

GRUPY PRODUCENTÓW ROLNYCH W PROCESACH INTEGRACJI POZIOMEJ

WAWRZYNIEC CZUBAK | PROF. UPP DR HAB. WAWRZYNIEC CZUBAK, KATEDRA EKONOMII I POLITYKI GOSPODARCZEJ W AGROBIZNESIE, UNIWERSYTET PRZYRODNICZY W POZNANIU

Idea integracji

Przesłanką uzasadniającą konieczność integracji producentów rolnych jest niedoskonałość struktur rynku rolno-spożywczego. Produkcja rolna zbliżona jest do modelu konkurencji doskonałej, w którym występuje bardzo dużo małych podmiotów, a oferowany przez nie produkt jest względnie homogeniczny (np. nasiona roślin, mleko, jaja). Skutkuje to bardzo niską siłą rynkową poszczególnych gospodarstw działających satelitalnie. Natomiast podmioty otoczenia rolnictwa, zajmujące się wytwarzaniem środków do produkcji i dostarczaniem usług dla rolnictwa, działają najczęściej w warunkach zbliżonych do struktury oligopolu (np. dominacja kilku podmiotów na rynku materiału siewnego, środków ochrony roślin, ale też dostawców energii, usług finansowych dla rolnictwa). Sytuacja taka umożliwia im znacznie większy wpływ na ceny środków do produkcji rolnej niż w przypadku możliwości negocjacyjnych producentów rolnych. W rezultacie najwyższą siłą rynkową spośród uczestników rynku rolno-spożywczego posiadają przetwórcy rolni oraz handel i właśnie te ogniowa łańcucha żywnościowego niejako przechwytyują znaczną część finalnej wartości produktów spożywczych. Ich przewaga wynika z faktu występowania niewielkiej liczby kupujących, co odpowiada strukturze oligopsonu, dzięki czemu mogą oni wpływać – czy nawet narzucać – ceny zakupu surowców rolnych.

W procesie rozwoju gospodarczego sukcesywnie maleje znaczenie ekonomiczne gospodarstw rolnych i ich udział w całym łańcuchu żywnościowym. W szczególności dotyka to gospodarstw o małym areale i skutkuje zmniejszeniem się ich siły rynkowej. Na rynku rolno-spożywczym i w łańcuchu żywnościowym ostateczny udział rolnika w wartości końcowej i cenie finalnej produktu jest stosunkowo niewielki i maleje wraz ze wzrostem stopnia przetworzenia. Figiel (2009), analizując udział ceny surowca rolnego w cenach detalicznych produktów żywnościowych wykazał, że jest udział wartości zbóż w 1 złotówce ceny produktów mącznych (mąka, pieczywo, kasze) to zaledwie kilkanaście groszy (%), podobnie w przypadku rzepaku względem oleju rzepakowego i margaryn czy mleka w produktach mlecznych, a w wyrobach mięsnych średnio około 30% ceny detalicznej podstawowych produktów spożywczych mają koszty żywca wieprzowego.

W związku z tym niezbędne jest współdziałanie gospodarstw rolnych w ramach tzw. integracji poziomej. Ten proces polega na łączeniu się ze sobą podmiotów gospodarczych należących do tej samej fazy produkcji – w rolnictwie głównie dotyczy wspólnego wytwarzania gospodarstw. Integracja może dotyczyć:

- całości procesów, wszystkich jego etapów na każdym poziomie technologii, np. w produkcji roślinnej od wspólnego zakupu maszyn i urządzeń oraz środków do produkcji (nawozów, środków ochrony roślin), przez siew, pielęgnację, zbiór, wspólne przechowywanie, konfekcjonowanie i sprzedaż, lub też
- wyodrębnionych czynności (np. tylko zbiór), co jest płytszym wymiarem integracji, a przejawem integracji na poziomie mikroekonomicznym może być wzajemne używanie sobie maszyn i narzędzi.

Ważne z punktu widzenia rolnika jest to, żeby bez względu na głębokość integracji współpraca pozwala i gwarantowała zachowanie odrębnej niezależności i podmiotowości poszczególnym rolnikom podejmującym współpracę. W praktyce integracja pozioma odbywa się na zasadzie współpracy kilku gospodarstw w obrębie wybranego kierunku produkcji, branży czy działania.

Integracja pozioma niesie ze sobą szereg korzyści, wśród których można najważniejsze to:

1. lepsza pozycja negocjacyjna z dostawcami surowców i odbiorcami produktów i usług:
 - współpraca zmniejsza koszty produkcji przez wspólny zakup środków do produkcji, a w dokonywanych transakcjach większe partie pozwalają na lepsze negocjacje warunków dostaw: cena, termin, warunki rozliczenia;
 - współpraca zwiększa przychodu z produkcji przez wspólną sprzedaż surowców i produktów, ponieważ większe partie pozwalają na lepsze negocjacje warunków sprzedaży: cena, termin, warunki rozliczenia; uzyskanie gwarancji zbytu i gwarancji cenowej;
2. osiągnięcie efektu skali i synergii – przy większej skali produkcji obniżają się koszty jednostkowe wytwarzania, tzn. koszty stałe (ubezpieczenie, amortyzacja) rozkładają się na większą liczbę jednostek produkcji końcowej; ponadto maleją koszty transakcyjne związane z gromadzeniem informacji rynkowej, zawieraniem kontraktów, wykonania umów i rozliczenia kontraktów;
3. większe możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania i zdolność zintegrowanych gospodarstw do realizacji wspólnych inwestycji;
4. przestrzenne i podmiotowe rozłożenie ryzyka rynkowego, np. skutki lokalnie niekorzystnych warunków pogodowych mogą być zredukowane lepszymi warunkami produkcji u innego rolnika spośród współpracującej z sobą grupy i przez to możliwe jest wywiązanie się z kontraktów na dostawy produktów;
5. integracja sprzyja i prowadzi do specjalizacji produkcji, pozwala wyprodukować duże partie jednorodnego produktu, a przy wspólnym konfekcjonowaniu, pakowaniu i oznakowaniu daje szansę wypracowania rozpoznawalnej marki;



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”.

Inytucja Zarządzająca PROW na lata 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
Operacja realizowana przez Wielkopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Poznaniu,
współfinansowana jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

6. wielowymiarowe korzyści mikroekonomiczne mają znaczenie także dla organów państwa, bowiem ułatwiają rozwiązanie problemów produkcyjnych czy dochodowych w rolnictwie, zdolność do implementacji innowacyjności, transfer wiedzy i doradztwa.

Integracja powinna mieć swoje szczególne znaczenie w warunkach polskich w warunkach słabej struktury agrarnej (duże rozdrobnienie gospodarstw) przy nadal niskim stopniu organizacji producentów rolnych. Oczywiście poza wspomnianymi korzyściami istnieje szereg barier hamujących rolników w podejmowania ścisłej współpracy i głębokiej integracji. Niestety w Polsce procesy integracji poziomej blokuje niechęć rolników. Powodów negatywnego nastawienia względem zrzeszania się jest kilka, głównie dotyczą niedostatecznej wiedzy, czy szerzej jakość kapitału ludzkiego, a wiążą się z:

- negatywnymi doświadczeniami z okresu lat osiemdziesiątych XX wieku;
- generalną niechęcią producentów rolnych do podejmowania długoterminowych zobowiązań;
- silnym indywidualizmem i brakiem wzajemnego zaufania i niechęć do zmian;
- obawą nieetycznego postępowania współpartnerów;
- trudnościami wypracowania kompromisu odnośnie metod współdziałania;
- brakiem liderów integracji, inicjatora i przywódcy;
- złożoności biznesowych procesów podejmowania decyzji wymagający negocjacji pomiędzy jej członkami, do czego rolnicy często nie są przygotowani;
- wyborem niezależności w sytuacji, kiedy pojedyncze gospodarstwo wykazuje zdolność do szybszego reagowania na dynamicznie zmieniające się sytuacje rynkowe, podczas gdy w grupie proces ten jest dłuższy, wymaga wspólnych ustaleń i negocjacji;
- pewnymi ograniczeniami możliwości osiągnięcia okazjonalnych zysków przez indywidualnie działającego rolnika, których nie będzie przy pogłębionej współpracy;
- kosztami bezpośrednimi rozpoczęcia współpracy – trzeba ponieść opłaty inicjujące oraz bieżące koszty funkcjonowania grupy, np. księgowość, koszty transakcyjne zawierania kontraktów, koszty zarządu, wynajmu pomieszczenia, zakupu niezbędnych urządzeń (np. biurowych), koszty działań marketingowych;
- brakiem stabilnych kontaktów biznesowych na początku integracji, opracowanych procedur, ustabilizowanych ram organizacyjnych, wsparcia prawnego, czy infrastruktury instytucjonalnej nowego podmiotu.

Kooperacja wymaga wypracowania kompromisu odnośnie celów oraz metod ich osiągnięcia. W związku z tym ma ona sens jedynie pomiędzy niewielką liczbą podmiotów, które jednocześnie powinny charakteryzować się zbliżonym sposobem działania, oraz hołdować jednakowym zasadom i mieć podobne przekonania. Doświadczenia wielu funkcjonujących podmiotów integrujących rolników wskazują,

że w długookresowej perspektywie korzyści przeważają nad barierami i ograniczeniami. W wielu krajach zachodniej części Europy większość rolników należy do zrzeszenia, stowarzyszenia lub innej organizacji. W ten sposób uzyskują korzyści ekonomiczne, mają większy wpływ i przełożenie na kształtowanie polityki rolnej, uzyskują dostęp do informacji, a także – co równie ważne – uczestniczą w życiu społecznym wsi. ■

Źródła:

Bajan B., Czubak W. (2018): *Korzyści płynące z integracji poziomej w polskim rolnictwie na przykładzie grup producentów rolnych.*

Figiel S. (2009): *Równowaga wzrostu produkcji w sektorze rolno-spożywczym – rozwój metod analitycznych i ich weryfikacja ex-post i ex-ante*

