

Agrobiznes i kryzys

Stanisław Kowalczyk

Historia kryzysów gospodarczych wskazuje, że rolnictwo i agrobiznes przechodzą zjawiska kryzysowe w sposób odmienny od pozostałych sfer gospodarki. Odmienną tę określają dwie podstawowe właściwości. Po pierwsze, przesunięcie procesów kryzysowych w czasie – agrobiznes z reguły wchodzi w kryzys z opóźnieniem w stosunku do sfer pozarolniczych, lecz także ożywienie i rozwój później następuje w nim później. I po drugie, kryzys w agrobiznesie jest z reguły bardziej głęboki (mierzony np. spadkiem produkcji i PKB), niż poza agrobiznesem. Przyczyny tego stanu wynikają zasadniczo ze specyficznych cech agrobiznesu. Są to zarówno właściwości wytwarzanego w tym podsystemie gospodarki produktu (zaspokajającego podstawowe potrzeby człowieka), jak i charakter samego procesu wytwórczego (silny związek z procesami biologicznymi i środowiskowymi, specyfika postępu technicznego – postęp biologiczny, rozproszenie potencjału wytwórczego, przestrzenny charakter podstawowej produkcji rolniczej).

Kryzys to spowolnienie gospodarcze, spadek wytwórczości, a wreszcie perturbacje rynkowe i upadłości firm. Właśnie to ostatnie zjawisko, czyli bankructwo podmiotów gospodarczych, jest wyznacznikiem skali, zasięgu i głębokości procesów kryzysowych. Jednak w przypadku agrobiznesu miara ta musi być traktowana odmiennie, bowiem znaczna, a ujmując ilościowo dominująca część podmiotów gospo-

darczych agrobiznesu, nie ma tzw. zdolności upadłościowej.

Z tego punktu widzenia interesujące jest zachowanie i przebieg procesów kryzysowych w agrobiznesie, w ramach współczesnego globalnego kryzysu ekonomicznego.

Specyfika i konsekwencje kryzysów rolnych

Agrobiznes, o czym obecnie mówi się coraz rzadziej, jest jednym z największych podsystemów współczesnej gospodarki. Jego koncepcja zakłada kształtowanie silnych powiązań integracyjno-kooperacyjnych wybranych branż i sfer gospodarki.

Jednym z istotniejszych elementów składowych przyszłości, a także współczesnych wyborów, jest postęp techniczny. Oferuje on rozwiązanie wielu problemów, ale generuje także wiele wątpliwości i ryzyko. Jest to szczególnie widoczne w obszarze agrobiznesu i produkcji żywności. Postęp techniczny, w tym biologiczny, to z jednej strony szansa ludzkości na rozwiązanie problemu głodu i niedożywienia. Lecz z drugiej rodzi obawy związane ze skutkami wprowadzenia do ekosystemu i produkcji żywności tzw. organizmów genetycznie zmodyfikowanych, oraz wynikające z praw i ochrony własności intelektualnej do efektów tego postępu. Jest także wszechogarniającego ryzyko fałszowania żywności, m.in. w następstwie globalizacji procesów wytwarzania i dystrybucji, a w konsekwen-

cji powszechnej anonimowości rynku artykułów spożywczych.

Powyższe procesy wskazują na potrzebę identyfikacji występujących niepewności, możliwych obszarów ryzyka oraz ich następstw dla sfery agrobiznesu i produkcji żywności, szczególnie w warunkach kryzysu ekonomicznego. Jest to ważne zwłaszcza w epoce globalizacji, która prowadząc do likwidacji barier narodowych i nieograniczonego wręcz rozwoju wymiany towarowej, potęguje zjawiska konkurencji w skali globalnej. W tej rywalizacji szansa wygranej jest z reguły po stronie silniejszych, i to tych, którzy odpowiednio wcześniej zajęli korzystną pozycję konkurencyjną. Mechanizm rynkowy bowiem, jak stwierdza Tadeusz P. Tkaczyk, z reguły preferuje nie tyle efektywniejszych, co sprawniejszych⁸⁾.

Globalizacja nasila tym samym trudności funkcjonowania dla znacznej części firm, prowadząc do wzrostu liczby upadłości i bankructw. Globalizacji rynków, finansów i konsumentów, towarzyszy w ten sposób globalizacja ryzyka i niepewności działania.

Agrobiznes jako podsystem gospodarki

Współczesna koncepcja agrobiznesu rozwijała się przez wiele lat. Początki sięgają powiązań integracyjnych i form spółdzielczych w XIX wieku. Z uwagi na poziom rozwoju gospodarczego zjawiska te w pierwszej kolejności występowały w wysoko rozwiniętych krajach Europy, a przede wszystkim w USA. Dlatego już w 1947 r. John H. Davis, późniejszy profesor Harvardu pisał: *Najbardziej skutecznym sposobem (eliminacji słabości farm wynikających z małej skali koncentracji i produkcji – S.K.) jest współpraca farmerów, która pozwala zjednoczyć się im w procesie tworzenia wspólnych, obsługujących wszystkich, form zaopatrzenia i zbytu*. I dalej: *W ten sposób farmerzy łączą korzyści efektywnej produkcji z efektywnym zaopatrywaniem*

farm i sprzedażą produktów rolnych. Te rolnicze wspólnoty (spółdzielnie) są integralną częścią farm, które obsługują⁴⁾. Dziesięć lat później John H. Davis wspólnie z R.A. Goldbergiem tworzą koncepcję agrobiznesu, jako łańcucha integrującego ogół działań w trzech podstawowych członach: (1) w produkcji i dystrybucji środków produkcji dla rolnictwa, (2) w rolnictwie, i (3) przechowalnictwie, przetwórstwie i dystrybucji surowców rolnych oraz produktów z nich wytworzonych³⁾.

Agrobiznes jako podsystem gospodarki charakteryzuje się określonymi związkami integracyjnymi, jakie z istotnie większą siłą i natężeniem zachodzą pomiędzy składowymi tego systemu, aniżeli pomiędzy pozostałymi częściami gospodarki, a składowymi agrobiznesu. Jest on, pomimo postępu technicznego i rewolucji informatycznej, jednym z głównych podsystemów współczesnej gospodarki. Nawet w nowoczesnej gospodarce amerykańskiej rozmiar agrobiznesu to produkcja wartości 1,5 biliona USD, 16 proc. PKB (w tym samo rolnictwo – 1 proc. PKB) i 17 proc. ogółu zatrudnienia¹⁾.

Cechy właściwe tylko dla tego podsystemu gospodarki określają nie tylko jego specyfikę, lecz także skłonność do rozwoju i upadłości tworzących go podmiotów gospodarczych. Wiele cech typowych dla agrobiznesu w istocie wynika ze specyfiki, odmienności samego rolnictwa od pozostałych ogniw agrobiznesu, lecz i od sektorów poza agrobiznesem.

Te specyficzne właściwości determinują zachowanie i przebieg procesów kryzysowych w agrobiznesie. Określają rozmiar zjawisk kryzysowych, moment wejścia, a także możliwości przełamania kryzysu i ratowania firm przed upadłością. Właśnie zjawisko upadłości firm w agrobiznesie jest szczególnie ważne, bowiem stanowi o rozległości kryzysu, a także możliwościach potencjału wytwórczego tego systemu po kryzysie. Niestety zjawisko to jest stosunkowo słabo rozpoznane, szczególnie w warunkach polskich.

Skala upadłości

Analizując skłonność firm agrobiznesu do upadłości musimy uwzględnić podstawową cechę tego systemu, jaką jest zróżnicowany charakter tworzących go podmiotów. Istnieją tu co najmniej dwie krańcowo odmienne grupy podmiotów. Jedną tworzą przede wszystkim nietowarowe gospodarstwa rolne, drugą – podmioty komercyjne. Pomiedzy tymi skrajnymi grupami istnieje cały szereg podmiotów i grup podmiotów różniących się charakterem własności, skalą produkcji, innowacyjnością, stosowanymi technologiami, odmiennymi strategiami działania, itd. Złożoność ta determinuje różną „odporność” na zjawiska kryzysowe, a także skłonność poszczególnych grup firm do upadłości. Widoczne jest to szczególnie w odniesieniu do wyróżnionych wyżej grup skrajnych, o czym szerzej w dalszej części.

Dostępne statystyki pozwalają na analizę wyłącznie bankructw firm należących do części agrobiznesu (przemysł spożywczy, rolnictwo poza gospodarstwami indywidualnymi).

Brak jest natomiast informacji na temat skomplikowanego procesu upadłości, czy raczej „upadania” indywidualnych gospodarstw rolnych. W istocie bowiem, podmioty te potrafią wyjątkowo długo egzystować na granicy bankructwa. Procesu tego nie monitoruje natomiast żadna instytucja państwowa ani samorządowa.

Z informacji dostępnych za lata 2003-I/IX 2009 (tablica 1) dotyczących agrobiznesu, w tym przemysłu spożywczego i rolnictwa poza gospodarstwami indywidualnymi, wynikają trzy zasadnicze konstatacje:

1. po pierwsze, udział upadłości firm sektora spożywczego w liczbie upadłości ogółem jest relatywnie niski, w analizowanym okresie nie przekroczył 10 proc. (w bieżącej dekadzie dominujące w upadłościach branże to handel i budownictwo – odpowiednio 15-20 proc. i 10-15 proc. upadłości ogółem);
2. po drugie, udział sektora spożywczego w upadłościach przemysłu ogółem w badanym okresie wahał się w granicach 16-24 proc., i był wyższy od

TABLICA 1

Skala upadłości w agrobiznesie na tle upadłości ogółem w Polsce w latach 2003-I/IX.2009

Lp.	Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	I-IX 2009
1.	Upadłości ogółem	1798	1116	793	576	447	411	497
2.	Dynamika (w %) ^{a)}	–	62,1	71,1	72,6	77,6	98,7	156,8
3.	Przemysł ogółem	487	271	218	168	166	131	206
4.	Dynamika (w %)	–	55,6	80,4	77,1	98,8	78,9	158,5
5.	Przemysł spożywczy	87	44	48	34	40	32	35
6.	Dynamika (w %) ^{a)}	–	50,6	109,1	70,8	117,6	80,0	140,0
7.	Udział przemysłu spożywczego w: - upadłościach ogółem (w %) - upadłościach przemysłu (w %)	4,8 17,9	3,9 16,2	6,1 21,9	5,9 20,9	8,9 24,1	7,8 24,4	7,0 17,0
8.	Rolnictwo	51	36	18	13	7	6	–
9.	Agrobiznes ogółem ^{b)}	138	80	66	47	47	38	–
10.	Udział agrobiznesu w upadłościach ogółem (w %)	7,7	7,2	8,3	8,2	10,5	9,2	–

a) Rok poprzedni równa się 100%. W przypadku okresu I-IX 2009 za 100 przyjęto okres I-IX 2008.

b) Przemysł spożywczy oraz rolnictwo poza gospodarstwami indywidualnymi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Coface Poland.

TABLICA 2

Skala upadłości w przemyśle spożywczym na tle upadłości ogółem w Polsce w okresie III kw. 2007 – III kw. 2009

Wyszczególnienie	Liczba upadłości		Udział firm spożywczych (w %)
	Firmy spożywcze	Ogółem	
2007: III kw.	11	140	7,9
IV kw.	12	97	12,4
2008: I kw.	10	101	9,9
II kw.	9	101	8,9
III kw.	6	115	5,2
IV kw.	7	94	7,4
2009: I kw.	12	126	9,5
II kw.	10	183	5,5
III kw.	13	188	6,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Coface Poland.

pozycji tego sektora mierzonej udziałem w produkcji, PKB, czy zatrudnieniu całego przemysłu (w 2006 r. odpowiednio: 18, 6 i 16 proc.).

- po trzecie, w bieżącej dekadzie systematycznie wzrasta udział przemysłu spożywczego tak w upadłościach ogółem, jak i w upadłościach w przemyśle. O ile w latach 2003-2004 udział ten kształtował się na poziomie 3,9-4,8 proc. upadłości ogółem i 16,2-17,9 proc. upadłości w przemyśle, to w latach 2007-2008 było to już 7,8 -8,9 proc. upadłości ogółem i 24,1-24,4 proc. upadłości w przemyśle.

Jest to jednak i tak znacznie mniej, niż skala upadłości jaka miała miejsce w sektorze produkcji żywności w XVIII wieku w Anglii. Wówczas udział upadłości firm zajmujących się produkcją żywności i napojów w liczbie upadłości ogółem wynosił 23 proc. Był to jednak początkowy okres rewolucji przemysłowej i firmy zajmujące się produkcją żywności, obok firm handlowych, dominowały w gospodarce. Jak podaje J. Hoppit, w XVIII wieku w ciągu jednego roku zanotowano w Anglii upadłość ponad 70 firm produkujących żywność⁶⁾.

O wiele trudniej natomiast ocenić skalę upadłości w rolnictwie, bowiem specyfika tej działalności istotnie utrudnia taką analizę. O upadłości można bowiem mówić

wyłącznie w przypadku pewnej, nielicznej grupy gospodarstw rolnych, działających na rynku w celach komercyjnych oraz posiadających odpowiednią formę prawną.

Aspekt ekonomiczny upadłości (zaprzestanie spłaty zobowiązań) jest nieadekwatny w stosunku do gospodarstw produkujących na samozaopatrzenie lub nie produkujących w ogóle. Takie gospodarstwo rolne może bowiem zaprzestać produkcji na pewien okres, po tym czasie ją wznowić, może odłogować grunty, dokonać dzierżawy lub podziału gospodarstwa, itd. Poza tym zobowiązania tych gospodarstw są zredukowane praktycznie do zera (jako następstwo redukcji kontaktów z rynkiem). Żadna z tych sytuacji nie jest jednak równoznaczna z upadłością.

W Polsce gospodarstwa zaliczane do tej kategorii stanowią 50-55 proc. ogółu gospodarstw rolnych²⁾. Na przykład w 2007 r. w Polsce było tylko 602,9 tys. gospodarstw rolnych, których dochody z działalności rolniczej przekraczały 50 proc. ich dochodów ogółem. Stanowiło to około 1/3 ogółu gospodarstw powyżej 1 ha użytków rolnych.

Z kolei aspekt prawny upadłości (upadłość ogłoszona sądownie) jest także nieadekwatny w odniesieniu do wszystkich gospodarstw rolnych. Nie dotyczy bowiem indywidualnych gospodarstw rolnych. Stanowią

one 99,8 proc. ogółu gospodarstw rolnych w Polsce (dane za 2007 r.), nie posiadają tzw. zdolności upadłościowej. Ustawa *Prawo upadłościowe i naprawcze* wyklucza bowiem w art. 6 pkt 5, możliwość ogłoszenia upadłości “osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne”. Warto podkreślić, że tę grupę podmiotów wykluczono także z możliwości ogłoszenia upadłości konsumenckiej (art. 491¹ *Prawo upadłościowe i naprawcze*).

Oznacza to, że “typowe” zjawisko upadłości w rolnictwie może być udziałem tylko tych gospodarstw rolnych, które mają status przedsiębiorstwa, a więc są z reguły spółkami prawa handlowego lub spółdzielniami. W latach 2003-2007 ta grupa gospodarstw rolnych liczyła od 4,85 tys. podmiotów na początku okresu (2003 r.), do 4,07 tys. w 2007 r. Do tej właśnie grupy gospodarstw odnoszą się także informacje na temat upadłości w rolnictwie zamieszczone w tablicy 1.

Prezentowane dane ilustrują systematyczny spadek liczby upadłości gospodarstw rolnych, tak w liczbach bezwzględnych (z 51 upadłości w 2003 r. do 6 w 2008 r.), jak i względny w upadłościach ogółem (2,8 proc. upadłości ogółem w 2003 r. i 1,5 proc. w 2008 r.).

Reasumując należy stwierdzić, że liczba upadłości firm agrobiznesu (przemysł spożywczy, rolnictwo poza gospodarstwami indywidualnymi) w latach 2003-2008 wykazuje stałą tendencję spadkową. O ile upadłości takich w 2003 r. było 138, to w 2006 r. już tylko 47, a w 2008 r. – 38. Oznacza to spadek liczby upadłości w agrobiznesie w latach 2003-2008 o prawie 72,5 proc. rocznie.

Roczna liczba upadłości w gospodarce ogółem obniżyła się jednak w tym czasie aż o 77,1 proc. (z 1798 do 411), co oznacza wzrost udziału w analizowanych latach upadłości firm agrobiznesu w upadłościach ogółem. Stanowiły one bowiem 7,5 proc. upadłości ogółem, średnio w latach 2003-2004, wzrastając do 8,3 proc. w latach 2005-2006 i 9,9 proc. w latach 2007-2008.

Interesujące jest zachowanie firm agrobiznesu w warunkach współczesnego kryzysu ekonomicznego. Dostępne statystyki wskazują bowiem na znacznie większą odporność tych firm na kryzys, i w efekcie na procesy upadłościowe, w porównaniu do reszty gospodarki (tablica 2).

Analizie poddano dostępne informacje na temat upadłości firm agrobiznesu (przemysł spożywczy) w okresie III kwartał 2007 r. – III kwartał 2009 r. W okresie obecnego kryzysu ekonomicznego udział firm przemysłu spożywczego w bankructwach ogółem, w układzie kwartalnym, kształtował się w przedziale 5,2 – 12,4 proc., natomiast w bankructwach firm przemysłowych w przedziale 14,3 – 21,8 proc. dane te wskazują. Nie jest to tendencja dominująca, natomiast w układzie rocznym dane te wskazują wręcz na spadek udziału firm sektora spożywczego w upadłościach ogółem (2007 – 8,9 proc., 2008 – 7,8 proc., i I-IX 2009 – 7,0 proc.). Świadczy to zatem, że przemysł spożywczy jest bardziej odporny na skutki globalnego kryzysu gospodarczego, tak w relacji do pozostałych sektorów przemysłowych, jak i firm spoza przemysłu (udział upadłości sektora spożywczego obniżył się w tym czasie odpowiednio o 1,9 proc. i 7,1 proc.).

Dodatkowo, co warto podkreślić, o ile liczba upadłości ogółem w okresie trzech pierwszych kwartałów 2009 r. w stosunku do trzech kwartałów 2008 wzrosła o 56,8 proc., a w samym przemyśle o 58,5 proc., to w przemyśle spożywczym już tylko o 40,0 proc.).

Generalnie zatem biorąc pod uwagę dane kwartalne na temat upadłości w okresie III kw. 2007 – III kw. 2009, można uznać, że w warunkach współczesnego kryzysu ekonomicznego, agrobiznes radzi sobie stosunkowo dobrze. Powstaje zatem naturalne pytanie o przyczyny tego stanu, o właściwości i cechy pozwalające firmom tego sektora przetrwać, pokonać i oddalić widmo bankructwa łatwiej niż innym sektorom gospodarki.

Poniżej w ujęciu syntetycznym przedstawiam te cechy agrobiznesu, które moim zdaniem pozwalają w obecnych warunkach na skuteczniejsze od innych sektorów zmaganie się ze współczesnym kryzysem i bankructwami firm.

Cechy agrobiznesu wzmacniające jego siłę ekonomiczną

Agrobiznes w powszechnym przekonaniu traktowany jest z reguły jako tradycyjny i „słabszy” podsystem gospodarki. Analiza skali upadłości firm agrobiznesu, zwłaszcza w okresie współczesnego globalnego kryzysu ekonomicznego, każe postawić pytanie o przyczyny stosunkowo większej odporności tego podsystemu od niż pozostałych sfer gospodarki na zjawiska kryzysowe. Przedstawiona powyżej syntetyczna analiza upadłości dotyczy wyłącznie agrobiznesu polskiego. Jak jednak wynika zarówno ze studiów porównawczych oraz efektów finansowych i handlowych, polski agrobiznes reprezentuje dobry średni poziom europejski. To pozwala przyjąć, że zbliżone zjawiska mogą zachodzić w innych krajach europejskich oraz pozaeuropejskich.

Jakie zatem właściwości i cechy decydują o odporności agrobiznesu na zjawiska kryzysowe? Wyróżnić można ich wiele, najważniejsze z nich przedstawiono poniżej.

Produkcja artykułów podstawowych

W agrobiznesie wytwarzane są produkty podstawowe dla życia każdego człowieka. Zaspokajają one główną potrzebę biologiczną, jaką jest potrzeba eliminacji głodu. Z faktu tego wynika popyt na żywność ze strony wszystkich ludzi, i tych dysponujących dużymi zasobami finansowymi, i tych biednych.

Należy też podkreślić, że w sytuacji zmniejszenia dochodów człowiek stara się w pierwszej kolejności chronić przede wszystkim poziom swojej konsumpcji, kosztem innych wydatków. Te cechy żywności sprawiają, że popyt na produkty agrobiznesu

jest stosunkowo stabilny, i nie podlega tak głębokim i gwałtownym zmianom jak popyt na produkty innych sektorów. Względna stabilizacja popytu jest natomiast czynnikiem przeciwdziałającym pogarszaniu sytuacji finansowej firm i potencjalnym upadłociom.

Drugą stroną tego zjawiska jest relatywnie niskie tempo wzrostu popytu na żywność. W krajach rozwiniętych zdeterminowane wyłącznie stopą przyrostu naturalnego, w krajach rozwijających się – poprawą stanu wyżywienia i stopą przyrostu naturalnego.

Stosunkowo niska innowacyjność produktowa

Produkty agrobiznesu należą do produktów tradycyjnych. Wprawdzie postęp techniczny oraz intensywne prace badawcze dokonały znacznego przewartościowania jakościowego, lecz i tak zdecydowana większość surowców nie uległa zmianie od setek, a nawet tysięcy lat. Dzisiaj niepomiernie zwiększyła się ilość produkowanych surowców rolniczych, lecz nie są to nowe produkty, jak to ma miejsce w innych branżach, gdzie otaczające nas obecnie wyroby zazwyczaj nie istniały pięćdziesiąt, a w znacznej części i dwadzieścia lub dziesięć lat temu. Rolnicy wytwarzają więcej, lepszej jakości zboża, lecz jest to w dalszym ciągu zboże. Podobnie jest z innymi surowcami rolniczymi. Nowych produktów w rolnictwie jest niewiele. Za nowości produktowe można by uznać brojlery, krzyżówki mięsne ras bydła, no i produkty współczesnej biotechnologii (rośliny i zwierzęta genetycznie zmodyfikowane). Wszystkie pozostałe stanowią to, co w języku ekonomii nazywamy modyfikacją produktu.

Sytuacja ta ma swoje konsekwencje w produkcji żywności. Chociaż ta „ograniczoność” surowców rolniczych nie jest już tak problematyczna, to jednak z mleka czy zboża można wytworzyć skończoną liczbę produktów spożywczych. To sprawia, że nawet firmy mniejsze, które nie dysponują

środkami na badania i poszukiwanie nowych technologii i rozwiązań, znajdują się tu w o wiele korzystniejszej sytuacji, niż w innych sektorach gospodarki, gdzie (stałe wzrastające) wydatki na B+R warunkują byt i konkurencyjność firmy.

Zależności personalne i kapitałowe pomiędzy jednostką produkcyjną a gospodarstwem domowym

W strukturze agrobiznesu znaczące miejsce zajmują firmy o ścisłych i bezpośrednich zależnościach pomiędzy jednostką produkcyjną, a gospodarstwem domowym właściciela.

Do grupy tej należy zdecydowana większość gospodarstw rolnych (z reguły poza działającymi w formie spółek kapitałowych, spółdzielni i innych form prawnych), znaczna część firm przetwórczych, szczególnie w takich branżach jak młynarstwo, piekarnictwo i ciastkarstwo, przetwórstwo mięsa, produkcja napojów nie gazowanych, przetwórstwo owoców i warzyw, małe firmy dystrybucyjne, handlowe i usługowe.

Bezpośrednie związki firmy z gospodarstwem domowym, w tym istniejąca zazwyczaj unia personalna sprawiają, że firmy te są w stanie uruchomić nadzwyczajne procesy osłabiające tendencje upadłościowe. Związane są one z takimi możliwymi zjawiskami, jak: okresowa redukcja opłaty pracy własnej, obniżenie poziomu konsumpcji na rzecz poprawy płynności firmy, stopniowa redukcja majątku osobistego (sprzedaż domu, wyposażenia, likwidacja oszczędności, itd.) na rzecz firmy, wreszcie stopniowa redukcja czynników produkcji (sprzedaż części ziemi i innych urządzeń produkcyjnych). Może dojść także do okresowego zaprzestania działalności wytwórczej i podjęcia pracy zarobkowej do czasu ustabilizowania sytuacji finansowej gospodarstwa domowego.

Intensywność i charakter kontaktów z rynkiem

Upadłość firmy jest konsekwencją jej kontaktów rynkowych i rynkowej weryfika-

cji podejmowanych działań. W przypadku agrobiznesu część firm, szczególnie w rolnictwie, praktycznie w ogóle nie posiada kontaktów z rynkiem (nie produkuje) lub ma kontakty silnie zredukowane (produkuje na samozaopatrzenie). Podmioty te nie reagują lub reagują bardzo słabo na sygnały rynkowe, a to oznacza także ich większą odporność na kryzys i potencjalne procesy upadłościowe.

Skomplikowane i rozwinięte regulacje rynkowe

Agrobiznes jest systemem o wyjątkowo silnych i rozwiniętych regulacjach rynkowych. Zalicza się do nich bariery handlowe (limity, cła, kontyngenty), regulacje sektorowe, płatności z budżetu, preferencje fiskalne, ubezpieczeniowe, itd. Regulacje te, jak każde regulacje prawne i administracyjne, eliminują część typowego ryzyka rynkowego. Oznacza to funkcjonowanie swoistego prawno-regulacyjnego „amortyzatora procesów upadłościowych” w agrobiznesie.

Należy tu podkreślić, że rządy wielu krajów nadzwyczaj chętnie korzystają z okazji do wprowadzania środków ochronnych w stosunku do rynku wewnętrznego i własnych firm. Widoczne jest to szczególnie w okresach kryzysu, z jakim mamy obecnie do czynienia, lub nieurodzaju w rolnictwie. Podejmowane działania są z reguły ukierunkowane na trzy podstawowe obszary: wsparcie producentów (subsytia, kredyty, ceny minimalne), instrumenty makroekonomiczne i ochronę konsumentów (stopy procentowe, subsydiowanie żywności, upłynnianie zapasów), oraz regulacje w zakresie handlu (taryfy, licencje, kwoty)⁷⁾.

To właśnie w następstwie regulacji wynikających ze Wspólnej Polityki Rolnej, rolnictwo wielu krajach UE, pomimo że jest nierentowne, dzięki płatnościom unijnym uzyskuje nadwyżki przepływów pieniężnych. Na przykład w 2006 r. dochody rolników w 11 krajach UE pochodziły w całości z otrzymanych dopłat, a w 12 krajach koszty przekroczyły wartość produkcji wg

cen rynkowych. W grupie tej znalazło się rolnictwo m.in. takich krajów, jak: Szwecja, Finlandia, Dania, W. Brytania, Węgry i Czechy⁵⁾.

Realizacja funkcji pozaprodukcyjnych

Agrobiznes, w tym szczególnie rolnictwo, obok grupy funkcji produkcyjno-dochodowych: funkcja produkcyjna (żywność, surowce), dochodowa, akumulacyjna, kształtowania równowagi rynkowej, demograficzna, funkcja wymiany międzynarodowej, realizuje szereg funkcji tzw. pozaprodukcyjnych. Są to funkcje i zadania związane z ochroną środowiska, krajobrazu, gospodarką przestrzenną, siecią osadniczą, itd. Realizacja tych funkcji odbywa się na rzecz całego społeczeństwa, dlatego agrobiznes korzysta z określonych środków i wsparcia kierowanego z budżetu centralnego oraz funduszy pomocowych.

Umożliwiają one firmom agrobiznesu, głównie gospodarstwo rolnym, pozyskanie dodatkowych środków, co nie pozostaje bez wpływu na kondycję finansową tych firm. Jest to o tyle istotne, że część tych funkcji może być realizowana w zwiększonym wy-

miarze w przypadku trudności z realizacją podstawowych funkcji produkcyjnych i dochodowych.

Uwzględniając zatem skalę bankructw jako kryterium „odporności kryzysowej” należy stwierdzić, że w obecnym kryzysie ekonomicznym, firmy agrobiznesu radzą sobie dobrze, a nawet lepiej od firm innych sektorów. Przyjmując oczywiście, że mamy do czynienia ze schyłkową fazą tego kryzysu, a nie znanym z historii kryzysów przesuwaniem się w czasie zjawisk kryzysowych w rolnictwie i agrobiznesie, w relacji do pozostałych sektorów gospodarki.

Dla kompletności rozważań należy dodać, że agrobiznes ma także takie cechy, które powodują erozję oraz zmniejszenie jego odporności na zjawiska kryzysowe, oraz wzrost prawdopodobieństwa bankructwa. Należy tu w pierwszej kolejności zaliczyć: wysoką wrażliwość terminową produktów agrobiznesu, znaczącą w dalszym ciągu, pomimo postępu technicznego, zależność od warunków naturalnych – w tym klimatycznych, sezonowość działalności, przestrzenny charakter produkcji i popytu, niski poziom koncentracji, oraz procesy globalizacyjne.

Bibliografia:

- 1) Agribusiness Group Paper 2003, www.dtic.mil/cgi-bin/GetTRDoc.
- 2) *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r., Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2008.
- 3) Davis, J.H., Goldberg R.A., *A Concept of Agribusiness*, Boston, Mass., Harvard Business School, Research Division, 1957.
- 4) Davis J.H., *The Place of Cooperatives in a Sound Farm Economy*, „Journal of Farm Economics”, November 1947, Volume 29, Nr 4, Part 2.
- 5) Goraj L., *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na dochody polskich gospodarstw rolnych*, referat na konferencji pt. *Polska wizja Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 roku*, MRiRW/IERiGŻ-PIB, Warszawa, styczeń 2009.
- 6) Hoppit J., *Risk and Failure in English Business 1700-1800*, Cambridge University Press, 2002.
- 7) OECD, *Agricultural Policies in Emerging Economies, Monitoring and Evaluation*, OECD 2009.
- 8) Tkaczyk T.P., *Ryzyko i niepewność w warunkach globalizacji*, [w:] *Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, red. E. Mączyńska, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH, Materiały i Prace, Tom XCII, Warszawa 2005.