

STEFAN KRÓLIKOWSKI
Szkola Główna Gospodarstwa Wiejskiego
Warszawa

ROLNICTWO WE „WSPÓLNYM RYNKU”¹

Część I

Obserwując aktualną politykę gospodarczą „Wspólnego Rynku” łatwo zauważyć, iż nie jest ona jednolita w stosunku do poszczególnych działów produkcji. W zakresie przemysłu, teoretycznie przynajmniej, „Wspólny Rynek” dąży do pełnej liberalizacji obrotów z krajami trzecimi, zmniejszając stopniowo stawki celne, powiększając kontyngenty importowe lub znosząc system reglamentacji. Te tendencje liberalne są jednak dość ograniczone, ponieważ nie tylko na wyroby przemysłowe np. tekstylia, ale na wiele surowców, jak np. rudy, „szóstka” pragnie utrzymać cła, co zresztą jest jednym z głównych punktów dotychczasowych nieporozumień między „Wspólnym Rynkiem” a Wielką Brytanią przy pertraktacjach o przystąpienie tego kraju.

W stosunku do artykułów rolniczych został zbudowany system daleko idącego protekcjonizmu w najróżniejszych formach. Wprawdzie cła są corocznie obniżane o $\frac{2}{15}$ pierwotnej stawki oraz zapowiadane jest zniesienie systemu reglamentacji, to jednak wprowadzony został, jak to dalej zobaczymy, na to miejsce system różnych zmiennych opłat, który bardziej jeszcze utrudnia przywóz artykułów rolniczych niż dotychczasowe taryfy celne poszczególnych sześciu krajów wchodzących obecnie w skład „Wspólnego Rynku”. Ten protekcjonizm agrarny nie jest stosowany w jednakowym zakresie do wszystkich artykułów rolniczych. Już w 1958 r. tj. po zawarciu Traktatu Rzymskiego, organizatorzy podkreślili fakt, że artykułami, które przede wszystkim mają być chronione są: zboża, masło i cukier. Lista ta została jednak już powiększona.

Zanim zajmiemy się bardziej szczegółowo różnymi formami protekcjonizmu agrarnego we „Wspólnym Rynku”, należałoby scharakteryzować czynniki, które obecnie wywierają poważny wpływ na kierunek jego polityki gospodarczej.

Zgodnie z wynikami opracowań FAO, dotyczących przewidywań koniunktury na artykuły rolnicze w ciągu najbliższych lat kilkunastu, własne prognozy „Wspólnego Rynku” wskazują również na słabe perspektywy wzrostu spożycia artykułów rolniczych wewnątrz „Wspólnego Ryn-

¹ Porównaj artykuł autora: Problemy integracji rolnictwa we „Wspólnym Rynku”. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 6/1960.

ku" do 1975 r. Między 1950 a 1960 r. dochód narodowy na głowę w sześciu krajach wzrósł przeciętnie o 40%, a spożycie artykułów rolniczych w tymże okresie wzrosło tylko o 17%. Fakt ten jest decydującym elementem przy rozważaniu przyszłych problemów polityki gospodarczej, zwłaszcza iż można się spodziewać, że spożycie artykułów rolniczych w przyszłości będzie wzrastało w jeszcze wolniejszym tempie, ponieważ wyjściowy poziom spożycia w roku 1960 dla obrotu do 1975 r. jest znacznie wyższy niż był poziom wyjściowy w 1950 r.

Przy stosowaniu polityki wysokich cen „Wspólny Rynek” przewiduje szybki wzrost produkcji, który może już w 1970 r. doprowadzić do nadwyżek wielu artykułów rolniczych, nadwyżek niemożliwych do ulokowania za granicą po cenach rynkowych. Stan taki zmuszałby do stosowania sprzedaży po cenach znacznie obniżonych albo też do rozdawania tych nadwyżek bezpłatnie krajom głodującym.

Ta pesymistyczna ocena rozwoju spożycia artykułów rolniczych jest uważana za realną pomimo to, iż do „Wspólnego Rynku” należą kraje wysoko uprzemysłowione, będące w okresie ekspansji gospodarczej, gdzie konsumpcja artykułów przemysłowych szybko wzrasta. Istnieje tu pewna powierzchowna analogia między „Wspólnym Rynkiem” a krajami nierozwiniętymi gospodarczo pod tym względem, że perspektywy poziomu cen eksportowanych artykułów rolniczych są słabe, a ceny artykułów przemysłowych wysokie. Stosunek ten, znany pod nazwą „Terms of trade”, uważany jest za jedną z charakterystycznych cech tych krajów.

Przewidywane przez „Wspólny Rynek” trudności w zbyciu nadwyżek artykułów rolniczych ilustruje przykład perspektyw cen i eksportu w zakresie artykułów mleczarskich. Kraje „szóstki” już obecnie mają nadwyżkę masła na eksport oraz serów itp. Nadwyżka ta wynosi teraz już około 170 tys. ton. W razie przystąpienia Wielkiej Brytanii, Danii, Szwecji i Irlandii, nadwyżka eksportowa wzrośnie do około 460 tys. ton masła. Taka sytuacja miałaby miejsce, gdyby we wszystkich krajach „szóstki” przyjęte były ceny na mleko obowiązujące obecnie w Holandii i w NRF, tj. 28 fenigów niemieckich za litr mleka. Podniesienie tej ceny, jak tego żądają Niemcy i zastosowanie jej we Francji, spowoduje znaczny wzrost produkcji mleka, zwłaszcza w tym ostatnim kraju i wtedy już w 1970 r. nadwyżka samego masła na eksport tylko z krajów należących obecnie do „Wspólnego Rynku” będzie wynosiła około 400 tys. ton. Z uwagi na to, iż masło w Europie znajduje się już dziś w nadmiarze, a poza krajami Europy może być sprzedawane prawdopodobnie mniej więcej na poziomie cen margaryny, to jest o 5 marek niemieckich na 1 kg taniej, dopłata do eksportu masła wynosiłaby już za parę lat 2 miliardy marek niemieckich rocznie. W analogiczny sposób, chociaż może w nieco mniejszych rozmiarach, należy przewidywać rozmiary dopłat do innych artykułów rolniczych. Dopłaty te mają być pokrywane z opłat importowych nakładanych na przywożone na terytorium „szóstki” artykuły żywnościowe. Krajami o dużym imporcie artykułów żywnościowych będą Wielka Brytania i NRF, a krajami eksportującymi Holandia, Francja i Włochy. A więc eksport z tych trzech ostatnich krajów miałby być subwencjonowany całkowicie przez NRF i Wielką Brytanię, na co obydwie te kraje zgodzić się nie chcą. Wielka Brytania formułuje to w ten sposób, iż polityka polegająca na dopłacaniu rolnikom za artykuły, które są już

obecnie w nadmiarze, nie ma gospodarczego uzasadnienia zarówno z punktu widzenia producenta jak i konsumenta, a w żadnym razie nie może być realizowane z cudzej kieszeni.

Dalszym problemem, będącym konsekwencją prowadzenia polityki wysokich cen na artykuły rolnicze, jest perspektywa dużego spadku importu tych artykułów wobec łatwego pokrycia zapotrzebowania przez własną produkcję. Pociągnie to za sobą zmniejszenie obrotów towarowych z wieloma krajami również w zakresie importu przez te kraje artykułów przemysłowych, na co się sfery przemysłowe „Wspólnego Rynku” godzić nie chcą.

Gdyby np. „Wspólny Rynek” wprowadził dla swych członków obecne ceny niemieckie na zboże — to znaczy ok. 470 marek za tonę pszenicy — wówczas według sfer kierowniczych „szóstki” prawdopodobnie w ciągu kilku lat import zbóż spadłby z 20 na około 5 mln ton w odpowiednim stosunku zapewne zmniejszyłyby się możliwości eksportu artykułów przemysłowych. Znaczne podniesienie cen na zboża wywoła zmianę w warunkach opłacalności produkcji zbóż w innych krajach „Wspólnego Rynku”, a przede wszystkim we Francji. Stworzy to możliwości znacznego dalszego rozszerzenia stosowania różnych środków produkcji jak nawozy sztuczne itp., przyczyni się do szybkiej intensyfikacji rolnictwa, wzrostu plonów i znacznej zwyczajki produkcji. Ale obniżenie cen na zboża jest szczególnie trudne, gdyż już uprzednio w krajach „szóstki” rolnicy mieli powszechnie zagwarantowany wysoki poziom cen na zboża. Te zobowiązania musiało przyjąć kierownictwo „Wspólnego Rynku”. Tym bardziej konieczne wydaje się — według wielu enuncjacji sfer wpływowych tej organizacji — przyjęcie niższych cen na inne artykuły rolnicze. Przy umiarkowanych, znacznie niższych od niemieckich, cenach import zbóż na rok 1970 przewidziany jest w wysokości 9 mln ton.

Tak więc pomimo stworzenia niemal prohibicyjnego muru chroniącego rolnictwo „Wspólnego Rynku”, nie wydaje się, że proklamowana obecnie polityka wysokich cen na artykuły rolnicze jest zbudowana na mocnych podstawach. Jest ona raczej wynikiem sytuacji politycznej w krajach „szóstki”, gdzie prawnicowo-centrowe rządy opierają się w parlamentach na przedstawicielach wsi, a grupy rolnicze we wszystkich niemal tych krajach stanowią jęczyczek u wagi przy głosowaniach.

W książce Colin Clarka¹, autor opowiada, iż w jednej ze swych rozmów z ministrem gospodarki narodowej w Rzeszy Niemieckiej, Erhardtem, na pytanie czy rozbudowywanie systemu protekcjonizmu dla rolnictwa w przeciwstawieniu do względnie liberalnego traktowania obrotu artykułami przemysłowymi jest racjonalne — uzyskał odpowiedź, iż jest to wyłącznie wynik wewnętrznej sytuacji politycznej, gdyż uzyskanie poparcia rolników było konieczne dla uchwały o przystąpieniu do „Wspólnego Rynku” tj. dla ratyfikowania Traktatu Rzymskiego.

Zarówno przy polityce wysokich cen na artykuły rolnicze, jak i tym bardziej przy rozważanym przez wielu działaczy „szóstki” niższym poziomie tych cen, na czoło problemów gospodarczych w rolnictwie „Wspólnego Rynku” wysuwa się sprawa obniżenia kosztów produkcji. Obniżyć

¹ Colin Clark: British trade in the common market Stevens + Sons London 1962.

zaś koszty można tylko wtedy, jeżeli praca zarówno rolnika, jak i maszyn, będzie w pełni wykorzystana, a to z kolei nie może nastąpić w ramach gospodarstw typu rodzinnego (tj. ok. 10 ha), które miały według Traktatu Rzymskiego stanowić podstawę struktury rolnej „Wspólnego Rynku”. Podówczas ustalenie w tych krajach struktury agrarnej opartej na indywidualnych, stosunkowo drobnych gospodarstwach chłopskich zatrudniających 1 do 2 osób, było wyrazem tendencji politycznej przeciwstawienia się zasadzie koncentracji gospodarstw przyjętej jako wytyczną polityki agrarnej krajów socjalistycznych. Już cztery lata temu istniały duże różnice zdań między Francją i NRF co do dominującego typu gospodarstw rolnych we „Wspólnym Rynku”. Francuzi wysuwali postulat, żeby struktura rolna była oparta na nieco większych gospodarstwach, zatrudniających około 2—3 osób (w warunkach europejskich oznacza to obszar ok. 25 ha), NRF zaś żądała przyjęcia za podstawę struktury rolnej gospodarstw „rodzinnych”. Wówczas teza niemiecka zwyciężyła. Obecnie „Wspólny Rynek” zdecydowanie zmienił swe poprzednie stanowisko, dążąc do tworzenia gospodarstw typu farm amerykańskich, o rozmiarach od 30 do 50 ha — twierdząc, że tylko w takich gospodarstwach pełna mechanizacja jest opłacalna, a przez to możliwe obniżenie kosztów produkcji.

Taka zmiana polityki rolnej wywołana jest także przez fakt, iż kraje „szóstki” przewidują, że za 10—15 lat ludność rolnicza spadnie do 6—10%. Już w tej chwili corocznie zarówno w NRF jak we Francji ubywa rocznie 3% ludności rolniczej. Uderzający w ciąg ostatnich 3 lat rozwój przemysłu włoskiego, sprawił, że około 3 mln robotników z południa Włoch dotychczas bezrobotnych zostało zatrudnionych na północy Włoch. O ile w 1958 r. podczas zawierania Traktatu Rzymskiego postulatem ze strony Włoch było zatrudnienie około 4 milionów robotników włoskich w najbardziej przemysłowych krajach „Wspólnego Rynku”, o tyle wiosną 1962 r. rząd włoski zakomunikował, iż odstępuje od tego swego postulat i może przewidywać migrację ludności włoskiej do północno-europejskich krajów w granicach około pół miliona robotników. Z powyższego wynika konieczność migracji 3—4 mln robotników ze wsi do przemysłu, co wpływa na konieczność stworzenia innego typu gospodarstw na wsi krajów „szóstki”.

W przeciwstawieniu do głoszonego dawniej hasła, iż już w obecnym stanie rozwoju „Wspólnego Rynku” dążyć należy wszelkimi siłami do realizowania zasady parytetowego wynagradzania za pracę, to jest zapewnienia rolnikom (z gospodarstw 10—15 ha) takich dochodów, które byłyby równe wynagrodzeniu wykwalifikowanych robotników w najbliższej okolicy, obecnie kierownicy „Wspólnego Rynku” wypowiadają przekonanie, iż dopóki ludność rolnicza stanowi od 20 do 30% ogółu ludności kraju, dopóty zrównanie dochodu rolników z płacami robotników „jest czystą demagogią”. Zasada parytetowego wynagradzania poniosła istotnie w krajach zachodniej i północnej Europy klęskę. Stosunkowo najpomyślniej realizuje tę zasadę Szwecja, ale też typ gospodarstwa, którego właściciele mają mieć dochody równe wynagrodzeniom robotników, podniesiony został z proponowanych pierwotnie 10—15 ha na 25 do 30 ha. I tu więc można zauważyć, iż pierwotna zasada stworzenia „parytetowej” opłacalności gospodarstw rodzinnych zawiodła.

„Wspólny Rynek” przeprowadził badania w Republice Federalnej, dotyczące zmian, jakie mogą nastąpić w wypadku zastosowania polityki nieco niższych cen na zboże. I tak w wypadku obniżenia ceny pszenicy z 43 na 37 marek niemieckich za quintal (cena płacona rolnikom) zmiany w kierunku produkcji rolnej w NRF pociągną za sobą znaczne zmniejszenie ludności rolniczej, a wskutek tego średni dochód gospodarstw na głowę podniesie się o $\pm 80\%$.

„Wspólny Rynek” uważa więc nadal, że rezerwy ludności w rolnictwie, które szacuje się na 8 milionów ludzi, uwzględniając zmienione perspektywy migracji ludności włoskiej, nie pokryją potrzeb zatrudnienia nowych robotników w przemyśle.

Zwolennicy prowadzenia polityki niższych cen na artykuły rolnicze uważają, iż pieniądze, przeznaczone dotychczas na subwencjonowanie produkcji rolnej należy przeznaczyć na inwestycje infrastrukturalne, gdyż będą one niezbędne dla obniżenia kosztów produkcji w tych powiększonych gospodarstwach rolnych. Prócz tego pieniądze te trzeba będzie przeznaczyć na przystosowanie wychodzącej ze wsi ludności do warunków życia w mieście, przez system kursów zawodowych itp. Istnieje wreszcie pomysł, aby część sum przeznaczonych dotychczas na subwencje na rzecz rolnictwa, przeznaczyć na subwencjonowanie spożycia, przez co może ono znacznie wzrosnąć i w ten sposób byłby rozwiązany w sposób naturalny problem nadwyżek rolniczych w krajach „Wspólnego Rynku”. Istotnie przy wysokim poziomie spożycia wiele artykułów rolniczych jak np. masło wykazuje znacznie wyższą cenową elastyczność popytu niż elastyczność dochodową. Istnieje także problem dopłacania do produkcji słabym i małym gospodarstwom, zwłaszcza położonym w niedogodnych warunkach przyrodniczych i gospodarczych. Chodzi tu przede wszystkim o gospodarstwa w rejonach górskich. W tym przypadku nie byłoby aktualne gwarantowanie wyższych cen, lecz bezpośrednie dopłaty właścicielom tych gospodarstw — tak, jak to już obecnie realizuje u siebie Dania.

Analizując system i metody protekcjonizmu rolniczego we „Wspólnym Rynku”, możemy zauważyć zjawiska następujące.

Ochrona produkcji rolnej ma dotyczyć nie wszystkich artykułów rolniczych, lecz tylko tych, które stanowią podstawę dochodu rolników i wskutek tego mają być przedmiotem wspólnej polityki rolnej. Należą tu zboża, cukier, artykuły hodowlane, tytoń, owoce i warzywa. Za kilka lat ma nastąpić zorganizowanie wspólnego rynku w znaczeniu dosłownym, to jest zrównanie cen, całkowita wolność obrotu, swoboda migracji ludności i kapitałów, swoboda osiedlania. Na razie wspólna cena została ustalona tylko na okres jednego roku dla zbóż. Wspólny i stały poziom cen ma być utrzymywany drogą reglamentacji importu do krajów „Wspólnego Rynku”, przez dość skomplikowany system opłat oraz przy pomocy skupu interwencyjnego. Podstawą wysokich opłat importowych ma być różnica ceny wspólnej w ramach krajów „Wspólnego Rynku” i cen na rynku światowym. Na okres przejściowy zostają wprowadzone także wewnętrzne opłaty dla wyrównania różnic między cenami krajów członkowskich.

W stosunku do kalendarza postanowień Traktatu Rzymskiego akcja unifikacyjna „Wspólnego Rynku” w zakresie obrotu towarowego z zagra-

nicą jest o 2½ roku przyspieszona. Kontygenty importowe w 1961 r. zostały dla artykułów rolniczych automatycznie powiększone o 20%, a dla każdego produktu oddzielnie o 10% i muszą stanowić co najmniej 5,2% produkcji krajowej. Pomimo tych zarządzeń liberalizujących wewnętrzny obrót artykułów rolniczych od lipca 1962 r. zaobserwowano znaczny spadek tego obrotu między poszczególnymi krajami „szóstki” a wzrost obrotów z krajami trzecimi. Świadczy to o tym, że importerzy krajów „szóstki” przywiązują większą wagę do obrotów z tradycyjnymi rynkami zagranicznymi i pesymistycznie zapatrują się na zmianę tych źródeł zakupów.

Jednocześnie w stosunku do krajów trzecich będą stopniowo usuwane i cła wewnętrzne. Wewnętrzne opłaty mają być oparte na różnicy w kosztach produkcji w poszczególnych krajach „szóstki”. Obecnie najwyższe ceny i koszty produkcji są w Rzeszy Niemieckiej i w Belgii. Wbrew poglądom rozpowszechnionym w Polsce o wysokim poziomie techniki rolnictwa zachodnio-niemieckiego, przedstawiciele „Wspólnego Rynku” wielokrotnie stwierdzają, iż najbardziej konserwatywnym elementem wśród producentów „Wspólnego Rynku” jest chłop niemiecki i że jest on bardzo oporny w stosunku do jakichkolwiek inowacji w technice produkcji, a wskutek tego rolnicy niemieccy są bardzo trudnym materiałem dla jakiegokolwiek akcji zmierzającej do obniżenia kosztów produkcji. Walcząc o stosunkowo wysokie ceny zbóż na „Wspólnym Rynku”, rząd NRF oświadczył wielokrotnie, iż ceny obowiązujące obecnie w Niemczech są minimalne, że tylko taki poziom tych cen może zapewnić gospodarstwom opłacalność i że obniżenie tych cen wywoła upadek wielu gospodarstw wiejskich. Ponadto rząd NRF twierdzi, że ceny na zboża nie mogą być obniżone — przede wszystkim ze względów politycznych — gdyż istnieje konieczność utrzymania stosunkowo wyższej opłacalności produkcji w NRF w porównaniu z krajami socjalistycznymi.

W przeciwstawieniu do wysokiego poziomu kosztów produkcji w NRF — rolnictwo francuskie po dewaluacji franka w 1958 r. i po dokonaniu w ciągu ostatnich 5 lat dużego postępu w zakresie podniesienia techniki rolnictwa i poziomu umiejętności gospodarowania, znacznie obniżyło koszty produkcji wykazując większą prężność gospodarczą. Francja ma perspektywy wzrostu wywozu i pokrycia znacznej części zapotrzebowania „Wspólnego Rynku” na artykuły rolnicze. Już obecnie wywozi ona zboże, mięso, ziemniaki, a jest potencjalnym eksporterem mięsa i masła, przy czym wywóz ten wskutek niskich kosztów wytwarzania jest zupełnie opłacalny w zakresie pszenicy, masła, owoców, i warzyw.

Można się spodziewać, że Francja będzie głównym konkurentem Polski jeśli chodzi o import artykułów rolniczych do innych krajów „Wspólnego Rynku”, zwłaszcza w przypadku przyłączenia się Wielkiej Brytanii, tym bardziej że Francja posiada blisko połowę ziemi ornej i pastwisk wszystkich krajów „szóstki”. W ciągu ostatnich 17 lat zużycie we Francji nawozów wzrosło trzykrotnie, a liczba traktorów z 68 tys. do 800 tys. Wzrost produkcji wynosi 4,5% rocznie.

Wśród krajów „Wspólnego Rynku” Włochy bardzo tanio produkują owoce i warzywa, a stosunkowo bardzo drogo pszenicę.

Wiele z tych zastrzeżeń, tymczasowych przepisów, odkładania decyzji na parę lat, wynika z faktu, iż dotychczas pertraktacje z Wielką Brytanią co do wstąpienia do „Wspólnego Rynku” nie zostały pomyślnie zakończone. Pod względem cen i kosztów produkcji największa różnica między Wielką Brytanią i krajami „szóstki” jest w zakresie mleka, którego produkcja jest w Wielkiej Brytanii szczególnie wysoko dotowana. W razie przystąpienia jej do „Wspólnego Rynku” Londyn byłby zapewne aprowizowany w mleko świeże z Francji i Danii wobec niskich kosztów transportu. Koszty produkcji ziemniaków, warzyw i nawozów są w Anglii również wysokie — natomiast zboża są produkowane tanio wskutek struktury rolnej¹ i wysokiego stopnia mechanizacji.

Najważniejszymi gospodarczymi problemami utrudniającymi przystąpienie Wielkiej Brytanii jest sprawa poziomu cen uzyskiwanych przez rolników po wprowadzeniu jednych wspólnych cen na artykuły rolnicze i znaczny wzrost kosztów utrzymania, co zapewne pociągnie za sobą konieczność podniesienia płac. Trudne do zaakceptowania jest też zerwanie więzów gospodarczych opartych na porozumieniu w Ottawie w 1932 roku z krajami Brytyjskiej Wspólnoty, a zatem likwidacja preferencji imperialnych. Obecnie 43% wywozu Wielkiej Brytanii idzie do krajów Brytyjskiej Wspólnoty.

Dzisiaj „Wspólny Rynek” stoi na stanowisku, iż przystąpienie Wielkiej Brytanii nie może pociągnąć za sobą żadnych uprzywilejowań dla krajów Brytyjskiej Wspólnoty w porównaniu do jakiegokolwiek kraju trzeciego. To negatywne stanowisko wobec krajów Brytyjskiej Wspólnoty przybrało ostrzejsze formy od czasu, kiedy p. Freeman minister (sekretarz) do spraw rolnictwa Stanów Zjednoczonych podczas swej niedawnej wizyty w Brukseli zażądał przyznania klauzuli największego uprzywilejowania dla Stanów Zjednoczonych w wypadku przyznania Kanadzie jakichkolwiek prerogatyw przy przywozie zbóż i innych artykułów rolniczych do „Wspólnego Rynku”.

Stosunki między „Wspólnym Rynkiem” a krajami Brytyjskiej Wspólnoty mają być regulowane w ramach międzynarodowych umów towarowych, w których (wbrew postulatowi farmerów brytyjskich) będą mogły brać udział wszystkie kraje świata. W związku z tym kierownictwo „Wspólnego Rynku” zobowiązało się w specjalnym protokole w stosunku do Wielkiej Brytanii, iż po jej przystąpieniu będą bezzwłocznie rozpoczęte pertraktacje w sprawie zawarcia takich międzynarodowych umów towarowych w dziedzinie pszenicy (umowa już zawarta), jęczmienia oraz kukurydzy, sorga, mięsa, mleka i przetworów mlecznych oraz cukru.

Jak to już wyżej było wspomniane Anglia nie godzi się na zasadę pokrywania premii wywozowych z Funduszu Gwarancyjnego Wspólnego Rynku uważając, iż nie jest usprawiedliwione aby konsument angielski obciążony opłatami przywozowymi finansował eksport artykułów rolniczych z Francji i z Holandii.

Dalszymi podstawowymi spornymi problemami jest sprawa udziału w „Funduszu Rozwoju” (Development Fund), przewidzianym dla finan-

¹ Duża ilość, zwłaszcza w środkowo-wschodniej Anglii, folwarków gospodarujących ekstensywnie a nastawionych wyłącznie na produkcję zbóż.

sowania uprzemysławiania krajów nierozwiniętych gospodarczo, które stanowiły do niedawna kolonie lub protektoraty krajów „szóstki”. Francja wywalczyła sobie uprzywilejowane stanowisko w zakresie zużycia sum z tego Funduszu, mają być one przeznaczone w 88% na byłe afrykańskie kolonie francuskie.

Dla zilustrowania skomplikowanego systemu cen wprowadzonego na „Wspólnym Rynku” trzeba przytoczyć kilka informacji o rozmaitych metodach wyznaczania cen i opłat ważnych dla polityki gospodarczej tej organizacji.

Najważniejszą ceną jest tzw. cena podstawowa („indicative price”), nazywana często ceną docelową, orientacyjną. Jest to podstawowa cena płacona producentom, cena według której mogą się oni orientować co do opłacalności i w związku z tym co do kierunku produkcji. Na razie ceny orientacyjne są różne w poszczególnych krajach należących do „Wspólnego Rynku”. Cena orientacyjna jest czasem nazywana ceną „wskaznikową”, co jest błędne, gdyż cena ta nie nawiązuje do żadnych wskaźników, lecz daje rolnikom orientację co do poziomu cen. Drugą ceną niższą od poprzedniej, jest tzw. cena interwencyjna („intervention price”) — jest to cena, przy której ma się zaczynać skup interwencyjny. Istnieje ponadto cena tzw. „threshold price” — czyli, tłumacząc dosłownie, cena „progu”. Jest to właściwie cena „wejściowa”, która powinna być stosowana na granicy przy imporcie. Cena ta jest również na razie różna w poszczególnych krajach należących do „szóstki”. Ta cena wejściowa równa się cenie orientacyjnej pomniejszonej o koszty transportu od granicy i o koszty handlowe przewozu od granicy, a powiększonej o tzw. dodatek ryczałtowy (montant forfaitaire). Dodatek ten ma być pobierany tylko do 1970 r. i tylko od krajów należących do „szóstki”. Ale ponieważ powoduje on oczywiście podniesienie cen na danym rynku, a różnica między tymi cenami rynku światowego jest podstawą obliczenia wysokości opłat przywozowych, więc faktycznie importerzy również pośrednio będą płacili ten dodatek.

Dodatek ryczałtowy ma na celu wyrównanie wewnętrzne cen między tymi krajami „szóstki” i ma być wyznaczony co roku w innej wysokości, a celem jego jest m. in. automatyczne zastąpienie istniejących dzisiaj ceł między tymi krajami. Redukcja tych ceł ma mieć miejsce jak to już wyżej zaznaczono o $\frac{2}{15}$ stawki celnej co roku.

Dla porównania cen światowych z ceną orientacyjną są przez „Wspólny Rynek” obliczone przy imporcie artykułów rolniczych ceny „cif”. Jest to pojęcie znane od dawna w handlu międzynarodowym, a zwłaszcza w dostawach statkami, oznaczające cenę w porcie (lub na stacji) odbiorcy, po uwzględnieniu kosztów ubezpieczenia i kosztów przewozu (cost, insurance, „freight”). Ta cena przeciętna „cif” ma być przez „Wspólny Rynek” korygowana dla zunifikowania przewożonego towaru pod względem standardu jakościowego. Jeśli np. jakaś importowana partia jęczmienia jest lepszej jakości niż standard krajowy, który brany jest jako podstawa do obliczania kosztów produkcji artykułów hodowlanych, to wówczas te ceny „cif” na granicy „Wspólnego Rynku” są podnoszone dla uwzględnienia tej różnicy w jakości.

W założeniach protekcjonizmu rolnego „Wspólnego Rynku” leży ustalanie cen wewnętrznych na wspólnej granicy krajów wchodzących w skład tej organizacji, w odróżnieniu od zmiennego poziomu cen rynku światowego. Dla sprawdzenia ceny „cif” zbóż „Wspólny Rynek” notuje codziennie ceny rynku światowego i ceny jakiegoś miarodajnego kraju importującego (np. przy imporcie bekonów brane są obecnie pod uwagę ceny duńskie). Dla stworzenia dokładnego obrazu stosunku cen wewnętrznych we wszystkich krajach „Wspólnego Rynku” i cen na całym świecie, codziennie w Brukseli (tj. siedzibie Centrali „Wspólnego Rynku”) 2 tysiące cen artykułów rolniczych jest notowanych i przeliczanych.

Wszystkie te ceny służą do wyznaczania opłat przywozowych o różnej wysokości, tzw. „levies” — są to właściwie ruchome cła. Chociaż przedstawiciele „Wspólnego Rynku” reklamują wprowadzenie tych opłat przywozowych jako liberalizację dotychczasowego systemu taryf celnych to jednak nie trudno zauważyć, iż w obrocie międzynarodowym lepiej byłoby mieć do czynienia ze stałymi stawkami taryfy celnej niż z opłatami przywozowymi zmienianymi co trzy miesiące, a nawet częściej.

Opłaty wyrównawcze przy przywozie zbóż już dzisiaj są wysokie i świadczą o ich politycznym charakterze. We Francji te opłaty dla pszenicy wynoszą 60% przeciętnej ceny, dla jęczmienia 39%. W NRF te same opłaty wynoszą dla pszenicy 106% ceny a dla jęczmienia 90%.

Niezależnie od wyznaczania różnych opłat przywozowych przewidziana jest dla artykułów, do których ma być stosowany system interwencji na rynku wewnętrznym, możliwość utrzymania reglamentacji ilościowej importu, tzn. wyznaczania kontyngentów, co pociąga za sobą konieczność starania się o certyfikaty przywozowe. Zapowiadane w zakresie „głównych” artykułów rolniczych, tzn. zbóż, masła i cukru, a przejściowo i innych artykułów hodowlanych, wprowadzenie systemu kontyngentowania i wydawania indywidualnych licencji wywołuje w krajach „Wspólnego Rynku” zanik małych firm handlujących artykułami rolniczymi i koncentrację obrotów w wielkich firmach. „Wspólny Rynek” zapowiada, że ten system reglamentacji ma być w przyszłości zniesiony, z wyjątkiem tych krajów, które mają monopol państwowy handlu i w stosunku do których, utrzymanie reglamentacji konieczne jest przy zawieraniu umów bilateralnych.

Reasumując można stwierdzić, że w zakresie zbóż i innych artykułów, tzw. interwencyjnych „Wspólny Rynek” zastosował całkowite odcięcie wewnętrznego rynku od rynku światowego.

W stosunku do jaj, drobiu, baraniny i co nie jest jeszcze ostatecznie zdecydowane wołowiny nie ma cen gwarantowanych i interwencyjnych, a więc zasadniczo dopuszcza się wahania w cenach wewnętrznych. Głównym systemem ochrony rolnictwa przed niepożądanym importem są tu opłaty przywozowe (import levies). Charakterystyczne jest to, iż te opłaty w zakresie artykułów hodowlanych nie mają charakteru wyrównywania cen artykułów importowych, lecz są oparte na różnicy cen zbóż pastewnych, uważanych jako podstawa żywienia zwierząt gospodarskich w produkcji artykułów hodowlanych. Przy tym obliczaniu wysokości opłat importowych do wspomnianej różnicy dodawane są nie sprecyzowane jeszcze bliżej opłaty wynikające z warunków produkcji w krajach,

skąd dany towar jest importowany. Te dodatkowe opłaty mają oczywiście charakter ceł protekcyjnych dla rolnictwa.

Jeżeli importowane artykuły hodowlane zaofiarowane są poniżej pewnej ustalonej minimalnej ceny („ceny słuzy”), wówczas może, niezależnie od wymienionych głównych opłat importowych, być stosowana dodatkowa opłata. Termin „cena słuzy” zaczyna się w Polsce przyjmować, choć jest niezręcznym i mało zrozumiałym, mechanicznym tłumaczeniem francuskiego wyrażenia „prix d'ecluse”. W istocie cena ta powinna być nazwana „ceną szkodliwej konkurencji”, gdyż jest to cena, która by wprowadzała dezorganizację w poziomie cen na rynku wewnętrznym. Jeżeli ceny „cif” importowanych artykułów nie będą niższe niż ceny „słuzy”, wówczas w ramach zawartych umów handlowych główne opłaty przywozowe nie będą wyższe niż obowiązujące dotychczas cła.

Na razie ceny „słuzy” obowiązują również w obrotach między krajami „szóstki”, chociaż przy artykułach hodowlanych opłaty te nie noszą, jak przy zbożu, nazwy „montant forfaitaire”. Te wewnętrzne opłaty wyrównawcze między krajami „szóstki” przy imporcie wieprzowiny np. wylicza się w ten sposób, że są brane pod uwagę różnice w cenach zbóż pastewnych w Holandii i w innych krajach „szóstki” i te inne kraje wyliczają wewnętrzne opłaty przywozowe wyrównawcze w stosunku do cen zbóż pastewnych w Holandii. Niezależnie od tego jest jeszcze przewidziany na nieokreślony czas współczynnik powiększający poziom tych opłat, a oparty na przeciętnych cenach importu ostatniego roku. Opłaty wyrównawcze zmieniane są co trzy miesiące.

Opłaty wyrównawcze od jaj i drobiu obliczane są przy uwzględnieniu trzech następujących czynników: różnicy w cenach zbóż w danym kraju i na rynku światowym, współczynnika obrotu oraz procentowego dodatku w wysokości 2 do 7%, który będzie stopniowo wzrastał w miarę corocznego obniżania o $\frac{2}{15}$ stawki dotychczasowego cła. Przy obliczeniu wpływu cen zbóż pastewnych na produkcję drobiu i jaj przyjmowane jest, że zboża pastewne stanowią 80% kosztów produkcji tych artykułów.

Akceptowanie przez poszczególne kraje „szóstki” zasad unifikacji rynku osiągane jest kosztem zgody na rozmaite przejściowe wyjątki. I tak np. do roku 1967 Belgia i Holandia zastrzegły sobie stosowanie wyższych cen „orientacyjnych” dla owoców i warzyw, Włochy stosowanie odmiennych cen na masło i wołowinę, Francja na mięso, tłuszcze, warzywa i owoce, Niemcy Zachodnie na owoce i warzywa (z Włoch i Holandii) oraz na słoń i półprodukty czekoladowe. Ponadto obowiązek podniesienia kontyngentów importowych w 1961 r. został dla Niemiec zmniejszony z 20 na 15%. Włochy zostały zwolnione z obowiązku automatycznego powiększania kontyngentu importowego na wino.

Różne wyjątki w systemie reglamentacji cen i opłat przywozowych zostały zaakceptowane nie tylko podczas uzgadniania polityki rolnej między krajami „szóstki”, ale i pod presją krajów trzecich. Tak np. już w trakcie wstępnego opracowywania zasad polityki „Wspólnego Rynku” w stosunku do rolnictwa, Stany Zjednoczone zażądały możliwości bezcłowego importu nasion oleistych. System preferencyjny w stosunku do krajów afrykańskich wymagał przyznania i im prawa przywozu nasion oleistych bez cła. Zgoda „Wspólnego Rynku” na te żądania spowodowała konieczność utrzymania dla rolników krajów „szóstki” cen gwaranto-

wanych na nasiona oleiste wbrew pierwotnym postanowieniom, że system gwarancji cen minimalnych będzie całkowicie odrzucony.

W drodze umów handlowych kraje „Wspólnego Rynku” gotowe są zrzec się opłat wynikających z ceny „śluzy” w stosunku do krajów, które mogą gwarantować, że nie będą ofiarowywać towarów poniżej tej ceny. Zwłaszcza dotyczy to krajów posiadających monopol handlu zagranicznego. Byłoby to więc coś w rodzaju uprzywilejowania krajów posiadających monopol handlu zagranicznego.

Niezależnie od wszystkich tych opłat, jako forma popierania hodowli w krajach „Wspólnego Rynku” mogą być przy eksporcie artykułów hodowlanych stosowane zwroty ceł w wysokości odpowiadającej zużytemu na te produkty hodowlane zbożom pastewnym. Są to tzw. zwroty ceł („refunds”), które teoretycznie powinny być równe wysokości opłat przywozowych na zboża pastewne. Możliwe jest jednak stosowanie przy wywozie artykułów hodowlanych wyższych premii wywozowych, co można określić jako czysty dumping. Wprowadzenie premii wywozowych na artykuły hodowlane jest jednym z punktów najsilniej atakowanych przez inne kraje kapitalistyczne, a zwłaszcza przez Stany Zjednoczone, Kanadę, Australię, Nową Zelandię, jako element, który może dezorganizować ceny rynku światowego i przeciwdziałać jakiegokolwiek stabilizacji cen na tym rynku.

Bezpośrednio po zawarciu Traktatu Rzymskiego kraje „szóstki” zamierzały ograniczyć kontrolę nad obrotem wewnętrznym owocami i warzywami do bardziej lub mniej rygorystycznego stosowania przepisów standaryzacyjnych. Stanowisko takie wywołało na świecie wiele sprzeciwów, gdyż uprzednio panowało przekonanie, iż przepisy standaryzacyjne powinny obiektywnie ułatwiać jakościową klasyfikację towarów, pomagać w podnoszeniu tej jakości i stwarzać sprzyjające warunki dla obrotów międzynarodowych przez poinformowanie producentów i eksporterów, że właśnie takie a nie inne wymagania będą stosowane do ich artykułów przy przekraczaniu granicy. Bywały już dawniej złośliwe interpretacje przepisów standaryzacyjnych (tak jak weterynaryjnych i fitopatologicznych), lecz uważano ten fakt za łamanie zasady obiektywności. „Wspólny Rynek” po raz pierwszy postanowił formalnie i powszechnie wykorzystywać przepisy standaryzacyjne do ograniczenia importu ze względów gospodarczych.

Ostatnio w obrocie wewnętrznym owocami i warzywami „Wspólnego Rynku” mają być stosowane ograniczenia reglamentacyjne i opłaty przywozowe. Wolne od tych opłat mają być tylko owoce i warzywa klasy „extra”, tj. najwyższej jakości. Stosunek do importu owoców i warzyw z krajów trzecich nie jest określony — nie wiadomo czy będą tu stosowane dodatkowe opłaty i czy liberalniejsze potraktowanie klasy „extra” będzie się odnosiło również do krajów trzecich. Sytuacja ta jest wynikiem dużych trudności jakie istnieją wewnątrz krajów „Wspólnego Rynku” co do pogodzenia rywalizujących z sobą Francji, Holandii i Włoch. Wszystkie te trzy kraje mają silnie rozwiniętą produkcję owoców i warzyw, a dopuszczenie wczesnych warzyw na rynki dużych miast stanowi dla tych trzech krajów poważny problem gospodarczy.

Powyższe informacje pozwalają sobie wytworzyć obraz zupełnej izolacji producenta rolnego od rynku światowego, skrajnego protekcjonizmu

jaki ma być stosowany przy przywozie artykułów rolniczych do „Wspólnego Rynku”. Wiele przepisów jest jeszcze nie sprecyzowanych, nie wiadomo jakie opłaty wewnętrzne będą brane pod uwagę przy obliczaniu opłat pobieranych przy imporcie z zagranicy, przez co importerzy są na łasce władz interpretujących te przepisy.

Opierając się na dzisiejszym stanie przepisów dotyczących obrotu towarowego z zagranicą w krajach „szóstki” można stwierdzić tylko, że w stosunku do artykułów hodowlanych eksportowanych z Polski, prócz masła i może mięsa wieprzowego, reglamentacja ilościowa powszechnie nie będzie stosowana, że przywóz tych artykułów ma być regulowany głównie, a może wyłącznie, przez system zmiennych opłat, że zarówno sprawa kontyngentów importowych jak i wysokości opłat może być przedmiotem negocjacji w umowach bilateralnych, które w Polsce stanowią podstawę ustalania obrotów z zagranicą. Z formalnego punktu widzenia więc wprowadzone przez „Wspólny Rynek” przepisy pozostawiają możliwość traktatowego uregulowania naszego wywozu rolniczego. Natomiast pojemność tego rynku i sprawa cen — to zagadnienie odrębne.

СТЕФАН КРУЛИКОВСКИ
Сельскохозяйственная Академия
В а р ш а в а

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В „ОБЩЕМ РЫНКЕ”

С о д е р ж а н и е

В основе экономической политики „Общего рынка” положен принцип либерализма в отношении промышленных товаров и протекционизма в отношении сельскохозяйственных продуктов, а в частности в отношении так называемых продуктов, входящих в состав „общей экономической политики”.

Решающие органы „Общего рынка” так называемая „Комиссия” отдают себе отчет в том, какая опасность скрыта в политике высоких цен. Однако это является обязательством по отношению к крестьянам, чтобы те одобрили ратификацию Римского договора.

Перспективы развития сельского хозяйства весьма пессимистические и до 1975 года предусматривается превышение роста производства над ростом потребления, и таким образом существует возможность, что при сохранении высоких цен возникнут товарные излишки в экспорте которые придется сбывать по сниженным ценам или вообще даром.

Например к 1970 году ожидается возникновение излишков в экспорте масла, составляющих 400000 тонн, что потребует ежегодную доплату в размере 2 миллиардов немецких марок. Такое положение вынуждает необходимость снижения издержек производства, что невозможно при существующей до сих пор аграрной структуре основанной на „семейных хозяйствах”, ибо на площади хозяйства размером ниже 30—50 га ни человек, ни машина не используются полностью. Поэтому в настоящее время „Общий рынок” намерен перестроить сельхозпроизводство таким образом, чтобы оно опиралось на фермерские хозяйства с площадью свыше 25—30 га.

При переговорах по вопросам уровня цен на сельскохозяйственные продукты оказывается, что самая дорогая продукция немецких и бельгийских крестьян, и что более интенсивным и механизированным стало в последнее время французское сельское хозяйство.

Система цен принятая „Общим рынком” сложная и пока еще не совсем понятна. Кроме „основной” цены, по которой постоянно должен сбывать свои продукты крестьянин, будут установлены „интервенционные” цены.

При падении цен ниже уровня „основных” будет проводиться интервенционная скупка. Цена „порога” (тришоуд праис) это интервенционная цена за вычетом цены транспорта от границы и торговых издержек.

Эти цены будут сравнивать с ценой предлагаемой импортером на границе, так называемой ценой „циф”. В обороте между странами „Общего рынка” применяются пока внутренние выравнивательные платы, так называемые „оптовые прибавки”, которые имеют внутреннее значение.

В импорте животноводческих продуктов устанавливается так называемая „цена шлюза”, т. е. минимальная цена, по которой можно привозить в страны „Общего рынка” — ниже этой цены импортер будет платить специальные платы „шлюзы”.

Пошлины будут постепенно отменяться ежегодно на 2/15 тарифа и на их место будут вводить обычные привозные платы меняющиеся каждые три месяца.

В отношении продуктов земледелия для которых предусматривается интервенционная скупка будет применяться регламентация привоза — это значит необходимость получения разрешения на импорт товаров. Для удержания цен на животноводческие продукты будут применяться премии при вывозе, теоретически основанные на возврате стоимости привозных кормов, но на практике зависящие от конъюнктуры. Если импорт растениеводческих продуктов основан на сравнении цен: „порога” с ценами мирового рынка, то привозные платы за животноводческие продукты основаны на сравнении цен фуражного зерна.

В отношении овощей и фруктов будет применяться строгие правила стандартизации, а кроме того привозные оплаты даже в обороте между странами „Общего рынка”. От этих оплат будет освобождены овощи и фрукты сорта „экстра”.

Ряд вопросов касающихся различных основных и дополнительных оплат будут предметом отдельных переговоров.

STEFAN KRÓLIKOWSKI
Agricultural University
Warsaw

AGRICULTURE IN THE „COMMON MARKET”

The basic lines of the Common Market economic policy have been differentiated: as to the industrial products the liberalism has been adopted as a guiding line, whereas in reference to the agricultural pro-

ducts, especially to those considered as entering in to the frames of the so called „common economic policy” the protectionism has been established the fundamental idea.

The very essential problem is the price policy. The Common Market policy-making body, the so called „Commission”, realizes the danger of establishing the policy of high prices. This is, however, the obligation undertaken towards the farmers to gain their approval of the Rome Treaty ratification.

The market prospects for agriculture are very pessimistic: up to 1975 a steady preponderance of the growth rate of production over that of consumption; this means, at prevailing high prices, the prospect of export surpluses to be disposed at low prices or simply for nothing. E. g. in 1970 400 thous. tons export surpluses in butter are foreseen, for the financing of which about 2 billion DM (German Marks) will be needed. This is the reason which compells to draw attention for the necessity to reduce costs of production; that seems however to be impossible with agrarian structure basing, as it has been planned so far, on „family farms”, because on farms under 30—50 hectares there is no proper utilization neither of human nor of machinery works. Therefore the Common Market is recently aiming at basing the agricultural production on big farms, exceeding 25—50 hectares.

During the negotiations on the common price level for agricultural articles it appeared that whereas French agriculture has recently been fairly intensified and fairly modernized German and Belgian peasants are producing at highest expenses.

The price system adopted by the European Economic Community is very complicated and, so far as now, not entirely clear. Besides of the „indicative” price (considered as „basic price”) which should be realized by the farmer in any case the so-called „intervention prices” are to be fixed. When prices fall under the level of the latter prices the „intervention purchases” are to be undertaken. The „threshold price” equals to the intervention price reduced by the amount paid for transportation from the frontier and by other costs. This price will be compared with the price offered by the importer at the frontier basis i. e. so called „c. i. f. price”. For the time being in the trade exchange between the member-countries of the „Six” are applied also the intra-Community compensatory levies, called in original denomination „montant forfaitaire”, which have a transitional character.

For the imports of animal products the so-called „sluice price” comes to appearance, this being the minimum price at which the importation to the Common Market countries will be allowed; in case the prices of the exporter are lower than the above mentioned „sluice price” the importer is to pay special „sluice levies”.

The taxes will be successively abolished by $\frac{2}{15}$ of the rate every year and will be replaced by normal import levies which will be changed every three months. In reference to those agricultural products for which intervention purchases are foreseen quantitative restrictions will be adopted i. e. the necessity to procure import licences. To maintain the prices of cereals and animal products the exportation supported by export refunds will be effected; these refunds are to be based theoretically on

reimbursement of the levies which had been paid before e. g. in case of the export of animal products on reimbursement of levies paid at the importation of imported food-stuffs; but practically the refunds in question may be increased depending on market situation. The importation of crop products being based on the comparison of „sluice prices” with world market prices, the import levies on animal products are based on the comparison of coarse grain prices.

Concerning fruit and vegetables severe regulations of quantity standards are going to be introduced and in excess of that import levies too; in intra-Community trade customs duties will be transitionally retained, though progressively reduced. Only fruit and vegetables qualified as belonging to an „extra” grade are to be exempted.

A good deal of problems referring to quantitative restrictions, to various basic and additional levies are bound to be admitted to become the object of negotiations.

