie bez subsy-

¹⁸ Takie są niestety działania UE odnośnie do reform Wspólnej Polityki Rolnej, co z góry przesądza o porażce tych reform.

¹⁹ Obecnie podobna sytuacja panuje w rybołówstwie światowym czy w biopaliwach. O tym, że polityka subsydiowania w tych obszarach powoduje pogarszanie się środowiska naturalnego, zdają się być coraz bardziej świadomi negocjatorzy w ramach Rundy Doha WTO. W tym kontekście warto wspomnieć o powołaniu w grudniu 2005 r. Global Subsidies Initiative (<http://www.globalsubsidies.org/en/general/about-gsi>). Zagrożenia świadomi są też członkowie ortodoksyjnych organizacji (patrz np. International Institute for Sustainable Development, <http://www.iisd.org/subsidies/>)

²⁰ Rozmowa D. Wawelskiej z J. Suttonem, Rolnictwo to nie skansen z 13 maja 2003 r.

diów²¹, otworzyli szeroko oczy nie wiedząc, o czym on mówi (zapropowali, by o tym porozmawiać z ich rodzicami, którzy może pamiętają ten okres). Bevan i Caroline mogli natomiast wiele powiedzieć o kursie dolara nowozelandzkiego (co dla nich, produkujących na eksport, jest ważne), o stanie gospodarki globalnej, czy o sytuacji na rynkach finansowych. Na końcu swojego reportażu Pickford stwierdził, że nie spotkał, żadnego farmera w Nowej Zelandii, który chciałby wrócić do okresu subsydiów państwowych.

Grupa Cairns – koalicja krajów opowiadających się za liberalizacją handlu artykułami rolnymi

Spotkanie czternastu krajów reprezentujących zróżnicowane poziomy rozwoju odbyło się 27 sierpnia 1986 r. (miesiąc przed rozpoczęciem urugwajskiej rundy negocjacji GATT) w Cairns, w Australii²². W trakcie obrad GATT we wrześniu 1986 r. w Punta del Este w Urugwaju (stąd nazwa Runda Urugwajska) grupa Cairns osiągnęła swój pierwszy sukces: dzięki niej rozpoczęto negocjacje w kierunku reform handlu międzynarodowego produktami rolniczymi. Sukcesem grupy w trakcie negocjacji Rundy Urugwajskiej było nałożenie pewnych ograniczeń na wielkość subsydiów eksportowych dla produktów rolnych, ograniczenie wielkości programów pomocy rządowej dla rolników oraz zamianę niektórych ograniczeń pozataryfowych (jak np. ustalanie kwot ilościowych) na ograniczenia taryfowe. Następne lata już nie były tak pozytywne, negocjacje w tej sprawie odłożono do 1994 r. i w istocie dopiero obecna Runda Doha zajmuje się problemem liberalizacji handlu artykułami rolniczymi.

Od samego początku celem grupy Cairns²³ jest dążenie do liberalizacji handlu światowego, swobody handlu produktami rolniczymi opartego na mechanizmach rynkowych, bez subsydiów rządowych. Bardzo aktywną rolę w pracach grupy odgrywa Nowa Zelandia. Mimo, że postulaty grupy nie są bardzo rady-

kalne, to mimo długich negocjacji zarówno w trakcie trwania Rundy Urugwajskiej, jak i obecnej Rundy Doha (zainicjowanej spotkaniem WTO w Doha, stolicy Kataru, w 2001 r.) wielkich postępów w liberalizacji handlu produktami rolniczymi nadal nie widać²⁴.

Pewne sukcesy kraje te odnoszą na razie w postaci powolnych zmian w postawie krajów rozwiniętych gospodarczo w stosunku do liberalizacji handlu w rolnictwie i ich zgody (na razie w formie głównie deklaracji słownych) na to, że faktycznie istnieje konieczność głębokiej liberalizacji światowego handlu, zapewnienia szerokiego dostępu do rynku przede wszystkim poprzez istotną obniżkę stawek celnych oraz ograniczenie stosowania eskalacji taryfowej. Kraje należące do grupy Cairns stoją na stanowisku, iż należy wyeliminować wszelkie subsydia eksportowe oraz wsparcie wewnętrzne. Udział krajów grupy Cairns w światowym eksporcie przekracza 25%. Jest to dobry przykład porozumienia międzynarodowego, skutecznego (na miarę obecnych warunków) działania na rzecz wolnego handlu (zwłaszcza produktów rolnych). Inne charakterystyki krajów Grupy Cairns przedstawiono w tabeli 3.

W opinii tych krajów, dzięki swobodnemu, niesubsydiowanemu przez rządy funkcjonowaniu mechanizmów rynkowych zapewnione jest bezpieczeństwo zaopatrzenia żywności w skali globalnej i regionalnej, głównie poprzez zróżnicowanie źródeł zaopatrzenia. Bez zniekształcających konkurencję subsydiów rządowych konkurencyjnymi na rynkach stają się produkty rolne wytworzone przez kraje biedniejsze. Farmerzy w biedniejszych krajach mogą reagować elastyczniej, zarówno na sygnały płynące od konsumentów, jak i na zmieniające się warunki produkcji (także pogodowe i klimatyczne).

Dzięki wysiłkom przedstawicieli krajów grupy Cairns opracowano projekty negocjacyjne w trzech ważnych obszarach: likwidacji barier dostępu do rynków, dotacji dla farmerów oraz subsydiów eksportowych. Wyzwaniem dla Cairns Group jest przekonanie UE, Japonii i USA o konieczności zredukowania

²¹ Pytanie reportera: How is it you are able to farm without subsidies, when so many subsidised farmers in a country like Britain are struggling?

²² Kraje rozwinięte (Australia, Nowa Zelandia i Kanada), południowoamerykańskie kraje rozwijające się (Argentyna, Brazylia, Chile, Kolumbia i Urugwaj), rozwijające się kraje azjatyckie z grupy ASEAN (Indonezja, Malezja, Filipiny i Tajlandia), jeden kraj z Europy Centralnej (Węgry) oraz Fidżi (niebędąca członkiem GATT). W następnych latach Węgry i Fidżi zrezygnowały z uczestnictwa w grupie i siedem nowych krajów dołączyło do stowarzyszenia (Boliwia, Kostaryka, Gwatemala, Pakistan, Paragwaj i Południowa Afryka). Tak więc obecnie grupa liczy 19 krajów.

²³ <http://www.cairnsgroup.org>

²⁴ Stwierdzenie to może nie jest sprawiedliwe, bo sami chwalą się swoimi sukcesami, patrz np. <http://www.cairnsgroup.org/milestones.html>, http://www.cairnsgroup.org/wto_negotiations.html oraz <http://www.cairnsgroup.org/proposals/index.html>

Tabela 3. Podstawowe charakterystyki makroekonomiczne i odnoszące się do rolnictwa

Kraj	Zmienne makroekonomiczne				Rolnictwo				
	PKB [mld \$US] 2007	Miejsce w rankingu PKB 2008	Ludność [mln] 2000–2005	Inflacja [%]	Udział w eksporcie rolniczym	Udział rolnictwa w PKB 2007	Udział mężczyzn w prac. w roln. 2003–6	Udział w wartości eksportu	Wartość dodana w rolnictwie średnio w latach 2003–2005
Argentyna	326	32	39,7	10,9	2,6	9	2	51,6	10 072
Austria	1011	17	22,0	3,0	2,0	2	5	15,8	34 880
Boliwia	17	99	10,0	3,4	0,1	12	6	17,7	773
Brazylia	1573	12	191,9	8,4	4,3	6	25	30,0	3 126
Kanada	1511	11	33,3	2,3	4,3	3	4	11,6	43 055
Chile	170	48	16,8	2,6	1,2	4	17	20,2	5 308
Kolumbia	241	39	48,3	6,1	0,5	9	32	19,5	2 847
Kostaryka	30	78	4,5	11,2	0,3	9	21	33,1	4 499
Gwatemala	39	75	13,7	7,2	0,3	11	50	41,2	2 547
Indonezja	512	25	227,8	9,3	2,1	14	43	19,9	583
Malezja	222	40	27,3	1,9	1,8	10	16	11,6	5 126
N. Zelandia	128	53	4,3	2,5	1,4	4	9	59,6	25 978
Pakistan	168	45	160,5	5,6	0,2	21	38	13,0	696
Paragwaj	16	104	6,2	8,8	0,2	22	39	85,4	2 052
Peru	128	55	28,7	2,0	0,4	7	1	15,0	1 498
Filipiny	169	44	90,3	5,3	0,3	14	45	6,3	1 075
Płd. Afryka	277	30	48,7	4,9	0,5	3	13	8,0	2 484
Tajlandia	273	35	66,4	2,6	2,2	11	44	16,4	621
Urugwaj	32	83	3,2	10,5	0,3	10	7	63,4	7 973
Grupa Cairns	6842	3	1044,0	5,7	24,8	10	21,9	18,1	8 168
Unia Europ.	18394	2	495,9	2,5	9,6	2	5	6,4	23 097
Japonia	4924	4	127,7	-0,3	0,7	1	4	1,1	35 517
USA	14265	1	304,4	2,6	10,	1	2	9,8	41 797
Świat	60690	–	6610,3	3,8	100,0	3	–	8,1	914

programów subsydiowania rolnictwa i radykalnego ograniczenia subsydiów eksportowych.

Pewnym sukcesem ostatnich lat jest uznanie Cairns przez grupę najbardziej rozwiniętych krajów świata (tzw. G20) jako pełnoprawnego partnera w negocjacjach i poważne traktowanie propozycji i opracowań przez nią tworzonych²⁵.

W 1998 r. (jeszcze przed zainicjowaniem Rundy Doha) grupa Cairns zaproponowała tzw. Vision Statement, w którym stwierdzono, że konieczne do realizacji w następnej rundzie negocjacyjnej WTO powinno być: radykalne obniżenie wszystkich cel, eliminacja wszystkich sposobów pomocy w krajach WTO, które zniekształcają handel międzynarodo-

wy, eliminacja subsydiów eksportowych i ustalenie jasnych reguł, tak by nie istniały możliwości powrotu do tych subsydiów w przyszłości. Postulowano też, by w przyszłości nie było jakichkolwiek różnic w traktowaniu krajów rozwiniętych i rozwijających się.

Pozostaje mieć nadzieję, że te długoletnie wysiłki krajów grupy Cairns przyniosą wkrótce efekty i handel produktami rolnymi będzie – jeśli nie całkiem wolny to w dużym stopniu – zliberalizowany, a subsydia (zwłaszcza w Japonii, UE i USA) ulegną znacznej redukcji, bo o ich całkowitej likwidacji w najbliższych latach możemy chyba jedynie marzyć. To, co niepokoi, to załamanie się negocjacji w trakcie spotkania WTO 21–29 lipca 2008 r. w Genewie z powo-

²⁵ Nawiasem mówiąc, kilka krajów należących do grupy Cairns należy też do G20.

du dużych różnic odnośnie rolnictwa pomiędzy USA, Indiami i Chinami.

Zakończenie

Jedną z najważniejszych zasad wolnego rynku jest swoboda przepływu towarów i kapitału pomiędzy państwami. Według zwolenników liberalnych teorii ekonomii główną przyczyną przepaści cywilizacyjnej między krajami bogatymi a biednymi jest właśnie brak swobodnego przepływu towarów i kapitału. Pomimo przeznaczania przez kraje bogate setek milionów euro na rzecz walki z ubóstwem w krajach najuboższych, dystans pomiędzy dwoma światami w ogóle się nie zmniejsza. Wpływ na obecny stan gospodarczy, a także społeczny krajów najuboższych ma z pewnością korupcja, która przybiera wymiar skrajnie patologiczny. Korupcja jest istotnym czynnikiem hamującym napływ kapitału do krajów biednych. Pomoc kapitałowa udzielana przez państwa najbogatsze zamiast trafiać do najbardziej potrzebujących, pogłębia tylko dotychczasową biedę. Jeszcze większy wpływ na „konserwowanie” biedy w krajach najbiedniejszych wywierają dopłaty do rolnictwa Unii Europejskiej, Japonii oraz Stanów Zjednoczonych. Polityka rolna UE oraz USA doprowadziła do sytuacji, w której rolnicy pochodzący z Afryki lub Ameryki Południowej nie mogą sprzedawać własnych produktów na rynku amerykańskim i europejskim. Dodatkowo z powodu dopłat do amerykańskiego i europejskiego eksportu na rynkach państw najuboższych produkty tych krajów są kilkakrotnie droższe. Poprzez stosowanie dopłat do rolnictwa, krajom najbiedniejszym zamyka się ich jedyną szansę rozwoju. W większości tych krajów nie rozbudowuje się przemysłu, w związku z tym produkcja rolna stanowi główne źródło ich dochodu. Polityka rolna USA i UE w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci doprowadziła do pogłębienia się dysproporcji pomiędzy bogatą północą, a biednym południem.

Wspólna Polityka Rolna UE jest zdecydowanie w największym stopniu odpowiedzialna za ciągłe ograniczanie możliwości zbytu produktów pochodzących z Afryki i Ameryki Południowej na rynku europejskim. Silna ochrona własnego rynku w połączeniu z dopłatami do eksportu powoduje z jednej strony destabilizację światowego rynku produktów rolnych, z drugiej pozbawia kraje najuboższe szansy na jakikolwiek rozwój. Obiecana pomoc Francji w postaci przeznaczenia do 2012 r. 0,7% własnego PKB na rzecz krajów biednych i rozwijających się w żadnym wypadku nie poprawi sytuacji tych państw, jeśli WPR w dalszym ciągu będzie zamknięta na produkty krajów najuboższych. Tego typu postępowanie

nie spowoduje upadek jedynego istniejącego sektora gospodarki w tych krajach, pogłębiając tym samym ich ubóstwo. Wspólna Polityka Rolna należy do najbardziej kosztownych polityk Unii Europejskiej. Przez konsumentów krytykowana jest powszechnie z jednej strony za najdroższą na świecie żywność, z drugiej – za żywność produkowaną przy ogromnym nasyceniu szkodliwymi dla człowieka środkami chemicznymi. Poszerzenie Unii Europejskiej w maju 2004 r. uświadomiło konsumentom starej Unii, że produkty pochodzące z krajów Europy Środkowo-Wschodniej są tańsze i lepszej jakości. W konsekwencji wiele państw starej Unii już zdecydowało się na ograniczenie protekcjonizmu w handlu produktami rolnymi. Jedynymi zadowolonymi z funkcjonowania WPR są naturalnie rolnicy. Od dziesięcioleci otrzymują wysokie dopłaty. Wprawdzie Unia Europejska odeszła od bezpośredniego wspierania produkcji rolnej, powodującego powstawanie ogromnych nadwyżek żywności w latach 70. i 80., jednak w dalszym ciągu stosuje inne formy wsparcia, które w połączeniu z silnym protekcjonizmem powodują pojawianie się niekorzystnych tendencji na rynku światowym produktów rolnych.

Prowadzone obecnie negocjacje WTO w sprawie swobody handlu międzynarodowego w zamierzeniu mają poprawić sytuację w krajach najuboższych. Przeciągające się rozmowy w ramach Rundy Doha wskazują na trudny wymiar prowadzonych rozmów i na poważne różnice w podstawowych kwestiach między krajami najbogatszymi, a biednymi i rozwijającymi się. Smutne jest to, że w ciągu prowadzonej obecnie Rundy polityka niemal w całości zdominowała gospodarkę. Rozmowy na temat liberalizacji handlu produktami rolnymi koncentrowały się głównie na wzajemnych oskarżeniach. Pat, powstały w wyniku braku porozumienia w kluczowych kwestiach, stawia pod znakiem zapytania przyspieszenie rozwoju krajów najuboższych, a także losy dalszej liberalizacji handlu (zwłaszcza produktami rolnymi). Wiele przykładów reform (np. w Nowej Zelandii i Australii) z ostatnich 20–30 lat pokazuje, że odejście od protekcjonizmu handlowego może się przyczynić do poprawy konkurencyjności produkcji rolnej, a tym samym do poprawy sytuacji producentów rolnych. Dalsza liberalizacja w handlu produktami rolnymi stałaby się istotnym impulsem do dalszego rozwoju światowej gospodarki.

Jak oceniają eksperci Banku Światowego w opublikowanym raporcie dotyczącym rozwoju światowej gospodarki i społeczeństwa w następnych 50 latach, różnice pomiędzy krajami biednymi i rozwijającymi się a wysoko rozwiniętymi powinna się „znacznie” zmniejszyć. Warunkiem jest jednak liberalizacja handlu (zwłaszcza produktami rolnymi). Dzięki temu

wpływy krajów rozwijających się wzrosłyby nawet o kilkadziesiąt miliardów dolarów rocznie. Na liberalizacji handlu światowego skorzystałby przede wszystkim producenci rolni pochodzący z krajów najbiedniejszych. Według raportu Banku Światowego pt. „Globalny handel produktami rolnymi i kraje rozwijające się” kraje najbogatsze ograniczają import produktów rolnych pochodzących z krajów najuboższych oraz dopłacają do eksportu własnych produktów. Oznacza to, iż produkty rolne krajów najbiedniejszych nie mają praktycznie najmniejszych szans w starciu z dotowanymi produktami krajów najbogatszych, co prowadzi w konsekwencji do zamykania możliwości rozwoju tych krajów. W Korei Płd. najwyższa wysokość ceł na niektóre produkty rolne przekracza 900%. W przypadku, gdyby w krajach najbogatszych cła na produkty rolne zostały całkowicie zniesione, w skali globalnej oznaczałoby to wzrost światowego PKB o ok. 0,5 bln USD rocznie. Według ekonomistów Banku „dopłaty i wysokie cła najbogatszych spychają biednych w skrajną nędzę”. Z danych statystycznych wynika, że ok. 70% mieszkańców krajów najuboższych żyje z rolnictwa, jest to około 3,6 mld ludzi w skali całego świata. Uporczywe obstawanie kraje krajów najbogatszych przy ochronie własnych rolników skazuje ponad połowę ludności całego świata na brak szans na poprawę ich losu. Aby zapobiec negatywnym tendencjom, kraje wysoko rozwinięte powinny przede wszystkim zwiększyć dostęp do własnych rynków produktów rolnych z krajów biednych. Unia Europejska, chroniąc własnych rolników, doprowadziła do sytuacji, w której banany zamiast kosztować po 1,5 PLN/kg, a pomarańcze po 2 PLN/kg, kosztują odpowiednio 5 PLN i 3 PLN. Gdyby UE nie subsydiowała własnego rolnictwa, o jedną trzecią obniżyłyby się ceny na mięso, ryby, wino czy oliwę. Obecnie najtańsza oliwa produkowana jest w Maroku, Tunezji, Libanie, Syrii oraz Turcji. W wyniku działania Wspólnej Polityki Rolnej 95% oliwy pochodzi z Hiszpanii, Włoch i Grecji. Oznacza to, iż dotacje otrzymywane przez producentów oliwek pochodzących z Unii Europejskiej przewyższają znacznie roczne obroty handlu światowego oliwą. Gdyby nie ogromne cła nałożone na cukier pochodzący z krajów najuboższych, kilogram cukru kosztowałby trzykrotnie mniej niż obecnie. Według badań przeprowadzonych przez dr Richarda Howartha z University of Wales przeciętna rodzina w UE dopłaca do europejskiego rolnictwa ok. 3600 PLN rocznie. Nie bez znaczenia dla krajów najuboższych jest także fakt, iż eksport warzyw do krajów UE obłożono cłami w wysokości 288%. Jest to kolejny dowód na skuteczne eliminowanie produktów krajów najbiedniejszych, a co za tym idzie – pozbawianie ich jedynej szansy na rozwój. Obłudą należy

nazywać działania państw najbogatszych polegające na wypłacaniu milionów Euro na pseudowalkę z ubóstwem. Przede wszystkim dlatego, że pomoc finansowa pada najczęściej łupem kast rządzących biednymi narodami i w konsekwencji bogaci się tylko najbliższe otoczenie władzy. Zdecydowanie lepszym sposobem na walkę z ubóstwem byłoby otwarcie własnych rynków na produkty rolne krajów najuboższych. Przynajmniej dałoby to krajom biednym szansę na rozwój niejednokrotnie ich jedynej gałęzi przemysłu.

Na rezygnacji z dotychczasowej ochrony własnych rynków skorzystają przede wszystkim kraje najuboższe. Jedynymi niezadowolonymi z takiej sytuacji byłby zapewne rolnicy krajów bogatych, w szczególności w UE i USA. Szacuje się, że w wyniku liberalizacji handlu liczba producentów rolnych w Japonii może spaść o 25%. Z kolei w RPA, Lesoto, Namibi czy też Botswanie liczba rolników może dodatkowo wzrosnąć o ok. 15%, tak jak to było w przypadku Nowej Zelandii i Australii.

Swobodny przepływ produktów rolnych między krajami bogatymi i biednymi mógłby bez wątpienia przyczynić się do wyrównania różnic dzielących te kraje. Unia Europejska, Stany Zjednoczone, Japonia oraz Korea Płd. stosują dopłaty eksportowe, dzięki którym produkty rolne wytworzone w tych krajach wysyłane są do krajów najuboższych. Doprowadziło to do nienormalnej sytuacji, w której zboże pochodzące z Kenii jest droższe od zboża wyprodukowanego w UE, a kukurydza z Peru jest o wiele droższa od produkowanej na amerykańskich farmach.

Pozytywny sygnał dla krajów najuboższych dały już Stany Zjednoczone i Unia Europejska, które zapowiedziały zniesienie dopłat eksportowych dla własnych rolników. Doświadczenie jednak uczy, że od słów do czynów daleka droga. Gdyby nastąpiła liberalizacja handlu światowego produktami rolnymi, byłby to znaczący krok w kierunku przeciwdziałania poszerzaniu się biedy na świecie. Po zniesieniu barier kraje ubogie byłyby same w stanie sobie pomóc, a dotychczasowa pomoc bogatych kierowana do rolników mogłaby zostać przeznaczona na inne cele. W dłuższej perspektywie z pewnością skorzystałby na tym wszyscy. Kolejne fiasko rozmów w ramach Światowej Organizacji Handlu pozwala wątpić, czy podobne konferencje w ogóle mają sens. Od niemal dekady kraje debatujące na forum WTO nie mogą dojść do porozumienia w kwestii liberalizacji handlu produktami rolnymi na świecie. Kompromis w kwestii rolnej mógłby się okazać niezwykle istotny dla światowej gospodarki. Stałby się impulsem do dynamicznego rozwoju gospodarczego krajów biednych oraz rozwijających się. Dotychczas każda konferencja sprowadzała się do stawiania sobie wzajemnych zarzutów oraz oskarżeń. Liberalizacja handlu światowego jest zdecydowanie

lepszym rozwiązaniem aniżeli bezpośrednia pomoc finansowa krajom najuboższym. Taki stan do niczego nie prowadzi. Nie tworzy żadnych rozwiązań, a jedynie „konserwuje” dotychczasową biedę. Przykład Nowej Zelandii pokazuje, że nawet w trudnej sytuacji finansowej i gospodarczej państwa możliwe jest dokonanie reform i osiągnięcie bardzo dobrych wskaźników ekonomicznych. Podjęcie decyzji przez UE i USA o zniesieniu subwencjonowania rolnictwa wymaga od rządzących niezwyklej odwagi politycznej. W państwach powszechnie stosujących dopłaty dla rolnictwa odbyłoby się to zapewne kosztem utraty poparcia politycznego. Podjęcie decyzji o zaprzestaniu subwencjonowania eksportu oraz o zniesieniu finansowania eksportu byłoby niewątpliwie wydarzeniem przełomowym w historii handlu światowego.

W dalszym ciągu protekcyjność jest domeną krajów najbogatszych. Jak wynika z danych opublikowanych przez Instytut Badań Politycznych w Paryżu, tylko na ograniczeniu przywozu bananów konsumenci w Unii Europejskiej tracą rocznie 2 mld USD. Co gorsze, ponad połowa tej kwoty trafia do kieszeni pośredników i dystrybutorów. UE stosuje szeroką gamę różnorodnych ukrytych form protekcji, czego przykładem są cła antydumpingowe nakładane na produkty, które są sprowadzane z zagranicy po „bezzasadnie” niskich cenach. Niezwykle skuteczną, stosowaną powszechnie zarówno w UE, jak i w USA formą protekcjonizmu jest stosowanie ograniczeń sanitarnych oraz technicznych. Innymi przykładami protekcji są ograniczenia przywozowe oraz kontyngenty.

Bariery dostępu do rynku stanowią najskuteczniejsze narzędzie protegowania rynków krajowych, dlatego wyeliminowanie subsydiów zniekształcających handel międzynarodowy byłoby niedostatecznym działaniem eliminującym bariery konkurencji dla krajów rozwijających się. Jak się ocenia, 90% globalnych kosztów protekcji wynika z istnienia barier dostępu do rynków poprzez nakładanie wysokich cel ochronnych w krajach rozwiniętych gospodarczo. I znów największymi cłami (wielokrotnie większymi niż na produkty przemysłowe) obłożone są takie produkty, które mogą eksportować kraje rozwijające się np. ryż, mięso, cukier, owoce tropikalne. Z danych WTO z 2005 r. wynika, że np. cło nakładane przez UE na filety drobiowe wynosi 88%, a Japonia nakłada cło rzędu 583% na krochmal z manioku.

Kwoty importowe po obniżonych stawkach celnych są bardzo małe w stosunku do wielkości całego rynku, np. kwoty przyznawane na drób i sery to mniej niż 2% całkowitej wielkości konsumpcji tych produktów w UE.

Niesprawiedliwa jest także struktura taryf celnych np. ziarno kakaowe może być eksportowane do Japo-

nii i UE bez ceł, natomiast jeśli farmerzy chcieliby wyeksportować kakao (w proszku), to spotkają się z opłatami celnymi rzędu 30% w Japonii i 66% w UE. Jak ocenia Cairns Group, pełna liberalizacja handlu bawełną przyczyniłaby się do wzrostu ceny bawełny i jej produkcji w Afryce subsaharyjskiej, a eksport bawełny z Afryki Zachodniej wzrósłby o 60%.

Jak ocenia Bank Światowy, ok. 60% wzrostu przypisywanego swobodzie handlu pochodzić będzie od sektora rolniczego, natomiast rolnictwo przyczyni się do wzrostu dobrobytu w ok. 83%.

Wyeliminowanie subsydiów eksportowych byłoby największym osiągnięciem na drodze do reform handlu produktami rolniczymi, stworzyłoby też dobre podstawy do wzrostu handlu oraz wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się. W deklaracji WTO z grudnia 2005 r. (WTO Hong Kong Ministerial Declaration, December 2005) czytamy: „Wyrażamy wolę, by dokonać jednoczesnego wyeliminowania wszelkich form subsydiów eksportowych i wszelkich ograniczeń eksportowych w ekwiwalentnym stopniu do końca 2013 r.”. Byłoby wspaniale, gdyby zrealizowano to zobowiązanie. Niestety doświadczenia ostatnich lat wskazują, że znów skończy się to tylko na deklaracjach.

Uniwersytet Wrocławski
Instytut Nauk Ekonomicznych

Literatura

1. **Edwards Ch., De Haven T.** 2002. *Save the Farms – end the Subsidies*. Washington Post, 3, za: http://www.cato.org/pub_display.php?pub_id=3411
2. **Lambie Th.** 2005. *Miracle Down Under: How New Zealand Farmers Prosper without Subsidies or Protection*. *Free Trade Bulletin*, no. 16, Mises Institute, February 7.
3. **Pickford J.** 2004. *New Zealand's hardy farm spirit*, BBC. http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/from_our_own_correspondent/3747430.stm, Last Updated: Saturday, 16 October, 2004.
4. **Prebble R.** 2008. *Nowozelandzkie odrodzenie gospodarcze*. Prohibita, Warszawa.
5. www.fedfarm.org.nz. *Life After Subsidies: The New Zealand Farming Experience 15 years later, 2002*, Federated Farmers of New Zealand.
6. **Verhofstadt G.** 2002. *Hipokryzja ukryta za współczuciem – list otwarty premiera Belgii do antyglobalistów*. *Gazeta Wyborcza*, 17.10.
7. **Vangelis V.** 2007. *Agricultural subsidy reform and its implications for sustainable development: the New Zealand experience*. *Journal of Integrative Environmental Sciences*, 4, 1, 21–40, luty, 2010 r.

Dr Mirosław Kłusek

Produkcja rolna podczas kryzysu w dwudziestoleciu międzywojennym w świetle sprawozdań Państwowego Banku Rolnego

Produkcja roślinna

Światowa produkcja roślinna

W ciągu 1930 r. ceny zbóż na rynkach światowych osiągnęły niespotykany nawet w okresie bardzo poważnego kryzysu z lat 1893–1896 niski poziom. Pszenica, główny artykuł zbożowy giełd międzynarodowych, w grudniu zanotowała spadek ceny o 57% w stosunku do stycznia, cena żyta spadła o około 50%, jęczmienia i owsa o 56%.

Również wyraźny spadek cen nastąpił także wśród produktów zwierzęcych. Szczególnie widoczne było to w drugiej połowie roku. Ceny mięsa wieprzowego spadły o około 40%, wołowego o 14–24% i masła o prawie 20%¹.

W roku następnym kryzys pogłębił się. Niewiele zmieniały momenty poprawy na rynkach zbożowych.

Jak wynika z zestawienia, spadek cen czterech podstawowych zbóż spowodował ograniczenie ich produkcji. Powierzchnia zasiewu pszenicy w porównaniu z rokiem wcześniejszym spadła o 4,1%, żyta 5,6% jęczmienia 5,2% i owsa o 1,9%. Natomiast zbiory były mniejsze w przypadku żyta o 17,4%, jęczmienia 15,1%, owsa 6,8% i pszenicy o 1,8%.

Spadek produkcji dotyczył przede wszystkim głównych eksporterów, ponieważ posiadali oni duże nadwyżki i byli szczególnie uzależnieni od rynków międzynarodowych. W przypadku pszenicy powierzchnia zasiewów spadła w USA o 5,5%, w Argentynie o 19,7%, a w Australii prawie aż o 24%. Natomiast wśród krajów importujących większe ilości zbóż w wyniku szerzenia się tendencji autarkicznych i protekcjonizmu celnego nastąpił wzrost powierzchni zasiewów zbóż. Skompensowało to w dużym stopniu spadek produkcji w krajach wywozowych

Tabela 1. Światowe zasiewy i zbiory zbóż w latach 1925–1935²

Lata	Powierzchnia zasiewu [mln ha]				Zbiory [mln q]			
	pszenica	żyto	jęczmień	owies	pszenica	żyto	jęczmień	owies
Przeciętna 1925–29	96,0	19,2	23,1	42,3	973,7	238,5	291,1	530,7
1930	102,6	19,8	25,3	41,7	1022,3	253,0	314,6	511,1
1931	98,4	18,7	24,0	40,9	1003,9	209,1	267,2	476,4
1932	97,4	18,8	24,3	40,8	977,2	254,3	300,0	519,5
1933	98,1	19,0	24,1	39,1	969,2	260,3	285,0	439,8
1934	94,7	18,8	23,0	36,2	908,8	230,1	277,5	380,9
1935	94,7	18,8	22,9	38,8	922,1	243,2	275,9	471,3

Źródło: Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 9. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1932, 9. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 9. Sprawozdanie PBR za rok 1934, Warszawa 1935, 9. Sprawozdanie PBR za rok 1936, Warszawa 1937, 12.

¹ Sprawozdanie PBR za rok 1930, Warszawa 1931, 9.

² Bez ZSRR i drobnych producentów.

i ogólna powierzchnia zasiewu zmniejszyła się jedynie o 4%³.

Ceny zbóż na światowych rynkach do jesieni 1931 r. ulegały dalszemu spadkowi. Przyjmując ceny w 1926 r. za 100, to wskaźnik notowań dla czterech podstawowych zbóż przedstawiał się następująco: pszenica 43, żyto 40, owies 59 i jęczmień 54. Rzecz ciekawa, na początku ostatniego kwartału roku ceny zbóż szybko wzrosły, aby w ciągu listopada ulec załamaniu i ponownie spaść do poziomu nieco powyżej pierwotnego⁴. Taki obrót sprawy tłumaczono głównie czynnikami natury psychologicznej i spekulacyjnej. Uważano, iż spadek produkcji wśród głównych eksporterów tylko częściowo mógł wpłynąć na tak gwałtowną zmianę cen, ponieważ na rynku w dalszym ciągu istniały nadmierne zapasy zbóż.

Wyjątkowo trudnym dla światowego rolnictwa był 1932 r. O ile w pozostałych działach gospodarki zauważalne były oznaki zahamowania tendencji kryzysowych, to w rolnictwie postępował spadek cen artykułów rolnych, a co za tym idzie coraz większe trudności finansowe.

Jak wynika z tabeli 1, pomimo nadprodukcji zbóż ich areal zasiewu w 1932 r. powiększył się. Natomiast dzięki sprzyjającym warunkom atmosferycznym i dobremu urodzajowi zbiory były bardzo dobre. Najlepsze od wielu lat okazały się zbiory żyta, jęczmienia i owsa⁵. Nic więc dziwnego, że wysokie zbiory oraz ogromne zapasy wpłynęły ujemnie na ceny. Nie bez znaczenia był również fakt, że w wielu krajach importujących zboża w wyniku ich protekcyjnej polityki nastąpił wzrost produkcji. Zbiór pszenicy w Niemczech przewyższył przeciętny plon z lat 1927–1931 prawie o 50%, we Włoszech o 24%, w Hiszpanii o 25%, a we Francji o 22%.

1933 r. zaznaczył się w światowej produkcji zbóż wyraźnym spadkiem. Ogólna powierzchnia zasiewów zmniejszyła się o 6,5%. Wynikało to przede wszyst-

kim z rozpoczęcia przez głównych eksporterów akcji planowego ograniczania zasiewów. W Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej powierzchnia zasiewów została zmniejszona o 17%, a w Australii prawie o 8%. Ograniczenie obszarów zasiewów oraz panująca w tych krajach klęska nieurodzaju spowodowały, iż w tym roku łączny zbiór pszenicy w krajach wywozowych w stosunku do 1932 r. spadł o 11%⁶. Jednak w dalszym ciągu pozostawały na rynkach międzynarodowych ogromne zapasy pszenicy, wobec czego jej



światowe ceny dalej pozostawały na bardzo niskim poziomie. Tendencja spadku zbiorów wszystkich czterech zbóż, w tym zwłaszcza pszenicy, utrzymała się także w 1934 r.

Krajowa produkcja roślinna

Na początku 1929 r. nic jeszcze nie wskazywało na zbliżający się kryzys w rolnictwie. Dzięki udanym zbiorom w roku poprzednim dysponowano znacznymi zasobami zboża. Ich ceny, pomimo iż były nieco niższe niż jesienią 1928 r., to ciągle jeszcze ogólnie przez rolników uważane były za zadowalające. Jednak w połowie maja, w ślad za załamaniem się cen zbóż na rynkach światowych, nastąpił także ich spadek na rynku krajowym. Po raz pierwszy od wielu lat

³ Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 9.

⁴ Cena pszenicy w ciągu października i pierwszych dni listopada podniosła się o około 40%, o 30% wzrosły ceny jęczmienia i żyta, a o 25% owsa.

⁵ Według obliczeń Międzynarodowego Instytutu Rolniczego w Rzymie po sezonie zbożowym w 1932/3 zapasy pszenicy miały osiągnąć rekordową sumę 170 mln kwintali, co z powodzeniem wystarczało na całoroczne zapotrzebowanie handlu międzynarodowego. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 10.

⁶ Wysokość zbiorów w Kanadzie spadła o 40%, Stanach Zjednoczonych o 29% a w Australii o 25%. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 10.

większość producentów rolnych została zmuszona do zrezygnowania z przetrzymywania rezerw zboża do przednówka i sprzedania ich ze znaczną stratą. Pomimo, że 1929 r. był uznany za urodzajny dla zbóż, pasz i roślin okopowych, sytuacja w rolnictwie nie uległa poprawie. Przyczyna tkwiła w dalszym spadku cen na produkty roślinne, szczególnie dotkliwym dla producentów zbóż.

Poważnym problemem dla rynku krajowego były silne wahania w koniunkturze na zboża. Ich przyczyna tkwiła w nierównomiernie rozłożonej podaży w ciągu sezonu, która była podyktowana przede wszystkim trudnościami finansowymi polskiego rolnictwa. Większość gospodarstw rolnych w celu pokrycia bieżących zobowiązań była zmuszona do przedwczesnego wyzbywania się zboża. Zarówno interwencja Państwowych Zakładów Przemysłowo-Zbożowych, jak i uruchomione przez Bank Polski kredyty na sfinansowanie zbiorów, tylko w nieznacznym stopniu przeciwdziałały tej sytuacji. Przeciążenie rynku szczególnie w okresie późniejszym było zbyt duże. Konieczna była tutaj systematyczna akcja, która by przeciwdziałała takim skokom podaży zbóż. W tym okresie było to niemożliwe ze względu na brak dobrze zorganizowanego handlu, który posiadałby odpowiedni kapitał obrotowy i inwestycyjny oraz dysponowałby możliwościami oddziaływania na podaż i ceny zbóż⁷ (tab. 2).

W świetle powyższego zestawienia 1931 r. należałoby uznać za okres pewnej poprawy w produkcji zbóż. Wprawdzie ceny pszenicy w stosunku do 1930 r. spadły o około 30%, ale odnośnie do żyta –

odgrywającego w stosunkach polskich najważniejszą rolę – odnotowano 23% wzrost cen. Podobny wzrost nastąpił w cenach owsa. Na wcześniejszym poziomie kształtowały się ceny jęczmienia. Niestety wzrost cen na rynkach zbożowych nie miał większego znaczenia dla sytuacji finansowej gospodarstw rolnych. Z wiosennej wyżki cen skorzystali tylko nieliczni, ponieważ większość zapasów była już na wyczerpaniu. Najczęściej dotyczyło to gospodarstw, których sytuacja finansowa była na tyle dobra, że mogły sobie pozwolić na zmagazynowanie części produkcji i przeczekanie okresu niepomyślnej koniunktury. Natomiast przy wysokich cenach żyta należy pamiętać, iż wynikały one przede wszystkim ze zmniejszenia wielkości zbioru. Również bardzo istotny był fakt, że ceny otrzymywane przez producentów zbóż nie zawsze były adekwatne do cen giełdowych. Często ze względu na złą organizację zbytu nie podążały one proporcjonalnie za wyżką notowań giełdowych i największe zyski osiągał przeważnie handel pośredniczący⁹.

Koniunktura na krajowym rynku zbożowym przedstawiała się następująco: do przednówka nastąpił wzrost cen i był on niezależny od rynków zagranicznych. Natomiast od zniw, z wyjątkiem pszenicy, ceny zbóż kształtowały się zgodnie z międzynarodowymi notowaniami i gwałtownie spadały. Na początku roku wzrost cen w dużym stopniu wynikał z interwencyjnego zakupu Państwowych Zakładów Przemysłowo-Zbożowych oraz wstrzymywania się przez producentów i kupców ze sprzedażą w oczekiwaniu na wzrost cen. Na przednówku, sugerując się pesymistycznymi prognozami co do oceny przyszłorocznej

Tabela 2. Zestawienie średnich cen zbóż według giełdy warszawskiej w latach 1929–1935 za 1 q w zł⁸

Rok	Pszenica	Żyto	Jęczmień	Owies
1929	45,2	29,6	31,3	29,5
1930	35,8	19,3	25,3	20,5
1931	27,6	23,7	24,5	25,0
1932	27,2	21,5	20,9	20,9
1933	29,7	17,2	16,2	15,1
1934	19,7	14,9	18,7	14,0
1935	17,8	13,1	18,0	15,2

Źródło: Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 11. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 12. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 11. Sprawozdanie PBR za rok 1936, Warszawa 1937, 14.

⁷ Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 10.

⁸ Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 11.

⁹ Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 11–12.

koniunktury światowej, rynek krajowy został zalany zbożem, co doprowadziło do nagłego obniżenia cen. Pojawienie się zboża z nowych zbiorów dodatkowo wywołały ich spadek, ponieważ w związku z wyczerpaniem się funduszy Państwowego Zakładu Przemysłowo-Zbożowego interwencyjny zakup w sezonie 1932/3 został ograniczony jedynie do utrzymania cen na poziomie premiowanego eksportu. Wyjątkiem były notowania pszenicy, które z powodu wcześniej wspomnianego nieurodzaju zdołały się utrzymać na dość dobrym poziomie¹⁰.

Duże nadzieje na poprawę koniunktury dla czterech podstawowych zbóż wiązano z ich sprzedażą na rynki zagraniczne. Rozwój eksportu zbóż w okresie kryzysu gospodarczego przedstawia tabela 3.

Tabela 3 dowodzi, że w sezonie 1930/31 nastąpił znaczny wzrost eksportu pszenicy wynikający z wzrostu produkcji. Natomiast słaby urodzaj jęczmienia i owsa przyczynił się do spadku eksportu tych zbóż. Eksport żyta, zwłaszcza w pierwszych miesiącach roku gospodarczego ze względu na wysokie ceny krajowe był minimalny¹². Natomiast w sezonie 1932/33 w związku z wysokimi cenami w kraju, eksport zbóż uległ mocnemu ograniczeniu¹³. Większość wyeksportowanego zboża pochodziła z zakupów interwencyjnych Państwowego Zakładu Przemysłowo-Zbożowe-

go. Zamiarem zakładów było przejście całego eksportu, a szczególnie żyta. Istotny wzrost eksportu zbóż miał miejsce w sezonie 1933/34. Jednak ze względu na spadek ich cen na rynkach światowych jego wartość ulegała dalszemu pomniejszeniu.

Dążenia państwa do zapewnienia na rynku krajowym rentownego zbytu dla artykułów roślinnych nie ograniczały się jedynie do czterech najważniejszych zbóż. Dodatkowo prowadzono akcję zastępowania surowców przemysłowych pochodzenia zagranicznego surowcami krajowymi. Dzięki niej tkaniny wyrabiane z bawełny juty wypierane były przez tkaniny lniane. Natomiast w wyniku zawarcia bezpośredniego porozumienia pomiędzy przemysłem a rolnictwem zbył polskich nasion oleistych stał się bardziej opłacalny na krajowym rynku¹⁴.

Produkcja zwierzęca

Dzięki spadkowi cen na pasze od połowy 1929 r. i korzystnym cenom na artykuły hodowlane sytuacja w produkcji zwierzęcej przedstawiała się stosunkowo dobrze. Jednak i tutaj od listopada dawały się już zauważyć oznaki kryzysu, szczególnie w przypadku masła i jaj. Następnie spadek cen zbóż

Tabela 3. Eksport zbóż z Polski w latach 1929/1930–1935/1936 w ziarnie i mące¹¹

Rok gospodarczy	Pszenica		Żyto		Jęczmień		Owies	
	[tys. t]	[mln zł]	[tys. t]	[mln zł]	[tys. t]	[mln zł]	[tys. t]	[mln zł]
1930/1931	130,0	29,5	370,3	59,4	126,9	25,6	6,2	1,2
1931/1932	111,2	22,4	131,9	27,2	142,7	31,1	2,8	0,8
1932/1933	56,4	10,2	336,4	42,6	161,4	23,5	13,9	2,0
1933/1934	93,8	15,1	614,2	47,3	160,5	19,0	13,8	1,7
1934/1935	115,9	11,9	632,4	66,8	325,7	45,3	45,1	5,7
1935/1936	216,4	19,2	461,4	36,0	350,5	36,1	117,7	13,1

Źródło: Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 12. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 11. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 13. Sprawozdanie PBR za rok 1934, Warszawa 1935, 13. Sprawozdanie PBR za rok 1936, Warszawa 1937, 14.

¹⁰ Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 11. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 11.

¹¹ Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 12.

¹² Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 12.

¹³ W pierwszej połowie roku gospodarczego 1932/33 do minimum spadł eksport pszenicy. Było to zrozumiałe, ponieważ – jak zostało wspomniane – zbiory pszenicy były słabe, co spowodowało wzrost cen krajowych w stosunku do międzynarodowych notowań. Z powodu występowania w Polsce podobnych cen jak na rynkach zagranicznych, eksport żyta i jęczmienia zanotował dość poważne rozmiary. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 12.

¹⁴ Sprawozdanie PBR za rok 1934, Warszawa 1935, 12.

doprowadził do wzrostu pogłowia zwierząt hodowlanych, a w efekcie końcowym – do ich nadprodukcji. Równocześnie na rynkach zagranicznych w związku z pogorszeniem się sytuacji ekonomicznej krajów importujących ceny poważnie zmalały. Ponadto liczne kraje europejskie, starając się chronić swoją produkcję zwierzęcą, wprowadzały restrykcje importowe mające na celu istotne ograniczenie ich wwozu. Wszystko to spowodowało, iż zbyt produktów hodowlanych w Polsce od 1931 r. (w odróżnieniu od produkcji zbóż) uległ bardzo znacznemu ograniczeniu. Było to szczególnie dotkliwe w przypadku średnich i drobnych gospodarstw rolnych, nastawionych głównie na wytwarzanie i eksport produktów zwierzęcych.

Niekorzystny pod tym względem okazał się zwłaszcza 1933 r. Na rynkach światowych nastąpiło dalsze pogorszenie sytuacji w produkcji zwierzęcej. Złożyło się na nią przede wszystkim przybierające na sile stosowanie ograniczeń przez kraje importujące oraz zasada wzajemności w handlu artykułami zwierzęcymi. Kraje wwozowe wprowadzając zakazy, kontyngenty, utrudnienia celne czy też ograniczenia dewizowe dążyły do jak najszybszego uniezależnienia się od importu i do rozwoju własnej produkcji zwierzęcej. W tym czasie do głównych światowych importerów zwierząt hodowlanych i produktów zwierzęcych

należały: Niemcy, Czechosłowacja, Belgia, Austria, Francja, Anglia i Szwajcaria. Zasadę wzajemności w handlu produktami zwierzęcymi najwyraźniej było widać na przykładzie Anglii. Jako ostatni kraj w Europie, będący wierny dewizie wolnego handlu, wprowadziła szerokie ograniczenia w obrocie produktami hodowlanymi, ograniczając cały wwóz do określonych kontyngentów. Udzielenie ich poszczególnym krajom było uzależnione od uzyskania od nich koncesji na wwóz angielskich artykułów przemysłowych¹⁵.

Na pogarszanie się stanu hodowli zwierząt w gospodarstwach rolnych – oprócz trudności w eksporcie – istotny wpływ wywierały niskie ceny produktów zwierzęcych na krajowym rynku (tab. 4).

Szczególnie duży spadek cen miał miejsce na rynku trzody chlewnej. W styczniu 1931 r. za kilogram wieprzowiny płacono 1,17 zł, co wobec ceny ze stycznia 1930 r. wynoszącej 2,29 zł, było bardzo mało. Tak niskie ceny utrzymywały się do maja, po czym przez okres letni dość silnie rosły. Niestety od sierpnia do grudnia spadły z 1,70 zł do 0,95 zł za 1 kg. Za najważniejszą przyczynę takiej sytuacji należy uznać wzrost pogłowia trzody chlewnej w kilku latach poprzedzających¹⁷. Ponadto trudna sytuacja finansowa rolników powodowała zwiększenie podaży wieprzowiny. Nie bez znaczenia był tutaj również spadek spożycia mię-

Tabela 4. Średnie ceny artykułów zwierzęcych w latach 1929–1935 Loco Warszawa w zł¹⁶

Rok	Wołowina żywa waga [kg]	Wieprzowina żywa waga [kg]	Masło [kg]	Jaja świeże [skrzynia 1440 szt.]
1929	1,38	2,39	6,37	289
1930	1,19	1,97	5,13	209
1931	0,84	1,29	4,35	171
1932	0,72	1,09	3,56	140
1933	0,65	1,09	3,19	123
1934	0,66	0,80	2,81	104
1935	0,60	0,77	2,82	104

Źródło: Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 12. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 15. Sprawozdanie PBR za rok 1934, Warszawa 1935, 15. Sprawozdanie PBR za rok 1936, Warszawa 1937, 16.

¹⁵ Zasada wzajemności chętnie była stosowana przez Austrię i Czechosłowację, państw będących ważnym rynkiem zbytu dla produktów zwierzęcych pochodzących z Europy Środkowo-Wschodniej. Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 14.

¹⁶ Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 12.

¹⁷ Według spisu Głównego Urzędu Statystycznego ilość trzody chlewnej od 30 czerwca 1929 r. do 30 czerwca 1931 r. wzrosła z 4 829 tys. do 7 321 tys. sztuk. Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13.

sa w ośrodkach miejskich. Natomiast eksport utrudniała wcześniej już wspomniana polityka restrykcyjna państw importujących z Polski trzodę chlewną. Działania restrykcyjne objęły zwłaszcza eksport do Czechosłowacji i Austrii¹⁸. Spadek eksportu trzody chlewnej w znacznym stopniu został zrekompenzowany dużym wzrostem eksportu mięsa wieprzowego i jego przetworów, a zwłaszcza bekonów¹⁹. Niestety jednak, ze względu na znaczny spadek kursu funta, eksport był coraz mniej opłacalny²⁰.

W trudnej sytuacji znaleźli się hodowcy bydła. W 1931 r. cena za 1 kg żywca spadła z 1,10 zł na 0,68 zł. Przyczyny były podobne jak w przypadku trzody chlewnej²¹. Lepsza sytuacja panowała w produkcji masła. Jego cena kształtowała się w 1930 r. na poziomie od 4,40 do 6 zł za kilogram, a w 1931 r. wynosiła od 3,52 do 5,58 zł. Podobnie korzystnie przedstawiał się eksport²². Natomiast w przypadku produkcji jajczarskiej nastąpił odczuwalny spadek zarówno cen, jak i wielkości eksportu²³.

Gwałtowne obniżenie cen na produkty zwierzęce spowodował znaczne zmniejszenie pogłowia. Według danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego od czerwca 1930 r. do czerwca 1931 r. spadek pogłowia przedstawiał się następująco: trzoda chlewna z 7 321 do 5 835 tys. sztuk, czyli prawie 21%, bydło

z 9 786 do 9 444 tys. sztuk. Pomimo ograniczenia hodowli ceny produktów zwierzęcych nie podnosiły się, a wręcz przeciwnie: z powodu spadku eksportu odnotowano kolejny ich spadek. Ceny trzody chlewnej po licznych zmianach w grudniu 1932 r. osiągnęły tylko 0,90 zł za 1 kg żywca²⁴. Podobnie kształtowały się ceny bydła²⁵. Bardzo niepomyślnie dla hodowców przedstawiały się ceny masła i jaj²⁶.

Do pogarszania się sytuacji na rynku produkcji zwierzęcej z pewnością przyczyniała się także tendencja do ograniczania spożycia produktów zwierzęcych w miastach. Jednak za najważniejsze przyczyny należy uznać pogarszanie się sytuacji finansowej rolników (która zmuszała ich do przedwczesnej sprzedaży zwierząt) oraz utrudnienia w eksporcie. Polityka restrykcyjna państw importujących oraz ostra rywalizacja pomiędzy państwami eksportującymi spowodowała spadek cen na rynkach światowych²⁷.

Po dramatycznym załamaniu się eksportu produktów zwierzęcych w latach 1930–31 w 1932 r. w dalszym ciągu utrzymywała się tendencja spadkowa (tab. 5). Eksport trzody chlewnej w 1932 r. wyniósł zaledwie 192,8 tys. sztuk o wartości 22,8 ml zł, co w porównaniu do 1929 r. stanowiło spadek liczebności o 80%, a wartości o prawie 88%. Również wysoki był spadek eksportu bydła²⁸. Głównym powód tak

¹⁸ W 1931 r. z Polski wywieziono 374 011 sztuk trzody chlewnej na sumę 52 248 tys. zł. wobec 720 916 sztuk na kwotę 138 747 tys. zł w roku 1930. W tym eksport do Czechosłowacji spadł z 363 239 sztuk w roku 1930 do 25 497 w roku 1931, natomiast do Austrii z 342 034 sztuk do 318 937. Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13.

¹⁹ Wywóz mięsa wieprzowego i jego przetworów w 1931 r. wyniósł 85 287 ton za kwotę 162 183 tys. zł., natomiast w 1930 r. było to 47 710 ton o wartości 120 674 zł. Prawie wyłącznym odbiorcą bekonów była Anglia. W 1930 r. bekonów sprzedano 24 384 ton o wartości 71 525 tys. zł. a w 1931 r. już 52 910 ton, ale tylko za kwotę 103 110 tys. zł. Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13.

²⁰ W 1932 r. porównaniu do roku 1929 eksport bekonów wzrósł o 345% to jego wartość wzrosła tylko o 58%. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 14.

²¹ Według Głównego Urzędu Statystycznego eksport spadł z 40 456 tys. sztuk za kwotę 22 231 tys. zł do 20 971 tys. sztuk o wartości 11 452 tys. zł. Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13.

²² W 1931 r. wyeksportowano z Polski 12 460 ton masła za kwotę 22 231 tys. zł wobec 12 117 ton o wartości 59 163 tys. zł w roku 1930. Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13.

²³ W 1930 r. skrzynia jaj 1 440 sztuk kosztowała 208,63 zł i wyeksportowano ich 55 111 tys. ton na kwotę 134 827 tys. zł. Natomiast w 1931 cena za skrzynię spadła do 171,17 zł. a eksport wyniósł 48 096 tys. ton o wartości 97 772 tys. zł. Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13.

²⁴ Najniższa notowana cena miała miejsce w styczniu i wynosiła 0,80 zł za kg. Następnie do maja trwał wzrost cenowy aż do 1,48 zł za kg, od czerwca nastąpiła tendencja spadkowa utrzymująca się aż do końca roku. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.

²⁵ W pierwszym kwartale za 1 kg płacono 0,65 zł, od marca do czerwca nastąpił wzrost do 0,95 zł za 1 kg, po czym nastąpił spadek do 0,58 zł za 1 kg na koniec roku. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.

²⁶ Za 1 kg masła płacono od 2,57 do 5,02 zł, natomiast za skrzynię jaj od 100 do 225 zł. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.

²⁷ Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.

²⁸ W 1929 r. wyeksportowano 29,4 tys. sztuk o wartości 16,1 ml zł, a w 1932 tylko 7 tys. sztuk za kwotę 3,2 ml zł. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.

Tabela 5. Eksport artykułów zwierzęcych, mięsa i przetworów mięsnych oraz nabiału w latach 1929–1935

Rok	Trzoda		Bydło		Mięso i przetwory mięsne		Masło		Jaja	
	[tys. szt.]	[mln zł]	[tys. szt.]	[mln zł]	[tys. szt.]	[mln zł]	[tys. szt.]	[mln zł]	[tys. szt.]	[mln zł]
1929	960	185	29	16	30	96	15	88	53	142
1930	720	139	40	22	47	120	12	59	55	134
1931	374	52	21	11	85	162	12	56	48	97
1932	192	22	7	3	65	92	1	4	37	56
1933	107	12	2	1	48	79	1	4	23	33
1934	154	17	6	2	32	62	4	9	21	23
1935	150	16	15	4	35	64	5	10	23	27

Źródło: Sprawozdanie PBR za rok 1931, Warszawa 1932, 13. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.
 Sprawozdanie PBR za rok 1933, Warszawa 1934, 16. Sprawozdanie PBR za rok 1934, Warszawa 1935, 14.
 Sprawozdanie PBR za rok 1936, Warszawa 1937, 16.

drastycznego spadku eksportu trzody i bydła stanowiło wprowadzenie prohibicyjnej polityki przez Austrię i Czechosłowację²⁹.

Poważny spadek nastąpił także w wywozie bekoniów do Anglii, stanowiący najważniejszą pozycję eksportową. Anglia stopniowo rozbudowywała krajowy przemysł bekoniowy oparty na własnej hodowli. Cały dotychczasowy import w ramach ściśle określonych kontyngentów przydzielonych poszczególnym państwom był z miesiąca na miesiąc coraz bardziej redukowany; w końcu całkowicie ustał. Dla państw nienależących do Imperium Brytyjskiego przewidziano specjalny kontyngent. W jego ramach przyznano: 62% dla Danii, 9,8% dla Holandii, a dla Polski 9,5%³⁰.

Istotne znaczenie dla poprawy warunków eksportu produktów roślinnych i zwierzęcych odegrała polityka rządu zmierzająca do zawierania jak największej liczby traktatów gospodarczych. Najistotniejsze znaczenia miała umowa zawarta w lutym 1935 r. z Anglią, która była głównym odbiorcą podstawowych produktów rolnictwa polskiego. Natomiast umowa gospodarcza podpisana z Niemcami w listopadzie 1935 r. była ważna przede wszystkim ze względu na

bliskość rynku niemieckiego (bardziej niż jego chłonność). Początkowo oczekiwania związane z tym traktatem nie spełniły się. Planowany na 1936 r. obrót clearingowy w wysokości 175 mln zł osiągnął jedynie 140 mln zł. Przyczyną były wysokie ceny artykułów dostarczanych przez stronę niemiecką, przez co w wielu przypadkach nie były konkurencyjne dla produktów znajdujących się na polskim rynku.

Kolejne umowy zostały zawarte w 1936 r. Aneks do traktatu z Belgią został podpisany w marcu. Eksport towarów do Belgii w 80% obejmował produkty rolne³¹. We wrześniu podpisano umowę gospodarczą z Włochami. Dzięki zawartemu w nim układowi kontyngentowemu Polska mogła eksportować do Włoch zarówno produkty roślinne, jak i zwierzęce. Na koniec należy wspomnieć o układzie z Francją, dzięki któremu Polska otrzymała klauzulę największego uprzywilejowania³².

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
 Instytut Ekonomiczno-Społeczny
 Zakład Socjologii i Rozwoju Wsi

²⁹ Od 1929 r. do 1932 r. wywóz trzody chlewnej do Austrii spadł z 404 tys. sztuk do 158 tys. sztuk. W przypadku Czechosłowacji sytuacja przedstawiała się następująco: eksport trzody chlewnej zmniejszył się z 539 tys. sztuk do 16 tys., a bydła rogatego z 26 tys. do 0,2 tys. sztuk. Sprawozdanie PBR za rok 1932, Warszawa 1933, 13.

³⁰ W 1934 r. udział Polski w kontyngencie importowym zmalał do 7,95%. Sprawozdanie PBR za rok 1934, Warszawa 1935, 14.

³¹ Wymiana towarowa z Belgią wykazywała dodatnie saldo dla Polski. W 1935 r. przekroczyło 30 mln zł a w roku następnym już 40 mln zł.

³² Sprawozdanie PBR za rok 1936, Warszawa 1937, 18.

Prof. dr hab. inż. Wiesław Musiał

Kryzys strukturalny rolnictwa i gospodarstw południowej Polski. Diagnoza i projekcja przemian

Wprowadzenie

Pojęcie kryzys odnosić można do różnych dziedzin życia człowieka, w ekonomii najczęściej kojarzony jest z wahaniami koniunkturalnymi w gospodarce rynkowej. Analizując wahania w zakresie podstawowych parametrów opisujących rozwój gospodarki, pierwszą ich fazę nazywa się kryzysem, gdy ma przebieg ostry, lub recesją, gdy przebiega łagodnie, zwykle w dłuższym okresie czasu. Pomyślny rozwój gospodarki (podobnie jak w cyklu życia biologicznego np. człowieka) zawsze osiąga swój kres. Ekspansja inwestycyjna w gospodarce, zwiększające się zatrudnienie, wzrost wydatków produkcyjnych, wzrost obrotów na rynku kapitałowym, stwarza atmosferę optymizmu u przedsiębiorców i konsumentów, zapewne, także życzenie, by taki stan trwał zawsze. Następuje wzrost zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej, również płac, oraz zwykle cen i skłonności do oszczędzania. Nadprodukcja przy wolnym tempie wzrostu konsumpcji i ograniczaniu akcji kredytowej banków, zwłaszcza odnośnie kredytów inwestycyjnych, prowadzi do stopniowego spadku optymizmu inwestorów. Spadki kursów papierów wartościowych często są pierwszym sygnałem zbliżającego się spadku koniunktury. Zmniejszają się zamówienia na urządzenia wytwarzane dla przemysłu oraz usługi np. budowlane. Zmniejszający się popyt inwestycyjny, ale i konsumpcyjny wpływa hamująco na wzrost cen dóbr konsumpcyjnych (i inwestycyjnych), co powoduje spadek zyskowności produkcji. Zmniejszanie się ilości produkcji na rynek – a stąd i płać – powoduje dalsze trudności ze sprzedażą wytwarzanych dóbr, w następstwie spadają marże i zyski. Ze względu na mniejsze spadki popytu na dobra konsumpcyjne, aniżeli inwestycyjne załamanie w zakresie produkcji dóbr konsumpcyjnych jest z reguły niższe aniżeli w produkcji dóbr inwestycyjnych. Następują obniżenie poziomu zatrudnienia, ale także poziomu dochodu narodowego, co oznacza między innymi zmniejszenie możliwości budżetowego finansowania konsumpcji, ale także i inwestycji finansowanych przez budżet np. infrastrukturalnych. Po okresie oczyszczenia rynku z wyprodukowanych dóbr (przy ograniczaniu

ich dalszej produkcji) pojawiają się nowe potrzeby konsumpcyjne, które podejmują przedsiębiorcy, którzy przetrwali kryzys. Odnawiają oni swój majątek produkcyjny, często na wyższym poziomie rozwoju, przez co wzmacniają swą pozycję konkurencyjną. Rośnie powoli produkcja, zatrudnienie, konsumpcja, inwestycje. Rosną kursy akcji i obligacji, a atmosfera optymizmu przenosi się na rynek. Tak skrótkowo opisany cykl koniunktury dotyczy rozwoju gospodarczego. Czy taki sam lub podobny cykl rozwoju dotyczy struktur gospodarczych i rolnictwa jako działu gospodarki narodowej? Czym więc jest kryzys strukturalny rolnictwa i gospodarstw, jak można go zdefiniować? Jakiej podejmować działania antykryzysowe? Problematykę tę podjęto w przedkładanym opracowaniu.

Kryzys strukturalny w rolnictwie – próba zdefiniowania

Struktury gospodarcze w każdym z działów gospodarki narodowej kształtowały się poprzez różnorodne przeciwstawne procesy przemian o charakterze historycznym. Tworzące się na przestrzeni lat struktury w sferze własności lub (i) władania, wielkości i liczebności podmiotów np. rolnych, ale także odnośnie technologii produkcji zatrudnienia itp. ciągle ulegają przemianom. Poza normalną drogą ich przebudowy o charakterze ewolucyjnym pojawiały się także różnorodne akceleratory przemian, którymi są wspomniane cykle koniunkturalne, w tym bardzo mocno oddziałujące cykle długookresowe, ale także wojny, rewolucje, powstania czy pogromy. Poza ekonomią często do głosu dochodzi polityka państwa (czy też panujących), która ma istotny, albo dominujący wpływ na kształtowanie struktur gospodarki. Także w gospodarkach o charakterze rynkowym, w państwach demokratycznych realizowane są różnorodne cele polityczne i społeczne, które powodują odchodzenie od rynkowych mechanizmów dostosowań i przemian na rzecz różnorodnych form protekcji czy preferencji wybranych działów gospodarki, lub arbitralnie nakreślonych celów rozwoju podmiotów gospodarczych.

Czym więc jest polityka strukturalna i do jakich struktur jest ona odnoszona? Mając na względzie wieś i rolnictwo definiowanie tej polityki na bazie literatury przedmiotu nie jest proste i jednoznaczne. Zasadniczo uważa się, że polityka ta dotyczy wsi jako podmiotu społeczno-ekonomicznego mniej lub bardziej wielofunkcyjnego, składającego się ze zróżnicowanych własnościowo, wielkościowo i profilowo jednostek gospodarczych, w tym nadal bardzo tu istotnych gospodarstw rolnych. Jej adresatem nie są jednak wyłącznie rolnicy i gospodarstwa rolnicze, lecz także gospodarstwa domowe rolników i gospodarstwa domowe o dochodach nierolniczych. Przez politykę strukturalną należy, także rozumieć politykę dotyczącą gospodarstw rolnych, która podlega różnorodnemu wspieraniu, w tym w zakresie wzrostu ich produktywności, modernizacji, podnoszeniu kwalifikacji rolników, pomocy instytucyjnej itp. Takie definiowanie polityki strukturalnej wydaje się być jednak nazbyt zawężone. Do polityki tej zaliczyć należy zapewne, także rozwój pozarolniczych miejsc pracy na wsi, rozwój infrastrukturalny społecznej i gospodarczej, ale także oddziaływanie na przebieg procesów dezagraryzacji (kurczenia się agrarności) i deruralizacji (kurczenia się populacji wiejskiej).

Podejmując opis i analizę problemów składających się na kryzys strukturalny, należy w pierwszej kolejności poszukiwać odpowiedzi na pytania, jakie struktury składają się obecnie na polską i europejską wieś. Bez wątpienia są to nadal bardzo ważne i spełniające wielorakie funkcje gospodarstwa rolnicze. Podmioty te opisać można poprzez ich wielkość obszarową, wielkość ekonomiczną, poziom i profil produkcji, zatrudnienie, inwestycje, dochodowość itp. Są one regionalnie i indywidualnie mocno zróżnicowane, a ich przemiany z zasady postępują wolniej aniżeli w innych działach gospodarki narodowej oraz z reguły trudno je zdefiniować. Na strukturę rolniczej tkanki gospodarczej nakładają się podmioty gospodarcze pozarolnicze lecz związane z rolnictwem lub oparte na zasobach gospodarstwa rolniczego, lub też podmioty pozarolnicze wcześniej ukształtowane na bazie gospodarstw rolnych. Wówczas ich powiązanie z gospodarstwami i rolnictwem dotyczy zwykle zatrudnienia i pozyskiwania kapitału ludzkiego. One także oddziałują wieloaspektowo na istniejące struktury rolne, gospodarstwa rolne, zasoby kapitału, a zwłaszcza pracy. Struktury społeczno-gospodarcze wsi tworzą także najróżniejsze instytucje obsługujące wieś, a zwłaszcza – w naszej analizie – rolnictwo. Obejmują one zarówno sferę konsumpcji dóbr materialnych, dobra sfery socjalnej i kultury, ale także instytucjonalną obsługę produkcyjną i doradczą rolnictwa. Bez wątpienia bardzo ważną sferą strukturalną wsi jest

szeroko rozumiana infrastruktura gospodarcza wsi, w tym infrastruktura komunikacyjna, dostęp do mediów, gospodarka komunalna i nieco odmienna tutaj sfera ochrony środowiska.

Gdzie więc można doszukiwać się kryzysu strukturalnego w tak skrótowo nakreślonym wachlarzu węzłowych struktur wsi. Czy kryzys ten dotyczy obecnie jednej ze struktur np. rolnictwa, przedsiębiorczości, instytucji okołorolnych itp.? Może dotyczy każdej, ze struktur, lecz w różnym zakresie? Czy problem ten jest na wsi relatywnie nowy? Czy też trwa przez dziesięciolecia, lecz jest niewystarczająco zauważalny, zdefiniowany i opisany?

Istota kryzysu strukturalnego w rolnictwie drobnotowarowym

Analizując istotę kryzysu strukturalnego, jaki bez wątpienia nęka obecnie wieś i rolnictwo, należy mieć na względzie fakt, że polskie rolnictwo znajduje się obecnie na innym etapie historycznego rozwoju aniżeli rolnictwo np. Danii, Bawarii czy Anglii. Zapóźnienia w przemianach i rozwoju struktur rolnych, kultury rolnej i organizacji produkcji (i pracy) a także odnośnie efektów produkcyjnych sięgają tu nadal okresu życia jednego, a nawet dwóch pokoleń (20–50 lat). Struktury gospodarcze w rolnictwie (i nie tylko) kształtowały się w procesie historycznym poprzez różnorodne, często także przeciwstawne przemiany prowadzące do koncentracji i dekoncentracji (rozproszenia) własności, czy też ziemi, pracy i kapitału. Kształtowały one zróżnicowaną strukturę i stan rolnictwa, który można ocenić poprzez kilka kryteriów w tym: poziom produkcji i efektywność ekonomiczną oraz poziom zatrudnienia, czy też udział rolnictwa w dochodach mieszkańców wsi.

Tak więc w rolnictwie polskim – poza kryzysem ekonomicznym uwarunkowanym zewnętrznymi, makroekonomicznymi i globalnymi – dostrzec można także kryzys o charakterze strukturalnym. Jego przejawami są obserwowane w ostatnich latach nowe lub zwiększające swój zakres i nasilające przebieg różnorodne procesy i zjawiska o charakterze regresywnym lub wręcz upadłościowym. W regionach o rozdrobnionym rolnictwie, a taki tworzy niemal cała południowa i południowo-wschodnia Polska, następuje wyraźne obniżanie wolumenu produkcji rolnej. Jest to wynikiem zmniejszenia się powierzchni użytkowanej rolniczo, zamiany gruntów ornych w użytki zielone, a także ich samoistnego zalesiania. Na przemiany te nakłada się stagnacja lub nawet spadek plonów, co wynika z ekstensyfikacji nakładczej a zwłaszcza niewystarczającego wdrażania postępu biologicznego i technologicznego. Obniżeniu poziomu produkcji

rolniczej zwłaszcza w subregionach peryferyjnych, oddalonych od większych miast towarzyszy niezadowalająca substytucja zatrudnienia pozarolniczego. W efekcie pogłębia się bezrobocie, a stąd także ubóstwo części mieszkańców wsi, dla których bardzo istotnymi dla ich gospodarstw domowych stają się świadczenia emerytalno-rentowe, jakie otrzymują ich rodzice, a nierzadko także oni sami. Bezrobocie strukturalne i agrarne, zarówno to ujawnione, jak i to ukryte, jest nadal olbrzymie i na wsi polskiej szacowane jest na co najmniej 2,5–3,0 mln osób zdolnych do pracy. Także osoby pracujące wyłącznie w rolnictwie w większości mają do dyspozycji niewielkie zasoby ziemi, przestarzałe maszyny rolnicze, małe stada zwierząt gospodarskich utrzymywane w budynkach dostosowanych do pracy ręcznej. Ich działalność produkcyjna, w przewadze zacofana technologicznie i prowadzona na małą skalę charakteryzuje się niską wydajnością pracy, a co za tym idzie – także niską opłatą za pracę.

Ten stan łączy się z pogarszaniem się relacji ekonomicznych nakład–produkt i spadkiem ogólnego poziomu cen surowców rolnych (to surowce, a nie produkty finalne wytwarzają obecnie rolnicy), co prowadzi do bardzo niskiego poziomu dochodów uzyskiwanych z produkcji rolniczej. Posiadanie dodatkowego źródła dochodów, a więc dwuzawodowość rodzin rolniczych skutkuje obecnie odwrotnie niż to miało miejsce przed 20–30 laty tj. zmniejszeniem zainteresowania rolnictwem i produkcją rolną, a nie rozwijaniem gospodarstwa i wzmacnianiem jego potencjału wytwórczego poprzez przychody spoza rolnictwa. Rolnicy dwuzawodowi – a jest to szczególnie widoczne w Polsce południowej – częściej niż prowadzący wyłącznie produkcję rolniczą – zmniejszają produkcję uciążliwą pod względem angażowania czasu pracy i wysiłku fizycznego. W pierwszej kolejności porzucają produkcję zwierzęcą, w większym stopniu uzależniającą kształtowanie ich rozkładu pracy i życia w ciągu dnia, i nieprzynoszącą satysfakcjonujących przychodów, przy wzrastających różnorodnych wymogach związanych z jej prowadzeniem. Jest to zwykle bezpośrednio związane z istotnym ograniczeniem lub nawet zaniechaniem produkcji towarowej, gdyż w zbycie, często odbywającym się z udziałem pośredników, liczą się duzi producenci i dostawcy. Wiele drobnych gospodarstw produkujących wcześniej produkty na samozaopatrzenie powoli porzuca produkcję zwierzęcą, a więc tę, która odgrywała w ich dochodach istotną rolę. Likwidowany jest drobnostadny chów bydła, trzody chlewnej, owiec, ale także gęsi, kaczek a nawet kur nieśnych, czy kurcząt przeznaczonych na ubój. Stąd też wyprodukowane zboże, ale także nadwyżkowe ziemniaki stają się w gospodarstwie zbędne, a ich niewielka masa towarowa oraz

różnorodność gatunkowa i odmianowa utrudnia lub uniemożliwia uzasadnioną ekonomicznie sprzedaż. Dość powszechne są więc na wsi małopolskiej (i nie tylko) sytuacje, że rolnicy przechowują zboże z roku bieżącego, a także ubiegłego a nawet sprzed dwóch lat. Wiele gospodarstw staje wobec alternatywy: produkować nadal, by magazynować, czy też wygaszać funkcje produkcyjne i ekonomiczne swoich gospodarstw.

Kryzys strukturalny w rolnictwie odnosi się do wielu aspektów jego funkcjonowania, lecz w największym stopniu, szczególnie na południu Polski, odnosi się do wielkości gospodarstw, a więc do ich powierzchni i wielkości ekonomicznej. Struktura gospodarstw rolnych w ogólnym swym zarysie ukształtowała się po uwłaszczeniu chłopów (głównie w drugiej połowie XIX w.) i poprzez kolejne reformy rolne (pierwszej połowy XX w.). Była ona wówczas zazwyczaj adekwatna do rozwoju sił wytwórczych i ówczesnej ekonomii. Gospodarstwa liczące 10–15 mórg (ok. 5–8 ha) dawały wówczas szansę na zatrudnienie w produkcji rolnej nawet dość licznej rodzinie oraz na produkcję wystarczającej ilości żywności niezbędnej do życia. Nadwyżki żywności, faktyczne lub wymuszone koniecznością ekonomiczną, były sprzedawane bezpośrednio konsumentom lub licznym pośrednikom. Sprzedaż ta umożliwiała zakup niezbędnego i zwykle skromnego asortymentu produktów dla gospodarstwa domowego np. zapalek, nafty, odzieży, obuwia. W pomyślnych latach uzyskane dochody ze sprzedaży pozwalały także na zakup narzędzi rolniczych i inwestycje budowlane, a później także zakup nawozów sztucznych. Gospodarstwa te, choć niewielkie obszarowo, dziedziczone były pokoleniowo przy bardzo mocnej presji podziału rodzinnego, rozdrabniania i rozpraszania. W okresie ostatnich 50–60 lat większość gospodarstw zlokalizowanych w południowej Polsce, a zwłaszcza na obszarach ziem górskich, ulegała nasilonemu rozdrabnianiu poprzez dziedziczenie. Praktykowano tu podział ziemi rolniczej, a konkretnie podział niemal każdego pola na każde dziedziczące dziecko. Dzieląc ziemię rolniczą, uznaje się tu (także obecnie), że nieważne jest, czy spadkobierca będzie prowadził gospodarstwo rolne i produkcję rolną, czy też będzie tylko właścicielem ziemi zamieszkującym inną miejscowość, czy też przebywającym na długotrwałej emigracji. Dostaje tę ziemię, która mu się należy, bo taka jest powinność rodziców.

W efekcie na ok. 340 tys. gospodarstw rolnych funkcjonujących w mezoregionie karpackim około 216 tys. wykazuje powierzchnię powyżej 1 ha. Gdy od tej ilości odejmiemy kolejną grupę obszarową, tj. od 1,00 ha do 1,99 ha (88,8 tys. gospodarstw), wówczas pozostaje około 127 tys. gospodarstw liczących powyżej 2,0 ha, które można uznać za pozostające

w polu zainteresowania polityki rolnej. Gospodarstwa te mogą bowiem korzystać z większości instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej (od 1 do 2 ha mogą tylko korzystać z płatności obszarowych – ale tylko, jeżeli spełnią dodatkowe warunki) oraz z nielicznych innych płatności wynikających z PROW. O złożoności sytuacji agrarnej obszaru Karpat świadczy fakt, że tylko 960 gospodarstw to podmioty o powierzchni ogólnej powyżej 15 ha, tj. tylko 0,28% wszystkich gospodarstw mezoregionu.

Zakładając, że gospodarstwa te (tj. największe) mają zdecydowanie lepszą wyjściową sytuację agrarną i ekonomiczną, można stwierdzić, że 99,7% należy do rozdrobnionych agrarnie i potencjalnie niekonkurencyjnych. W subregionie górskim statystyka gospodarstw zamyka się w przedziale do 50 ha, nie ma tu bowiem żadnego gospodarstwa w przedziale 50–100 ha, a powyżej 100 ha odnotowano tylko 3 gospodarstwa. Rozdrobnienie struktury agrarnej charakteryzuje się wysokim stopniem podobieństwa we wszystkich subregionach. Średnia powierzchnia gospodarstwa wynosi dla mezoregionu karpackiego 2,83 ha, w tym 2,19 ha użytków rolnych, przy średniej dla kraju wynoszącej ok. 6,7 ha. Powyższe dane świadczą o problemach, jakie napotykają rolnicy, faktycznie niemogący racjonalnie gospodarować, wzięwszy pod uwagę zarówno kryteria ekonomiczne, organizację produkcji, politykę rolną państwa, a obecnie także WPR. Gospodarstwa te są bowiem w dużej mierze mało podatne na instrumenty polityki rolnej, w tym kreacji produkcji i przemian wywołanych poprzez bodźce pochodzące z zewnątrz. Pełnią one w dużej mierze ograniczone funkcje socjalne, a także trudne do precyzyjnego określenia funkcje tezauryzacyjne o odroczonym na nieznany czas efekcie spodziewanych czy domniemyanych korzyści.

Upadanie gospodarstw jako przejaw kryzysu strukturalnego

Przy analizie kryzysu strukturalnego w rolnictwie niezbędne jest specjalne odniesienie się do podmiotów, jakimi są gospodarstwa rolne typu rodzinne, także tych najlepszych, które produkują głównie lub wyłącznie na rynek. Mamy tu na myśli w pierwszej kolejności podmioty (których co prawda jest niewiele) nieróżniące się w sposób zasadniczy w sensie ekonomicznym od przedsiębiorstw (drobnych) jako takich. Założenie to pozwala prześledzić niektóre aspekty upadania gospodarstw, w tym w ramach teorii przedsiębiorstwa. Stanowi ona wciąż główny nurt teorii firmy, gdzie (firma) gospodarstwo definiuje się poprzez cel jego działalności, którym jest maksymalizacja zysku. Na rynku konkurencyjnym osiąganie możliwie jak największego zysku jest sprawdzianem sprawności ekonomicznej gospodarstwa, jego możliwości inwestowania, przetrwania i rozwoju. Bankructwo, czy też upadłość gospodarstwa funkcjonującego w warunkach konkurencji (a zwłaszcza konkurencji doskonałej), to naturalna konsekwencja niedostosowania do realiów rynkowych. Dostosowanie to może mieć różnorodny charakter, lecz z reguły polega na zwiększaniu skali produkcji, podtrzymaniu produkcji mniejszej ilości produktów, lecz bardzo wysokiej jakości lub (i) wypracowaniu skutecznego marketingu produktu (często także i firmy). Upadłość, eliminująca z rynku niesprawne, nieefektywne gospodarstwa, choć zapewne rozpatrując indywidualne przypadki tego procesu jest zjawiskiem bolesnym, a jednocześnie korzystnym dla całej gospodarki. Eliminując gospodarstwa nieefektywne „oczyszcza” gospodarkę z podmiotów, które nie mogą zapewnić odpowiedniej wielkości i jakości produkcji wytwa-

Tabela 1. Udział indywidualnych gospodarstw rolnych na obszarze Karpat Polskich wg subregionów w procentach

Subregion	Udział indywidualnych gospodarstw rolnych wg grup obszarowych										
	ogółem	do 1 ha włącznie	powyżej 1 ha do mniej niż 2 ha	od 2 ha do mniej niż 5 ha	od 5 ha do mniej niż 7 ha	od 7 ha do mniej niż 10 ha	od 10 ha do mniej niż 15 ha	od 15 ha do mniej niż 20 ha	od 20 ha do mniej niż 50 ha	od 50 ha do mniej niż 100 ha	100 ha i po- wyżej 100 ha
Górski	100,00	35,83	27,38	29,26	4,36	2,01	0,83	0,15	0,17	0,00	0,00
Pogórski	100,00	37,59	25,61	29,26	4,68	1,96	0,60	0,15	0,13	0,02	0,00
Pogórsko- wyżynny	100,00	35,63	25,51	31,11	5,07	1,71	0,68	0,13	0,13	0,02	0,01
Wyżynny	100,00	41,96	25,25	26,92	3,73	1,44	0,49	0,09	0,10	0,01	0,01
Razem	100,00	37,31	25,94	29,47	4,56	1,78	0,66	0,13	0,13	0,01	0,01

Źródło: obliczenia własne na podstawie Musiał [2008].

rzanej w danych realiach ekonomicznych, tj. przy istniejącej organizacji rynku, poziomie cen i kosztów produkcji. Poprawia zatem efektywność gospodarki, ocenianej jako całość.

To właśnie gospodarstwa rolne, z uwagi na ich wielość i różnorodność w zakresie obszaru i jakości ziemi, wielkości ekonomicznej, stosowanych technologii i skali produkcji finalnej skupionej na wytwarzaniu żywności, działają w warunkach zbliżonych do konkurencji doskonale. Nie mają one praktycznie możliwości oddziaływania na ceny, a udział pojedynczego gospodarstwa w produkcji i w rynku jest bardzo mały lub nawet niedostrzegalny. Stąd też, gdy ich związek z rynkiem jest duży, wzrastają ich szanse na osiągnięcie sukcesu ekonomicznego, ale także bardziej narażone są na ryzyko niepowodzenia i upadek. Zdecydowanie inaczej należy ocenić podmioty nastawione na produkcję w celach samoaopatrzeniowych, a inaczej gospodarstwa komercyjne, które są (lub powinny być) traktowane jak inne firmy działające na otwartym rynku.

Analiza upadłości gospodarstw może być prowadzona z zastosowaniem różnych odniesień do teorii ekonomii. Z punktu widzenia neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa o jego pomyślnym rozwoju decyduje równowaga popytowo-podażowa oraz konkurencja. Upadłość gospodarstwa można objaśniać na gruncie teorii ekonomii instytucjonalnej, w której między innymi rozpatruje się wzajemne dopasowanie gospodarstw rolnych do ich otoczenia instytucjonalnego, chociażby do podmiotów skupu, przetwórstwa, w tym ich kosztów transakcyjnych, marż handlowych itp.

Teoria biologiczna życia gospodarstwa oparta jest na analogiach życia firmy i życia biologicznego np. roślin, zwierząt, ludzi. Porównujemy wówczas cykl życia gospodarstwa np. do cyklu życia ludzi, a więc jego narodziny, rozwój, rozkwit, upadek i zgon. Upadłość traktowana jest jako nieuchronność i prawidłowość funkcjonowania gospodarstwa. Analizując cykl życia firmy, mając na względzie towarowe gospodarstwa rolne, należy zwrócić uwagę, że każda z faz jej życia charakteryzuje się odmienną dynamiką i zróżnicowanymi trendami rozwoju. W fazie wzrostu, gdy gospodarstwo (zakupione czy odziedziczone) rozpoczyna swą działalność, podejmuje zwykle wysiłek inwestycyjny i intensyfikuje produkcję. Napotyka przez to na różnorodne trudności produkcyjne, rynkowe i finansowe, w tym często kłopoty z płynnością finansową, a także często następują opóźnienia w realizacji zamiarów produkcyjnych i planowanego wcześniej wzrostu. W fazie tej następuje jednocześnie rozwinięcie produkcji, wzrost liczby nabywców i wzrost przychodów. Zwiększa się wykorzystanie zdolności wytwórczych gospodarstwa, poprawia wykorzystanie środków trwałych oraz efektywność technologiczna

i ekonomiczna. Jest to okupione dużym wysiłkiem organizacyjnym, a także zwiększonymi nakładami pracy (własnymi i pochodzącymi z zakupu), co jest przez właściciela łatwiej akceptowalne z uwagi na jego młody wiek i maksymalne – w skali życia – predyspozycje do pracy (także fizycznej). W ostatniej podfazie tej fazy, rolnik skupia się już zwykle nie na ilości produkcji, lecz na jakości, mając na względzie korzystniejsze transakcje, lub (i) zapełnienie niszy rynkowych. Gospodarstwo powoli staje się „dojrzałe”, ma już ustanowione dobre kontakty rynkowe, swoją pozycję na rynku i image w środowisku lokalnym, co ma znaczenie w niezbędnych, lecz sprawnych kontaktach instytucjonalnych. W fazie tej następuje stabilny wzrost, a następnie stabilizacja produkcji i dochodów. Jednocześnie rolnik nie podejmuje (lub czyni to rzadko i niechętnie) inwestowania, zmiany profilu lub kierunku, ale także intensyfikacji produkcji itp. Kolejną fazą, w jaką wkracza gospodarstwo, jest spadek. Przejawia się to zmniejszaniem tempa rozwoju produkcji i podaży, nienadążaniem za potrzebami rynku, brakiem dopasowania asortymentu i jakości produkcji do potrzeb odbiorców. Gospodarstwo w tej fazie nadal poszukuje dla siebie nowej, dogodnej produkcyjnie pozycji rynkowej, którą może osiągnąć bez inwestycji (lub stosując oszczędności). Może ono w takim stanie trwać przez wiele lat, nie zdając sobie sprawy ze swego położenia, tzn. z tego, że znajduje się w fazie spadkowej lub już schyłkowej. Gdy powstają sprzyjające okoliczności rodzinne np. pojawia się młody spadkobierca (lub zachodzi taka konieczność życiowa), gospodarstwo przechodzi pod zarząd nowego właściciela, co może oznaczać wejście w mniej lub bardziej zmodyfikowany cykl jego nowego życia [ryc. 1].

Podobny podział cyklu życia przedsiębiorstwa proponuje Robbins, wyróżniając cztery fazy jego rozwoju, które można odnieść do rozwoju gospodarstwa rolnego.

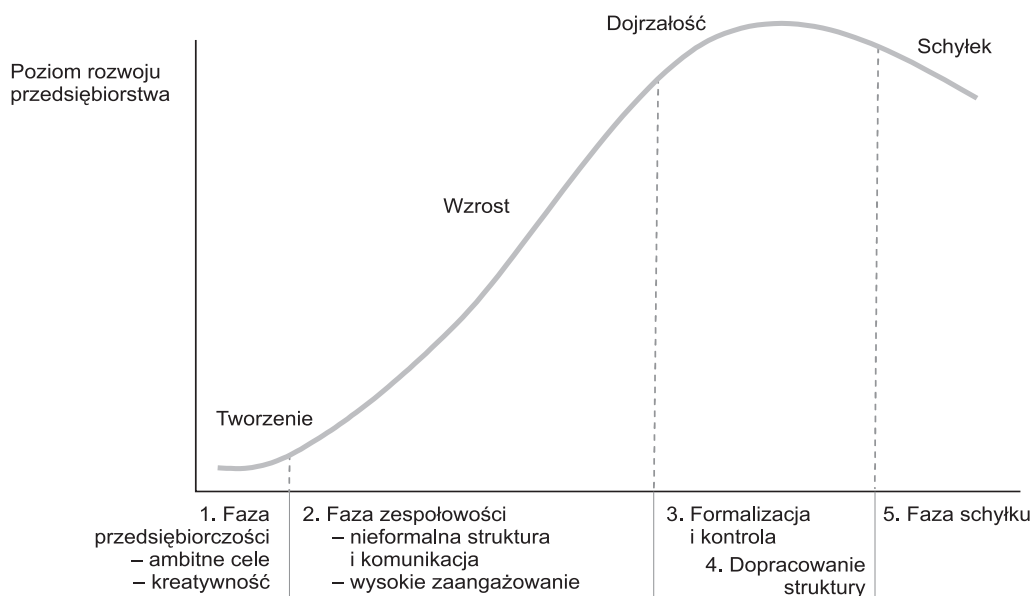
Poza zwykłym cyklem życia gospodarstwa wynikającym ze zmiany jego stanu aktywności w czasie, skali i profilu produkcji rolnej zaobserwować można także cykl pokoleniowy, a więc związany z życiem rolnika. Ma on charakter powtarzalnego co 30–40 lat cyklu rozwoju, który kształtuje się w procesie przejmowania gospodarstwa od wstępnych (najczęściej rodziców), samodzielnego gospodarowania oraz przekazania gospodarstwa spadkobiercy lub kolejnemu pokoleniu spadkobierców. Przekazanie gospodarstwa następcy (lub następcom) odbywa się z reguły w zaawansowanym wieku jego właściciela tj. wieku określanym umownie jako emerytalny, co zwykle poprzedza ograniczanie nakładów, ograniczanie produkcji, jej ekstensyfikację, zaniechanie procesów inwestowania itp. Gdy następcą pracuje w gospodar-

stwie, które ma przejąć, to proces ten może przebiegać zdecydowanie łagodniej i stąd spadek produkcji może być nieznaczny lub w ogóle nie nastąpić. Gdy jednak proces gospodarowania przeciąga się i następuje w zaawansowanym wieku właściciela, wówczas spadki poziomu mierników (i wskaźników) oceny produktywności i produktywności mogą być bardzo duże. Wariant 1 jest przykładem pokoleniowego cyklu życia rodzinnego gospodarstwa rolnego, jego bezproblemowego przejmowania przez następnych i ciągłego rozwoju [ryc. 2].

W drugim pokoleniu następuje kontynuacja produkcji oraz rozwój gospodarstwa i powielanie progresywnego cyklu życia gospodarstwa. Może odbywać się to poprzez powiększenie obszaru gospodarstwa lub (i) jego wielkości ekonomicznej, a także zmianę kierunku i poziomu intensywności produkcji. W kolejnych pokoleniach kontynuowana jest ścieżka pomyślnego rozwoju i choć wyraźne są fazy cyklu życia gospodarstwa, to jednak ma ono charakter progresywny, czyli rozwojowy. W wariantcie 2 w ciągu zwykłego czasu trwania jednego pokolenia następują dwa cykle życia gospodarstwa B_1 i B_2 , co może wynikać np. z powodu przedwczesnej śmierci jego właściciela (użytkownika) i przejęcia gospodarstwa przez zaawansowanego wiekowo nowego użytkownika. W następnym pokoleniu (III) gospodarstwo to dzielone jest na dwa nowe podmioty, z których jeden podtrzymuje produkcję oraz majątek na poziomie poprzedniego właściciela (C_1), a drugie gospodarstwo (C_2) wchodzi na ścieżkę recesywną. Jest to przypadek określany jako wariant 3.

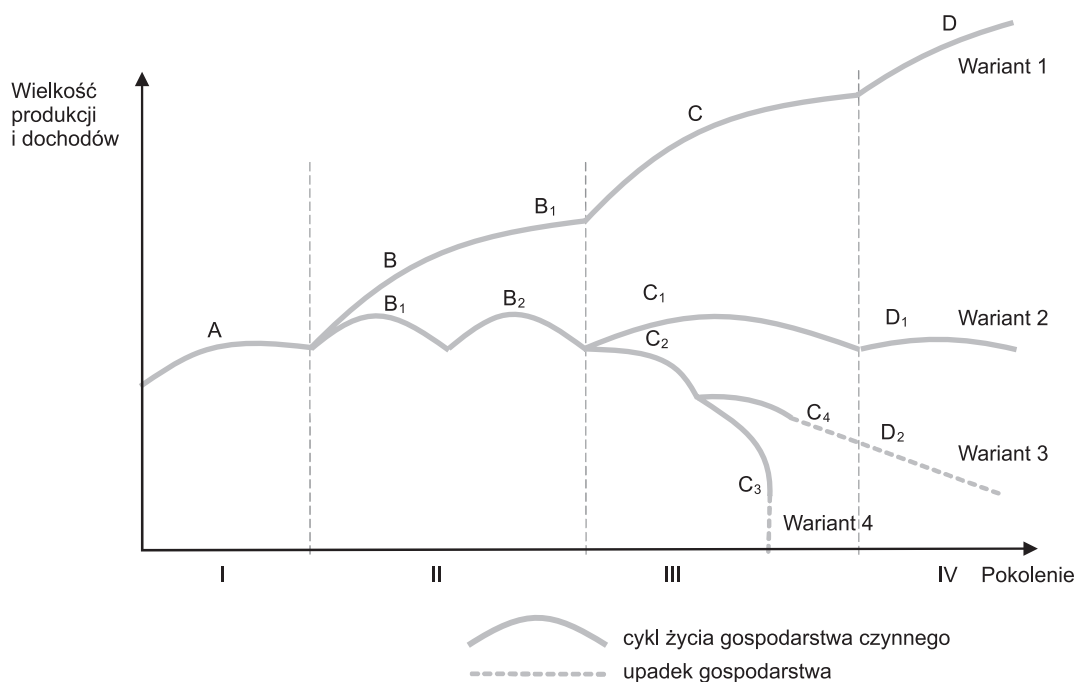
Utworzone z podziału gospodarstwa C_3 i C_4 w różnym tempie odstępają od klasycznego cyklu życia firm. Gospodarstwo C_3 gwałtownie porzuca produkcję i następuje jego faktyczny upadek. W gospodarstwie C_4 upadek rozłożony jest w czasie, lecz następuje także przed czasem osiągnięcia przez jego właściciela zaawansowanego wieku, który usprawiedliwiałby prosty regres czy redukcję produkcji.

Pokoleniowe dziedziczenie i odnawianie gospodarstw stanowić może proces katalizujący pozytywne przemiany w rolnictwie lub też prowadzić do dalszej redukcji jego potencjału produkcyjnego. Niestety w rolnictwie drobnotowarowym, czy też niemal w całym rolnictwie indywidualnym Polski południowej, procesy o charakterze regresywnym są w wyraźnej przewadze nad procesami kreacji. Jest to jednocześnie największy dylemat rozwoju rolnictwa, gdyż zmiany agrarne mają zwykle charakter przemian pokoleniowych. Przywiązanie do ziemi, a zwłaszcza do jej własności jest tu bardzo duże, co może w dłuższej perspektywie prowadzić do deproduktywizacji większych obszarów rolnych, które nie będą użytkowane co prawda z powodów ekonomicznych, lecz będą warunkowane kryzysem strukturalnym. Trudno jest bowiem o nabywcę, a nawet użytkownika (dzierżawcę) niewielkiej działki ziemi o powierzchni np. 0,10–0,30 ha, na której praca maszynowa i produkcja jest problematyczna ekonomicznie i technologicznie. Ziemia taka może trwale wypadać z produkcji rolnej, co niesie zarówno negatywne konsekwencje ekonomiczne dla rolników, ekonomii wsi, ale także i środowiska



Ryc. 1. Cykl życia przedsiębiorstwa według S.P. Robbinsa

Źródło: Klepacki, 1996



Ryc. 2. Warianty pokoleniowego cyklu życia rodzinnego gospodarstwa rolnego

Źródło: opracowanie własne

przyrodniczego (powoduje niekorzystne zmiany krajobrazu i środowiska życia mieszkańców wsi).

Podsumowanie – projekcja niezbędnych przemian

Odnosząc się do wybranych problemów podnoszonych w opracowaniu (i w wystąpieniu konferencyjnym), zwracam uwagę na najistotniejsze kwestie, które zapewne wpływają na tempo i przebieg kryzysu strukturalnego w rolnictwie. Jako niezbędne przedsięwzięcia służące poprawie obecnego stanu w tym zakresie uznaję pięć koniecznych działań, które pozostają w gestii nie tylko samych rolników, ale także (a nawet głównie) organów ustawodawczych oraz różnorodnych instytucji okołorolniczych.

Jako pierwszy warunek poprawy struktury gospodarstw, a przez to i całego rolnictwa, należy uznać powstrzymanie dalszego dzielenia i rozproszenia własności ziemi. Chociaż swobodne przenoszenie własności w gospodarce rynkowej jest niejako warunkiem jej rozwoju, to jednak wzorem niektórych krajów UE-15 ograniczenia w tym zakresie wydają się być celowe. Wolny i nieograniczony obrót ziemią powinien odnosić się tylko do tych działek, które położone są w obrębie wsi, przy drodze, i które mogą być przeznaczone na cele budowlane (osiedla) oraz komercyjne. Zwarte

obszary ziemi rolniczej powinny być chronione prawnie tak, aby zapobiegać ich dalszemu podziałowi tj. dziedziczone tylko przez jednego spadkobiercę. Podtrzymanie obecnego sposobu dziedziczenia grozi, zwłaszcza na obszarach górzystych, katastrofą struktury agrarnej i w efekcie – produkcyjnej.

Drugim warunkiem poprawy struktur rolnych jest upowszechnianie dzierżawy jako formy władania ziemią. Są regiony, w których (co nadmieniałem już w tekście opracowania) przywiązanie do ziemi i do własności jest tak duże, że faktycznie blokuje obrót ziemią poza dziedziczeniem pokoleniowym, rodzinnym. Ziemia jest tu sprzedawana jedynie w sytuacjach tzw. najwyższej konieczności, oraz gdy można za nią uzyskać wyjątkowo korzystną cenę od nabywcy, który przeznaczy ją na działkę komercyjną lub rezydencjalną. Właściciele ziemi rolniczej liczą zresztą zwykle na to, że kiedyś trafi się atrakcyjna okazja sprzedaży lub na to, że ziemia rolnicza, nawet położona daleko od wsi (i infrastruktury gospodarczej) stanie się atrakcyjną i drogą działką. Tak więc wobec faktu narastania zjawiska porzucania uprawy płużnej, samoistnego przekształcania się gruntów ornych w użytki zielone i częstego zaniechania ich użytkowania z powodu braku inwentarza trawożernego, konieczne jest upowszechnianie legalnego (na umowę) wydzierżawiania ziemi tym rolnikom, którzy chcą nadal gospodarować, prowadzić towaro-

wą produkcję rolniczą, a którzy równocześnie mają zbyt mało ziemi własnej. Aby ta ziemia była dla nich atrakcyjna ekonomicznie, powinni mieć możliwość pobierania należnych dopłat obszarowych. Dzierżawca powinien, także płacić czynsz dzierżawny ustalony z rolnikiem wydzierżawiającym ziemię. Dalsze podtrzymanie tworzącego się subregionalnie masowego już zjawiska szarej strefy użyczania ziemi odbywa się wbrew prawu UE oraz zniechęca ekonomicznie i osłabia dobre gospodarstwa mogące stanowić o pomyślnym rozwoju rolnictwa i przemianach jego struktur.

Poprawne struktury rolne to także zwiększenie zakresu i skuteczności scalania ziemi rolniczej. Obecnie jej rozdrabnianie i rozproszenie przestrzenne, zbyt duża liczba działek w gospodarstwie (nawet kilkadziesiąt), duże ich rozproszenie w terenie i oddalenie od siedziby gospodarstwa utrudnia lub uniemożliwia stosowanie nowoczesnych technologii produkcji, a czasem nawet pobieranie dopłat obszarowych. W efekcie, podobnie jak w poprzednio opisanych zjawiskach następuje porzucanie produkcji rolnej i odłogowanie ziemi. Stąd też celowe wydają się zmiany ustawowe służące odblokowaniu i przyspieszeniu procesów scalania. Godne rozważenia jest postulowane przez Izby Rolnicze wsparcie ekonomiczne i prawne nawet częściowego (w danej wsi) scalania ziemi należącej do kilku zdecydowanych na to przedsięwzięcie sąsiadów.

Zasadne wydaje się, zwłaszcza na obszarach górskich cennych przyrodniczo i krajobrazowo (ale także na terenach objętych różnymi reżimami ochrony przyrody) wprowadzanie ograniczeń, a nawet zakazu ugorowania (nawet odłogowania) ziemi rolniczej. Nasilenie tych zjawisk nie tylko może świadczyć o ogólnej niegospodarności subregionu, ale także powoduje – poprzez sukcesje ekologiczne – zmiany w krajobrazie i istotne zmniejszenie bioróżnorodności, w tym eliminowanie cennych zbiorowisk roślinnych zwłaszcza na trwałych użytkach zielonych. Ziemia rolnicza porzucana przez rolników (lub byłych rolników) mogłaby być „konserwowana” przez utworzoną w tym celu np. międzygminną firmę konserwacji krajobrazu kulturowego. Zabiegi ochroniarskie przez nią wykonywane na polach rolników indywidualnych (którzy sami się tego nie chcą podjąć) powinny obciążać finansowo ich właścicieli. Powstałe koszty podtrzymania własności ziemi nieużytkowanej rolniczo stanowiłyby silny argument w jej wydzierżawianiu lub sprzedaży.

Kryzysowi strukturalnemu rolnictwa sprzyja także podtrzymanie obecnego systemu ubezpieczeń rolniczych. Dyskusja wokół reformy tego systemu ma często charakter operowania krańcowo różnymi argumentami: od ultraliberalnych do *stricte* agrarystycznych. Jednak z punktu widzenia udrażniania

przemian agrarnych i obrotu ziemią celowe wydaje się podniesienie formalnoprawnej dolnej granicy gospodarstwa rolniczego uprawniającego do ubezpieczenia w KRUS np. z 1,0 ha do 2,0 ha (np. UR). Ubezpieczenie to stanowi obecnie przyczynę i ważny argument przemawiający za posiadaniem niewielkiego arealu ziemi, który jednak często nie pełni funkcji produkcyjnych i ekologicznych. Przyczynia się także do podziału ziemi pomiędzy dzieci, aby np. pracując w tzw. szarej sferze mieli stałe i tanie ubezpieczenie emerytalne i zdrowotne. Można również rozważyć, czy nowo przyjmowani do systemu ubezpieczeń KRUS młodzi rolnicy, a raczej ludzie formalnie związani z rolnictwem, nie powinni przynajmniej w jakimś stopniu np. 10–30% dochodów pozyskiwać z produkcji rolniczej, a więc wykazywać się produkcją, w tym towarową. Te zapewne kontrowersyjne i drażniące dla części środowisk rolniczych argumenty mogą być przeciwstawiane tezie, czy chcemy jako obywatele i podatnicy płacić przez całe życie składki ubezpieczeniowe i zdrowotne dla (i za) młodego np. 20-letniego rolnika, który ma 1–2 ha ziemi i który już jej nawet nie uprawia.

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN
w Warszawie

Literatura

1. **Dominiak P.** 2008. Zgony przedsiębiorstwa a cechy demograficzne. [W:] Bankructwa przedsiębiorstw. Praca zbiorowa, red. E. Mączyńska. SGH Warszawa, 121–130.
2. **Mączyńska E.** 2005. Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce. Materiały i Prace. T. XCII. SGH Warszawa, 7–15.
3. **Musiak W.** 2008. Ekonomiczne i społeczne problemy rozwoju obszarów wiejskich Karpat Polskich. Problemy Rozwoju Wsi i Rolnictwa. IRWiR PAN, Warszawa
4. **Musiak W.** 2009. Rozważania nad upadłością gospodarstw rodzinnych w Polsce. Wieś i Rolnictwo 1(142), 44–61.
5. **Wilkin J.** 2009. Wielofunkcyjność rolnictwa – konceptualizacja i operacjonalizacja zjawiska. Wieś i Rolnictwo nr 4(145), 9–20.
6. **Wojewodziec T.** 2008. Economical Breakdown of Agricultural Farms in Foothills and Western Beskidy Region (Upadek ekonomiczny gospodarstw rolniczych w Beskidach Zachodnich), Konkurencieschopnost a ekonomiky rast: Europejskie a narodne perspektivy. Fakulta ekonomiky a manažmentu SPU Nitra, 449–454.
7. **Zegar J.** 2007. Kwestia gospodarstw samozaopatrzeniowych w Polsce. Wieś i Rolnictwo, 1(134), 33–57.

Dr Lech Goraj

Sytuacja dochodowa gospodarstw rolnych w Polsce i w regionie FADN. Małopolska i Pogórze

Wstęp

Dane statystyki międzynarodowej wskazują, że Polska należy do jednego z największych gospodarczo krajów stowarzyszonych w Unii Europejskiej. Jeżeli weźmiemy za kryterium wielkości wartość produktu krajowego brutto wytworzonego w 2007 r., skorygowaną wskaźnikiem parytetu siły nabywczej (PPP), Polska z wartością 440,6 mld USD zajmowała 7. miejsce wśród 27 państw członkowskich UE. Największym krajem członkowskim UE według tego kryterium w 2007 r. byli Niemcy, które wytworzyły 2 372,1 mld USD tj. prawie 5,4 raza więcej niż Polska. Krajem bezpośrednio wyprzedzającym Polskę była Holandia, która wytworzyła PKB o wartości 539,1 mld USD.

Na 6., wyższe o jedno miejsce Polski w UE wskazują dane FADN (ang. Farm Accountancy Data Network) o wartości dodanej brutto (bez dopłat) wytworzonej przez sektor gospodarstw rolnych z 2007 r. Jej wartość liczona w cenach bieżących wyniosła 8,75 mld euro. Największą wartość dodaną brutto, wynoszącą 26,7 mld EUR wytworzył sektor gospodarstw rolnych we Włoszech. Także w przypadku wartości dodanej brutto Holandia z wartością 8,83 mld USD była krajem bezpośrednio wyprzedzającym Polskę.

Zupełnie inny obraz Polski uwidacznia się w świetle wydajności pracy mierzonej wartością PKB bądź WDN na mieszkańca, a w przypadku wydajności w sektorze gospodarstw rolnych WDN brutto (bez dopłat) na osobę pełnozatrudnioną¹. Wartość produktu krajowego brutto skorygowana wskaźnikiem parytetu siły nabywczej (PPP) liczona w USD na osobę w latach 2005² i 2007 według krajów członkowskich UE lokowała Polskę na 4. miejscu od końca wśród 27 krajów członkowskich UE, a w 2007 r., po uzyskaniu lepszych wyników przez Łotwę, Polska przesunęła się na 3. miejsce od końca, wyprzedzając jedynie Bułga-

rię i Rumunię. Dane te wskazują na bardzo niską wydajność społeczną pracy w Polsce, a także na tendencję jej relatywnego obniżania.

W Polsce wartość PKB skorygowana wskaźnikiem parytetu siły nabywczej (PPP) na mieszkańca w 2007 r. wyniosła 15 854, co stanowiło 55% średniej wartości PKB na mieszkańca Unii Europejskiej. W latach 2005 i 2007 najwyższą wartość PKB na mieszkańca odnotowano w Luksemburgu. Była ona w obu latach ponad 5-krotnie wyższa w relacji do Polski.

Także dane FADN z 2007 r.³ wskazują, że wydajność pracy polskich rolników należała do jednej z najniższych w Unii Europejskiej. Wartość dodana brutto (bez dopłat) na osobę pełnozatrudnioną, wynosząca 6,6 tys. euro, stanowiła 42,5% średniej w Unii Europejskiej. Najwyższą wydajność ekonomiczną pracy, wynoszącą 59,2 tys. euro na osobę pełnozatrudnioną, prawie 9-krotnie wyższą niż w Polsce odnotowano w Danii.

Jednym z powodów niskiej wydajności pracy polskich rolników jest duże rozdrobnienie agrarne i związana z tym mała wielkość ekonomiczna gospodarstw rolnych. Według danych FADN z 2007 r. polskie gospodarstwa rolne należą do najmniejszych w Unii Europejskiej. Ze swoją średnią wielkością ekonomiczną liczącą 9,9 ESU lokują się na 3. miejscu od końca wśród 27 państw członkowskich.

Sytuacja dochodowa gospodarstw rolnych po akcesji 2004–2008

Uzyskanie przez Polskę statusu państwa członkowskiego UE spowodowało objęciem polskich gospodarstw rolnych mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej. Ich wdrożenie spowodowało 10-krotne zwiększenie wsparcia finansowego gospodarstw rol-

¹ Osoba pracująca rocznie w gospodarstwie rolnym co najmniej 2200 godzin.

² Do wykazu 27 krajów w 2005 r. dodano Rumunię i Bułgarię, które przystąpiły do UE w 2007 r.

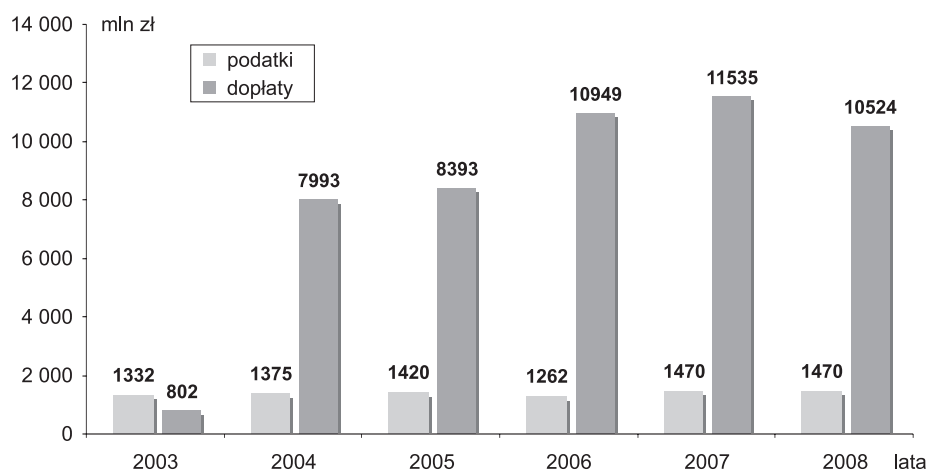
³ <http://ec.europa.eu/agriculture/rca/>

nych kanałami pozarynkowymi. O ile w 2003 r. kwota dopłat bezpośrednich przekazanych gospodarstwom rolnym wynosiła 0,8 mld zł, to w 2004 r. prawie 8,0 mld zł (ryc. 1).

Ten istotny wzrost wartości dopłat bezpośrednich do gospodarstw rolnych bez istotnej zmiany ich opodatkowania zmienił kierunek transferu wartości dodanej pomiędzy sektorem rolnictwa i innymi działami gospodarki narodowej w stosunku do stanu sprzed akcesji. Tę sytuację obrazują kwoty sald dopłat otrzymanych i podatków zapłaconych przez gospodarstwa rolne w okresie 2003–2008 r. W 2003 r. kwota zapłaconych podatków była wyższa od kwoty

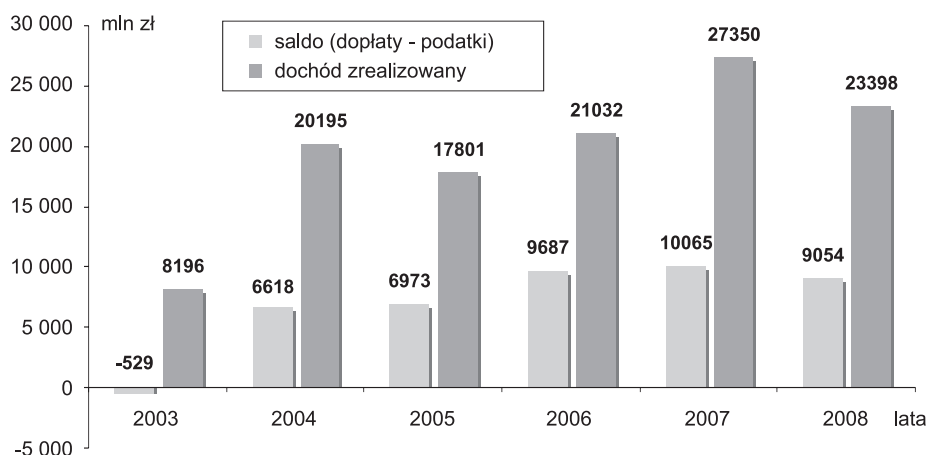
otrzymanych dopłat o ponad 0,5 mld zł, a w 2004 r. kwota otrzymanych dopłat była wyższa o 6,6 mld zł od kwoty zapłaconych podatków (ryc. 2).

W minionych 5 latach członkostwa Polski w UE dopłaty kierowane do gospodarstw rolnych kanałami pozarynkowymi odgrywały istotną rolę w tworzeniu ich dochodów. Wskutek przede wszystkim znaczącego w tym okresie wzrostu kwoty otrzymywanych dopłat nastąpiła zarówno bezwzględna, jak i relatywna poprawa dochodów rolników w stosunku do 2003 r. Przy tej ocenie należy jednak pamiętać, że dopiero w 2007 r. rolnicy polscy według J. Zegara odzyskali poziom dochodów z gospodarstwa rolnych osiąga-



Ryc. 1. Dopłaty i podatki w sektorze gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2003–2008 [mln zł]

Źródło: Obliczenia własne według rachunków makroekonomicznych dla rolnictwa – EAA



Ryc. 2. Salda dopłat i podatków oraz dochody zrealizowane przez sektor gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2003–2008 [mln zł]

Źródło: jak do ryc. 1

nych w roku 1995⁴, w okresie przedakcesyjnym dokonała się bowiem znacząca dewastacja dochodów rolników.

Efekty ekonomiczne objęcia polskich gospodarstw rolnych oddziaływaniem Wspólnej Polityki Rolnej

W celu oceny znaczenia wsparcia gospodarstw rolnych mechanizmami WPR posłużono się wynikami rachunków makroekonomicznych dla rolnictwa oraz danymi statystyki publicznej na temat wynagrodzeń w gospodarce narodowej. Przy ocenie relatywnej zmiany dochodów rolników w analizowanym okresie porównano wartość nominalną dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego przypadającego na osobę pełnozatrudnioną do średniego wynagrodzenia netto w gospodarce narodowej. To porównanie ukazało, że w roku poprzedzającym akcesję Polski do UE wartość dochodu rolników stanowiła 24,2% średniego wynagrodzenia netto. W roku uzyskania członkostwa wskaźnik relacji zwiększył się do 56,2%. Zmiana ta dokonała się wskutek objęcia polskich rolników działaniem WPR. W tym bowiem czasie udział dopłat w dochodzie rolników wyniósł odpowiednio 9 i 39%. W 2008 r. uwidoczniło się relatywne pogorszenie dochodów polskich rolników. W tym roku udział dopłat, pomimo bezwzględniego zmniejszenia ich wartości w dochodzie, zwiększył się do 45%.

Sytuacja dochodowa gospodarstw rolnych w Polsce i w regionie FADN 800: Małopolska i Pogórze

Podstawę empiryczną analizy stanowią wyniki gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość dla potrzeb Polskiego FADN w 2008 r. Gospodarstwa współpracujące z Polskim FADN stanowią reprezentatywną statystycznie próbę dla pola obserwacji, w którym znajdują się tzw. gospodarstwa towarowe, czyli spełniające warunek minimalnej wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego 2 ESU⁵. Dla wyznaczenia tego progu, a także ustalenia struktury gospodarstw według klas wielkości ekonomicznej wszystkie gospodarstwa rolne w Polsce zostały sklasyfikowane według zasad wspólnotowej typologii gospodarstw rolnych z użyciem parametru SGM „2004”. W celu przybliżenia miary wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego stosowanej we wspólnotowej typologii gospodarstw rolnych, w tabeli 2 przedstawiono ekwiwalenty odpowiedniej liczby ESU w jednostkach fizycznych wybranych działalności rolniczych z jednego z czterech regionów (regionu nr 800 – Małopolska i Pogórze) FADN w Polsce. W polu obserwacji polskiego FADN znajdują się te gospodarstwa rolne z regionu Małopolski i Pogórze w których uprawia się monokulturowo powyżej 8,5 ha pszenicy ozimej lub utrzymuje wyłącznie 6 krów mlecznych. W praktyce są to zazwyczaj odpowiednie kombinacje upraw roślinnych i zwierząt w strukturze produkcji gospodarstwa rolnego.

Tabela 1. Wybrane parametry dochodów i dopłat w rolnictwie polskim w latach 2003–2008

Wyszczególnienie	J.m.	Lata					
		2003	2004	2005	2006	2007	2008
Średnie wynagrodzenie netto w gospodarce narodowej	zł	17 622	18 325	19 060	19 840	21 570	23 330
Dochód na osobę pełnozatrudnioną	zł	4 259	10 290	8 252	9 984	12 690	10 609
Wskaźnik dochodu do średniego wynagrodzenia	%	24,2	56,2	43,3	50,3	58,8	45,5
Dopłaty na osobę pełnozatrudnioną	zł	402	4 009	3 882	5 198	5 352	4 772
Udział dopłat w dochodzie	%	9,4	39,0	47,0	52,1	42,2	45,0

Źródło: jak do ryc. 1.

⁴ Zegar J.S. 2008. Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej. Warszawa.

⁵ ESU (ang. *european size unit*) – europejska jednostka wielkości ekonomicznej, służy do pomiaru wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych na podstawie danych ilościowych o strukturze upraw i pogłowie zwierząt. Wielkość ekonomiczna obliczana jest na podstawie odpowiednich parametrów standardowej nadwyżki bezpośredniej SGM. 1 ESU odpowiada 1200 euro wartości SGM.

Tabela 2. Ekwiwalenty 1, 2, 8 i 16 ESU w jednostkach fizycznych w regionie FADN 800: Małopolska i Śląsk według SGM „2004”

Działalność	Wartość SGM „2004”, EUR	Ekwiwalenty w jednostkach fizycznych			
		1 ESU	2 ESU	8 ESU	16 ESU
w hektarach fizycznych					
Pszenica zwyczajna	281	4,27	8,54	34,14	68,28
Sady jabłoniowe	1 127	1,06	2,13	8,52	17,04
Warzywa gruntowe w płodozmianie z uprawami ogrodniczymi	1 497	0,80	1,60	6,41	12,82
Warzywa w uprawie pod osłonami wysokimi	46 397	0,03	0,05	0,21	0,41
Rzepak	383	3,13	6,26	25,03	50,07
Tuczniki	1 208	0,99	1,99	7,95	15,89
w sztukach fizycznych zwierząt					
Krowy mleczne	442	2,7	5,4	21,7	43,5
Tuczniki	129	9,3	18,7	74,7	149,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Polskiego FADN

W celu umożliwienia tworzenia grup gospodarstw według typu rolniczego i klas wielkości ekonomicznej ten zbiór gospodarstw sklasyfikowano według zasad wspólnotowej typologii gospodarstw rolnych.

Na podstawie otrzymanych wyników przeprowadzono analizę rozkładu gospodarstw rolnych według wielkości ekonomicznej w województwie małopolskim w regionie Małopolska i Pogórze, i w całym kraju. Struktura rozkładu gospodarstw poniżej i powyżej progu 2 ESU wyznaczającego pole obserwacji Polskiego FADN wskazuje, że w woj. małopolskim tylko 13,9% gospodarstw znajduje się w polu obserwacji Polskiego FADN, w regionie Małopolska i Pogórze 15,7%, a ogółem w Polsce – 32,1%. Te dane wskazują na bardzo wysoki stopień rozdrobnienia gospodarstw rolnych w Polsce, a szczególnie w jej południowym regionie. Rozdrobnienie to stanowi podstawowe uwarunkowanie dla zdolności generowania dochodów z działalności gospodarstw rolnych w Polsce, a w szczególności w tym regionie⁶.

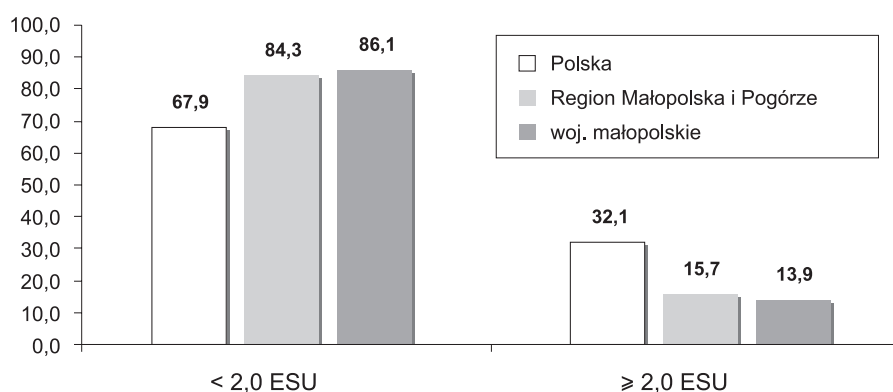
Wyniki ekonomiczne obliczone na podstawie danych rachunkowych są wyrażone w cenach bieżących. Pamiętając o dynamicznej zmianie cen rynkowych materiałów i usług zakupywanych i cen produktów

rolniczych sprzedawanych przez rolników, bezpośrednie porównywanie wyników z poszczególnych lat analizowanego okresu może prowadzić do niewłaściwych wniosków.

Rolnicy w Polsce znajdujący się w polu obserwacji Polskiego FADN ponieśli w 2008 r. średnio 0,90 zł kosztów ogółem⁷ dla uzyskania 1 zł produkcji, a w regionie Małopolska i Pogórze – 0,86 zł. Wśród klas wielkości ekonomicznej gospodarstw do 40 ESU odnotowano tendencję zmniejszania kosztów jednostkowych wartości produkcji liczonej w cenach rynkowych. W obu wyższych klasach wielkości ekonomicznej poziom kosztów zwiększał się. Wzrost ten był tak duży, że średnio w Polsce poziom poniesionych kosztów przekroczył wartość zrealizowanej produkcji. W regionie 800 poziom kosztów w klasie gospodarstw największych zrównał się z poziomem kosztów poniesionych w klasie gospodarstw najmniejszych (2 do 4 ESU). Te dane wskazują, że wielkość ekonomiczna a także poziom substytucji własnych czynników wytwórczych ma wpływ na poziom kosztów jednostkowych produkcji rolnej. Z ich analizy wynika, że w regionie Małopolska i Pogórze koszty jednostkowe wytworzenia produkcji rolnej, a także zaangażowanie

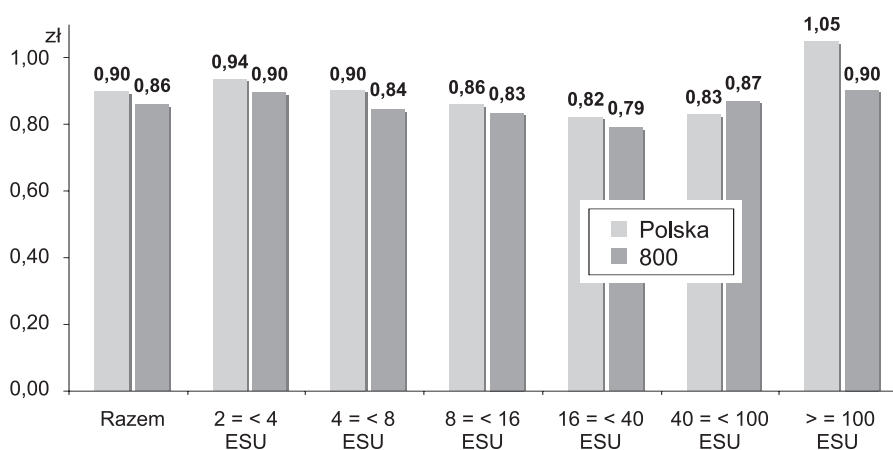
⁶ Według danych FADN z 2007 r. Polska zajmowała w Unii Europejskiej 3. miejsce od końca pod względem kwoty dochodu dostarczanego przez gospodarstwo rolne.

⁷ Te koszty zgodnie z metodą rachunku wyników nie obejmują kosztów zastosowania czynników wytwórczych będących własnością rolnika (pracy, ziemi i kapitału).



Ryc. 3. Struktura gospodarstw rolnych w Polsce, w regionie FADN 800 i w woj. małopolskim podzielonych według progu wielkości ekonomicznej określającego pole obserwacji Polskiego FADN wynoszącego 2 ESU.

Źródło: Charakterystyka gospodarstw rolnych w Polsce w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.



Ryc. 4. Koszt uzyskania 1 zł produkcji (bez kosztów własnych czynników wytwórczych – pracy i kapitału) w Polsce i w regionie 800 – Małopolska i Pogórze w 2008 r. wg klas wielkości ekonomicznej ES6

Źródło: Obliczenia własne wg danych Polskiego FADN z 2008 r.

własnych użytków rolnych były niższe aniżeli w całym polu obserwacji Polskiego FADN. Wyższe było natomiast zaangażowanie własnej pracy i kapitału, co ilustrują dane w tabeli 3.

Dopłaty do działalności bieżącej otrzymane przez rolników kanałami pozarynkowymi istotnie obniżyły poziom kosztów jednostkowych produkcji. Spowodowały one zmniejszenie kosztów średnio w Polsce o 18,7%, a w regionie Małopolska i Pogórze o 16,5%. Dane w tabeli 4 wskazują, że największe znaczenie miały one w gospodarstwach bardzo małych, w których stopień zmniejszenia kosztów wyniósł odpowiednio 28,3% i 22,4%. W gospodarstwach o wielkości powyżej 16 ESU stopień zmniejszenia kosztów

utrzymywał się w Polsce ogółem na poziomie 15%, a w regionie 800 na poziomie 9%. Dane te dowodzą, że znaczenie zrealizowanych w 2008 r. dopłat w ekonomice gospodarstw rolnych było mniejsze w regionie Małopolska i Pogórze aniżeli łącznie w całym kraju.

Na podstawie danych z 2008 r. wykonano rachunki wyników działalności bieżącej gospodarstw rolnych według metodyki FADN. Wynikiem tych rachunków jest nadwyżka ekonomiczna określana w FADN pojęciem „dochodu netto z gospodarstwa rolnego”. Ta kategoria jest wartością residualną rachunku wyników, pozostającą rolnikowi na opłacenie własnych czynników wytwórczych zaangażowanych w działalność bieżącą gospodarstwa rolnego w roku obrachun-

Tabela 3. Koszty ogółem i nakłady własnych czynników wytwórczych poniesione na zrealizowanie 100 tys. zł produkcji w Polsce i w regionie 800 – Małopolska i Pogórze w 2008 r. wg klas wielkości ekonomicznej ES6.

Zmienna	Region	Razem	Bardzo małe (< 4 ESU)	Małe (4 = < 8 ESU)	Średnio-małe (8 = < 16 ESU)	Średnio-duże (16 = < 40 ESU)	Duże (40 = < 100 ESU)	Bardzo duże (> = 100 ESU)
Koszty	Polska	90 062	93 745	90 310	85 971	82 466	82 883	105 015
	800	86 124	89 608	84 403	83 472	79 168	87 007	90 210
Praca własna	Polska	1,66	3,94	2,67	1,67	0,87	0,38	0,03
	800	2,27	3,82	2,53	1,35	0,70	0,29	0,04
Ziemia własna	Polska	13,82	20,97	18,00	14,86	11,94	9,89	5,35
	800	10,81	14,76	12,52	8,08	6,82	5,15	3,07
Kapitał własny bez ziemi	Polska	320 670	475 242	390 737	337 543	279 472	223 934	176 910
	800	354 689	463 455	389 962	294 109	242 623	202 832	149 472

Źródło: jak do ryc. 2.

Tabela 4. Koszty ogółem i dopłaty do działalności bieżącej gospodarstw rolnych w Polsce i w regionie 800–Małopolska i Pogórze w 2008 r. wg klas wielkości ekonomicznej ES6

Zmienna	Region	Razem	Bardzo małe (< 4 ESU)	Małe (4 = < 8 ESU)	Średnio-małe (8 = < 16 ESU)	Średnio-duże (16 = < 40 ESU)	Duże (40 = < 100 ESU)	Bardzo duże (> = 100 ESU)
Koszty ogółem	Polska	91 059	33 062	56 897	103 324	213 515	507 678	3 145 743
	800	65 357	36 607	60 909	131 674	264 248	664 497	3 385 873
Dopłaty	Polska	17 042	9 343	12 776	18 343	32 235	70 970	441 507
	800	10 768	8 214	11 208	14 786	25 630	59 857	322 343
Koszty bez dopłat	Polska	74 017	23 719	44 121	84 981	181 280	436 708	2 704 236
	800	54 589	28 393	49 701	116 888	238 618	604 640	3 063 530
% zmniejszenia kosztów ogółem	Polska	18,7	28,3	22,5	17,8	15,1	14,0	14,0
	800	16,5	22,4	18,4	11,2	9,7	9,0	9,5

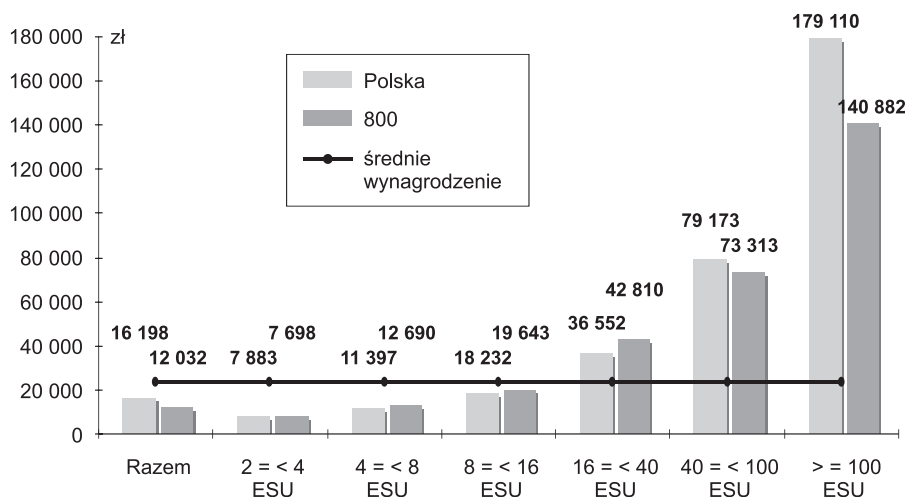
Źródło: jak do ryc. 2.

kowym. Czynniki te to: praca członków rodziny, własna ziemia rolnicza i kapitał własny rolnika. Natomiast odpowiadającymi kosztami tych trzech czynników wytwórczych niebędących własnością rolnika wchodzącymi w skład kosztów ogółem użytych w rachunku wyników są wynagrodzenia pracowników najemnych, czynsze za dodzierżawioną ziemię i odsetki od pożyczanego kapitału.

Pamiętając o definicji dochodu netto z gospodarstwa rolnego, zdecydowano się jednak odnieść wartość tej nadwyżki przypadającej na pełnozatrudnionego członka rodziny do średniej płacy netto

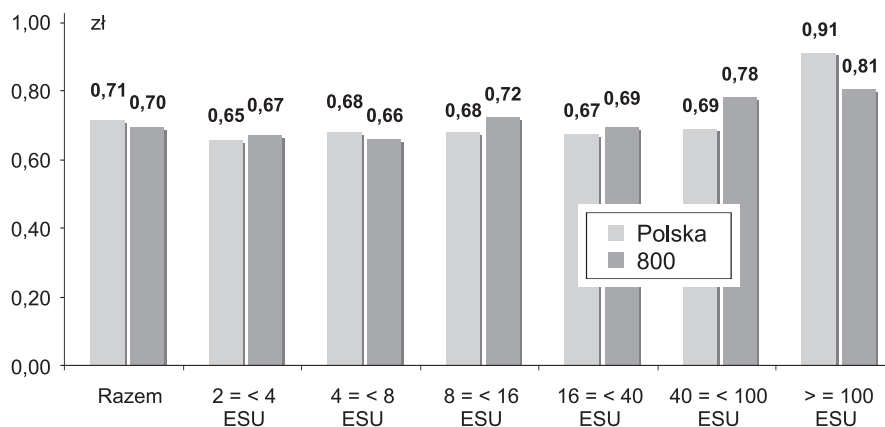
w gospodarce narodowej w tym okresie. Celem tego zestawienia było ukazanie poziomu dochodu netto realizowanego przez rolników na tle średniego poziomu wynagrodzeń w gospodarce narodowej.

Wykonane obliczenia dowiodły, że poziom dochodu netto z gospodarstwa rolnego przypadający na osobę pełnozatrudnioną bardzo wyraźnie zależał od wielkości ekonomicznej gospodarstwa rolnego. Poziom dochodu netto w gospodarstwach należących do klas wielkości przekraczających dopiero 16 ESU był wyższy niż średnie wynagrodzenie netto. Poza tym wyniki tego rachunku uwiaryściły ponad 35% różnicę



Ryc. 6. Dochód netto z gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną w Polsce i w regionie 800 – Małopolska i Pogórze w 2008 r. wg klas wielkości ekonomicznej ES6.

Źródło: jak do ryc. 2



Ryc. 5. Koszt uzyskania 1 zł produkcji (bez kosztów własnych czynników wytwórczych – pracy i kapitału) w Polsce i w regionie 800 – Małopolska i Pogórze w 2008 r. wg klas wielkości ekonomicznej ES6 po ich zmniejszeniu o uzyskane dopłaty bezpośrednie

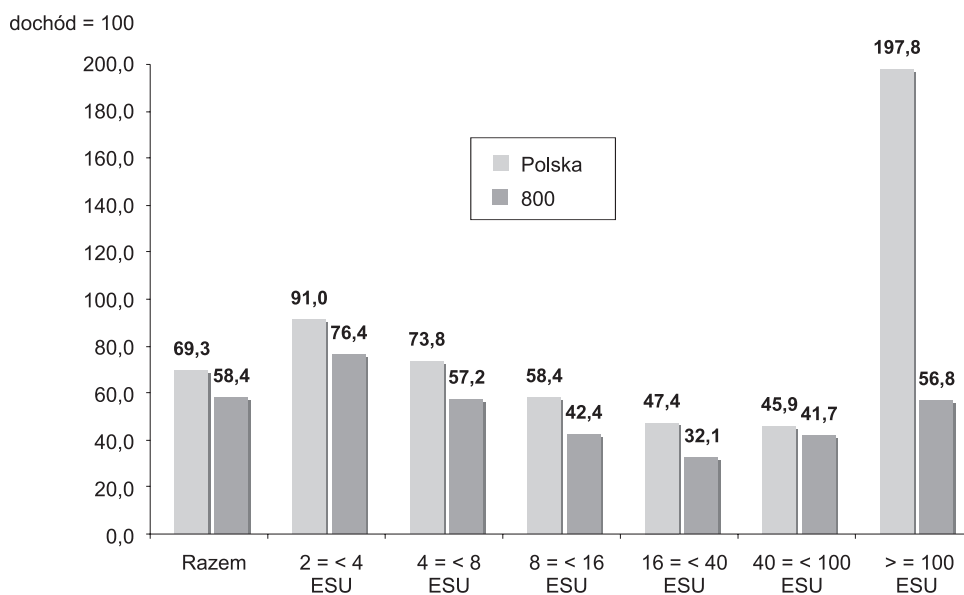
Źródło: jak do ryc. 2

w poziomie dochodu netto przypadającego na osobę pełnozatrudnioną w polu obserwacji całego pola obserwacji Polskiego FADN w porównaniu z uzyskanym w regionie Małopolska i Pogórze.

Zasadniczy wpływ na wyniki ekonomiczne gospodarowania (poza czynnikami efektywnościowymi), miały uzyskane przez rolników dopłaty do działalności bieżącej. Wcześniej ukazano ich znaczenie w relacji do poniesionych kosztów ogółem. Znaczenie dopłat docierających do rolników kanałami pozarynkowymi jeszcze wyraźniej uwidacznia się w relacji do zrealizowanego dochodu. Z tego zestawienia wynika, że nie

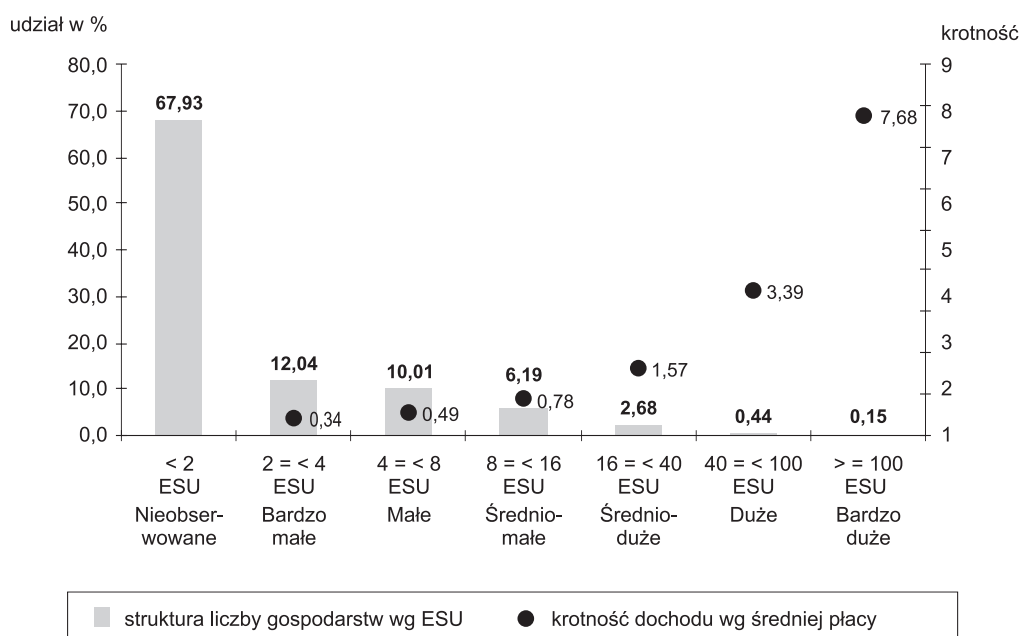
bieżąca działalność gospodarcza w określonych warunkach rynkowych, lecz absorpcja środków wsparcia w ramach Wspólnej Polityki Rolnej miała w 2008 r. decydujący wpływ na poziom osiąganych dochodów. Średnio w Polsce udział dopłat w tworzeniu dochodu netto wyniósł bowiem ponad 69%, a w regionie Małopolska i Pogórze ponad 58%.

Poznanie rozkładu gospodarstw rolnych według wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych istniejących w regionie Małopolska i Pogórze – a także w całym kraju – umożliwiło stworzenie obrazu sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych na tych obszarach.



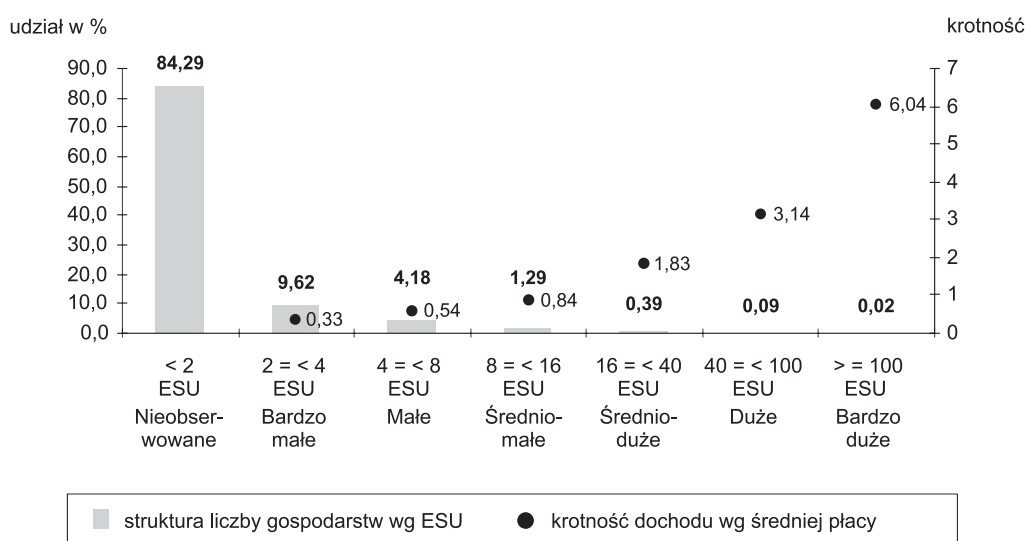
Ryc. 7. Relacja dopłat dla działalności operacyjnej do zrealizowanego dochodu netto w Polsce i w regionie 800 – Małopolska i Pogórze w 2008 r. wg klas wielkości ekonomicznej ES6

Źródło: jak do ryc. 2



Ryc. 8. Dochody (NFI) na osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwach rolnych w Polsce wg krotności płacy parytetowej z 2008 r. (23 330 zł) w klasach wielkości ekonomicznej ES6+1

Źródło: Obliczenia własne według danych GUS i Polskiego FADN z 2008 r.



Ryc. 9. Dochody (NFI) na osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwach rolnych w regionie 800 – Małopolska i Pogórze wg krotności płacy parytetowej z 2008 r. (23 330 zł) w klasach wielkości ekonomicznej ES6+1

Źródło: jak do ryc. 8

Przy tworzeniu tego obrazu posłużono się wynikami rachunku wyników Polskiego FADN z 2008 r. według klas wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych oraz strukturą gospodarstw rolnych według klas ekonomicznych obliczoną na podstawie danych GUS⁸.

Powstałe na tej podstawie obrazy sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych dowodzą bardzo niskiego poziomu dochodów uzyskiwanych z prowadzenia gospodarstw rolnych w Polsce ogółem i jeszcze gorszego w regionie Małopolska i Pogórze. Ponadto rozkład gospodarstw rolnych według poziomu zrealizowanych dochodów netto w 2008 r. jest bardzo silnie prawo skośny. To oznacza istnienie bardzo dużej liczby gospodarstw o bardzo niskich dochodach i bardzo niewielkiej liczby gospodarstw dostarczających dochody na poziomie przekraczającym w 2008 r. średnie roczne wynagrodzenie netto wynoszące 23 300 zł. Dochód netto z gospodarstwa rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną na poziomie niższym niż 50% średniej płacy netto dostarczyło w Polsce ogółem aż 89,98%, a w regionie Małopolska i Pogórze 93,91%. Natomiast dochód netto z gospodarstw rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną na poziomie co najmniej równym średniej płacy netto w gospodarce narodowej zapewniło w Polsce ogółem zaledwie 3,27%, a w regionie Małopolska i Pogórze 0,5%.

Podsumowanie

Na kształtowanie sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych w Polsce wpływa szereg czynników. Do najważniejszych można zaliczyć:

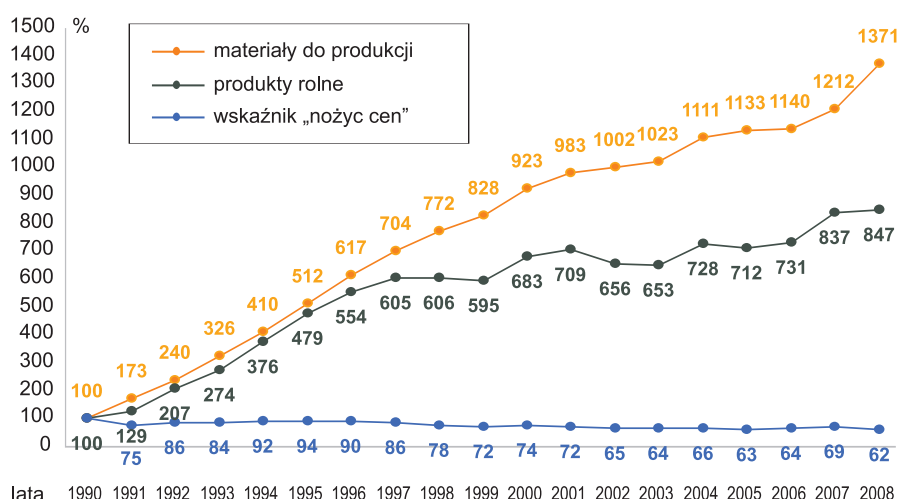
1. Zbyt duże różnice (w stosunku do możliwości przemian strukturalnych i technologicznych w rolnictwie) pomiędzy tempem wzrostu cen materiałów do produkcji rolniczej i tempem wzrostu cen produktów rolnych.

Dane z rynków w Polsce z lat 1990–2008 wskazują na istnienie trwałej tendencji pogarszania relacji cen produktów rolnych i materiałów do produkcji rolnej. W tym okresie ceny materiałów i usług do produkcji rolnej zwiększyły się ponad 13-krotnie, a ceny produktów rolniczych sprzedawanych przez rolników zaledwie ponad 8-krotnie. Wskaźnik „nożyc cen” za 2008 r., oznaczający wskaźnik relacji przyrostu cen rolnych do przyrostu cen materiałów do produkcji rolnej wyniósł 62 punkty.

2. Kierowanie dopłat do gospodarstw rolnych kanałami pozarynkowymi.

W tym przypadku pozarynkowy mechanizm wsparcia dochodów dopuszcza zbywanie przez rolników wytwarzanych produktów rolniczych po cenach

⁸ Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS. Warszawa 2008.



Ryc. 10. Ceny rolne w latach 1990–2008 (1990=100)

Źródło: obliczenia własne wg danych GUS

niższych od kosztów jednostkowych produkcji. Na zjawisko to zwrócili uwagę przedstawiciele Banku Światowego, argumentując zasadność wycofania się WPR z tego rodzaju mechanizmów wspierania rolnictwa w UE. Stwierdzają oni, że środki finansowe kierowane do rolników są szybko transferowane do działów wytwarzających materiały do produkcji rolniczej poprzez niekorzystny dla rolników system cen. A rolnicy, pozyskując dopłaty kanałami pozarynkowymi orientują się na utrzymywanie zdolności absorpcji tych środków wsparcia pozarynkowego.

3. Słabnącą pozycję rolników na rynkach rolnych.

Partnerzy rolników stopniowo umacniają się na drodze postępującej koncentracji kapitału i mocy operacyjnych. Są to organizacje producentów materiałów do produkcji rolnej, przetwórstwa pierwotnych produktów rolniczych i organizacje handlowe.

4. Import produktów rolniczych na obszar UE od producentów, którzy nie są zobowiązani do przestrzegania takich samych standardów gospodarowania, jakie zostały nałożone na rolników europejskich.

Dostosowania warunków gospodarowania do standardów narzuconych przez Komisję Europejską wymagało od rolników wydatkowania znaczących kwot kapitału. Z badania przeprowadzonego w 2009 r. przez Zakład Rachunkowości Rolnej

IERiGŻ-PIB wśród 5795 rolników prowadzących rachunkowość w ramach Polskiego FADN wynika, że kwota nakładów inwestycyjnych poniesionych na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów opisanych w warunkach *cross-compliance* w zakresie: przechowywania nawozów naturalnych, produktów rolnych, materiałów do produkcji; dostosowania budynków inwentarskich, wybiegów, pastwisk oraz transportu zwierząt i produktów roślinnych wyniosła średnio w gospodarstwie 61184 zł. Kwota ta odpowiada 33,2% wartości rocznej produkcji gospodarstwa rolnego, czy 98,7% kwoty dochodu netto z gospodarstwa rolnego.

Powyższe dane dowodzą, że do czasu istnienia tak bardzo niekorzystnych relacji cen na rynkach rolnych w Europie konieczne jest wspieranie dochodów rolników środkami kierowanymi kanałami pozarynkowymi. Wycofanie się ze wsparcia dochodów rolników bez odpowiednich zmian sytuacji na rynkach produktów rolnych i materiałów do produkcji spowodowałoby bankructwo bardzo wielu gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej⁹.

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki
Żywnościowej
Państwowy Instytut Badawczy

⁹ Według danych FADN w 8 państwach członkowskich rolnicy ponieśli większe koszty niż wyniosła wartość zrealizowanej przez nich produkcji

Dr Stanisław Sarat

Spółki sektora spożywczego na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w okresie hossy i bessy

1. Wprowadzenie

Blisko 19-letnia już historia Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (WGPW) potwierdza dobitnie starą prawdę, że na rynku giełdowym okresy silnych wzrostów (hossa) przeplatają się z okresami dużych spadków (bessa). Przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu jest okres od 1.01.2003 r. do 1.02.2010 r. Te siedem lat to czas wielkich zmian koniunktury giełdowej w świecie i w Polsce. Z tego punktu widzenia cały ten okres został podzielony na trzy podokresy:

- **1.01.2003 r. – 1.08.2007 r.** (hossa). W 2003 r. rozpoczął się niespotykany dotychczas okres 5 kolejnych lat, kiedy indeksy WGPW rosły w tempie 20–40% rocznie.
- **1.08.2007 r. – 1.03.2009 r.** (bessa). Okres wzrostów wyhamował mniej więcej w połowie 2007 r. i rozpoczął się początkowo wolny, a od września 2008 r. gwałtowny spadek wszystkich indeksów.
- **1.03.2009 r. – 1.02.2010 r.** (odbicie). W lutym 2009 r. kursy akcji osiągają swoje minima i od marca rozpoczyna się dość szybkie odrabianie strat, które zatrzymuje się na przełomie stycznia i lutego 2010 r.

W takim przekroju czasowym prześledzimy sytuację na WGPW ze szczególnym uwzględnieniem spółek sektora rolno-spożywczego.

2. Indeksy WGPW w badanym okresie

Najlepszym miernikiem bieżącej koniunktury giełdowej – a tym samym nastrojów inwestorów – są indeksy giełdowe. To na ich wzrostach i spadkach skupia się uwaga wszystkich obserwatorów rynku giełdowego. Zmiany czterech najważniejszych indeksów WGPW oraz dziewięciu subindeksów sektorowych w interesującym nas okresie przedstawia tabela 1. Jak wynika z przytoczonych danych, wzrosty na WGPW w okresie hossy były naprawdę imponujące. Główny indeks naszej giełdy (WIG) wzrósł w tym czasie o 333%. Zbliżone wzrosty zanotowały giełdy

w Oslo (370%), San Paulo (367%), Bombaju (362%) i Wiedniu (318%). Wyraźnie większa zwyżka miała miejsce na giełdzie w Dżakarcie (476%). Natomiast w krajach wysoko rozwiniętych wzrosty były dużo skromniejsze: Nowy Jork – 53,5%, Londyn – 58%, Paryż – 80%, Tokio – 98%, Frankfurt – 144%.

Skala wzrostu kursów akcji spółek dużych (WIG20), średnich (mWIG40) i małych (sWIG80) była bardzo zróżnicowana. Przeciętna stopa zwrotu z akcji firm średnich była dwukrotnie wyższa w porównaniu z akcjami spółek dużych, a małych aż 6-krotnie wyższa w stosunku do spółek największych i 3-krotnie wyższa niż średnich. Obok indeksów szerokiego portfela od 31.12.1998 r. Giełda oblicza subindeksy sektorowe pozwalające ocenić efektywność inwestowania w spółki z różnych branż. Jak widać z danych w tabeli 1, na hossie najbardziej skorzystali akcjonariusze spółek budowlanych, na akcjach przedsiębiorstw spożywczych można było w tym czasie zarobić ok. 30% mniej niż średnio na rynku.

O ile w czasie hossy wzrosty były bardzo zróżnicowane, to w okresie bessy i następującego po niej odbicia w górę różnice w stopach zwrotu z różnych indeksów były mało istotne. W czasie 19-miesięcznej zniżki kursów WGPW straciła średnio 65,3% czyli podobnie jak giełdy w Budapeszcie, Pradze, Wiedniu i niewiele mniej w porównaniu z giełdą moskiewską (-70%). Spadki w Europie Środkowo-Wschodniej były największe, zarówno w stosunku do giełd krajów wysoko rozwiniętych (Londyn: -38,7%, Nowy Jork: -47,5%, Frankfurt: -48,6%), jak i w porównaniu z giełdami tzw. wschodzących potęg gospodarczych (Brazylia: -30,2%, Malezja: -33,2%, Korea Płd.: -35%).

W okresie załamania najmniejsze straty ponieśli akcjonariusze spółek telekomunikacyjnych, kursy akcji firm spożywczych niżkowały podobnie jak cały rynek, ale wzrost w czasie odbicia był dużo wyższy niż całej giełdy. Interesujące, że w okresie odbicia akcje spółek informatycznych minimalnie niżkowały, a telekomunikacyjnych wzrosły niewiele.

Mimo bardzo głębokich spadków wywołanych kryzysem finansowym na Zachodzie, kursy akcji na WGPW w całym badanym okresie wzrosły średnio

Tabela 1. Zmiany indeksów WGPW w okresie 1.01.2003–1.02.2010 [%]

Indeks	Hossa 1.01.2003 – 1.08.2007	Bessa 1.08.2007 – 1.03.2009	Odbicie 1.03.2009 – 1.02.2010	Cały okres
WIG	333,3	-65,3	86,1	181,7
WIG 20	212,0	-62,6	75,2	105,5
mWIG 40	418,1	-74,8	88,1	146,3
SWIG 80	1309,8	-68,3	89,8	739,4
subindeksy sektorowe:				
WIG banki	263,3	-71,0	144,0	152,5
WIG budownictwo	787,1	-60,3	36,3	380,6
WIG chemia	*	-58,5	112,9	*
WIG deweloperzy	*	-77,2	123,3	*
WIG informatyka	117,6	-60,7	-2,2	24,3
WIG media	63,8 ^x	-52,9	44,5	14,7
WIG paliwa	*	-57,1	10,9	*
WIG spożywczy	230,6	-63,8	131,0	141,9
WIG telekomunikacja	103,5	-18,5	6,4	81,2

x)1.01.2004–1.08.2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: www.gpw.pl; www.money.pl.

prawie 3-krotnie, najsilniej spółek małych, najsłabiej dużych. W tym samym czasie na giełdach w Nowym Jorku, Tokio czy Paryżu można było zarobić 9-krotnie mniej. Liderami wzrostów były giełdy w Dżakarcie (540%), San Paulo (464%) i Bombaju (386%).

3. Kursy akcji spółek sektora spożywczego

Sektor spożywczy na WGPW tworzą 22 spółki przemysłu spożywczego, w tym 3 zagraniczne, które w dalszej analizie nie będą uwzględniane. Najliczniej reprezentowane są branże: mięsna – 4 spółki, rybna – 3 spółki i cukiernicza – 3 spółki. Wartość rynkowa wszystkich firm spożywczych to ok. 2% kapitalizacji giełdowej. Taki sam udział mają spółki deweloperskie, ale informatyczne i przemysłu chemicznego tylko 1%, media i budownictwo – 3%, telekomunikacja – 7%, przemysł paliwowy – 12%. WGPW zdominowana jest przez banki – 42% kapitalizacji giełdowej, co osłabia jej znaczenie jako barometru całej gospodarki. Jak widać z tabeli 1 i ryciny 1, WIG spożywczy zmienia się zgodnie z trendem całego rynku, jakkolwiek tempo wzrostu jest różne.

Jeżeli w całym okresie WIG wzrósł o 181,7%, to indeks sektora spożywczego zwiększył się o 141,9%, co było bardzo bliskie zmianie indeksu średnich spółek. A jak zachowywały się kursy akcji poszczególnych spółek spożywczych? Dane tabeli 2 pokazują, że dla wielu z nich lata 2003–2009 na WGPW były bardzo burzliwe. Z jedena-

stu spółek notowanych na giełdzie przez cały analizowany okres sześć zanotowało wzrost kursów akcji.

Powody do wielkiego zadowolenia mają niewątpliwie akcjonariusze ZT Kruszwica S.A., Wawel S.A. i Przedsiębiorstwa Przemysłu Spożywczego Pepees S.A. z Łomży. Zupełnie inne nastroje panują wśród posiadaczy akcji Jutrzenki Holding S.A., Mieszka S.A. i Ambry S.A. Warto w tym miejscu zauważyć, że Mieszko S.A. jest jedyną spółką w sektorze spożywczym, której akcje mocno straciły w czasie hossy.

W okresie hossy wzrosty kursów akcji niektórych spółek spożywczych były wręcz nieprawdopodobne:



Ryc. 1. Porównanie stóp zwrotu z WIG i WIGspożywczy

Źródło: www.money.pl z dnia 18.03.2010 r.

Tabela 2. Zmiany kursów akcji spółek sektora spożywczego na WGPW w okresie 1.01.2003 r.–1.02.2010 r. [%]

Spółki	Hossa 1.01.2003 – 1.08.2007	Bessa 1.08.2007 – 1.03.2009	Odbicie 1.03.2009 – 1.02.2010	Cały okres
Ambra	3,3	-89,5	341,3	-53,0
Beefsan	872,5	-95,1	126,7	-15,0
Elstaroil	*	-66,2	111,6	*
Graal	*	-86,7	100,0	*
Grupa Żywiec	49,8	16,0	-16,0	46,0
Indykpol	597,7	-88,0	165,0	122,3
Jutrzenka	1073,2	-99,3	175,7	-76,6
Kruszwica	1123,0	-26,4	62,5	1362,4
Makaronypl	*	-76,4	169,8	*
Mieszko	-68,1	-64,8	100,0	-77,5
Mispol	*	-85,6	49,5	*
Pamapol	*	-95,2	272,4	*
Pepees	2708,2	-84,4	56,2	584,9
PKM Duda	*	-94,5	84,6	*
Seko	25,3	-74,5	88,1	-39,8
Wawel	1564,1	-54,8	49,0	1020,7
Wilbo	141,5	-70,5	92,1	36,9
ZM Herman	x	x	75,7	x

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych www.money.pl

Pepees – 28 razy, Wawel – prawie 17 razy, Kruszwica i Jutrzenka – 12 razy, Beefsan – prawie 10 razy. Ale niedługo potem nadchodzi bessa i wiele spółek przeżywa prawdziwy dramat, kursy ostro pikują w dół, a spadki przekraczają 90%: Jutrzenka – 99,3%, Pamapol, Beefsan i PKM Duda – ok. 95%. Najmniejsze straty ponieśli akcjonariusze Kruszwicy (-26,4%) i Wawelu (-54,8%). Interesujące jest zachowanie akcji Grupy Żywiec, to jedyna spółka, na której akcjach w okresie bessy można było zarobić, a w czasie odbicia – stracić.

Odrabianie poniesionych strat rozpoczęło się w marcu 2009 r. i przebiegało z różną siłą. Najwięcej zyskały akcje takich firm jak: Ambra – 341,3%, Pamapol – 272,4%, Jutrzenka – 175,7%, Makaronypl – 169,8%, Indykpol – 165%. Stosunkowo małe wzrosty miały spółki, które przyniosły w poprzednim okresie najmniejsze straty (Kruszwica i Wawel), również skromne zwwyżki odnotował Mispol i Pepees.

4. Sytuacja ekonomiczna spółek sektora spożywczego w latach 2005–2009

Nasuwa się pytanie, czy te głębokie nieraz spadki w okresie 1.08.2007–1.03.2009 to tylko skutek globalnej bessy na giełdach, czy też jest to po części efekt pogorszenia się kondycji ekonomicznej firm? Tabela 3 prezentuje najważniejsze charakterystyki

19 krajowych przedsiębiorstw składających się na sektor spożywczy WGPW.

Majątek badanych firm w 2009 r. osiągnął wartość ok. 10,5 mld zł i w ciągu pięciu lat powiększył się o 76,2%, najwięcej w 2006 r. – o 33%. Przychody ze sprzedaży wzrastały co roku i w 2009 roku wyniosły ok. 14 mld zł, czyli 81% więcej niż w 2005 r. Zysk netto całego sektora w 2009 r. był większy niż w 2005 r. tylko o 10% i tutaj mamy dużą zmienność w poszczególnych latach. Od wzrostu w 2007 r. o 38,2% do spadku w 2008 r. o 45,7% (w stosunku do roku poprzedzającego). W 2005 r. tylko 2 spółki przyniosły straty (Beefsan i Wilbo), w 2006 r. wszystkie miały zysk, w 2007 r. tylko jedna stratę (Elstaroil). Ale rok później już 10 ma stratę, a 9 zysk, przy czym 90% tego zysku wypracowały dwie firmy (Żywiec i Kruszwica). Największe straty poniosły: Pamapol – 39 mln zł, Beefsan – 38 mln zł, Jutrzenka – 34,6 mln zł i Indykpol – 29 mln zł. Należy zauważyć, że 2008 r. nie był dobry dla branży mięsnej, wszystkie 4 spółki odnotowały stratę, na plusie pozostawały zaś przedsiębiorstwa branży rybnej. W 2009 r. ujemny wynik finansowy miało 6 spółek. Na podkreślenie zasługuje fakt, że 7 spółek w każdym roku wypracowywało zysk (Graal, Kofola, Kruszwica, Mieszko, Seko, Wawel i Żywiec).

Wykorzystanie majątku – mierzone relacją przychodów ze sprzedaży do aktywów – najlepsze było w 2009 r.; każda złotówka aktywów generowała

Tabela 3. Wybrane charakterystyki sektora spożywczego na WGPW

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody ze sprzedaży netto [mln zł]	7581,3	8519,2	11344,9	13113,0	13706,0 ^{xx}
Dynamika, rok poprzedni = 100,0	-	112,4	133,2	115,6	104,5
Zysk netto [mln zł]	509,5	577,8	798,7	433,6	560,3 ^{xx}
Dynamika, rok poprzedni = 100,0	-	113,4	138,2	54,3	129,2
Aktywa [mln zł]	5953	7933	9059	11038	10487 ^x
Dynamika, rok poprzedni = 100,0	-	133,3	114,2	121,8	95,0
Przychody ze sprzedaży/aktywa	1,27	1,07	1,25	1,19	1,31
Kapitał własny/aktywa [%]	45,1	40,0	39,3	38,9	37,4
Zysk netto/przychody ze sprzedaży [%]	6,7	6,8	7,0	3,3	4,1
Zysk netto/aktywa [%]	8,5	7,3	8,8	3,9	5,3
Zysk netto/kapitał własny [%]	19,0	18,2	22,4	10,1	14,3

x) stan na 30.09

xx) szacunki własne na podstawie wyników z trzech kwartałów

Źródło: Obliczenia własne na podstawie raportów finansowych spółek

1,31 zł utargu ze sprzedaży. Wskaźnik ten kształtował się na poziomie 1,2–1,3, za wyjątkiem 2006 r., w którym aktywa zwiększyły się o 33,3% w stosunku do roku poprzedniego, a przychody tylko o 12,4%, co spowodowało obniżenie się wskaźnika rotacji aktywów z 1,27 do 1,07. W całym okresie niepokoić powolne, ale systematyczne zmniejszanie się udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku: z 45,1% w 2005 r. do 37,4% w 2009 r. Oznacza to, że kapitały obce pokrywane są kapitałem własnym tylko w 60%. Tymczasem złota reguła finansowania mówi, że pokrycie to powinno być pełne, czyli stosunek kapitału własnego do obcego ma wynosić 1:1. W przeciwnym wypadku trudne może być utrzymanie równowagi finansowej przedsiębiorstwa, spada poczucie pewności i wiarygodność finansowa firmy.

Duży spadek zysku w 2008 r. spowodował poważne obniżenie rentowności całego sektora. Jeżeli w latach 2005–2007 każda złotówka sprzedaży dawała prawie 7 groszy zysku, to w 2008 r. już tylko niewiele ponad 3 grosze, a w 2009 r. – 4 gr. W podobnym stopniu spadła rentowność aktywów (ROA), z ponad 8% do 4%, a nieco mniej – rentowność kapitału własnego (ROE), która w najlepszym roku przekraczała 20%. Optymistyczne, że w 2009 r. widać już wyraźną poprawę wskaźników zyskowności.

5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pokazała, że kierunek zmian indeksu sektora spożywczego na WGPW wyznacza trend Warszawskiego Indeksu Giełdowego (WIG).

Zmiany kursów akcji poszczególnych spółek spożywczych w burzliwych latach 2003–2009 były bardzo duże, inwestorzy mogli zarobić ogromne pieniądze, ale też równie duże mogły być straty. Fundamentalnie najlepszym rokiem dla spółek spożywczych notowanych na WGPW był 2007 (zysk sektora prawie 800 mln zł), a najgorszym 2008 i to jest pewna niespodzianka, ponieważ kryzys finansowy dał znać o sobie z całą mocą jesienią tego roku. Gospodarka polska rozwijała się w 2008 r. jeszcze w tempie 4,8%, a skutki kryzysu finansowego przeniosły się na sferę realną dopiero w 2009 r.

Z zadowoleniem należy odnotować fakt, że Wawel S.A., jedyna spółka spożywcza z woj. małopolskiego na WGPW, należy do ścisłej czołówki zarówno pod względem wyników finansowych, jak i stopy zwrotu z akcji.

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Instytut Ekonomiczno-Społeczny
Zakład Ekonomii i Polityki Gospodarczej

Literatura:

1. Leszczyński Z., Skowronek-Mielcarek A. 2004. *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*. PWE, Warszawa.
2. Perz P. 2008. *Sztuka inwestowania*. Wyd. K.E. Liber, Warszawa.
3. Zaremba A. 2008. *Giełda. Podstawy inwestowania*. Wyd. Helion, Gliwice.
4. www.gpw.pl
5. www.money.pl

Mgr Leszek Leśniak

Postawy doradców rolnych i rolników wobec transformacji ustrojowej w polskim rolnictwie

Proces transformacji ustrojowej w Polsce objął wieś i rolnictwo w różnych jego aspektach. Najbardziej odczuwalne były zmiany o charakterze gospodarczym. Rolnicy nie byli przygotowani na gwałtowny spadek dochodowości produkcji rolniczej, na szybką spłatę zaciągniętych kredytów, na zasadniczą zmianę relacji cen zbytu produktów i cen zakupu środków do produkcji rolnej. Do tego dochodziły problemy wynikające z prywatyzacji PGR-ów i przemysłu przetwórstwa spożywczego. Rolnicy negatywnie oceniali sam fakt i sposób prywatyzacji. To stanowiło główne źródło podziałów, jakie z rosnącą siłą zaczęły się ujawniać na wsi.

Na sytuację gospodarczą nakładały się podziały polityczne, wynikające z braku jednoznacznego i czytelnego układu sił politycznych na wsi. Działające związki zawodowe rolników indywidualnych, a także formujący się samorząd rolniczy nie były wolne od polityki i podziałów, jakie rozkład sił politycznych w kraju wnosił do życia publicznego na wsi. Rolnicy, nawet jeżeli nie wykazywali własnej aktywności politycznej, żywo dyskutowali o tym, co w polityce się dzieje. Mieli swój osobisty stosunek do wydarzeń i zjawisk, a także osąd lokalnych polityków i elit politycznych na wyższych szczeblach hierarchii państwowej.

Sytuacja ta wywierała bezpośredni wpływ na pozycję doradców rolnych wśród rolników, kształtowała

wzajemne relacje oraz postawy rolników i doradców wobec procesu transformacji ustrojowej w Polsce.

Postawy doradców wobec wprowadzania zasad gospodarki rynkowej w rolnictwie

Postawy doradców zostały określone na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych z końcem 2006 i na początku 2007 roku; uczestniczyło w tych badaniach 345 doradców rolnych (tab. 1). W zdecydowanej większości mieli oni pozytywny stosunek do procesu wprowadzania zasad gospodarki rynkowej w rolnictwie. Jako pozytywny określiło go 188 respondentów (tj. 54,5%), jako entuzjastyczny – 14 respondentów (tj. 4,1%), czyli łącznie 58,6% badanych.

Problem z jednoznacznym określeniem swojego stosunku do tego procesu miała ponad jedna trzecia badanych (37,7%), w tym 112 osób, tj. 32,5%, określiło swój stosunek do tego procesu jako *częściowo pozytywny, częściowo negatywny*, a 18 osób tj. 5,2% – jako *niezdecydowany*. W ocenie doradców pozytywne efekty przeważają zdecydowanie nad negatywnymi. 92 osoby, tj. 26,7%, wskazało odpowiedź: *przyniosły pozytywne efekty*, natomiast 18 osób, tj. 5,2%, wskazało odpowiedź: *spowodowały duże szkody w gospodarstwach rolnych*. Na taki rozkład odpowiedzi mógł mieć wpływ fakt, że doradcy poczuli się do współ-

Tabela 1. Ocena doradców rolnych odnośnie do skutków zmian wywołanych wprowadzeniem zasad gospodarki rynkowej w rolnictwie

Wyszczególnienie	Wskazania	
	Liczba	[%]
Przyniosły pozytywne efekty	92	26,7
Przyniosły częściowo pozytywne, częściowo negatywne efekty	225	65,2
Spowodowały duże szkody w gospodarstwach rolnych	18	5,2
Nie miały większego wpływu na gospodarstwa rolne	6	1,7
Nie mam zdania	4	1,2
Razem	345	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

odpowiedzialności za właściwe reakcje rolników na proces transformacji ustrojowej w Polsce.

Urynkowanie w rolnictwie wywołało nową sytuację w gospodarstwach. Do tej pory rolnictwo mogło funkcjonować bardziej statycznie, zmiany mogły następować, ale nie musiały. Teraz zmiany stały się konieczne. Jeżeli nawet rolnik nie był skłonny reformować swojego gospodarstwa, to musiał, aby przeżyć. Brak reform oznaczał upadek gospodarstwa i zagrożenie bytu rodziny. Doradcy, jak wynika z ich samooceny, poradzili sobie i z tym problemem. Odszukali drogę do potrzebnej wiedzy, udoskonalili swoje umiejętności i mogli być skuteczni w doradztwie dla rolników.

Wpływ doradców na procesy ekonomiczne w gospodarstwach rolnych

Doradcy rolni proces transformacji ustrojowej postrzegali w aspekcie zmian, jakie bezpośrednio dotyczyły gospodarstwa rolne. Wynikało to z faktu, że rolnicy właśnie do doradców rolnych zwracali się o pomoc w rozwiązywaniu problemów wywołanych wprowadzaniem zasad gospodarki rynkowej. Jak wynika z przeprowadzonych badań, doradcy rolni szybko odnaleźli się i dostosowali do nowej sytuacji (tab. 2).

229 doradców (tj. 66,4% ogółu badanych) stwierdziło, że miało wpływ na procesy ekonomiczne w gospodarstwach rolnych, 97 (tj. 28,1%), że wpływu nie miało, 5 (tj. 1,4%) stwierdziło, że miało i nie miało, natomiast 14 doradców (tj. 4,1%) nie udzieliło odpowiedzi. Dla doradców rolnych okres transformacji ustrojowej i wprowadzanie zasad gospodarki rynkowej w rolnictwie łączy się z działaniami informacyjnymi i promującymi integrację Polski z Unią Europejską. Programy przedakcesyjne, a następnie programy UE skierowane do rolników i wsi stanowią

ważny element procesów ekonomicznych w gospodarstwach rolnych.

Doradztwo rolnicze w ocenie samych doradców poradziło sobie z nowymi problemami, jakie w jego działalność wносиły coraz to nowe zdarzenia i zjawiska, zachodzące w procesie transformacji ustrojowej w zakresie wprowadzania zasad gospodarki rynkowej do rolnictwa. Nie zawsze wkład doradców w ten proces był zauważany przez władzę i polityków, prawie nigdy – przez media.

Najważniejsze, że rolnicy potrafili docenić postawę swoich doradców w tamtym trudnym dla rolnictwa okresie. I to było najważniejsze źródło satysfakcji dla doradców rolnych.

Postawy doradców rolnych wobec zmian politycznych

Państwowe jednostki doradztwa rolniczego w okresie transformacji ustrojowej funkcjonowały w strukturach rządowych i to podporządkowanie determinowało w znacznym stopniu postawy polityczne doradców rolnych.

Doradcy rolni w swej codziennej pracy z rolnikami mieli możliwość obserwowania zmian, jakie następowały w ruchu zawodowym na wsi, zwłaszcza procesu powstawania związków zawodowych rolników jako nowej formacji zawodowej niefunkcjonującej w okresie realnego socjalizmu. Na 345 respondentów tylko 73, tj. 21,1% zadeklarowało, że przed 1990 rokiem należało do związku zawodowego (tab. 3).

Osobiste doświadczenia doradców rolnych wynikające z działalności w związkach zawodowych – niekoniecznie wprost – przenoszą się na ich postawy wobec powstającego ruchu zawodowego rolników. Doradcy identyfikują (tab. 4) dwa główne powody powstania związków zawodowych: *niezadowolenie rolników z polityki państwa wobec rolnictwa indy-*

Tabela 2. Rodzaje aktywności doradców rolnych, wpływające na procesy ekonomiczne w gospodarstwach rolnych

Wyszczególnienie	Wskaźniki	
	Liczba	[%]
Kształtowanie świadomości i postawy rolników	61	21,7
Promocja integracji Polski z UE i pomoc doradcza w pozyskiwaniu środków finansowych z UE	111	39,5
Doradztwo ekonomiczne	59	21,0
Doradztwo technologiczne	31	11,0
Wskazywanie rolnikom nowych źródeł dochodów	19	6,8
Razem	281	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Tabela 3. Przynależność doradców rolnych do związków zawodowych przed 1990 rokiem

Nazwa związku zawodowego	Wskazania	
	Liczba	[%]
Związek Zawodowy Pracowników Rolnictwa	34	46,6
NSZZ Solidarność	18	24,7
Branżowy (OPZZ)	10	13,7
Związek Zawodowy Pracowników Doradztwa w ODR	6	8,2
Związek Zawodowy Pracowników Przemysłu Spożywczego	2	2,7
NSZZ Solidarność Rolników Indywidualnych	1	1,4
Brak nazwy	2	2,7
Razem	73	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Tabela 4. Identyfikowanie przez doradców rolnych powodów powstania związków zawodowych rolników

Wyszczególnienie powodów	Wskazania	
	Liczba	[%]
Autentyczna potrzeba stworzenia zawodowej reprezentacji rolników na wzór związków zawodowych w zakładach pracy	51	14,8
Manipulacje polityczne	73	21,2
Zaspokojenie ambicji politycznych nielicznej grupy rolników	98	28,4
Niezadowolenie rolników z polityki państwa wobec rolnictwa indywidualnego	103	29,8
Inne przyczyny	6	1,7
Brak odpowiedzi	14	4,1
Razem	345	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

widualnego – blisko 30% wskazań i *zaspokojenie ambicji politycznych nielicznej grupy rolników* – blisko 28,5% wskazań. 21,2% respondentów jako powód powstania związków zawodowych rolników wskazuje *manipulacje polityczne*, a zaledwie 15% wskazuje na *autentyczną potrzebę rolników stworzenia ich zawodowej reprezentacji na wzór związków zawodowych w zakładach pracy*.

Doradcy rolni nie angażowali się bezpośrednio w tworzenie związków zawodowych rolników. Co trzeci respondent (123 osoby, tj. 35,7%) popierał tworzenie się związków, ale z tej liczby zaledwie 16 deklaruje pomoc w tworzeniu związków.

Postawy doradców rolnych wobec zmian zachodzących w ruchu politycznym na wsi

Obok ekonomicznych, następują zmiany w samorządzie terytorialnym i rolniczym, zmieniają się nastą-

wienia i orientacje polityczne rolników. Doradca rolny „odkrywa”, że teraz musi nie tylko znać się na uprawie i hodowli, ale także na ekonomii, polityce i samorządzie. Rolnik oczekuje rady we wszystkim, a jeżeli już nie rady – to chce z kimś porozmawiać o tym wszystkim, co się wokół dzieje; z kimś, komu choć trochę ufa.

Doradcy rolni, oceniając działalność partii politycznych na wsi przed i po 1990 roku, w zdecydowanej większości nie dokonali jednoznacznej oceny, nie uznali jej ani za pozytywną, ani za negatywną. 261, tj. 75,7% wszystkich respondentów na pytanie o ocenę działalności partii politycznych na wsi przed 1990 rokiem wskazało odpowiedzi: *ani pozytywna ani negatywna, nie mam zdania, nie interesuje mnie to* lub nie dokonali żadnego wyboru z zaproponowanych wersji odpowiedzi. Podobnie w przypadku pytania o ocenę działalności partii politycznych na wsi po 1990 roku. Duża liczba doradców – 257, tj. 74,5% ogólnej liczby respondentów, wskazała odpowiedzi:

ani pozytywna ani negatywna, nie mam zdania, nie interesuje mnie to lub nie dokonała żadnego wyboru z zaproponowanych wersji odpowiedzi. Zaledwie co czwarty respondent jednoznacznie pozytywnie lub negatywnie ocenił działalność partii politycznych na wsi przed i po 1990 roku. Pozytywnych ocen działalności partii politycznych przed 1990 rokiem było więcej (45 wskazań, tj. 13% ogólnej liczby wskazań), niż po 1990 roku (33 wskazania, tj. 9,7% ogólnej liczby wskazań). Działalność partii politycznych przed 1990 rokiem jest negatywnie oceniana przez 39 doradców rolnych, tj. 11,3% badanych, a po 1990 roku przez 55 doradców, tj. 15,9%. Zauważa się zwiększenie liczby ocen negatywnych po 1990 roku.

Opinie doradców rolnych na temat odradzającego się samorządu rolniczego

Ośrodki doradztwa rolniczego, a także doradcy rolni zaangażowali się w proces odradzania samorządu. Informowali, wyjaśniali, namawiali rolników do udziału w zebraniach. Zainteresowanie udziałem w pracach samorządu wśród samych rolników jest znikome. Jak wynika z informacji dostępnych na stronach internetowych izb rolniczych w województwach, udział rolników w wyborach delegatów jest minimalny. Rolnicy nie interesują się pracą samorządu, do którego przynależność jest obligatoryjna (ustawowa). Źródłem tego stanu rzeczy można szukać w genezie odrodzenia samorządu rolniczego, które możliwe było dopiero po zmianie ustroju politycznego w Polsce.

Powstanie izb rolniczych to jeden z wymiernych efektów transformacji ustrojowej na wsi. Blisko połowa respondentów (46,7%) uważa, że powstanie izb rolniczych było wynikiem realizacji ogólnych koncepcji administracji, a tylko 6 osób, tj. 1,7% respondentów jest zdania, że to wynik dążenia samych rolników.

Wśród doradców dominuje postawa **biernego obserwatora** zmian politycznych zachodzących na wsi pod wpływem procesu transformacji ustrojowej. Postawa, którą można scharakteryzować jako bierne przyglądanie się zachodzącym zjawiskom, analizowanie tych zjawisk, ocenianie, ale nie komentowanie, nie ujawnianie swoich ocen i stosunku do tych zjawisk. Dotyczy to zarówno stosunku do powstających związków zawodowych rolników indywidualnych, jak i odradzającego się samorządu rolniczego, a zwłaszcza ocen i stosunku do partii politycznych na wsi. Co trzeci respondent (123 osoby, tj. 35,7%) popierał tworzenie się związków zawodowych rolników, ale z tej liczby zaledwie co piąty (16 osób, tj. 4,6%) deklaruje pomoc w tworzeniu tych związków.

Doradcy bardzo ostrożnie oceniali działalność partii politycznych na wsi. Około trzy czwarte respondentów (261 osób, tj. 75,7%, oceniając działalność przed 1990 rokiem i 257 osób, tj. 74,5%, oceniając działalność partii politycznych po 1990 roku) unika jednoznacznej oceny, wybiera odpowiedzi: *ani pozytywna ani negatywna, nie mam zdania, nie interesuje mnie to* lub nie dokonuje żadnego wyboru spośród zaproponowanych wersji odpowiedzi. Nieco inne podejście daje się zauważyć w stosunku doradców rolnych do odradzającego się samorządu rolniczego. Jak wynika z informacji, które można wyczytać z opinii i ocen wypowiedzianych w ankietach, doradcy z dużą nadzieją patrzyli na powstające izby rolnicze.

Wiele jednostek doradztwa rolniczego i doradców angażowało się w informowanie, doradzanie i praktyczną pomoc przy przeprowadzaniu zebrań i wyborze delegatów. Ostateczna ocena, sformułowana jednak po blisko dziesięciu latach od uchwalenia ustawy o izbach rolniczych, nie jest zbyt optymistyczna. Blisko połowa respondentów (46,7%) uważa, że izby rolnicze powstały w wyniku ogólnych, administracyjnych nakazów, a tylko 6 tj. 1,7% respondentów wyraża opinię, że stało się tak na skutek dążenia samych rolników. Opisana postawa doradców rolnych wobec zmian zachodzących w życiu społecznym i politycznym na wsi pod wpływem procesu transformacji ustrojowej wskazuje na dominację wśród nich postaw apolitycznych.

Apolityczność doradztwa rolniczego pozwala na stabilną, obliczoną na dłuższą perspektywę pracę doradcą z rolnikami i mieszkańcami wsi.

Postawy rolników wobec transformacji ustrojowej

Analizowano wypowiedzi rolników nadesłanych na trzy edycje konkursu pod wspólnym tytułem „Komu teraz wierzyć – chłopci o sobie i polityce...” organizowanego przez redakcję Gromady Rolnika Polskiego (następnie Gromady Rolników i Gazety Rolniczej) we współpracy z Instytutem Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, a także na podstawie zbioru listów do redakcji Gazety Rolniczej pod hasłem „Hajda chłopcy do Europy”. Łącznie przeanalizowano 210 pamiętników i wypowiedzi rolników.

Proces transformacji ustrojowej w Polsce wywołał nową falę dyskusji nad strukturą gospodarstw rolnych, tak w sprawie ich wielkości, jak i kierunków produkcji. Najważniejsza jest świadomość rolników, że przyszłość rolnictwa należy do dużych obszarowo gospodarstw. Nie jest ważne, czy określają ten obszar jako 100, 200, czy 500 ha. Ważna jest sama świadomość i zgoda na likwidację małych, nieren-

townych gospodarstw. Ta zgoda na likwidację nie jest bezwarunkowa. Z wypowiedzi rolników daje się odczytać troskę o ludzi, o tych, którzy dziś jeszcze w tych gospodarstwach pracują, są z nimi związani ekonomicznie i emocjonalnie. To jest również pytanie do władz o program rozwoju obszarów wiejskich, o tworzenie warunków do podejmowania działalności nierolniczej i tworzenie miejsc pracy niezwiązanych bezpośrednio z produkcją rolniczą. Rolnicy, autorzy wypowiedzi, nie są przeciwni zmianom, aprobują je, rozumieją prawa rozwoju i jeżeli nawet do końca nie akceptują zmian, które rolnictwu przynosi proces transformacji ustrojowej, to mają do tych zmian racjonalne podejście.

Rozpatrując dominujący nurt w wypowiedziach rolników, można sformułować pogląd, że zdecydowana ich większość rozumie konieczność zmian w strukturze gospodarstw rolnych i ich poziomie technologicznym. Także zdecydowana większość godzi się na procesy koncentracji ziemi i powiększania obszaru gospodarstw. Zgoda ta poparta jest świadomością, że są to procesy nieuchronne w świetle zmian wynikających z procesu transformacji ustrojowej i zmiany doktryny ekonomicznej. W wypowiedziach rolników dominuje pogląd, że tym procesom muszą jednak towarzyszyć istotne zmiany w polityce państwa wobec rolnictwa.

Oczekiwania te dotyczą przede wszystkim stabilności na rynkach cen płodów rolnych i dostosowania otoczenia rolniczego do nowych warunków, a chodzi tu głównie o przemysł przetwórczy i mechanizacyjny. Potrzebne są nowe rodzaje sprzętu dostosowanego do większych obszarów i specjalistycznych upraw, a także nowe systemy powiązania producentów z przetwórcami, by zapewnić zbyt produktów rolnych po godziwej cenie. Daje się zaobserwować różnicę pomiędzy podejściem młodszych i starszych rolników.

Młodzi odważniej formułują poglądy na temat koncentracji ziemi, woleliby być posiadaczami większych gospodarstw. Zdają sobie jednak sprawę z braku kapitału inwestycyjnego. Oczekują, że państwo wyjdzie naprzeciw ich otwartej postawie i stworzy system pożyczek (kredytów) preferencyjnych, czy nawet dopłat ułatwiających zakup ziemi. Starsi rolnicy uważają, że restrukturyzacja gospodarstw i ich modernizacja to proces na kilka pokoleń. Ich zdaniem należy tworzyć warunki do rozwoju produkcji takim gospodarstwom rolnym, jakie są, a procesy zmian nastąpią same, bo rolnicy z nadwyżek finansowych będą kupować ziemię.

Z wypowiedzi rolników można wywnioskować, że ich zdaniem najbardziej optymalnym obszarem gospodarstwa byłoby ok. 50 hektarów. Tu znów młodzi widzą sprawę odważniej, uważają, że nawet 300 ha

to nie jest aż tak dużo, by nie można sobie poradzić. Potrzebna będzie jednak dodatkowa (obok rodziny) siła robocza – czyli zatrudnienie robotników rolnych. Starsi niekoniecznie są zwolennikami takiego podejścia, uważają, że gospodarstwo rodzinne powinno obejść się bez dodatkowych pracowników (parobków, fornali).

Taka postawa wynika z ich życiowego doświadczenia i pamięci, jaką zachowali z czasów, kiedy ziemia była w rękach dworu i trzeba było pracować na rzecz pana. Zatem jest dość powszechna opinia, że zmiany w strukturze gospodarstw rolnych są nieuniknione, ale powstają też obawy o skutki tych zmian. Lepiej, zdaniem wielu rolników, niech one następują jako proces ewolucyjny, samoistnie, niż przyspieszany decyzjami politycznymi.

Stosunek rolników do reguł wolnorynkowych w gospodarce, zwłaszcza w rolnictwie

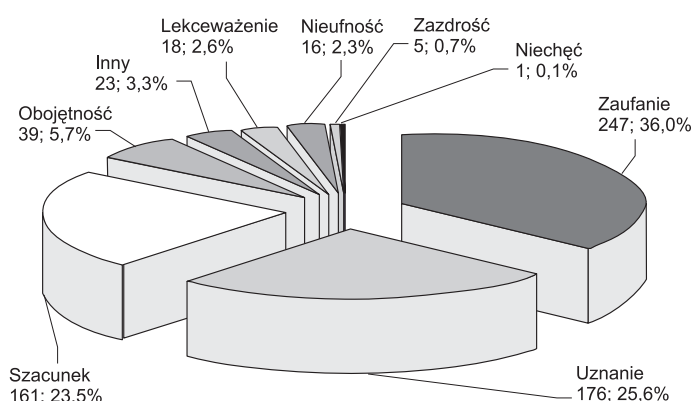
Interesująco przedstawia się ocena zaobserwowanych i opisanych przez rolników skutków transformacji ustrojowej. Skutki te, odczuwalne w gospodarstwach rolnych, oceniane są w kontekście własnego gospodarstwa, a nie całego rolnictwa czy szerzej – całej gospodarki. Analizując stosunek rolników do wolnego rynku, należy odnotować dość powszechny brak zrozumienia zależności pomiędzy cenami na płody rolne a cenami środków do produkcji.

Znaczna część rolników wyobrażała sobie, że jeżeli przemysł środków do produkcji rolniczej może swobodnie dyktować ceny na swoje produkty, narzędzia maszyny, środki chemiczne itp., to rolnik będzie mógł sam decydować, za jaką cenę sprzeda płody rolne ze swojego gospodarstwa. W rozumowaniu rolników zachodziło zjawisko lustrzanego odbicia roli wolnego rynku w kształtowaniu cen zbytu i zaopatrzenia. Oznaczało to, zdaniem rolników, że jeżeli jest wolny rynek, to jest wybór. Rolnik ma możliwość przy zakupie np. traktora porównać kilka ofert cenowych i wybrać taką, jaka mu odpowiada. Rozumowali: przecież firma przetwórcza, skupując płody rolne, szuka dostawcy, który zaoferuje najlepsze warunki, czyli w miarę dobry towar za przystępną cenę. W praktyce okazało się, że jest to tylko teoria, i to było najboleśniejsze doświadczenie rolników, jakie przyniósł im wolny rynek. Firmy skupujące dyktowały ceny na płody rolne, a rolnik nie miał wyboru: musiał kupić taki sprzęt, jaki był dostępny na rynku, a co ważniejsze za cenę, która ciągle rosła. W tym kontekście stosunek rolników do wolnego rynku nie mógł być inny niż krytyczny, podbudowany zawiedzionymi nadziejami i poczuciem przegranej szansy.

Na zakończenie...

Jaki jest stosunek rolników do doradców, w ocenie samych doradców?

Rycina 1 przedstawia wizualizację liczby wskazań poszczególnych ocen w stosunku do wszystkich wyborów (łącznie liczba wskazań – 686, w tym również te nie ujęte w kafeterii pytania, a wpisane jako inne), jakich dokonali respondenci, którzy udzielili odpowiedzi na pytanie.



Ryc. 1. Stosunek rolników do doradców rolnych w ocenie samych doradców

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Doradcy, którzy nie odnoszą sukcesów w pracy doradczej, raczej niechętnie o tym informują innych. Anonimowość badań ankietowych nie jest wystarczającą motywacją do szczerego wypowiedzenia się o swojej pracy krytycznie. Wysoka samoocena grupy doradców, zdaniem autora, wynika z następujących przesłanek:

Po pierwsze – doradcy rolni w swej pracy kierują się przekonaniem, że jeżeli świadczą usługi, na które jest zapotrzebowanie, a których wynik jest, w rozumieniu rolnika, pozytywny, to mogą być spokojni o swoją przyszłość w firmie.

Po drugie – każdy, bez względu na wiek, płeć, wykształcenie i staż pracy wie, że w niedalekiej przyszłości (w okresie prowadzenia badań ankietowych było to około 3–5 lat) nastąpi demonopolizacja rynku usług doradztwa rolniczego i jego firma lub on sam będzie musiał starać się na tym rynku utrzymać jako dobry fachowiec.

Po trzecie – wielu doradców mieszka na wsi, posiada własne gospodarstwa rolne, jednym słowem należy do lokalnych społeczności i ich działalność nie jest anonimowa. Muszą zatem starać się tak pracować,

aby lokalne środowisko oceniało ich pozytywnie. Te przesłanki powodują, że każdy doradca rolny pracujący bezpośrednio w terenie (z rolnikami) stara się jak najlepiej wykonywać swoją pracę. Takie też jest jego przekonanie o tym co robi, co z kolei wpływa na samoocenę i określenie stosunku rolników do niego jako doradcy.

Fakt, że sami doradcy musieli dostosować się do nowej sytuacji i podjąć wyzwania, jakie przyniósł proces transformacji ustrojowej, a następnie integracja europejska, spowodował zmiany w postawach doradców w kierunku zwiększenia samodzielności, aktywności, poszukiwania informacji, pogłębiania wiedzy i doskonalenia umiejętności doradczych, niezbędnych we współpracy z rolnikami.

Centrum Doradztwa Rolniczego
w Brwinowie
Oddział w Krakowie

Literatura:

1. Chałasiński J. 1984. Młode pokolenie chłopów, tom: I-IV. Wyd. LSW, Warszawa.
2. Gałaj D. red. 1991a. Chłopi o polityce. Wyd. Redakcja „Gazety Rolniczej”, Warszawa.
3. Gałaj D. 2000. Rolnicy i wieś polska w tworzeniu świadectw historii własnej i kultury narodu. [W:] Pamiętnikarstwo Polskie nr 1-2/27-28/2000.
4. Gołębiowski B. 2008. Drogi i bezdroża trzech pokoleń doradców rolnych. [W:] Z polskimi rolnikami ku nowoczesnej wsi, red. Leśniak L., Wyd. CDR O/Kraków 2008.
5. Kania J. 2002. Potrzeby doradcze rolników wyzwaniem dla doradztwa rolniczego. [W:] Wieś i Doradztwo, nr 1/2002.
6. Kania J. 2008. Doradztwo w rozwoju obszarów wiejskich Unii Europejskiej. [W:] Biuletyn Informacyjny Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie, nr 4/55, listopad 2008, Kraków.
7. Legutko S. 2001. Czy potrzebna jest prawna regulacja doradztwa rolniczego w Polsce. [W:] Wieś i Doradztwo nr 1/2001.
8. Szczepański J. 2000. Metoda dokumentów autobiograficznych w naukach społecznych – w pół wieku później. [W:] Pamiętnikarstwo Polskie, nr 1-2/27-28/2000.
9. Van den Ban A.W., Hawkins H.S. 1997. Doradztwo rolnicze. Wyd. I pol. MSDR. Kraków.
10. Znaniński F. 1984. Przedmowa. [W:] Młode pokolenie chłopów t. I. wyd. LSW Warszawa.

Prof. dr. hab. Antonina Kalinichenko, dr Oleg Gorb, Oleksandr Chekhlatyi

Działalność poławskiej służby doradztwa rolniczego

Wraz z przejściem Ukrainy z administracyjnego do rynkowego systemu ekonomicznego reforma rolnictwa zainicjowała zmiany w dziedzinie agrarnej na terenie tego kraju. Powstało wówczas zapotrzebowanie na stworzenie i efektywne działanie służb informacyjno-doradczych świadczących usługi wśród producentów rolniczych. Wieloletnie doświadczenia krajów rozwiniętych wskazywały, że efektywna działalność służb doradczych stanowi jeden z istotnych czynników wzrostu prywatnej produkcji rolniczej, poprawy jej jakości, zwiększenia tej produkcji i dopasowywania jej rodzaju do zapotrzebowania rynku. W warunkach samodzielnego gospodarowania prywatni właściciele ziemi i majątków na Ukrainie zetknęli się z licznymi problemami technologicznymi, organizacyjno-ekonomicznymi oraz prawnymi. Ich rozwiązywanie utrudniał brak systemu doradztwa rolniczego, który w Polsce jest przykładem organizacji nie tylko wspierającej rozwój rolnictwa, ale też reprezentującej i prowadzącej w kraju działania związane z dostosowaniem i realizacją ekologicznego prawodawstwa i wymagań UE w dziedzinie agrarnej. W Polsce proces założenia i rozwoju służb doradztwa rolniczego był jednak historycznie uzasadniony. Na Ukrainie do początku lat 90. zeszłego wieku taki rodzaj działalności praktycznie nie istniał. W czasach Związku Radzieckiego nie funkcjonowały tu bowiem małe prywatne gospodarstwa rolne. Produkcję roślinną i zwierzęcą prowadzono na wielką skalę, obejmując tysiące lub setki tysięcy hektarów i równie dużą liczbę zwierząt. Uzasadniało to obecność agronomów, weterynarzy, zootechników i innych specjalistów zatrudnianych bezpośrednio na miejscu. Praktycznie każde gospodarstwo dysponowało pełnym kompletem fachowców w dziedzinie rolnictwa, utrzymywania zwierząt, ekonomii gospodarki rolnej, finansów, rachunkowości i prawa. Nie było wówczas zapotrzebowania na jakiegokolwiek usługi doradcze.

Istniejący w Polsce system doradztwa rolniczego finansowany jest przez państwo. Jego struktura jest ogólnopolska: z centralnym biurem w Warszawie, ośrodkami wojewódzkimi, zespołami powiatowymi, oddziałami terenowymi w gminach i konsultantami bezpośrednio na wsi. Struktura jest dobrze rozwinięta i zorganizowana. Każdy rolnik wie, gdzie znajduje się jego doradca, ekspert lub służba certyfikacji. Każdy ośrodek pełni konkretne funkcje, przedstawia wymagania i świadczy pomoc, podobnie jak w innych państwach UE.

Na Ukrainie nie utworzono systemu państwowych służb doradztwa. Kilka odrębnych ośrodków, jakie tu powstały, to przykłady komercyjnych lub społecznych organizacji pozarządowych. Część z nich może otrzymywać dofinansowanie z budżetu wojewódzkiego, wykonując na zamówienie państwa określone działania. Proces kształtowania struktur doradczych rozwinął się po założeniu w 2003 r. Ogólnoukraińskiej Społecznej Organizacji „Narodowa Asocjacja Rolniczych Doradczych Służb Ukrainy”.

W Regionie Poławskim pierwsza organizacja do spraw udzielania pomocy producentom rolnym została utworzona już w 2004 r.¹. Jako struktura komercyjna funkcjonowała ona i świadczyła usługi doradcze dzięki finansowemu wsparciu ukraińsko-niemieckiego projektu poprzez udzielanie środków finansowych budżetu wojewódzkiego i dzięki opłatom pobieranym za usługi od producentów rolnych. Rolnicy nie wywiązali się jednakże ze swoich płatności. Przyczyną był brak odpowiednich środków finansowych ze względu na niską wydajność produkcji, a tym samym niskie dochody.

Na początku utworzono tylko dwa wydziały tej organizacji, później miała już ona centralne biuro w Poławie i sześć oddzielnych, strukturalnych podwydziałów w gminach. Priorytetowym kierunkiem działalności była pomoc w tworzeniu i stabilnym funkcjonowaniu istniejących spółek rolniczych, które zajmują się

¹ Jej założycielem była Asocjacja Rozwoju Wiejskiej Miejscowości Regionu Poławskiego w ramach specjalnego projektu UE UKR-03-02 pn. Organizacja doradztwa Rolniczego w obwodzie poławskim, którą podjęto wskutek realizacji międzynarodowej umowy podpisanej przez Federalne Ministerstwo Żywności, Gospodarki Rolnej i Obrony Praw Konsumentów Niemiec i przez Ministerstwo Agrarnej Polityki Ukrainy.

przeważnie produkcją mleka i warzyw oraz paszy dla zwierząt. Niestety finansowanie tej organizacji przez niemiecką stronę było jednym z głównych źródeł jej utrzymania. Trwało to od 2004 do 2007 r. i zakończyło się wraz z projektem. Obecnie finansowanie realizowane jest częściowo z budżetu wojewódzkiego i w dużej mierze z opłat za usługi doradcze.

Z czasem powstało też zapotrzebowanie na utworzenie w Województwie Połtawskim niekomercyjnej służby doradczej, która mogłaby – wykorzystując istniejący naukowy, organizacyjny i techniczny potencjał Państwowej Akademii Rolniczej w Poławie – efektywnie świadczyć usługi o charakterze socjalnym, skierowane do mieszkańców wsi. Współpracowników Akademii Rolniczej, którzy zdobyli już duże doświadczenie w świadczeniu usług konsultacyjnych, posiadali odpowiednie kwalifikacje w dzie-



zinie doradztwa Rolniczego, doradców i ekspertów-doradców zaangażowano do utworzenia Poławskiej Obwodowej Społecznej Organizacji „Oficjalna Służba Doradztwa Rolniczego”. 1 listopada 2007 r. Ministerstwo Agrarnej Polityki Ukrainy wpisało tę organizację do Rejestru Rolniczych Służb Doradczych. Organizacja otrzymała rejestracyjny № 9, według którego miała świadczyć usługi doradcze na koszt budżetu państwa. Doradcami i ekspertami-doradcami zostawali przeważnie pracownicy Akademii Rolniczej, posiadający odpowiedni stopień naukowy, a także inni wysoko wykwalifikowani praktycy w dziedzinie rolnictwa. Działalności doradczej nie prowadzono jednak na stałe. Miała ona charakter czasowy i była podejmowana w momencie zapotrzebowania.

Warto zaznaczyć, że w realizacji tej działalności wykorzystano istniejącą w Akademii Rolniczej bazę

materiałno-techniczną i wypracowane rozwiązania organizacyjno-metodyczne. Dzięki temu członkowie doradczej służby i włączeni fachowcy mogą świadczyć kompletne usługi doradcze.

W 2008 r. służba doradcza zorganizowała 59 seminariów na temat uprawy, hodowli i zbytu produktów rolnictwa ekologicznego, optymalizacji płodozmianów, profilaktyki sanitarno-weterynaryjnej w razie ptasiej grypy bądź wścieklizny u zwierząt, prowadzenia hodowli ekologicznej, konsultowania spraw produkcyjnych bydła, umów i technologii ich utrzymania, wdrażania nowych technologii produkcji paszy i innych ważnych z punktu widzenia rolników zagadnień.

Oficjalna Służba Doradztwa Rolniczego poszerza kontakty z innymi doradczymi służbami oraz branżowymi instytucjami wielu krajów (m.in. Polski, Niemiec, Rosji, Szwecji, Danii, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i USA). Jej członkowie mają doświadczenie we współpracy z międzynarodowymi partnerami zarówno na polu naukowym, jak i podczas wykonywania różnych międzynarodowych projektów. Do najważniejszych należały:

- wspólny ukraińsko-niemiecko-irlandzki projekt stworzenia magisterskiego kursu „Ekologiczno-ekonomiczna uprawa roślin”²,
- wspólny ukraińsko-niemiecko-irlandzki projekt stworzenia magisterskiego kursu „Business Administration in Agriculture”³,
- projekt Światowego Banku Rekonstrukcji i Rozwoju (ID 204) „Organizacja szkoły ekologicznego rolnictwa”,
- międzynarodowy naukowo-badawczy projekt „Biologiczne pochłanianie azotu poprzez uprawę roślin strączkowych w warunkach wodnego stresu”.

Obecnie służba doradcza aktywnie uczestniczy w dwóch międzynarodowych projektach. Pierwszy z nich to utworzenie informacyjno-doradczego centrum organicznego rolnictwa w województwie połtawskim przy wsparciu Szwajcarskiej Agencji Rozwoju i Współpracy. W województwie połtawskim funkcjonuje znane przedsiębiorstwo rolnicze o nazwie „Agro-ekologia”, które od ponad 20 lat prowadzi gospodarkę rolną opartą na zdrowych ekologicznych zasadach. Celem tego projektu jest, aby inne gospodarstwa rolne znajdujące się wokół tego wzorcowego gospodarstwa rolnego brały z niego przykład i uczyły się produkcji opartej na regułach ekologicznych.

² Projekt UE Tempus-Tacis (T_JEP_10758_1999).

³ Projekt UE Tempus-Tacis (M_JEP_22218_2001).

W ramach drugiego projektu⁴ również przewidziano zadania o charakterze ekologicznym:

- stworzenie Agro-Ekologicznego Centrum Województwa Połtawskiego,
- podwyższenie poziomu edukacji ekologicznej na Ukrainie,
- szkolenie ukraińskich ekspertów w dziedzinie globalnych problemów ekologicznych,
- badanie możliwości wprowadzenia międzynarodowych standardów ekologicznych,
- zarządzanie środowiskiem przyrodniczym na Ukrainie.

Projekt jest realizowany od listopada 2007 r. przy pomocy międzynarodowego Konsorcjum ukraińsko-niemiecko-polskiego. Bezpośrednimi uczestnikami projektu są tacy europejscy partnerzy jak Generalny Zarząd Edukacją i Kulturą Komisji Europejskiej, uniwersytety w Hohenheim i Stuttgartu, zarząd miasta Filderstadt, Warsaw University of Life Sciences (SGGW). Z ukraińskiej strony głównymi partnerami są Ministerstwo Edukacji i Nauki Ukrainy, Ministerstwo Polityki Agrarnej, Państwowa Akademia Rolnicza w Poławie.

Projekt zapoczątkował aktywne współdziałanie europejskich specjalistów z ekologicznymi zakładami i instytucjami Poławy. Współpraca ta umożliwiła wyznaczenie priorytetowych celów środowiskowych województwa, wśród których są:

- zagwarantowanie ekologicznego bezpieczeństwa artykułów żywnościowych,
- wdrożenie systemu zarządzania środowiskiem przyrodniczym,
- prowadzenie monitoringu i systemu kontroli na poziomie państwowym i regionalnym.

Jednym z efektów projektu jest utworzenie Agro-Ekologicznego Centrum Województwa Połtawskiego przy Akademii Rolniczej. Otwiera ono szersze możliwości efektywnej współpracy i koordynacji działalności w kierunku wprowadzania ekologicznych metod uprawy ziemi i organizowania gospodarki rolnej. Centrum uruchomiło stronę internetową, na której znajdują się wszystkie cenne informacje dotyczące gospodarki odpadami, stanu powietrza atmosferycznego, jakości wód, a także wodnych, rolnych i rekreacyjnych zasobów regionu. Dostęp do tych informacji jest bezpłatny i cieszy się wielką popularnością wśród rolników.

Poza tym zadaniem projektu jest rozszerzenie działalności w zakresie świadczenia doradczych usług producentom rolnym w sprawach wprowadzania rolnictwa organicznego.

Osiągnięcie tak krótkoterminowych, jak i długoterminowych celów realizacji projektu zależy jednak od dostępu do środków finansowych, od donatorów i od finansowania projektu przez partnerów, którzy brali udział przy opracowaniu budżetu projektu i aktywnie uczestniczą w jego realizacji.

Oprócz wymienionych i opisanych działań w 2008 r. zdecydowano się opracować program, mający na celu poprawę jakości życia społeczeństwa wiejskiego. Został przeprowadzony cykl seminariów, na których mieszkańcy małych wiosek i wsi mogli dowiedzieć się, jak nie tylko produkować zboże, warzywa i owoce, ale też jak je przetwarzać, zakładając małe spółdzielnie, piekarnie, mleczarnie, w których można m.in. wyrobić lokalne, specjalistyczne produkty z mleka oraz zakładać przetwórnictwo owocowe. Rolnikom zaproponowano również tworzenie małych agroturystycznych spółek, w których byłyby wykorzystane wszystkie produkty wytwarzane lokalnie, na ich terenie. Taka działalność sprzyja powstawaniu nowych miejsc pracy i osiąganiu wyższych dochodów.

Niestety światowy ekonomiczny kryzys, który dotknął także Ukrainę, wpłynął na skuteczność działalności służby doradztwa rolniczego. Ze względu na to, że praca była zorganizowana na niekomercyjnych zasadach, a skierowana na świadczenie socjalnych usług doradczych na koszt budżetu państwa, nagłe zmniejszenie państwowego finansowania utrudniło funkcjonowanie tej organizacji. Pozostały częściowo nieopłacone usługi doradców, doradców exportowych i innych specjalistów, zatrudnionych do przeprowadzenia seminariów i konsultacji z rolniczymi producentami w 2008 r. Znaczne zmniejszenie poziomu budżetowego finansowania w 2009 r. niestety nie sprzyjało wzrostowi skuteczności pracy służby doradczej. Zmniejszyła się zarówno ilość, jak i jakość zaplanowanych przedsięwzięć informacyjno-doradczych. Pod znakiem zapytania stanęły oczekiwane krótkoterminowe i długoterminowe wyniki rozpoczętych projektów.

Autorzy mają nadzieję, że sytuacja ekonomiczna na całym świecie, a więc również na Ukrainie, ulegnie poprawie i rozpoczęta działalność w sektorze rolniczym będzie kontynuowana i rozwijana. Nabyte cenne doświadczenie wielu specjalistów rolnictwa, doradztwa rolniczego i samych rolników nie zostaną utracone, lecz będą wdrożone do światowych osiągnięć współczesnego rolnictwa. Niewątpliwie region połtawski będzie zajmował jedno z pierwszych miejsc w dziedzinie rolnictwa na Ukrainie.

Państwowa Akademia Rolnicza w Poławie
Ukraina

⁴ Projekt UE Tempus-Tacis (JEP_27168_2006).

Dr inż. Piotr Cymanow

Proces zarządzania ryzykiem w strategii organizacji

Dynamika zdarzeń w otoczeniu organizacji, z jaką mamy obecnie do czynienia, nakazuje spojrzeć zupełnie inaczej na kwestię oceny wpływu ryzyka na podejmowane decyzje gospodarcze. Zagrożenie ze strony niestabilnych i podatnych na rozmaite wpływy systemów finansowych, politycznych czy społecznych nakazuje z jednej strony zachowanie szczególnej ostrożności w procesach planistycznych i decyzyjnych, z drugiej zaś – stwarza często niepowtarzalne okazje do uzyskiwania czy zwiększania posiadanych już przewag konkurencyjnych.

W literaturze traktującej o ryzyku pojęcie to definiowane jest najczęściej przez pryzmat kategorii niepewności. Pojęcie niepewności przeciwstawia się



pojęciu pewności. Niepewność określa się jako „brak informacji o przyszłych zdarzeniach, nieprzewidywalność utrudniająca określenie warunków działania, ich skutków i dokonanie wyboru. Miarą niepewności jest różnica między informacjami posiadanymi a niezbędnymi do podjęcia decyzji”. Z niepewnością mamy do czynienia wówczas, gdy nie można ustalić, jakie elementy składają się na daną sytuację (zdarzenie), jaka jest ich wartość lub jakie jest prawdopodobieństwo ich wystąpienia [Buła 2003]. Niepewność można rozpatrywać w aspekcie subiektywnym i obiektywnym. W literaturze spotykane są następujące formy niepewności:

- jednostkowa (traktowana w aspekcie psychologicznym, opisywana przez teorię zachowań),
- społeczna (obiekt zainteresowania psychologii społecznej),
- organizacyjna (związana z zachowaniami, problemami, sytuacjami, zasobami, informacjami).

Istota i koncepcje interpretacji ryzyka

Istotę ryzyka i związanych z jego podejmowaniem sytuacji decyzyjnych przedstawić można w formie paradygmatu ryzyka, który stanowić może podstawę rozpatrywania tej kategorii, pomimo że większość

sytuacji ryzykownych będzie się cechowało znacznie większą złożonością. Paradygmat ryzyka pozwala dostrzec w sytuacjach obarczonych ryzykiem nie tylko zagrożenia (straty), lecz również i szanse (zyski). W sytuacji decyzyjnej obciążonej ryzykiem może istnieć działanie o pewnym skutku usytuowanym pomiędzy zagrożeniem a szansą.

Pojęcie ryzyka pojawiło się w ekonomicznej myśli około 1500 r. i związane było z działalnością kupiecko-handlową. Ryzyko wiązało się z niebezpieczeństwami występującymi na szlakach handlowych oraz koniecznością ubezpieczania ładunków i traktowano je jako przeciwieństwo pewności. Na rozwój ryzyka znaczący wpływ wywarło odkrycie rachunku prawdopodobieństwa przez Pascala i Fermata

w XVII stuleciu. Ryzyko uzależniano wówczas od stopnia prawdopodobieństwa, z którym można osiągnąć postawiony sobie cel. O stopniu podjętego ryzyka decyduje zarówno charakter obranego celu oraz przebieg zdarzeń, jak i wynik ostateczny, które mogą być określone tylko z pewnym prawdopodobieństwem, ponieważ z powodu braku pełnej wiedzy w drodze do celu mogą zaistnieć przeszkody nieprzewidywalne, utrudniające lub nawet uniemożliwiające jego osiągnięcie [Wpust 1995]. Początek naukowego zainteresowania ryzykiem wiąże się z opublikowaniem w 1901 r. przez A. Wioletta pracy pt. *Ekonomiczna teoria ryzyka i ubezpieczeń*, w której autor

zdefiniował ryzyko jako zobiektywizowaną niepewność dotyczącą wystąpienia niepożądanego zdarzenia [Kuchlewska 1983]. F. Knight w latach dwudziestych minionego stulecia, w sposób kompleksowy analizuje problem ryzyka i niepewności [Buła 2003].

Podejście klasyczne

F. Knight zdefiniował ryzyko, jako „dającą się zmierzyć niepewność”; wyróżnił on w praktyce gospodarczej dwa rodzaje zdarzeń: zdarzenia niepowtarzalne, zwane niepewnymi (nie są mierzalne) oraz zdarzenia powtarzalne, wyceniane, których istnienie można zmierzyć za pomocą rachunku prawdopodobieństw obiektywnych; tę grupę zdarzeń nazwał ryzykiem. Miarami ryzyka w podejściu Knighta były prawdopodobieństwa rozumiane w następujący sposób:

- prawdopodobieństwo matematyczne, którego istotą jest założenie znajomości całego zbioru możliwych zdarzeń oraz ich identyczności,
- prawdopodobieństwo statystyczne, którego istotą jest częstotliwość występowania określonych zdarzeń losowych,
- prawdopodobieństwo szacunkowe (estymacyjne), którego istotą jest brak jakichkolwiek adekwatnych podstaw klasyfikacji zdarzeń.

W ujęciu klasycznym ryzyko jest postrzegane jako szczególny przypadek niepewności, kategoria mierzalna i mieszcząca się w ramach systemu ubezpieczeń. Wielu polskich badaczy problematyki ryzyka i niepewności wykorzystuje przyjętą przez Knighta terminologię. W ujęciu Sameckiego „istotą ryzyka jest prawdopodobieństwo, które zakłada wiedzę, a ta z kolei wyklucza niepewność”. Z. Madej uważa, że „przez ryzyko rozumie się możliwe do obliczenia prawdopodobieństwo zajścia określonego zdarzenia, przed którym można się zabezpieczyć przez ubezpieczenie lub zastosowanie innych środków kompensacyjnych, prewencyjnych i represyjnych”. Niepewność jest natomiast immanentną cechą gospodarki rynkowej [Madej 1963].

Podejście defensywne

W ujęciu defensywnym ryzyko traktowane jest jako możliwość wystąpienia szkody lub straty. Z. Szymański definiuje ryzyko jako niepewność co do możliwości zajścia szkody. A. Bizoń twierdzi, że „ryzyko gospodarcze jest to istniejąca obiektywnie w rzeczywistości, a związana z podjętym działaniem gospodarczym możliwość powstania straty będącej następstwem określonych związków przyczynowo skutkowych, wy-

stępujących między przejawami działalności gospodarczej, lub następstwem okoliczności niezależnych od tej działalności”. Określenie ryzyka jako możliwości wystąpienia szkody czy też straty zostało przyjęte w teorii ubezpieczeń. W teorii ubezpieczeń ryzyko postrzegane jest jako wystąpienie lub możliwość wystąpienia negatywnych odchyleń od założonego stanu.

Podejście teorii podejmowania decyzji

Ryzyko rozumiane jest jako podstawowe pojęcie z zakresu psychologii podejmowania decyzji. Przyjmując kryterium stopnia pewności sytuacji decyzyjnej, wyróżnia się następujące rodzaje decyzji:

- decyzje w warunkach pewności,
- decyzje w warunkach niepewności,
- decyzje w warunkach ryzyka podejmowane w sytuacji, kiedy decydentowi znane są prawdopodobieństwa otrzymania możliwych wyników działania będących przedmiotem wyboru.

W teorii decyzji znaczącą wagę przypisuje się badaniu i ustalaniu działań zapobiegającym potencjalnym negatywnym ich skutkom. Badanie niepewności osiągnięcia założonych rezultatów jest wymieniane jako jeden z elementów struktury procesu podejmowania decyzji. Jako pozostałe elementy struktury procesu podejmowania decyzji wymienia się poprzedzający go etap ustalania celów oraz następujące po nich etapy poszukiwania rozwiązań problemu, oszacowania reguł służących do wyboru rozwiązania, oceny i wyboru rozwiązania [Buła 2003].

Podejście ofensywne

K. J. Arrowa, czołowy przedstawiciel ekonomii matematycznej, stwierdził, że wśród zjawisk ekonomicznych w taki czy inny sposób łączących się z istnieniem niepewności wyróżnić można:

- zjawiska, które z samej definicji wiążą się z niepewnością (np. gry hazardowe, ubezpieczenia),
- zjawiska, które z definicji nie wiążą się z niepewnością, niemniej nie da się ich wyjaśnić w inny rozsądny sposób (np. wahania stopy przychodu od papierów wartościowych),
- zjawiska, których związek z niepewnością jest bardzo odległy i dyskusyjny (np. istnienie zysku).

Potencjalne korzyści z ryzyka dostrzegł H. Braun, według którego ryzyko stwarza możliwość negatywnego odchylenia od założonego celu i szanse pozytywnego odchylenia od celu. Zdaniem Grzybowskiego istota ryzyka tkwi w alternatywie: sukces lub niepo-

wodzenie, zysk lub strata, nagroda albo kara. Ryzyko posiada więc dwie strony pozytywną i negatywną. Pierwsza jest źródłem awersji, natomiast druga motywem działania kreatywnego, bodźcem do zwiększonego wysiłku fizycznego i umysłowego [Grzybowski 1984]. Ujęcie ofensywne w nauce o organizacji i zarządzaniu nadaje ryzyku pozytywne aspekty poprzez dostrzeganie możliwości wystąpienia pozytywnych skutków działań obarczonych ryzykiem.

Klasyfikując ryzyka należy wyodrębnić ryzyko z wyboru (motywowane) i ryzyko z konieczności (niemotywowane). Podział taki uwzględnia wzajemne oddziaływanie na siebie czynników podejmowania ryzyka, do których należą dobrowolność wyboru działania, stopień kontroli warunków działania oraz czas. Podział na ryzyko czyste (statyczne) sytuuje się poza sferą wpływu podmiotu, którego ono dotyczy, w przeciwieństwie do ryzyka spekulatywnego (dynamicznego), którego natura związana jest z możliwością aktywnego nań oddziaływania. Ryzyko czyste podlega ubezpieczeniu, ryzyko spekulatywne dotyczy przedsięwzięć, których nie można ubezpieczyć. Podział taki zależy od stopnia rozwoju rynku ubezpieczeniowego. Następstwem ryzyka czystego może być strata lub jej brak, w przeciwieństwie do ryzyka spekulatywnego które prowadzi do jednego z trzech stanów: strata, brak korzyści i straty, zysk [Buła 2003].

Literatura wyróżnia następujące obszary ryzyka: ubezpieczenia, ekonomia, prawo, polityka, technika i nowe technologie, ekologia, farmacja, medycyna, psychologia, socjologia, filozofia, etyka, kultura, organizacja i teoria podejmowania decyzji, lista ta ulega ciągłym zmianom [Kaczmarek 2005].

Koncepcje zarządzania ryzykiem

Pierwotnie zarządzanie ryzykiem stanowiło element zarządzania ubezpieczeniami i odnosiło się do ryzyka podlegającego ubezpieczeniu. Z czasem ubezpieczenie sprowadzone zostało do roli jednego z instrumentów zarządzania ryzykiem, a samo zarządzanie ryzykiem zaczęło postrzegać znacznie szerzej. Zarządzanie ryzykiem powinno być postrzegane jako nieodzowny element realizowanej w organizacji działalności i czynnik rozwojowy związany z określonym stopniem niepewności. Ryzyko pierwotnie pojawia się w otoczeniu, a immanentną cechą otoczenia jest zmienność. Umiejętność szybkiego identyfikowania zmian w otoczeniu zewnętrznym oraz zmian na rynku w sposób umożliwiający wykorzystanie ich korzystnych czynników stała się kluczowym czynnikiem przewagi konkurencyjnej, a tym samym podstawowym czynnikiem rozwoju. Zmiana stanowi zagrożenie i szansę zarazem. Umiejętność identyfi-

kowania szans oznacza konieczność ciągłego obserwowania otoczenia przedsiębiorstwa oraz wsłuchania się w informacje zwrotne, które z niego wypływają. Wzrastająca zmienność i złożoność otoczenia wpływa na ograniczenie stopnia przewidywalności podejmowanych działań, powodując w efekcie wzrost ryzyka i niepewności. Aby zapanować nad coraz bardziej zmiennym otoczeniem przedsiębiorstwo musi przewidywać przyszłość – tzn. programować swój rozwój na zasadzie strategii tj. „systemowego działania polegającego na wytyczaniu kierunków i określaniu reguł postępowania niezbędnych do osiągnięcia ważnych, długofalowych celów przedsiębiorstwa przy zachowaniu równowagi dynamicznej ze swoim środowiskiem zewnętrznym obecnym i przyszłym” [Penc 1992]. Aby przedsiębiorstwo mogło sformułować strategię i osiągnąć zakładane wyniki, musi mieć odpowiednio zorganizowany system informacyjny, a w jego ramach – system wczesnego rozpoznawania. Dzięki temu możliwa staje się identyfikacja szans i możliwości rozwoju. Szczególnego znaczenia nabierają nowoczesne koncepcje zarządzania informacją. Strategia czuwania realizowana jest przez systemy wczesnego rozpoznawania i wczesnego ostrzegania. W ramach strategii czuwania wyróżnia się monitoring: konkurencyjny, technologiczny, rynkowy, otoczenia. Metodyka strategii czuwania wyróżnia etapy postępowania:

- określanie problemów,
- poszukiwanie informacji,
- interpretacja sygnałów słabych,
- podejmowanie działań strategicznych.

Otoczenie traktować należy jako główny punkt odniesienia w koncepcji zarządzania ryzykiem, aby zbadać i przeanalizować otoczenie i wykorzystać sprzężenie zwrotne układu przedsiębiorstwo–otoczenie. Analizowanie otoczenia ułatwia transformowanie subiektywnej kategorii niepewności do wymiaru obiektywnej kategorii ryzyka, przez co możliwe staje się wykorzystanie pozytywnych czynników ryzyka (szans) i przeciwdziałanie negatywnym czynnikom ryzyka (zagrożeniom).

Modele procesu zarządzania ryzykiem

Konieczność reagowania na zachodzące zmiany i umiejętność ich kreowania stanowią o sukcesie lub porażce przedsiębiorstwa. Wymóg elastyczności działania oraz antycypacji zmian zachodzących w otoczeniu zmusza przedsiębiorstwa do poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania:

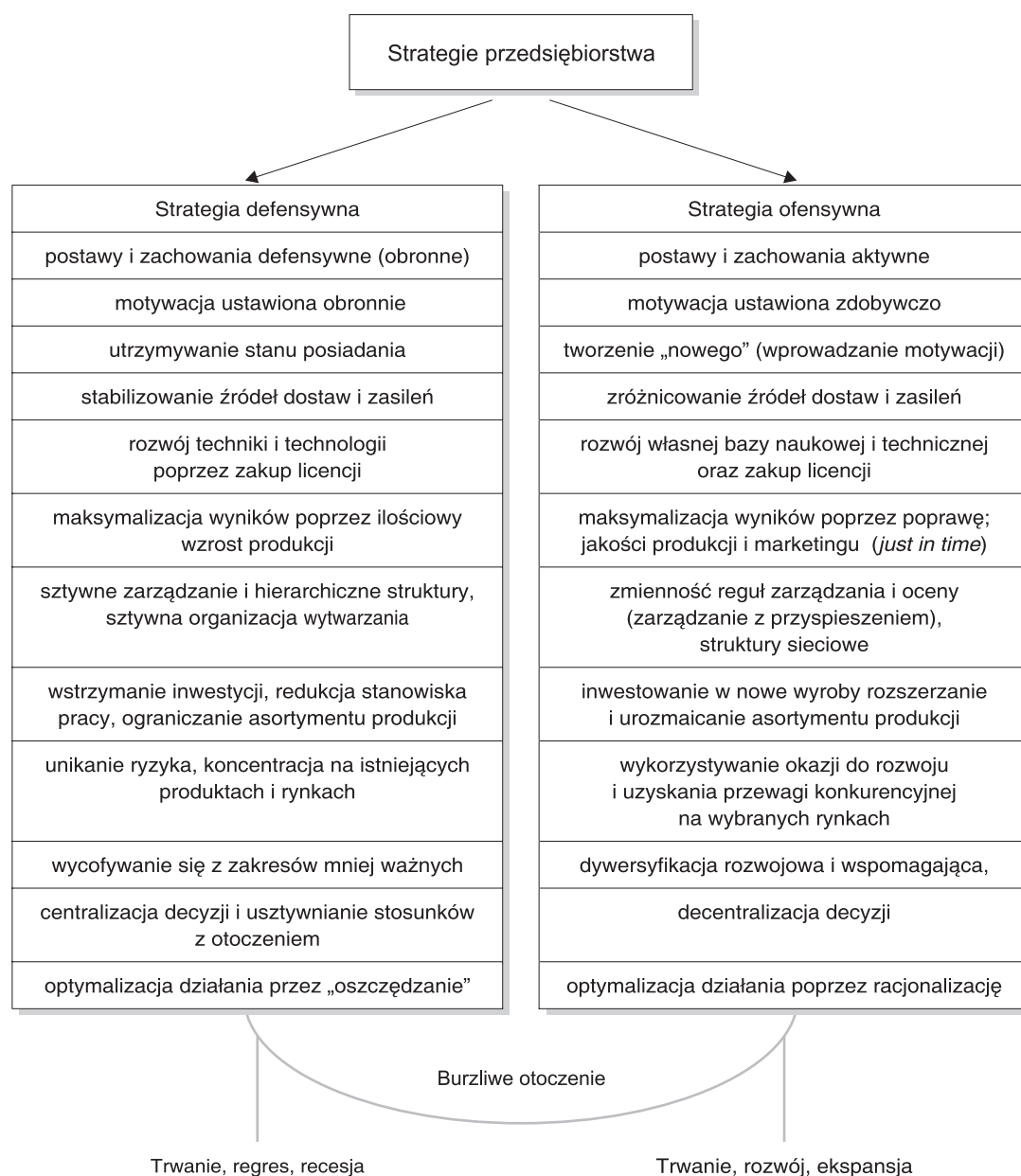
- jak będzie wyglądało otoczenie przedsiębiorstwa w okresie najbliższych 10–15 lat,
- gdzie znajdują się okazje do wykorzystania,

- jak te okazje można wykorzystać,
- jakie zagrożenia powstają na skutek zmian otoczenia w długim okresie,
- jakie działania należy podjąć w celu przeciwdziałania potencjalnym zagrożeniom,
- jakie funkcje i wiedzę przedsiębiorstwo powinno rozwijać, aby zapewnić społeczną potrzebę swego istnienia i rozwoju.

Szukanie odpowiedzi na wyżej sformułowane pytania może odbywać się poprzez proces zarządzania ryzy-

kiem. Zarządzanie ryzykiem to proces zmierzający do identyfikacji i przeciwdziałania negatywnie oddziałującym czynnikom ryzyka oraz identyfikacji i wykorzystania pozytywnie oddziałujących czynników ryzyka, obejmujący planowanie, organizowanie, realizację i kontrolę przedsięwzięć zmierzających do realizacji strategicznego celu przedsiębiorstwa. Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie można realizować w dwóch formach:

- okazjonalnej,
- systemowej.



Ryc. 1. Podział strategii innowacyjnych

Źródło: Penc J. 1994. Strategie zarządzania. Placet, Warszawa, 169

Okazjonalne zarządzanie ryzykiem ma miejsce w sytuacjach ważnych dla przedsiębiorstwa. Może to być np. konstruowanie portfela zleceń z dywersyfikacją ryzyka przy podejmowaniu decyzji w zakresie inwestycji kapitałowych.

Systemowe zarządzanie ryzykiem traktować należy jako proces ciągły, polegający na aktywnej kontroli i akceptacji wewnętrznych i zewnętrznych czynników ryzyka, wyrażający się w podejmowaniu decyzji i działań zmierzających do realizacji zakładanych celów strategicznych przedsiębiorstwa.

Zarządzanie ryzykiem określić można jako formułowanie planu działania nakierowanego na minimalizację lub eliminację negatywnych skutków ryzyka pojawiającego się w różnych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz poszukiwania szans rozwoju poprzez podejmowanie przedsięwzięć w sferach podwyższonego ryzyka, który uwzględnia systematyczne badanie problemu ryzyka w przedsiębiorstwie, szacowanie poziomu ryzyka oraz implementację kompleksowej polityki reakcji na ryzyko.

Proces zarządzania ryzykiem w ujęciu dwufazowym

Proces zarządzania ryzykiem podzielono na dwie fazy:

- fazę analizy ryzyka, która obejmuje następujące etapy postępowania: rozpoznanie ryzyka, ocenę ryzyka, oszacowanie ryzyka.
- fazę zarządzania ryzykiem; wyróżnia się następujące etapy: planowanie, określenie niezbędnych zasobów, obserwacja, kontrola.

Analiza ryzyka pozwala na zgromadzenie informacji wyjściowych, które są wykorzystywane w kolejnych etapach postępowania.

Proces zarządzania ryzykiem w ujęciu wieloetapowym

Spośród prezentowanych w literaturze polskiej analiz zarządzania ryzykiem na uwagę zasługuje analiza zarządzania ryzykiem w ujęciu K. Jędralskiej.

Wyróżnia ona następujące fazy zarządzania ryzykiem:

- poznanie ryzyka,
- analizę i ocenę,
- opanowywanie ryzyka,
- obserwację i kontrolę przedsięwzięć minimalizujących ryzyko.

Poznanie ryzyka polega na identyfikacji potencjalnych czynników niepewności i ryzyka, a poprzez

to na wskazaniu zagrożeń, ale także i szans, które mogą być ich konsekwencją. Zagrożenia, jakie niesie ze sobą ryzyko, w porę niedostrzeżone i niezredukowane doprowadzić mogą w konsekwencji nawet do upadku przedsiębiorstwa. Niedostrzeżone szanse zaś mogą utrudnić lub wręcz uniemożliwić jego rozwój. Analiza i ocena ryzyka stanowi etap na którym konstruowany jest katalog ryzyka i określane są sposoby jego wyrównywania. Opanowywanie ryzyka zmierzają do opracowania metod służących zrównoważeniu ryzyka, których skuteczność i efektywność jest przedmiotem oceny w ramach ostatniego etapu, zamykającego proces zarządzania ryzykiem [Buła 2003].

J. Teczek wymienia następujące elementy zarządzania ryzykiem:

- rozpoznanie ryzyka: identyfikacja rodzajów ryzyka i wskazanie obszarów ich występowania,
- ocena ryzyka: ustalenie wielkości potencjalnych korzyści i strat, które niesie ryzyko,
- kompensacja i eliminacja ryzyka: manipulowanie ryzykiem, opracowanie procedur postępowania kompensacyjnego lub eliminującego wobec ryzyka,
- obserwacja i kontrola wyznaczonych granic ryzyka: ma na celu określenie skuteczności i efektywności podjętych działań kompensacyjnych i eliminacyjnych oraz wskazanie dopuszczalnych granic zmian w realizowanej działalności.

Poszczególne etapy metodyki procesu zarządzania ryzykiem obejmują:

- Ustalenie obszaru badawczego, w celu wskazania obszaru przedsiębiorstwa, które będzie podlegało badaniu z punktu występującego ryzyka.
1. Identyfikację ryzyka:
 - ustalenie indykatorów ryzyka,
 - budowę katalogu ryzyka.
 2. Ocenę ryzyka.
 3. Manipulowanie ryzykiem.

Struktura procesu zarządzania ryzykiem

Identyfikacja ryzyka przeprowadzana jest najczęściej na etapie poszczególnych obszarów funkcjonalnych przedsiębiorstwa. Jako główne narzędzia identyfikacji ryzyka przyjmuje się:

- a) metody inwentyczne (twórcze metody rozwiązywania problemów)
 - wykorzystujące skojarzenia swobodne, np. metoda: analogii, gordona, sytuacyjna, burzy mózgów,
 - wykorzystujące skojarzenia wymuszone, np. metoda: delficka, dobrych przykładów, nakłaniania, reszt, macierzy odkrywczej

- o charakterze analitycznym, np. metoda: defektuologiczna, altszullera, fenomenologiczna, listy cech, szczegółów,
- b) metody portfelowe – umożliwiają identyfikację obszarów ryzyka tkwiących w otoczeniu przedsiębiorstwa za pomocą wielostopniowej macierzy czynników ryzyka. Rezultatem tego jest syntetyczna ocena czynników ryzyka. Następnie krytycznym czynnikom ryzyka należy przypisać szanse. Kolejny krok polega na określeniu tzw. orientacji przedsiębiorstwa. Ostatnim etapem jest punktowa ocena oddziaływania czynników wewnętrznych i czynników otoczenia na orientację przedsiębiorstwa.
- c) analizę szans i ryzyka – to metoda jakościowej analizy potencjalnych szans i zagrożeń z otoczenia przedsiębiorstwa. W wyniku analizy otrzymuje się mapę kluczowych możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa. Metoda ta wykorzystuje założenia klasycznej metody SWOT.
- d) systemy wczesnego rozpoznania jako istotne narzędzie identyfikowania czynników ryzyka.

Metody oceny ryzyka

Ocena ryzyka to jeden z trudniejszych etapów procesu zarządzania ryzykiem. Przyjmuje się, że ryzyko ma dwa rodzaje miar:

- miarę na etapie wyboru (opiera się na przewidywaniach),
- miarę na etapie rezultatów (jest pomiarem precyzyjnym).

Specyfika procesu wartościowania ryzyka ze względu na jego stochastyczną i probabilistyczną naturę oraz związaną z tym konieczność znajomości metod statystycznych, sprawia wiele trudności przy podejmowaniu decyzji. Rachunek prawdopodobieństwa pozostaje wciąż jednym z najskuteczniejszych instrumentów oceny ryzyka. Według W. Grzybowskiego zasadnicze znaczenie w zarządzaniu ryzykiem ma rachunek ekonomiczny. Wartościowanie ryzyka można przeprowadzić także wykorzystując:

- metody probabilistyczno-statystyczne,
- metody analizy wrażliwości,
- analizy profilowe,
- metody scenariuszowe,
- metody operacyjne.

Środkami pomocowymi przy ocenie ryzyka są:

- dobrze zorganizowana rachunkowość,
- wszelkiego rodzaju dane statystyczne,
- informacje o dostawcach, klientach, konkurencji, rynku.

Obecnie dość powszechnie dominuje metoda mierzenia ryzyka poprzez uwzględnienie przewidywanej straty, w której wielkość możliwej straty lub szkody pomnożona przez prawdopodobieństwo jej zaistnienia daje przybliżony wynik. Ryzyko jest o tyle wyższe, o ile wyższe jest prawdopodobieństwo jego zaistnienia oraz wyższy jest rozmiar potencjalnej straty lub szkody [Kaczmarek 1999].

Przedsiębiorstwa do samooceny kontroli finansowej wykorzystują ilościową i jakościową analizę ryzyka. Przy założeniu, że ryzyko oznacza możliwość poniesienia straty przez przedsiębiorstwo, ocena ryzyka metodą ilościową opiera się na określeniu trzech wielkości:

- wartości zasobu określonej kwotowo,
- częstotliwości występowania zagrożenia określanej jako liczba wystąpień,
- podatności na zagrożenie określanej jako miernik wystąpienia strat.

Wartość oczekiwanej straty, tożsamej z ryzykiem R (wartości ryzyka, oczekiwanych strat), stanowi iloczyn S (wartości zasobu, skutki finansowe utraty zasobu), F (częstotliwości wystąpienia zdarzenia) oraz V (podatności na zagrożenie)

$$R = S \cdot F \cdot V$$

Jakościowa analiza ryzyka wiąże się z opisem jakościowym wartości zasobów, określeniem skal jakościowych dla częstotliwości wystąpienia zagrożenia i podatności na dane zagrożenie, albo opisem scenariuszy zagrożeń poprzez przewidywanie głównych czynników ryzyka [Szczepankiewicz 2007].

Reasumując: analiza ryzyka, obejmująca procesy jego identyfikacji oraz oceny, doprowadzić powinna do:

- identyfikacji czynników ryzyka i oceny ich negatywnych, bądź pozytywnych skutków,
- określenia możliwości wykorzystania pozytywnych czynników ryzyka lub przeciwdziałania negatywnym czynnikom ryzyka,
- określenia poziomu dopuszczalnego ryzyka,
- określenia zbioru i zakresu koniecznych działań inicjatywnych, redukcyjnych lub eliminacyjnych,
- sformułowania postaw dla określenia wariantowych procedur postępowania wobec ryzyka [Buła 2003].

Manipulowanie ryzykiem

Zarządzanie ryzykiem obejmujące także obserwację, kontrolę i ocenę skuteczności działań przedsiębiorstwa względem ryzyka odbywa się na szczeblu strategicznym przedsiębiorstwa i realizowane jest w spo-

sób scentralizowany. Przedsiębiorstwo może przyjąć następujące postawy wobec ryzyka:

- unikać ryzyka (przyjąć postawę pasywną, która w konsekwencji prowadzi do stagnacji przedsiębiorstwa),
- dążyć do zmniejszenia lub wyeliminowania ryzyka (wdrażanie procedur i działań, które mogą zapobiec lub zredukować ryzyko). Kompensacja, która wyrażać się może: lokowaniem kapitału, lokowaniem funduszy przedsiębiorstwa w instrumentach rynku kapitałowego, tworzeniem rezerw. Dzielenie ryzyka realizowane jest np. poprzez: rozproszenie zwykłych akcji, dywersyfikację zewnętrzną, tworzenie koalicji i w ten sposób rozdysponowanie ryzyka na współników. Prewencja wyrażać się może:
 - właściwym doбором partnerów rynkowych, (zabezpieczeniem zapłaty),
 - przeniesieniem ryzyka na innych (transfer ryzyka na firmy ubezpieczeniowe i inne podmioty)
 - podjęciem ryzyka (zdolność przedsiębiorstwa do przyjęcia aktywnej postawy wobec ryzyka zależy od wielu czynników np: postawy kadry zarządzającej, formy własności, stopnia powiązania z ryzykiem [Buła 2003]).

Współczesne czynne zarządzanie ryzykiem polega na poznaniu przyczyn ryzyka, ograniczaniu strat i budowaniu strategii sukcesu. W zarządzaniu ryzykiem ważna jest odpowiednia do danych warunków koncepcja. Istotnym elementem jest ustalenie jednoznacznej odpowiedzialności menadżerów za kierowanie poszczególnymi odcinkami i działaniami przedsiębiorstwa. Należy uwzględnić istniejący model zarządzania – centralistyczny lub zdecentralizowany, najważniejsze jest jednak posiadanie systemu wczesnego ostrzegania o zagrażającym ryzyku [Kaczmarek 2005].

Rachunek ryzyka

W sytuacji, kiedy przedsiębiorstwa dysponują możliwością wyboru pomiędzy alternatywnymi wariantami działania wobec ryzyka, zachodzi potrzeba porównania ekonomicznej atrakcyjności każdego z wariantów. Do rachunku ekonomicznej opłacalności ryzyka należy scharakteryzować formuły – z wykorzystaniem funkcji rosnącej coraz szybciej.

Przyrosty opłacalności wyprzedzają przyrosty ryzyka. Według tej formuły różnica w przyrostach ryzyka i korzyści ekonomicznych powinna być na tyle duża, aby zrekomensować zwiększone zagrożenie niepowodzeniem, wzrost ryzyka wiąże się ze spadkiem

prawdopodobieństwa pełnej realizacji celu. Należy zatem wykorzystać funkcje rosnące coraz wolniej.

Granica opłacalności podejmowanego ryzyka wyraża się w bliskich zeru przyrostach efektywności ekonomicznej [Buła 2003].

Świadome podejmowanie ryzyka jest konieczną przesłanką myślenia przedsiębiorczego. Zarządzanie ryzykiem stanowić winno element zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem. O ile zarządzanie ryzykiem czystym odnosi się do operatywnego oraz w niewielkim stopniu taktycznego poziomu zarządzania, o tyle zarządzanie ryzykiem spekulatywnym stanowi domenę zarządzania strategicznego. Takie przyporządkowanie wynikać może z tego, że czynniki ryzyka identyfikowane na najniższym poziomie (operatywnym) zarządzania w większości dotyczą ryzyka czystego (ubezpieczanego, stanowiącego rezultat zdarzeń losowych), a w niewielkim stopniu ryzyka spekulatywnego (ryzyka w działaniu). Gotowość do podjęcia ryzyka musi wynikać z kalkulacji potencjalnych korzyści i potencjalnych strat związanych z podejmowanym działaniem.

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie
Instytut Ekonomiczno-Społeczny
Zakład Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

Literatura

1. **Buła P.** 2003. *Zarządzanie ryzykiem w jednostkach gospodarczych*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
2. **Chong Y.Y., Brown E.M.** 2001. *Zarządzanie ryzykiem projektu*. Oficyna ekonomiczna, Kraków.
3. **Grzybowski W.** 1984. *Ryzyka, innowacje i decyzje gospodarcze*. Wyd. UMCS, Lublin.
4. **Jedynak P., Szydło S.** 1997. *Zarządzanie ryzykiem*. Wyd. Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, Wyd. Ossolińskich, Wrocław.
5. **Kaczmarek T.T.** 1999. *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk*.
6. **Kaczmarek T.T.** 2005. *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem*. Difin, Warszawa.
7. **Madej Z.** 1963. *O funkcjonowaniu gospodarki narodowej*. Książka i Wiedza, Warszawa.
8. **Penc J.** 1992. *Strategiczny system informacji. Przegląd organizacji*.
9. **Szczepankiewicz E.I.** 2007. *Poradnik Rachunkowości Budżetowej*, 12.
10. **Teczke J.** 1996. *Metody i techniki zarządzania*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
11. **Wpust P.** 1995. *Niepewność i ryzyko*. PWN, Warszawa.

Wiesław Woda – wspomnienie pośmiertne

Pogrzeb, który odbył się w dniu 25 maja 2010 r. w Krakowie był, jak twierdzi wielu, książęcy, nawet na tle poprzedzającego pogrzebu Pary Prezydenckiej, pochowanej na Wawelu po królewsku. Kim więc był Wiesław Woda, że potrafił, także po śmierci skupić w jednym miejscu, tak dużą ilość ludzi, z różnych stron geograficznej Małopolski, Śląska, Stolicy, czy nawet Gdańska.

Wiesław Woda urodził się 17 sierpnia 1946 r. w podtarnowskiej wsi Paleśnica, (gmina Zakliczyn) w rodzinie chłopskiej, gospodarzącej na niewielkim areale ziemi. Rodzice utrzymywali i kształcili ośmioro dzieci – Wiesław był trzecim dzieckiem. W środowisku w którym się wychowywał wyznawany był uporządkowany od lat tradycyjny system wartości; odpowiedzialności za swoje czyny, praca przez którą wykuwa się swą lepszą przyszłość, nauka która daje nowe szanse życiowe, ale także kultywowanie wiary, cenień pracy społecznikowskiej i pielęgnowanie dobrosąsiedzkich stosunków. Szkołę podstawową ukończył w rodzinnej wsi, naukę w szkole średniej – liceum ogólnokształcącym kontynuował w Brzesku. W 1964 r. rozpoczął studia w Wyższej Szkole Rolniczej w Krakowie, do której to uczelni dostawali się wówczas nieliczni absolwenci szkół średnich, gdyż ilość oferowanych miejsc była nieporównywalnie mniejsza od liczby chcących podjąć studia. Studentem był dobrym, pilnym a z czasem nawet wyróżniającym, mocno zainteresowanym zdobywanym zawodem, żądnym wiedzy, nowości, otwarty na zmiany. Stąd też, po ukończeniu studiów otrzymuje propozycję podjęcia pracy w Instytucie Nauk Społeczno-Politycznych WSR na etacie asystenta. Niekorzystne warunki materialne jakie stwarzały wówczas szkoły wyższe dla swych młodych adeptów (stypendia jakie mógł uzyskać dobrze uczący się student były wyższe aniżeli pensja asystenta), przy braku możliwości wsparcia ze strony rodziny a zapewne, także chęci udzielania jej pomocy materialnej, sprawiły, że mgr inż. Wiesław Woda rezygnuje z pracy na Uczelni. Z macierzystą Uczelnią jednak zawsze utrzymuje bardzo dobre kontakty. Ma tam wielu znajomych i przyjaciół, z czasem także w kręgach profesorskich. Zawsze cenił i być może z nutką zazdrości odnosił się do pracy naukowej, w której gdyby los pozwolił zapewne odniósłby sukces i od lat byłby już profesorem. Nie rezygnuje jednak z nauczania młodzieży,



przenosi się do renomowanego podkrakowskiego Technikum Rolniczego w Czernichowie, w którym przez trzy lata pracuje jako nauczyciel a po sprawdzeniu się w zawodzie, kolejny rok jako wizytator szkół rolniczych. Na fali ożywienia gospodarczego i odnowy życia politycznego lat 70-tych poszukiwano wysoko kwalifikowanych specjalistów, którzy potrafili łączyć wiedzę rolniczą, znajomość praktyki rolniczej i działalność o charakterze społeczno-gospodarczym. Wiesław Woda spełniał, takie wymagania, został dostrzeżony i doceniony oraz wybrany w 1975 r. prezesem Wojewódzkiego Związku Rolników Kółek i Organizacji Rolniczych. Procę tą, a właściwie rozległą działalność gospodarczą, związkową, społeczno-zawodową, a także pasję pracy z ludźmi wsi, i dla wsi i rolnictwa realizował przez następne 12 lat (do 1987 r.). Sprawdzał się wówczas jako sprawny organizator, wymagający, ale sprawiedliwy i odpowiedzialny szef, twórczy i niespokojny manager, a z czasem człowiek wyrastający ponad miarę szczebla wojewódzkiego Kółek Rolniczych. Stąd też pojawiały się nowe propozycje pracy w administracji samorządowej Miasta Krakowa, gdzie wcześniej zasiadał w Radzie Narodowej, a następnie przez trzy lata sprawował funkcję wiceprezydenta. Następnie przez dwa lata, w najbardziej burzliwych gospodarczo i przełomowych politycznie latach 1990–1991 r. pełnił funkcję wicewojewody krakowskiego. W 1989 roku zostaje po raz pierwszy wybrany do Sejmu tzw. kontraktowego, w którym pełni funkcję członka Trybunału Stanu. Kolejne doświadczenia zawodowe zdobywał w nowo powstałej agencji rządowej w resorcie rolnictwa jaką była wówczas Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa w Krakowie, gdzie pełnił funkcję kierownika biura. Wobec powołania nowych 49 województw, był ze swym przygotowaniem zawodowym, wysokimi kwalifikacjami w zakresie działania samorządów i administracji, a także jako syn ziemi tarnowskiej, wprost idealnym kandydatem na wojewodę tarnow-

skiego. Tam też sprawdził się w pracy na rzecz regionu czyniąc wielorakie i często karkołomne starania o nowe inwestycje drogowe, wodociągowe, kanalizacyjne, budowę domów kultury, szkół itd. Tworzył strategię rozwoju regionu, cieszył się, że Tarnów jest regionalną stolicą, jest pełnoprawnym partnerem Krakowa a nie „miastem przy Krakowie”. Nawet Jego oponenci, czy też przeciwnicy polityczni (a także zwykli zawistnicy) oczywiście krytykując Jego wkład w rozwój regionu po czasie docenili, że to co dla Tarnowa i ziemi tarnowskiej zrobił za 3 lata wojewoda Wiesław Woda, nie dało się już powtórzyć nawet za okres 6 kolejnych lat. Pasja pracy dla regionu, otwartość, społecznikowskie nastawienie, znajomość ludzi ich problemów i długoletnia praca społeczna w Ruchu Ludowym (od 1969 r. w ZSL) w tym w nowo reaktywowanym Polskim Stronnictwie Ludowym stała się przesłanką do realizacji pasji, która drzemała w nim od lat, a do której miał wielkie predyspozycje tj. uprawniania polityki czynnej, już nie tylko na płaszczyźnie lokalnej, w gminie, czy powiecie, ale także w kraju. W 1997 zostaje ponownie wybrany do Sejmu RP reprezentując Polskie Stronnictwo Ludowe, wygrywa także kolejne wybory parlamentarne w tym w 2007 r. i po raz piąty zostaje posłem. Wyróżniające Go wysokie walory osobowe, duże doświadczenie zdobyte w sferze oświaty, produkcji rolniczej, samorządów i administracji państwowej sprawiają, że w Sejmie szybko staje się aktywnym posłem ciągle widocznym, docenianym i medialnym. Włącza się w wir ogromu prac ustawodawczych reformującego się kraju, twardo walczy o sprawy samorządów, upodmiotowienie gmin, wzmocnienie finansowe i inwestycyjne obszarów wiejskich. Wygrywając kolejne wybory do Sejmu i wybory na prezesa Zarządu Wojewódzkiego PSL w Małopolsce dzieli swe życie pomiędzy Kraków, gdzie działa społecznie w Ruchu Ludowym i pełni obowiązki posła, gdzie buduje swój dom i Warszawę, w której spędza niemal wszystkie dni robocze tygodnia, a także Kasinkę Małą, gdzie w rodzinnym gospodarstwie Żony realizuje swą pasję i sposób wypoczynku tj. hoduje pszczoły. Z dala od zgiełku hałasu wśród swoich odreagowuje stres, odpoczywa z rodziną, kontaktuje się z ludnością miejscową, myśli koncepcyjnie o swej pracy politycznej w tym poselskiej. Funkcje polityczne w Ruchu Ludowym pełni całkowicie społecznie, z pasją, oddaniem, na przekór przeciwnościom zewnętrznym, ale także i wobec oponentów politycznych wewnętrznych, aż do ostatnich dni swego wyjątkowo pracowitego życia. Poza działalnością polityczną realizowaną w różnych, w tym także naczelnych gremiach PSL a nade wszystko prezesując Małopolskim Ludowcom Wiesław Woda realizuje, także swoją kolejną wielką pasję, która zapewne zrodziła się już od dziecka

w swej rodzinnej wsi tj. praca w Ochotniczej Straży Pożarnej. To jej z zapałem i z wielkim oddaniem poświęca wiele czasu gromadząc Druhów Strażaków wokół siebie, dodając im siły ducha, zapału do trudniej służby, pomagał w zdobywaniu sprzętu, organizacji imprez strażackich i uroczystości świeczkich i kościelnych. Strażacy to docenili, lubili Go, chętnie zapraszali, szcycili się, że będąc Posłem, prezesem, znanym politykiem jest jednym z nich, krajanem, „swoim chłopem”. Dlatego został 1996 r. wybrany na wiceprezesa, następnie Prezesa Zarządu Wojewódzkiego Ochotniczych Straży Pożarnych RP w Krakowie.

Ponawiając pytanie kim był Wiesław Woda, dlaczego na ostatnie Jego pożegnanie przyszło tysiące ludzi, należy skonkludować, że był kimś z nas, lecz kimś wyjątkowym, wyróżniającym się, jedynym. Był wielkim patriotą – dzisiaj to łatwiej powiedzieć – bo to ostatnio modne, ale także wielkim patriotą lokalnym – do czego wielu polityków tych działających na szczeblu centralnym zapewne przyznałoby się mniej chętnie. Był Wielkim Synem Ziemi Tarnowskiej i Małopolskiej, w której się urodził, wykształcił, dla której pracował i o której dobro, rozwój zabiegał całe życie. Był przywódcą, liderem, ale i doradcą oraz przyjacielem zwykłych prostych ludzi, mieszkańców małych miast, gmin, zapadłych odległych wsi, do których jeździł niemal na każde wezwanie, którym nie odmawiał w potrzebie starając się pomóc, a gdy nie było takiej możliwości doradzić, wspólnie poszukać dróg wyjścia. Był działaczem ludowym o wyjątkowej determinacji w realizacji służby publicznej jaką mu powierzono. Po powrocie z całonocnego posiedzenia Sejmu, po często zarwanych wieczorach a nawet nocach, w pracy, w licznych komisjach, w soboty odbywał narady gremiów politycznych w Krakowie, pełnił dyżury poselskie a w niedzielę był jeszcze w stanie wesprzeć i zaszczyścić swą obecnością dwa, trzy a nawet cztery zebrania, spotkania, czy imprezy samorządowe, peeselowskie lub strażackie. Podziwiano Go za ideowość, pracowitość, obowiązkowość, determinację w działaniu, chęć służenia pomocą. Mając uznanie i poszanowanie na salonach Krakowa i Warszawy nie tracił kontaktu ze wsią, z środowiskiem, z którego pochodził i z wyborcami, których reprezentował i którzy to widzieli, cenili i doceniali.

Jego tragiczna śmierć do której doszło w czasie, gdy sam był chory, tuż przed operacją, była dla nas wielkim szokiem, z którego po miesiącu (gdy tekst ten powstaje) nie mogą otrząsnąć się Jego najbliżsi, Jego Rodzina, której serdecznie współczujemy, ale także Jego przyjaciele, koledzy i bardzo liczni znajomi.

Cześć Jego Pamięci

Wiesław Musiał