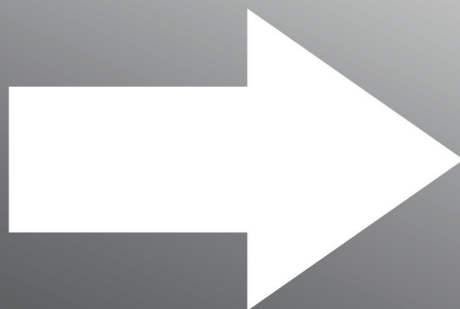


WYJŚĆ Z TARAPATÓW



tekst: Michał Wierusz-Kowalski

Kryzys odmieniany przez wszystkie przypadki dotknął także polskiej hodowli koni. Nikt już nie wierzy w cuda, bo „nasz towar” prawie przestał się sprzedawać. Stoją pełne stajnie dobrego, ale niechcianego końskiego materiału. Czy sięgnęliśmy dna? Czy ukochane konie nas zjedzą? Co dalej robić? - pytają zrozpaczeni sytuacją hodowcy, mocno ograniczając lub likwidując swą działalność. Może trudny czas to dobry czas na analizę stanu posiadania, określenie słabych i mocnych stron, wytyczenie drogi rozwoju. Stąd, m.in. o instytucji liberum veto, starożytnym Rzymie, udziałnych księstwach i płynących z tego tytułu zagrożeniach, o lobby „trawnikowców” oraz przewadze orlików nad klubami jeździeckimi mówi Władysław Brejta, prezes Polskiego Związku Hodowców Koni – federacji zrzeszającej 15000 członków.



foto: Paulina Peckiel

PZHK to związek branżowy skupiający ilu członków?

Polski Związek Hodowców Koni zrzesza 19 członków prawnych, w tym 15 związków okręgowych lub wojewódzkich, których obszarem działania są poszczególne województwa, z wyjątkiem Związku Śląsko-Opolskiego, który swoim obszarem działania obejmuje 2 województwa – dolnośląskie i opolskie. Ponadto członkami PZHK są cztery związki rasowe: Polski Związek Hodowców Konia Huculskiego, Związek Hodowców Koników Polskich, Polski Związek Hodowców Koni Małopolskich i Związek Hodowców Koni Ras Zimnokrwistych. Członkowie wspierający to: Stowarzyszenie Hodowców Polskiego Konia Gorącokrwistego, Związek Trakeński w Polsce i Polish Quarter Horse Association.

Związki wojewódzkie i okręgowe posiadają struktury, biura, budżety i realizacja zadań statutowych PZHK opiera się głównie o te związki. Natomiast związki rasowe bazują tylko i wyłącznie na działaczach społecznych, a środki, które udaje im się pozyskiwać, to głównie niewielkie dotacje na działalność z PZHK, a niektórym udaje się również pozyskiwać środki z samorządów czy też od sponsorów.

Status materialny związków okręgowych i rasowych jest różny. Równa jest tylko siła ich

głosu w Zarządzie PZHK. Związki rasowe mają również zagwarantowaną określoną liczbę miejsc dla swoich przedstawicieli w komisjach ksiąg stadnych odpowiedzialnych za programy hodowlane dla poszczególnych ras koni. Organizacje związkowe zrzeszają łącznie około 14 000 członków. Zdecydowana większość członków związków rasowych należy też do związków okręgowych lub wojewódzkich

Ilu z nich w sposób regularny płaci składkę członkowską?

Okolo 50%, to jest 7-8 tys. osób. Część z nich – należąca do związków rasowych opłaca składkę podwójną – w związku rasowym i okręgowym.

O jakich mówimy tutaj pieniądzach? Czy są problemy z ich ściągalnością?

Składka dla osób prawnych na rzecz PZHK wynosi 13% od przychodów poszczególnych związków okręgowych i wojewódzkich. Do tej pory związki rasowe żadnej składki na rzecz PZHK nie płaciły. Składki od osób fizycznych na rzecz swoich macierzystych związków wynoszą od 30 do 120 zł od członka. W ogólnych przychodach wszystkich okręgowych i wojewódzkich związków przychody ze składek członkowskich za 2010 rok stanowiły 2,6% ogółu ich przycho-

dów, a w poszczególnych związkach było to od 1 do 5,5%. Składki członkowskie nie stanowią więc w sposób istotny o materialnym bycie poszczególnych związków, ale są istotnym sygnałem, na ile członkowie identyfikują się ze swoją organizacją. W większości OZHK i WZHK, za 3 kwartały 2011 roku, wielkość zebranych składek przeważnie jest nieznacznie wyższa niż w roku poprzednim.

Rozpiętość pomiędzy 30 a 120 zł to dość szokująca różnica. Z czego wynika i czy PZHK nie powinien dążyć do unifikacji składek w skali kraju?

O wysokości składek członkowskich decydują poszczególne związki. Nie uważam, aby należało te składki ujednolicić. Zarząd PZHK zdecydował tylko o tak zwanej składce minimalnej określając ją na poziomie 30 zł. Od ilości członków opłacających składkę w tej minimalnej wielkości (co najmniej 30 zł) liczona będzie liczba delegatów na Walny Zjazd (decyzję taką podjął ostatni Walny Zjazd PZHK).

Jaka część rocznego budżetu przeznaczona jest na prowadzenie ksiąg rasowych znajdujących się w gestii PZHK?

Co oznacza działalność ksiąg rasowych? Jeżeli pod tym pojęciem znalazłyby się takie

zadania jak: ocena polowa, ocena stacjonarna, szacowanie wartości hodowlanej, działania związane z promocją różnych ras, paszportyzacja potomstwa od rodziców wpisanych do ksiąg, badania markerów genetycznych – to wydatki na ww. cele stanowią około 80% budżetu PZHK.

Ale 75% jego wielkości zawdzięczamy hodowcom koni zimnokrwistych – czy lobbują oni na rzecz swoich interesów?

Może na początek krótko o budżecie PZHK. Niezupełnie jest tak, że 75% tego budżetu zawdzięczamy hodowcom koni zimnokrwistych. Wylączając obroty między PZHK a związkami okręgowymi i wojewódzkimi, w przychodach łącznych PZHK i OZHK w roku 2010 dopłaty i dotacje stanowiły 43,5%, wpływy z paszportyzacji wraz z opłatami na Centralną Bazę Danych Koniowatych (na potrzeby Inspekcji Weterynaryjnej) 38,3%, opłaty za usługi zootechniczne 5,1%, składki członkowskie 2,1% oraz pozostałe przychody 6,8% (w tym sprzedaż kwartalnika „Hodowca i Jeździec” 1,5%).

Struktura wydatków zarówno PZHK, jak i OZHK i WZHK jest dość sztywna. Łącznie 53% wszystkich środków pochłaniają płace z pochodnymi (7% płace PZHK i 46% płace OZHK), koszty administracyjne, działania samorządu, amortyzacja, utrzymanie transportu oraz utrzymanie CBDK to około 24% ogółu kosztów. Koszty związane z zakładami treningowymi, MPMK, organizacją wystaw, szkoleń, zawodów to kolejne 19% oraz pozostałe to 4% ogółu kosztów. Ponad 71% tych kosztów generują OZHK i WZHK, prawie 29% PZHK i tylko niewiele ponad 0,1% to koszty związków rasowych.

Jeżeli zaś chodzi o lobbując – uprawiają go przedstawiciele wszystkich ras i regionów, w tym hodowcy koni zimnokrwistych nie są ani lepsi, ani gorsi od pozostałych hodowców. W jakiejś mierze efektem tego lobbingu jest powstanie Funduszu Promocji Mięsa Końskiego, z którego to funduszu od roku 2010 korzystają tylko hodowcy koni zimnokrwistych.

Czy związki rasowe są przyszłością PZHK? W jakim kierunku powinien pójść związek?

Na pewno głos związków rasowych w Zarządzie PZHK jest słyszalny, natomiast nie dysponując pieniędzmi, biurami itd. związki te pozostają ubogimi krewnymi związków okręgowych i wojewódzkich. W terenie, nie mając środków, związki te są prawie niewidoczne. Nawet te, które bardzo dynamicznie się rozwijały, jak Związek Hodowców Konia Huculskiego, z powodu braku funduszy tracą swój impet oraz aktywność. Do tego dochodzi jeszcze duża nieufność wobec tych związków części działaczy i pracowników związków okręgowych, jak też czasem z drugiej strony roszczeniowe postawy niektórych działaczy związków rasowych.

Pomimo wszystko uważam, że proces zrzeszania się hodowców w związkach rasowych jest nieuchronny. Aby przyspieszyć to pozytywne zjawisko, należałoby zmienić strukturę PZHK, na co, póki co, raczej zgody nie będzie, a budowanie czegoś nowego wbrew opinii więk-

szości środowiska sensu nie ma. Do decydującej roli związków rasowych muszą dojrzeć sami hodowcy, działacze i pracownicy.

Mocne strony związku jako organizacji?

Pozwoli pan, że wymienię:

- PZHK jest organizacją ogólnopolską z uprawnieniami do prowadzenia ksiąg i oceny. Wobec MRiRW występuje jako reprezentant wszystkich hodowców koni.
- Związek ma możliwość tworzenia ogólnopolskiej polityki hodowlanej i marketingowej.
- PZHK jest jedynym reprezentantem polskiej hodowli koni poza granicami kraju.
- Ludzie pracujący w związku mają poczucie misji i hodowlaną pasję.
- PZHK dysponuje ogólnopolską bazą danych.
- PZHK wydaje ogólnopolskie uznane czasopismo „Hodowca i Jeździec”.

A słabe strony?

- Zbyt mocne uzależnienie od dotacji państwowych.
- Przeważnie niezbyt zamożni członkowie.
- Konieczność prowadzenia 8 ksiąg, a tym samym tworzenia 8 polityk hodowlanych.
- Struktura PZHK, niewystarczający wpływ dyrektora biura PZHK na pracę biur okręgowych i wojewódzkich związków.
- Słabość finansowa związków rasowych.
- Polityka w niektórych OZHK ponad polityką PZHK.
- Niewystarczająca liczba szkoleń dla hodowców.
- Słabe zainteresowanie prasą specjalistyczną.
- Wciąż mało skuteczny system selekcji koni, szczególnie ras szlachetnych.

Co sądzi Pan o modelu zawodowego sprawowania zarządu związku przez jego prezesa?

– Lepiej dla organizacji, jeżeli prezes poświęciłby jej cały swój czas. Ludzie aktywni, a takim powinien być prezes związku – nie pracują 8 godzin, często całymi latami nie korzystają z urlopu, a na działalność związkową zostaje im za mało czasu, aby móc dobrze wypełniać swoją funkcję. Sprawowanie tej funkcji „z doskoku” nie jest dobre ani dla związku, ani dla prezesa, od którego hodowcy mają prawo oczekiwać wiele. Aby spełnić oczekiwania wyborców, oprócz różnych potrzebnych cech, prezes musi mieć czas i aby go mieć, powinien być prezesem zawodowym. Prezes zawodowy to też większa gwarancja jego niezależności. Zdaję sobie jednak sprawę z tego, że znalezienie odpowiedniego kandydata, który zrezygnowałby z pracy zawodowej i przeszedł na etat na cztery lata, nie mając gwarancji, co będzie dalej, będzie trudne, a może nawet niemożliwe. W tej sytuacji trzeba by pomyśleć nad tym, aby dyrektora PZHK wyposażyć w szersze kompetencje niż ma w tej chwili. W kompetencji prezesa powinny pozostać tylko sprawy strategiczne.

Czy 20-osobowy zarząd jest w stanie efektywnie funkcjonować? Dla porównania – PZJ planuje zredukować skład zarządu z 13 do 5 członków.

Zarząd powinien być i przeważnie w różnych instytucjach jest organem wykonawczym, który realizuje zalecenia i uchwały Walnego Zebrań. Trudno, aby 20-osobowe ciało, które zbiera się 2-3 razy w roku, sprawnie zarządzało związkiem. Tak duże *gremium* – w zasadzie nie wiadomo, czym jest – organem wykonawczym czy ustawodawczym? Aby zarząd mógł działać sprawnie i skutecznie, nie powinien liczyć więcej niż kilka osób, które potrafią oderwać się od regionalnych interesów, które powinny spotykać się co najmniej raz na miesiąc albo częściej. Tak duży zarząd jak obecnie to bardziej zbiór osób reprezentujących poszczególne województwa, niż ciało reprezentujące polską hodowlę.

Organ, który dziś nazywamy zarządem powinien pozostać ale jako organ nadzorczy, który w okresach między zjazdami miałby prawo uchwalać roczne plany działania oraz zatwierdzać coroczne sprawozdania zarządu. Zarząd nie powinien zajmować się szczegółami, w tym również dotyczącymi problemów hodowlanych w poszczególnych rasach. Często dyskusje na temat problemów dotyczących jakiejś rasy, które mają miejsce na posiedzeniach zarządu, odbywają się w gronie kilku osób, podczas gdy cała reszta zachowuje się biernie, bo to ich nie dotyczy albo nie znają problemu na tyle, aby kompetentnie się wypowiadać.

Jeżeli już mamy dyskutować na tematy hodowlane, to dyskusje te mają sens w trzech grupach: koni zimnokrwistych, koni szlachetnych, koni prymitywnych. Głosowania na posiedzeniu 20-osobowego zarządu nad szczegółami dotyczącymi konkretnej rasy często mijają się z celem, dlatego sprawy kierowane są do właściwych komisji ksiąg stadnych.

Czy przy istniejącej organizacji związku możliwy jest jego dalszy rozwój?

Myślę, że obecna struktura nie jest najlepsza. Konkurencje wygrywają organizacje sprawne i nowocześnie zarządzane. Demokracja to wspaniały wymysł ludzkości, ale jej nadmiar może być zgubny. Przecież *liberum veto* to też instytucja demokratyczna. Możemy mieć do czynienia w zarządzaniu z demokracją bezpośrednią i pośrednią. Ta pierwsza to podejmowanie każdej decyzji i na każdym szczeblu gremialnie na drodze dyskusji i głosowań. Ta druga to dyskusja i wypracowywanie decyzji tylko na najwyższym szczeblu i wdrażanie tych decyzji na niższych szczeblach, ale już nie w sposób demokratyczny, tylko na zasadzie poleceń i egzekwowania ich wykonania. Taki system istnieje chociażby w Polskiej Federacji Hodowców Bydła i Producentów Mleka, organizacji zatrudniającej około tysiąca osób, dysponującej budżetem kilka czy kilkanaście razy wyższym od naszego budżetu. Te 1000 zatrudnionych osób podporządkowane jest dyrektorowi biura PFH-BiPM. On, a nie terenowe zarządy jest dla nich pracodawcą i wydającym polecenia. Podległość jest tylko pionowa. Prezesa i zarządy związków regionalnych mają bardzo ograniczone możliwości bezpośredniego wpływania na pracę biur terenowych. Mogą to robić, ale tylko i wyłącznie

poprzez Zarząd Federacji, w którym zasiadają. To pozwala na kreowanie na zewnątrz jednej polityki, jednego stanowiska, pozwala łatwiej i szybciej przeprowadzać niezbędne – zwłaszcza w czasie kryzysu – reorganizacje. Pozwala wdrażać każdą decyzję szybko i skutecznie.

Przelewając do związków okręgowych 70% otrzymanych dotacji (pieniędzy znaczonych) prezes i dyrektor PZHK nie mają bezpośredniego wpływu na pracę poszczególnych kierowników czy biur. Ich pracodawcą jest zarząd lokalnego związku, który – zdarza się – że chce realizować własną politykę, a nie politykę PZHK. Tak więc, reasumując, przy tym nadmiarze demokracji, który mamy, będziemy dreptali w miejscu. Aby zmienić związek, trzeba zaufać małej grupce ludzi, czyli kilkuosobowemu zarządowi (5-7 osób) dać uprawnienia, które dziś ma zarząd 20-osobowy, zlikwidować podwójną podległość kierowników okręgowych związków i bezpośrednio podporządkować ich dyrektorowi PZHK. W starożytnym Rzymie na czas największego zagrożenia senat dawał władzę absolutną dwóm konsulom, a czasy są ciężkie i może być jeszcze gorzej. Zdaję sobie sprawę z tego, że to, co mówię nie jest popularne i przez znaczną część hodowców oraz działaczy może być przyjęte bardzo źle, a nawet wrogo, ale jeżeli chcemy nadal mieć PZHK, to zmiany, o których mówię, są konieczne i muszą nastąpić w przeciągu najwyżej 2 lat. Trzeba zadać sobie pytanie, czy wolimy mieć udzielne księstwa czy silny PZHK, bo jednego z drugim raczej pogodzić się nie da.

Możliwe jest, wg Pana, funkcjonowanie związku bez dotacji MRiRW?

Na dzień dzisiejszy, przy tych zadaniach, które PZHK realizuje, przy takiej jego strukturze, absolutnie nie jest to możliwe, ale w przeszłości nie zawsze dotacje były na tym poziomie i PZHK funkcjonował. Całkowite zabranie nam wszelkich dotacji to scenariusz raczej mało realny, a powiedziałbym nawet, że raczej niemożliwy, ale ich ograniczenie jest prawdopodobne – pytanie tylko o ile. Przy znacznym zmniejszeniu dotacji, przy tej strukturze, jaką mamy – kłopoty będą mieć wszyscy, ale największe kłopoty mogą mieć związki najmniejsze. Największe szanse na wyjście z takich tarapatów mają związki największe i te, gdzie dominują konie zimnokrwiste.

Trzeba podejmować dyskusję, gdzie można coś zaoszczędzić, może całkowicie zrezygnować z niektórych działań i gdzie zarabiać dodatkowe pieniądze, dyskutować nad zmianą organizacji związku. Istnieje zagrożenie, że nie podejmując żadnych działań, przy mocno okrojonych dotacjach, hodowcy w niektórych częściach Polski mogą zostać bez obsługi związkowej. Jest to oczywiście czarny i – mam nadzieję – mało realny scenariusz, ale na pewno nie można go w 100% wykluczyć. Póki co, doraźne działania zmierzają do scentralizowania zakupów i usług, przez co mamy nadzieję zaoszczędzić pewne kwoty na zakupach. Dobrym przykładem jest centralny zakup chipów.

Pozostaje jeszcze do scentralizowania zakup materiałów biurowych, paliwa, samochodów, usług telefonii komórkowej, usług bankowych.

Wydaje mi się, że to, co mamy w związku najcenniejszego, to ludzie, których nie można utracić.

Na koniec – jak kryzys wpłynął na kondycję finansową polskich hodowców?

Ogólnosiwiatowy kryzys, który zaczął się w 2007 roku, odbił się na hodowli koni w dużo większym stopniu niż jakiegokolwiek innej gałęzi rolnictwa. Chyba niewielu jest w Polsce hodowców, którzy w roku 2011 potrafili w tym dziale rolnictwa osiągnąć zysk. Ogromna większość – aby kontynuować hodowlę – albo dołożyła do niej, jeżeli miała z czego, albo ją likwiduje.

Bardzo dobrze, że znacząco wzrosły ceny koni rzeźnych. Cena tych koni jest bardzo mocno skorelowana z ceną bydła rzeźnego, a te za ostatni rok wzrosły o ponad 30%, a po drugie, na rynku zaczyna brakować materiału. Tak więc dla hodowców koni zimnokrwistych, którzy przetrzymali kryzys, nadchodzą lepsze czasy. W tej sytuacji raczej nie sprawdzą się prognozy wieszczące duży spadek pogłowia koni zimnokrwistych i wzrost liczby koni szlachetnych. Rynek koni zimnokrwistych rządzi się jednak zupełnie innymi prawami niż rynek koni szlachetnych i bliżej mu do rynku bydła.

Na rynku koni szlachetnych, póki co, dobrze nie jest i jest to efektem różnych czynników, które nawarstwiały się przez całe lata. Aby hodowca mógł żyć, musi mieć możliwość sprzedaży swojego towaru, czyli koni i usług rekreacyjnych i turystycznych. Podstawowym towarem tego rynku na pewno pozostanie koń do rekreacji, a tylko niewielki odsetek stanowią i stanowiąc będą konie do wielkiego sportu. Podstawę piramidy produkcyjnej stanowiąc będą konie do rekreacji i turystyki. Aby ta konstrukcja się nie przewróciła, podstawa musi być mocna i solidna i o ten fundament PZHK powinien szczególnie dbać.

Bez zainteresowania młodych ludzi jeździectwem, turystyką konną, nie mamy co marzyć o zbudowaniu solidnego rynku koni szlachetnych. Trzeba zadać sobie pytanie, co młodych ludzi zniechęca do jeździectwa? Co zrobić, aby konno jeździło w Polsce 2-3% ogółu społeczeństwa, a nie 0,5%, jak jest obecnie. Utało się przekonanie, że swoją ofertę powinniśmy kierować tylko i wyłącznie do ludzi bogatych, że większości społeczeństwa nie stać na rekreację konną. Dość powszechne jest przekonanie, że za darmo można tylko pobiegać i pograć w piłkę, że za niewielkie pieniądze można popływać na basenie, pojeździć na nartach, ale żeby jeździć konno – trzeba być bogatym. Jeżeli to twierdzenie jest prawdziwe, to trzeba zrobić wszystko, aby stało się nieaktualne. Musimy przestać zniechęcać ludzi do jeździectwa (zwłaszcza młodych) poprzez jego pokazywanie jako ekskluzywnej formy spędzania wolnego czasu tylko przez bogatych ludzi.

Może też trzeba zadać sobie pytanie, jak przekonać decydentów, że stajnie i ujeżdżalnie mogą być tak samo potrzebne młodym ludziom jak „orliki”. Może rozdział publicznych pieniędzy

nie będzie zależał od tego, jaki sport uprawia premier czy większość ministrów.

Oprócz sprzedaży koni i usług istotną częścią przychodów dla każdego hodowcy są dotacje i dopłaty, całkowicie oderwane od jakiegokolwiek działalności rolniczej. Dopłaty tylko i wyłącznie za fakt posiadania gruntu. Dopłaty, które demoralizują wieś, które dobijają hodowlę. Posiadanie trwałych użytków zielonych na niektórych obszarach gwarantuje jego właścicielowi zysk w wysokości około 2000 zł z 1 ha pod warunkiem, że nie będzie tam żadnych zwierząt. Wprowadzenie do gospodarstwa zwierząt, w tym koni, to dodatkowe obowiązki, dodatkowe restrykcje, dodatkowe kłopoty i kontrole i mniejszy zysk, a bywa, że go wówczas wcale nie będzie, a nawet może być i strata. Dość często słyszy się, że niższe dopłaty w Polsce niż w starych krajach Unii to głęboka niesprawiedliwość, a czy sprawiedliwe jest rozdawnictwo pieniędzy wśród osób, które niczego nie produkują i stworzenie systemu premiującego nierobstwo i cwaniactwo?

Rok temu, kiedy po raz kolejny nowelizowane było rozporządzenie MRiRW dotyczące programów rolni środowiskowych, do ministerstwa trafiło pismo podpisane przez cztery Ogólnopolskie Związki Hodowców, w tym również przez prezesa PZHK. W piśmie tym sugerowaliśmy, aby realizacja jakiegokolwiek programów środowiskowych na trwałych użytkach zielonych była możliwa tylko w tych gospodarstwach, w których jest minimum 0,3 SD/ha (koni, bydła, owiec, kóz). Taka jest też sugestia znacznej części botaników i ornitologów. Niestety do chwili obecnej żaden z czterech związków odpowiedzi nie otrzymał, a interesy potężnego i wpływowego lobby „trawnikowców” dla decydentów i urzędników MRiRW okazały się ważniejsze niż interesy hodowców. Zapis, o którym mówię, w znaczący sposób mógłby pobudzić hodowlę koni, w niektórych - przeważnie tych najbardziej potrzebnych częściach Polski. W tych województwach, gdzie jest dużo trwałych użytków zielonych i gdzie w ostatnich latach nastąpił drastyczny spadek pogłowia koni i innych zwierząt. Państwo, poprzez system dotacji, w zgodzie z unijnym prawodawstwem, ma pewne możliwości wpływania na rozwój hodowli i produkcji zwierzęcej, ale niestety państwo swoim systemem dotacji dobija hodowlę na znacznej części kraju.

Bardzo mało odporna na kryzys okazała się hodowla państwowa. W spółkach prawa handlowego najważniejszym kryterium ich oceny jest wynik finansowy, a od co najmniej 2-3 lat wypracowanie zysku na hodowli koni jest mało realne. Dodatkowo w spółkach obciążenia (zwłaszcza z tytułu składek ZUS) są wielokrotnie wyższe niż w gospodarstwie indywidualnym, a znacząca pomoc inwestycyjna w ramach PROW, z której mogły korzystać gospodarstwa prywatne, w większości spółek była niemożliwa do uzyskania ze względu na obowiązujące przepisy. Tak więc państwo, poprzez swoje działania, a szczególnie poprzez system dotacji i obciążeń, wysłał wyraźny sygnał, że nie życzy sobie istnienia hodowli koni innej niż hodowla prywatna. ■