

**ROLA ZBYTU W ROZWOJU PRODUKCJI ROLNICZEJ I HANDLU  
W KRAJACH SŁABO ROZWIŃIĘTYCH<sup>1</sup>**

W 1959 roku średni roczny dochód na osobę szacowany był w Stanach Zjednoczonych A. P. na 2 250 dol., w Australii, Nowej Zelandii i niektórych krajach Europy na około 1 000 dol., w Brazylii, Turcji i Japonii wynosił on tylko 200 do 250 dol., podczas gdy w większości krajów południowej Azji oraz w Nigerii i Kongo zaledwie 70—80 dol. Te wielkie różnice mają wpływ na siłę kupna, poziom i strukturę zakupów konsumenta. W wielu krajach powodują one także różnice w potencjale produkcyjnym, a w konsekwencji — ograniczają w tych krajach możliwości wyprodukowania nadwyżek eksportowych koniecznych do opłacenia importu.

Kraje o niższym dochodzie posiadają ograniczone zasoby dewiz. Przeznaczenie tych dewiz na import żywności, aby zaspokoić podstawowe potrzeby zwiększającej się ludności i przede wszystkim zapewnić import zasadniczego wyposażenia oraz dopływ surowców uznanych jako podstawowe do rozwoju ekonomicznego danego kraju, musi być bardzo oszczędne. Możliwości zwiększenia importu tych krajów zależą od zdolności wyprodukowania surowców w ilości wystarczającej do zaspokojenia własnych potrzeb i otrzymania pewnych nadwyżek na eksport albo od wyprodukowania na eksport artykułów przemysłowych po konkurencyjnej cenie.

W XIX i na początku XX wieku takie kraje, jak Indonezja, Malaje i Filipiny z powodzeniem pokrywały swe zapotrzebowanie na zagraniczne środki płatnicze, ponieważ ich gospodarka była szczególnie nastawiona na produkcję towarów na potrzeby rynku światowego. Kraje te produkowały takie towary, jak cukier, kaczek, ananasy, na które zapotrzebowanie krajowe było niskie. Obecnie obszar ich plantacji jest ograniczony, podczas gdy zapotrzebowanie miejscowe wzrosło. Produkcja na rynek wewnętrzny i światowy musi koncentrować się głównie w małych farmach pozostających w rękach krajowców.

Najbardziej powszechnym typem gospodarki rolnej w krajach słabo rozwiniętych są małe gospodarstwa zaspokajające głównie potrzeby żywnościowe rodziny farmera i dostarczające tylko niewielkie nadwyżki na sprzedaż, umożliwiające zapłacenie podatków i pokrycie innych drobnych wydatków, jak również na zakupienie koniecznych towarów, których nie można wyprodukować na farmie. Niska produktywność i niskie dochody dają w wyniku błędne koło ubóstwa, tzn. małą możliwość oszczędności i w konsekwencji małą możliwość dokonywania inwestycji w celu rozwinięcia produkcji. Farmerom takim brak również wiadomości jak można zwiększać produktywność, a kiedy takie metody zostaną im wskazane — stawiają opór przeciw ich przyjęciu, ponieważ mają większe upodobanie do tradycyjnych sposobów gospodarowania i boją się podejmowania ryzyka, na które nie mogą sobie pozwolić ze względu na możliwość strat. W najbiedniejszych społeczeństwach zmniejszona jest również fizyczna zdolność zwiększenia pracy farmerów (wygłodzenie).

**Podstawowe warunki dla rozwoju rolnictwa**

Metody naukowe w gospodarce rolnej stosowane w krajach bardziej postępowych, po właściwym dostosowaniu do warunków krajów słabo rozwiniętych, mogłyby doprowadzić do ogromnego wzrostu produkcji. Jednakże lepsze wykorzystanie

<sup>1</sup> Opracowane na podstawie: I. C. Abbot — *The role of marketing in the growth of agricultural production and trade in less developed countries*, *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics*, nr 9, 1960.

istniejących rezerw nastąpi tylko wtedy, gdy sami producenci zrobią dodatkowy nakład pieniężny. Zrobią to oni chętnie, jeśli w konsekwencji będą się spodziewać korzyści. Spośród podstawowych warunków w zakresie popytu rynkowego, które wywierają dodatni wpływ na produkcję, należy wymienić trzy najważniejsze:

1. **Ustabilizowanie cen na produkty rolne na opłacalnym poziomie.** Tak długo, jak farmerzy nie mają przeświadczenia, że ceny w stosunku do poniesionych kosztów są korzystne, wstrzymują się przed podjęciem dodatkowej pracy lub wydatku pieniężnego w celu powiększenia produkcji lub podniesienia jej jakości.

2. **Odpowiednia organizacja zbytu.** System zbytu powinien zaspokoić potrzeby rozbudowujących się ośrodków miejskich po ustalonych cenach i przy zróżnicowaniu jakości zgodnie z wymaganiami przetwórców lub konsumentów. To przystosowanie do wymogów odbiorcy powinno się odbić we wpływach gotówkowych producenta, przy czym dochód nie może być przechwytywany przez aparat zbytu.

3. **Zadawalający system stosunków własnościowych na wsi.** Wpływ bodźców rynkowych na wzrost i rozwój produkcji będzie bardzo ograniczony, jeśli system stosunków własnościowych na wsi pozwoli na przechwytywanie zysków przez wielką własność ziemską. Ponadto farmerzy będą zwlekać z podjęciem nakładów i wysiłków koniecznych dla rozwoju ich gospodarstw, póki ich stosunki własnościowe nie będą zabezpieczone.

Rozwiązanie tego problemu idzie drogą przekształcenia dzierżawców we właścicieli — tak jak to świeżo zostało dokonane w Japonii — albo lepszego unormowania stosunków dzierżawnych między właścicielami ziemskimi a dzierżawcami. W obu wypadkach nie wystarczy uchwalenie ustawy ograniczającej prawa właścicieli do usuwania dzierżawców lub podwyższenia ich czynszów albo zapewniającej wyrównanie za dokonane inwestycje. Miejskowa administracja i społeczne organizacje muszą zabezpieczyć wprowadzenie w życie tych ustaw.

Zjawisko wahań cen na produkty rolne jest ściśle związane z wahaniami w zbyciu produktów rolnych, co jest wynikiem sezonowości produkcji rolnej, wielkich trudności w dopasowaniu produkcji do popytu wobec niemożności przewidywania pogody i plonów oraz małej elastyczności popytu dla wielu podstawowych produktów wytwarzanych na farmach. Fluktuacje cen są szczególnie ostre w krajach ekonomicznie słabo rozwiniętych, ponieważ większość producentów forsuje sprzedaż bezpośrednią po, albo nawet przed zbiorami, aby zaspokoić swoje podstawowe potrzeby życiowe i zwrócić długi. Na przykład w Kambodży ceny ryżu w styczniu i lutym, a więc po zbiorach, stanowią połowę cen z lipca i sierpnia, a w Kolumbii bezpośrednie ceny po zbiorach ziemniaków są często nie większe niż  $\frac{1}{3}$  cen realizowanych w sezonie późniejszym.

Tam gdzie rynki towarowe są niewielkie, fluktuacje są często wyolbrzymiane przez spekulację. Ostry wzrost cen po sezonowym zbiorze, który ma swe źródło w hurcie, zniechęca konsumentów i kupców eksportowych, a nie przynosi korzyści producentowi. Odpowiednim przykładem jest gromadzenie zapasów białego pieprzu przez syndykat kupców w Singaporze.

Chwiejność cen może także wzrosnąć na skutek naturalnej reakcji na zmianę kosztów utrzymania farmerów. Kiedy ceny są niskie, muszą oni sprzedać więcej wyprodukowanych produktów, aby zaspokoić minimum swoich potrzeb gotówkowych i przez to zwiększają podaż, co prowadzi do obniżenia cen. Z drugiej strony, kiedy ceny są wysokie, farmerzy mogą sobie pozwolić na to, aby sprzedać mniej, a więcej zużyć dla siebie, przez co powodują zwiększenie braków na rynku miejskim, co powoduje jeszcze dalsze podnoszenie ceny.

Tak długo, jak ryzyko zmian cen ponoszą farmerzy, nierozsądne jest namawianie ich na wprowadzenie lepszych metod produkcji, które wymagają większego nakładu finansowego. Konieczne jest zapewnienie pewnej ochrony interesów farmerów, gwarantujące im dochód na poziomie wystarczającym do pokrycia ich rzeczywistych wydatków. W krajach słabo rozwiniętych niewielki przemysł i ogólnie niski poziom dochodów konsumentów wykluczają przyływy funduszy do rolnictwa z sektorów nierolniczych. Z drugiej strony rządy tych krajów często utrzymywały odpowiednio niski pułap cen na artykuły żywnościowe w interesie konsumentów, w celu utrzymania kosztów produkcji (robocizna) na niskim poziomie. Rządy te, ponieważ nie wpływały na odpowiednie zróżnicowanie jakości, tłumiły bodźce do rozwijania produkcji. Na przykład sposoby kształtowania cen wołowiny stosowane w Chile powstrzymywały przez szereg lat dostosowanie struktury zbytu do wymagań konsumenta i ostatecznie zmuszały do poważnego importu mięsa.

Jeśli ceny dla producentów byłyby rzeczywiście ustabilizowane na poziomie nie wyższym niż ten, który odpowiada średniej cenie, jaką konsument chciałby zapłacić włączając w to koszty dystrybucji, farmerzy w większości krajów słabo rozwiniętych znacznie zwiększyliby swoje dochody, gdyby wierzyli, że wysiłki ich na odcinku zwiększenia produkcji zostaną wynagrodzone. Szereg krajów, które starały się osiągnąć stabilizację cen przy pomocy akcji rządowej i operacji gromadzenia zapasów planowały stymulowanie dostaw na rynek w okresie niskich cen i wykorzystanie ich później, kiedy ceny wzrosną. Akcja ta wiązała się z regulacją importu i eksportu. Np. w Hondurasie i Panamie jak również w wielu innych krajach wprowadzono ją przez zorganizowanie rządowych punktów skupu, gdzie producent może sprzedać swój towar po gwarantowanej cenie, o ile prywatny kupiec daje mniej. W Południowej Korei osiągnięto ten sam rezultat przez udzielanie farmerom nisko oprocentowanych pożyczek zabezpieczonych ziarnem zgromadzonym w okresie zbiorów w specjalnych magazynach rozmieszczonych po całym kraju.

Ochrona farmerów przed ryzykiem fluktuacji cen oparta jest na indywidualnym przedsiębiorstwie, w przypadku kiedy przetwórcza np. cukru albo jarzyn gwarantuje farmerom cenę przez zawieranie z góry kontraktów. W zamian za to przetwórcza uzyskuje kontrolę nad produkcją i sposobem zbiorów oraz synchronizuje dostawy towaru z pracą jego zakładu przetwórczego.

Stabilizacja cen eksportowych na surowce rolnicze jest o wiele trudniejszym problemem niż stabilizacja cen na rynku krajowym. Międzynarodowe układy stabilizacji cen towarów są trudne do negocjacji i dotychczas nie dały wyniku. Kraje, które dostarczają na rynki poważny procent poszczególnych towarów mogą usiłować stabilizować poziom cen międzynarodowych przez jednostronne regulowanie dostaw rynkowych (np. Brazylia — kawę). Akcja taka wymaga jednak znacznych środków finansowych, a większość korzyści uzyskuje konkurencja. Dlatego zasadą jest, aby wysiłki poszczególnych krajów były kierowane przede wszystkim na ochronę rynku krajowego przed fluktuacją cen na rynku światowym za pomocą gromadzenia zapasów. W tym celu w okresie wyższych cen gromadzi się pewien fundusz rezerwowy, aby powiększyć wpływy farmerów w okresie niskich cen jak również stosuje się zmienne opłaty eksportowe i kursy dewizowe.

Gwarantowanie ceny może oczywiście wywierać wpływ na produkcję tylko w tym wypadku, jeśli producent podporządkuje się tej zasadzie, co nie zawsze ma miejsce. Pewne modyfikacje istniejącego systemu zbytu są zwykle wtedy potrzebne, gdy mali farmerzy w krajach słabo rozwiniętych mają otrzymać gwarantowane ceny przy różnicowaniu jakości. Ocena nadwyżek zbytu jest jednak zawodna, co potwierdza się na przykładzie Indonezji. Badania nad zbytem ryżu w 1957 r. wykazały, że z ceny konsumenta 340 rupii za 100 kg ryżu nieuszczonego 199 rupii (ponad 50%) pochłaniały koszty zbytu. Specjalnie w krajach o małym dochodzie, oszczędności uzyskane poprzez bardziej racjonalną organizację zbytu mogą prowadzić do zasadniczego wzrostu masy towarowej postawionej do dyspozycji konsumenta bez obniżki cen uzyskiwanych przez farmera, czyli mogą w tym samym czasie wzrastać zyski farmerów i zbył u konsumentów.

Wielu małych farmerów musi szukać — z powodu braku środków finansowych — pożyczek w czasie głodu i niedostatku, specjalnie przed zbiorami, i przez to poważnie się zadłużać. Są oni często zmuszeni rok po roku do korzystania z usług lichwiarzy i sprzedawania swoich produktów poniżej cen, które istnieją na wolnym rynku. Pożyczki lichwiarskie udzielane są pod warunkiem odnowienia pożyczki. Trudności uzyskania kredytu są główną przyczyną niemożności zaspokojenia wymaganego standardu jakościowego. Tak więc z powodu braku środków finansowych plantatorzy orzechów kokosowych muszą przerabiać orzechy jeszcze niedojrzałe, z tej samej przyczyny producenci kopry muszą sprzedawać towar zanim stanie się odpowiednio suchy. Oczywiście przyjęcie nowoczesnych metod przetwórstwa, które wymagają dodatkowych nakładów pieniężnych, jest także hamowane.

Pobieranie wysokich procentów, obciążających małych producentów wiejskich w krajach ekonomicznie słabo rozwiniętych, jest często zakazane przez kodeks handlowy. W Kambodży stopa procentowa dla małych dzierżawców rolnych waha się na przykład między 24—120%, a na Filipinach od 25—400% na rok. Często gdy pobieranie wysokich procentów jest prawnie i religijnie zakazane, prawdziwa ich wielkość ukryta jest przez udzielanie pożyczek spłacanych wierzycielowi w towarze po niskich cenach.

Tam gdzie zbiory i żywy inwentarz — co ma miejsce w przypadku małych farmerów — są jedynym rynkowym zabezpieczeniem dla pożyczki, nie opuszczają

one posiadłości dłużnika w innej formie jak tylko zwrotu za pożyczkę. W tych warunkach istnieje ścisły związek między źródłem kredytu i sprzedażą podstawowego produktu. Zastąpienie kupca-lichwiarza przez inne alternatywy równie skuteczne, lecz mniej kosztowne i korzystniejsze dla farmera, stało się przedmiotem wielu badań i propozycji. Częściowe rozwiązanie tego problemu znaleziono na Tajwanie, gdzie nawozy są dostarczane farmerom na kredyt przez Rejonowe Biura Żywnościowe za późniejsze dostawy ryżu. Silną sieć spółdzielni kredytowych i zbytu stworzono w Japonii, gdzie utworzone punkty skupu obsługują Rządową Agencję Żywnościową, która posiada monopol. Jednak Komitet Ryżowy na Malajach podaje w 1956 r., że spółdzielnie nie mogą skutecznie konkurować ze sklepami wiejskimi, które wspierają farmerów „na co dzień”, jak również kupują ich produkcję i oferują kredyt. W wielu krajach słabo rozwiniętych spółdzielnie mają dodatkowe trudności z powodu braku odpowiedniego kapitału i wyszkolonego personelu kierowniczego, z powodu wysokiego stopnia analfabetyzmu i niskiego poziomu farmerów, z którymi muszą handlować, a także z powodu niskiego poziomu uczciwości w prowadzeniu spraw finansowych w aparacie skupującym.

Czasami sieć zbytu obsługująca głównie eksport może także pomóc producentowi w znalezieniu korzystnych dróg dla zbytu jego produkcji. Tak więc, aby zapewnić zabezpieczenie interesów farmerów, Urząd Zbytu Kakao w Nigerii ogłasza ceny, po których kupowane jest kakao w portach załadunkowych i ogłasza także w stałych wiejskich punktach skupu najniższe ceny, które mogą pociąć farmerom ich agenci. Tak więc farmer może udać się do najbliższego portu albo stacji skupu i otrzymać te ogłoszone ceny zamiast przyjmować ceny zaoferowane przez miejscowego kupca. Jednocześnie agenci skupu są uprawnieni do oferowania wyższych cen, jeśli potrafia zrobić oszczędności na transporcie lub na innych kosztach.

Zwykle samo istnienie takich punktów skupu wystarcza, aby skłonić inną kanały zbytu do oferowania konkurencyjnych cen, mimo że nie mogą one przejąć większej części zbiorów dostarczonych na rynek. Istotnym natomiast, warunkiem jest, aby punkty skupu były dostatecznie liczne tak, aby większość farmerów mogła do nich dotrzeć. Podaje się, że na Cejlonie, gdzie rozwijany jest taki system, planatorzy musieli sprzedawać swoją produkcję prywatnym handlarzom po cenach niższych niż urzędowe, z powodu braku łatwo dostępnych rządowych punktów skupu. Jednak utrzymanie obszernej sieci, która nie koniecznie musi mieć wysokie obroty wymaga posiadania wykwalifikowanego personelu i nieuchronnie powoduje wysokie koszty. W pewnych krajach nastęrcza także trudności zagwarantowanie, że kupcy i klasyfikatory będą stosować obiektywną klasyfikację towaru pod względem jakości, wbrew dużym lokalnym możliwościom nadużywania swej pozycji.

### Transport i magazynowanie

W wielu krajach przyczyną dużych strat i przeszkodą w rozwoju rolnictwa jest brak komunikacji i magazynów. Na konferencji dotyczącej ryżu, która zorganizowana została przez FAO w 1948 r. na Filipinach, stwierdzono, że na świecie w 1947/48 r. straty z tytułu złego magazynowania wyniosły ponad 10 mln t. ryżu. Sytuacja ta uległa poprawie, gdyż aby zredukować straty magazynowe w szerszym stopniu zastosowano planowo rozmieszczone urządzenia suszące.

Problemem w krajach słabo rozwiniętych jest sprawa własności urządzeń magazynowych. Kupcy, w przypadku ograniczonych możliwości magazynowania, wykorzystują je do spekulacji, i w wielu krajach uważa się, że urządzenia magazynowe powinny być własnością publiczną.

Niewystarczająca ilość środków transportu powoduje często wysokie koszty transportu. W 1957 r. stwierdzono, że w prowincji Syryjskiej Zjednoczonej Republiki Arabskiej koszty transportu farmerów wyniosły około 40% ceny eksportowej pszenicy i 50% ceny jęczmienia. Produkcja musi dostosować się do potrzeb rynków miejscowych tak długo, jak długo obniżenie kosztów transportu nie umożliwi wyjścia z tej sytuacji. Np. w niektórych rejonach Filipin zwiększa się uprawę ryżu lub kukurydzy zamiast podjąć korzystniejsze uprawy, jak konopie „Manila”, z powodu trudności w dostarczeniu towaru na rynek. Wiele rejonów pozostaje w łączności z rynkiem tylko podczas suchej pory roku i w przypadku nagłych deszczy np. świeże owoce są niszczone.

Na Tajwanie średnia odległość gospodarstwa rolnego do stacji kolejowej wynosi 79 km, do drogi wodnej 30 km, a do drogi używalnej przez większą część roku 10 km.

Wielkie powierzchnie uprawne mogą leżeć bezczynnie z powodu braku dogodnych dróg. Np. w Meksyku wybudowanie od roku 1950 3 tys. mil. dróg (z 80 tys. planowanych) z farm na rynek przyniosło uderzający wzrost produkcji ziarna i owoców na tych terenach.

Innym ważnym aspektem jest lepsze przystosowanie istniejących urządzeń transportowych do specjalnych wymagań łatwo psującej się żywności takiej, jak mięso, świeże owoce, warzywa, mleko, powszechnie wymagają użycia chłodni. Niezależnie od wysokich kosztów pojazdy-chłodnie mogą być użyte ekonomicznie tylko wówczas, jeśli istnieją dobre drogi, powiązane z koleją oraz z szybką i sprawną obsługą, którą czasem trudno zapewnić.

Problem zmontowania wystarczająco dużych ładunków morskich i korzystnego rozdzielnika ładunku do punktu przeznaczenia stwarza często trudności przy korzystaniu z usług transportu chłodzonego, a specjalnie statków-chłodni. Tymczasem brak łączności z odpowiednim rynkiem jest sam przez się przyczyną braku odpowiedniej podaży. Tak więc tam, gdzie detaliści są obecnie wyposażeni w urządzenia chłodnicze jak np. w Hong Kongu, możliwe jest manipulowanie przesyłką mrożonego drobiu, podczas gdy poprzednio okresowe przyjęcie dużych dostaw mięsa drobiu z kontynentu przynosiło gwałtowną obniżkę cen z powodu konieczności natychmiastowego rozprawadzenia. Zaopatrzenie w chłodzone magazyny i urządzenia chłodnicze jest jednym z poważniejszych problemów zbytu specjalnie w krajach tropikalnych.

Wyspy południowego Pacyfiku są szczególnie w ciężkich warunkach, jeśli chodzi o dostarczanie produktów na rynek w porównaniu z innymi obszarami. Np. miąższ orzecha kokosowego może psuć się podczas oczekiwania na ładunek. Sprawny transport i organizacja zbytu są tam tym trudniejsze, że nie ma tam jednolitej administracji.

### Manipulacja i sortowanie

Nieumiejętne obchodzenie się z owocami i jarzynami w czasie zbiorów, transportu i manipulacji rynkowych jest często przyczyną poważnych strat. Zaznacza się to szczególnie wtedy, gdy owoc sprzedawany jest na drzewie, a zbiór przeprowadzany jest przez producenta. Nie mając żadnego interesu w dobrym zbiorze producent przez niestaranne obchodzenie się z towarem może obniżyć jego wartość do  $\frac{1}{3}$ . Przez troskliwe opakowanie i ładowanie można uniknąć dużych strat. Spadek na wadze, straty w postaci wzrostu śmiertelności i kalectwa przy ładunku żywych świń w krajach Ameryki Łacińskiej jako ładunku pokładowego do Hong Kongu są dużo wyższe niż na innych porównywalnych dystansach.

Istnieje tendencja uboju żywego inwentarza w pobliżu „miejsc produkcji” i transportowania go na rynek w chłodniach w postaci mięsa. Jednak badania dotyczące eksporterów z Syjamu zrobione w 1956 r. wykazały, że potrącenia z ceny dla mięsa chłodzonego, uzyskiwane na rynku w Hong Kongu, równoważyły z nadwyżką oszczędności uzyskane w transporcie. Jest to tylko jeden z przykładów, że rozwiązania oczywiste w pewnych okolicznościach nie zawsze są odpowiednie w innych i że pełne rozeznanie musi być dokonane przy uwzględnieniu lokalnych warunków i zwyczajów. Np. cena mięsa mrożonego i chłodzonego na rynku detalicznym w tym samym czasie była o 33% niższa, podczas gdy w hotelach i restauracjach, które konsumowały 15—20% podaży, takiej obniżki nie było. Te same badania wykazały, że kupy w Hong Kongu chcieliby importować więcej produktów z Syjamu, ale nie byli zadowoleni z jakości, ilości i terminu dostawy. Ryzyko i koszty transportu morskiego na odległe rynki są za wysokie, aby można było uzyskiwać korzyści przez standaryzację produktów, kiedy konkurencyjne kraje są zdolne sprzedawać towary bardziej dostosowane do żądań konsumenta. Często polepszenie jakości hamowane jest przez system wyceny towaru przeprowadzany na farmie. System klasyfikacji, który zabezpiecza producentowi różnicowanie cen zgodnie z jego interesem, jest potężnym bodźcem do dostosowania produkcji pod względem jakości do wymogów rynku. Odwrotnie, tam gdzie nie ma żadnego różnicowania ceny, nie ma bodźców do polepszenia jakości. Potrącenia za zanieczyszczenia i straty na wadze są często dyskryminacyjnie stosowane. W południowo-wschodniej Azji odstrasza to od właściwego czyszczenia i suszenia produktów na farmach. Eksperci

FAO zaangażowani do popularyzacji stosowania lepszych metod przygotowania towaru na rynek znajdowali przeszkody w swojej pracy, ponieważ spotkali się z niestosowaniem premii jakościowych i wszystkie towary wytwarzane w określonych rejonach przyjmowano tradycyjnie za nie odpowiadające standardowi. Takie właśnie nastawienie decyduje np. przy wycenie futer i skór, które to artykuły są poważnymi towarami eksportowymi w wielu krajach Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej. Zwyczajnie sprzedają się często tego rodzaju, że na dłuższą metę nie będzie ich można stosować.

Produkty o różnej jakości są często sprzedawane bez uwzględnienia upodobań konsumentów. Badania rynków w celu określenia podstawy tych upodobań i przystosowania produkcji, opakowań i dystrybucji do nich, mogłyby w konsekwencji doprowadzić do pełniejszego zaspokojenia potrzeb konsumenta, zwiększając równocześnie zyski producenta.

### Informacje rynkowe

Inną charakterystyczną cechą krajów słabo rozwiniętych jest niedostateczna informacja o bieżącej sytuacji na rynku. Jest to przede wszystkim konsekwencją istnienia wielkiej ilości małych przedsiębiorstw, słabego systemu komunikacji i analfabetyzmu. Podstawą oceny dobrego interesu jest możliwość porównania przez farmerów i handlowców cen oferowanych przez jednych z cenami, które płacą drudzy. Lepsze informacje rynkowe zmniejszają także ryzyko, a więc łączą się z potencjalną korzyścią dla producenta i konsumenta. Kiedy brak jest bieżącej, dokładnej informacji, hurtownicy żądają większej marży zarobkowej jako asekuracji przeciw zmianom cen na odległych rynkach, o których oni mogą nie wiedzieć. Tak więc w Dżibuti (Francuska Somali) w konsekwencji braku mięsa w mieście ceny owiec podskoczyły do 3,70—4,70 dol., podczas gdy ceny z powodu złej organizacji zbytu i informacji rynkowej na wsi odległej o 200 km wynosiły tylko około 1,90 dol.

Z powodu braku informacji co do przyszłych zbiorów oraz perspektyw sprzedaży, farmerzy mogą nawet nie podejmować tych upraw, które mają popyt, a które ich ziemia zdolna jest wyprodukować. Z drugiej strony, niedostateczna informacja rynkowa jest także często przyczyną dużych strat materialnych, np. kiedy łatwo psujące się owoce i warzywa przewożone są statkami z odległych terenów na zupełnie nasycony rynek. Słuszna cena i dostateczna informacja oparta jest na standardowych określeniach typu i jakości, jednolitych wagach i miarach i określonych partiach towaru, reprezentujących partie zbiorów na rynku. Obecnie wiele z tych elementów jest niepewnych.

Generalnie radio i gazety na danym terenie chętnie będą zamieszczać informacje rynkowe, o ile otrzymają je w odpowiednim czasie. Zebranie i opracowanie informacji dla celów miejscowych farmerów i kupców może wymagać inicjatywy i pomocy ze strony państwowych agencji ułatwiania zbytu. Współpraca miejscowych władz gospodarczych może być także potrzebna do zbierania informacji i nadawania ich przez głośniki, np. tam, gdzie indywidualne sposoby dotarcia do innych ośrodków wiadomości są ograniczone.

### Konieczność wspólnego działania

Charakterystyczne dla problemów rynków żywnościowych w krajach, które znajdują się w stadium przyspieszonego rozwoju ekonomicznego jest wyłanianie się równocześnie problemów związanych z planowaniem produkcji i popytu, a które dotyczą transportu, hurtu, przerobu i detalicznej sprzedaży. Te poszczególne etapy są tak ściśle ze sobą powiązane, że sukces we wprowadzeniu ulepszenia do jednego z nich, zależy od wprowadzenia odpowiedniego ulepszenia na innym etapie.

Kupcy w Singapoore pragnący regularnego zaopatrzenia rynku w owoce, musieli korzystać w dużej mierze z importu. Wiele bowiem rodzajów atrakcyjnych, produkowanych na miejscu owoców jest dostępna tylko w ciągu krótkiego sezonu, w bardzo zróżnicowanej ilości i jakości. Natomiast dostawy np. pomarańcz i jabłek z importu można otrzymać przez cały rok. W rezultacie zdobyły one decydującą pozycję na tamtejszym rynku.

Aby wykorzystać miejscową produkcję owoców, trzeba było by rozwinąć produkcję specyficznych odmian, dojrzewających w różnych terminach i łatwych do magazynowania, uprawianych systematycznie i chronionych przed plagami.

Spośród 157 000 akrów uprawianych na Malajach w 1954 r. pod owoce, tylko na 19 000 akrów były uprawiane pojedyncze odmiany, a na pozostałym obszarze — uprawy mieszane. Aby tę sytuację zmienić, hodowcy drzew owocowych poza nakładem podstawowym muszą mieć kapitał, aby przeczekać pięć lub więcej lat, póki ich drzewa nie zaczną owocować. W końcu muszą być zawarte z detalicznymi kupcami umowy, gwarantujące podjęcie skutecznej reklamy. Wprowadzenie egzotycznych owoców takich jak mango, albo sok mango na rynki Ameryki i Europy, wymagałoby konsekwentnej kampanii reklamowej przez znaczny okres czasu. Ilości oferowane musiałyby być poważne, by uzasadnić takie wydatki i zawrzeć korzystne umowy na zbyt. Ilości oferowane muszą być dostatecznie duże. Wszystkie te elementy konieczne do tego typu zmian w produkcji i zbycie, jeśli mają przynieść zyski, muszą być zsynchronizowane.

Innym problemem związanym z zagadnieniem produkcji i zbytu jest lepsze wykorzystanie olbrzymich stad inwentarza żywego, wypasanych na obszernych pasach stepów pomiędzy pustyniami i tropikalnymi lasami Afryki. Wielu właścicieli stad kieruje się bardziej względami prestiżu niż motywami czysto ekonomicznymi, sprzedając swój „towar” tylko wtedy, gdy jest mało żywności. Stwarza to trudności na rynku. Hodowla na wielką skalę na słabo zaludnionych terenach i sezonowe zmiany powierzchni wypasanej sprawiają, że korzystne zorganizowanie zbytu jest trudne i kosztowne. Jednocześnie brak możliwości na uatrakcyjnienie rynków jest niewątpliwie równocześnie jedną z głównych przyczyn, z powodu których nie mogą być podjęte kroki, celem postawienia na wyższym poziomie wypasu i opieki weterynaryjnej.

Podstawową trudnością na drodze szybkiego rozwijania produkcji, poprawiania jakości produktów farmerskich przy jednoczesnym utrzymaniu korzystnych cen, jest często istnienie olbrzymiej ilości małych niezależnych przedsiębiorstw. Trudno jest uzyskać od dużej ilości małych farmerów jednolity towar, który potrzebny jest do zaprezentowania go konsumentom w atrakcyjnej formie. Również zgromadzenie małych nadwyżek od farmerów, produkcyjnych na własne potrzeby, przedstawia problemy organizacyjne oraz nie gwarantuje pewności dostaw, co hamuje przetwórstwo i utrudnia zbyt. Na drugim końcu „łańcucha” przeszkodą są małe obroty i niewystarczająca organizacja małych przedsiębiorstw w detalicznej fazie zbytu.

Rozwój specjalizacji produkcji i ułatwienia w handlu hurtowym są czasami skuteczną drogą rozwiązania problemu niezależnych małych przedsiębiorstw produkcyjnych i zbytu. W pewnych rejonach utworzenie takich przedsiębiorstw dla produktów zwierzęcych przyspieszyło rozwój zorganizowanego handlu hurtowego zaopatrującego rynki w mięso, mleko itp. i zorganizowanie zbytu w celu rozprzodzenia różnego rodzaju towarów gotowych do konsumpcji. Na początku mogło się wydawać, że nie ma popytu na niektóre z tych produktów, ale nie wykluczone, że pojawi się wtedy, gdy towary zostaną rzucone na rynek po atrakcyjnej cenie i odpowiednio rozreklamowane. Dowiedziano tego na przykładzie wielkiego wzrostu zbytu importowanego kondensowanego mleka, rozprowadzanego przez lokalnych dostawców mleka „wzmacnianego”, robionego na miejscowym oleju orzecha kokosowego i importowanym, odtłuszczonym mleku w proszku.

Jeśli przedsiębiorstwa zbytu mają działać operatywnie, muszą one być związane z ulepszonym systemem produkcji i dystrybucji na terenach, poddanych szczególnej kontroli. Nowo utworzone przedsiębiorstwo zbytu mięsa w Costa Rica, wzorujące się na innych krajach rozwiniętych, zaopatrzyło w instalacje chłodnicze nawet wystawy w sklepach detalicznych, aby móc jednocześnie reklamować towar i zabezpieczyć od psucia się zanim zostanie sprzedany konsumentowi.

Takie inwestycje muszą być oczywiście związane z wystarczająco wielką popytą, z korzystnymi cenami, dogodnymi możliwościami otrzymania surowca o odpowiedniej jakości. Ważne jest także, aby zainstalowane urządzenie było przystosowane do miejscowych warunków. Zobowiązanie do nabywania urządzeń z określonego źródła, tak jak to jest praktykowane przy pożyczkach w USA, prowadzi na dłuższą metę do powstawania trudności. Zastosowanie bardziej zaawansowanego systemu prowadzi często do dużych zmian w manipulacji towarem i pakowaniu. Zależność towarów od opakowań, które muszą być importowane naraża także producentów na ryzyko związane z przydziałem dewiz i zastosowaniem ulg celnych.

Poważne ulepszenie w zbycie żywności w sensie wyżej dyskutowanym nie może być zrealizowane bez znacznego nakładu kapitału i dopływu kompetentnego i wyszkolonego personelu. Brak tych elementów jest zwykle charakterystyczny dla krajów słabo rozwiniętych. Napływ obcego prywatnego kapitału, podobnego do tego, który budował drogi kolejowe i urządzenia portowe parę lat temu, jest obecnie utrudniony. Jednakże gwarancje, że bieżące nakłady mogą być zwrócone i że nowe przedsiębiorstwa nie będą upaństwowione w czasie określonej ilości lat, są udzielane w wielu krajach. Tym niemniej generalnie, nakłady kapitałów muszą być stopniowo zmniejszane do poziomu oszczędności krajowych, a międzynarodowa pomoc, pożyczki oraz miejscowe dochody uzyskane ze sprzedaży towarów w ramach planów upłynnienia nadwyżek itd., a także plany inwestycji muszą być stopniowo ograniczone.

Również poszukiwany jest zdolny personel kierowniczy i wykonawczy.

Z drugiej strony w wielu krajach niechętnie widzi się zatrudnianie obcokrajowców. W Indonezji oraz w innych krajach udzielane są specjalne koncesje i inne środki, aby usunąć cudzoziemców z hurtu i handlu detalicznego, w których to dziedzinach większość rentownych przedsiębiorstw prowadzona była przez ludzi różnej narodowości. Ogólnie biorąc zagraniczni eksperci mogą być zatrudniani w początkowych stadiach i ograniczonej ilości jako inspektorzy, ale wszystkie przedsiębiorstwa zbytu muszą być w zasadzie prowadzone przez ludność miejscową.

Jednym z głównych wniosków zjazdu specjalistów handlu artykułami rolnymi w krajach Azji wschodniej organizowanego przez FAO, który odbył się w maju 1959 r. i podobnego zjazdu dla Bliskiego Wschodu w Kairze na początku 1960 r., było stwierdzenie, że brakuje możliwości szkolenia na odcinku zasad zbytu, organizacji, kierownictwa oraz metod manipulacji żywnością i produktami rolnymi, szczególnie łatwo ulegającymi zepsuciu, w każdym z reprezentowanych krajów. Istnieje wielka potrzeba powołania instytucji szkolących specjalistów, w zakresie zbytu, przystosowanych do potrzeb określonych rejonów i w tych rejonach zlokalizowanych. Dodatkowe poparcie dla stworzenia takich instytucji powinno przyjść z różnych źródeł. Obecnie poszukiwane są sposoby zrealizowania tego sposobu szkolenia.

Opr. T. Palacz