

Dominika Malchar-Michalska

Uniwersytet Opolski

POWIĄZANIA KONTRAKTOWE W POLSKIM ROLNICTWIE NA PRZYKŁADZIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH

CONTRACTUAL RELATIONS IN THE POLISH AGRICULTURE – THE CASE OF AGRICULTURAL PRODUCERS' GROUPS

Słowa kluczowe: grupy producentów rolnych, kontrakty, integracja pionowa

Key words: agricultural producers' groups, contracts, vertical integration

Abstrakt. Jedną z popularnych form integracji pionowej w sektorze rolnym jest kontraktowanie. W przypadku polskiego rolnictwa współczesne powiązania kontraktowe są nieefektywne, co wynika m.in. z przekształceń strukturalnych, jakim podlega ten sektor od momentu rozpoczęcia transformacji systemowej. Z początkiem 2000 r. podjęto próbę wzmocnienia powiązań horyzontalnych krajowych rolników w postaci grup producentów rolnych. Jednym z głównych celów wzmacniania kooperacji między producentami rolnymi była poprawa ich siły przetargowej wobec pozostałych ogniw agrobiznesu oraz ograniczenie ryzyka działalności, m.in. przez wzrost powiązań kontraktowych. Celem artykułu była prezentacja wyników badań empirycznych, które zostały przeprowadzone w 2009 r. wśród polskich grup producentów rolnych. Badanie ankietowe dotyczyło m.in. ich powiązań kontraktowych z ich odbiorcami.

Wstęp

Ważnym elementem rozważań z zakresu agrobiznesu są m.in. powiązania umowne między grupami producenckimi a ich odbiorcami. Pozwala to m.in. ocenić jakość i trwałość relacji między rolnictwem a kolejnymi ogniwami gospodarki żywnościowej. Analiza taka uprawnia z kolei do wypracowania konkluzji na temat procesów integracyjnych i możliwości ograniczenia ryzyka w tym sektorze. Ocenę należy zatem rozpocząć od zdefiniowania kontraktów rolniczych. W artykule przyjęto, że są to kontrakty, które organizują transfer produktów rolnych od rolnika do dalszych jego użytkowników, którymi mogą być przetwórcy, pośrednicy w handlu, integratorzy lub odbiorcy detaliczni, a nawet inne gospodarstwa rolne [MacDonald i in. 2004a]. Jednym z kryteriów podziału kontraktów w rolnictwie jest forma prawna jego zawarcia. W takim wypadku wyróżnia się umowy ustne lub pisemne. Umowy ustne mogą sprawnie funkcjonować i realizować swoje cele tylko wówczas, gdy istnieje silny i sprawny kapitał społeczny, tradycje i wzajemne zaufanie pomiędzy stronami transakcji. Znaczącą rolę w tym przypadku odgrywa otoczenie prawne. Niestety obecnie nie zaleca się zawierania umów ustnych (z powodu oportunistycznego odbiorcy/kupującego produkty rolne).

Wyróżnia się także podział kontraktów ze względu na czas ich obowiązywania, tj. krótko-, średnio- i długoterminowe. Wśród form organizacji transakcji w rolnictwie przez kontraktowanie wyróżnia się także tzw. kontrakty marketingowe i produkcyjne [MacDonald i in. 2004b, Boland i in. 2002]. Należy mieć na uwadze, że zarówno kontrakty marketingowe, jak i produkcyjne mogą wykazywać cechy, tzw. kontraktów klasycznych, neoklasycznych i relacyjnych [Szabó, Bárdos 2005]. Wzrastająca rola i zainteresowanie problemem kontraktowania w rolnictwie są również spowodowane, a może wręcz wymuszone agroindustrializacją [Young, Hoobs 2002].

W przypadku polskiego rolnictwa współczesne powiązania kontraktowe uznawane są za nieefektywne, co wynika m.in. z przekształceń strukturalnych, jakim podlega ten sektor od momentu rozpoczęcia transformacji systemowej. Z początkiem 2000 r. podjęto próbę wzmocnienia powiązań horyzontalnych krajowych rolników w postaci grup producentów rolnych. Jednym z głównych celów wzmacniania kooperacji między producentami rolnymi była poprawa m.in. ich siły przetargowej wobec pozostałych ogniw agrobiznesu oraz ograniczenie ryzyka działalności, np. przez wzrost powiązań kontraktowych.

Celem artykułu była próba odpowiedzi na pytanie, czy integracja pozioma rolników w postaci grup producentów rolnych przyczynia się do wzmocnienia ich powiązań kontraktowych z rynkiem (ich odbiorcami) oraz jakiego typu kontrakty są stosowane w tych relacjach.

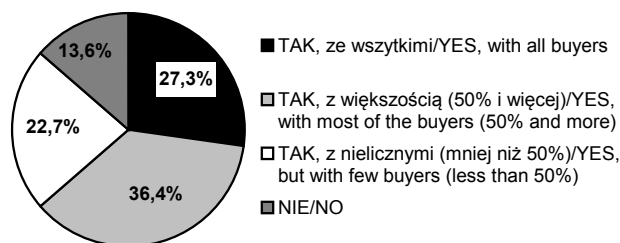
Material i metodyka badań

Celem głównym badań było sprawdzenie hipotezy badawczej, zgodnie z którą procesy integracyjne przyczyniają się do poprawy efektywności gospodarowania w krajowym rolnictwie stymulując jednocześnie korzystne przekształcenia strukturalne. Badaniami objęto formalne powiązania poziome wśród rolników w ramach grup producentów rolnych. Badania ilościowe zostały przeprowadzone wśród polskich grup producentów rolnych (GP). Za populację generalną przyjęto wszystkie zarejestrowane (do 31 grudnia 2008 r.) GP działające na terytorium Polski (warunkiem koniecznym włączenia GP do zbiorowości generalnej było funkcjonowanie w momencie rozpoczęcia badań, tj. 22 czerwca 2009 r.¹). Zastosowanym operatem losowania był urzędowy rejestr grup producentów rolnych oraz rejestr wstępnie uznanych grup owoców i warzyw². Wyznaczona zbiorowość generalna liczyła 382 grupy producentów rolnych oraz 132 wstępnie uznane grupy owoców i warzyw, co dało łączną sumę 514 jednostek losowania. Przy tym badaniu jednostki losowania nie były tożsame z jednostkami badania. Dla wyboru próby/zbiorowości próbnej zdecydowano się wykorzystać jedną z technik probabilistycznych – losowanie proste indywidualne. Dla wyznaczenia minimalnej liczebności próby skorzystano z techniki losowania prostego indywidualnego bezwrotnego, zależnego. Dla realizacji badania empirycznego zastosowano z kolei metodę obserwacji statystycznej (pomiaru sondażowego) – metodę ankietową, polegającą na pisemnym kontaktowaniu się badacza z respondentami. Użyтым narzędziem pomiarowym (techniką badawczą) była ankieta elektroniczna. Kwestionariusz składał się w części głównej z 12 pytań (108 zmiennych) oraz modułu 5 pytań metryczkowych. Ankietę rozesłano do wylosowanej zbiorowości próbnej 22 czerwca, 15 lipca i 3 września 2009 r. Łącznie wpłynęło 44 ankiet (jedna ankieta została przesłana pocztą tradycyjną), co stanowiło blisko 8,6% populacji generalnej. Podstawą teoretyczną wykorzystaną dla analizy otrzymanych wyników było podejście nowej ekonomii instytucjonalnej, szczególnie z zakresu teorii kontraktów i teorii kosztów transakcyjnych.

Wylosowana (i zrealizowana) próba charakteryzowała się szerokim zróżnicowaniem ze względu na cechy badanych obiektów. Wyniki pochodziły od GP działających na terytorium 15 województw. Do próby dostały się jednostki funkcjonujące w różnych branżach. Liczba producentów rolnych (członków GP) objętych badaniem wyniosła 2408, co stanowiło blisko 11,2% populacji generalnej. Wyniki pochodziły od grup reprezentujących trzy główne formy organizacyjno-prawne, jakie funkcjonują w Polsce: spółdzielnie, spółki z o.o. i zrzeszania, jednostki pochodzące z próby rozpoczęły swoją działalność jako GP we wszystkich latach z okresu 2001-2008.

Wyniki badań

Z przeprowadzonych badań wynika, iż 86% grup producenckich miało kontrakty handlowe z ich odbiorcami (rys. 1), co można interpretować jako pozytywny symptom. Spoglądając jednak głębiej w strukturę tych powiązań zauważa się, że zaledwie 27% badanych respondentów dysponowało kontraktami podpisanymi ze wszystkimi swoimi kontrahentami.



Rysunek 1. Powiązania kontraktowe grup producentów rolnych z ich odbiorcami
Figure 1. Contractual relations between agricultural producers' groups and their buyers

Zródło: opracowanie własne
 Source: own study

Rozważając powiązania kontraktowe GP ze względu na branże, w jakich funkcjonują (tab. 1), okazuje się, że wysokim stopniem kontraktacji (kontrakty podpisane z ponad 50% odbiorców lub ze wszystkimi) charakteryzują się takie branże, jak: produkcja mleka krowiego, suszonych liści tytoniu, a w dalszej kolejności trzody chlewnej. Wielkość powiązań w ujęciu branżowym jest związana ze specyfiką wytwarzanego produktu rolnego, co potwierdzają poniższe badania. Ponadto, w przypadku produkcji liści tytoniu rolnicy nie mogą sprzedawać swojej produkcji poza kontraktacją (jedynym odbiorcą tego

¹ Zgodnie z danymi Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi z Departamentu Rozwoju Obszarów Wiejskich (Wydział Aktywizacji Producentów Rolnych) do 15 czerwca 2009 r. z rejestru zostały wykreślone 63 grupy.

² Pierwszy rejestr został udostępniony przez polskie Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Drugi wykaz utworzony został na podstawie danych z wojewódzkich urzędów marszałkowskich (włączono grupy, które zostały zarejestrowane do końca 2008 r. i które w momencie rozpoczęcia badania nadal prowadziły działalność).

surowca pozostaje przemysł tytoniowy). Generalnie również branża produkcji mleka cechuje się wysokim stopniem kontraktacji (podstawowym odbiorcą pozostają spółdzielnie mleczarskie). Na tym tle wyróżniały się też grupy działające na rynku owoców i warzyw, które miały relatywnie wysoki poziom kontraktacji, choć z drugiej strony zróżnicowany, jeśli chodzi o stopień powiązań. Można zatem stwierdzić, iż stopień kontraktacji zależy również od rynku rolnego na jakim działają grupy.

Dla oceny jakości i trwałości integracji kontraktowej niezbędna była także analiza uwzględniająca czas trwania, typ oraz rodzaj obowiązujących cen w kontraktach. Uznaje się, że generalnie dobry wpływ na jakość pionowych więzi mają kontrakty zawierane na dłużej niż jeden rok oraz te należące do kategorii produkcyjnych. Może to świadczyć o trwałości powiązań i dopasowaniu produkcji rolnej do potrzeb rynku. Z drugiej strony dominacja kontraktów produkcyjnych świadczyłaby o znaczącej kontroli odbiorców nad procesem produkcji i ograniczeniem funkcji rolnika, którego rola mogłaby zostać zredukowana wyłącznie do udostępniania czynników produkcji (ziemi i pracy).

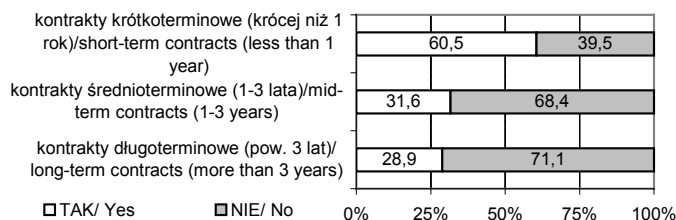
W przypadku integracji pionowej z udziałem polskich GP przeważają kontrakty krótkoterminowe (obowiązujące do jednego roku), które stanowiły blisko 61% ogółu zawieranych kontraktów (rys. 2). Badania dowiodły również, iż kontrakty długoterminowe tworzą najmniej liczną grupę (zaledwie ok. 29% respondentów posiadało kontrakty zawarte na dłużej niż trzy lata), przy czym warto wskazać, iż w ujęciu branżowym kontrakty długoterminowe dominowały wśród grup działających na rynku mleka oraz tytoniu (czyli dla branż charakterystycznych dla kontraktacji). Sugeruje to zatem, że na tym etapie rozwoju grup producenckich nie można mówić o diametralnej poprawie w obszarze ograniczenia ryzyka rynkowego w postaci liczby podpisywanych kontraktów z odbiorcami. Co ważne, kluczową rolę dla poprawy tej sytuacji ma natomiast do spełnienia przemysł przetwórczy i to od niego będzie prawdopodobnie zależało, jak ukształtują się te relacje w przyszłości.

O słabych powiązaniach pionowych między polskimi grupami producenckimi a podmiotami działającymi w kolejnych ogniwach dystrybucji świadczą wyniki dotyczące wykorzystywanych typów kontraktów (rys. 3). Blisko 74% polskich respondentów zadeklarowało, że stosuje kontrakty marketingowe, w ramach których ustala się wyłącznie takie elementy, jak termin dostaw, cenę i jakość towaru. Sprawia to zatem, że odbiorcy nie mają czynnego wpływu na przebieg procesu produkcji (nie dostarczają środków i technologii do produkcji). Dodatkowo analizując typ stosowanych kontraktów w ujęciu branżowym, kontrakty produkcyjne charakterystyczne były dla grup tytoniowych (ok. 67% badanych grup tytoniowych miało takie kontrakty).

Tabela 1. Powiązania kontraktowe grup producentów rolnych z ich odbiorcami (według branż)
Table 1. Contractual relations between agricultural producers' groups and their buyers by commodity category

Branża/ Commodity category	Powiązania kontraktowe/Contractual relations			Brak powiązań/ No relations
	ze wszystkimi/ with all buyers	z większością (50% i więcej)/with most of the buyers (50% and more)	z nielicznymi (mniej niż 50%)/but with few buyers (less than 50%)	
	udział odpowiedzi/share of answers [%]			
Owce/Sheep	0	0	0	2,3
Nasiona roślin oleistych/Oilseed crops	0	2,3	0	2,3
Ziarno zbóż/Grains	0	6,8	2,3	2,3
Szyszki chmielowe/Common hops	0	2,3	0	0
Produkty ekologiczne/ Organic products	0	2,3	0	2,3
Owoce i warzywa/ Fruits and vegetables	0	4,5	4,5	2,3
Owoce/Fruits	0	6,8	6,8	0
Ziarno zbóż i roślin oleistych/ Grains and oilseed crops	4,5	0	6,8	0
Mleko krowie/Cow milk	6,8	0	0	0
Ziemniak/Potatoes	2,3	0	0	0
Warzywa/Vegetables	2,3	2,3	2,3	0
Drób/Poultry	2,3	2,3	0	0
Liście suszone tytoniu/Tobacco	6,8	0	0	0
Trzoda chlewna/Hogs	2,3	6,8	0	2,3

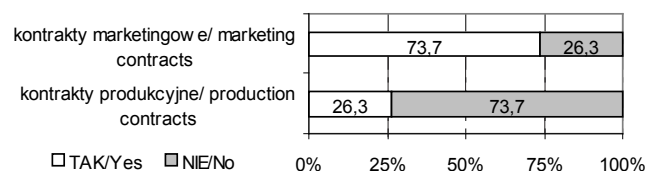
Źródło: opracowanie własne
Source: own study



Rysunek 2. Okres obowiązywania kontraktów grup producentów rolnych z ich odbiorcami

Figure 2. Contract duration between agricultural producers' groups and their buyers

Źródło: opracowanie własne
Source: own study

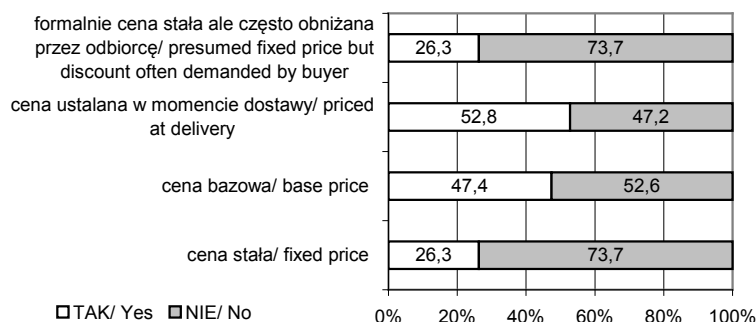


Rysunek 3. Typy kontraktów stosowanych przez grupy producentów rolnych

Figure 3. Contract types between agricultural producers' groups and their buyers

Źródło: opracowanie własne
Source: own study

Analizując kwestię stosowanych cen w kontraktach zawieranych przez GP i możliwości ograniczenia ryzyka cenowego, można zaryzykować stwierdzenie, że w większości przypadków stosuje się niekorzystne dla polskich GP klauzule cenowe (rys. 4). Z badań wynika, iż w ponad połowie grup producenckich cenę ustala się dopiero w momencie dostawy surowca rolnego do odbiorcy. Nie zapewnia to zatem grupie producenckiej, a tym samym jej członkom stabilności dochodów. Pozytywnym sygnałem jest relatywnie niski poziom stosowania tzw. cen stałych, ale często obniżanych przez odbiorcę w momencie dostawy produktu (może to świadczyć o niewystępowaniu zjawiska nadużywania dominującej pozycji przez odbiorców wobec grup producenckich).



Rysunek 4. Rodzaje cen stosowanych w kontraktach grup producentów rolnych z ich odbiorcami (udział procentowy)

Figure 4. Types of contract pricing between agricultural producers' groups and their buyers, in percent

Źródło: opracowanie własne
Source: own study

Podsumowanie

W gospodarkach rynkowych integracja kontraktowa jest jedną z najpopularniejszych form integracji pionowej w agrobiznesie. Przeprowadzone badania empiryczne dowodzą przy tym, że w Polsce poziom integracji pionowej (w formie kontraktacji) jest niski. Wobec tego uprawniony jest wniosek, iż obecny poziom relacji kontraktowych między GP a ich odbiorcami jest w znacznym stopniu niewystarczający i nie pozwala na zadawalające ograniczenie ryzyka rynkowego w stosunku choćby do wahań cenowych i niebezpieczeństwa konkurencji. Ponadto, uzyskane wyniki wskazują, że kontraktacja nie jest powszechna, co w rezultacie negatywnie wpływa na możliwość ograniczania ryzyka rynkowego wśród producentów rolnych. Nawiązując w tym momencie do najczęściej stosowanych umów kontraktowych przez grupy producentów rolnych (ze względu na kryterium ich typu, rodzaju klauzul cenowych lub czasu obowiązywania kontraktów), wyniki badań uprawniają ponadto do stwierdzenia, że słaba jakość więzi integracyjnych oddziałuje na pogłębianie niestabilności podaży na rynku rolnym oraz hamuje proces przechwytywania renty ekonomicznej przez gospodarstwa rolne. W konsekwencji istniejących ograniczeń finansowych GP, pożądana forma integracji pionowej w przód zachodzi w stosunkowo niewielkim stopniu. Pomimo zespołowego działania rolników nadal nie obserwuje się wyraźnej poprawy, która charakteryzowałaby się większą aktywnością producentów rolnych w kolejnych ogniwach łańcucha dostaw żywności, skutkiem tego jest uzyskiwanie zbyt niskich cen za surowiec oraz transfer wartości dodanej poza sektor rolny.

Literatura

- Boland M., Borton D., Domine M.** 2002: Economic Issues with Vertical Coordination. Department of Agricultural Economics, Kansas State University, 3-6.
- MacDonald J., Perry J., Ahearn M., Banker D., Chambers W., Dimitri C., Key N., Nelson K., Southard L.** 2004a: Contracts, Markets, and Prices. Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities. *Agricultural Economic Report*, no. 837, USDA, 3.
- MacDonald J., Perry J., Ahearn M., Banker D., Chambers W., Dimitri C., Key N., Nelson K., Southard L.** 2004b: Contracts, Markets, and Prices. Organizing the Production and Use of Agricultural Commodities. *Agricultural Economic Report*, No. 837, USDA, 3-6.
- Szabó G.G., Bárdos K.** 2005: Contracting Relationship and Counterrailing Power of Milk Producers in Hungary: Need of Producer-owned Organization. The International Co-operative Alliance, XXII International Co-operative Research Conference. The Cooperative Response to Civil Society's New Expectations, Paris, France, 4.
- Young L.M., Hoops J.E.** 2002: Vertical Linkages in Agri-Food Supply Chain: Changing Roles of Producers, Commodity Groups, and Government Policy. *Review of Agricultural Economics*, vol. 24, no. 2, 428-441.

Summary

Agricultural contracts are one of the most popular types of vertical integration. In the case of Polish agriculture, the agriculture structural changes, begun with the country's economic transformation, caused the vertical integration inefficiencies. In 2000, the government launched a programme to promote horizontal integration among farmers in the form of agricultural producers' groups. Among the main targets of this type of farmer cooperation was to limit economic risk in agricultural production by improving farmers' bargaining power and to increase contractual arrangements. The paper presents results of empirical research, which was conducted among Polish agricultural producers' groups in 2009. The survey focused, among others, on the contractual relations between agricultural producers' groups and their clients.

Adres do korespondencji:

dr inż. Dominika Malchar-Michalska
Uniwersytet Opolski
Wydział Ekonomiczny
Katedra Studiów Strategicznych i Polityki Społeczno-Ekonomicznej
ul. Ozimska 46a
45-058 Opole
e-mail: dmalchar@uni.opole.pl