

INTEGRACJA PIONOWA W ROLNICTWIE A SPÓŁDZIELCZOŚĆ¹

Jeśli brać pod uwagę integrację **indywidualną**, to historycznie biorąc rolnictwo było przeważnie całkowicie zintegrowane pionowo. Każde gospodarstwo wytwarzało samo własne surowce, zajmowało się ich przetwórstwem i produkcją wielu artykułów gotowych, a także dokonywało ich sprzedaży, częstokroć bezpośrednio konsumentowi. Ten obraz zmienił się dziś bardzo poważnie.

Występuje również **integracja kolektywna**. Szereg przyczyn spowodowało, że producenci rolni ograniczają się do samej tylko wytwórczości produktów rolnych, zaś inne czynności pozostawiają osobom trzecim lub przydzielają utworzonym przez nich samych w tym celu spółdzielniom. Na bazie spółdzielczości podejmowane są takie rodzaje działalności i zadania, które nie występowały dotąd w gospodarstwie rolnym. Wiele spółdzielni rolniczych można uznawać pod względem ekonomicznym za powstałą z inicjatywy rolników formę integracji pionowej na zasadach spółdzielczych. Prowadząc swe gospodarstwa rolnicy są nieskrepowani w obrębie granic zakreślonych przez działanie spółdzielni: jako członkowie spółdzielni mają oni prawo współdecydowania o działalności przedsiębiorstwa spółdzielczego.

Wiele grup spółdzielni rolniczych nawiązuje z kolei współpracę, co stwarza możliwości dalszej integracji pionowej, między innymi poprzez wspólne budowanie kapitałochłonnych przedsiębiorstw produkcyjnych i przetwórczych, jak wytwórnie nawozów, mieszalnie pasz, rzeźnie i zakłady mięsne itd. Jak wiadomo, w wielu krajach integracja pionowa zdobyła poprzez spółdzielczość poważne miejsce na wielu odcinkach.

Dotychczas dążenie do integracji pionowej na zasadach spółdzielczych w rolnictwie wychodziło niemal wyłącznie ze strony samych producentów rolnych. Od kilku lat jednak rozszerza się coraz bardziej — w oparciu o wzory amerykańskie — integracja organizowana przez przedsiębiorstwa „z zewnątrz”. W Holandii np. tendencje te występują w chowie drobiu rzeźnego, a w niewielkim zakresie w tuczu trzody chlewnej. Znacznie starsze są tego rodzaju, zjawiska, jeśli idzie o burak cukrowy, materiał siewny i len, a następnie produkty ogrodnicze. Organizatorami integracji jest w tym wypadku przemysł paszowy, rzeźnie i zakłady mięsne, przemysł konserwowy. Integracja taka odbywa się przy pomocy następujących sposobów:

1) Organizowania własnej produkcji rolnej; ta forma integracji nie ma większego znaczenia, choć np. niektóre fabryki pasz dla bydła w Holandii uruchomiły fermy drobiarskie.

2) W formie kontraktowania produkcji roślinnej. Kontrakty mogą być różnorodne. Przeważnie różnią się one pod względem sposobu finansowania i warunków zbytu. Przy kontraktacji trzody chlewnej hodowca otrzymuje kredyt na zakup prosiąt i pasz, ponosi jednak ryzyko rynkowe, gdy utuczone sztuki sprzedaje po cenie dnia i miejsca. Przy kontraktach płacowych („Lohnmastvertrag”) chłop tuczy świnię po ustalonej płacy tygodniowej lub za cały okres tuczu. Przy kontraktacji kurcząt cena sprzedaży jest zazwyczaj ustalona z góry.

Przy zawieraniu kontraktów decydujące znaczenie mają oczywiście interesy przedsiębiorców nierolniczych, a mianowicie:

— dla przemysłu paszowego (i handlu) — ze względu na zwiększenie zbytu pasz dla bydła;

¹ Na podstawie: J. Coenen. Das Problem der vertikalen Integration in der Landwirtschaft, insbesondere hinsichtlich der Genossenschaften. Agrarpolitische Revue nr 3 (9) 1961.

- dla przemysłu przetwórczego — zapewnienie nieprzerwanego zaopatrzenia w surowce podstawowe (zwierzęta rzeźne, warzywa), zapewnienie pożądanej i jednolitej jakości surowca oraz większej stabilności cen skupowanych surowców;
- dla przedsiębiorstw handlowych — szybki i regularny dowóz produktów rolnych.

Jako środki przewidywane w umowach kontraktacyjnych stosuje się: 1) wyeliminowanie trudności kredytowych, 2) ubezpieczenie od ryzyka przyrodniczego (w minimalnym stopniu na koszt rolnika); 3) zaopatrzenie w zarodowy materiał (prosięta i kurczęta); 4) zapewnienie pomocy technicznej i weterynaryjnej; 5) gwarancja zbytu.

Konsekwencje integracji pionowej oraz niebezpieczeństwa z tym związane są następujące:

- utrata samodzielności przez chłopa jako gospodarza (nadmierne uzależnienie go od nakładcy);
- groźba niekorzystnego kształtowania się dochodowości produktów rolnych z powodu rozwierania się nożyc cen.

Gospodarstwo rolne jest najsłabszym ogniwem w procesie integracji. W związku z tym niekiedy używa się sloganu: „Odrodzenie niewolnictwa”. Trzeba jednak uwypuklić i pozytywne wartości integracji.

W wyniku szeregu przyczyn integracja pionowa występuje w wielu sektorach rolnictwa. Pytanie, jakie się nasuwa, polega na tym, czy integracja ta ma być organizowana przez przedsiębiorstwa nierolnicze czy też przez same organizacje rolników. Odpowiedź na to pytanie jest prosta. Jeśli chce się kierować rozwojem tego procesu w ten sposób, aby struktura rolnictwa nie została zniszczona przez organizacje nierolnicze i aby została utrzymana samodzielność producentów, integrację tę muszą organizować sami producenci rolni. Instrumentem jest tu spółdzielczość rolnicza. Spółdzielczość rolnicza musi dokonać krytycznej oceny swych zadań, polityki i dostosować się do zmiany warunków. Zdobędzie ona bowiem uznanie rolników wtedy, gdy będzie w większym stopniu niż inne przedsiębiorstwa zaspokajać ich potrzeby. Szanse takie stwarza właśnie rolnictwo oparte na zasadach kontraktacji („Kontraktlandwirtschaft”).

Jedną z najważniejszych przyczyn, z powodu której rolnicy podejmują tucz trzody na zasadzie kontraktacji (przynajmniej w Holandii) jest brak środków finansowych, zwłaszcza w gospodarstwach młodych chłopów. Dzięki otrzymywanym kredytom kontraktacyjnym hodowca może dokonywać zakupu prosiąt, pokryć koszty ubezpieczenia i nabyć pasze. Na skutek tej reglamentacji kredytu następuje istotne zmniejszenie tuczu najemnego („Lohnmästerei”) dla organizacji nierolniczych.

Drugim ważnym powodem, dla którego chłopi godzą się na kontraktacyjny system tuczu, jest świadomość otrzymania pomocy w postaci fachowego instruktażu i pomocy weterynaryjnej ze strony przedsiębiorstw organizujących integrację. Przedsiębiorstwa te forsują najnowsze metody produkcyjne, dostarczają dobry materiał hodowlany, gwarantują poradnictwo w różnych dziedzinach.

Jeśli więc integracja ma przejść w ręce samych rolników, to odpowiednie organizacje spółdzielcze powinny dostarczyć przynajmniej tak samo wartościowej pomocy i usług. Chłopi są bardzo wrażliwi na tym punkcie.

Trzecią przyczyną powodującą gotowość zawierania umów o tucz trzody jest dążenie do zmniejszenia ryzyka w przedsiębiorstwie — między innymi poprzez gwarancję zbytu po ustalonej z góry stałej cenie.

Należy oczekiwać, że w miarę wzrastającej specjalizacji gospodarstw chłopskich dążenie do ograniczenia ryzyka rynkowego będzie coraz silniejsze. Zagwarantowanie stałych cen nie jest jednak rzeczą łatwą, gdyż ceny produktów rolnych objętych integracją pionową podlegają częstym wahaniom. Prawdopodobnie już z tego powodu nie należy oczekiwać większego wzrostu produkcji własnej organizowanej przez przedsiębiorstwa nierolnicze.

Ponadto istnieje tendencja przerwania tego ryzyka — przy wzroście wahań cen — na barki chłopów poprzez warunki umów kontraktacyjnych (powstaje zresztą

pytanie, czy w ogóle spółdzielczość rolnicza powinna przejmować od chłopów na siebie normalne ryzyko przedsiębiorstwa poprzez ustalenie stałych cen zbytu).

Przesłanką integracji pionowej jest integracja pozioma (koncentracja). Stąd też dla urzeczywistnienia planów integracji pionowej niezbędna jest współpraca różnych grup spółdzielczości rolniczej, na co wskazują przykłady wspólnego organizowania przedsiębiorstw wytwarzających nawozy sztuczne, herbicydy itd. przez wiele organizacji spółdzielczych.

Opr. H. Chołaj