

*ALEKSANDRA CHLEBICKA*

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego  
Warszawa

*JAN FAŁKOWSKI*

*TOMASZ WOŁEK*

Uniwersytet Warszawski  
Warszawa

## **POWSTAWANIE GRUP PRODUCENTÓW ROLNYCH A ZMIENNOŚĆ CEN\***

### **Wstęp**

Problem rozdrobnienia agrarnego na polskiej wsi wciąż pozostaje jednym z kluczowych problemów polskiego rolnictwa. Znalazło to swój wyraz w przygotowanym na lata 2007-2013 Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich, gdzie kwestia rozdrobnienia agrarnego figurowała jako pośrednia lub bezpośrednia przyczyna niskiej wydajności produkcji rolnej, niskich dochodów rolników, niskich plonów, niskiej jakości produkcji, czy też odłogowania gruntów [20]. Jednym z pomysłów na poprawę sytuacji w tym zakresie jest wspieranie procesu powstawania grup producentów rolnych. Zakłada się, że integracja pozioma rolników będzie prowadzić do wzmocnienia ich siły przetargowej, a w konsekwencji – do poprawy ich dochodów. Współpraca między rolnikami może przynieść także obniżenie kosztów produkcyjnych i marketingowych, poprawę wydajności i jakości produkcji rolnej, a co najważniejsze – stać się podstawą do tworzenia integracji pionowej.

Jednym z przykładów współdziałania rolników jest ruch spółdzielczy, mający w Polsce bogatą tradycję, sięgającą drugiej połowy XIX w. Jednak w okresie PRL, o spółdzielczym charakterze wielu organizacji świadczyła jedynie nazwa, w rzeczywistości natomiast były to zbiurokratyzowane, niesamorządne instytucje, nadużywające hasła spółdzielczości. Po zmianie systemu gospodarczego rola spółdzielni uległa znacznemu osłabieniu, a udział spółdzielni w skupie produktów rolnych zmalał z 60% pod koniec lat 80. do kilku procent.

---

\* Autorzy serdecznie dziękują p. Bożenie Noseckiej, p. Grażynie Stępcie oraz p. Marcinowi Krzemińskiemu z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej za udostępnienie danych wykorzystanych w tej analizie.

W latach 90. podejmowano działania na rzecz zmiany systemu spółdzielczego w Polsce<sup>1</sup> oraz na rzecz wspierania innych form organizowania się rolników<sup>2</sup>. Istotną próbę zachęcenia producentów rolnych do tworzenia grup producenckich w warunkach gospodarki wolnorynkowej podjęto w 2000 r., przyjmując ustawę o grupach producentów rolnych i ich związkach. W zasadzie, w każdym z kolejnych ważnych dla polskiego rolnictwa programów pomocy (PHARE, SAPARD, PROW) część wsparcia adresowano do grup producentów rolnych. Do tej pory efekty programów zachęcających rolników do zrzeszania się oceniane były jako dość skromne. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy najczęściej wymieniano niechęć do wspólnego gospodarowania, mającą swoje źródło jeszcze w okresie realnego socjalizmu, kiedy to państwo dążyło do zaprowadzenia sowieckiego modelu rolnictwa opartego na kolektywizacji [3, 17]. Jak dotąd, brak jest jednak badań, które by ten pogląd jednoznacznie weryfikowały.

Niejako w opozycji do tego stanowiska funkcjonuje przekonanie, że rolnik potrafi liczyć i jest gotowy zaangażować się jedynie w inicjatywy korzystne dla niego z ekonomicznego punktu widzenia. Decyzje o ewentualnej współpracy z innymi rolnikami są więc efektem chłodnej kalkulacji ekonomicznej. Każdy rolnik, podejmując decyzję o przystąpieniu do grupy producenckiej, kieruje się innymi motywami. W tym sensie decyzja ta jest wynikiem samodzielnej kalkulacji bazującej przede wszystkim na indywidualnych preferencjach jednostki. Istnieją jednak pewne czynniki zewnętrzne, wynikające zarówno ze specyfiki produktu, funkcjonujących na rynku systemów dystrybucji, charakteru odbiorców czy uwarunkowań prawnych, które w istotnym stopniu kształtują siłę i charakter bodźców docierających do rolnika i tym samym wpływają na jego decyzję o ewentualnym zrzeszaniu się. Jednym z tych czynników jest zmienność cen produktów rolnych i to ona właśnie jest przedmiotem analizy niniejszego opracowania<sup>3</sup>.

Prezentowane opracowanie ma następującą strukturę. Przedstawiono podstawowe informacje na temat różnych aspektów dotyczących organizacji producentów rolnych oraz omówiono krótko ekonomiczne przesłanki do zrzeszania się i rolę, jaką mogą przy tym pełnić sygnały płynące z rynku w postaci cen. Zaprezentowano również dwie hipotezy mogące wyjaśnić związek pomiędzy powstawaniem grup producentów a zmiennością cen oraz w końcowej części źródła i metody analizy danych, a także uzyskane wyniki.

<sup>1</sup> Przykładem może tu być inicjatywa Banku Światowego i Komisji Europejskiej utworzenia w Polsce Fundacji Spółdzielczości Wiejskiej, wspierającej proces dostosowywania się spółdzielni do warunków rynkowych.

<sup>2</sup> Ważną rolę w tym względzie odgrywały Ośrodki Doradztwa Rolniczego. Za ich namową w latach 1992-2000 powstało 437 podmiotów (zrzeszeń i stowarzyszeń). Niestety, zdecydowana większość z nich nie rozpoczęła działalności gospodarczej.

<sup>3</sup> Autorzy mają świadomość, że nie jest to jedyny czynnik mogący odgrywać tu istotną rolę. Niemniej jednak próba omówienia większej liczby wymagałaby analizy znacznie wykraczającej poza ramy tego artykułu.

### Istota grup producenckich

Organizacje producentów rolnych mogą różnić się ze względu na przyjętą strukturę organizacyjną, wielkość i zakres działań. Zgodnie z klasyfikacją Międzynarodowego Związku Producentów Rolnych<sup>4</sup>, mówiąc o organizacjach producentów rolnych mamy na myśli grupy marketingowe producentów rolnych, związki, federacje, zrzeszenia i stowarzyszenia rolników, spółdzielnie rolnicze, izby rolne [10]. Podstawowym zadaniem organizacji producentów rolnych jest dostarczanie rolnikom określonych usług, które z kolei stanowią zachętę do członkostwa. Usługi pełnione przez organizacje producentów można zakwalifikować do następujących grup: obrona interesów rolników (np. funkcje reprezentacyjne, lobbingowe), usługi o charakterze technicznym i ekonomicznym (np. planowanie produkcji, zakup środków produkcji, wspólna sprzedaż) oraz rozwój lokalny (np. szkolenia) [6].

Dla określenia organizacji producentów rolnych pełniących usługi o charakterze ekonomiczno-technicznym, w literaturze przedmiotu funkcjonują określenia takie, jak: grupa producencka, grupa marketingowa, grupa producencko-marketingowa, organizacja producencka, spółdzielnia, zespół producencki, gospodarstwo grupowe, zespół rolników indywidualnych [zob. m.in. 12, 22, 32]<sup>5</sup>. Na potrzeby tej analizy przyjęto definicję ustawową, obowiązującą w polskim prawodawstwie, która określa grupę producentów na zasadzie wskazania jej funkcji i celów. Zgodnie z ustawą, za grupę producencką uważa się każdą osobę prawną utworzoną z inicjatywy producentów rolnych, mającą na celu przede wszystkim poprawę ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie poprzez dostosowanie produkcji i zbytu do wymogów rynku<sup>6</sup>.

### Uzasadnienie tworzenia grup producentów rolnych w teorii ekonomii

W ekonomii neoklasycznej najistotniejszą przesłanką do działań integracyjnych producentów rolnych jest niedoskonała struktura rynku. Niedoskonałość struktury rynku rolno-spożywczego zaobserwować można w postaci dużych różnic w sile rynkowej (mierzonej jako możliwość wpływania na ceny), którą dysponują podmioty występujące na poszczególnych etapach łańcucha marketingowego. Struktura produkcji rolnej charakteryzująca się dużą liczbą firm, homogenicznymi produktami, niskimi barierami wejścia na rynek i wyjścia z rynku, zbliżona jest do modelu konkurencji doskonałej, w którym podmioty nie mają żadnej siły rynkowej. Struktura rynku środków produkcji ma natomiast przeważnie charakter oligopolu, w którym w warunkach wysokich barier wejścia i wyjścia z rynku niewielka liczba firm dostarcza na rynek zróżnicowany produkt, a podmioty mają możliwość wpływania na ceny sprzedaży. W przypadku przetwórstwa

<sup>4</sup> International Federation of Agricultural Producers (IFAP).

<sup>5</sup> Nazewnictwo grup producentów rolnych nie jest ściśle sprecyzowane, na co wskazują liczni autorzy. Niejednokrotnie wymienione wyżej określenia używane są zamiennie, jednak w wąskim rozumieniu pomiędzy odpowiadającymi im podmiotami istnieją pewne różnice [4, 14].

<sup>6</sup> Ustawa z dn. 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach [30].

produktów rolnych i handlu detalicznego mamy często do czynienia z oligopsonem, czyli strukturą, w której występuje niewielka liczba kupujących i gdzie podmioty mogą kształtować ceny zakupu [16, 25].

Zgodnie z ekonomią neoklasyczną, drogą do zmniejszenia nierównowagi w układzie sił rynkowych pomiędzy producentem rolnym a pozostałymi ogniwami łańcucha dystrybucji jest zwiększenie siły ekonomicznej gospodarstw rolnych w drodze integracji poziomej. Pozwala ona bowiem czerpać korzyści z ekonomii skali<sup>7</sup> na szereg różnych sposobów. Przykładem może tu być powiększanie wielkości powierzchni użytków rolnych, czy też specjalizacja produkcji. Uzyskanie efektu ekonomii skali przy integracji poziomej jest również możliwe za sprawą koncentracji podaży i dostosowania jej do popytu poprzez wspólne zarządzanie zapasami [19]. W tym kontekście zatem, integracja pozioma może być widziana jako narzędzie do optymalizacji kosztów produkcji, zarządzania i marketingu.

Podejście przedstawione powyżej opiera ocenę efektywności podmiotów gospodarczych praktycznie wyłącznie o koszty produkcji i produktywność czynników wytwórczych. Zgodnie z tym rozumowaniem, przeprowadzenie samej transakcji nie wiąże się z żadnymi kosztami. Tym samym, podejście to nie przywiązuje wagi do sposobu przeprowadzania transakcji (mechanizmu koordynacji). W tym ujęciu podmioty w równie efektywny sposób dokonują transakcji na wolnym rynku, w ramach spółdzielni, gospodarstw rodzinnych, czy państwowych. Co za tym idzie, niezależnie od formy organizacyjnej, mają one takie same możliwości osiągnięcia efektów skali oraz ten sam nieograniczony dostęp do informacji. W konsekwencji, ujęcie klasyczne nie jest w stanie wytłumaczyć istnienia różnych form organizacyjnych gospodarstw (gospodarstwa indywidualne, grupowe, spółdzielnie, gospodarstwa duże i małe itd.), ani w pełni porównywać ich efektywności. W tym miejscu niezwykle pożyteczną może się natomiast okazać nowa ekonomia instytucjonalna, a szczególnie teoria kosztów transakcyjnych.

Za O. E. Williamsonem [31] można wyróżnić cztery rodzaje kosztów transakcyjnych ze względu na fazy transakcji: koszty przygotowania, koszty ustaleń, koszty kontroli, koszty adaptacji (przystosowania). W wymienionych kategoriach mieszczą się 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, ochrony praw własności [11]. 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 kwe-

<sup>7</sup> Korzyści te pojawiają się, gdy wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa maleją jednostkowe koszty produkcji. Analogicznie – sytuację, w której wzrost przedsiębiorstwa prowadzi do wzrostu jednostkowych kosztów produkcji, określa się mianem niekorzyści skali.

stię współpracy między rolnikami pod innym kątem. W zarysowanym kontekście, powstawanie grup producentów może być widziane jako wyraz dążenia do optymalizacji kosztów transakcyjnych.

### Znaczenie cen w kontekście zespołowego działania rolników

Powyżej zaznaczono podstawowe mechanizmy stojące za decyzją jednostki o ewentualnym zrzeszaniu się bądź nie. Pozostaje jednak pytanie, w jaki sposób jednostka jest w stanie dokonać kalkulacji optymalizacyjnych, o których była mowa. Wydaje się, że kluczową rolę odgrywają w tym zakresie ceny. Zgodnie z punktem widzenia przyjmowanym przez von Hayeka [29], to właśnie ceny służą przekazywaniu informacji. Dzięki nim uczestnicy procesów rynkowych zorientowani są w warunkach, które decydują o przebiegu danej transakcji. Przekazywana informacja dotyczy wyceny danego dobra przez konsumenta oraz kosztów związanych z procesami produkcji<sup>8</sup>. Przyjmując jeszcze raz za podstawę rozumowania schemat proponowany w ekonomii neoklasycznej, ceny będą odzwierciedlały po stronie producenta krańcowy koszt produkcji, po stronie konsumenta zaś jego krańcową skłonność do zapłaty<sup>9</sup>. Producenci będą zwiększać ilości dostarczane na rynek tak długo, jak długo cena rynkowa będzie wyższa od krańcowego kosztu produkcji. Konsumenti natomiast będą zwiększać ilości nabywane tak długo, jak długo cena rynkowa będzie niższa od ich krańcowej skłonności do zapłaty. W ujęciu dynamicznym – o ile strony biorące udział w transakcjach potrafią przewidzieć to, co wydarzy się na rynku w przyszłości – ruchy cenowe mogą być postrzegane jako zwiastun przyszłych zmian w warunkach wymiany [15].

Ponadto ceny, a ściślej rzecz biorąc relacje cenowe, określają stopień wymienialności jednych zasobów na drugie [8]. Zmiana ceny jednego dobra niesie za sobą dwa efekty, efekt dochodowy i efekt substytucyjny [27]. Pierwszy z nich zaobserwować można jako zmianę siły nabywczej dochodu konsumenta. Wzrost (spadek) ceny danego dobra powoduje, że konsument dysponujący stałym dochodem może go kupić mniej (więcej). Efekt substytucyjny natomiast przejawia się tym, że zmiana ceny jednego dobra wpływa na relatywną zmianę cen jego substytutów i dóbr do niego komplementarnych. W konsekwencji prowadzi to do zmiany struktury koszyka dóbr zakupywanego przez konsumenta. Analogiczne procesy prowadzące do zmiany struktury produkcji można zauważyć także po stronie producentów.

Ceny informują zatem uczestników wymiany rynkowej o warunkach wyznaczających, w jakim zakresie konkretne zasoby mogą posłużyć procesom produkcyjnym (zaspokojeniu potrzeb konsumentów). Tym samym determinują one optymalną skalę działalności gospodarstwa (grupy gospodarstw) zarówno w odniesieniu do kosztów produkcyjnych, jak i do kosztów transakcyjnych. Co za tym idzie – to na podstawie cen kształtują się zachowania produkcyjne (konsumpcyj-

<sup>8</sup> Przy założeniu, że dobra na rynku nie są homogeniczne, ceny mogą być również postrzegane jako wyróżnik jakości.

<sup>9</sup> Sytuacja ta ma miejsce w przypadku rynku wolnokonkurencyjnego. Jeżeli producenci (konsumenti) dysponują siłą rynkową, to ceny będą wyższe (niższe) od krańcowego kosztu produkcji (krańcowej skłonności do zapłaty).

ne). W kontekście rozważanego problemu szczególnie istotne jest to, że siła i szybkość reakcji na ruchy cenowe w znacznej mierze zależą od tego, czy jednostka podejmuje decyzję sama, czy też w kooperacji z innymi. Fakt ten bowiem będzie wpływał na jej dostęp do informacji, możliwości dostosowawcze lub też motywacje do działania. Literatura przedmiotu pozwala sformułować dwie różne hipotezy łączące kwestię powstawania grup producentów ze zmiennością cen. Poniżej przedstawiono krótką charakterystykę każdej z nich.

Z jednej strony, jak wspomniano wcześniej, często podnoszonym argumentem na rzecz zrzeszania się rolników w grupach producentów jest wzmocnienie ich pozycji rynkowej. Przyjmuje się, że współpraca, zwłaszcza w zakresie marketingu i negocjowania umów z odbiorcami, powinna przyczynić się do poprawy warunków sprzedaży produktów rolnych. Argument ten nabiera specjalnej wymowy zwłaszcza w świetle coraz liczniejszych prac wskazujących na postępującą konsolidację, a w efekcie oligopolistyczną/oligopsonistyczną naturę przemysłu rolno-spożywczego [23, 7, 26]. Wspomniana wcześniej poprawa warunków sprzedaży może odnosić się do dwóch kwestii. Po pierwsze, do poziomu negocjowanych cen, po drugie zaś, do ich stabilności. W kontekście analizowanego problemu szczególnie ten drugi aspekt wydaje się interesujący. Powszechnie zakłada się, że grupa producentów dysponując produkcją kilku (dziesięciu) rolników powinna mieć większe szanse na wynegocjowanie długoterminowych kontraktów. Podkreśla się także, że w tym przypadku również przetwórca powinien być zainteresowany długoterminową umową, gdyż ta zapewni mu stabilność dostaw większych partii rolniczego surowca. Zgodnie z tą logiką, zmienność cen na rynku może stymulować rolników do bliższej współpracy między sobą, a co za tym idzie – do powoływania grup producentów rolnych. Dzięki temu bowiem będą oni w stanie zapewnić sobie większą przewidywalność warunków, w jakich dokonywane są transakcje.

Z drugiej strony jednak, można przywołać punkt widzenia von Hayeka, który twierdził, że „Współpraca [...] zakłada znaczny zakres zgody co do celów, jak i metod ich osiągnięcia. Ma ona sens w małej grupie, której członkowie hołdują tym samym obyczajom, posiadają tę samą wiedzę i przekonania co do możliwości, jakimi dysponują. Kooperacja jest natomiast zupełnie pozbawiona sensu, gdy problem polega na dostosowaniu do nieznanych warunków.” [28]. Niepewność odnośnie warunków wymiany można bezpośrednio wiązać ze zmiennością cen produktów rolnych. W tym kontekście należy zauważyć, że dostosowanie jednostki do zmieniających się warunków rynkowych będzie znacznie szybsze aniżeli dostosowanie całej grupy. Przyczyn takiego stanu rzeczy można upatrywać w fakcie, iż przekonanie do danej decyzji większej liczby osób będzie wymagało czasu, nie wspominając o innych kosztach, które mogą w takiej sytuacji powstać (negocjacji, egzekwowania umowy etc.). Zgodnie z tym ujęciem zatem, zrzeszanie się rolników w grupach producentów nie powinno mieć miejsca w warunkach niepewności. Próbę określenia, która z tych dwóch hipotez jest bliższa prawdy w odniesieniu do polskich rolników, podjęto w części zamieszczonej po krótkim opisie źródeł i metod analizy danych.

### Źródła i metody analizy danych

Na potrzeby analizy wykorzystano dane Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi z września 2008 r., dotyczące grup producentów rolnych utworzonych zgodnie z ustawą z dn. 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach<sup>10</sup>. W pracy nie brano pod uwagę więc innych form integracji poziomej producentów rolnych w Polsce, tzn. grup i organizacji producentów owoców i warzyw utworzonych zgodnie z ustawą z dn. 19.12.2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego;<sup>11</sup> funkcjonujących do dzisiaj spółdzielni utworzonych jeszcze w czasach PRL-u, a także nieformalnie działających grup rolników. Te ostatnie zostały wykluczone z badania z powodu braku danych, a także ze względu na często krótkotrwały lub incydentalny charakter takich inicjatyw. Pominięcie spółdzielni uzasadnia fakt, że tylko niewielka część z nich zajmuje się obsługą rolnictwa<sup>12</sup>, tj. zaopatrzeniem i zbytem produktów rolnych, a sprawnie działająca spółdzielczość mleczarska pozostaje wyjątkiem. Z kolei uwzględnienie w analizie grup producentów owoców i warzyw utworzonych po 2003 r. mogłoby zniekształcić obraz wyników, z powodu braku porównywalności zachęt do tworzenia tych podmiotów w porównaniu z pozostałymi grupami. Organizacja grup producentów owoców i warzyw od 2004 r. regulowana jest bowiem odrębną ustawą i gwarantuje producentom inne zasady wsparcia, korzystniejsze w porównaniu z obowiązującymi wobec grup producentów w innych branżach. Z podobnych przyczyn w analizie nie uwzględniono grup producentów tytoniu.

Dane dotyczące cen wybranych produktów rolnych (pszenica, wieprzowina, wołowina, drób, mleko, ziemniaki, jabłka) przedstawiają miesięczne ceny skupu zbierane przez GUS. W przypadku pszenicy, wieprzowiny, wołowiny, ziemniaków i mleka obejmują one okres styczeń 1989-grudzień 2007. W przypadku drobiu obejmują one okres styczeń 1993-grudzień 2007, natomiast w przypadku jabłek okres styczeń 1997-grudzień 2007. Wybór tych produktów poddyktowany był dwoma podstawowymi względami. Po pierwsze, reprezentują one główne sektory rolne w Polsce. Po drugie, obejmują one sektory, w których liczba grup producentów jest największa. Do celów analizy zastosowano dwa uproszczenia. Analizę liczby grup producentów zbóż i roślin oleistych prowadzono w oparciu o ceny pszenicy<sup>13</sup>. Analizę liczby grup producentów owoców

<sup>10</sup> Dz. U. nr 88, poz. 983 z późniejszymi zmianami.

<sup>11</sup> Ujednolicony tekst ustawy Dz. U. nr 11 z 2008 r., poz. 70.

<sup>12</sup> Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013. Materiał przygotowany w ramach projektu „PROW 2007-2013 Promocja tworzenia Grup Producentów Rolnych II”, opracowany przez Krajową Radę Spółdzielczą.

<sup>13</sup> Znakomita większość producentów rzepaku prowadzi również produkcję zbóż, wśród których najpopularniejszą jest pszenica. Co więcej, szacuje się, że liczba grup producentów produkujących wyłącznie rzepak zbliżona jest do liczby grup producentów produkujących wyłącznie zboża (szacunki Krajowego Związku Producentów Rzepaku).

i warzyw prowadzono natomiast w oparciu o ceny jabłek. W obu tych przypadkach wybrano produkty najbardziej popularne z danej kategorii<sup>14</sup>.

Ze względu na ograniczoność danych, w analizie empirycznej posłużono się jedynie metodami statystyki opisowej. Wśród wykorzystywanych miar znalazły się: współczynnik zmienności oraz współczynniki korelacji liniowej Pearsona i rangowej Spearmana<sup>15</sup>. Współczynniki korelacji liczone były pomiędzy współczynnikami zmienności cen dla różnych okresów a różnymi miarami stopnia organizacji rynków w danym sektorze. Uwzględnienie w analizie różnych okresów miało na celu sprawdzenie, czy uzyskiwane rezultaty odporne są na zmiany w otoczeniu rynkowym, które towarzyszyły procesowi transformacji. Ponadto pozwalało na wychwycenie ewentualnego wpływu cykliczności zmian cenowych<sup>16</sup>. Wśród zastosowanych miar stopnia organizacji rynków znalazły się: liczba grup producentów (stan na wrzesień 2008), liczba rolników zrzeszonych w grupach producentów (stan na wrzesień 2008) oraz odsetek liczby rolników zrzeszonych w liczbie rolników produkujących głównie na rynek<sup>17</sup>.

### Omówienie wyników badania

W tabeli 1 zaprezentowano dane dotyczące stopnia organizacji producentów rolnych w danych branżach. Najwięcej grup producenckich utworzyli producenci zbóż i roślin oleistych – 84 grupy, producenci trzody chlewnej – 79 grup oraz drobiu – 52 grupy. Z kolei najwięcej zrzeszonych producentów było w przypadku trzody chlewnej (3 249), zbóż i roślin oleistych (999) oraz mleka (861). Największe grupy producenckie tworzyli producenci mleka, trzody chlewnej i bydła: średnia liczba członków w grupie wynosiła odpowiednio (w zaokrągleniu) 54, 41 i 36 producentów. Najmniej liczne były grupy producentów drobiu i ziemniaków. Stopień organizacji producentów rolnych, mierzony udziałem rolników zrzeszonych w liczbie rolników kierujących swoją produkcją głównie na rynek, był największy w przypadku producentów trzody chlewnej i wynosił 0,56%. Wyższy, aniżeli gdzie indziej, udział rolników zrzeszonych odnotowano jeszcze w przypadku producentów mleka i zbóż. Najmniejszy stopień organizacji w badanych sektorach, mierzony udziałem zrzeszonych w liczbie rolników produkujących głównie na rynek, zaobserwowano w odniesieniu do producentów ziemniaków i bydła.

<sup>14</sup> W produkcji zbóż dominuje pszenica. Badania grup producentów owoców i warzyw natomiast wykazały, że większość z nich ma w swojej ofercie przede wszystkim jabłka [5].

<sup>15</sup> Z uwagi na małą liczbę obserwacji (7), współczynnik korelacji Pearsona może być mało odporny na obserwacje nietypowe. Współczynnik korelacji Spearmana jest mało wrażliwy na tego typu problemy. Co więcej, można go stosować przy dowolnym rozkładzie porównywanych zmiennych.

<sup>16</sup> Okresy 3- i 5-letnie miały na celu wychwycenie ewentualnego efektu cyklu świńskiego, którego średnia długość w okresie transformacji wyniosła 43 miesiące [9].

<sup>17</sup> Ze względu na brak bardziej aktualnych danych, liczba rolników produkujących dany produkt głównie na rynek bazowała na wynikach spisu rolnego z 2002 r.



Tabela 1

**Stopień organizacji rolników w ujęciu branżowym**

Sektor	Liczba GPR (stan na wrzesień 2008)	Liczba rolników w GPR (stan na wrzesień 2008)	Średnia liczba członków w grupie producenckiej	Rolnicy zrzeszeni w relacji do rolników z prod. głównie na rynek
Ziemniaki	7	71	10,14	.0001
Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	84	999	11,89	.0011
Trzoda chlewna	79	3 249	41,12	.0056
Owoce i warzywa	11	148	13,45	.0009
Mleko	16	861	53,81	.0014
Drób	52	350	6,7	.0006
Bydło	6	214	35,7	.0003

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW oraz GUS.

Tabela 2

**Stopień zmienności cen wybranych produktów rolnych w okresie 1989-2007 oraz 2000-2007**

Sektor	Zmienność cen 1989-2007	Zmienność cen 1989-2000	Zmienność cen 2000-2007
Ziemniaki	.68187	0.79428	.40794
Ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych	.46819	0.56778	.22165
Trzoda chlewna	.40445	0.48555	.13449
Owoce i warzywa <sup>a</sup>	.35835	0.35475	.34783
Mleko	.54294	0.61072	.15445
Drób <sup>a</sup>	.17023	0.21354	.09748
Bydło	.47526	0.51235	.19226

<sup>a</sup> Przy owocach i warzywach zmienność cen liczono dla okresu 1997-2007, przy drobiu – dla okresu 1993-2007.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ.

Zmienność cen omawianych produktów rolnych w okresach 1989-2007, 1989-2000 i 2000-2007, policzoną przy pomocy współczynnika zmienności, przedstawiono w tabeli 2. Jedynie w przypadku drobiu zmienność cen można określić jako słabą (współczynnik zmienności w granicach 0-0,3)<sup>18</sup>. Silnym zróżnicowaniem w okresie 18-letnim charakteryzowały się ceny ziemniaków – współczynnik zmienności 68%. W pozostałych przypadkach zróżnicowanie cen było umiarkowane.

Jak wspomniano wyżej, w celu zbadania zależności pomiędzy stopniem zmienności cen wybranych produktów a stopniem zorganizowania rolników

<sup>18</sup> Zgodnie z trójstopniową skalą oceny siły dyspersji, o słabym zróżnicowaniu można mówić, gdy wartość współczynnika zmienności mieści się w przedziale (0-0,3), o umiarkowanym (0,31-0,60) i o silnym (powyżej 0,60) [1].

w poszczególnych sektorach, posłużono się współczynnikami korelacji Pearsona i Spearmana. We wszystkich przypadkach, bez względu na miarę stopnia organizacji rynku, policzone współczynniki korelacji były ujemne (tabele 3, 4 i 5). Ich wysokość odzwierciedla siłę zależności pomiędzy stopniem zmienności cen a stopniem zorganizowania producentów rolnych. Przyjmując pięciostopniową skalę oceny siły zależności (0-0,2 – brak, 0,2-0,4 – słaba; 0,4-0,7 – średnia; 0,7-0,9 – silna; 0,9-1 – bardzo silna), badane zależności można ocenić jako słabe lub umiarkowanie silne.

Różnice w sile związków pomiędzy zmiennością cen a różnymi miarami stopnia organizacji rolników były niewielkie. Relatywnie najsilniejsze związki występowały pomiędzy stopniem zmienności cen a liczbą grup producenckich, natomiast najsłabsze – jeśli za miarę stopnia organizacji rolników przyjmowano odsetek rolników zrzeszonych w liczbie wszystkich producentów produkujących na rynek w danym sektorze.

Tabela 3

**Korelacja Pearsona pomiędzy stopniem zmienności cen a stopniem zorganizowania rolników w wybranych okresach czasu**

Korelacja Pearsona	Liczba grup wrzesień 2008	Liczba zrzeszonych wrzesień 2008	Rolnicy zrzeszeni w relacji do rolników z prod. głównie na rynek
Zmienność 08.1989-12.2007 <sup>a</sup>	-0.3816	-0.0920	-0.1435
Zmienność 01.1997-12.2000	-0.4855	-0.3287	-0.2351
Zmienność 01.1997-12.2005	-0.5797	-0.4056	-0.3424
Zmienność 01.2000-12.2005	-0.4315	-0.3696	-0.3427
Zmienność 01.2000-12.2007	-0.5069	-0.4702	-0.4125

<sup>a</sup> Przy owocach i warzywach zmienność cen liczona dla okresu 1997-2007, przy drobiu – dla okresu 1993-2007.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

**Korelacja Spearmana pomiędzy stopniem zmienności cen a stopniem zorganizowania rolników w wybranych okresach czasu**

Korelacja Spearmana	Liczba grup wrzesień 2008	Liczba zrzeszonych wrzesień 2008	Rolnicy zrzeszeni w relacji do rolników z prod. głównie na rynek
Zmienność 08.1989-12.2007 <sup>a</sup>	-0.4286	-0.2500	-0.2500
Zmienność 01.1997-12.2000	-0.0714	-0.3214	0.0357
Zmienność 01.1997-12.2005	-0.6429	-0.7500*	-0.5714
Zmienność 01.2000-12.2005	-0.3571	-0.5714	-0.4286
Zmienność 01.2000-12.2007	-0.4286	-0.6429	-0.4643

<sup>a</sup> Przy owocach i warzywach zmienność cen liczona dla okresu 1997-2007, przy drobiu – dla okresu 1993-2007.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5

**Korelacja Pearsona pomiędzy stopniem zmienności cen mierzonym średnią roczną zmiennością a stopniem zorganizowania rolników w wybranych okresach czasu**

Korelacja Pearsona	Liczba grup wrzesień 2008	Liczba zrzeszonych wrzesień 2008	Rolnicy zrzeszeni w relacji do rolników z prod. głównie na rynek
Średnia roczna zmienność 08.1989-12.2007	-0.4112	-0.3100	-0.2621
Średnia roczna zmienność 01.1997-12.2000	-0.3873	-0.2363	-0.1579
Średnia roczna zmienność 01.1997-12.2005	-0.3865	-0.3058	-0.2489
Średnia roczna zmienność 01.2000-12.2005	-0.3814	-0.3406	-0.2963
Średnia roczna zmienność 01.2000-12.2007	-0.3733	-0.3435	-0.2954

Źródło: Opracowanie własne.

Sam współczynnik korelacji mówi jedynie o związku między badanymi zjawiskami i nie pozwala wnioskować na temat przyczynowości między nimi. W efekcie więc, na podstawie uzyskanych wyników trudno stwierdzić, czy to zmienność cen prowadziła do powolnego tworzenia się grup producentów, czy też współpraca między rolnikami przyczyniła się do większej stabilności cen na rynku. Niemniej jednak istnieją przesłanki, by mniemać, że to właśnie pierwsza z tych hipotez mogła znaleźć potwierdzenie w rzeczywistości. Świadczy o tym przede wszystkim fakt, że ujemną korelację zaobserwowano bez względu na rozpatrywany okres. Symptomatyczna jest tu zwłaszcza ujemna korelacja w przypadku zmienności cen w okresie poprzedzającym rok 2000, który można traktować jako swego rodzaju cezurę, jeśli chodzi o wspieranie tworzenia grup producentów. Ku takim wnioskom skłaniają ponadto wyniki ostatnich badań analizujących kwestie dotyczące grup producentów owoców i warzyw [5], jak również badania przeprowadzonego na grupie 714 rolników współpracujących z Ośrodkami Doradztwa Rolniczego [21]. Dwie rzeczy wymagają tu szczególnej uwagi. Po pierwsze, badania te wykazały, że zmienność i niepewność cen jest stosunkowo nieważnym powodem, który skłaniałby do zrzeszania się<sup>19</sup>. Po drugie, problem z lojalnością producentów wymieniony został przez rolników jako bardzo istotna trudność napotykana przy tworzeniu grup producentów. Jednocześnie brak możliwości sprzedaży poza grupą był wymieniany jako główny minus przystępowania do grupy producentów [5]. Zwłaszcza te dwie ostatnie obserwacje skłaniają do przyjęcia hipotezy, iż w warunkach niepewności (przejawiającej się poprzez zmienność cen) rolnicy preferują samodzielną działalność niż przystępowanie do grup producenckich.

Przeprowadzone badania [5]<sup>20</sup> pozwalają również osłabić hipotezę przeciwną (jakoby tworzenie grup producentów wpływało na większą stabilność cen).

<sup>19</sup> Warto w tym miejscu jednak zaznaczyć, że nieco odmiennie konkluzje płyną z pracy I. Banaszak [2], w której przedmiotem analizy były grupy producentów rolnych z województwa wielkopolskiego.

<sup>20</sup> Badania te prowadzone były wprawdzie jedynie wśród producentów owoców i warzyw. Brak jest jednak innych badań, które pozwalałyby na przeanalizowanie zachowań zarówno rolników zrzeszonych w grupach, jak i tych działających w pojedynkę.

Na uwagę zasługuje tu przede wszystkim fakt, iż w opinii respondentów powstanie grupy producentów nie przyczyniło się do podpisania długoterminowych kontraktów. Można zatem przypuszczać, że zrzeszanie się nie rozwiązało specjalnie problemu wahań cenowych. Obserwacja ta stoi niejako w sprzeczności z predykcjami teoretycznymi, które dość przekonująco prezentowały proces zrzeszania się rolników jako przyczynę stabilizacji cen. Uzyskane wyniki skłaniają zatem, by spojrzeć na kwestię zależności pomiędzy zmiennością cen a stopniem organizacji rynku z nieco innej perspektywy, mającej charakter dynamiczny. Nie można bowiem wykluczyć, iż w początkowym etapie zmienność cen spowalnia proces powstawania grup producentów. Po przekroczeniu natomiast pewnego stopnia organizacji rynku, integracja pozioma zmniejsza cenowe fluktuacje. Hipoteza ta jednak wymaga weryfikacji.

Biorąc pod uwagę, iż zmienność cen może być postrzegana jako jeden z czynników spowalniających (przynajmniej czasowo) powstawanie grup producentów rolnych, uzyskane wyniki mogą posłużyć do sformułowania dwóch rekomendacji dla polityki. Po pierwsze, programy stymulujące rolników do zrzeszania się powinny iść w parze z instrumentami ograniczającymi wahania cen produktów rolnych. Przykładami takich instrumentów mogą być z całą pewnością programy wspierające kontraktację pomiędzy rolnikami a przemysłem przetwórczym lub też programy promujące ubezpieczenia od zmian cen. Po drugie, mając na uwadze fakt, iż stopień zmienności cen zależy w znacznym stopniu od danej branży, należy rozważyć, czy programy wspierające powstawanie grup producentów nie powinny mieć w większym zakresie charakteru branżowego. Mogłyby wówczas odpowiadać na konkretne potrzeby rolników o określonym kierunku produkcji.

### Konkluzje

Pomimo upływu lat i wysiłków ze strony administracji państwowej, programy wspierające proces tworzenia grup producentów rolnych przyniosły, jak do tej pory, stosunkowo skromne efekty. Przedstawione opracowanie wpisuje się w nurt badań poszukujących odpowiedzi, dlaczego taka sytuacja może mieć miejsce. Teoria ekonomii sugeruje, że przyczyn takiego stanu rzeczy można upatrywać w zmienności cen produktów rolnych. Z jednej strony bowiem, motywem do współpracy może być chęć zapewnienia sobie stabilnych warunków transakcji. Z drugiej strony jednak, w warunkach niepewności dostosowanie się do zmieniających okoliczności będzie łatwiejsze na poziomie jednostki niż na poziomie grupy. Bazując na danych dotyczących liczby grup i cen skupu dla wybranych sektorów, w opracowaniu podjęto próbę przyjrzenia się tej kwestii nieco dokładniej. Ograniczoność danych uniemożliwiła niestety zastosowanie wyrafinowanych narzędzi statystycznych, zatem analiza empiryczna ograniczyła się do analizy korelacji pomiędzy badanymi zjawiskami. Pomimo tego mankamentu, uzyskane wyniki ilustrują bardzo ciekawe zjawisko. Otóż przeprowadzone wyliczenia, poparte wnioskami płynącymi z analiz podejmujących kwestie dotyczące grup producentów, skłaniają do twierdzenia, że im większa

jest zmienność cen, tym mniejsza jest skłonność rolników do podejmowania współpracy. Potwierdzałoby to hipotezę, że w warunkach niepewności bardziej opłacalne jest działanie w pojedynkę. Wynik ten zdaje się wskazywać, że działania wspierające powstawanie grup producentów prowadzone w oderwaniu od takich kwestii jak kontraktacja, ubezpieczenia rolnicze (które to kwestie mogą zwiększyć stabilność cen), będą napotykać na istotne trudności. O ile zastosowana w pracy metoda analizy nie uprawnia do ferowania ostatecznych wyroków, o tyle uzyskane wyniki można traktować jako wskazujące kierunek badań. Wydaje się, że analiza zależności pomiędzy zmiennością cen a powstawaniem grup producentów rolnych, w ujęciu międzysektorowym, może w rzeczywisty sposób pomóc w identyfikacji czynników hamujących proces współpracy pomiędzy rolnikami. Jednym z możliwych rozwinięć zaproponowanego podejścia mogłoby być przeniesienie analizy na poziom województw. Innym aspektem wartym dociekań jest dynamiczna analiza zależności pomiędzy zmiennością cen a stopniem organizacji rynku.

#### Literatura:

1. Ajchel-Maksimowicz A.: Wstęp do statystyki. Metody opisu statystycznego. Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
2. Banaszak I.: Success and failure of cooperation in agricultural markets. Evidence from producer groups in Poland. Institutional Change in Agriculture and Natural Resources, vol. 31. Shaker Verlag, Aachen 2008.
3. Bondyra K.: Kooperacja a przemiany na wsi. *Więś i Rolnictwo*, nr 3, 2003.
4. Boguta W., Ejsmont J., Kaminski R.: Spółdzielczość wiejska. WSiP, Warszawa 2000.
5. Chlebicka A.: Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju grup producentów owoców i warzyw w Polsce. Rozprawa doktorska. Wyd. SGGW, Warszawa 2008.
6. Collion M., Rondot P.: Investing in rural producer organizations for sustainable agriculture. World Bank, Washington 2001.
7. Cotterill R. W.: Continuing concentration in food industries globally: strategic challenges to an unstable status quo. University of Connecticut. Food Marketing Policy Center. Research Report, nr 49, 1999.
8. Grossman S.: The informational role of prices. MIT-Press, Cambridge 1989.
9. Hamulczuk M.: Cykliczne zmiany na rynku trzody chlewnej w Polsce. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G*, t. 92, z. 2, 2006.
10. IFAP: Towards self-supporting farmers' organizations. International Federation of Agricultural Producers, 1992.
11. Iwanek M, Wilkin J.: Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii. Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997.
12. Karasiewicz G.: Systemy dystrybucji artykułów spożywczych na rynku polskim. Diagnostyka i koncepcja zmian. Wyd. Naukowe Wyd. Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2001.
13. Knoblauch L.: Integracja pozioma wśród producentów żywca wieprzowego w Polsce północno-wschodniej. *Więś i Rolnictwo*, nr 3, 2003.
14. Krzyżanowska K.: Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania. Wyd. SGGW, Warszawa 2003.

15. Lucas R. E.: Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory* 4, 1972.
16. Le Vay C.: Agricultural co-operative theory: a review. *Journal of Agricultural Economics*, vol. 34, nr 1, 1983.
17. Majewski E., Perepeczko B.: Poglądy i postawy rolników z gospodarstw towarowych wobec rolnictwa i gospodarki rynkowej. *Więś i Rolnictwo*, nr 4, 2001.
18. Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013. Materiał przygotowany w ramach projektu „PROW 2007-2013 Promocja tworzenia Grup Producentów Rolnych II” opracowanego przez Krajową Radę Spółdzielczą.
19. Praca zbiorowa pt. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* (red. B. Piasecki). PWN, Warszawa 1999.
20. Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, dostępny na stronie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi:  
<http://www.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/ViewAnnouncement.aspx?ModuleID=1517&TabOrgID=1660&LangID=0&AnnouncementId=7173&ModulePositionId=2120>
21. Prus P.: Opinie rolników na temat współpracy w ramach grup producentów. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. VIII, z. 1, 2006.
22. Pudelkiewicz E.: *Spółdzielczość wiejska*. FAPA, Warszawa 1999.
23. Sexton R. J., Lavoie N.: Food processing and distribution: an industrial organisation approach [w:] *Handbook of Agricultural Economics* (red. B. Gardner, G. Rausser). Vol. 1B. North-Holland, Amsterdam 2001.
24. Sexton R. J., Sheldon I. M., McCorriston S., Wang H.: Agricultural trade liberalisation and economic development: the role of downstream market power. *Agricultural Economics*, vol. 36 (2), 2007.
25. Schrader L.: *Economic justification [w:] Cooperative in agriculture* (red. D. W. Cobia). Prentice Hall, Englewood Cliffs 1992.
26. Sheldon I. M., Sperling R.: Estimating the extent of imperfect competition in the food industry: what have we learned? *Journal of Agricultural Economics*, vol. 54, 2003.
27. Varian H. R.: *Mikroekonomia. Kurs średni*. PWN, Warszawa 2002.
28. von Hayek F. A.: *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*. ARCANA, Kraków 2004.
29. von Hayek F. A.: The use of knowledge in society. *American Economic Review*, vol. 35 (4), 1945.
30. Ustawa z dn. 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach. *Dz. U.*, nr 88, 2000.
31. Williamson O.: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. PWN, Warszawa 1998.
32. Ziętara W.: Gospodarstwa grupowe jako forma organizacyjno-prawna aktywności rolników. *Roczniki Nauk Rolniczych*, t. 91, z. 1. *Więś Jutra*, Warszawa 2004.

*ALEKSANDRA CHLEBICKA*  
Warsaw University of Life Sciences  
*JAN FAŁKOWSKI*  
*TOMASZ WOŁEK*  
Warsaw University

## EMERGING OF AGRICULTURAL PRODUCER GROUPS AND PRICE VARIABILITY

### Summary

Horizontal integration of farmers in the form of agricultural producer groups is considered to be one of the most effective ways of strengthening bargaining power of individual producers and the resulting improvement of their income. Measures undertaken in Poland in order to encourage farmers to join together did not bring satisfying results so far. Literature indicates a number of social and economic factors, which hamper the process of creating agricultural producer groups.

Dependencies between a degree of price variability of selected agricultural products and a degree of farmer's organisation in individual sectors of agricultural production are analysed in this article. Research shows that the bigger price variability is – the less is farmers' tendency to take joint actions. Programmes supporting the creation of producer groups, if implemented separately from measures aiming at increasing price stability may run into difficulties.