Bazyli CZYŻEWSKI*

# ZASTOSOWANIE TEORII KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH W EKONOMII ROLNEJ**

## Wprowadzenie

Koszty transakcyjne systematycznie zwiększają swój udział w produkcie społecznym gospodarek rynkowych[1], niemniej w neoklasycznej teorii alokacji zasobów są traktowane jako *constans*. W rezultacie coraz częściej zdarza się, iż ceny, po których zawierane są transakcje, znacznie odbiegają od ceny równowagi popytu i podaży[2]. Neoklasyczna teoria nie wyjaśnia również, dlaczego podmioty gospodarcze o zbliżonych parametrach ekonomicznych (tj. kapitale, majątku, skali produkcji, liczbie zatrudnionych) cechują się zróżnicowaną konkurencyjnością. Wynika ona właśnie z efektywności struktur zarządzania, mierzonej wysokością kosztów transakcyjnych, do których zalicza się koszty: poszukiwania informacji o cenach, przedmiocie kontraktu, dostawcach oraz nabywcach, negocjacji między stronami kontraktu, zawarcia transakcji i monitorowania drugiej strony, a także egzekwowania kontraktu i wprowadzania sankcji w wypadku jego zerwania[3]. Tak więc struktury bardziej efektywne z punktu widzenia powyższego kryterium realizują wyższe renty producenta. Pojawia się zatem pytanie, czy istnieją uniwersalne przesłanki optymalizacji kosztów transakcyjnych. Teoria neoinstytucjonalna stoi na stanowisku, iż w przypadku aktywów wyspe-

* Bazyli Czyżewski, mgr, doktorant, Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.

** Badania w ramach grantu KBN 0238/H02/2004/27.

[1] M. Iwanek i J. Wilkin przytaczają za J. Wallise i D. Northem, iż od 1870 r. do 1970 r. wzrosły one w USA z 25% dochodu narodowego do 55%. Por. M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998, s. 58.

[2] Szerzej na ten temat zob. M. Blaug, *Teoria ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 619 oraz B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 316-317.

[3] M. Iwanek, J. Wilkin, op.cit., s. 56.

cjalizowanych[4] najniższe koszty transakcyjne generują struktury hierarchiczne[5]. Niemniej teoria ta była budowana przede wszystkim z myślą o przemyśle i nie uwzględnia specyfiki niektórych sektorów gospodarki. Takim sektorem jest właśnie rolnictwo, w którym wiele zasobów cechuje mała mobilność, a produkcję determinują osobliwości czynnika ziemi. Teoria kosztów transakcyjnych wydaje się więc przydatna do analizy procesu wymiany dóbr w rolnictwie, ale wymaga dostosowania do potrzeb ekonomii rolnej. Realizacja tego zadania stanowi główny cel niniejszego artykułu. Z jednej strony więc chodzi o reinterpretację podstawowych założeń neoinstytucjonalizmu, a z drugiej o modyfikację tradycyjnych warunków optymalizacji kosztów transakcyjnych oraz sformułowanie na tej podstawie wniosków, dotyczących procesu kreacji cen w rolnictwie[6]. Warto podkreślić, iż zaadaptowanie metodologii neoinstytucjonalnej do badań w sektorze rolnym w Polsce umożliwia poszukiwanie odpowiedzi na dwa, kluczowe dla polityki rolnej, pytania:

- jakie formy i skala integracji (pionowej oraz poziomej) w rolnictwie w Polsce są najbardziej efektywne, innymi słowy jakie struktury instytucjonalne[7] generują najniższe koszty transakcyjne?
- czy relacje hierarchiczne stanowią kanał retransferu dochodów[8] do rolnictwa, który może być komplementarny względem interwencji państwowej?

Niniejszy artykuł nie podejmuje się odpowiedzi na powyższe pytania, ponieważ badania tych kwestii są jeszcze w toku, niemniej w punkcie trzecim pre-

[4] Aktywa wyspecjalizowane, innymi słowy specyficzne, oznaczają elementy majątku, które po przeniesieniu do innego zastosowania znacznie tracą na wartości. Można więc je równocześnie określić jako mało mobilne.

[5] Struktury hierarchiczne definiuje się jako system powiązań kontraktowych (relacji hierarchicznych), w którym występuje tzw. relacja agencji, tzn. dostawcy dóbr lub usług (agenci) wykonują zadania zlecone przez odbiorcę (pryncypała bądź głównego agenta kontraktującego) i charakteryzują się ograniczoną autonomią względem niego. W tym przypadku dostawcami będą producenci rolni, a odbiorcą np. zakłady przetwórcze lub grupa producencka.

[6] Chodzi zarówno o ceny zbytu, jak też o ceny środków produkcji rolnej. W dalszej części artykułu wprowadza się więc pojęcie cen realnych, czyli cen zbytu skorygowanych o ceny środków produkcji.

[7] Struktury instytucjonalne (struktury zarządzania) definiuje się jako system powiązań umownych między dostawcą (producentem rolnym) a odbiorcą (np. zakładem przetwórczym). Struktury te mogą być mniej lub bardziej hierarchiczne. Jako przykłady można wymienić: giełdę towarową, kontraktację bezpośrednią, grupy producenckie.

[8] Problem „retransferu dochodów do rolnictwa" stanowi kluczowe i szeroko omówione w literaturze przedmiotu zagadnienie ekonomii rolnej. Problem ten wynika z faktu, iż duża część wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie jest realizowana w innych sektorach (przepływa do otoczenia), w związku z czym konieczny jest jej retransfer. Powodem są osobliwości czynnika ziemi – szerzej na ten temat zob. A. Woś, *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001, s. 16-28.

zentuje relacje hierarchiczne występujące w polskim sektorze rolnym, które stanowią potencjalne kanały przepływu dochodów i umożliwiają znaczne oszczędności kosztów transakcyjnych.

## 1. Aplikacja założeń neoinstytucjonalizmu

W analizie struktur instytucjonalnych w sektorze rolnym należy w pierwszej kolejności uwzględnić założenia, charakteryzujące strony oraz przedmiot transakcji. Jak już wspomniano we wprowadzeniu, ich interpretacja odbiega od wersji przyjętej w teorii neoinstytucjonalnej z uwagi na fakt, że przedmiotem jej zainteresowania był głównie dział przemysłu. Tak więc dla potrzeb ekonomii rolnej szczególnie istotne wydają się następujące założenia, które tu zostaną poddane stosownej reinterpretacji[9]:

- ograniczona racjonalność,
- oportunizm,
- neutralność podmiotów ekonomicznych wobec ryzyka,
- znaczenie ekonomicznych atrybutów transakcji, takich jak: specyficzność aktywów, niepewność oraz regularność i częstotliwości transakcji.

Ograniczona racjonalność stanowi podstawowe założenie poznawcze ekonomii kosztów transakcyjnych. Zgodnie z nim podmioty ekonomiczne są intencjonalnie racjonalne, ale tylko w zakresie ograniczonym możliwościami poznawczymi[10]. Powyższe założenie implikuje, że szczególnego znaczenia nabierają szeroko pojęte koszty organizowania transakcji, w tym koszty: planowania, zbierania informacji o podmiotach i przedmiocie transakcji, negocjacji, adaptacji do zmieniających się warunków, monitorowania oraz ewentualnego egzekwowania zobowiązań. W ten sposób jedne struktury instytucjonalne okazują się bardziej, a drugie mniej efektywne w organizowaniu poszczególnych transakcji. Dodajmy, że z założenia mało efektywne są struktury wymagające wysokich kompetencji poznawczych, a bazujące na regulacji rynkowej. Założenie ograniczonej racjonalności wydaje się szczególnie realne w rolnictwie z uwagi na niepewność i ryzyko produkcji rolnej, jej cykliczność, niską elastyczność podaży i popytu oraz związane z tym wahania koniunktury rynkowej.

Oportunizm natomiast w literaturze przedmiotu definiuje się jako niekompletne lub zniekształcone ujawnianie informacji, *ex ante* oraz *ex post*, w rezulta-

[9] Szczegółowe objaśnienie wybranych założeń w kontekście teorii kosztów transakcyjnych znajduje się w: O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 59-60, 63, 76-77, 391-392.

[10] Szerzej na ten temat zob. P. Chmielewski, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPiSS, Warszawa 1995, s. 67.

cie czego podmioty gospodarcze współdziałają w warunkach asymetrii informacyjnej. Inaczej można przyjąć, że oportunizm wyraża się w dążeniu do minimalizacji efektu lub maksymalizacji nakładu w ramach ograniczeń kontraktowych. Natomiast przy braku problemów behawioralnych[11], tzn. związanych z łamaniem przez strony transakcji ustalonych zasad, o organizacji gospodarczej decydują jedynie uwarunkowania technologiczne, np. oszczędności skali. W odniesieniu do sektora rolnego źródłem oportunizmu (w sensie korzystania z okazji do łamania zasad) jest nie tyle zła wola stron, ile relatywnie długi i nieelastyczny cykl produkcyjny oraz jednostronne uzależnienie rolnictwa od jego otoczenia, wynikające z ekonomicznej dominacji tego ostatniego. Ograniczona racjonalność w ekonomii rolnej nie wiąże się więc, tak jak w teorii kosztów transakcyjnych, z silną motywacją nacechowaną oportunistycznie. Warunki asymetrii informacyjnej utrudniają jednak tworzenie kooperatywnych struktur organizacyjnych, a tym samym procesy integracji poziomej i pionowej w rolnictwie.

Z kolei założenie neutralności podmiotów ekonomicznych wobec ryzyka jest o tyle kontrowersyjne, że wydaje się sprzeczne z rzeczywistością. Jak zauważył M. Friedman, nierealność założeń jest usprawiedliwiona, jeśli zwiększa efektywność modelu[12]. Tak też się dzieje w omawianym przypadku. Neutralność wobec ryzyka ułatwia identyfikację efektywnościowych przesłanek organizacji struktur, które mogą zostać niezauważone, gdy przyjmuje się założenie o niechęci wobec ryzyka. W ten sposób bowiem można wykluczyć argumentację, iż podstawową przyczyną budowania relacji kontraktowych jest awersja do ryzyka, rozumiana jako immanentna cecha charakteru podmiotów gospodarczych. Pojawia się zatem pytanie: w jaki sposób traktować neutralność wobec ryzyka w kontekście ekonomii rolnej? Otóż najpierw należy zaznaczyć, że w sektorze rolnym często mamy do czynienia nie tyle z ryzykiem, ile z niepewnością[13]. Ponadto gospodarstwa rolne, podejmując się produkcji, niejako *implicite* akceptują wysokie ryzyko z nią związane, co z pewnością nie świadczy o ich niechęci do ryzyka. Nie ulega natomiast wątpliwości, że jedną z przesłanek tworzenia hierarchicznych struktur instytucjonalnych jest potrzeba optymalizacji kosztów transakcyjnych, wynikających z niepewności. Potrzeba ta jednak nie ma podłoża irracjonalnego, ale wynika z ekonomicznych atrybutów aktywów zaangażowanych w rolnictwie, które, jak wiadomo, cechują się małą mobilnością, niepodzielnością i wysokim stopniem wyspecjalizowania.

---

[11] Mianem „problemów behawioralnych" określa się w literaturze przedmiotu oportunistyczne lub irracjonalne zachowania podmiotów ekonomicznych. Tak więc behawioralne przesłanki decyzji alokacyjnych mają swoje podłoże w ludzkiej naturze, a nie w racjonalności ekonomicznej.

[12] M. Blaug, op.cit., s. 737.

[13] Rozróżnienie między ryzykiem a niepewnością opiera się na złożeniu, iż mianem ryzyka określa się mierzalne elementy niepewności.

Znaczenie ekonomicznych atrybutów transakcji, tj. takich zmiennych, jak: specyficzność aktywów (*S*), niepewność (*U*), regularność (*R*) i częstotliwość (*F*), wynika z następującej zależności funkcyjnej: różnica między biurokratycznymi kosztami wewnętrznej organizacji produkcji (*H*)[14] oraz rynkowymi kosztami organizacji transakcji (*M*) stanowi, *ceteris paribus*, malejącą funkcję tych zmiennych, podobnie jak różnica między kosztami produkcji na potrzeby własne (*P*) a kosztami zaopatrzenia się w ten sam produktu na rynku (*B*)[15]. Wyżej wymienione atrybuty mają kluczowe znaczenie dla teorii neoinstytucjonalizmu, w związku z czym wymagają bliższej interpretacji:

**1. Specyficzność aktywów** powoduje, że transakcje, w które są one zaangażowane, stymulują proces integracji pionowej, polegający na transferze określonych wiązek uprawnień własnościowych. Wprowadzenie specyficzności aktywów implikuje zmiany w podziale kosztów stosowanym w rachunkowości. Wśród kosztów stałych i zmiennych należy wyodrębnić koszty niespecyficzne oraz specyficzne. Cechą charakterystyczną tych ostatnich jest to, że zwracają się one tylko przy realizacji konkretnej transakcji, podczas gdy w innych okolicznościach są nie do odzyskania. W związku z tym podjęciu decyzji o ich ponoszeniu powinno towarzyszyć wprowadzenie określonych zabezpieczeń organizacyjnych. O.E. Williamson identyfikuje cztery kategorie specyficzności aktywów: specyficzność co do miejsca (lokalizacji), specyficzność fizyczną, specyficzność aktywów ludzkich oraz specyficzność przeznaczenia aktywów[16]. W ekonomii rolnej spośród wyżej wymienionych może mieć znaczenie przede wszystkim specyficzność lokalizacji, specyficzność fizyczna (rozumiana jako specyficzność co do jakości) oraz specyficzność wiedzy agrotechnicznej – jako odpowiednik specyficzności aktywów ludzkich. O potencjalnym wyspecjalizowaniu czynników produkcji i produktów końcowych w rolnictwie świadczy powszechne dążenie do ich standaryzacji oraz rozwój inwestycji ją wspierających. Teoria O.E. Williamsona nie uwzględnia jednak innego ważnego czynnika wyspecjalizowania zasobów w sektorze rolnym, a mianowicie czasu. Nazwijmy ten typ specyficzności „specyficznością co do czasu". Wynika ona z uwarunkowań ogólnobiologicznych i sprawia, że zarówno produkcja rolna, jak i jej zbyt muszą się dostosować do określonego „zegara biologicznego", którego przestawianie generuje dodatkowe koszty. Poza tym należy dodać, iż skutki specyficzności lokalizacji oraz specyficzności fizycznej są w rolnictwie potęgowane przez asy-

[14] Tzw. koszty biurokratyczne występują w strukturach hierarchicznych i wynikają z oddzielenia własności środków produkcji od kontroli procesu ich alokacji. Właściciel bowiem powierza czynności alokacyjne swoim „agentom".

[15] W dalszej części artykułu wykorzystuje się następujące oznaczenia: $\Delta G = H - M$ oraz $\Delta C = P - B$, przy czym $\Delta G + \Delta C = f\downarrow(S, U, R, F)$.

[16] O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje*, s. 68, 104, 105.

metrię informacyjną dotyczącą koniunktury na rynkach rolnych, oczekiwanych plonów oraz jakości uzyskiwanych surowców rolnych.

**2. Niepewność** klasyfikowana jest jako behawioralna i pierwotna[17]. Pierwotna dotyczy zjawisk ogólnoprzyrodniczych oraz nieprzewidywalnych zmian preferencji konsumentów, natomiast niepewność behawioralna wynika z nieznajomości planów strategicznych oraz zachowań drugiej strony transakcji. Tak więc, podobnie jak oportunizm, wiąże się z pewną asymetrią informacyjną. W przypadku oportunizmu jednak asymetria ta zachodziła w ramach ukształtowanej już relacji kontraktowej, a niepewność behawioralna dotyczy kształtowania relacji kontraktowych w ogóle, w określonym horyzoncie czasowym. W rolnictwie obie kategorie niepewności są ze sobą ściśle związane z uwagi na fakt, że uwarunkowania ogólnoprzyrodnicze utrudniają tworzenie i realizację długookresowych planów i powodują częste ich zmiany. Tak więc producent rolny nie tyle nie ujawnia swoich planów strategicznych kontrahentom, ile sam ich nie zna bądź nie jest pewien. Dlatego też w ekonomii rolnej niepewność jako atrybut transakcji należy wiązać z możliwością nagłych zmian planów lub zakłóceniami w ich realizacji.

**3. Regularność i częstotliwość** decydują o zwrocie kosztów wyspecjalizowania struktur zarządzania. Są to atrybuty, które niejako łączą koszty transakcyjne z neoklasycznymi kosztami produkcji. Im większa częstotliwość oraz regularność transakcji, tym bardziej opłaca się tworzyć wyspecjalizowane struktury instytucjonalne, ponieważ oszczędności kosztów transakcyjnych rekompensują koszty administracyjne oraz koszty utraconych korzyści skali. Innymi słowy wolumen transakcji przechodzących przez wyspecjalizowaną strukturę organizacyjną musi być adekwatny do jej możliwości technologicznych. W rolnictwie, zarówno w opinii producentów surowców, jak i zakładów przetwórczych, regularność transakcji ma podstawowe znaczenie[18]. W obu przypadkach warunkuje ona ciągłość procesów reprodukcji, a w odniesieniu do gospodarstw rolnych decyduje także o możliwościach spożycia, uzależnionego od dochodów rozporządzalnych. Natomiast częstotliwość transakcji determinuje przede wszystkim rentowność zakładów przetwórczych, gdzie cykl produkcyjny jest wielokrotnie krótszy, aniżeli w gospodarstwach rolnych. Stanowi ona jednak funkcję skali produkcji surowców rolnych, a ta z kolei uzależniona jest od poziomu akumulacji oraz inwestycji w gospodarstwie. Z tego m.in. względu w interesie odbiorców płodów rolnych leży podnoszenie stopnia realizacji wartości dodanej wytworzonej w rolnictwie poprzez tworzenie efektywnych (z punktu widzenia kosztów transakcyjnych) struktur instytucjonalnych.

---

[17] Szerzej na ten temat zob. T. Koopmans, *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, New York 1957, s. 162.

[18] Por. także R. Mroczek, *Rozwój procesów integracyjnych producentów żywca wieprzowego z zakładami przetwórczymi*, IERiGŻ, Warszawa 2002, s. 16-23.

Z powyższych rozważań wynika, iż koszty transakcyjne w sektorze rolnym, będące rezultatem niedopasowania struktur instytucjonalnych do charakteru zasobów oraz innych atrybutów transakcji, mogą wywierać znaczący wpływ na poziom realizowanej wartości dodanej, a tym samym na rozporządzalne dochody rolników. Należy więc zastanowić się, w jaki sposób istniejąca teoria kosztów transakcyjnych powinna być zmodyfikowana, aby można było zastosować ją w ekonomii rolnej.

## 2. Optymalizacja kosztów transakcyjnych i jej implikacje w ekonomii rolnej

We wcześniejszych publikacjach[19] dowodziliśmy, iż zdefiniowane wyżej zmienne $\Delta C$ i $\Delta G$ w rolnictwie relatywnie szybciej niż w innych sektorach dążą do zera wraz ze wzrostem stopnia wyspecjalizowania aktywów. Stąd wnioskuje się, iż w sektorze rolnym hierarchiczna organizacja transakcji może być uzasadniona relatywnie niższą specyfiką zasobów. Stanowi to przyczynek do tezy, że w rolnictwie relatywnie najbardziej efektywne są struktury hierarchiczne. Pozostaje jednak problem stopnia tej hierarchizacji. Struktura zarządzania produkcją rolną powinna bowiem być dostosowana do okresowo powtarzalnych transakcji, wspartych inwestycjami mieszanymi[20], oraz pozostawiać pewną autonomię stronom, ponieważ oszczędności skali uzasadniają zewnętrzne dostawy kluczowych środków produkcji. Tym samym relacje kontraktowe winny dopuszczać wprowadzanie *ad hoc* dostosowań cenowych, wynikających ze zmian podstawowych kategorii kosztów, które mają ewidentnie egzogeniczny charakter. Na poparcie powyższego punktu widzenia należy przypomnieć następujące cechy produkcji rolnej, które stanowią o zewnętrznym charakterze podstawowych kategorii kosztów bezpośrednich:

- występowanie produktów sprzężonych i pośrednich (np. zboże i słoma, owce i wełna),
- uzależnienie dochodowości produkcji od rozwarcia nożyc cenowych, tym samym od cen środków produkcji (nawozów, środków ochrony roślin, paliw itp.).

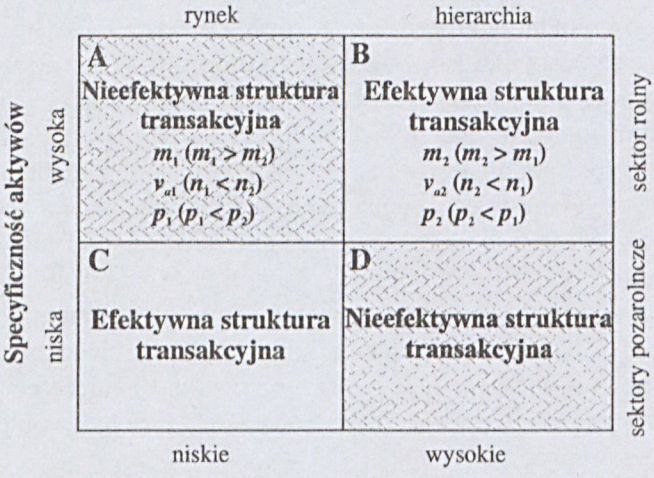
---

[19] B. Czyżewski, *Kategoria kosztów transakcyjnych w ekonomii rolnej*, „Roczniki Naukowe SERiA" t. IV, 2004, z. 3.

[20] Oznacza to, iż obok inwestycji w aktywa wyspecjalizowane dokonuje się również zakupów standardowych dóbr pośrednich. O.E. Williamson określa takie struktury mianem „bilateralnych". Szerzej na ten temat zob. O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York 1975, s. 11-13.

Powyższe cechy charakterystyczne sprawiają, iż producent w sektorze rolnym, w odróżnieniu od innych sektorów, ma relatywnie ograniczony wybór co do wytwarzanych produktów i rodzajów ponoszonych nakładów. Tak więc można uzupełnić zaproponowaną wcześniej tezę: w rolnictwie relatywnie najbardziej efektywne są hierarchiczne, ale nie w pełni zintegrowane struktury zarządzania.

Zgodnie z teorią neoinstytucjonalną zastępowanie „rynku" przez „hierarchię" istotnie wpływa na wysokość cen, po których zawierane są transakcję. Niemniej podstawowy schemat kontraktowania z teorii kosztów transakcyjnych[21] również powinien zostać zmodyfikowany dla sektora rolnego (por. rys.). W transakcjach, charakteryzujących się słabym zabezpieczeniem organizacyjnym oraz wysoką specyficznością aktywów (pole A na rys.), cena uzyskiwana przez producentów rolnych jest niższa niż w transakcjach o wyższym stopniu zabezpieczenia (pole B). Tym samym niższa jest realizowana nadwyżka, a wyższa marża pośredników. Wynika to zarówno z przesłanek monopolowych, jak i efektywnościowych.




$m_1$, $m_2$ – marże pośredników
$v_{a1}$, $v_{a2}$ – realizowana nadwyżka producentów
$p_1$, $p_2$ – ceny realne

**Macierz kontraktowania w sektorze rolnym**

Źródło: W. Czternasty, B. Czyżewski, *Struktury instytucjonalne w mechanizmach alokacyjnych gospodarki rynkowej w okresie transformacji systemowej*, w: *Zamiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, red. A. Noga, PTE, Warszawa 2004, s. 81

[21] Szerzej na ten temat zob. O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje*, s. 45-48.

W pierwszym przypadku argumentacja przedstawia się następująco:

- w polu A projektowana cena podaży jest relatywnie niska, ponieważ strona popytowa (pośrednicy, zakłady przetwórcze), dzięki dominacji ekonomicznej, wynikającej z wyższej koncentracji kapitału, wykorzystuje nieefektywność struktur,
- jednocześnie słabość ekonomiczna producentów rolnych, wynikająca z uwarunkowań ogólnoprzyrodniczych, powoduje istnienie barier inwestycyjnych, uniemożliwiających realizację korzyści skali i zwiększenie rentowności produkcji.

Przesłanki efektywnościowe natomiast są następujące:

- pośrednik lub przetwórca może zrezygnować z wyższej marży pod warunkiem organizacyjnego zabezpieczenia transakcji i obniżenia potencjalnych kosztów kontroli jakości, standaryzacji lub zmiany dostawcy, proponuje więc producentom rolnym wyższą cenę, ponieważ ci ostatni ponoszą większe inwestycje specyficzne, wspierające transakcję i jest bardziej prawdopodobne, iż dzięki temu wywiążą się z zobowiązań, a także wyręczą odbiorcę w selekcji, sortowaniu oraz kontroli jakości surowca,
- marża pośrednika odzwierciedla tym samym koszty adaptacji, które musi ponieść producent rolny, żeby nawiązać bezpośrednią współpracę z zakładem przetwórczym[22].

## 3. Powiązania hierarchiczne w polskim rolnictwie

W rzeczywistości struktury instytucjonalne (transakcyjne) z pola B zaprezentowanej macierzy składają się z szeregu hierarchicznych powiązań kontraktowych między producentem rolnym a zakładem przetwórczym, które koordynują oba etapy produkcji i w ten sposób obniżają koszty transakcyjne (por. tab.). Jednocześnie stanowią one potencjalne kanały retransferu dochodów do rolnictwa Na podstawie badań przeprowadzonych w ostatnich latach stwierdza się występowanie sześciu grup relacji kontraktowych w sektorze rolnym w Polsce, które dokonują alokacji zasobów niejako poza mechanizmem rynkowym. Zostały one zaprezentowane w poniższej tabeli. Grupy 1 i 2 przedstawiają pozacenowe instrumenty regulacji struktury ilościowej oraz jakościowej produkcji rolnej. Grupy 3 i 4 wskazują metody ograniczania niepewności i obniżają koszty transakcyjne *ex post*. Natomiast grupy 5 i 6 ukazują bezpośrednie sposoby angażowania się odbiorcy w proces tworzenia wartości dodanej w rolnictwie.

[22] W. Czternasty, B. Czyżewski, *Struktury instytucjonalne w mechanizmach alokacyjnych gospodarki rynkowej w okresie transformacji systemowej*, w: *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, red. A. Noga, PTE, Warszawa 2004, s. 82.

**Typologia powiązań hierarchicznych w sektorze rolnym w Polsce po 2000 r.**

| 1. Zabezpieczenie wielkości produkcji | 2. Zabezpieczenie parametrów jakościowych produkcji | 3. Zabezpieczenie dostawcy przed spadkiem cen zbytu | 4. Zabezpieczenie dostawcy przed nieotrzymaniem lub zwlekaniem z wypłatą należności | 5. Ingerencja odbiorcy w proces podejmowania decyzji produkcyjnych | 6. Kapitałowe zaangażowanie odbiorcy w proces produkcji i dystrybucji |
|---|---|---|---|---|---|
| – minimalna wielkość dostawy<br>– minimalna wielkość sprzedaży w ciągu roku<br>– długookresowy harmonogram dostaw<br>– wymogi wobec powierzchni upraw lub wielkości stada<br>– tolerancja ilościowa (np. +/– 15% względem zadeklarowanej w umowie wielkości dostaw) | – specyfikacja jakościowa przyjmowanego produktu<br>– zalecenia co do uprawianych odmian lub hodowanych ras<br>– system potrąceń i dopłat w zależności od cech jakościowych dostarczanego produktu<br>– wymogi wobec stosowanej technologii, higienicznych warunków produkcji lub (i) środków produkcji (materiału siewnego, hodowlanego i pasz) | – gwarancje cenowe (np. cena minimalna)<br>– stosowanie formuł cenowych typu cena rynkowa + indeks<br>– uśrednianie cen zbytu dla grupy dostawców (np. poprzez system zaliczek i rozliczanie raz do roku) | – z góry określony sposób rozliczania<br>– z góry określone terminy płatności<br>– prawne zabezpieczenie należności (np. w postaci kar pieniężnych za zwłokę w płatnościach) | – podejmowanie decyzji dotyczących struktury produkcji i (lub) stosowanych środków produkcji (materiału siewnego, hodowlanego i pasz)<br>– podejmowanie decyzji w zakresie inwestycji związanych z produkcją | – finansowanie kosztów transportu lub odbiór z gospodarstwa<br>– sprzedaż środków produkcji po niższych cenach<br>– zaopatrywanie w środki produkcji (urządzenia, materiał siewny, hodowlany i pasze), kredytowane dostawami surowca lub na warunkach odroczonej płatności<br>– sprzedaż środków produkcji wytwarzanych na bazie surowców skupowanych od dostawców<br>– udział w zakupie środków produkcji lub (i) inwestycjach produkcyjnych (np. wspólna baza przechowalnicza)<br>– kredytowanie niskoprocentowe lub bezprocentowe zakupu środków produkcji (urządzeń, materiału siewnego, hodowlanego i pasz) oraz modernizacji obiektów produkcyjnych<br>– udzielanie kredytów preferencyjnych na dowolny cel (np. z funduszu zapomogowo-pożyczkowego tworzonego z dobrowolnego opodatkowania dostawców)<br>– finansowanie oceny wartości użytkowej stada lub upraw<br>– wydzierżawienie urządzeń produkcyjnych<br>– bezpłatne usługi weterynaryjne, agrotechniczne lub (i) serwisowe |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | – dostarczanie produktów ubocznych lub odpadów produkcyjnych do wykorzystania<br>– ponoszenie większości kosztów wytwarzania poprzez dostarczanie własnych środków produkcji i technologii – dostawca nie ponosi ryzyka i jest wynagradzany jedynie za pracę (np. za tucz)<br>– działalność szkoleniowo-instruktażowa w zakresie uprawy, nawożenia, żywienia zwierząt, krzyżowania towarowego, profilaktyki weterynaryjnej itp.<br>– doradztwo indywidualne w zakresie budownictwa inwentarskiego, wyposażenia budynków, obliczania opłacalności produkcji, sporządzania biznesplanów dla producentów<br>– pomoc w zakresie uzyskiwania kredytów wspomagających produkcję |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych oraz R. Mroczek, *Rozwój procesów integracyjnych producentów żywca wieprzowego z zakładami przetwórczymi*, IERiGŻ, Warszawa 2002, s. 16-23; L. Milewski, *Powiązania ekonomiczne i marketingowe rolnictwa z przemysłem mięsnym w Polsce na przykładzie rynku żywca wieprzowego*, SGGW, Warszawa 2003, s. 269-284.

## Podsumowanie

Zastosowanie metodologii neoinstytucjonalnej w ekonomii rolnej stanowi pierwszy, niezbędny krok do przeprowadzenia analizy efektywności struktur organizacyjnych w sektorze rolnym w Polsce. Zaproponowana adaptacja teorii kosztów transakcyjnych pozwoliła na sformułowanie tezy, iż w rolnictwie relatywnie najbardziej efektywne są hierarchiczne, ale nie w pełni zintegrowane struktury zarządzania. Jednocześnie są przesłanki, by sądzić, że osadzenie transakcji sprzedaży surowców rolnych w ochronnej strukturze zarządzania pozwala na wzrost cen realnych, uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne i uruchamia procesy reprodukcji rozszerzonej. Wzrost ten wynika z obniżenia kosztów transakcyjnych zakładów przetwórczych. Empiryczne potwierdzenie powyższego stanowiska oznaczałoby, że relacje hierarchiczne w polskim rolnictwie stanowią mechanizm retransferu dochodów do rolnictwa, komplementarny wobec interwencji państwa, a także umożliwiłoby identyfikację najbardziej efektywnego w polskich warunkach systemu powiązań kontraktowych producentów rolnych ze sferą przetwórstwa.

## Bibliografia

Blaug M., *Teoria ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Chmielewski P., *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPiSS, Warszawa 1995.

Czternasty W., Czyżewski B., *Struktury instytucjonalne w mechanizmach alokacyjnych gospodarki rynkowej w okresie transformacji systemowej*, w: *Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej*, red. A. Noga, PTE, Warszawa 2004.

Czyżewski B., *Kategoria kosztów transakcyjnych w ekonomii rolnej*, „Roczniki Naukowe SERiA" t. IV, 2004, z. 3.

Iwanek M., Wilkin J., *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1998.

Koopmans T., *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, New York 1957.

Milewski L., *Powiązania ekonomiczne i marketingowe rolnictwa z przemysłem mięsnym w Polsce na przykładzie żywca wieprzowego*, SGGW, Warszawa 2003.

Mroczek R., *Rozwój procesów integracyjnych producentów żywca wieprzowego z zakładami przetwórczymi*, IERiGŻ, Warszawa 2002.

Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Williamson O. E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Williamson O. E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York 1975.

Woś A., *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa 2001.

## APPLICATION OF TRANSACTION COSTS THEORY IN AGRICULTURAL ECONOMICS

**Summary**

The article is an attempt at adapting of neoinstitutional transaction costs theory to the needs of agricultural economics. Transaction costs theory was built for the sake of industry and it doesn't consider specificity of land factor. Author formulates a thesis that governance structures in agri-food sector are profitable, even if assets specificity level is lower than in other sectors. However a lack of contract clauses protecting seller, implies a drop of production and specialization level. In the light of above, contractual arrangements in agri-food sector can be a mechanism of incomes retransfer complementary with state intervention – providing they are effective in terms of transaction costs. Potential rise of producers incomes results from lowering of transaction costs in food processing industry.