

Jerzy Dietl\*

ZACHOWANIE SIĘ ROLNIKÓW JAKO PRODUCENTÓW I KONSUMENTÓW  
(IMPLIKACJE EKONOMICZNE I SPOŁECZNE)1. Wstęp

Celem tych rozważań jest przedstawienie zachowania się rolników jako producentów i konsumentów wynikającego z ich otoczenia, a także niektórych konsekwencji ekonomicznych oraz społecznych tego zachowania. W pewnym zakresie podamy również sugestie odnoszące się do zmian wspomnianego otoczenia.

W studium tym nie przedstawiamy rezultatów badań empirycznych, wykorzystujemy jedynie pośrednio wyniki różnych analiz. Oparto się natomiast głównie na własnej obserwacji i doświadczeniu oraz wnioskowaniu dedukcyjnym.

Uwagi ograniczymy do sektora prywatnego w rolnictwie. Z jednej strony omawiane jest zachowanie się gospodarstwa rolnego, z drugiej natomiast gospodarstwa domowego. Zamienne stosuje się pojęcia rolnik - gospodarstwo rolne oraz konsument - gospodarstwo domowe.

Rolnik podejmuje decyzje na rynku jako producent i sprzedawca produktów rolnych, jako nabywca dóbr i usług produkcyjnych oraz jako nabywca produktów konsumpcyjnych. Między tymi trzema dziedzinami zachowań, które posiadają swój wymiar ekonomiczny, społeczny i moralny, zachodzą sprzężenia zwrotne. Nie można wyjaśnić zachowania rolnika jako producenta bez wzięcia pod uwagę jego postępowania jako konsumenta.

Uwzględnienie równoczesne implikacji ekonomicznych i społecznych zachowania się rolników znajduje podwójne uzasadnienie. Po pierwsze, chłopskie gospodarstwo rolne ma charakter gospodarstwa

---

\* Prof. dr habil., kierownik Katedry Obrotu Towarowego UL.

rodzinnego. Stąd też nie można jego zachowania rozważać jedynie w kategoriach ekonomicznych. Nie kwestionując wagi tych ostatnich należy równocześnie podkreślić pierwotność uwarunkowań społecznych gospodarstwa rolnego względem jego uwarunkowań ekonomicznych. Stąd też rozpatrywanie wsi polskiej głównie, lub nawet wyłącznie, z punktu widzenia ekonomicznego, a więc od strony jego funkcji produkcji rolnej nie wydaje się zasadne.

Po drugie, uwarunkowania społeczne co najmniej w równym stopniu jak ekonomiczne wpływają na mobilność gospodarstwa rolnego jako warsztatu produkcyjnego. Stąd też brak analogii między przedsiębiorstwem przemysłowym czy handlowym a gospodarstwem rolnym nie wynika tylko z różnic w rozwiązaniach systemowych i przedmiotu działalności. Istotnym kryterium rozróżnienia są bowiem także uwarunkowania społeczne gospodarstwa rodzinnego.

Indywidualne gospodarstwo rolne w gospodarce socjalistycznej ma odmienne ograniczenia niż uspołecznione podmioty gospodarcze. Posiada to istotny wpływ na jego zachowania, motywację owych zachowań oraz cały proces dostosowawczy. Przejdźmy do wskazania na te odrębności. Uwagi nasze odnoszą się w ogóle do gospodarstw rolnych, choć zdajemy sobie sprawę z daleko idącego uproszczenia, między innymi z uwagi na niesłychanie zróżnicowany charakter naszego rolnictwa. Postaramy się to w pewnym zakresie uwzględnić w dalszych rozważaniach.

Gospodarstwo rolne jako warsztat produkcyjny w swoim procesie dostosowawczym napotyka na cztery rodzaje ograniczeń, między którymi mają miejsce interakcje. Są to ograniczenia ze strony popytu, podaży, zasilania finansowego oraz motywacji do podnoszenia produkcji<sup>1</sup>.

## 2. Ograniczenia gospodarstwa rolnego ze strony nabywcy - popytu

W gospodarce zorientowanej rynkowo, w sytuacji rynku nabywcy (ciśnienia) popyt stanowi twarde ograniczenie dla podmiotu gospo-

<sup>1</sup> Pewnych inspiracji do napisania tego artykułu dostarczyła mi lektura prac J. K o r n a i 'a, a zwłaszcza: Antiequilibrium, Warszawa 1977; t e n ż e, Economics of Shortage, Amsterdam 1980 oraz t e n ż e, Growth, Shortage and Efficiency, Oxford 1982. Zaznaczyć jednak należy, iż Kornai nie zajmuje się sektorem indywidualnym działającym w ramach gospodarki socjalistycznej.

darczego. Musi się on dostosować do tego popytu, a przez agresywne postępowanie na rynku (marketing) stara się ten popyt pobudzić. W charakterystycznej dla nas sytuacji rynku sprzedawcy (ssania) popyt nie stanowi prawie żadnego ograniczenia dla przedsiębiorstwa. Może ono zwykle bez trudu sprzedać całą swoją produkcję. Cena produktu nie jest dla niego na ogół elementem zewnętrznym, a wewnętrznym - tak ze względu na kryterium kosztowe jej ustalania, a często także na dotowanie tych cen, jak i, zwykle, pozycję monopolistyczną dostawcy. Ustalone w ramach procesu legislacyjnego związane z reformą gospodarczą ceny urzędowe, regulowane oraz umowne ustalane są w praktyce na podstawie kryterium kosztowego, a ponadto mają charakter cen manipulowalnych. Rynek sprzedawcy oraz monopolistyczna struktura podmiotowa rynku stanowią dodatkowe czynniki przesądzające o wewnętrznym charakterze ceny względem uspołecznionego przedsiębiorstwa.

W nieco innej sytuacji znajduje się indywidualne gospodarstwo rolne. Nie natrafia ono wprawdzie na trudności zbytu - choć czasami to też ma miejsce, na przykład często odnotowywana w niektórych regionach i latach nadprodukcja owoców i warzyw, a także uzewnętrzniające się niekiedy trudności sprzedaży na rynku targowiskowym. Zapewnienie jednak możliwości zbytu nie oznacza pełnej likwidacji ograniczeń ze strony popytu. Ograniczenia te istnieją w dalszym ciągu, a niekiedy przybierają nawet charakter twardy. Wynika to z różnych przyczyn.

Po pierwsze, gospodarstwo rolne oferujące na rynku bardzo małą podaż nie wywiera na ten rynek żadnego wpływu, a posiadając niewielką siłę przetargową, znajduje się prawie zawsze w pozycji podrzędnej względem odbiorcy.

Po drugie, sprzedaż ma zawsze charakter lokalny bez względu na to czy korzysta z usług odbiorcy uspołecznionego, czy też handlu targowiskowego lub wymiany sąsiedzkiej. Sprzedaż poza rynkiem lokalnym odbywa się wyjątkowo i natrafia na różne trudności, często pozacenowe, na przykład trudności związane z transportem oraz stosowane niekiedy ograniczenia administracyjne dalszych przewozów.

Po trzecie, z wyjątkiem handlu targowiskowego, odbiorca znajduje się względem rolnika w pozycji monopsonistycznej, a w najlepszym razie oligopsonistycznej. Rolnik nie posiada możliwości nie tylko negocjowania ceny ale także innych warunków sprzedaży.

Zakupujący ponadto często kieruje się w określaniu tych warunków kryteriami uznaniowymi.

Po czwarte, część sprzedaży powiązana jest transakcjami związanymi z zaopatrzeniem produkcyjnym - zwykle za pośrednictwem kontraktacji. Twarde ograniczenie ze strony zaopatrzenia pociąga za sobą twarde ograniczenia ze strony popytu, wzmacniając nadrzędność odbiorcy, który równocześnie posiada także nadrzędną pozycję jako dostawca środków do produkcji.

Po piąte i najważniejsze, jak już wspomnieliśmy, cena jest dla gospodarstwa indywidualnego elementem zewnętrznym.

Mimo tych stwierdzeń ograniczenia od strony popytu nie mają charakteru wyraźnie twardego. Są one ponadto zmienne w czasie i zależą od rodzaju asortymentu. Nie wszystkie zmienne tego ograniczenia są znane rolnikom z dostatecznym wyprzedzeniem. Często ponadto trudne mu ustalić prawdopodobieństwo wystąpienia danej zmiennej. Tak więc od strony popytu działa nie tylko w warunkach pewnego ryzyka, ale także niepewności.

Przechodząc do sformułowania kilku sugestii odnoszących się do poprawy sytuacji gospodarstw indywidualnych ze strony popytu, zastrzegamy się, iż nie chodzi nam bynajmniej o rozmiękczenie ograniczeń ze strony popytu. Ograniczenia te są bowiem korzystne, wzmacniając orientację rynkową gospodarstwa rolnego. Ważne jest natomiast zwiększenie decyzyjności gospodarstwa względem rynku oraz ograniczenie niepewności gospodarstwa przy pozostawieniu ryzyka. Wymaga to zmian w strukturze podmiotowej rynku oraz integracji gospodarstwa rolnego z odbiorcą za pośrednictwem kontraktacji.

Trudno oczekiwać zupełnej eliminacji sytuacji monopsonistycznej w skupie. Wydaje się jednak, iż już teraz można wprowadzać korzystne zmiany, np. rozszerzanie skupu bezpośredniego przez państwowy i spółdzielczy przemysł rolno-spożywczy, handel detaliczny oraz pośredników prywatnych, pełniejsze niż dotąd wykorzystanie drobnego przetwórstwa rolnego, w tym także spółdzielczych zakładów mięsnych. Trzeba dążyć do uruchomienia nieczynnych małych zakładów przetwórczych zarówno w ramach spółdzielczości, jak i sektora prywatnego, inicjować proste formy kooperacji między rolnikami tak w zakresie obrotu rolniczego jak i przetwórstwa produktów rolnych na cele paszowe oraz własne spożycie, np. suszarnie, mieszalnie pasz, przechowalnie oraz przetwórnice warzyw i owoców. Powstrzymać trzeba budowę dużych zakładów przetwórstwa



spożywczego na rzecz małych lokalnych przetwórci umożliwiających integrację z niewielkimi gospodarstwami oraz dostosowanie do miejscowych warunków.

W samym funkcjonowaniu skupu, obok mankamentów wynikających z niedoinwestowania (transport, przechowanie), konieczne jest usprawnienie organizacji i egzekwowanie odpowiedzialności za obsługę rolnika. Ciągłe rejestrowane są fakty odmowy skupu, nawet żywa, błędy lub nieuczciwość klasyfikacji produktów itp. Pożądanym jest obiektywizowanie oceny jakości skupowanych produktów przez odpowiednie wyposażenie w aparaturę, a także umożliwienie chłopom kontroli przeprowadzonej klasyfikacji jakościowej (np. mleka). Postęp na tym odcinku uwarunkowany jest zaufaniem obu stron do rzetelności transakcji<sup>2</sup>.

Odbudowę tego zaufania, poprawę organizacji oraz zwiększenie odpowiedzialności za obsługę rolnika ułatwić może wspomniane odmonopolizowanie skupu, rzeczywiste przyznawanie samodzielności GS-om, zwiększenie udziału lokalnych społeczności w zarządzaniu spółdzielniami, ułatwienie powstawania nowych spółdzielni, swoboda tworzenia związków spółdzielni i to niekoniecznie branżowych, oddolne kształtowanie struktur organizacyjnych spółdzielczości handlowej<sup>3</sup>, ograniczenie ingerencji w sprawy gospodarcze lokalnych organów administracji.

Podstawowe znaczenie dla zwiększenia decyzyjności gospodarstwa względem popytu ma ograniczenie zakresu przedmiotowego kontraktacji i form jej powiązania z reglamentowanym zaopatrzeniem. Obecna forma kontraktacji, przy małej skuteczności, wywołuje szereg ujemnych skutków zbliżonych do tych, które towarzyszyły systemowi dostaw obowiązkowych. Skutki te występują tym silniej im większy zakres produktów obejmuje system kontraktacji. Pominąwszy takie jej cechy jak: wysokie koszty, przerosty biurokratyczne, akcyjność stanowi ona w obecnej formie przedmiot ingerencji administra-

<sup>2</sup> J. Dietl, W. Herer, T. Hunek, A. Leopold, Czego potrzeba rolnictwu (2), „Życie Gospodarcze” 1982, nr 35, s. 9.

<sup>3</sup> Niestety nowe prawo spółdzielcze, a także realizowana praktyka nie spełniły oczekiwań. Centralne związki sprzyjają utrzymaniu pozycji monopolistycznej lub monopsonistycznej spółdzielczości. Utrudniona jest procedura powoływania spółdzielni - uzależnienie od centralnych związków; nadmierne kompetencje centralnych organów (por. T. Jęziorski, Ustawa o spółdzielniach, „Życie Gospodarcze” 1982, nr 12).

eji w działalność gospodarstw przez wymuszanie produkcji lub alokacji środków, co staje się zaprzeczeniem reformy gospodarczej i samej kontraktacji, jako dobrowolnej umowy między kontrahentami. Zakres rzeczowy kontraktacji należy ograniczyć tylko do tych produktów, których cechy jakościowe muszą być określone umownie oraz tych, których ilość, terminy dostaw i rozmieszczenie produkcji warunkują sprawne funkcjonowanie przemysłu (np. rośliny przemysłowe, nasiona, materiał zarodowy, trzoda bekonowa, bydło rzeźne o określonych cechach oraz niektóre warzywa i owoce). Objęcie kontraktacją produkcji i dostaw tuczników i zbóż jest problemem dyskusyjnym. Rozszerzenie kontraktacji na te i inne produkty jest skazaną z góry na niepowodzenie próbą transmisji źle interpretowanych prognoz produkcyjnych planu centralnego do poziomu gospodarstw rolnych. Jest to sprzeczne z założeniami reformy i istotą zróżnicowania i zmienności losowej produkcji rolniczej w gospodarstwach rolnych, które nie mogą być objęte szczegółowym planem powstającym poza nimi.

Kontraktacja oparta na transakcjach wiązanych deformuje relacje cen i osłabia działanie tych świadczeń rzeczowych ze strony odbiorcy, które są istotne dla kształtowania parametrów jakościowych (np. materiał siewny, komponenty pasz, środki ochrony roślin itp.). Zróżnicowanie transakcji wiązanych różnych produktów kontraktowanych zamiast motywacji produkcyjnej wywołuje przypadkowość decyzji rolników<sup>4</sup>.

Na zakończenie warto podkreślić, iż nie ma w przyszłości potrzeby ujednolicania form i organizacji kontraktacji w skali krajowej. Powinna ona bowiem być dostosowana do zróżnicowań przestrzennych rolnictwa, transakcje wiązane mogą być w pełni uzasad-

<sup>4</sup> Wg założeń Ministerstwa Rolnictwa udział kontraktacji w skupie ma wzrosnąć. Kształtował się on w ubiegłych latach na następującym poziomie (w %): 1949 - 25, 1960 - 45, 1965 - 58, 1970 - 63, 1976-1979 - 68, 1980 - 65, 1981 - 60. Zresztą dla produktów nie objętych kontraktacją stosuje się nacisk dyrektywny na skup w postaci deklaracji dostaw w urzędach gminnych. Negatywnie należy ocenić propozycje wiązania z kontraktacją sprzedaży nawozów mineralnych (B. S t r u ż e k, Lepiej usprawniać niż zmieniać, "Życie Gospodarcze" 1982, nr 16, s. 6, 7). Wskaźnik uprawnień do zakupu w stosunku do sprzedaży (transakcje wiązane) wynosił w latach 1978-1980 - 38%, a sugeruje się go podnieść do 51%, różnicując od 40% w niskotowarowych okręgach do 60% w wysokotowarowych (T. R o m a n o w s k i, Kontraktacja powszechna bezgotówkowa, "Życie Gospodarcze" 1982, nr 16, s. 7).

nione w pewnych warunkach. Przed wojną, na przykład, stosowane były kontrakty buraków cukrowych: poznański i warszawski uwzględniające różnice w kulturze rolnej oraz odmienne zapotrzebowanie obu rejonów na pomoc agrotechniczną.

### 3. Ograniczenia ze strony podaży

Ograniczenia ze strony podaży mają charakter twardy, tak jak u większości innych podmiotów gospodarczych w sytuacji rynku sprzedawcy. Konsekwencje tego ograniczenia dla indywidualnych gospodarstw rolnych są inne niż u pozostałych podmiotów gospodarczych. Gospodarstwo ma na ogół bardziej ograniczone pole manewru

T a b l i c a 1

Udział kosztów zakupu materiałów i usług  
na cele produkcyjne łącznie z amortyzacją  
w końcowej produkcji rolniczej  
w latach 1970-1981 wg cen stałych 1976/1977 (w%)

Sektor gospodarki rolnej	1970	1975	1978	1980	1981
Uspołeczniony	69,8	77,2	85,0	93,9	95,1
Nieuspołeczniony	26,7	34,9	34,9	40,1	37,8

Ź r ó d ł o: Rocznik statystyczny rolnictwa i gospodarki żywnościowej 1982, Warszawa 1982, s. 195, tabl. 4 (206), s. 206 tabl. 12 (214). Przeliczenia własne.

niż przedsiębiorstwo przemysłowe. Równocześnie jednak produkcja gospodarstwa indywidualnego jest w znacznie mniejszym zakresie uzależniona od zasilania rzeczowego niż produkcja przedsiębiorstwa przemysłowego lub gospodarstw rolnych sektora uspołecznionego. Wynika to zarówno ze specyfiki procesu produkcji rolnej (wytwarzanie znacznej części środków produkcji we własnym zakresie), jak i ciągle jeszcze niskiej kapitałochłonności i materiałochłonności naszego rolnictwa indywidualnego.

W tabelicy 1 pokazano, iż udział zakupywanych środków do produkcji w końcowej produkcji rolniczej jest wprawdzie niewielki, ale wykazywał w latach 1970-1980 wyraźną tendencję wzrostową. W roku 1981 nastąpił regres na skutek ograniczeń odnoszących się do zaopatrzenia. Jak wynika z tabl. 1 bez porównania większy jest

omawiany udział w sektorze uspołecznionym rolnictwa, podczas gdy w rolnictwie indywidualnym zakup środków do produkcji stanowił około 30% przychodów pieniężnych rolnika.

Tablica 2 podaje wartość produkcji czystej na 1 ha oraz nakładów materialnych na produkcję bieżącą z zakupu zarówno w sektorze uspołecznionym, jak i nieuspołecznionym rolnictwa. Z przedstawionych danych wynikają dwa interesujące wnioski.

T a b l i c a 2

Wartość produkcji czystej oraz nakładów materialnych  
na produkcję bieżącą z uwzględnieniem amortyzacji  
na 1 ha użytków rolnych  
w latach 1961-1982 wg cen stałych 1976/1977  
(w tys. zł)

Wyszczególnienie	1961- 1965	1966- 1970	1971- 1975	1976- 1980	1981- 1982
Produkcja czysta w sektorach:					
uspołecznionym	5,1	5,5	5,5	3,1	1,0
nieuspołecznionym	11,0	12,3	13,2	12,8	12,2
Nakłady materialne na produkcję bieżącą łącznie z amortyzacją w sektorach:					
uspołecznionym	5,7	8,3	12,8	17,0	13,4
nieuspołecznionym	2,0	3,0	4,9	6,2	5,8

Ź r ó d ł o: Rocznik statystyczny rolnictwa i gospodarki żywnościowej 1982, Warszawa 1982, s. 204, tabl. 11 (213). Dane na rok 1982 obliczono na podstawie informacji GUS.

Po pierwsze, zakup środków do produkcji na 1 ha w cenach porównywalnych spadł w obu sektorach, a spadek ten był nawet większy w sektorze uspołecznionym.

Po drugie, sektor gospodarstw indywidualnych wykazał bardzo dużą zdolność przystosowawczą do nowych warunków, skoro wartość produkcji czystej na 1 ha uległa tylko minimalnemu zmniejszeniu. Nie można tego niestety stwierdzić w odniesieniu do sektora uspołecznionego.

Rolnictwo indywidualne wykazuje znacznie wyższą zdolność dostosowawczą do braków zaopatrzenia niż przemysł w tym sensie, że produkuje nadal mimo istotnych braków zaopatrzenia. Produkcja

ta jednak może ustalić się na niższym poziomie (por. tabl. 2). Braki zaopatrzenia wywołują efekt kumulujący się w czasie oraz odbijają się ujemnie na poziomie produkcji gospodarstwa. Wreszcie niedobory w zaopatrzeniu, szczególnie w gospodarstwach o wysokim współczynniku umaszynowania, powodują dość znaczne zamrożenie majątku produkcyjnego (niewykorzystane maszyny rolnicze, a często także budynki - głównie w wyniku spadku hodowli).

Niedobory w zaopatrzeniu gospodarstw wynikają z, większych niż dla przedsiębiorstw przemysłowych, ograniczeń odnoszących się do substytucji czynników produkcji, a szczególnie przekształcenia struktury tej produkcji. Zmiany w zakresie technologii produkcji są raczej niewielkie. Istnieje możliwość pewnego, ale dość ograniczonego substytuowania niektórych środków do produkcji pracą ludzką. W tym sensie gospodarstwo dostosowuje się do nowego otoczenia technologicznego. Dostosowanie to oczywiście zależy będzie od wielu czynników, w tym głównie powiązania gospodarstwa z rynkiem, wielkości tego gospodarstwa oraz jego specjalizacji.

Na ogół w wyniku niedoborów w zaopatrzeniu w jeden środek produkcji następuje obniżenie produkcji przy równoczesnym spadku produktywności pozostałych środków produkcji. Oto niektóre przykłady. Brak określonych komponentów w postaci pasz białkowych (np. soja) oraz różnych elementów mineralnych (tzw. premixy) odbija się na technologii tuczu trzody i bydła, obniżając znacznie produktywność pasz gospodarskich i spadek produkcji żywca. Nieterminowe dostawy i niska jakość materiału siewnego obniżają poziom przyszłych plonów. Brak części zamiennych do maszyn rolniczych<sup>5</sup> wywołuje spadek poziomu agrotechniki, zwiększa straty w sprzęcie plonów i hodowli. Nieterminowe dostawy nawozów mineralnych i niewłaściwa ich struktura powodują niską efektywność nawożenia, a w konsekwencji znaczny spadek plonów.

<sup>5</sup> Szczególnie trudna sytuacja odnosi się do części zamiennych maszyn, ich produkcja zawsze była niedostateczna, a wskaźnik wartości tych części w stosunku do maszyn bez porównania niższy niż w innych krajach rozwiniętych gospodarczo. W 1977 r. dostawy części maszyn stanowiły 10% wartości parku maszyn, w 1980 - 8,9%. W 1981 r. wzrost produkcji maszyn wynosił 6-8% a części zamiennych zaledwie 2%. Spowodowało to unieruchomienie 10-15% parku maszyn rolniczych. Najistotniejsze jest jednak to, iż ma miejsce zupełny brak pewnego rodzaju części zamiennych (M.M a k o w i e c k i, A części zamiennych wciąż brak, „Życie Gospodarcze” 1981, nr 42, s. 8).



Zmiany struktury produkcji i jej technologii, jako rezultat niedoborów zaopatrzenia następują na ogół ze znacznym opóźnieniem z uwagi na długie cykle produkcyjne, tradycjonalizmu rolnika i jego rozumowanie *ex post* a nie *ex ante*. Zmiana struktury produkcji ujawnia się zwykle w postaci ograniczenia materiałochłonnej (paszczelonnej) produkcji hodowlanej. Obniża się nie tylko wartość produkcji, ale szczególnie w małych gospodarstwach następuje wzrost niewykorzystania czynnika pracy ludzkiej.

Spróbujmy przeprowadzić typologię zachowań rolników w zależności od przypisywanej przez nich użyteczności dóbr i usług produkcyjnych. Przyjęty przez nas arbitralnie podział pozwala jedynie wskazać na doniosłość tego zagadnienia. Tym samym produktem rolnicy lub członkowie ich rodzin mogą przypisywać odmienne użyteczności. Identyczny ponadto produkt może występować w różnych wyodrębnionych przez nas siedmiu klasach dóbr i usług produkcyjnych.

1. Produkty (dobra i usługi) eliminujące wąskie gardła w procesie produkcji. W krótkim czasie minimalne tylko reakcje na wysokie nawet zmiany cen. Tendencja do tworzenia zapasów. Skłonność do pokonywania wysokiej nieużyteczności zakupu oraz wykorzystania czarnego rynku i korupcji. Poczucie frustracji i podrzędnej pozycji względem dostawcy.

2. Dobra pozwalające na zakończenie inwestycji. Reakcje podobne do poprzednich bez, jednak, wyraźnie zaznaczającej się skłonności do tworzenia zapasów.

3. Dobra przeznaczone do tezauryzacji. Nadmiar pieniądza i brak zaufania do oszczędności pieniężnych powoduje, iż motyw lokaty kapitału odgrywać może istotną rolę przy zakupie niektórych dóbr produkcyjnych. Cena staje się dość efektywnym środkiem oddziaływania na popyt. Decyzja zakupu w niewielkim zakresie jest funkcją spodziewanej produktywności i opłacalności wykorzystania zakupywanego dobra w procesie produkcji, a jest funkcją nadmiaru dyspozycyjnych środków pieniężnych.

4. Dobra prestiżowe. W młodym pokoleniu rolników pewne dobra produkcyjne, tj. maszyny i środki transportu zaczynają odgrywać znaczenie prestiżowe. Uwarunkowania reakcji zakupu są podobne, jak przy zakupie dóbr służących celom tezauryzacji. Wskazać jednak trzeba, iż cena staje się mniej efektywnym środkiem oddziaływania na popyt.

5. Środki przyczyniające się bezpośrednio do zwiększenia produkcji, np. nawozy sztuczne, chemiczne środki ochrony roślin, pasze. Mimo sytuacji ssania cena może mieć tutaj charakter efektywnej. Niska motywacja proprodukcyjna stanowi dodatkowy czynnik wzmacniający oddziaływanie cen. Efektywność cen może być zmienna w zależności od ogólnych warunków rozwoju rolnictwa indywidualnego, dlatego zmiany cen tych środków muszą być powolne i nie powinny mieć charakteru skokowego.

6. Dobra i usługi substytuujące siłę roboczą. Oddziaływanie poprzez cenę wydaje się efektywne, choć niesłychanie zróżnicowane w zależności od rezerw siły roboczej w gospodarstwie, możliwości zatrudnienia poza gospodarstwem, ceny siły roboczej na rynku lokalnym.

7. Dobra i usługi ułatwiające pracę w gospodarstwie rolnym i domowym. Uzewnętrznia się tu interakcja między gospodarstwem domowym i rolnym. Ułatwienie bowiem pracy w gospodarstwie rolnym umożliwia większy wysiłek w gospodarstwie domowym i odwrotnie. Trudność zaspokojenia aspiracji konsumpcyjnych rolników, wspomniane już poczucie degradacji środowiska wiejskiego, a wreszcie posiadanie trudno zbywalnych środków pieniężnych stwarzają, szczególnie u młodych rolników, wysoki i stale zwiększający się popyt na omawiane dobra i usługi. Ma tu także miejsce znaczny popyt odłożony. Wynika on między innymi z dysproporcji między uciążliwością pracy na wsi i w mieście oraz między aspiracjami życiowymi młodego pokolenia chłopów popartymi uzyskanymi dochodami pieniężnymi, a możliwościami zaspokojenia tych aspiracji. Efektywność oddziaływania ceną jest poważnie ograniczona.

Można wyrazić obawę, iż wiele czynników, o których jeszcze będzie mowa, składa się na to, iż na ogół krańcowa skłonność do konsumpcji jest wśród rolników znacznie wyższa od krańcowej skłonności do inwestowania produkcyjnego. Zresztą ta ostatnia jest ograniczona tak z uwagi na niewystarczające zaopatrzenie, jak i trudności w powiększaniu obszaru gospodarstwa. Wysoka skłonność do konsumpcji jest jednak w długim okresie istotnym czynnikiem motywacji proprodukcyjnej. Motyw ten jest szczególnie silny u młodego pokolenia rolników. Niezaspokajany popyt konsumpcyjny powoduje, iż istotny bodziec podnoszenia poziomu produkcji rolnej, jakim jest konsumpcja staje się antybodźcem. Podobne jest oddziaływanie zapasu pieniędzy, których nie można wydatkować zgodnie z wymaganiami i preferencjami.

Omówiona motywacja antyprodukcyjna oddziałuje naturalnie nie na wszystkie gospodarstwa oraz w sposób bardzo zróżnicowany. Ważne, a zarazem niekorzystne jest jednak to, że oddziaływanie to obejmuje głównie gospodarstwa większe oraz o wyspecjalizowanej produkcji, a więc silne ekonomicznie i posiadające potencjalne warunki podniesienia poziomu produkcji. Pamiętać ponadto należy, iż w regionach, w których rolnicy mają wyższą stopę życiową oraz kulturę rolną ostrzejsze są kryteria selekcji na rynku konsumpcyjnym i produkcyjnym. Mimo często lepszego zaopatrzenia tych regionów niż przeciętne, niezadowolenie z tych dostaw jest znacznie większe niż na obszarach o wyraźnie gorszym zaopatrzeniu.

W tym miejscu wskazać trzeba na istotne odrębności ograniczenia gospodarstwa rolnego od strony dyspozycyjności czynników produkcji. Ograniczenia te odnoszą się do siły roboczej i ziemi<sup>6</sup>. Oba te czynniki produkcji są nieelastyczne. Zarówno możliwości powiększenia gospodarstwa (w każdym razie w krótkim okresie), jak i uzyskania dodatkowej siły roboczej są ograniczone. Gospodarstwo może posiadać wprawdzie niewykorzystane rezerwy siły roboczej, ale jej zwiększenie w gospodarstwie rodzinnym jest niesłychanie trudne. Równocześnie zostały stworzone bardzo niesprzyjające warunki substytucji siły roboczej. Wynikają one z: niedoborów na rynku maszyn i narzędzi rolniczych, a szczególnie części zamiennych; nieudolnego i kosztownego zaopatrywania rolników w usługi mechanizacyjne przez znajdujące się w pozycji monopolistycznej punkty tej obsługi oraz braku sprzyjających warunków do rozwoju form prostej kooperacji (samopomocy) wśród rolników. Możliwości natomiast uzyskania dodatkowej siły roboczej w okresach nasilania prac rolniczych są niewielkie. Trzeba jednak podkreślić, iż w latach 1982-1983 nastąpiło zahamowanie odpływu ludności ze wsi. Coraz więcej młodych ludzi, w tym także inteligencji rolniczej, wiąże swoją przyszłość z rolnictwem<sup>7</sup>. Proces ten jest bardzo

<sup>6</sup> W latach 1960-1980 powierzchnia użytków rolnych zmniejszyła się w Polsce o 1,5 mln ha (L. S t a s z y Ń s k i, Polityka rolna a intensyfikacja produkcji rolnej na gruntach gorszej jakości, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1982, nr 1-2, s. 81-90).

<sup>7</sup> Por. Rolnictwo polskie - wczoraj, dziś i jutro. Materiały na LVII sesję zgromadzenia ogólnego opracowane przez Sekretariat Wydziału Nauk Rolniczych i Leśnych przy udziale: doc. dr Antoniego Leopolda, czł. rzecz. PAN Ryszarda Manteuffla, „Postępy Nauk Rolniczych” 1982, nr 6, s. 50-51.

zróżnicowany pod względem przestrzennym, wynika także z barier ekonomicznych. Relacje dochodów ludności rolniczej do pozarolniczej zmieniły się na korzyść tej pierwszej, np. według szacunku GUS w 1981 r. dochody nominalne, przeznaczone na konsumpcję, w mieście wzrosły o 24% na osobę, a rolników o 64%. Koszty wyżywienia w mieście i podstawowe trudności aprowizacji czynią mieszkanie na wsi bardziej atrakcyjne. Poza tym zwiększyły się trudności uzyskania mieszkania w mieście.

Nie ulega wątpliwości, że zarówno stworzenie warunków do powstania rynku ziemi, jak i wzrost siły roboczej na wsi przyczyniłyby się do pewnego złagodzenia ograniczeń gospodarstwa rolnego od strony dyspozycyjności czynników produkcji.

Mimo niewątpliwiej liberalizacji w obrocie ziemią, w dalszym ciągu mają miejsce nie tylko przeszkody natury instytucjonalnej, ale także wynikające z różnych czynników popytowych. Nie są one tylko następstwem produktywności ziemi, sytuacja bowiem rynkowa i poczucie niestabilności ekonomicznej przy równoczesnym nadmiarze pieniądza wśród ludności spowodowało, iż ziemia stała się w pewnym zakresie lokatą kapitału pieniężnego, czego przykładem jest psychoza nabywania ziemi przez ludność pozarolniczą (działki przydomowe, letniskowe itp.). Skłonność do nabywania ziemi przez rolników nie jest tylko funkcją jej produktywności, ale zmiennych pozaekonomicznych, wśród których podstawowe znaczenie ma przywiązanie do rejonu zamieszkania i pewność związania z tym rejonem przyszłego losu swojej rodziny. W konsekwencji działania tych oraz innych jeszcze czynników nastąpiło niesłychane zróżnicowanie przestrzenne cen ziemi. Wyraźnie wzrastające obroty ziemią są jednak ciągle niewystarczające, ograniczenia instytucjonalne i biurokratyczne (skomplikowane i długotrwałe procedury kupna i sprzedaży), nieuporządkowanie własnościowych spraw rodzinnych, obrót poza prawem - powodują, że cena rynkowa ziemi posiada ograniczoną wartość informacyjną oraz nie wypełnia zadowalająco swej funkcji alokacyjnej.

Przy bardzo wysokim wzroście i zróżnicowaniu cen ziemi wspomniane trudności proceduralne i poczucie niepewności zniechęcają rolników do powiększania gospodarstw, choć trzeba podkreślić, że skłonność do powiększania, mimo to, wyraźnie wzrosła. Na przykład według badań *Anny Szemberg* 17% rolników pragnie powiększyć swe gospodarstwa. Rolnicy jednak preferują często dzierżawę ziemi.

Pośrednictwo Państwowego Funduszu Ziemi, mimo liberalizacji stosowanej polityki sprzedaży, w dalszym ciągu budzi zastrzeżenia. Dodać tu trzeba, że 45% gruntów PFZ (1978 r.) należało do klasy V i VI i było niechętnie zakupywane przez rolników. Wspomniany fundusz jest w ok. 42% źródłem ziemi dla powiększania obszaru gospodarstw, a obrót prywatny - 58%<sup>8</sup>. Rolnicy rezygnujący z prowadzenia gospodarstw wykazują niechęć do przekazywania ziemi na PFZ nie tylko ze względu na zbyt niską rentę, ale i, jak w praktyce zaobserwowali, marnotrawstwo tej ziemi z uwagi na nieudolność jej zagospodarowania przez PFZ. W roku 1981 z gospodarki chłopskiej przekazano na PFZ zaledwie 45 tys. ha (162 tys. ha w 1980 r., a 359 w 1975 r.), z tego 32 tys. ha za emeryturę i rentę (w r. 1980 - 127 tys. ha, a w 1975 - 315 tys. ha)<sup>9</sup>.

#### 4. Cena jako twarde ograniczenie budżetowe gospodarstwa rolnego

Ograniczenia ze strony zasilania finansowego w przedsiębiorstwach uspołecznionych mają charakter miękki (mimo prób jego utwardzenia w ramach reformy gospodarczej), w gospodarstwach rolnych natomiast ograniczenia te mają raczej formę twardą. Stanowi to cechą dodatnią gospodarstw, skłania je bowiem do respektowania zasady samofinansowania, a tym samym dostosowywania swej działalności do warunków ekonomicznych, jakie stwarza mu zasilanie finansowe. Jak się jednak przekonamy ograniczenia ze strony zasilania finansowego nie zawsze mają charakter twarde. Stanowią ponadto w znacznym zakresie niewiadomą dla gospodarstwa rolnego, przyczyniając się do umocnienia warunków niepewności w jakich działa.

Do ograniczeń ze strony zasilania finansowego zaliczymy: cenę, którą zajmiemy się nieco szerzej; własne zasoby finansowe; kredyty i ewentualne dotacje; podatki oraz inne świadczenia.

Cena jest dla gospodarstwa rolnego elementem zewnętrznym (parametrem), do którego musi ono dostosować swoją działalność. Rów-

<sup>8</sup> A. S z e m b e r g, "Obraz przemian agrarnych, „Życie Gospodarcze" 1982, nr 18, s. 11.

<sup>9</sup> W 1975 r. gospodarstwa indywidualne zakupiły z PFZ zaledwie 17 tys. ha, a w 1980 r. - 127 tys. ha i w 1981 r. aż 165 tys. ha. (Rocznik statystyczny rolnictwa i gospodarki żywnościowej 1982, Warszawa 1982, s. 73, tabl. 7 (83)).



nocześnie jednak cena nie spełnia warunków ceny rynkowej. Wynika to zarówno z destrukcji rynku rolnego, jak i arbitralnego ustalania cen produktów objętych skupem uspołecznionym oraz cen środków produkcyjnych dla rolnictwa. Ceny te, a właściwie relacje tych cen, nie są ustalane na podstawie wystarczających przesłanek informacyjnych. Wynika to między innymi z niedostatecznie rozwiniętego handlu targowiskowego, który nie spełnia właściwie swojej funkcji informacyjnej. Są oczywiście i inne powody, takie jak rozdzielnictwo, sprzedaż wiązana czy ulgi podatkowe z tytułu kontraktacji.

Polityka cen realizowana przez Centrum posługuje się na ogół skokowymi zmianami cen. Wywołuje to zmiany w decyzjach produkcyjnych ujemnie odbijające się na ekonomice gospodarstwa rolnego. Nie zawsze gospodarstwa są z dostatecznym wyprzedzeniem powiadamiane o mającej nastąpić zmianie cen. Wreszcie można mieć obawę, że w zmianie cen w większym stopniu uwzględnia się poziom cen niż wzajemne relacje cen produktów rolnych a także między cenami tych produktów oraz cenami dóbr i usług produkcyjnych. Rynek sprzedawcy powoduje, iż trudno oczekiwać, żeby dekretowana struktura cen odzwierciedlała strukturę kosztów. Centrum ponadto nie posiada warunków do wykorzystania popytowej metody ustalania cen i adekwatnego uwzględniania zmian popytu przy ustalaniu zmian cen.

Reasumując można stwierdzić, że cena względem gospodarstwa rolnego ma charakter zewnętrzny. Równocześnie jednak nie wypełnia względem niego dostatecznie funkcji informacyjnej i efektywnościowej. Gospodarstwo w swym procesie dostosowawczym do ceny nie posiada warunków do uzyskania efektywności technologicznej i alokacyjnej. Działa w warunkach niepewności, nie może bowiem określić prawdopodobieństwa zmian cen. Te ostatnie z kolei wcale nie muszą wynikać ze zmian w sytuacji rynkowej - skoro nie działa mechanizm rynkowy. Technologia produkcji rolniczej, a w szczególności długie cykle produkcyjne utrudniają gospodarstwu dostosowanie się do zmiany cen, gdyż następuje konieczność dalszych procesów dostosowawczych wywołujących często skrajnie różne konsekwencje dla struktury produkcji, a najczęściej relacji między produkcją roślinną i zwierzęcą. Sądzimy ponadto, że kolejne zmiany relacji cen dokonywane przez Centrum następują zbyt późno. Nie pozwalają w związku z tym powstrzymać niepożądanych z punktu widzenia popytu zmian struktury produkcji rolnej.

Nasuwa się jeszcze jedna uwaga. W wyniku procesu dostosowywania się gospodarstwa do nowych cen można przypuszczać, iż następują zmiany w kosztach i korzyściach zewnętrznych względem gospodarstwa rolnego. Wyrażamy obawę, że rachunek uwzględniający koszty i korzyści zewnętrzne (cost benefit analysis) w niewielkim zakresie może być uwzględniony w decyzjach odnoszących się do zmian cen.

Producent rolny dostosowuje się do zmian cen, i niewątpliwie wpływają one na jego postępowanie. Nie ma tu analogii z przedsiębiorstwem przemysłowym, na którego postępowanie zmiana ceny może nie wywierać żadnego wpływu ze względu na miękkość ograniczeń budżetowych. Działa bowiem ono w warunkach gospodarki semimonetarnej, a każda zmiana ceny, generując wzrost kosztów, znajduje wyraz w cenie sprzedaży ustalonej na podstawie kryterium kosztowego i stanowiącej element wewnętrzny przedsiębiorstwa. Wpływ cen na postępowanie gospodarstwa jest też poważnie ograniczony. Zastanówmy się nad podstawowymi przyczynami tego stanu rzeczy.

Jak wiadomo elastyczność produkcji rolnej jest nieznaczna, szczególnie w warunkach niskokapitałochłonnego i materiałochłonnego rolnictwa indywidualnego w Polsce. Elastyczność ta zwiększa się dopiero po upływie pewnego, na ogół kilkuletniego (w zależności od rodzaju produkcji) okresu od chwili zmiany ceny. Jak już natomiast podkreśliliśmy trudno się było doszukać jednokierunkowości i konsekwencji Centrum w dotychczasowej polityce cen.

Nie jest to jednak jedyny powód niskiej efektywności ceny jako narzędzia oddziaływania na podaż produktów rolnych. Podstawowe znaczenie ma, omawiane już, niezaspokojenie popytu produkcyjnego oraz konsumpcyjnego rolników. Ujawnia się tu interakcja między gospodarstwem rolnym jako warsztatem produkcyjnym oraz tym gospodarstwem jako jednostką konsumpcyjną.

Podniesienie ceny danego produktu objętego skupem przy założeniu *ceteris paribus* zwiększa globalny i krańcowy przychód gospodarstwa. Nie oznacza to jednak, iż zdecyduje się ono na podniesienie produkcji mimo tego, że przeciętny koszt całkowity oraz koszt krańcowy znajdują się na poziomie znacznie niższym niż cena. Powodów może być kilka. Najczęściej działają one równocześnie. Najważniejszym jest to, iż skłonność do powiększania produkcji w sytuacji twardych ograniczeń w zaopatrzeniu nie jest tylko funkcją zmiany ceny, ale także zaopatrzenia w środki do produkcji

oraz dobra i usługi konsumpcyjne a także posiadanej nadwyżki pieniądza. Pomijamy tu inne uwarunkowania o charakterze psychospołecznym.

Niedobory środków do produkcji są ograniczeniem obiektywnym. Nie można podnieść intensywności produkcji rolnej, jeśli są braki w niezbędnym zasilaniu rzeczowym. Można co najwyżej podnieść produkcję jednego artykułu kosztem innych (zmiana struktury upraw, hodowli względnie relacji między produkcją roślinną i zwierzęcą). Rolnik może zwiększyć to zaopatrzenie przez: pokonywanie trudności zakupu okupione znaczną stratą czasu; nabywanie na czarnym rynku; korupcję sprzedawcy i biurokratów trudniących się administracyjną dystrybucją; zmienia się jednak wtedy opłacalność podniesienia produkcji artykułu, na który wzrosła cena. Przyczyna ta również ogranicza wydatnie efektywność zmiany cen.

Reakcje producenta rolnego na zmiany cen produktów rolnych i środków do produkcji ogólnie biorąc są podobne. Sytuacja asania potęgowana popytem odłożonym oraz trudności wydatkowania posiadanych pieniędzy ograniczają efektywność oddziaływania ceny (zmniejszają elastyczność popytu). Jak już jednak podkreśliliśmy poprzednio rolnik reaguje różnie w zależności od przypisywanej przez niego użyteczności poszczególnym dobrom i usługom produkcyjnym.

Reakcje jego są ponadto różne w krótkim okresie oraz w długim. W krótkim okresie zmiany cen następują w określonych warunkach technologicznych produkcji. Na podniesienie cen rolnik reaguje obniżeniem popytu (ograniczonym wspomnianymi już czynnikami) na te dobra produkcyjne i usługi, które można substytuować innymi środkami produkcji, lub które występują względnie samodzielnie jako komponenty procesu produkcyjnego, np. można zmniejszyć zakup pasz ograniczając hodowlę czy też zakup nawozów mineralnych co odbije się oczywiście na wysokości plonów. Ograniczone są natomiast możliwości efektywnego oddziaływania ceną tam, gdzie mamy do czynienia ze środkami produkcji o znacznym popycie odłożonym, o charakterze komplementarnym oraz umożliwiającym eliminację wąskich gardeł (np. opony, akumulatory czy też paski klinowe).

W długim natomiast okresie może nastąpić przystosowanie rolników do nowych warunków zewnętrznych technologii produkcji określonych przez zmieniony poziom i strukturę cen oraz niedobory w zaopatrzeniu.

W sytuacji szania, znacznych perturbacji rynku, nadmiaru pieniądza u rolników, inflacji i działania zmiennych pozaekonomicznych trudno przewidzieć te reakcje. Można sformułować tezę, iż niedobory w środkach produkcji charakteryzują się negatywnym efektem mnożnikowym, a w długim okresie przy odpowiednim ruchu cen może wprawdzie nastąpić sytuacja zbliżona do równowagi rynkowej, ale kosztem skłonności rolników do wydatków produkcyjnych.

### 5. Sugestie odnoszące się do systemu cen rolnych

Na tle dotychczasowych rozważań w kwestii ograniczeń budżetowych gospodarstwa rolnego w postaci ceny i jej wpływu na zachowanie się producenta nasuwa się kilka wniosków i uwag odnoszących się do polityki cen rolnych<sup>10</sup>.

Przy ogólnie ograniczonym i bardzo niejednakowym oddziaływaniu zmian cen na postępowanie rolników reakcje ich są znacznie silniejsze na zmiany relacji cen niż ich poziomu. Można wyrazić obawę, iż relacje te są niedostatecznie uwzględniane w polityce cen, wywołując niepożądane zmiany strukturalne produkcji rolnej, a w szczególności między produkcją roślinną i zwierzęcą.

Zasadność ustalania cen rolnych na podstawie kryterium kosztowego nasuwa wątpliwości. Dotyczą one: nieadekwatnego rachunku kosztów (pod uwagę wzięto głównie rachunkowość gospodarstw rolnych objętych próbą JER); zasadności ustalania jednolitej ceny według kosztów zróżnicowanych między gospodarstwami i rejonami kraju, ograniczonej wartości poznawczej tego rachunku obejmującego okresy roczne, koszty natomiast dla długiego okresu nawet przy precyzyjnym uwzględnieniu ruchu cen są wprawdzie lepszą, ale też niezbyt właściwą podstawą ustalania ceny rocznej - na sezon skupu; kryterium kosztowego, przy znacznych i trudnych do przewidzenia zmianach cen i dostępności dóbr i usług produkcyjnych oraz konsumpcyjnych, a także procesach inflacji nie antycypuje ono tych zmian, które mają istotny wpływ na zachowanie producentów rolnych. Wspomniane wątpliwości wskazują, iż uwzględnienie metody popyto-

<sup>10</sup> Wykorzystano tu sugestie A. Leopolda zgłoszone bezpośrednio, a także jego referat pt. „W sprawie cen rolnych - problemy do dyskusji”, wygłoszony na posiedzeniu Zespołu Rolnego, Konsultacyjnej Rady Gospodarczej.



wej wydaje się niezbędne. Kryterium popytowe pozwala na zwiększenie efektywności cen, a tym samym ich oddziaływanie na zmiany struktury produkcji rolnej zgodnej z potrzebami społeczeństwa. Łatwiejsze staje się uwzględnianie relacji cen, jako jednego z istotnych kryteriów ich ustalania przy metodzie popytowej. Umożliwia to szersze niż dotąd uwzględnienie relacji cen rolnych i środków produkcji w kraju oraz na rynkach zagranicznych.

Omówimy niektóre rozwiązania w zakresie cenotwórstwa, które mogłyby wpłynąć na przywrócenie mechanizmu rynkowego.

Trzeba eliminować rolę ceny jako substytutu podatków<sup>11</sup>. Podatek i inne opłaty powinny być jedynym mechanizmem wyrównywania rozkładu dochodów rolników i źródłem zasilania budżetu. W praktyce rolę tę spełnia w znacznej części system cen.

Niezbędne staje się zliberalizowanie handlu targowiskowego, a nawet jego stymulowanie. Zresztą zaistniały po temu warunki, gdyż zmniejszeniu uległa, bardzo duża w latach 1980-1981, różnica między cenami kontraktowanego skupu państwowego a cenami w obrocie wolnorynkowym, w tym także z uwzględnieniem cen na czarnym rynku mięsa<sup>12</sup>. Pobudzenie silniejszych interakcji między rynkiem orga-

<sup>11</sup> Można tu wskazać na formy bezpośredniego zastępowania podatku, np. wiązanie ulg podatkowych z kontraktacją oraz na pośrednie przejmowanie tych funkcji. Odbywa się to głównie przez ustalanie cen znacznie niższych od prawdopodobnych cen równowagi oraz mniej korzystnych dla rolnika niż ceny innych produktów. Przez transakcje wiązane i inne formy nacisku skłania się go do sprzedaży produktów po tych cenach.

<sup>12</sup> Wysoka różnica między cenami skupu państwowego a wolnorynkowymi świadczy o destrukcji rynku. Zmniejszanie się jej - o przywracaniu równowagi rynku. Relacje cen urzędowych skupu 4 zbóż (kontraktowanego) do cen wolnorynkowych kształtowała się w poszczególnych latach następująco: 1970 od 60 (owies) do 82 (jęczmień); 1975 od 75 (owies) do 82 (pszenica); 1979 od 62 (owies) do 87 (jęczmień); 1980 od 51 (owies) do 68 (jęczmień); 1981 od 60 (owies) do 73 (jęczmień); 1982 od 35 (pszenica) do 42 (żyto); 1983 (po 1 lipca - zmiany cen urzędowych) od 72 (pszenica) do 81 (żyto). Jak widać z tego zestawienia w 1982 r. była prawie trzykrotna różnica między urzędowymi a wolnorynkowymi cenami zbóż. Różnice te w niektórych miesiącach i rejonach były jeszcze większe. W 1983 r. nastąpił znaczny spadek cen wolnorynkowych, m.in. w wyniku: ograniczenia tezauryzacji rolników w formie zapasów zbóż, powolnej stabilizacji rynku, spadku hodowli oraz podwyższenia cen urzędowych. Jeśli weźmiemy pod uwagę transakcje wiązane oraz inne korzyści uzyskiwane przez rolników z tytułu sprzedaży zbóż państwu nie ma obecnie istotnych różnic między cenami urzędowymi i rynkowymi zbóż. Jest to niewątpliwie zjawisko korzystne, choć obawę budzi wyraźny spadek hodowli trzody chlew-



nizowanym przez państwo a targowiskowym wydaje się pożądane. Układowi to uzasadnione i oparte na kryterium popytowym korekty cen państwowych. Pozwoli na bardziej trafne niż dotąd ustalanie relacji cen produktów rolnych. Umożliwi określanie wysokości cen produktów rolnych według kryterium popytowo-podażowego. Przyczyni się do częściowego odmonopolizowania skupu produktów rolnych.

W większym niż dotychczas zakresie wydaje się wskazane uwzględnienie, jako jednego z pomocniczych kryteriów kształtowania cen,

nej, szczególnie w mniejszych gospodarstwach. Jeśli weźmiemy pod uwagę ceny jaj, warzyw i owoców, to zawsze ceny skupu nawiązywały do cen wolnorynkowych, a różnice nie przekraczały średnio 25%. Omawiana relacja cen w odniesieniu do cen ziemniaków w okresie 1975-1980 kształtowała się w granicach 80-98, a w 1981 r. spadła do 63. Ostatnio jednak znowu się podniosła. Można więc sądzić, że na rynku ziemniaków przywrócono związek między ceną skupu państwowego a ceną wolnorynkową. Trudno uzyskać wiarygodne informacje odnoszące się do relacji cen żywca wołowego, cielęcego i wieprzowego. W latach 1970-1981 kształtowały się one średnio w granicach 85-90, wahając się od 120 (żywiec wołowy w 1975 r.) do 67 (żywiec wieprzowy w 1981 r.). Sądząc z fragmentarycznych informacji o czarnym rynku, ceny uległy następnie znacznemu obniżeniu, a potem znowu się podniosły. Biorąc pod uwagę wspomniane już transakcje wiązane, inne korzyści, a także pewne ryzyko sprzedaży żywca na czarnym rynku różnice cen nie są duże, choć nieco większe niż przy zbożach. Relacja średniorocznych cen detalicznych do cen targowiskowych w odniesieniu do jaj, ziemniaków, warzyw i owoców była zbliżona w całym okresie 1970-1981. Wyższe na ogół ceny targowiskowe (średnio w granicach od kilku do kilkunastu procent) można wyjaśnić lepszą jakością produktów na targowiskach i wyższą adaptacyjnością do otoczenia rynkowego handlu targowiskowego niż uspołecznionego. Już w 1981 r. można było zauważyć znaczne różnice między detalicznymi a targowiskowymi cenami na jaja (omawiany wskaźnik - 66). W zakresie mięsa natomiast zachodziło wyraźne powiększenie różnic obu rodzajów cen (stały wzrost dotacji do państwowych cen detalicznych mięsa). W 1970 r. średnie roczne ceny targowiskowe były niższe niż ceny odpowiadających gatunków mięsa w handlu uspołecznionym, w 1975 r. ceny targowiskowe były średnio o 20% wyższe od cen w uspołecznionym handlu detalicznym, w 1979 r. o ok. 100%, a w roku 1981 o przeszło 200%. Ostatnio jednak nastąpiło pewne zbliżenie obu kategorii cen. Wg fragmentarycznych danych o cenach na czarnym rynku mięsa można sądzić, że omawiane relacje kształtowały się w pierwszej połowie 1983 r. ok. 85, tj. ceny detaliczne czarnego rynku przekraczały średnio o zaledwie 15% ceny detaliczne w handlu uspołecznionym (obliczono na podstawie: Rocznik statystyczny rolnictwa i gospodarki żywnościowej 1982, Warszawa 1982, s. 497-498, tabl. 50 (409); s. 402-403, tabl. 52 (411); Ceny detaliczne i targowiskowe niektórych artykułów rolno-spożywczych w czerwcu 1983 r. GUS, Warszawa 1983; "Życie Gospodarcze" 1983, nr 20, s. 6 oraz informacje pochodzące z własnych badań).

relacji cen na rynkach zagranicznych. Chodzi tu nie tyle nawet o relacje między cenami produktów rolnych ile cenami tych ostatnich i dóbr produkcyjnego zaopatrzenia rolnictwa. Można mieć nadzieję, iż pozwoli to na trafniejszą niż dotychczas alokację środków do produkcji w rolnictwie zanim rynek nie zacznie wypełniać swojej funkcji alokacyjnej. „Względna taniość” na przykład środków do produkcji powoduje ich alokację nie pozwalającą na maksymalizację ich krańcowych produktywności, nie mówiąc już o umacnianiu administracyjnej dystrybucji.

Szczególnie niekorzystne dla przywrócenia funkcji rynku są jawne i ukryte formy przymusu skupu po danej cenie, np. transakcje wiązane, na ogół w postaci warunkowania sprzedaży środków do produkcji od określonej ilości lub wartości skupu; nadmierny zakres kontraktacji i stosowana w praktyce presja lub nawet nakaz akceptacji kontraktów; zakaz sprzedaży na targowisku; nie zawsze sprawiedliwe ustalanie szczegółowych warunków skupu (zwłaszcza w ramach zaliczania produktów do klas jakościowych); skłanianie chłopów do korupcji w związku z klasyfikacją jakościową produktów, przydziału środków do produkcji itd.; można wreszcie zwrócić uwagę na wiązanie stawek emerytur z rozmiarami skupu.

Rozwija się handel półlegalny i nielegalny zarówno środkami do produkcji, jak i produktami rolnymi (np. mięsem)<sup>13</sup>. Wskazuje to na nie tylko ekonomiczne konsekwencje administracyjnej formy dystrybucji posługującej się pozacenowymi (uznaniowymi) kryteriami selekcji. Socjologiczne aspekty znajdują wyraz w negatywnych postawach względem otoczenia instytucjonalnego i braku identyfikacji z celami instytucji obsługi rolnictwa. Ważna jest tu także

<sup>13</sup> Na ogół brak jest jednoznacznych kryteriów rozdziałania handlu legalnego, półlegalnego i nielegalnego. Handel półlegalny obejmuje na ogół transakcje wyraźnie zabronione przez prawo lub takie, które można domniemywać, iż są niedozwolone - jednakże organa wymiaru sprawiedliwości nie ścigają tych wykroczeń, np. nabywanie środków do produkcji rolnej z pominięciem przyjętych kryteriów ich przydziału, usługi, które nie są zgłaszane do opodatkowania; sprzedaż na targowiskach produktów wątpliwego pochodzenia itp. Zakres handlu półlegalnego (rynek szary) i nielegalnego (rynek czarny) ulega w czasie znacznym zmianom nie tylko w zależności od przepisów prawa determinowanych sytuacją rynkową i innymi czynnikami, ale także zakresem egzekucji tych przepisów przez organa ścigania. Utrudnia to oczywiście orientację w tym co jest legalne, a co nie jest legalne, powiększając tym samym świadomość indywidualnego zagrożenia.

strona moralna. Rolnik w ramach administracyjnej dystrybucji (zarówno w dziedzinie zaopatrzenia, jak i skupu) natrafia na sprzyjające warunki, a niekiedy konieczność przekraczania przepisów. Według społecznie funkcjonującego systemu ocen i norm moralnych uczestniczenie w transakcjach zabronionych przez prawo nie musi być czynem niemoralnym. Podstawowy jednak problem moralny polega na tym, iż społeczeństwo stawia się przed alternatywą: postępować zgodnie ze społecznie uznanymi normami z korzyścią własną i swej rodziny czy też ze szkodą dla tej rodziny przestrzegając normy prawne. Skutki tego dylematu są głębokie. Następuje dewaluacja aury prawa. Nie jest ono przestrzegane nawet tam, gdzie jest zgodne z powszechnie akceptowanymi normami moralnymi. Powszechność nierespektowania norm prawa w dystrybucji osłabia hamulce przekraczania tych norm w innych dziedzinach życia społecznego. Postawy jednostek oceniane dotychczas negatywnie pod względem moralnym zaczynają znajdować aprobatę lokalnej społeczności.

Wracając do problemu cen wskazać jeszcze trzeba, że administracyjna dystrybucja wiążąca sposobami nakazowymi skup z zaopatrzeniem jest jedną z dodatkowych przyczyn ograniczania zdolności przystosowawczej gospodarstwa rolnego do jego otoczenia. Poziom bowiem ceny dekretowanej skupu i jej relacje do innych cen nie są jedynymi przesłankami informacyjnymi podejmowania przez rolnika zmian odnoszących się do produkcji. W swojej kalkulacji musi bowiem uwzględniać rachunek kosztów i korzyści wynikających ze wspomnianego sposobu dystrybucji, np. korzyści wynikające z uzyskania w ramach kontraktacji środków do produkcji w ogóle niedostępnych, względnie po znacznie wyższej cenie; ponoszone dodatkowe nakłady (zapówki) i korzyści wynikające z tych nakładów.

Reasumując ostatnie rozważania warto podkreślić, iż usprawnianiu systemu cen rolnych musi towarzyszyć ograniczenie monopolistycznej struktury podmiotowej rynku rolniczego tak w zakresie skupu, jak i zaopatrzenia<sup>14</sup> oraz minimalizacja administracyjnej

<sup>14</sup> Warto odnotować, iż w odniesieniu do rolnictwa indywidualnego szczególnie niekorzystny jest monopol odnoszący się do zaopatrzenia w usługi produkcyjne. Wynika to z faktu, iż rolnik uzależniony jest od dostawcy nie tylko w zakresie dystrybucji i towarzyszących jej usług, ale także w odniesieniu do jakości podstawowego produktu (w tym wypadku usługi produkcyjnej). Od możliwości uzyskania tych usług, ich jakości oraz terminowości uzależnione są rezultaty całorocznej pracy rolnika. Brak innego dostaw-

dystrybucji, w tym głównie skupu wiązanego. Oczywiście zdajemy sobie sprawę z faktu, że nie jest to możliwe w obecnej sytuacji rynkowej. Równocześnie jednak można wyrazić obawę, iż biurokratyczne formy dystrybucji o znacznym stopniu centralizacji (dyspozycja handlowa na szczeblu wojewódzkim) generują mechanizmy utwierdzające, a nawet rozszerzające ten sposób dystrybucji<sup>15</sup>. Niestety często pracownicy odpowiedzialni za dystrybucję osobiście zainteresowani są w stosowaniu pozacenowych kryteriów alokacji<sup>16</sup>. Motywy tego są różne, np. łatwość tego typu dystrybucji; satysfakcja wynikająca z poczucia władzy i nadrzędności względem odbiorcy; eliminacja niepewności i ryzyka sprzedaży; osobiste korzyści materialne.

Postulat uelastyczniania cen rolnych można powiązać z zapewnieniem decydującego wpływu państwa na kształtowanie się tych cen. Nasuwa się w tej dziedzinie kilka propozycji.

cy usług powiększa niepewność i ryzyko rolnika, skłaniając go między innymi do trzymania koni. Dlatego też jest tak niska elastyczność substytucji między zwiększaniem liczby traktorów w SKR a spadkiem pogłowia koni w gospodarstwach indywidualnych. Usługi produkcyjne (na skutek polityki rozwijania przedsiębiorstw świadczących usługi mechanizacyjne) stanowią bardzo wysoką (drugą po paszach) pozycję w zakupach. Ich udział w nakładach materialnych na produkcję bieżącą wynosił w poszczególnych latach (z uwzględnieniem amortyzacji): 1970 - 19,9%, 1975 - 19,5%, 1978 - 18,2%, 1980 - 19,2%, 1982 - 21,9%. Udział ten bez uwzględnienia amortyzacji wynosił w 1982 r. aż ok. 30% (na podstawie materiałów GUS za B. G r e g o r e m, Warunki rozwoju usług produkcyjnych dla rolnictwa, „Acta Universitatis Lodzianis” 1981, Folia oeconomica (w druku). Dla porównania można podać, że zakup usług produkcyjnych w NRF wynosi ok. 12% ogólnych zakupów środków produkcyjnych.

<sup>15</sup> W ostatnich latach nastąpiło zjawisko niezwykle silnej koncentracji organizacyjnej i przestrzennej dystrybucji. Usługi produkcyjne zostały oddalone od rolnika w ramach tworzenia SKR. Zlikwidowano dość poprawnie działający hurt GS na szczeblu powiatowym (PZGS). W ramach reformy podziału administracyjnego kraju dokonano zmiany zakresu przestrzennego obsługi spółdzielczości handlowej na wsi zupełnie nieodpowiadającej rzeczywistym ciężarom handlowym. Mimo pozorów samodzielności gminne spółdzielnie są zarządzane przez związki wojewódzkie, które podporządkowały sobie hurt, a w konsekwencji odebrano gminnym spółdzielniom samodzielność handlową. Nowe prawo spółdzielcze w praktyce zablokowało im wejścia na rynek - skoro nowa spółdzielnia musi należeć do jednego z centralnych związków spółdzielni o charakterze branżowym i uzyskać jego aprobatę. Utwierdzone zostały wertykalne struktury biurokratyczne spółdzielczości, kształtowane zresztą odgórnie, a nie oddolnie.

<sup>16</sup> W tym miejscu jednak trzeba podkreślić, iż handel nie posiada niestety prawie żadnych uprawnień do kształtowania cen, nawet w ramach przydzielonej mu marży.



Ceny ściśle dekretowane przez państwo można ograniczyć tylko do zbóż. Ceny te wywierając będą zarówno decydujący wpływ na ceny skupu pozostałych produktów rolnych oraz w znacznej mierze oddziaływać na koszty produkcji rolnej (za pośrednictwem ceny pasz). W takim wypadku można mieć nadzieję, iż relacje cen produktów rolnych będą zbliżone bardziej niż dotychczas do relacji kosztowych. Ceny te winny być ustalane podobnie jak obecnie raz w roku jako ceny roczne. Oczywiście można uwzględnić drobne ich wahania w następstwie zróżnicowanych warunków dostaw. Dekretowane ceny zbóż miałyby charakter ogólnokrajowy. Ważne jest, żeby ceny te były podawane do publicznej wiadomości z większym wyprzedzeniem niż obecnie. Należy dążyć do pewnej niwelacji różnic cen między latami. Uzasadnione jest zniesienie kontraktacji zbóż (z wyjątkiem materiału siewnego) oraz innych form przymusu skupu, a także powolne eliminowanie skupu wiązanego. Niezbędne jest także wyeliminowanie nieracjonalnego obrotu będącego następstwem obecnego systemu zaopatrywania rolników w pasze treściwe<sup>17</sup>. Rolnik powinien być zaopatrywany wyłącznie w koncentraty paszowe granulowane (pasze białkowe, np. sojowe + premixy, składniki mineralne), we własnym zakresie natomiast powinien dokonywać ich mieszania z paszami gospodarskimi<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Zakupy pasz treściwych stanowiły najwyższą pozycję w nakładach materialnych rolnika. Przy uwzględnieniu amortyzacji udział pasz w zakupach wynosił w poszczególnych latach: 1970 - 16,4%, 1975 - 23,8%, 1978 - 28,1%, 1980 - 22,6%, 1982 - 17,4%. Bez uwzględnienia amortyzacji, w okresie największego nasilenia zakupu pasz udział ten kształtował się na poziomie ok. 40%. Z podanych liczb widać znaczny spadek (1982 r.) zakupu pasz na skutek wstrzymania importu, a w konsekwencji ograniczenia tuczu przemysłowego (na podstawie materiałów GUS za: G r e g o r, op.cit.).

<sup>18</sup> Rozwiązanie to, poza bezsprzecznym obniżeniem kosztów społecznych dystrybucji (koszty transportu, oszczędność środków transportowych, koszty zakupu i sprzedaży), posiada istotne zalety społeczne i ekonomiczne. Ograniczy niepewność rolnika co do pozyskania paszy, poprawi jej jakość i obniży marnotrawstwo pasz wynikające z faktu, iż pasze dostarczane przez aparat dystrybucji nie posiadają takich samych (w każdej dostawie) parametrów jakościowych umożliwiających racjonalny tucze; zmniejszy się nacisk na obowiązkową realizację skupu, ograniczony zostanie zakres administracyjnej dystrybucji pasz i związane z nią nadużycia. Wymaga to naturalnie dostarczenia indywidualnemu rolnictwu małych mieszalni pasz, które mogą być wykorzystywane w ramach usług sąsiedzkich (proste formy kooperacji).



Omawiane rozwiązanie wymaga naturalnie utworzenia państwowej rezerwy interwencyjnej zapasów zboża, która powinna być tworzona w latach urodzaju oraz na drodze importu w okresach spadku światowych cen zbóż. Z całym naciskiem należy podkreślić, iż trudno w ogóle mówić o odtworzeniu rynku rolnego oraz racjonalnej polityce państwowej cen i skupu bez posługiwania się tak istotnym narzędziem, jakim są interwencyjne zapasy zboża. Niwelacja nadmiernych wahań cen oraz elastyczny skup umożliwi z jednej strony oscylowanie cen targowiskowych zbóż wokół cen państwowych, z drugiej natomiast choć w części przyczyni się do stabilizacji warunków produkcji zwierzęcej. Z czasem można by rozważyć zamianę dekretowanych cen zbóż na ceny minimalne o charakterze gwarantowanym.

Wspomniane ceny minimalne gwarantowane odnosić się powinny do wszystkich pozostałych produktów objętych kontraktacją. Mogą mieć one naturalnie charakter sezonowy, jak np. w odniesieniu do warzyw i owoców. Alternatywą dla niektórych produktów kontraktowanych, a głównie wspomnianych płodów ogrodniczych, mogłaby być cena rynkowa. Wymagałoby to jednak przywrócenia funkcji efektywnościowej rynku oraz zmiany jego struktury podmiotowej. Jak już jednak podkreśliliśmy zakres kontraktacji winien ulec ograniczeniu. Dlatego też państwo mogłoby - w każdym razie w odniesieniu do mleka i niektórych rodzajów żywca (postuluje się wyłączenie ich spod kontraktacji) stosować również ceny gwarantowane. Minimalne ceny gwarantowane wprowadzają element stabilizacji cen rolnych, a równocześnie w pewnym zakresie zapewniają ich elastyczność i możliwość dostosowania ich relacji do cen zbóż oraz środków do produkcji rolnej, a wreszcie do cen targowiskowych i w pewnym zakresie do koniunktury na rynkach zagranicznych (eksport). Oczywiście gwarantowane ceny minimalne nie mogą być ustalane na zbyt niskim poziomie, chodzi bowiem o: zapewnienie poczucia stabilizacji dla rolników, przejęcie części ich ryzyka i niepewności oraz traktowanie odchyleń cen gwarantowanych w górę raczej jako wyjątek, a nie regułę.

Pozostałe ceny na produkty rolne powinny mieć charakter zdecentralizowanych cen umownych.

Dla realizacji stymulującej rolnictwo polityki cen niezbędne są wspomniane już działania zmierzające do eliminacji monopsonistycznej sytuacji w skupie państwowym i spółdzielczym. Dlatego

dążyć należy do maksymalnego rozwijania skupu bezpośrednio przez przedsiębiorstwa przemysłowe oraz handel detaliczny i hurtowy bez względu na formę własności. Usunięcia wymaga obecna zasada wyłączności przestrzennej skupu, jako typowa praktyka monopsonistyczna. Kontraktacja natomiast może być istotnym środkiem integracji pionowej rolnika z wybranym odbiorcą.

Pewne elementy konkurencji między odbiorcami można uzyskać zarówno w drodze konkurencji przez jakość (lokalizacja punktów odbioru, baza materialno-techniczna zapewniająca sprawny odbiór, klasyfikacja jakościowa produktów, transport itd.) oraz przez cenę. To ostatnie może dotyczyć w pewnym zakresie wszystkich produktów. Chodzi bowiem o to, żeby całkowita marża rynkowa była pozostawiona do swobodnej decyzji uczestników kanału rynku. Tak na przykład w skrajnym wypadku można sobie wyobrazić, iż piekarnia może sama skupować zboże, korzystając z usługowego przemiału. Posiada wtedy do dyspozycji całą marżę rynkową, którą może nawet przeznaczyć w części na podniesienie ceny skupu. Wykorzystanie marży rynkowej do uelastycznienia cen rolnych może być powiązane z dekretowanymi cenami podstawowych artykułów żywnościowych w handlu detalicznym. W tym wypadku ceny byłyby cenami maksymalnymi. Wymaga to naturalnie odejścia od dotowania cen żywności z wyjątkiem mleka.

#### 6. Ograniczenia zasilania finansowego gospodarstwa rolnego poza ceną

W tym rozdziale omówimy kolejno: własne zasoby finansowe, kredyty oraz ewentualne dotacje i podatki.

W gospodarce zorientowanej rynkowo własne zasoby finansowe stanowią ograniczenie twarde. Wygospodarowane są przez przedsiębiorstwo i w zasadzie istnieją pełne możliwości ich wykorzystania w ramach realizacji celów (misji) przedsiębiorstwa. Sytuacja ta nie jest tak jednoznaczna w gospodarstwie rolnym. Własne zasoby finansowe są bowiem nie tylko funkcją rezultatów ekonomicznych gospodarstwa rolnego. Zależą one od możliwości wydatkowania pieniędzy na cele konsumpcyjne i produkcyjne, dopływu dochodów ze źródeł pozarolniczych oraz skłonności do oszczędzania.

Bariera wydatkowania pieniędzy, jaką stwarza rynek sprzedawcy, oraz rozdzielnictwo nie sprzyja utrzymywaniu ostrego reżimu fi-

nansowego. Wydaje się pieniądze nie na to co jest niezbędnie potrzebne, a na to co jest w danej chwili osiągalne. Świadomość posiadania trudno sbywalnych pieniędzy rozmiękcza ograniczenia budżetowe mimo tego, iż jak już wspomnieliśmy ma miejsce wyższa na ogół skłonność do konsumpcji niż do nakładów produkcyjnych. Negatywny niewątpliwie wpływ wywierają procesy inflacyjne. Przychody pieniężne bowiem kumulują się w okresie jesiennego skupu. Podstawowe natomiast zakupy środków do produkcji mają miejsce na wiosnę, a więc następują z półrocznym opóźnieniem. Niechęć do trzymania tracącej wartości gotówki skłania do złagodzenia kryteriów selekcji zarówno przy zakupach produkcyjnych, jak i konsumpcyjnych. Konsekwencją tego rozmiękczenia ograniczenia budżetowego jest nietrafna z punktu widzenia preferencji konsumpcyjnych oraz potrzeb ekonomicznych gospodarstwa alokacja dóbr i usług konsumpcyjnych oraz produkcyjnych.

Dopływ dochodów ze źródeł pozarolniczych jest dalszą przyczyną rozmiękczenia omawianego ograniczenia budżetowego. Jeśli bowiem weźmiemy pod uwagę rolnicze gospodarstwa domowe, to ok. 60% ogólnej ich liczby uzyskuje dochody ze źródeł pozarolniczych. Oczywiście znaczenie tych ostatnich jest bardzo zróżnicowane w zależności od tego, który z członków rodziny uzyskuje te dochody oraz ich podstawowego lub uzupełniającego znaczenia dla utrzymania rodziny. Zróżnicowana jest ponadto kwalifikacja tych dochodów jako źródła finansowania wydatków produkcyjnych gospodarstwa rolnego. Zawsze jednak z tytułu dopływu tych dochodów następuje rozmiękczenie ograniczeń budżetowych gospodarstwa, choć zakres tego rozmiękczenia może być odmienny. Można nawet przypuszczać, iż jest to jeden z istotnych czynników przetrwania znacznej części małych gospodarstw. Wydaje się jednak, że w wielu wypadkach dopływ tych dochodów może stanowić jedną z przeszkód uzyskania efektywności technologicznej.

Na temat postępowania gospodarstw dwuzawodowych wykonano w Polsce wiele studiów empirycznych ekonomicznych i socjologicznych o zasięgu lokalnym i ogólnokrajowym. Można na ich podstawie wysunąć kilka wniosków istotnych dla naszych rozważań.

Dopływ dochodów ze źródeł pozarolniczych na ogół zwiększa krańcową skłonność do konsumpcji. Przyspiesza ponadto przejmowanie przez gospodarstwa domowe wiejskie miejskiego stylu życia. Ograniczeniu ulega skłonność do powiększania obszaru gospodarstw

z wyjątkiem części tych, dla których dochody spoza rolnictwa mają jedynie uzupełniający charakter. Podnosi się skłonność do pewnych wydatków produkcyjnych, zwłaszcza pozwalających na substytucję siły roboczej oraz zmniejszenie uciążliwości pracy w gospodarstwie rolnym. Odnosi się to najczęściej do maszyn i narzędzi rolniczych. Na ogół nie następuje obniżenie produkcji. Można nawet odnotować, w odniesieniu do części rejonów i gospodarstw, jej podnoszenie przy równoczesnym wzroście kapitałochłonności gospodarstw dwuzawodowych. Następuje jednak ograniczenie specjalizacji produkcji, a także sprzedaży produktów rolnych - szczególnie za pośrednictwem skupu uspołecznionego. Wzrasta zdecydowanie konsumpcja droższej żywności (mięso) i to w znacznej części pochodzącej z własnego gospodarstwa. Zresztą ten sposób zaopatrzenia jest funkcją niedoborów na rynku żywnościowym, relacji cen detalicznych do cen skupu oraz możliwości zakupu dóbr produkcyjnych i konsumpcyjnych nieżywnościowych.

W ostatnim okresie nastąpiło niewątpliwie rozluźnienie powiązań małych gospodarstw dwuzawodowych z rynkiem. Odnotować jednak należy w tym miejscu, iż zaopatrzenie gospodarstw rolnych z własnego gospodarstwa jest tańsze i przy obecnym stanie rynku społecznie uzasadnione. Nadmierne forsowanie odbioru produktów rolnych od rolnika, a następnie przekazywanie ich z powrotem na wieś w formie przetworzonej należy ocenić negatywnie, tym bardziej że po produkty te najczęściej musiał jeździć do miasta, co dodatkowo powiększało i tak już wysokie, społecznie nieuzasadnione koszty dystrybucji żywności. Nie ulega jednak wątpliwości, iż wspomniane już dążenie do rozszerzenia zakresu wiązanej sprzedaży środków do produkcji może postawić w trudnej sytuacji gospodarstwa małe, a szczególnie dwuzawodowe. Obniżeniu może ulec ich produktywność.

Istniejące niedobory w zaopatrzeniu produkcyjnym rolnictwa szczególnie ujemnie odbijają się na części gospodarstw dwuzawodowych - głównie tych, które z uwagi na zatrudnienie poza rolnictwem nie posiadają rezerw siły roboczej. Mają one bowiem na ogół mniejszą zdolność dostosowawczą do nowego otoczenia technologicznego niż inne gospodarstwa o zbliżonym obszarze. Należy w ogóle wskazać, że dochody ze źródeł pozarolniczych zdecydowanie pozytywnie odbijają się na produktywności małych gospodarstw, posiadających rezerwy siły roboczej i niezbyt oddalonych od miejsca pracy poza rolnictwem. Wyraźnie negatywny natomiast wpływ na pro-



dukojność gospodarstwa wywiera praca poza rolnictwem tam, gdzie przy istniejącym stanie wyposażenia technicznego nie ma rezerwy siły roboczej, a więc na ogół w gospodarstwach średnich oraz większych.

Gospodarstwa dwuzawodowe są trwałym elementem struktury naszego rolnictwa. Czynnikiem utwierdzającym tę formę gospodarstw jest bardzo wysoka skłonność do budowania domów mieszkalnych. Nie kwestionując konieczności poprawy warunków mieszkaniowych, odnotować można, iż realizowana jest ona często kosztem produktywności gospodarstwa. Brak dostatecznej stymulacji i opieki nad tym budownictwem, chęć naśladowania domów miejskich doprowadziły do zeszpecenia krajobrazu wsi polskiej, wyeliminowania indywidualności regionalnej i tradycji budownictwa wiejskiego. W gospodarstwach dwuzawodowych, z których dojazdy do pracy pozarolniczej są dalekie, następuje często proces przechodzenia młodego pokolenia do miast, w wyniku którego zwiększa się liczba gospodarstw bez następców, często podupadłych, prowadzonych przez osoby starsze. W większych natomiast gospodarstwach omawianego typu obserwuje się rezygnację z pracy poza rolnictwem. W niektórych rejonach uprzemysławianych szybki i znaczny, a często nawet krótkotrwały dopływ dochodów spoza rolnictwa na wieś wywołuje negatywne rezultaty. Nagłe wstrzymanie dopływu tych dochodów powstrzymuje wzrost kapitałochłonności produkcji. Niektóre inwestycje produkcyjne zostają opóźnione lub zaniechane, a planowane nie są rozpoczynane. Ma miejsce frustracja wynikająca z niespełnienia nadziei i planów oraz obniżenia stopy życiowej. Niekiedy trudno się powstrzymać od nowych nawyków konsumpcyjnych. Powoduje to obniżenie nakładów produkcyjnych. Czasami u rolników budzi się w ogóle niechęć do dalszej pracy w rolnictwie.

W rejonach uprzemysławianych, szczególnie tych opartych na odkrywkowych kopalniach węgla brunatnego, następuje silne odwodnienie terenu powodujące obniżenie produktywności rolnictwa i zwiększenie uciążliwości pracy. Wreszcie wspomnieć można o ujemnych skutkach społecznych nagłego dopływu dodatkowych pieniędzy bez równoczesnego stworzenia warunków od strony zaopatrzenia dla racjonalnego, z punktu widzenia indywidualnego i społecznego, wydatkowania tych dochodów.

Jak już wspomnieliśmy zjawisko dwuzawodowości w rolnictwie ma charakter trwały. Wydaje się, że proces ten będzie postępował

B.U.1



dalej i nie da się go powstrzymać. Dlatego też należy maksymalnie przybliżyć do gospodarstw rolnych miejsca pracy poza rolnictwem. Ten właśnie взгляд, obok wielu innych częściowo już wspomnianych, przemawia za przybliżeniem do wsi przemysłu oraz instytucji obsługi rolnictwa. Wymaga to: odejścia od nadmiernej koncentracji przemysłu rolno-spożywczego na rzecz małych o lokalnym zasięgu zakładów należących do różnych sektorów własnościowych i ze sobą konkurujących, rozwoju na wsi tradycyjnego rzemiosła oraz nowych jego kierunków umożliwiających poprawę obsługi produkcyjnej rolnictwa i przełamanie monopolistycznej sytuacji na rynku usług dla rolnictwa (głównie mechanizacyjnych), rozwijania prostych form kooperacji wśród rolników, bardziej niż dotąd aktywnego włączania ludności wiejskiej do obsługi turystyki, przy równoczesnym zliberalizowaniu zasad świadczenia tych usług; rozwoju różnych form chałupnictwa, włączenia miejscowej ludności wiejskiej w różne inicjatywy społeczne i gospodarcze, szczególnie rozwój infrastruktury (inwestycje socjalne, zaopatrzenie w wodę, miejscowe drogi)<sup>19</sup>; ograniczenie dysproporcji w wiejskich rejonach intensywnie uprzemysławianych między inwestycjami podstawowymi a infrastrukturalnymi oraz służącymi obsłudze ludności.

W zasadzie w rolnictwie indywidualnym nie występuje zjawisko dotacji podmiotowych, stanowiących jeden z podstawowych elementów rozmiękczejących ograniczenia budżetowe. Nie ma miejsca sytuacja ciągle jeszcze typowa dla części przedsiębiorstw przemysłowych oraz Państwowych Gospodarstw Rolnych. W tych ostatnich stosowane są nie tylko dotacje przedmiotowe (np. do pasz), ale również podmiotowe i to w wielce szkodliwej postaci ukrytego rachunku wyrównawczego za pośrednictwem zrzeczeń. W dalszym ciągu jednak praktykowane jest przedmiotowe dotowanie pośrednie, a w niewielkim zakresie bezpośrednio. Forma dotacji pośrednich jest szczególnie szkodliwa z punktu widzenia tworzenia warunków dla przywrócenia mechanizmu rynku oraz umożliwienia rachunku ekonomicznego uwzględniającego koszty i korzyści zewnętrzne. Ciągłe odnosi się to (choć w coraz mniejszym zakresie) do niektórych środków zaopatrzenia produkcyjnego rolnictwa, a także usług produkcyjnych.

<sup>19</sup> Por. R. M a n t e u f f e l, Rolnictwo w przestrzennym zagospodarowaniu kraju, [w:] Koncepcje studiów diagnostycznych nad gospodarką przestrzenną Polski, Warszawa 1981, s. 34-49.

Przy obecnej strukturze podmiotowej rynku (monopolistycznej), nieudolnej na ogół dystrybucji, a szczególnie marnotrawstwie i niesprawnej organizacji świadczenia usług produkcyjnych mamy często do czynienia z nieracjonalnymi społecznie kosztami. Jest tu trudny do rozwiązania problem. Z jednej strony, istnieje obawa, iż eliminacja dotacji do niektórych środków produkcji i usług spowoduje nadmierne ograniczenie ich stosowania ze szkodą dla produkcji rolnej, z drugiej natomiast, dotowanie pośrednie powoduje dość trwałe przystosowanie gospodarstw rolnych do struktury cen odbiegającej nawet w długim okresie od struktury kosztów. Następuje ponadto marnotrawstwo wynikające z alokacji środków produkcji nie odpowiadające zasadzie uzyskiwania maksymalnych przychodów krańcowych. Biorąc pod uwagę dodatnie i ujemne strony pośrednich dotacji przedmiotowych wypowiadamy się zdecydowanie przeciwko tym dotacjom, a szczególnie utrzymywaniu tych przedsiębiorstw obszugi rolnictwa, które przynosząc straty są dotowane. Trzeba nadmienić, że owa deficytowość w odniesieniu do świadczenia usług mechanicznych kółek rolniczych oraz ich spółdzielni (SKR) byłaby znacznie większa niż obecnie, gdyby ograniczono strukturę monopolistyczną rynku tych usług oraz zliberalizowano wejścia i wyjścia z tego rynku. Należy to zresztą postulować.

Negatywna opinia odnosząca się do dotowania nakładów bieżących rolnictwa nie oznacza, iż dotowanie to nie może mieć miejsca w odniesieniu do nakładów inwestycyjnych o charakterze infrastrukturalnym. Zresztą są one finansowane ze środków uzyskanych z rolnictwa (Fundusz Rozwoju Rolnictwa). Chodzi jednak o to, żeby dyspozycja tymi środkami była maksymalnie zdecentralizowana przy równoczesnym zapewnieniu udziału społeczności wiejskiej w rozdziale tych funduszy. Zrozumiała jest tu potrzeba przestrzennego rachunku wyrównawczego. Ważne jest jednak, żeby go jak najbardziej ograniczyć.

Wyjawszy nakłady inwestycyjne o charakterze infrastrukturalnym, dotowanie rolnictwa jest uzasadnione jedynie w odniesieniu do Know-How (szkolenie, inicjowanie nowych rozwiązań agrotechnicznych i technologicznych itp.) oraz wprowadzania nowych produktów zaopatrzenia produkcyjnego rolnictwa, które są nośnikami postępu innowacyjnego i to tylko w początkowym okresie ich wprowadzania na rynek. Niestety właśnie w tych uzasadnionych dziedzinach dotowania rolnictwa, a szczególnie w odniesieniu do procesów

innowacyjnych rolnictwa, jest to finansowanie wysoce niewystarczające<sup>20</sup>.

Zatrzymajmy się obecnie na chwilę nad kredytami udzielanymi indywidualnemu rolnictwu. Tani i łatwy do uzyskania kredyt rozmiękcza niewątpliwie ograniczenia budżetowe. Może stać się on nawet substytutem dotacji, jeśli stosowana jest polityka całkowitego lub częściowego umarzania kredytów albo oprocentowania znacznie niższego niż stopa inflacji. Oba te rozwiązania były realizowane w odniesieniu do indywidualnego rolnictwa, choć w bez porównania mniejszym zakresie niż względem rolnictwa uspołecznionego.

Jeśli chodzi o system podatkowy, to z punktu widzenia motywacji proprodukcijnej podstawowe znaczenie mają: jasne i niezmiennające się zbyt często zasady opodatkowania, informowanie o ewentualnych zmianach ze znacznym uprzedzeniem, liniowy charakter podatku, ograniczenie się do jednego podatku gruntowego, nie stosowanie innych form opodatkowania, np. za pośrednictwem cen, skupu obowiązkowego czy kontraktacji. Nie wydaje się uzasadnione stosowanie podatku dochodowego w rolnictwie. Wynika to z: trudności jego sprawiedliwego wymiaru, niedostatecznie wiarygodnych informacji stanowiących podstawę tego wymiaru, braku stymulacji w kierunku maksymalnego wykorzystania czynnika ziemi, zmienności przychodów z gospodarstw wynikających z czynników niezależnych od rolnika.

<sup>20</sup> Mimo stosowanej w poprzednich okresach praktyki dotowania pośredniego rolnictwa, a szczególnie bezpośredniego dotowania podmiotowego PGR, SKR oraz spółdzielni rolniczych, środki materialne przeznaczane na procesy innowacyjne w rolnictwie były bardzo niewielkie. Kształtowały się one na poziomie 0,2-0,4% dochodu narodowego i były bez porównania niższe niż otrzymywała nauka w pozostałych dziedzinach. Nakłady te stanowiły zaledwie ok. 5% środków, które przeznaczają na postęp innowacyjny Francuzi, przyjmując przeliczenie tych nakładów na 1 ha ziemi użytkowej rolniczo. Poza niskimi nakładami barierami dla postępu innowacyjnego w rolnictwie polskim są: nadmierna niepewność i ryzyko stosowania tego postępu ze względu na niedobory w zaopatrzeniu, negatywna selekcja kadr m.in. w wyniku zbyt niskich płac osób pracujących w tej dziedzinie, niesprzyjające i antyinnowacyjnie oddziałujące otoczenie instytucjonalne procesów innowacyjnych, preferowanie w innowacjach rejonów o wysokim rozwoju rolnictwa kosztem tych, które najbardziej potrzebują interwencyjnego stosowania innowacji, niedostosowane do potrzeb innowacji w rolnictwie finansowanie i struktury instytucjonalne badań, zbyt długi okres wprowadzania innowacji do rolnictwa, niesprawny przepływ Know-How (Por. J. H a m a n, Problemy innowacji w rolnictwie, "Przegląd Techniczny" 1983, nr 35, s. 8-9).

W zasadzie projekt nowego systemu podatkowego w rolnictwie w formie podatku gruntowego należy ocenić pozytywnie. Nie jest on bowiem zależny od wielkości gospodarstwa i formy własności, ma charakter powszechny i jednolity. Zastępuje dotychczasowy podatek gruntowy oraz opłaty na fundusz rozwoju rolnictwa i fundusz gminy. Ulgi od podatku dotyczą wyraźnie zdefiniowanych nakładów inwestycyjnych oraz nowo zakładanych gospodarstw (zwolnienia). Wysokość ustala się w relacji do urzędowych cen zboża (2,5 q żyta od 1 ha przeliczeniowego). Podatek dochodowy, tzw. rolniczy podatek wyrównawczy zastosowano jedynie do upraw niezależnych od warunków klimatycznych oraz hodowli opartej na paszach nie pochodzących z własnego gospodarstwa<sup>21</sup>. Ma on niestety charakter progresywny i działać będzie hamująco na zwiększanie rozmiarów produkcji.

#### 7. Ograniczenia wynikające z niewystarczającej motywacji podnoszenia produkcji

W części końcowej naszych uwag omówimy czynniki pozaekonomiczne stanowiące ograniczenie dla gospodarstw indywidualnych. W procesie dostosowawczym one właśnie odgrywają niekiedy decydującą rolę.

Wyrażamy opinie, iż w gospodarce chłopskiej, mimo wszystkich ograniczeń, o których już była mowa, tkwią istotne rezerwy. Ich uruchomienie pozwoliłoby prawdopodobnie uzyskać 2,5% rocznego przyrostu produkcji rolnej w sektorze prywatnym rolnictwa. Oznacza to zwiększenie produkcji rolnej w okresie dziesięciu lat o 25%, a więc w praktyce rozwiązanie najbardziej palących problemów związanych z wyżywieniem narodu. Oczywiście wzrost ten mógłby być większy przy podniesieniu i uracjonalnieniu struktury zakupu środków do produkcji rolnej.

W bieżącym roku (1983) utworzyły się zapasy nawozów sztucznych przekraczające możliwości magazynowania GS. Wprowadzie zakupy tych nawozów nieco wzrosły, ale spadek nawożenia w ostatnich latach oraz obniżenie hodowli (nawóz naturalny) wskazują na potrze-

<sup>21</sup> Por. Projekt nowego systemu podatkowego, „Życie Gospodarcze” 1983, nr 20, s. 11.



bę znacznie większego wzrostu zakupów nawozów mineralnych<sup>22</sup>. Niskiego nawożenia nie można wyjaśnić wzrostem cen, gdyż są one w relacji do cen zbóż w dalszym ciągu bardzo niskie w porównaniu do krajów zachodnio-europejskich. Zapewniają więc opłacalność wzrostu nawożenia. Trudno też to wytłumaczyć złą organizacją dystrybucji czy brakiem wiedzy rolników o efektach nawożenia. Istotną rolę natomiast odgrywa brak motywacji proprodukcyjnej na skutek oddziaływania czynników pozaekonomicznych.

Przeprowadzone przez nas badania na próbie kilkuset gospodarstw w woj. skierniewickim oparte na kwestionariuszu wywiadu potwierdziły tę opinię. Szczególnie większe, silne ekonomicznie gospodarstwa o wysokich przychodach nie wykazywały zainteresowania zwiększaniem produkcji.

Zastanówmy się nad przyczynami tego niepokojącego zjawiska. Wydaje się nam, iż można wyodrębnić sześć takich przyczyn. Zachodzą między nimi sprzężenia zwrotne. Na ogół wywierają one wpływ równocześnie i trudno się zorientować odrębnie w znaczeniu każdej z tych przyczyn. Omówimy je krótko w kolejności ważności.

Wśród dużych i ekonomicznie silnych gospodarstw podstawowe chyba znaczenie posiada brak warunków do zaspokojenia aspiracji ekonomicznych. Możliwości ekspansji gospodarczej tych gospodarstw są ograniczone tak z uwagi na siłę roboczą, jak i omówione już trudności powiększenia gospodarstwa. Ograniczone możliwości rozwijania innych kierunków działalności ekonomicznej, przy uzyskanym już wysokim poziomie konsumpcji, powodują rozwijanie gospodarstwa tylko do tego poziomu, który zapewnia wspomniany rozmiar konsumpcji. Zresztą od pewnego pułapu zainwestowania dodatkowe dochody przeznaczane są prawie wyłącznie na konsumpcję, często ze szkodą dla przyszłej prężności ekonomicznej gospodarstwa.

Za drugą zmienną można uznać wielokrotnie omawiane w naszej publicystyce zagrożenie ekonomiczne i społeczne gospodarstwa chłopskiego. Stabilność sektora prywatnego w rolnictwie została jak wiadomo zagwarantowana przez prawo ustawą konstytucyjną. Same jednak podstawy prawne nie odbudują automatycznie zaufania chło-

<sup>22</sup> W całym rolnictwie zużycie nawozów sztucznych w czystym składniku NPK na 1 ha użytków rolnych wynosiło w roku: 1979/80 - 192,9 kg, 1980/81 - 186,2 kg, a w 1981/82 tylko 179,1 kg, w tym gospodarka chłopska 157,8 kg. (M. M a k o w i e o k i, Nikt nie chce nawozów?, „Życie Gospodarcze” 1983, nr 39, s. 6).



pów. Muszą być one poparte konsekwentną i stabilną polityką rolną. Jej dotychczasowa zmienność i często brak konsekwencji wywołują obawę co do możliwości wiązania losu własnego i następnej generacji z pracą na roli we własnym gospodarstwie. Ten stan zagrożenia jest potęgowany przez władczą administracyjną ingerencję w wewnętrzne sprawy gospodarstwa. Ingerencja ta ma charakter nakazowy przy znacznym rozszerzeniu kompetencji administracji najniższego szczebla reprezentującej na ogół niskie kompetencje. Ingerencja ta jest przez chłopów traktowana jako forma arbitralnych jednoosobowych decyzji. Jest ona najczęściej realizowana z punktu widzenia celów krótkookresowych - doraźnych, przy pominięciu na ogół ujemnych skutków w długim okresie. Wspomniana ingerencja jest ponadto niekiedy niezrozumiała dla rolników. W dziedzinie obrotu ziemią, skupu i kontraktacji oraz obrotu środkami do produkcji omawiana ingerencja wywołała przekonanie o znacznym ograniczeniu prawa własności i swobody podejmowania decyzji względem otoczenia rynkowego. Ponadto zakres swobody tych decyzji nie jest wyraźnie zdefiniowany oraz zmienia się często. Powiększa to omawiany stan zagrożenia i to szczególnie średnich, a nawet małych gospodarstw.

Następną barierę dla motywacji proprodukcijnej stanowią trudności zaspokojenia wysokiej, krańcowej skłonności do konsumpcji. Omówiona już poprzednio uciążliwość w zaopatrzeniu konsumpcyjnym wywołuje niechęć do powiększania dochodów, gdyż trudno zakupić pożądane dobra konsumpcyjne. Sam proces zakupu ponadto jest wielce uciążliwy, gdyż sklepy wiejskie i w małych miastach są znacznie gorzej zaopatrzone niż sklepy w miastach większych. Czasochłonność zakupów odbija się oczywiście ujemnie na poziomie produkcji rolnej. Sam proces zakupu jest długotrwały, a często podejmowane decyzje są niezgodne z pierwotnymi zamierzeniami. Tak więc trudność znalezienia poszukiwanego towaru skłania do nabywania substytutów. Często substytucja ta ma charakter wymuszony. Niekiedy brak sukcesów w poszukiwaniu potrzebnego dobra lub jego substytutu skłania do przymusowego zakupu zupełnie innego dobra lub też do przymusowych oszczędności.

Dalszym czynnikiem o wymiarze społecznym i moralnym jest świadomość marnotrawstwa. Chłopi w trakcie wywiadów oraz innych kontaktów często podkreślali zniechęcenie wynikające z marnotrawstwa niektórych owoców ich pracy. Jako przykłady można podać: przymu-

sową sprzedaż nawozów w końcu lat sześćdziesiątych skłaniającą do ich nieekonomicznej alokacji, marnotrawienie maszyn rolniczych w SKR, obniżanie się jakości mleka w obrocie i przetwórstwie, dyrektywy zmuszające rolników do nieracjonalnego postępowania z punktu widzenia ekonomicznego.

Niski poziom życia na wsi jest kolejną zmienną ograniczającą motywację proprodukcyjną. Sytuacja dochodowa ludności rolniczej jest obecnie znacznie korzystniejsza niż ludności miast. Nie eliminuje to jednak świadomości niskiego poziomu życia, skoro za pieniądze uzyskane ze sprzedaży produktów rolnych nie można nabyć pożądaných dóbr i usług, a infrastruktura społeczna wsi oraz małych miasteczek jest niesłychanie uboga.

Przestrzeń wiejska ma charakter wielofunkcyjny. Nie można rozwijać w niej jedynie funkcji produkcji rolnej, gdyż postępowanie to właśnie stworzy barierę dla dalszego rozwoju tej produkcji. Istotne znaczenie posiada funkcja obsługi produkcji rolnej, której nie tylko nie można ograniczać, ale także oddalać od miejsca produkcji rolniczej. Jest to nie tylko ważne ze względu na wymagania tej produkcji (interakcje między rolnictwem a przetwórstwem rolno-spożywczym oraz obsługą produkcyjną rolnictwa), ale także z uwagi na tworzenie pozarolniczych miejsc pracy na wsi oraz rozwijanie wszechstronnych społeczności lokalnych.

Właściwa obsługa potrzeb bytowych ludności posiada chyba decydujące znaczenie dla podniesienia jakości życia na wsi. Chodzi tu nie tylko o ilość i jakość różnorodnych usług, tj. handel, kultura, szkolnictwo, zdrowie itd., ale również o ich przybliżenie do wsi i włączenie do codziennego życia społeczności wiejskiej. Wymaga to naturalnie większego udziału tej społeczności w decydowaniu o rozwoju funkcji przestrzeni wiejskiej, w której żyją i z którą swój los pragną związać.

Warto podkreślić, iż w znacznej liczbie wsi rozwija się funkcja turystyczna. Pominąwszy potrzebę jej stymulowania, warto postulować znaczniejsze niż dotąd czerpanie korzyści przez lokalną społeczność z rozwoju tej funkcji. Chodzi tu o: szersze niż dotychczas włączanie miejscowej ludności do obsługi ruchu turystycznego, oddolne inicjowanie tej obsługi przy udziale ludności wiejskiej, znaczniejszy niż dotychczas dopływ dochodów dla ludności wiejskiej z tytułu rozwoju turystyki (chodzi głównie o ograniczenie monopolu przedsiębiorstw turystycznych w zakresie wynajmowania kwater oferowanych przez rolników).

Przestrzeń wiejska pełni wreszcie funkcję industrialną i to na ogół na zewnątrz obszaru zamieszkania z uwagi na odległe dojazdy ludności wiejskiej do pracy. Nasuwa się uwaga, że regiony wiejskie, oferując siłę roboczą, otrzymują niewiele w zamian. Ludność dojeżdżająca do pracy zmuszona jest korzystać z infrastruktury społecznej w mieście, gdyż brak jej na wsi.

Na zakończenie naszych rozważań o zachowaniu się rolników warto wspomnieć o jeszcze jednym ograniczeniu motywacji proprodukcyjnej: jest nim w dalszym ciągu akceptowana w społeczeństwie, a niekiedy nawet w środkach masowego przekazu opinia o pejoratywności zawodu rolnika.

Jerzy Dietl

BEHAVIOUR OF FARMERS AS PRODUCERS AND CONSUMERS  
(ECONOMIC AND SOCIAL IMPLICATIONS)

The aim of this article is to analyze behaviour of private farmers as producers and consumers and also show some economic and social consequences of this behaviour. The author puts forward some suggestions concerning changes in the market and institutional environment of the private agricultural sector in Poland. In the adjustment process, the agricultural farm faces different constraints from those encountered by socialized economic units. These constraints become visible on the side of supply, demand, financial feeding and motivation to raise the volume of agricultural output.

Demand, which in the economics of shortages does not represent any major constraint for enterprises, poses a certain constraint for agricultural farms even though they do not come across any bigger difficulties in selling their output. It is a result of the local character of the selling process, compulsory forms employed in contracting agricultural produce and its tied sales with provision of industrial goods and services for agriculture as well as the monopsonistic position held by the state purchaser.

Constraints in supply are of a hard character as a result of considerable shortages in supplies of industrial goods and services for agriculture. Despite this, the adaptability of private farms is much greater than that of other economic units. Negative effects of shortages in supplies become cumulated. A typology has been performed on behaviour of farmers according to utility of industrial goods and services for agriculture as attributed by them, and numerous conclusions have been formulated with regard to ways of improving industrial supplies for agricultural production.

In as much as budgetary constraints in socialized enterprises are of a soft character they are of a hard character in private agricultural farms with the price representing an external element in relation to the farm. The previously pursued price and taxation policies are criticized and changes in this area proposed.

While discussing constraints imposed by insufficient motivation of farmers to raise their output there are stressed: absence of conditions for satisfaction of economic aspirations; social and economic threats faced by the institution of peasant farming; difficulties in satisfying farmers' propensity to consumption; their awareness of wastage; low quality of life in the village and pejorative status of the farmer's profession in the social awareness.