

STANISŁAW ROSOWSKI
Instytut Ekonomiki Rolnej
Warszawa

ROZWÓJ SPÓŁDZIELCZOŚCI ROLNICZO-HANDLOWEJ W USA NA PRZYKŁADZIE STANU INDIANA

Rozwojowi rolnictwa¹ w Stanie Indiana towarzyszyła stale oddziaływająca na jego ekonomikę spółdzielczość rolniczo-handlowa. Posiada ona poważne znaczenie nawet w skali krajowej. Tak np. w 1954 r. notowano w USA blisko 10 tys. spółdzielni zaopatrzenia i zbytu (85% — zbyt, 15% zaopatrzenia i usługi) z ogólną liczbą przeszło 7 mln członków.

Spółdzielczość rolnicza w Stanie Indiana ma długą tradycję. Zaczątki jej sięgają w 1885 r. kiedy to grupa farmerów jednego z powiatów środkowej części stanu zorganizowała się w związek dla wspólnej sprzedaży wełny. Był to początek handlowej spółdzielczości rolniczej.

W okresie pomiędzy 1885—1939 r. w stanie Indiana powstało 640 różnych rolniczych spółdzielni handlowych. Zajmowały się one skupem produktów rolnych, lub zaopatrzenia farm w potrzebne im towary, albo też spełniały obie funkcje jednocześnie. Szczególnie szybki rozwój spółdzielni wystąpił po 1910 roku.

Największą liczbę spółdzielni notowano w 1924 roku, kiedy to w stanie Indiana było ich ok. 420. W następnych latach liczba ta uległa zmniejszeniu, a to przez fakt łączenia się niektórych spółdzielni w większe związki. Wartość jednak obrotów handlowych spółdzielni stale wzrastała tak, że np. w 1939 r. była przeszło 3 razy wyższa od wartości obrotów uzyskanych w 1924 roku².

Nasilenie powstawania rolniczych spółdzielni i związków spółdzielczych w latach dwudziestych było wynikiem ówczesnej sytuacji ekonomicznej, w jakiej znalazło się rolnictwo amerykańskie. Po zakończeniu pierwszej wojny światowej ceny na produkty rolne zaczęły raptownie spadać. W okresie 1920—1921 przeciętne ceny roczne spadły dla kukurydzy np. z 1,36 dol. do 0,49 dol. za buszel³, pszenicy z 2,27 dol. na 1,28 dol. za buszel, a żywca wieprzowego z 13,76 dol. na 8,12 dol. za 100 funtów⁴.

Podczas gdy ceny na produkty rolne spadały, ceny towarów nabywanych przez farmy, jak np. maszyny rolnicze, nawozy pozostały praktycznie na poziomie niezmiennym. Płacone natomiast przez farmerów podatki wykazywały tendencję wzrostową. W 1913 r. np. wynosiły one około 0,48 dol. z 1 akra, w 1920 — 1,26 dol., a w 1925 r. już 1,40 dol. Kiedy w 1923 r. w Kongresie Stanów Zjednoczonych podnoszono sprawę sytuacji ekonomicznej rolnictwa, przytaczano fakty, że w ciągu ostatnich dwóch lat prawie 1/3, czyli około 2 mln. farmerów utraciło swoje gospodarstwa. Następne dwa mln. farmerów było tak zadłużonych, że pozostawało na swych farmach jedynie dlatego, że ich kredytodawcy nie znajdowali nowych nabywców na ziemię.

Obniżka cen na produkty rolne była nagła i nieoczekiwana. Siła nabywczą rolnictwa ze 105 punktów w 1919 r. spadła w grudniu 1920 r. do 67 punktów. Sytuację

¹ O charakterze rolnictwa w stanie Indiana traktował artykuł St. Rosowskiego zamieszczony w numerze 3 Zagadnień Ekonomiki Rolnej 1961.

² An Economic Study of the History, Status and Operation of Agricultural Cooperatives in Indiana. Lafayette, Indiana 1946.

³ 1 buszel = 25 kg.

⁴ Prices of Indiana Farm Products. Purdue University. Lafayette, Indiana 1957.

w zakresie kształtowania się cen i siły nabywczej rolnictwa w tym okresie ilustrują bardziej wyraźnie dane w tabeli 4. Farmerzy zrozumieli nagle całkowitą bezradność swojej sytuacji ekonomicznej w stosunku do przemysłu, który dyktował ceny. Podczas, gdy ten był zorganizowany i zrzeszony w olbrzymie już związki, 5 mln farm kontynuowało swoje funkcje produkcyjne nadal w sposób indywidualny i odosobniony.

Tabela 4

Indeks cen produktów rolnych i cen płaconych przez farmerów w stanie Indiana (1910—1914 = 100)¹

Rok	Indeks cen na:			Indeks cen płaconych przez farmerów	Indeks siły nabywczej cen produktów rolnych
	produkty rolne ogółem	zboża	inwentarz żywy		
1910	103	101	104	97	106
1914	107	105	108	103	104
1918	203	224	201	173	117
1920	198	235	181	214	93
1922	121	105	118	151	80
1925	152	164	147	164	93
1930	130	113	133	151	86
1931	92	67	95	130	71
1932	65	40	67	112	58
1933	67	64	65	109	61
1934	81	95	75	120	68
1935	112	104	113	124	90
1940	96	89	98	124	78
1945	196	185	199	190	103
1950	255	199	269	256	99
1955	218	208	230	281	78

Rozważane na tle takiej sytuacji ekonomicznej różne projekty polepszenia warunków dla rolnictwa zmierzały głównie w dwóch kierunkach. Jedne z nich zakładały różne formy pomocy dla farm, inne natomiast, za punkt wyjścia do polepszenia sytuacji ekonomicznej przyjmowały podjęcie akcji samopomocowej farm. Już wówczas — jak pisze T. Harrey Hull, jeden z działaczy spółdzielczych w stanie Indiana w swojej książce pt. „Built of Men” — większość farmerów była prawie całkowicie zniechęcona do prowadzenia swych farm, tak, że pewna ich część zaczęła szukać form, poprzez które można byłoby złączyć wysiłki dla uzyskania większej siły ekonomicznej, posiadanej już przez przemysł i inne organizacje gospodarcze.

Stan Indiana był jednym z pierwszych, gdzie stosunkowo wcześniej i szybko rozwijała się spółdzielczość. Wynikało to z faktu już rozwiniętej tam wówczas produkcji towarowej farm. Jako pierwsza rozwinęła się głównie spółdzielczość zbytu. Powstawały tu różne rodzaje spółdzielni specjalizujących się w skupie produktów rolnych, jak np. zbóż, inwentarza żywego i innych produktów rolnych. Najwięcej powstawało spółdzielni zbożowych. W 1922 roku było ich w stanie Indiana 166.

Spółdzielnie zajmujące się skupem inwentarza żywego powstawały głównie w okresie od roku 1915 do 1924. Na łączną jednak liczbę 159, jaka była w 1924 r., w 1939 pozostało tylko 13%. Spowodowane to zostało głównie rozwojem transportu samochodowego. Transport kolejowy stawał się coraz mniej wygodny. Większość natomiast spółdzielni tego typu było zwykłymi związkami transportowymi, które dostarczały większe ilości żywca transportem kolejowym do głównych rynków zbytu.

¹ Prices of Indiana Farm Products. Purdue University. Lafayette. Indiana — 1957.

Rozwój spółdzielni mleczarskich w porównaniu do poprzednich był znacznie słabszy.

Rolnicze spółdzielnie handlowe zaopatrzenia zaczęły się rozwijać w okresie późniejszym. Stanowiły one w 1909 r. tylko 5% stanu liczbowego wszystkich rolniczych spółdzielni handlowych. W 1919 roku stan ten zwiększył się do 14%, w 1929 r. do 24%, a w 1939 r. już 43% ogólnego stanu spółdzielni handlowych przypadało na spółdzielnie zaopatrzenia.

Znaczenie rolniczych spółdzielni handlowych rosło w stanie Indiana stosunkowo szybko. W 1941 r. np. przez kanał rolniczych spółdzielni handlowych przepłynęło 19% całej masy towarowej rolnictwa. Złożyło się na to przeszło $\frac{1}{4}$ produkcji zbóż oraz mleka lub jego produktów, $\frac{1}{5}$ żywca i $\frac{1}{10}$ wełny. Najmniej oprowadzone przez spółdzielnie handlowe był skup drobiu oraz owoców i warzyw. Wynosił on tylko około 3% produkcji towarowej stanu Indiana.

Jeśli chodzi o udział rolniczych spółdzielni handlowych w zaopatrzeniu farm w produkty przemysłowe, to w 1939 r. sprzedawały one dla farm około $\frac{1}{10}$ ogólnej masy towarowej zakupionej przez farmy. Złożyło się na to około $\frac{1}{4}$ materiałów pędnych i smarów, $\frac{1}{7}$ pasz i $\frac{1}{8}$ nawozów sztucznych i wapna.

Olbrzymia ilość spółdzielni handlowych była zrzeszona w różne związki spółdzielcze. Najważniejszy był związek spółdzielczy farm Indiana, pod nazwą — Indiana Farm Bureau Cooperative Association. Związek ten zrzeszał w ówczesnym okresie 294 spółdzielnie skupu i zaopatrzenia, które będąc jego filiami stanowiły około 85% ogólnej liczby wszystkich spółdzielni rolniczych w stanie Indiana. Wspomniany związek koncentrował około 75% wszystkich obrotów rolniczych spółdzielni handlowych w stanie.

Związek spółdzielczy został założony na podstawie ustawy o spółdzielczości rolniczej w stanie Indiana w 1927 r. przez organizację farmerów noszącą obecnie nazwę — Indiana Farm Bureau Inc. Organizacja ta ustanowiona w 1919 roku miała i nadal posiada charakter zawodowego zrzeszenia farmerów. Celem jej jest dostarczanie farmerom informacji zawodowych, prawnych i innych, potrzebnych im jako producentom rolnym i właścicielom farm. Działalność organizacji miała się koncentrować głównie na polu społecznym, upowszechnienia wiedzy rolniczej, oddziaływania na ustawodawstwo rolnicze itp. Organizacja ta w swoim pierwszym założeniu nie stawiała sobie żadnych celów aktywnego działania na polu ekonomicznym. Życie zrodziło jednak i takie potrzeby. Już w pierwszym okresie wobec ciężkich wówczas warunków ekonomicznych dla rolnictwa organizacja rozszerzyła zakres swej działalności wkraczając na pole działalności handlowej.

Początkowe wysiłki na tym polu sprowadzały się do informowania lokalnych kół farmerów o kształtowaniu się cen na towary przemysłowe. Znajdując tańsze źródła zakupu i zapewniając towarzystwom handlowym zbyt większej ilości towarów, działalność organizacji przyczyniła się do obniżki cen. Pierwsze odniesione sukcesy to obniżka cen sznurka do snopowiązałek i cen nawozów sztucznych.

W wyniku pierwszych osiągnięć wydawało się wprost konieczne utworzenie specjalnego wydziału w organizacji, który zająłby się zaopatrywaniem farmerów — członków organizacji — w artykuły przemysłowe. Wydział taki został utworzony w 1923 r. Finanse wydziału zaopatrzenia opierały się głównie na pożyczkach, których udzielali członkowie lokalnych kół zrzeszenia farmerów, zainteresowani w przeprowadzaniu operacji handlowych, związanych z zakupem potrzebnych im towarów.

Omawiany wydział przeprowadzając różne operacje handlowe nie tworzył żadnych rezerw kapitałowych. Pokrywając z marży zarobkowej jedynie własne koszty handlowe, nie pobierał najmniejszego nawet zysku. Stąd też po krótkim stosunkowo okresie działalności popadł w trudności finansowe, przynosząc np. w 1925 r. straty dochodzące do kilkunastu tysięcy dolarów.

Wydział zaopatrzenia nie dawał członkom żadnej możliwości kontroli i wpływu na kierowanie i zarządzanie jego działalnością.

Poszukiwanie nowych form spółdzielczości handlowej w stanie Indiana zbiegło się w ówczesnym okresie z rozwojem spółdzielczości w zachodniej Europie opartej o wzory spółdzielni konsumentów w Rochdale w Anglii.

Okresem przełomowym dla wprowadzenia zasad spółdzielni z Rochdale do spółdzielczości handlowej w stanie Indiana były lata 1926—1927. Przede wszystkim podjęto decyzję organizowania spółdzielni w każdym powiecie. Członkami tych spółdzielni mogli zostać każdy farmer.

Powiatowe spółdzielnie rolniczo-handlowe rozpoczynały swoją działalność w oparciu o fundusz wkładów i pożyczki. Wiele z nich przejęło majątek będący poprzednio

własnością wydziału zaopatrzenia Indiana Farm Bureau. W rezultacie tej akcji, do końca 1927 r. było czynnych 29 powiatowych rolniczych spółdzielni handlowych. Spółdzielnie te będąc zrzeszone w związek stały się w ten sposób jego członkami. Do 1932 r. związek na 84 powiaty w stanie Indiana, zrzeszał już 82 powiatowe spółdzielnie rolnicze. Podział zysków odbywa się przede wszystkim według ilości akcji, na co przeznaczają się do 6% zysku, a następnie po odprowadzeniu funduszy na potrzebne rezerwy, pozostały zysk dzieli się proporcjonalnie w stosunku do wartości zakupów, które zostały poczynione w okresie rachunkowym przez nabywców sprzedanych towarów.

Zreorganizowany model spółdzielczości rolniczo-handlowej jest spółdzielczością zbytu i zaopatrzenia. Skupuje ona z jednej strony produkty rolne, z drugiej zaś zajmuje się zaopatrzeniem, a nawet produkcją towarów przemysłowych, jak również wykonywaniem usług dla farm. Tak zorganizowana spółdzielczość rozwijała się bardzo szybko. Już w 1951 roku członkami poszczególnych powiatowych rolniczo-handlowych spółdzielni było prawie 90% farm, a wartość sprzedanych towarów dla farm w okresie od 1926—1950 r. wzrosła z 2 do 40 mln dolarów rocznie, czyli aż dwudziestokrotnie.

Omawiany związek powiatowych spółdzielni, będący jak gdyby centralą rolniczą tych spółdzielni, składa się obecnie z kilkunastu wyspecjalizowanych wydziałów skupu i wydziałów zaopatrzenia.

Wydziały skupu mają wyższe obroty od wydziałów zaopatrzenia. Główną tu pozycję stanowi skup zbóż i kukurydzy. W ostatnich latach związek zakupuje około 1,0 do 1,3 mln. ton zbóż i kukurydzy rocznie. Skup zbóż odbywa się głównie przez elewatory zbożowe, będące własnością poszczególnych powiatowych spółdzielni rolniczo-handlowych.

Duży udział w obrotach handlowych ma zaopatrzenie, co świadczy o wysokim stopniu rozwoju spółdzielczości w stanie Indiana. Odpowiednie dane dotyczące USA wskazują, że np. w 1955 r. udział zaopatrzenia spółdzielni rolniczo-handlowych wynosił tylko około 25% ich obrotów handlowych. Główne pozycje zaopatrzenia stanowiły kolejno: pasze, produkty naftowe i nawozy. W skupie natomiast dominowały kolejno produkty mleczne, ziarno i bydło.

Na terenie całego stanu jest około 180 elewatorów. Poza tym związek dysponuje kilkoma własnymi elewatorami o większej powierzchni magazynowej, których zdolność wyładunkowa wynosi około 8—10 samochodów ciężarowych na 1 godz. Wiele elewatorów zbożowych wyposażonych jest również w urządzenia suszarnicze. Wydajność urządzeń suszarniczych w jednym z większych elewatorów, który jest własnością związku wynosi około 100 ton/godz.

W dziedzinie skupu jaj i wełny obroty są mniejsze. W ciągu roku skupuje się tu około 800—900 ton wełny na około 15 tys. producentów wełny w stanie.

Spośród wydziałów zaopatrzenia najlepszą pozycję pod względem obrotów zajmuje dział zaopatrzenia w produkty naftowe (materiały pędne i smary). Na rozwijanie jego działalności zwrócono dużo uwagi i wysiłków już od samego początku istnienia związku. Zagadnienie bowiem zaopatrzenia farm w odpowiednie materiały pędne i smary przy szybkim tempie rozwoju motoryzacji rolnictwa, jest zagadnieniem wysuwającym się na czoło całej problematyki mechanizacji rolnictwa. Już w latach trzydziestych badania przeprowadzone przez uniwersytet stanowy wykazały, że przeciętny okres użytkowania ciągników rolniczych na farmach wynosił w stanie około 5 lat. Główną przyczyną tak krótkiego okresu żywotności było używanie nieodpowiednich olejów i smarów. Związek spółdzielczy w porozumieniu ze spółdzielniami powiatowymi wkroczył aktywnie w tę dziedzinę handlu i dostarczał oleje odpowiedniej jakości, walcząc równocześnie w ramach konkurencji o obniżenie cen. Rachunek opłacalności był prosty. Jeśli żywotność ciągników zwiększyć tylko o 25%, to zmniejszone koszty amortyzacji przyniosłyby farmerom w stanie Indiana oszczędność około 1,5 mln dol. rocznie. Plan znalazł zrozumienie i spotkał się z uznaniem ogółu farmerów. Wysiłki nad zbudowaniem spółdzielczych rafinerii przyniosły szybko pożądane rezultaty.

Rozbudowana sieć zaopatrzenia w produkty naftowe składa się obecnie z kilku rafinerii, urociągow doprowadzających paliwo nawet z innych stanów oraz z 65 składowych paliwa i smarów należących do spółdzielni powiatowych, które za pomocą cystern dostarczają produkty naftowe wprost do farm.

Poważne sukcesy odniesiono także w dziedzinie zaopatrywania farm w nawozy sztuczne. Obecnie związek posiada nawet 5 własnych fabryk wytwarzających nawozy sztuczne w gotowej formie mieszanek o różnym stosunku NKP. W okresie rocznym

rozprowadza się do farm w stanie Indiana około 190 tys. ton nawozów sztucznych. Ilość ta, licząc po 200 kg na 1 ha wystarczyłaby na około 1 mln. ha, czyli na około 12% powierzchni objętej przez farmy.

W celu zajęcia lepszej pozycji w dziedzinie sprzedaży maszyn i urządzeń rolniczych i uzyskania wpływu na kształtowanie się ich ceny sprzedażnej, związek zmuszony był wkroczyć także w dziedzinę produkcji maszyn. Początkowo zawierano cały szereg umów z różnymi producentami maszyn rolniczych. Kontraktowany zakup większych ilości maszyn dawał możliwości obniżki cen. Obniżka cen mogła być uzyskana jednak tylko w określonych granicach. Większe skutki odniesiono jednak dopiero wówczas, kiedy to w 1936 r. rozpoczęto produkcję ciągników rolniczych we własnych zakładach. Okazało się jednak, że produkcja maszyn może być ekonomiczna, kiedy jest prowadzona na większą skalę. Stąd też połączono w tej dziedzinie wysiłki związków spółdzielczych kilku innych stanów. Obecnie związek spółdzielni rolniczo-handlowych stanu Indiana posiada swoje akcje w fabryce maszyn rolniczych — Cockshutt Plow Company of Brandford, Ontario w Kanadzie.

Maszyny tego towarzystwa są rozprowadzane w USA przez handel spółdzielczy, tj. przez członków spółdzielczej organizacji National Farm Machinery Cooperative. Stąd też związek spółdzielni rolniczo-handlowych w stanie Indiana większość rozprowadzanych maszyn zakupuje obecnie w tym towarzystwie.

Osiągnięcia spółdzielczości rolniczo-handlowej w stanie Indiana są poważne. Około 90% farmerów w stanie to jej członkowie, a udział spółdzielni w zbyciu towarów i zaopatrzeniu farm wynosi około 40% ogólnej wymiany towarowej rolnictwa. Spółdzielczość ta stanowi więc poważną siłę ekonomiczną, oddziaływającą na rolnictwo w stanie Indiana.

Stan posiadania samego tylko związku spółdzielni przedstawiał w 1959 r. wartość około 30 mln. dol., a wszystkie jego aktywa w stosunku do 1 dol. zobowiązań wynosiły w tym samym czasie 4,35 dol. Koszty działalności związku wynosiły 7,0%, a dochód czysty 2,3% ogólnej wielkości jego obrotów handlowych netto.

Stan posiadania wszystkich razem wziętych powiatowych spółdzielni rolniczo-handlowych wynosił w 1959 r. 84 mln. dol. Na 1 dolar zobowiązań przypadło w tym czasie 3,27 dol. aktywów. Koszty działalności spółdzielni powiatowych wynosiły 13,29%, a dochód czysty 2,76% ogólnej wielkości rocznych obrotów handlowych.

Należy dodać, że wielu farmerów w stanie Indiana jest zrzeszonych również w innych spółdzielniach. Spółdzielczość ubezpieczeniowa obejmuje około 95% farm, mleczarska około 3% farm.

Wszystkie te liczby wskazują, że spółdzielczość rolnicza stała się bez wątpienia częścią gospodarczego życia rolnictwa w stanie Indiana. Zwroty części zysków spółdzielni do członków i tych, którzy ją drogą zakupów popierają, stanowią dla farmerów dodatkowe dochody i przyczyniają się do zwiększenia ich siły nabywczej.