

Sebastian Stępień

Kwestia kosztów transakcyjnych w aspekcie ograniczania ryzyka i stabilizacji produkcji trzody chlewnej

Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy 2,
153-164

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

SEBASTIAN STĘPIEŃ

KWESTIA KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH W ASPEKTCIE OGRANICZANIA RYZYKA I STABILIZACJI PRODUKCJI TRZODY CHLEWNEJ

Streszczenie: W warunkach obecnego kryzysu na rynku trzody chlewnej i dużej zmienności cen jednym z kluczowych czynników redukcji ryzyka i poprawy opłacalności produkcji rolnej jest obniżanie kosztów transakcyjnych rozumianych jako koszty poszukiwania informacji (o cenach i właściwościach towarów, o potencjalnych nabywcach, sprzedawcach i ich celach), negocjacji z nabywcami lub sprzedawcami, sporządzenia umowy, monitorowania drugiej strony kontraktu, egzekwowania kontraktu i ściągania odszkodowań. Kwestia ta jest o tyle istotna, iż zdolność rolników do minimalizacji kosztów produkcji jest coraz niższa, wobec czego zmuszeni są oni do poszukiwania innych sposobów podnoszenia efektywności gospodarowania. Jednocześnie należy podkreślić, że znaczna część kosztów transakcyjnych obciąża dzisiaj producentów rolnych jako słabszy podmiot wobec branży przetwórczej, czego odzwierciedleniem są np. niższe ceny skupu, niekorzystne warunki płatności, system premii i kar itp. Celem artykułu jest wskazanie możliwych rozwiązań w zakresie podnoszenia efektywności chowu poprzez obniżanie kosztów transakcyjnych w ramach skoordynowanego systemu produkcji.

Słowa kluczowe: koszty transakcyjne, kontraktacja, integracja pionowa, opłacalność, ryzyko produkcji.

1. WSTĘP

Produkcja żywności oraz jej dystrybucja w sektorze trzody chlewnej były tradycyjnie i w dużej części są nadal koordynowane przez mechanizm rynkowy. Z uwagi na specyfikę rynku, w tym przede wszystkim wahania cykliczne i sezonowe, mechanizm ten prowadzi do częstych fluktuacji cen i wielkości produkcji, powodując wahania dochodów rolniczych. Ze względu na słabszą pozycję rolnika w stosunku do przetwórców i pośredników, rynek powoduje odpływ nadwyżki ekonomicznej od producenta do kolejnych ogniw łańcucha żywnościowe-

go, prowadząc do obniżania opłacalności chowu. Taka sytuacja jest dotkliwa dla producentów żywca wieprzowego, szczególnie w warunkach rosnących kosztów chowu (w tym pasz, nawozów, paliwa). Wobec powyższego coraz większe znaczenie przypisuje się kwestii kosztów transakcyjnych oraz możliwości ich ograniczania, jako czynnika poprawiającego efektywność gospodarowania w sektorze rolnym. Koszty te, związane z poszukiwaniem, zawieraniem i monitorowaniem umów kupna-sprzedaży, wynikają z asymetrii w dostępie do informacji wśród uczestników rynku. Rosną one wtedy, gdy kupujący lub sprzedający nie posiadają pełnej informacji o przedmiocie transakcji oraz alternatywnych rozwiązaniach. Asymetria odnosi się więc do okoliczności, w których jedna ze stron umowy jest w uprzywilejowanej „sytuacji informacyjnej” w stosunku do kontrahenta. Przykładowo, koszty te będą wyższe, jeśli kupujący nie jest pewien jakości surowca. Zjawisko występowania kosztów transakcyjnych często nie jest dostrzegane, a przejawia się ono w zróżnicowaniu cen surowca. Nabywca, który nie posiada rzetelnej wiedzy na temat jakości towaru, skłonny jest zapłacić niższą cenę. Właśnie ta niższa cena stanowi istotę kosztów transakcyjnych.

Celem artykułu jest wskazanie możliwie najskuteczniejszego sposobu ograniczania kosztów transakcyjnych oraz stabilizowania rynku żywca wieprzowego. Jest to ważne szczególnie w kontekście obecnego kryzysu na rynku trzody chlewnej. Kryzys ten doprowadził do redukcji pogłowia w całej UE, a szczególnie dotkliwy był w przypadku nowych państw członkowskich, w tym Polski¹. W tych warunkach skutecznym sposobem poprawy opłacalności chowu (poprzez ograniczanie kosztów transakcyjnych) jest stworzenie skoordynowanego systemu produkcji poprzez zacieśnienie współpracy producentów rolnych z firmami przetwórczymi w ramach umów kontraktacyjnych lub integracji pionowej. System ten będzie jednocześnie niwelował zmienność cen i sprzyjał rozwojowi powiązań poziomych między rolnikami.

2. ISTOTA KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH W PRODUKCJI ŻYWCA WIEPRZOWEGO

Korzystając z klasyfikacji Oliviera Eafona Williamsona², można wyróżnić cztery rodzaje kosztów transakcyjnych ze względu na fazy transakcji: koszty przygotowania, koszty ustaleń, koszty kontroli oraz koszty adaptacji (przystosowania). W wymienionych kategoriach mieszczą się koszty poszukiwania informacji (o cenach i właściwościach towarów, o potencjalnych nabywcach, sprzedawcach

¹ W całej UE w latach 2007–2009 pogłowia świní zmniejszyło się ok. 3,5%. W Polsce w połowie 2009 r. liczba zwierząt spadła do poziomu ok. 14 mln sztuk i była najniższa od ponad 40 lat. W porównaniu do górkę świńskiej z lat 2003 i 2006, różnica w pogłowiu wynosiła ponad 40%. Duże spadki odnotowano również na Litwie (ponad 20% w skali roku), Słowacji (10%), w Czechach i na Węgrzech (7%). Por. J. Małkowski, D. Rycobel, D. Zawadzka, *Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny*, „Rynek Mięsa” 2009/36, s. 5–6.

² Por. O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.

i ich celach), negocjacji z nabywcami lub sprzedawcami, sporządzenia umowy, monitorowania drugiej strony kontraktu, egzekwowania kontraktu i ściągania odszkodowań oraz ochrony praw własności³. Z drugiej strony, koszty transakcyjne można rozumieć jako koszty utraconych korzyści w sytuacji, gdy pojedynczy podmiot (np. rolnik) nie posiada odpowiednich informacji o warunkach rynkowych, w jakich działa i z tego tytułu ponosi straty (np. poprzez uzyskanie niższych cen sprzedaży swoich surowców). Biorąc pod uwagę, że właściwa ocena efektywności ekonomicznej podmiotów gospodarczych powinna uwzględniać oprócz ich zdolności do redukcji kosztów produkcji również ich zdolność do obniżania kosztów transakcyjnych, nowa ekonomia instytucjonalna pozwala spojrzeć na kwestię współpracy w sektorze rolnym pod innym kątem. W zarysowanym kontekście, tworzenie skoordynowanego systemu produkcji może być widziane jako wyraz dążenia do optymalizacji kosztów transakcyjnych⁴.

Teoria kosztów transakcyjnych dostarcza użytecznych ram do analizy pionowej koordynacji łańcucha dostaw żywności, szczególnie w zakresie produkcji zwierzęcej. Kluczowe zmienne w tej teorii charakteryzujące warunki, w jakich przeprowadzane są transakcje, to specyfika własności (majątku) oraz poziom niepewności na rynku⁵. W analizie komparatywnej dotyczącej wyboru stopnia zintegrowania podkreśla się zdolność do adaptacji organizacji na rynku oraz stopień kontroli administracyjnej, który wpływa na autonomię podmiotu. Występowanie kosztów transakcyjnych (np. związanych z niepewnością zbytu towarów lub niewykorzystaniem majątku produkcyjnego) jest przesłanką do zawierania kontraktów pomiędzy podmiotami, w rezultacie czego następuje ograniczenie ryzyka i zmiana stopnia specyfiki posiadanej własności. Jedną z pierwszych prac, która wykorzystwała teorię kosztów transakcyjnych w odniesieniu do sektora mięsnego jest publikacja Marcela Oudena⁶, w której za główną przesłankę rozwoju skoordynowanych systemów produkcji uznaje się wzrastające wymogi co do jakości mięsa wśród konsumentów. W szczególności dotyczy to spełnienia przez producentów i przetwórców takich wymogów, jak dobrostan zwierząt, bezpieczeństwo żywnościowe, możliwość śledzenia łańcucha produkcyjnego oraz dbałość o środowisko naturalne. Zakłada się, że z punktu widzenia kosztów transakcyjnych bardziej efektywne w tym sensie będą systemy skoordynowane, uwzględniające kontrakty i integrację pionową. Z kolei John Lawrence⁷ twierdzi, że synchronizowanie produkcji mięsa wieprzowego w celu

³ Por. M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997.

⁴ A. Chlebika, J. Fałkowski, T. Wołek, *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa 2008, s. 7.

⁵ B. Klein, R.G. Crawford, A.A. Alchian., *Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process*, „Journal of Law Economics” 1978/27, s. 297–326.

⁶ M. den Ouden, *Economic modeling of pork production-marketing chains*, Wageningen Agricultural University, Wageningen 1996.

⁷ J.D. Lawrence, V.J. Rhodes, G.A. Grimes, M.L. Hayenga, *Vertical coordination in the US pork industry: Status, motivations, and expectations*, „Agribusiness” 1997/13, s. 21–31.

zapewnienia jakości i bezpieczeństwa żywnościowego dostarcza bodźców dla koordynacji nierynkowej. Argumentuje, że zwykłe transakcje rynkowe nie są w stanie zapewnić producentom odpowiedniej informacji odnośnie wymogów klientów. Współpraca gospodarstw z odbiorcami (rzeźniami, zakładami mięsnymi) pozwala zatem „zaoszczędzić” koszty transakcyjne. Z punktu widzenia hodowcy trzody chlewnej korzyści związane są z premiami za odpowiednią jakość surowca (czyli taką, na którą jest największe zapotrzebowanie na rynku), natomiast dla przetwórcy kluczową kwestią jest pozyskanie zwierząt o zbliżonej jakości, na pożądanym poziomie i w odpowiednim miejscu i czasie.

Koordinacja ma również ważne znaczenie w zmniejszaniu niepewności względem jakości towarów w sytuacjach kryzysowych, które w przemyśle mięsnym występują dość często (np. choroba BSE, pryszczycza, ptasia grypa). Wreszcie, podkreśla się pozytywne efekty integracji, które dotyczą redukcji liczby pośredników, pozwalając przejąć część ich marży.

W studiach Susan Hornibrook'a i Andrew Fearne'a⁸ na temat sektora mięsnego w Wielkiej Brytanii zauważa się, że współpraca pionowa jest obecnie dominującą formą organizacyjną w przemyśle mięsnym. Ta współpraca dotyczy nie tylko producentów rolnych i przetwórców, ale rozwija się w kierunku handlu detalicznego z jednej strony i dostawców środków do produkcji z drugiej. Podobnie za główny czynnik tego procesu uznaje się zmieniające się postawy konsumentów mięsa, legislację w zakresie bezpieczeństwa żywnościowego oraz kryzysy na rynku rolnym, przede wszystkim związane z epidemią BSE. Główny nacisk na zacieśnianie współpracy kładą detaliści, którzy sprzedają towary opatrując je swoją marką i dlatego dbać muszą o własny wizerunek. W ich interesie leży dbałość o bezpieczeństwo żywnościowe i wysoką jakość produktów finalnych. Innym przykładem znaczenia integracji pionowej dla zapewnienia asortymentu zgodnego z popytem konsumentów jest Japonia. Rynek trzody chlewnej w tym kraju nie jest zintegrowany, przez co producenci rolni mają problemy z dotarciem do informacji o zmieniających się wymogach odbiorców końcowych i mało elastycznie reagują na te zmiany. Tym samym krajowy sektor wieprzowiny w dużym stopniu został wyparty przez import surowca z Danii i Stanów Zjednoczonych, które poprzez koordynację produkcji potrafiły sprostać oczekiwaniom nabywców⁹.

Kolejny bodziec do rozwijania kontraktacji i integracji pionowej jest związany ze specyficznymi inwestycjami, jakie wymagane są w przypadku produkcji zwierzęcej. Są to na przykład nakłady na urządzenie pomieszczeń gospodarczych, zakup urządzeń do produkcji pasz, przystosowanie gospodarstwa do prowadzenia dokumentacji itp. W programach tych często uczestniczą przetwórcy mięsa w charakterze podmiotów informujących o nowych technologiach, a w niektórych przypadkach współfinansujących nakłady inwestycyjne.

⁸ S. Hornibrook, A. Fearne, *Demand driven supply chains: Contractual relationships and the management of perceived risk*, 2nd European Forum on Market-Driven Supply Chains, Politecnico di Milano, Milan 1997.

⁹ K. Makise, *Creating special pork for the Japanese market*, "Advances in Pork Production" 2002/13, s. 233–237.

Konkludując, standardowe podejście do teorii kosztów transakcyjnych w odniesieniu do produkcji żywca wieprzowego podkreśla znaczenie ciągłych zmian oczekiwań konsumentów oraz dużą niepewność towarzyszącą tego rodzaju działalności jako głównych argumentów na rzecz rozszerzania koordynacji w przetwarzaniu mięsa. Kontrakty traktowane są jako czynnik redukujący ryzyko produkcyjne poprzez scentralizowane (na poziomie rzeźni, przetwórci) decyzje odnośnie czynników produkcji i standardów chowu. Zmniejszają one problem selekcji negatywnej poprzez system ciągłego monitorowania łańcucha dostaw („od pola do stołu”).

Powyższe podejście było przedmiotem krytyki pewnej części ekonomistów. Birgit Schulze, na przykład, zwrócił uwagę na dwa czynniki, które nie potwierdzają tradycyjnego podejścia do kwestii kosztów transakcyjnych przy integracji pionowej¹⁰. Pierwszym z nich jest rozwój nowych technologii i wzrost skali produkcji firm przetwarzających mięso. Jako przykład podaje firmę Toennies, która jest największym przedsiębiorstwem zajmującym się rozbiorem, sortowaniem i pakowaniem mięsa na rynku niemieckim. Toennies stworzyło szeroki wachlarz klasyfikacji surowca, wg którego zwierzęta są sortowane przy użyciu technologii automatycznych, a następnie mięso dzielone jest na około 1000 rodzajów produktów dostosowanych do poszczególnych rynków zbytu. Produkcja dzienna ponad 20.000 świń pozwala przedsiębiorstwu wytwarzać wystarczającą ilość jednakowych produktów bez potrzeby nabywania jednorodnych partii surowca. Zamiast opierać się na kontraktach, Toennies preferuje nabywanie zróżnicowanego towaru na podstawie transakcji rynkowych, gwarantując sobie w ten sposób odpowiednią ilość mięsa na każdy z obsługiwanych segmentów. Po drugie, pojawienie się systemów certyfikacji w Europie stworzyło bardziej sprzyjające warunki dla transakcji rynkowych typu spot. Regularnie przeprowadzane przez niezależne organizacje inspekcje wymusiły spełnianie minimum standardów i zredukowały poziom niepewności co do jakości wytwarzanego mięsa, a tym samym obniżyły koszty kontroli, które w systemach skoordynowanej produkcji ponoszą dostawcy i odbiorcy towaru. Te przykłady ukazują, że chociaż teoria kosztów transakcyjnych w odniesieniu do sektora mięsnego jest szeroko akceptowana, jej argumenty mogą być podważone. Poza tym, poza kosztami transakcyjnymi występuje wiele zmiennych, które mogą oddziaływać na strukturę branży mięsnej.

3. KOSZTY TRANSAKCYJNE A PROBLEM OGRANICZANIA RYZYKA PRODUKCJI

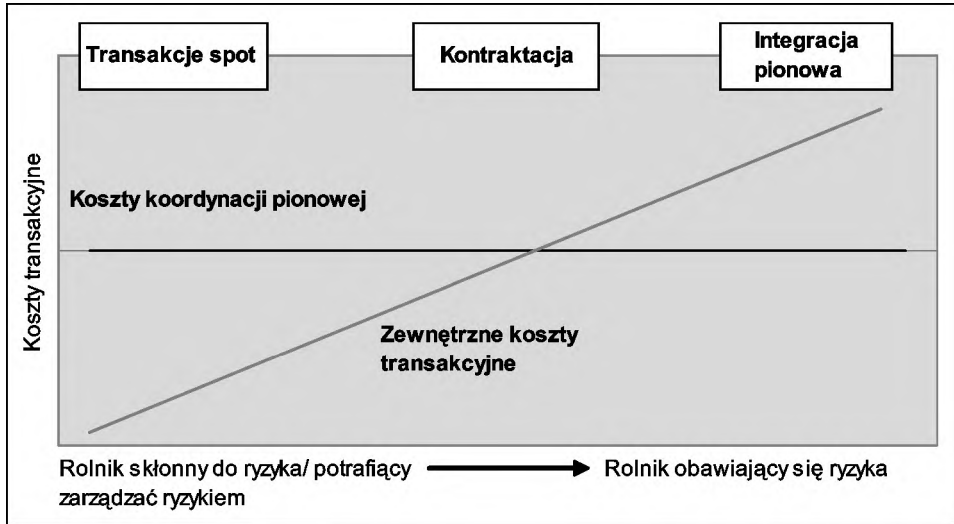
Produkcja trzody chlewnej charakteryzuje się wysokim ryzykiem związanym ze specyficznymi cechami tego rynku. Specyfika ta wynika przede wszystkim

¹⁰ B. Schulze, *Vertical Coordination in German Pork Production: Towards more Integration?*, Georg-August-University, Institute of Agricultural Economics, Goettingen 2006.

z wahań cyklicznych i sezonowych, które prowadzą do częstych fluktuacji cen i wielkości produkcji, a w następstwie dochodów rolniczych. Ponadto, czynnikiem zwiększającym niepewność jest możliwość wystąpienia i rozprzestrzeniania się chorób. W związku z powyższym, producenci trzody chlewnej poszukują sposobów ograniczania tego ryzyka. Jedną z możliwości dają kontrakty z przetwórcami, które w mniejszym bądź większym stopniu (w zależności od rodzaju umowy) gwarantują pewność zbytu, bardziej stabilną cenę, pomoc zootechniczną, wsparcie finansowe i doradcze itp. Jednakże tego typu powiązania oznaczać mogą również niższe dochody z działalności. Uzależnione jest to od postawy, którą prezentuje rolnik (chodzi tu o skłonność do ryzyka) oraz od tzw. zewnętrznych kosztów transakcyjnych. W pierwszym przypadku zakłada się, że dla producenta rolnego, który skłonny jest ponosić wyższe ryzyko lub potrafi nim zarządzać, bardziej opłacalne będą transakcje natychmiastowe typu spot (cena i warunki transakcji ustalane w momencie sprzedaży). Koszty zawarcia długoterminowej umowy (np. koszty kontroli i monitorowania umowy, utrata samodzielności) są w tej sytuacji wyższe od korzyści wynikających ze współpracy. Podkreśla się ponadto, że podpisanie kontraktu prowadzić by mogło do sytuacji określanej jako hazard moralny (*moral hazard*). Zjawisko to polega na tym, że w warunkach gwarantowanego zbytu surowca i jego przyszłej ceny rolnik zaprzestaje troszczyć się o efektywność produkcji lub podejmuje nieracjonalne działania, co generuje dodatkowe koszty.

Z drugiej strony, w przypadku producenta rolnego unikającego ryzyka lub niepotrafiącego nim zarządzać, bardziej efektywne są skoordynowane systemy produkcji, przyjmujące postać kontraktacji lub integracji pionowej. Spowodowane jest to tym, że poprzez dążenie do redukcji ryzyka rolnik unika pewnych zachowań. Taka postawa wyraża się poprzez mniej agresywne wprowadzanie nowych rozwiązań i technologii oraz niskie kredytowanie działalności. W pierwszym przypadku oznaczać to może wolniejszy wzrost wydajności czynników wytwórczych, w drugim – brak osiągnięcia korzystnego efektu dźwigni finansowej. Mówi się wtedy o występowaniu tzw. zewnętrznych kosztów transakcyjnych (*external transactions costs*). Dlatego umowy, które ograniczają ryzyko, prowadzą również do redukcji negatywnych efektów opisanych wyżej. Jednocześnie w praktyce gospodarczej można zauważyć pewną prawidłowość polegającą na tym, że umowy kontraktacyjne przyciągają na ogół producentów mniej skłonnych do ryzyka¹¹. Prawidłowość ta, nazwana selekcją negatywną (*adverse selection*), wynika z asymetrii informacji o rynku między sprzedającymi (producentami rolni) a kupującymi (zakłady przetwórcze). Ci pierwsi, z uwagi na relatywnie niską dostępność do informacji (z uwagi na wysoki koszt jej pozyskania) są słabszym partnerem w negocjacjach, stąd dążą do uzyskania stabilnych warunków umowy. Poniższy wykres przedstawia zależność pomiędzy skłonnością producenta rolnego do ryzyka a preferowaną formą sprzedaży żywca. Wynika z nie-

¹¹ A.W. Gray, M.D. Boehlje, *Risk Sharing and Transactions Costs in Producer-Processor Supply Chains*, American Agricultural Economics Association, Washington 2005.



Rysunek 1. Zależność pomiędzy skłonnością rolnika do ryzyka a preferowaną formą sprzedaży surowca

Źródło: Opracowanie własne na podstawie A.W. Gray, M.D. Boehlje, *Risk Sharing and Transactions Costs in Producer-Processor Supply Chains*, American Agricultural Economics Association, Washington 2005.

go, że wraz ze spadkiem skłonności do ryzyka lub umiejętności zarządzania ryzykiem, zwiększa się poziom integracji pomiędzy rolnikiem a przetwórcą, co spowodowane jest wzrostem zewnętrznych kosztów transakcyjnych.

Z powyższych rozważań wynika, że chociaż kontrakty ograniczają część ryzyka i zmniejszają zewnętrzne koszty transakcyjne, to nie są wskazaną formą sprzedaży dla wszystkich producentów rolnych. Transakcje wolnorynkowe występować powinny nadal w przypadku producenta „odpornego” na ryzyko lub potrafiącego zarządzać ryzykiem. W tej sytuacji koszty zawarcia umowy przewyższałyby korzyści, jakie daje kontrakt. Z drugiej strony, integracja pionowa jako najbardziej skoordynowana forma powiązań dominować powinna w przypadku producenta podatnego na ryzyko bądź niepotrafiącego nim zarządzać. W tym przypadku negatywne skutki unikania ryzyka są na tyle wysokie, że bardziej efektywna staje się stała współpraca z odbiorcą.

4. OGRANICZANIE KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH W RAMACH KOORDYNACJI PIONOWEJ

Jednym ze sposobów ograniczania kosztów transakcyjnych w produkcji trzody chlewnej jest koordynacja pionowa. Opisuje ona relację pomiędzy producentem a odbiorcą w łańcuchu przetwarzania żywności i definiowana jest jako ciągły transfer produktu od rolnika do konsumenta lub jako koordynacja kolejnych etapów

produkcji pod względem ilości, jakości i czasu¹², przyjmując dwie formy: kontraktu lub integracji pionowej. W produkcji trzody chlewnej przeważają dwa rozwiązania. W wielu europejskich krajach, takich jak Niemcy, Holandia, Francja poziom integracji jest niewielki i dominują transakcje rynkowe typu spot, uzupełnione o nieformalne długoterminowe porozumienia i kontrakty marketingowe określające warunki sprzedaży i zakupu surowca¹³. W innych krajach, takich jak Dania, Stany Zjednoczone, Hiszpania pionowa koordynacja jest szeroko rozwinięta, zastępując chociaż w części wolny rynek¹⁴. W tych państwach kontrakty produkcyjne ograniczają swobodę gospodarstwa rolnego, czyniąc je podległym scentralizowanym decyzjom przetwórców. Producenci rolni przestrzegać muszą wytycznych odnośnie systemów chowu, stosowanych pasz, zabiegów weterynaryjnych itp., aby otrzymany towar był jednakowy pod względem jakościowym, ułatwiając przetwórcom zdobywanie wybranych segmentów rynku (przykładowo, duńskie rzeźnie oferują towar specjalnie wyselekcjonowany na rynki brytyjski i japoński). Podkreśla się przy tym korzyści z eksportu, jakie daje taki system wytwarzania żywności. Bez wątplenia dowodem na to może być ekspansja Danii i Stanów Zjednoczonych na rynku międzynarodowym.

Tabela 1. Elementy kontraktu produkcyjnego i kontraktu marketingowego

Elementy kontraktu produkcyjnego	Elementy kontraktu marketingowego
1. Zakres odpowiedzialności – jakie działania wykonuje producent rolny, co dostarcza kontraktor.	1. Ilość dostarczonych zwierząt – często jako udział całkowitej produkcji gospodarstwa rolnego.
2. Przedmiot umowy – zwierzęta określonej rasy i w danym wieku.	2. Specyfikacja surowca.
3. Wynagrodzenie – opierając się na danych dotyczących kosztów poniesionych przez rolnika, plus premia/kara za jakość, zużycie pasz, niską śmiertelność zwierząt itp.	3. Określenie technologii produkcji.
4. Długość kontraktu – w praktyce od 2 miesięcy do 10 lat.	4. Wynagrodzenie – na podstawie ceny bazowej, przy uwzględnieniu ryzyka zmiany ceny na skutek wahań na rynku.
4. Ilość dostarczonych zwierząt.	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. MacDonald, P. Korb, *Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003*, „Economic Information Bulletin” 2006/9, USDA, Washington.

Wyróżniamy dwa podstawowe rodzaje kontraktów – produkcyjne oraz marketingowe. Pierwsze z nich podpisywane są przed procesem produkcji i określają szczegółowo odpowiedzialność farmera i kontraktora w sprawie nakładów

¹² S. Martinez, *Vertical coordination of marketing systems: lesson from the poultry, egg and pork industries*, Agricultural Economic Report, USDA, Washington 2004.

¹³ A. Spiller, L. Theuvsen, G. Recke, B. Schulze, *Sicherstellung der Wertschoepfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells*, Moenster 2005.

¹⁴ W Danii w systemie kooperacyjnym produkowanych, ubijanych i przetwarzanych jest łącznie ponad 90% świń, w Stanach Zjednoczonych ponad 70%.

produkcyjnych, sposobów produkcji oraz formy płatności. W przypadku kontraktów na dostawę zwierząt rolnik zapewnia sprzęt, budynki gospodarcze oraz zobowiązuje się świadczyć pracę, podczas gdy kontraktor dostarcza pasze, inwentarz, leki i usługi weterynaryjne, a także gwarantuje transport zwierząt. Często określone są specyficzne wymagania dotyczące produkcji, związane ze stosowaniem danej technologii, przestrzeganiem określonych wymogów itp. Jednocześnie kontraktor ma prawo kontroli producenta i w razie naruszenia warunków, odstąpienia od umowy. Płatność za dostarczony surowiec jest oparta na kosztach poniesionych przez rolnika (w tym wynagrodzenia za pracę) i ilości dostarczonego surowca. W większości przypadków przez cały czas trwania umowy kontraktor jest właścicielem zwierząt.

Kontrakty marketingowe określają cenę zbytu oraz ilość i warunki dostawy. Cechy umowy ustala się przed ukończeniem produkcji, tj. przed żniwami lub przed ukończeniem chowu zwierząt. Mechanizm kształtowania ceny na ogół ogranicza ryzyko rolnika poprzez zmniejszenie wpływu fluktuacji cen na cenę kontraktu. W przeciwieństwie do kontraktów produkcyjnych, przy kontraktach marketingowych rolnik przez cały czas trwania produkcji jest właścicielem towarów, a także posiada zasadniczy wpływ na przebieg procesu produkcyjnego.

Tabela 2. Transakcje rynkowe a koordynacja pionowa w aspekcie podejmowania decyzji i ustalania cen

Forma zbytu	Kto podejmuje decyzje produkcyjne?	W jaki sposób ustalana jest cena za towary?
Transakcje typu spot	Producent rolny samodzielnie podejmuje wszystkie decyzje produkcyjne.	Cena negocjowana w momencie transakcji.
Kontrakty marketingowe	Producent rolny samodzielnie podejmuje decyzje odnośnie majątku i produkcji; kontrakt może precyzować jakość i ilość surowca oraz termin dostawy.	Cena jest negocjowana przed lub w trakcie produkcji surowców rolniczych.
Kontrakty produkcyjne	Kontraktor (odbiorca surowca rolnego) kontroluje decyzje produkcyjne i dotyczące majątku. Kontrakt może precyzować rodzaj produkcji, ilość i termin dostawy.	Producent rolny otrzymuje opłatę za świadczenie pracy na rzecz kontraktora.
Integracja pionowa	Pojedyncza firma kontroluje zarówno decyzje produkcyjne na poziomie gospodarstwa, jak i przetwórstwa surowca.	Producent rolny otrzymuje wynagrodzenia za pracę oraz zyski (dywidendy) z uczestnictwa w firmie przetwórczej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. MacDonald, P. Korb, *Agricultural Contracting Update: Contracts in 2003*, "Economic Information Bulletin" 2006/9, USDA, Washington.

Przykładem kontraktów stabilizujących produkcję gospodarstw rolnych są tzw. kontrakty ubezpieczające od ryzyka wahań cen. Mogą one przybrać postać

dwóch rodzajów umów, tzw. *cost plus* i *price window*¹⁵. Pierwsze są kontraktami, w których producent żywca otrzymuje cenę równą kosztom produkcji, obliczonym w oparciu o przyjęte w negocjacjach koszty pasz i ewentualnie innych składników, powiększoną o premię za jakość surowca¹⁶. Taka wycena jest korzystna dla rolnika w sytuacji niskich cen trzody, natomiast w momencie wysokich cen zyskuje podmiot skupujący. Umowy *price window* określają z kolei przedział, w którym prawdopodobnie znajdują się przyszłe ceny rynkowe. Gdy tak się stanie, producent otrzymuje ustaloną cenę. Jeśli ceny rynkowe usytuują się poniżej lub powyżej uzgodnionego poziomu, stratę lub zysk dzieli się po połowie między producentów i skupujących.

Najbardziej zaawansowaną formą koordynacji pionowej jest integracja pionowa. Oznacza ona kombinację różnych etapów procesu produkcji w tej samej firmie. Cechą charakterystyczną jest kontrola kolejnych ogniw łańcucha marketingowego. W tej sytuacji zminimalizowane zostają straty rolnika wynikające ze słabej pozycji przetargowej i przejęta zostaje nadwyżka, która w warunkach gospodarki rynkowej „wycieka” do działów przetwórczych. W sytuacji braku kapitału alternatywą do tworzenia własnych ubojni i przetwórni przez producentów trzody jest udział (na zasadzie członkostwa) w takich przedsiębiorstwach. Podział zysku jest wówczas rekompensatą za niższe ceny żywca. Tego typu system kooperacji jest powszechny w Danii. Rzeźnie duńskie są odpowiedzialne za planowanie i koordynację całego przemysłu wieprzowego. Dzięki temu sektor jest zdolny do szybkiego reagowania na zmiany rynkowe.

5. PODSUMOWANIE

Z zaprezentowanych w artykule informacji wynika, że skoordynowany system produkcji może być efektywnym narzędziem przeciwdziałania sytuacjom kryzysowym w sektorze. Pozwoli on zredukować koszty transakcyjne chowu żywca wieprzowego, podnosząc opłacalność i stabilizując produkcję. Szczególnego znaczenia nabiera on w polskich warunkach, gdzie zmienność cen jest wysoka, a rozproszenie chowu sprawia, iż rolnicy stają się słabszą stroną w negocjacjach z branżą przetwórczą. Zasadne wydaje się zatem stworzenie takich rozwiązań, które stymulować będą rozwój kontraktacji i integracji pionowej, a które pomysłnie funkcjonują w wielu krajach rozwiniętych (m.in. Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Dania, Hiszpania). Dzięki temu możliwe będzie przynajmniej częściowe ograniczenie ryzyka produkcyjnego poprzez zagwarantowanie odpo-

¹⁵ D. Zawadzka, *Formy koordynacji pionowej w sektorze trzody w Stanach Zjednoczonych i w Danii*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2006/1, s. 64–65.

¹⁶ Taki rodzaj kontraktów stosuje np. Animex w stosunku do stałych kontrahentów. W umowie na tucz kontraktowy określa się tzw. kwotę gwarantowaną, uwzględniającą koszty zakupu pasz i prosiąt. Jeżeli rolnik zapłacił więcej, wówczas Animex dopłaca powstałą różnicę. Za maksymalne zużycie paszy przyjęto 2,8 kg na 1 kg przyrostu.

wiedniej ilości dostaw i uzyskanie określonej ceny, bardziej racjonalne wykorzystanie majątku trwałego, zapewnienie większego bezpieczeństwa żywnościowego oraz spełnienie oczekiwań konsumentów co do jakości towaru. W przypadku rozwijania kolejnych faz przetwórstwa w ramach integracji pionowej istotną korzyść stanowić będzie ponadto przejmowanie wartości dodanej, która w warunkach rynkowych przechwytywana jest przez kolejnych pośredników.

Skuteczność powyższych rozwiązań w znacznym stopniu zależeć będzie od uregulowania kwestii związanych z kontraktami, tak, aby prawa i obowiązki obu stron transakcji były jasno określone. W szczególności dotyczy to sprecyzowania warunków dla umów zabezpieczających przed ryzykiem cenowym. Dzisiejsza niechęć rolników do zawierania długoterminowych porozumień wynika właśnie z faktu, iż umowy konstruowane są w taki sposób, aby przetwórca miał większe możliwości egzekwowania swoich praw. Równie ważnym działaniem w kontekście określania warunków kontraktów jest wdrożenie instrumentów rynków terminowych oferowanych przez giełdy towarowe, tj. kontraktów terminowych dla mięsa. Do tego jednak potrzebna jest dobrze skonstruowana ustawa o obrocie instrumentami pochodnymi. W końcu, należy dążyć do stworzenia systemów spółdzielczych, zrzeszających grupy producentów rolnych lub indywidualnych rolników, które byłyby odpowiedzią na rosnącą koncentrację branży przetwórczej i detalicznej. W tym celu trzeba po pierwsze, znowelizować ustawę o spółdzielczości, tak, aby powiązać wkłady członkowskie z wypłatą dywidend (dzisiaj rolnicy nie widzą zależności pomiędzy wielkością wkładu członkowskiego a udziałami w zyskach, co budzi ich opór wobec tej formy organizowania produkcji), po drugie zaś, zwiększyć możliwości finansowania albo poprzez utworzenie dofinansowanej ze środków publicznych linii kredytowych na ten cel, albo poprzez wydzielenie środków w ramach PROW.

BIBLIOGRAFIA

- Chlebika A., Fałkowski J., Wołek T., *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa 2008.
- Gray A.W., Boehlje M.D., *Risk Sharing and Transactions Costs in Producer-Processor Supply Chains*, American Agricultural Economics Association, Washington 2005.
- Hornibrook S., Fearne A., *Demand driven supply chains: Contractual relationships and the management of perceived risk*, 2nd European Forum on Market-Driven Supply Chains, Politecnico di Milano, Milan 2005.
- Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997.
- Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A., *Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process*, "Journal of Law Economics" 1978/27.
- Lawrence J.D., Rhodes V.J., Grimes G.A., Hayenga M.L., *Vertical coordination in the US pork industry: Status, motivations, and expectations*, "Agribusiness" 1997/13.
- Makise K., *Creating special pork for the Japanese market*, "Advances in Pork Production" 2002/13.

- Małkowski J., Rycombel D., Zawadzka D., *Aktualny i przewidywany stan rynku wieprzowiny*, „Rynek Mięsa” 2009/36.
- Martinez S., *Vertical coordination of marketing systems: lesson from the poultry, egg and pork industries*, Agricultural Economic Report, USDA, Washington 2004.
- den Ouden M., *Economic modelling of pork production-marketing chains*, Wageningen Agricultural University, Wageningen 1996.
- Schulze B., *Vertical Coordination in German Pork Production: Towards more Integration?*, Georg-August-University, Institute of Agricultural Economics, Goettingen 2006.
- Spiller A., Theuvsen L., Recke G., Schulze B., *Sicherstellung der Wertschoepfung in der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells*, Moenster 2005.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.
- Zawadzka D., *Formy koordynacji pionowej w sektorze trzody w Stanach Zjednoczonych i w Danii*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2006/1.

THE QUESTION OF TRANSACTION COSTS IN THE ASPECT OF RISK REDUCTION AND STABILIZATION OF HOG PRODUCTION

Summary: Because of rising feed costs and carcass prices falling to the five-year average, profitability in pork production became gradually depressed during the last years. In this situation one of the key determinant to improve the profitability of hog raising is to limit the transaction costs in the coordinated structure of production. Cooperative coordination of the production and marketing of independent producers is one alternative to achieve and capture the additional return from a coordinated system. Contracts can also ease the production and marketing of more specialized product varieties, and can help create lower costs and increased efficiency throughout the food marketing system. They may also reduce risks for farmers and ease access to credit. The paper describes and evaluates alternative models of cooperative coordination in the hog-pork chain, which enhance the productivity of pig raising by decreasing the transaction costs.

Key words: transaction costs, contracts, vertical integration, profitability, risk of production.

*Dr Sebastian Stępień,
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Katedra Makroekonomii
i Gospodarki Żywnościowej
Al. Niepodległości 10
61-875 Poznań
sebastian.stepien@ue.poznan.pl*