

# **Zastosowanie ekonomii instytucjonalnej w rozwiązywaniu problemów zaporowych na przykładzie wybranych sektorów gospodarki żywnościowej<sup>1</sup>**

## **Wstęp**

Instyтуcjonalny nurt w teorii ekonomii został wprowadzony na początku XX wieku przez Thorsteina Veblena, który uważał, iż postępowaniem ludzi kierują określone reguły, a gdy zostaną powszechnie uznane, nabierają cech instytucji. Przykładami instytucji gospodarczych są: własność prywatna, gospodarka pieniężna, system cen, formy organizacyjne rynku, przemysłu itp.

W przeciwieństwie do początkowych koncepcji, objaśniających ekonomiczne instytucje kapitalizmu, współczesna odmiana instytucjonalizmu – nowa ekonomia instytucjonalna – uwagę koncentruje na trzech głównych zagadnieniach, tj. prawach własności, kosztach transakcyjnych i zawieraniu umów, w tym kontraktacyjnych. Przyjmuje się, że instytucjami są zasady regulujące szeroko pojęte oddziaływania społeczne, „zasady gry” rządzące rynkiem, które mogą mieć charakter formalny, występując w postaci zbioru praw czy przepisów, lub nieformalnych kodeksów, takich jak wyuczone zasady zachowania czy tradycja.

Pierwszy z wymienionych obszarów nowej ekonomii instytucjonalnej, tj. prawa własności, obejmuje nie tylko klasyczne rozumienie tego pojęcia (środki, zasoby, inwestycje), ale zawiera również nowe zagadnienia, jak np. prawa do kwot produkcyjnych. Koszty transakcyjne wynikają z funkcjonowania systemu gospodarczego i obejmują koszty *ex ante* (m.in. projektowania, negocjowania oraz zabezpieczania umów) oraz *ex post* (m.in. koszty niedostosowania, koszty renegocjacji, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań). Wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i rosnącymi możliwościami wyboru koszty transakcji również wzrastają, a ograniczanie ich to główny cel i jednocześnie skutek działania instytucji.

---

<sup>1</sup> Szersze omówienie wyników badań oraz inne opracowania związane z tematem badawczym zawiera publikacja: Kowrygo B., Halicka E., Rejman K. (2001): Institutional Economics and the Food Sector in Poland, Hungary and the Czech Republic – Implications for EU Integration. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Szczegółowa analiza uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w systemie rynkowym pozwala zidentyfikować tzw. *hold-up problems*, tj. problemy zaporowe, inaczej „wąskie gardła”, ograniczające sprawne, skuteczne i bezpieczne funkcjonowanie poszczególnych obszarów gospodarki. Do problemów zaporowych we współczesnych systemach należą przykładowo: odroczone terminy płatności należności, brak zaufania między partnerami handlowymi, rozszerzanie się nożyc cenowych.

## Metodyka badań

Założenia nowej ekonomii instytucjonalnej zostały wykorzystane w pracy badawczej, realizowanej w ramach projektu PHARE ACE nr P97-8098-R „Institutional Economics in the Agri-food Business: How Can Structural Policy Help to Integrate EU”. Analiza dotyczyła dwóch wybranych sektorów gospodarki żywnościowej, tj. trzody chlewnej i owoców. Badania przeprowadzono w dwóch etapach. W pierwszym dokonano analizy sytuacji ekonomicznej sektorów w latach dziewięćdziesiątych. Źródłami danych i informacji wtórnych były materiały publikowane m.in. przez MRiRW, IERGiŻ, GUS, ARiMR, FAPA oraz organizacje branżowe.

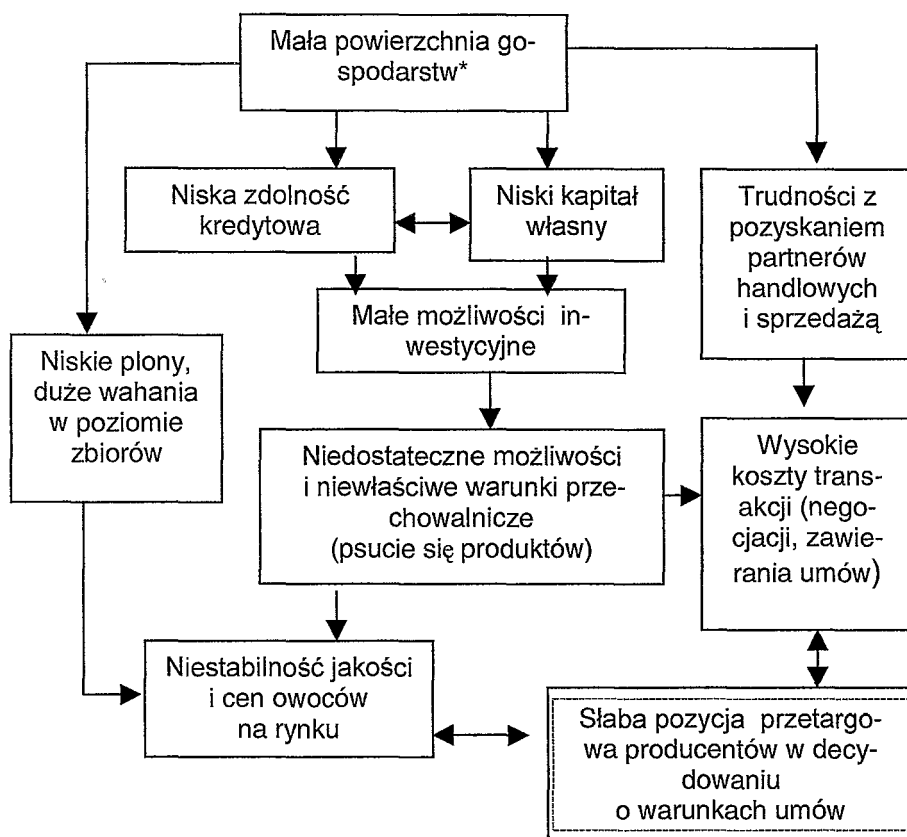
W drugim etapie badań zebrano i opracowano dane pierwotne, na podstawie których zidentyfikowano problemy zaporowe występujące w analizowanych sektorach. Wykorzystano metodę wywiadu bezpośredniego przy użyciu kwestionariusza wywiadu. Badania przeprowadzono wśród przedstawicieli wszystkich ogniw łańcucha żywnościowego – od producenta do konsumenta.

Łączne opracowanie zgromadzonych danych wtórnych i pierwotnych pozwoliło na ukazanie pożądanych zmian instytucjonalnych (prawnych, finansowych, informacyjnych, marketingowych), niezbędnych do usprawnienia funkcjonowania omawianych sektorów.

## Sektor owoców w Polsce

### Produkcja owoców

Owoce zajmują ważne miejsce w strukturze produkcji rolniczej w Polsce, stanowiąc ok. 13–20% produkcji towarowej roślinnej w latach 1990–1999. Funkcjonowanie na tym szczeblu łańcucha żywnościowego w dużym stopniu utrudnione jest przez duże rozdrobnienie gospodarstw oraz niski stopień współpracy i integracji poziomej, mające zdecydowanie negatywny wpływ na pozycję przetargową producentów (rys. 1).



\*Średnia wielkość gospodarstwa sadowniczego towarowego (tj. o powierzchni powyżej 1,0 ha) wynosi 3,74 ha.

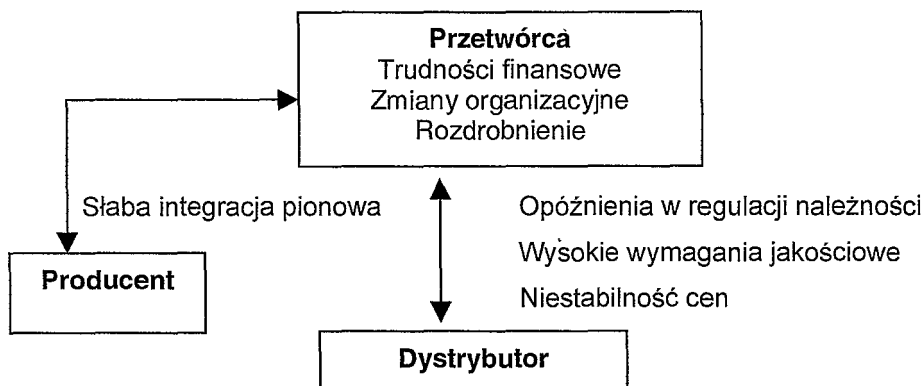
### Rysunek 1

Wpływ struktury obszarowej gospodarstw na występowanie problemów zaporowych na rynku owoców

Z przeprowadzonych badań terenowych wynika, że współpraca między producentami a przetwórcami owoców charakteryzuje się niskim poziomem zaufania. W przypadku owoców z drzew najczęstszą przyczyną niezawierania umów kontraktacyjnych jest niski poziom cen oferowanych przez przetwórstwo. Producenci najchętniej wybierają bezpośrednią sprzedaż, bez udziału pośredników (tzw. samoobsługę handlową), co znacznie zwiększa koszty i czasochłonność dokonywanych transakcji.

## Przetwórstwo owoców

Czynniki mające największy wpływ na współpracę między przetwórcami owoców a ich partnerami handlowymi to rozdrobnienie, niska rentowność oraz zmiany organizacyjne i własnościowe zakładów przetwórczych, związane z procesami dostosowawczymi do zmieniających się warunków rynkowych i przyszłej integracji z UE (rys. 2).



**Rysunek 2**

Problemy zaporowe utrudniające współpracę między przetwórcami a dystrybutorami na rynku owoców w Polsce

W Polsce około 63% zakładów przetwórstwa owocowo-warzywnego zatrudnia mniej niż 6 pracowników. W latach 1990–1999 rentowność branży była ujemna (z wyjątkiem lat 1995–1996). Trudności z utrzymaniem płynności finansowej firm, zwłaszcza w czasie sezonu, są wynikiem niestabilności cen oraz niedoskonałości instytucjonalnych rozwiązań, np. w zakresie polityki kredytowej. Niedostateczna wydaje się też być informacja o możliwościach kredytowych, zmianach popytu czy wymaganiach nabywców, a także obowiązujących normach jakościowych.

Organizacja dostaw w sezonie, jak i monitoring produkcji w przypadku małych i bardzo licznych dostawców są znacznie utrudnione. Stałymi partnerami dla większych przedsiębiorstw mogą być jedynie grupy producentów bądź pośrednicy, oferujący duże partie surowca o znormalizowanych cechach i kontrolowanej jakości.

## Dystrybucja owoców

Badani uczestnicy rynku uważają dystrybucję za ogniwo o największej sile przetargowej w sektorze owoców. Handel owocami świeżymi odbywa się przede wszystkim na targach, targowiskach i bazarach, pomimo tego, iż w wyniku wdrożenia programu budowy rynków hurtowych oraz znaczącego napływu inwestorów zagranicznych (rozwój supermarketów) sieć dystrybucji owoców w latach dziewięćdziesiątych przeszła znaczącą ewolucję. Dominująca forma obrotu handlowego – tzw. samoobsługa handlowa – jest najmniej efektywną formą dystrybucji, o najwyższych kosztach negocjacji. Obecnie trwa ostra walka konkurencyjna na tym poziomie łańcucha, w związku z czym niezbędne jest efektywne wdrażanie prawa dotyczące handlu artykułami żywnościowymi, obejmującego zarówno aspekty kontroli jakości, warunków higienicznych, jak i zawierania umów handlowych.

## Konsumpcja owoców

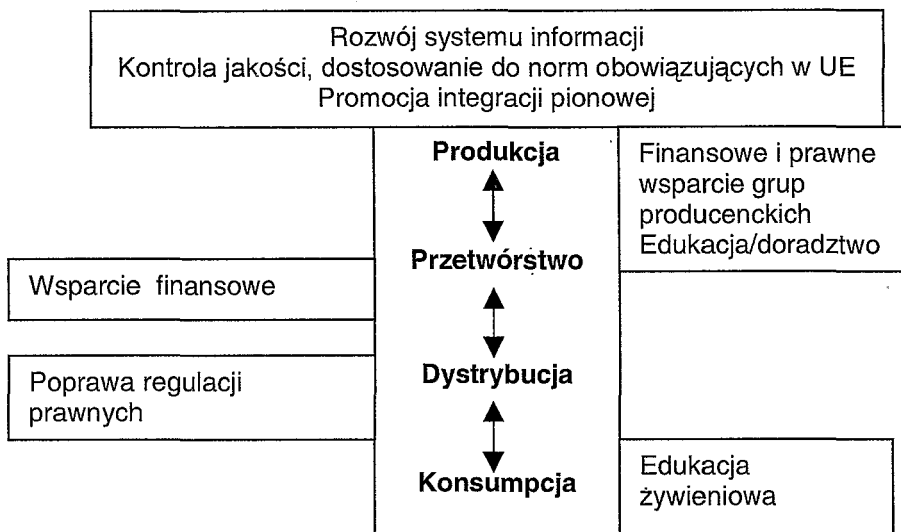
Dane GUS wskazują na niskie, aczkolwiek rosnące spożycie owoców w Polsce. W sezonie 1999/2000 wyniosło ono wg obliczeń bilansowych 56,7 kg/osobę/rok i 46,5 kg/osobę/rok wg badań budżetów gospodarstw domowych. Zachowanie konsumentów na rynku owoców determinują przede wszystkim: przyzwyczajenie, świeżość owoców i ich cena oraz miejsce zakupu. Spożycie owoców charakteryzuje duża sezonowość. Złagodzenie wahań sezonowych w konsumpcji omawianej grupy produktów byłoby zjawiskiem korzystnym zarówno dla zdrowia konsumentów, jak i przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem owoców.

## Rozwiązania instytucjonalne w sektorze owoców

Przeprowadzone badania umożliwiły sformułowanie kilku propozycji instytucjonalnych rozwiązań w sektorze owoców (rys. 3). Kluczowym działaniem instytucjonalnym w celu poprawy istniejącej sytuacji w sektorze na poziomie produkcji wydaje się być rozpowszechnienie kooperacyjnej postawy wśród producentów owoców.

Tworzenie grup producentów wpłynie na zmniejszenie nie tylko kosztów produkcji, ale i transakcji (m.in. negocjacji oraz zbierania informacji), spowoduje wzrost wiarygodności gospodarstw wobec banków, a także usprawni dystrybucję i umożliwi kontrolę surowców na tym rynku. Proces ten musi być jednak wsparty efektywnymi uregulowaniami prawnymi oraz działaniem informacyjnym (doradczym) o potrzebie integracji poziomej. Edukacja producentów

owoców w zakresie mechanizmów działania gospodarki rynkowej oraz rachunkowości wydaje się być, w świetle przeprowadzonych badań, również ważnym czynnikiem przyczyniającym się do obniżenia kosztów transakcyjnych w sektorze. Na poziomie przetwórstwa najpilniejszą zmianą instytucjonalną jest dostosowanie oferty kredytowania w gospodarce żywnościowej do potrzeb wysoko sezonowej produkcji – np. zwiększenie dostępności do krótkoterminowych kredytów na zakup surowca. Poprawa uregulowań prawnych wydaje się być istotna także dla rozwiązania problemów zaporowych występujących w sieci dystrybucji owoców – zarówno w aspekcie respektowania zawartych umów handlowych (i sprecyzowania kar związanych z ich nieprzestrzeganiem), jak i warunków sanitarno-higienicznych obrotu.



**Rysunek 3**

Instytucjonalne zmiany konieczne do redukcji kosztów transakcyjnych w sektorze owoców

W celu zwiększenia efektywności i stabilności analizowanego rynku ważne jest także podjęcie działań (m.in. edukacyjnych) zmierzających do wzrostu poziomu konsumpcji owoców w Polsce i zmniejszenia wahań sezonowych w spożyciu.

## Sektor mięsa wieprzowego

Sektor produkcji i przetwórstwa mięsa czerwonego jest jednym z największych w polskiej gospodarce żywnościowej. Produkcja tego mięsa stanowi 33% towarowej produkcji rolnictwa, dając zatrudnienie dla około miliona osób w rolnictwie. Ponad 100 tysięcy osób zatrudnionych jest w przetwórstwie mię-

sa czerwonego. Łączne zatrudnienie w sektorze wynosi około 7% ogółu pracujących. Przemysł mięsny przetwarza około 85% produkcji zwierząt rzeźnych. W popycie ludności mięso czerwone stanowi prawie 25% wydatków na żywność.

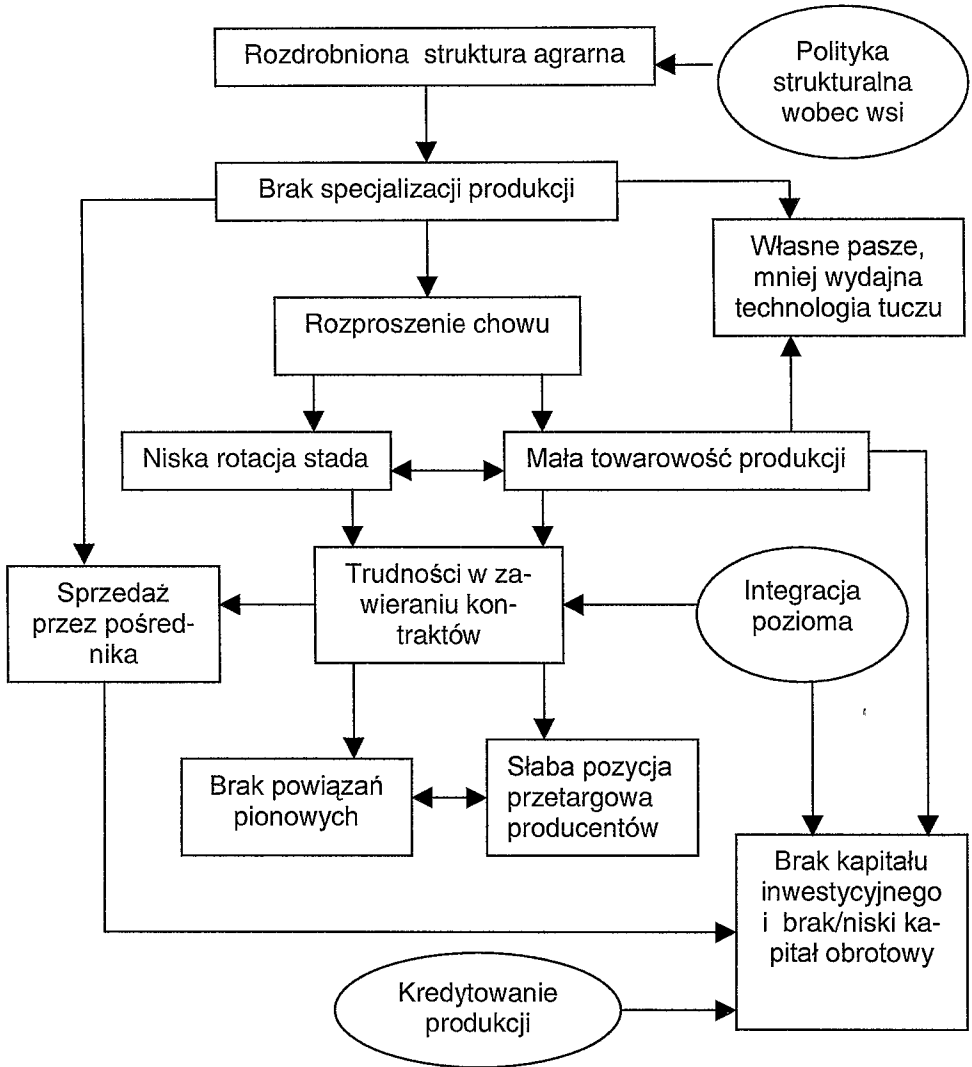
Za tą statystyką kryje się drugie oblicze sektora, z wieloma niekorzystnymi cechami. Wśród nich w odniesieniu do rynku mięsa wieprzowego wymienić należy przede wszystkim:

- duże rozproszenie/brak koncentracji produkcji i przetwórstwa:
  - produkcję trzody chlewnej prowadzi 1,09 miliona gospodarstw, przy czym 53,5% pogłowia znajduje się w stadach do 50 sztuk zwierząt; średnia wynosi 14 sztuk na gospodarstwo,
  - według danych Inspekcji Weterynaryjnej (1999), w przemyśle mięsnym pracuje 4139 przedsiębiorstw; szacunki uwzględniające sezonowo pojawiające się lokalne ubojnie wskazują na około 5 tysięcy podmiotów;
- niski poziom sanitarno-higieniczny i nieprzestrzeganie wymogów weterynaryjnych:
  - uprawnienia do eksportu na rynek Unii Europejskiej mają tylko nieliczne przedsiębiorstwa: 19 rzeźni, 23 przetwórnice i 6 chłodni,
  - niski jest odsetek przedsiębiorstw, które wdrożyły systemy jakości typu HACCP, ISO, GMP, TQM;
- brak specjalizacji w zakresie uboju, rozbioru i przetwórstwa mięsa
  - z ogólnej liczby zakładów około 60% prowadzi całość cyklu produkcyjnego.

Łańcuch żywnościowy w sektorze mięsa wieprzowego, zwłaszcza w fazach produkcji surowca rzeźnego i jego przetwórstwa, wymaga więc głębokich przekształceń strukturalnych, niezbędnych chociażby wobec oczekiwanej integracji z rynkiem europejskim. Instytucjonalne podejście do tego zagadnienia pozwoliło na zidentyfikowanie problemów zaporowych oraz ich ocenę w kategoriach ekonomii kosztów transakcyjnych.

## **Produkcja trzody chlewnej**

W tej fazie sektora należy rozróżnić problemy zaporowe związane ze skalą produkcji. Pierwotną ich przyczyną u małych producentów jest rozdrobniona struktura agrarna, skutkująca słabą pozycją przetargową, a w konsekwencji zmuszająca do przyjmowania warunków dyktowanych przez pośredników w sektorze (rys. 4).



**Rysunek 4**

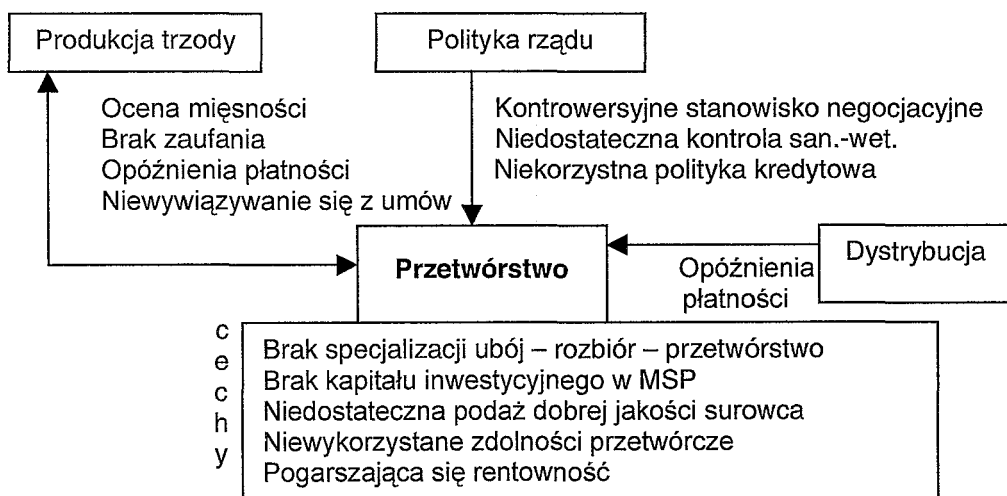
Powstawanie problemów zaporowych w obszarze małych producentów trzody chlewnej (w owalach zawarto niezbędne rozwiązania instytucjonalne)

Producenci o dużej skali chowu ponoszą wysokie koszty transakcyjne w czasie zawierania umów. Trudno jest pozyskać wieloletnie kontrakty, najbardziej przez nich preferowane. Zważywszy, że opłacalność produkcji trzody zależy przede wszystkim od cen żywca – niekorzystnych obecnie – pojawia się zjawisko nożyc cenowych. Konsekwencją malejącej opłacalności produkcji trzody chlewnej jest poszukiwanie alternatywnych rodzajów działalności rolniczej – przez badanych producentów wymieniane były hodowla indyków, produkcja zbóż, truskawek.



## Przetwórstwo mięsa

Najwięcej problemów „hold-up” w całości powiązań transakcyjnych w sektorze wywodzi się i ogniskuje w fazie przetwórstwa mięsa (rys. 5). W opinii przedstawicieli dobrych przedsiębiorstw poprawie sytuacji nie służy wystąpienie polskiego rządu o tzw. okres przejściowy dla sektora mięsa czerwonego po integracji z rynkiem unijnym. Oznacza to bowiem przyzwolenie na dalszą działalność zakładów niekonkurencyjnych, nie inwestujących w technologie i jakość, co automatycznie zwiększa koszty transakcyjne w sektorze i opóźnia o kolejne lata przekształcenia strukturalne w branży.



**Rysunek 5**

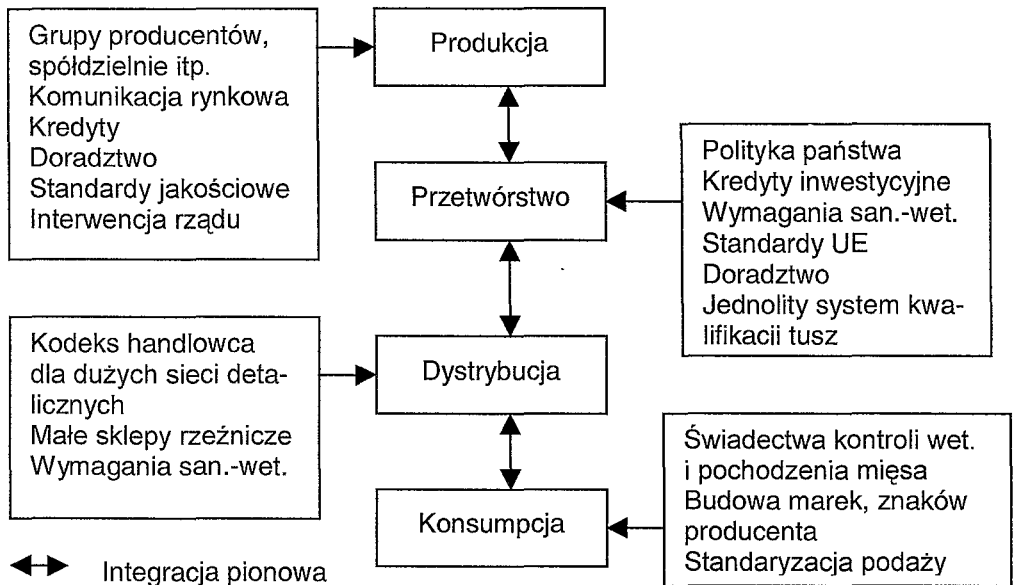
Problemy zaporowe w przetwórstwie mięsa wieprzowego jako determinanty jego sytuacji

## Dystrybucja mięsa

Większość badanych zakładów przetwórczych, niezależnie od skali produkcji, buduje własne kanały dystrybucji, implikując w ten sposób ich rozproszenie. Ponad 30% żywca rzeźnego stanowi skup nierejestrowany, odbywający się poza wymaganiami jakościowymi i zaopatrujący w surowiec małe, lokalne przetwórnice. Istnienie tej alternatywy dla małych producentów jest korzystne wobec niemożności zawierania umów z przetwórstwem, ale jest krótkowzroczne, gdyż opóźnia przemiany strukturalne w sektorze.

## Instytucjonalna strategia w sektorze mięsa wieprzowego

Analiza działalności sektora ukierunkowana na identyfikację problemów zaporowych ukazała potrzebę wprowadzenia trwałych instytucji regulujących oddziaływania społeczne w tej organizacji. Rysunek 6 przedstawia propozycję wdrożenia instytucjonalnej strategii działania w sektorze, która powinna przyczynić się do ograniczenia problemów i w efekcie do zmniejszenia kosztów transakcyjnych oraz większej łatwości zawierania umów.



**Rysunek 6**

Instytucje niezbędne do ograniczenia problemów zaporowych w sektorze mięsa wieprzowego

## Uwagi końcowe

Przeprowadzone badania wykazały, że zastosowanie założeń metodyki nowej ekonomii instytucjonalnej stanowi cenne uzupełnienie tradycyjnego podejścia do analizy sektorów żywnościowych. Metoda ta pozwala zrozumieć przyczyny niekorzystnych zjawisk ekonomicznych występujących w sektorach, takich jak niska rentowność, niestabilność i duże ryzyko transakcji, a przez opracowanie odpowiednich strategii ograniczać ich skutki.

## Literatura

- CIECHOMSKI W. (1999): Perspektywy rozwoju sieci dystrybucji owoców i warzyw w Polsce. *Hasło Ogrodnicze*, 6.
- HOBBS J., KERR W., GAISFORD J. (1999): *The Transformation of Agrifood System in Central and Eastern Europe and the New Independent States*. CAB International.
- KUBIAK K. (1998): *Rozwój sadownictwa w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*. COBRO, Warszawa.
- REJMAN K., HALICKA E. (2000): *Hold-up Problems in the Pig-meat and Fruit Sectors in Poland Requiring Institutional Changes*. PHARE-ACE Project P97-8098-R, Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW, Warszawa, maszynopis powielony.
- ROMANOW Z.B. (1999): *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- SAMUELS W. (1998): *Institutional Economics. Volume II and III*. Edward Elgar Publishing Ltd, Hants.
- Strategia i program operacyjny restrukturyzacji i rozwoju przemysłu mięsnego w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską. MRiRW, Warszawa, grudzień 2000.
- WILLIAMSON O.E. (1998): *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

## Applying the Institutional Economics in Solving Hold-up Problems on the Sample of Selected Sectors of Agri-food Economy

### Abstract

In order to identify the hold-up problems in two chosen agri-food sectors – namely the fruit and pig sectors – methodological foundations of new institutional economics were used.

The research focuses on the transaction costs, which level predominantly determines the performance of the sectors. Proposals of institutional changes aimed at reducing revealed hold-up problems are presented. In the case of both sectors, the process of vertical and horizontal integration would impact significantly on the reduction of mentioned problems and induce transaction costs decreasing.