

Efekt współpracy w grupach producentów rolnych z perspektywy kosztów transakcyjnych. Analiza przypadku

The effect of cooperation in groups of agricultural producers from the perspective of transaction costs. Case study

Damian Jasiński

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Wydział Rolniczo-Ekonomiczny

Streszczenie. Celem badań było oszacowanie efektywności współpracy członków grupy producentów zbóż i nasion roślin oleistych w zakresie kosztów transakcyjnych (KT) przed i po zrzeszeniu się. Badania przeprowadzono w województwie podkarpackim. Narzędziem badawczym był kwestionariusz wywiadu bezpośredniego przeprowadzony wśród członków wybranej grupy. Przeprowadzono analizę jakościową kosztów transakcyjnych, korzystając z metody porównawczej. W większości przypadków przystąpienie do grupy producenckiej wiązało się z obniżeniem kosztów transakcyjnych. Największa obniżka dotyczyła kosztów związanych z ryzykiem sprzedaży produktów, kosztami znalezienia nabywcy oraz czasem uzgadniania warunków sprzedaży.

Słowa kluczowe: koszty transakcyjne, grupy producentów rolnych

Abstract. The aim of the study was to estimate the effectiveness of cooperation between the group of cereal producers and oilseeds in terms of transaction costs (KT) before and after the association. The research was carried out in podkarpackie province. The research tool was a direct interview questionnaire carried out among the members of the selected group. A qualitative analysis of transaction costs was carried out using the comparative method. In most cases, joining the producer group was associated with a reduction in transaction costs. The largest reduction transaction costs related to the risk of selling products, costs of finding a buyer and time to agree terms of sale.

Keywords: producer groups, transaction costs

Wstęp

Teoria ekonomii instytucjonalnej wskazuje na potrzebę integracji jako jeden ze sposobów na podnoszenie efektywności działań pojedynczych rolników poprzez m.in. obniżanie kosztów transakcyjnych. Do najczęściej występujących zaliczane są koszty poszukiwania informacji, koszty zarządzania i zawierania kontraktów oraz kontroli. Miejscem tworzenia się wspomnianych kosztów są podmioty realizujące transakcje, w tym badane intensywnie od 2000 r. grupy producentów rolnych (gpr). Jednym z celów działania grup jest poprawa ekonomicznej efektywności gospodarstw członków, głównie przez dostosowanie produkcji i zbytu do wymogów rynku, o czym mówi ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach (Dz.U. z 2000 r., nr 88).

Pojedynczy producent dysponujący ograniczonym dostępem do wyposażenia technicznego i nowoczesnych technologii, a także niewielką skalą produkcji, nie jest w stanie skutecznie reagować na zmiany zachodzące w jego otoczeniu. Stąd też intensywne procesy integracji wśród producentów „zbóż i nasion roślin oleistych” mogą sprawić, iż rolnicy będą próbować podnieść wydajność produkcji, zapewniając duże i stabilne dostawy jednorodnych jakościowo produktów oraz prowadząc aktywną politykę sprzedażową (Domagalska-Grędyś, 2009). Integracja pozioma rolników w formie grup producentów rolnych ma też obniżyć koszty o charakterze produkcyjno-marketingowym (Domagalska-Grędyś, 2012). Analizując źródła zwiększania efektywności pojedynczych producentów rolnych, trudno pominąć aspekt oceny ich kosztów transakcyjnych.

Celem przeprowadzonych badań było oszacowanie efektywności współpracy w grupie producentów zbóż i nasion roślin oleistych w obszarze kosztów transakcyjnych. Ocena wybranych grup kosztów transakcyjnych zrzeszonych gospodarstw mierzona poziomem przed i po wstąpieniu do grupy jest przesłanką efektywności i poprawy pozycji gospodarstw na rynku. Koncepcja kosztów transakcyjnych była więc pretekstem do oceny efektywności działań grupowych.

Materiały i metody

Badania przygotowano na podstawie przeglądu literatury oraz danych pozyskanych z badań kwestionariuszowych przeprowadzonych w 2017 r. wśród 14 gospodarstw grupy producentów rolnych województwa podkarpackiego. Badana grupa powstała w 2013 r. Specjalizuje się w produkcji i sprzedaży ziarna zbóż i nasion roślin oleistych. Wykorzystany kwestionariusz ankiety skierowano do członków grupy¹ najlepiej poinformowanych odnośnie badanej tematyki (kosztów transakcyjnych KT). W badaniu udział wzięło 14 spośród 26 członków grupy, którzy zostali wytypowani celowo. Członkowie spółdzielni byli proszeni o ocenę wysokości kosztów transakcyjnych związanych z marketingiem obrotu ziarnem zbóż i nasion roślin oleistych przed i po przystąpieniu do grupy.

¹ Byli to rolnicy angażujący się ponadprzeciętnie w działania grupowe, mający entuzjazm i strzegący realizacji transakcji.

W ocenie kosztów uwzględniono 6 grup kosztów (koszty poszukiwania informacji, negocjacji, sporządzania umów, monitorowania, egzekwowania kontraktu, ochrony praw własności), wzorując się na postępowaniu badawczym innych autorów (Iwanek i Wilkin, 1997; Chlebicka i Strzębicki, 2009). Analiza KT, wzorowana m.in. na Kherallah i Kristen (2001), miała charakter jakościowy. Zidentyfikowano najistotniejsze determinanty transakcji w specyficznym otoczeniu instytucjonalnym i poddano analizie czynniki związane z cechami transakcji (specyfika aktywów, częstotliwość zawierania umów, niepewność) z behawioralną charakterystyką jednostek biorących udział w transakcji (ograniczona racjonalność, oportunizm).

Celem autora było m.in. dotarcie do źródeł tworzenia się kosztów transakcyjnych gospodarstw w trakcie realizowanych transakcji grupy. Koszty transakcyjne oceniano w skali 1–5, używając skali Likerta adekwatnej do kategorii ocenianego kosztu (Sagan, 2016, s. 158–161). Kategorie kosztów reprezentowały zmienne determinujące tworzenie się KT (m.in. łatwość znalezienia nabywcy, możliwości informowania nabywców o cenach, umiejętność ustalania cen, negocjacji, umiejętność ustalania dogodnych warunków sprzedaży, umiejętność oceny kontrahenta, zabezpieczenia transakcji, kwestie związane z ochroną praw własności) oraz czynniki behawioralne (objawiające się postawami i decyzjami rolników).

Znaczenie kosztów transakcyjnych dla oceny efektywności grup producentów rolnych

Jak twierdzili Chlebicka i Strzębicki (2009, s. 61–62), „Dominującym podejściem w krajowej literaturze, opisującej teoretyczne przesłanki integracji poziomej rolników jest podejście neoklasyczne”. Według tego ujęcia ocena efektywności podmiotów gospodarczych opiera się na ocenie kosztów produkcji i produktywności czynników wytwórczych. Przeprowadzanie transakcji ma w tym przypadku związek z zerowym kosztem transakcyjnym, a sposób jej przeprowadzenia nie jest istotny. Niezależnie więc od formy organizacyjnej, podmioty miałyby ten sam nieograniczony dostęp do informacji i takie same możliwości osiągnięcia efektów skali. Takie podejście nie wyjaśnia jednak, dlaczego w rolnictwie istnieje tak wiele różnych form organizacyjnych (gospodarstwa indywidualne, grupowe, spółdzielnie, gospodarstwa duże i małe, itd.). Ujęcie klasyczne nie tłumaczy istnienia różnych form organizacyjnych gospodarstw ani nie pozwala w pełni porównać ich efektywności. Aby ocena efektywności ekonomicznej podmiotów była pełna, należy uwzględnić zdolności do redukcji kosztów produkcji i obniżania kosztów transakcyjnych.

Tworzenie grup producenckich jest podyktowane chęcią m.in. obniżania kosztów transakcyjnych. Transakcje grup są oparte na rynku i występuje tu pełna integracja podmiotów dokonujących wymiany. Głównym przesłaniem teorii kosztów transakcyjnych jest wybór najlepszego sposobu regulacji transakcji (Światowiec, 1998).

Ze względu na problem operacjonalizacji kosztów transakcyjnych (KT) większość badaczy opiera się na pierwotnym podziale KT zaproponowanym przez Williamsona (1998). Williamson wyróżnił cztery rodzaje KT ze względu na fazy transakcji: koszty przygotowania, koszty ustaleń, koszty kontroli i koszty adaptacji. Podział KT zastoso-

wany w niniejszej pracy wzorowany jest na koncepcji modyfikacji podziału KT autorstwa Iwanka i Wilkina (1997). W efekcie wyróżniono m.in. koszty: poszukiwania informacji o cenach, poszukiwania informacji o potencjalnych nabywcach, sprzedawcach i ich celach, negocjacji z nabywcami/sprzedawcami, sporządzania umowy, monitorowania, egzekwowania kontraktu, ściągania odszkodowań w sytuacji niewywiązywania się ze zobowiązań, ochrony praw własności.

Trudności w pomiarze kosztów transakcyjnych organizacji

W literaturze przedmiotu spotkać się można z dwoma głównymi podejściami do oceny efektywności organizacji z uwzględnieniem założeń teorii kosztów transakcyjnych (Bahev, 2004). Jednym ze sposobów jest bezpośrednie porównanie kosztów transakcyjnych towarzyszących poszczególnym transakcjom zawierającym w różnych formach regulacji transakcji. W pierwszej kolejności należy zidentyfikować główne transakcje składające się na działalność marketingową, a później określić możliwe alternatywy sposobu organizacji tych transakcji, a także wyszczególnić różne rodzaje kosztów transakcyjnych związane z poszczególnymi rodzajami transakcji. Na końcu tego przedsięwzięcia należy porównać różne formy organizacji transakcji z uwzględnieniem kryterium kosztów transakcyjnych i wybór tej, której towarzyszy najniższy poziom kosztów transakcyjnych jako najbardziej efektywnej. Drugim sposobem oceny efektywności organizacji jest analiza strukturalna (instytucjonalna) alternatywnych form koordynacji transakcji. U podstaw tego podejścia jest przekonanie, iż znajomość absolutnych wartości kosztów transakcyjnych nie jest potrzebna. W takim przypadku podejście ilościowe jest zastępowane przez analizę jakościową oraz pośrednią ocenę alternatywnych form organizacji. Należy wtedy zidentyfikować najistotniejsze determinanty transakcji w specyficznym otoczeniu instytucjonalnym i poddać analizie czynniki związane z cechami samych transakcji oraz z behawioralną charakterystyką jednostek biorących udział w transakcji. W dalszej kolejności przeprowadza się weryfikację poszczególnych form organizacji transakcji pod kątem ich właściwości do regulacji transakcji zdeterminowanych przez wcześniej określony poziom różnych czynników. Problemy pojawiające się podczas badania efektywności organizacji z uwzględnieniem założeń teorii kosztów transakcyjnych wynikają przede wszystkim z problemów związanych z mierzalnością kosztów transakcyjnych (Kherallah i Kristen, 2001).

Dane odnośnie poziomu niektórych kosztów transakcyjnych są dostępne ze źródeł wtórnych (np. informacji rynkowych, kosztów usług prawniczych, rachunkowych), oraz dokumentacji podmiotów (np. danych dotyczących kosztów marketingowych czy kosztów zarządu). Niestety spora część kosztów transakcyjnych może być niemożliwa lub bardzo trudna do zmierzenia (np. koszty negocjacji lub koszty znalezienia najlepszego odbiorcy produktów). Oprócz tego trudności w pomiarze kosztów transakcyjnych związane są z tym, że niejednokrotnie trudno je oddzielić od tradycyjnych kosztów produkcyjnych. W sytuacji, gdy oszacowanie dokładnej wysokości kosztów transakcyjnych jest niemożliwe, jedynym sposobem pozostaje rozpoznanie poziomu kosztów transakcyj-

nych na podstawie wywiadów. W takim przypadku respondenci oceniają poziom kosztów transakcyjnych poprzez wskazanie, z jakim wkładem czasu i wysiłku wiąże się dana transakcja. Za przykład takiej ocenie mogą posłużyć czas i wysiłek włożony w zapewnienie odpowiedniej siły roboczej, znalezienie nowego odbiorcy, zakup środków produkcji, rozwiązywanie konfliktów z nabywcami, negocjacje z odbiorcą, załatwianie kwestii administracyjnych, itp. Kolejny problem wiąże się z tym, iż porównywanie poszczególnych pozycji kosztów transakcyjnych nie zawsze może dać odpowiedź na pytanie, która z porównywanych form koordynacji transakcji jest skuteczniejsza. Wiąże się to z tym, iż w danej pozycji kosztowej jedna forma koordynacji może mieć przewagę kosztową nad drugą, podczas gdy druga forma jest korzystniejsza od pierwszej w przypadku innej pozycji kosztów (Chlebicka i Strzębicki, 2009).

Wyniki badań

Charakterystyka grupy i jej gospodarstw

Badana grupa producentów rolnych (spółdzielnia) powstała w 2013 r. i liczy obecnie 26 członków. Zrzeszeni rolnicy specjalizują się w produkcji ziarna zbóż i nasion roślin oleistych. Przeciętna wielkość gospodarstwa to 14 ha. Wśród rolników dominowało wykształcenie średnie (57,1% badanych). Czas funkcjonowania w obecnej grupie producentów rolnych wynosi 3 lata. Procentowy udział członków posiadających wcześniejsze doświadczenia współpracy (spółdzielnie, kółka rolnicze, zrzeszenia) to około 15%.

Umowa kontraktacji występowała jako kluczowa umowa w praktyce badanej grupy. Kontraktacja może wzmacniać pozycję negocjacyjną rolnika w obrocie, umożliwiając m.in. uchylenie się od skutków niewykonania umowy z powodu działania niezależnych czynników (np. sił przyrody) (Kraciuk, 2015). Poprzez umowę kontraktacji badani producenci zobowiązywali się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu (ogólnopolskiej firmie skupującej i zajmującej się również przechowywaniem, obrotem, a także eksportem i importem zbóż) określoną ilość produktów rolnych (pszenicy, żyta, jęczmienia, owsa, kukurydzy bądź rzepaku), zaś kontraktujący zobowiązywał się odbierać produkty w umówionym terminie, zapłacić ustaloną cenę oraz spełnić określone świadczenie dodatkowe.

Kategorie i oceny badanych kosztów transakcyjnych zebrano w tabeli 1. Oceny KT były w skali 1–5 dla okresu przed i po wstąpieniu do grupy. Najniższa ocena na skali 1–5 wskazywała na wysoki poziom kosztów transakcyjnych, najwyższa ocena wskazywała na niski poziom kosztów, jakie ponosili producenci.

W większości przypadków przystąpienie do grupy producenckiej wiązało się z obniżeniem kosztów transakcyjnych. Największa obniżka nastąpiła w przypadku kosztów związanych z ryzykiem sprzedaży produktów po zaniżonej cenie (średnia ocena przed przystąpieniem 2,14, po przystąpieniu 4,36), kosztów znalezienia nabywcy (średnia ocena przed przystąpieniem 2,57, po przystąpieniu 4,29), oraz czasem uzgadniania warunków sprzedaży (średnia ocena przed przystąpieniem 2,5, po przystąpieniu 4,14).

Tabela 1. Ocena kosztów transakcyjnych przed i po przystąpieniu do grupy producenckiej
Table 1. Evaluation of transaction costs before and after joining the producer group

Pytanie do respondenta / Question to the respondent	Przed przystąpieniem do grupy Before joining the group	Po przystąpieniu do grupy After joining the group
I. Koszty poszukiwania informacji o cenach / I. Costs of searching for information about prices		
Czy znalezienie potencjalnego nabywcy stanowi dla Pana/Pani problem? 1 – tak, 2 – raczej tak, 3 – ani tak, ani nie, 4 – raczej nie, 5 – nie Is finding a problem for you a potential buyer? 1 – yes, 2 – rather yes, 3 – neither yes, nor no, 4 – rather not, 5 – no	2,57	4,29
Czy uważa Pan/Pani, że potencjalni nabywcy są dobrze poinformowani na temat jakości wytwarzanych przez Pana/Panią produktów? 1 – nie, 2 – raczej nie, 3 – ani tak, ani nie, 4 – raczej tak, 5 – tak / Do you think that potential buyers are well informed about the quality of your products? 1 – no, 2 – rather not, 3 – neither yes, no, 4 – rather, yes, 5 – yes	3,50	4,43
Ile czasu musi Pan/Pani poświęcić na znalezienie informacji o cenach i ustalenie cen swoich produktów? 1 – bardzo dużo czasu, 2 – dużo, 3 – ani dużo, ani mało, 4 – mało, 5 – bardzo mało How much time do you have to spend on finding prices and setting prices for your products? 1 – very much time, 2 – a lot, 3 – neither a lot, not enough, 4 – little, 5 – very little	3,36	4,29
Proszę ocenić stopień pewności uzyskania określonej ceny za swoje produkty? 1 – w ogóle nie jestem pewny, 2 – raczej niepewny, 3 – ani tak, ani nie 4 – raczej pewny, 5 – pewny / Please, assess the degree of certainty of getting a specific price for your products? 1 – not at all sure, 2 – rather uncertain, 3 – neither yes, not 4 – rather sure, 5 – sure	3,00	4,29
II. Koszty negocjacji z nabywcami/sprzedawcami / II. Negotiation costs with buyers/sellers		
Czy negocjacje kontraktu sprawiają Panu/Pani problem? 1 – tak, bardzo duży, 2 – tak, duży, 3 – trochę sprawia problem, 4 – niewielki, 5 – w ogóle Do you negotiate a contract with a problem? 1 – yes, very large, 2 – yes, big, 3 – a bit makes a problem, 4 – small, 5 – not at all	2,57	4,07

Tabela 1. cd. / Table 1. cont.

Pytanie do respondenta / Question to the respondent	Przed przystąpieniem do grupy Before joining the group	Po przystąpieniu do grupy After joining the group
Ile czasu zajmuje uzgadnianie warunków sprzedaży? 1 – dużo czasu, 2 – raczej dużo czasu, 3 – ani dużo, ani mało, 4 – raczej mało czasu, 5 – mało czasu How long does it take to agree the terms of sale? 1 – a lot of time, 2 – rather a lot of time, 3 – neither much nor little, 4 – rather little time, 5 – little time	2,50	4,14
III. Koszty sporządzania umów / III. Costs for the preparation of contracts		
Jak duże są koszty sporządzania umowy (np. usługi notarialne, konsultacja z prawnikiem, inne)? 1 – bardzo duże, 2 – duże, 3 – średnie, 4 – małe, 5 – bardzo małe / How big are the costs of drawing up a contract (eg notarial services, consultation with a lawyer, others)? 1 – very large, 2 – large, 3 – medium, 4 – small, 5 – very small	3,21	4,14
Jak ocenia Pan/Pani koszty działań ochronnych zabezpieczających kontrakt przed ryzykiem? 1 – bardzo duże, 2 – duże 3 – średnie 4 – małe 5 – bardzo małe / How do you assess the costs of protective measures securing a contract against risks? 1 – very large, 2 – large 3 – medium 4 – small 5 – very small	3,00	4,00
IV. Koszty monitorowania drugiej strony kontraktu / IV. Costs of monitoring the other party to the contract		
Jak duże jest ryzyko, że kontrahent nie wywiąże się z umowy? 1 – bardzo duże, 2 – duże 3 – średnie 4 – małe 5 – bardzo małe / How big is the risk that the contractor will not fulfill the contract? 1 – very large, 2 – large 3 – medium 4 – small 5 – very small	3,14	4,36
Jak ocenia Pan/Pani koszty monitorowania drugiej strony kontraktu? 1 – bardzo duże, 2 – duże, 3 – średnie 4 – małe 5 – bardzo małe / How do you assess the costs of monitoring the other party to the contract? 1 – very large, 2 – large 3 – medium 4 – small 5 – very small	2,93	3,79

Tabela 1. cd. / Table 1. cont.

Pytanie do respondenta / Question to the respondent	Przed przystąpieniem do grupy Before joining the group	Po przystąpieniu do grupy After joining the group
V. Koszty egzekwowania kontraktu / V. Costs of contract enforcement		
Jak duże straty przynosi niewywiązywanie się kontrahentów z umów? 1 – bardzo duże, 2 – duże, 3 – średnie 4 – małe 5 bardzo – małe / How big is the loss of contractors from contracts? 1 – very large, 2 – large, 3 – medium 4 – small 5 very – small	3,29	4,07
Jak duży problem stanowią opóźnienia w płaceniu zobowiązań przez kontrahenta? 1 – bardzo duży, 2 – duży, 3 – średni 4 – mały 5 – bardzo mały / How big a problem are delays in paying the contractor's obligations? 1 – very large, 2 – large, 3 – medium 4 – small 5 very small	2,93	4,00
Jak wysokie są koszty sporów sądowych? 1 – wysokie, 2 – raczej wysokie, 3 – ani wysokie, ani niskie, 4 – raczej niskie, 5 – niskie / How high are the costs of litigation? 1 – high, 2 – rather high, 3 – high or low, 4 – rather low, 5 – low	3,21	3,64
Jak ocenia Pan/Pani ryzyko sprzedaży produktów po zaniżonej cenie? 1 – wysokie, 2 – raczej wysokie, 3 – ani wysokie, ani niskie, 4 – raczej niskie, 5 – niskie / How do you assess the risk of selling products at a reduced price? 1 – high, 2 – rather high, 3 – high or low, 4 – rather low, 5 – low	2,14	4,36
Jak ocenia Pan/Pani koszty związane z transportem wytworzonych produktów do miejsca sprzedaży? 1 – wysokie, 2 – raczej wysokie, 3 – ani wysokie, ani niskie, 4 – raczej niskie, 5 – niskie / How do you evaluate the costs associated with the transport of manufactured products to the place of sale? 1 – high, 2 – rather high, 3 – high or low, 4 – rather low, 5 – low	3,50	4,14
Jak ocenia Pan koszty związane z ponoszeniem opłat od sprzedaży? 1 – wysokie, 2 – raczej wysokie, 3 – ani wysokie, ani niskie, 4 – raczej niskie, 5 – niskie / How do you assess the costs associated with incurring sales charges? 1 – high, 2 – rather high, 3 – high or low, 4 – rather low, 5 – low	2,21	3,64

Tabela 1. cd. / Table 1. cont.

Pytanie do respondenta / Question to the respondent	Przed przystąpieniem do grupy Before joining the group	Po przystąpieniu do grupy After joining the group
Czy organizowanie częstych dostaw do głównego odbiorcy jest dla Pana/Pani problemem? 1 – tak, 2 – raczej tak, 3 – ani tak, ani nie, 4 – raczej nie, 5 – nie / Is the problem of organizing frequent deliveries to the main recipient a problem for you? 1 – yes, 2 – rather yes, 3 – neither yes, nor no, 4 – rather not, 5 – no	4,36	4,79
VI. Koszty ochrony praw własności/VI. Costs of protection of property rights		
Jak ocenia Pan/Pani koszty ochrony praw własności przed osobami niepowołanymi? 1 – bardzo duże, 2 – duże, 3 – średnie 4 – małe 5 – bardzo małe How do you assess the costs of protecting property rights from unauthorized persons? 1 – very large, 2 – large, 3 – medium 4 – small 5 – very – small	3,57	3,71

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań
Source: Author's study based on research

Dość wysoki spadek kosztów wystąpił odnośnie kosztów negocjowania kontraktu (średnia ocena przed przystąpieniem 2,57, po przystąpieniu 4,07), kosztów ponoszenia opłat od sprzedaży (średnia ocena przed przystąpieniem 2,21, po przystąpieniu 3,64), pewności uzyskania określonej ceny za swoje produkty (średnia ocena przed przystąpieniem 3,00, po przystąpieniu 4,29) oraz ryzyka niewywiązania się kontrahenta z umowy (średnia ocena przed przystąpieniem 3,14, po przystąpieniu 4,36).

W mniejszym stopniu obniżeniu uległy koszty związane z opóźnieniem w płaceniu zobowiązań przez kontrahenta (średnia ocena przed przystąpieniem 2,93, po przystąpieniu 4,00), koszty działań ochronnych zabezpieczających kontrakt przed ryzykiem (średnia ocena przed przystąpieniem 3,00, po przystąpieniu 4,00) oraz koszty sporządzania umowy (średnia ocena przed przystąpieniem 3,21, po przystąpieniu 4,14), a także w dziedzinach, takich jak informowanie potencjalnych nabywców na temat jakości wytwarzanych produktów (średnia ocena przed przystąpieniem 3,5, po przystąpieniu 4,43), czasie poświęconym na znalezienie informacji o cenach i ustalenie cen swoich produktów (średnia ocena przed przystąpieniem 3,36, po przystąpieniu 4,29) oraz kosztach monitorowania drugiej strony kontraktu (średnia ocena przed przystąpieniem 2,93, po przystąpieniu 3,79).

Najmniejsze różnice w poziomie kosztów transakcyjnych producenci odnotowali w odniesieniu do strat wynikających z niewywiązania się kontrahentów z umowy (średnia ocena przed przystąpieniem 3,29, po przystąpieniu 4,07), kosztów związanych

z transportem wytworzonych produktów do miejsca sprzedaży (średnia ocena przed przystąpieniem 3,5, po przystąpieniu 4,14), kosztów sporów sądowych (średnia ocena przed przystąpieniem 3,21, po przystąpieniu 3,64), a także w kwestii organizowania częstych dostaw do głównego odbiorcy (średnia ocena przed przystąpieniem 4,36, po przystąpieniu 4,79). W bardzo znikomym stopniu poprawiły się koszty ochrony praw własności przed osobami niepowołanymi (średnia ocena przed przystąpieniem 3,57, po przystąpieniu 3,71).

Podsumowanie

Kluczowym elementem oceny efektywności funkcjonowania grup producentów rolnych (gpr) może stać się analiza kosztów transakcyjnych. W przypadku gpr analiza ujawnia praktyczne trudności podczas tworzenia i realizacji kontraktacji oraz wewnętrzne ograniczenia (w gospodarstwach) i zewnętrzne zagrożenia (w otoczeniu). Z przeprowadzonych badań wynika, że gospodarstwa, które przystąpiły do grup obniżyły koszty transakcyjne w zakresie najistotniejszych dla nich celów: ryzyka sprzedaży po zaniżonej cenie (osiągając wyższą cenę od przeciętnej), a także kosztów znalezienia nabywcy oraz czasem uzgadniania warunków sprzedaży. W strukturze kosztów transakcyjnych niewielką rolę odgrywały koszty ochrony praw własności przed osobami niepowołanymi, koszty sporów sądowych, koszty związane z transportem wytworzonych produktów do miejsca sprzedaży, koszty związane z organizowaniem częstych dostaw do głównego odbiorcy, a także koszty związane ze stratami wynikającymi z niewywiązywania się kontrahentów z umowy.

Istnieje potrzeba monitorowania kosztów transakcyjnych ze względu na zmienność warunków rynkowych i konieczność rozwoju grup (wchodzenie na nowe rynki, internacjonalizacja działalności). Pomimo problemów z pomiarem niektórych kategorii kosztów, należy podejmować próby ich szacowania, jak również ocenę jakościową. Obie analizy uzupełniają obraz sytuacji w grupach producentów rolnych i mogą przyczynić się do poprawy procesów integracyjnych w polskim rolnictwie.

Bibliografia

- Bahev, H. (2004). *Efficiency of Agrarian Organizations. Farm Management and Rular Planning. No 5.* Fukoka: Kyushu University, 135–150.
- Chlebicka, A., Strzębicki, D. (2009). Efekty współpracy w grupach producenckich z perspektywy kosztów transakcyjnych. *Roczniki Naukowe SERiA XI(1)*, 60–64.
- Domagalska-Grędys, M. (2009). *Współpraca jako efektywna forma działania gospodarstw zrzeszonych w grupach producentów rolnych.* Łódź: Politechnika Łódzka.
- Domagalska-Grędys, M. (2010). Czynniki kształtujące zmianę dochodu współpracujących gospodarstw grup producenckich województwa podkarpackiego. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G, Ekonomika Rolnictwa*, 97(4), 45–53.
- Domagalska-Grędys, M. (2012). Rozwój gospodarstw rolnych poprzez działania grupowe producentów. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie*, 363, 51–53.

- Iwanek, M., Wilkin, J. (1997). *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Kherallah, M, Kristen, J. (2001). *The new institutional economics: applications for agricultural policy research in developing countries*. Washington: International Food Policy Research Institute.
- Kraciuk, J. (2015). Procesy kontraktacji na rynku kapitałowym w aspekcie kosztów transakcyjnych. *Zeszyty Naukowe SGGW. Problemy Rolnictwa Światowego*, 15(1), 49–57.
- Sagan, A. (2016). *Metodologia badań ekonomicznych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Światowiec, J. (1998). Partnerstwo strategiczne a teoria kosztów transakcyjnych. *Marketing i Rynek*, 2, 8–14.
- Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach, tekst jednolity Dz.U. z 2001 r., Nr 88.
- Williamson, O. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Warszawa: PWN.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 5.06.2019

Do cytowania – For citation:

Jasiński, D. (2019). Efekt współpracy w grupach producentów rolnych z perspektywy kosztów transakcyjnych. Analiza przypadku [The effect of cooperation in groups of agricultural producers from the perspective of transaction costs. Case study]. *Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych – Problems of Small Agricultural Holdings*, 1, 39–49. doi: <http://dx.doi.org/10.15576/PDGR/2019.1.39>