

Dominika Malchar-Michalska

Uniwersytet Opolski

PRÓBA IDENTYFIKACJI KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH KONTRAKTACJI TYTONIU W POLSCE

AN ATTEMPT TO IDENTIFY TRANSACTION COSTS RELATED TO CONTRACTUAL RELATIONS OF RAW TOBACCO IN POLAND

Słowa kluczowe: kontraktacja, koszty transakcyjne, grupy producentów rolnych, rynek surowca tytoniowego

Key words: contractual relations, transaction costs, agricultural producer's groups, contracts, raw tobacco sector

Abstrakt. Silna regulacja rynku surowca tytoniowego zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym oddziałuje na sposób koordynacji sprzedaży tego surowca. Celem badań była analiza specyfiki procesu sprzedaży surowca tytoniowego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii integracji poziomej wśród plantatorów tytoniu oraz kontraktacji. Podjęto także próbę wskazania kosztów transakcyjnych (KT) związanych z kontraktacją tego surowca. Dla wstępnej identyfikacji KT wykorzystano dane zebrane podczas wywiadu bezpośredniego z przedstawicielem grupy tytoniowej w Polsce (analiza dotyczy sezonów kontraktacyjnych 2011/2012 i 2012/2013).

Wstęp

W kwietniu 2004 r. podjęto decyzję o reformie rynku surowego tytoniu w Unii Europejskiej (UE) w rezultacie reformy wspólnej polityki rolnej (WPR) z 2003 r. (Rozporządzenie Rady (WE) Nr 1782/2003, rozporządzenie Rady (WE) nr 864/2004). Jej celem było włączenie wsparcia dla sektora tytoniowego do systemu płatności jednolitej dla gospodarstwa oraz zniesienie zależności między wielkością produkowanego surowca tytoniowego a wysokością otrzymywanego wsparcia. W konsekwencji rynek surowego tytoniu zreformowano w dwóch fazach, tj. przejściowej 2006-2009 i drugiej – 2010 r. i później [www.ec.europa.eu]. Aby złagodzić negatywne skutki reformy (dla plantatorów tytoniu), państwa z UE-15 mogły korzystać ze wsparcia w ramach Wspólnego Funduszu Tytoniowego. Pomoc ta przeznaczona była na przekwalifikowanie upraw tytoniowych na inny rodzaj, a także pomoc dla regionów, które dotychczas były zdominowane przez tę uprawę. Z raportu dotyczącego oceny skutków wprowadzonej reformy wynika, że wraz z eliminacją wsparcia związanego z wielkością produkcji surowca tytoniowego, ograniczana jest w znaczący sposób jego konkurencyjność wobec upraw alternatywnych (bez wsparcia produkcja jest nieopłacalna) [*Évolution des mesures...* 2009]. Przekształcenia te wymusiły również zmianę regulacji dotyczących funkcjonowania, a przede wszystkim wsparcia sektora surowca tytoniowego w Polsce. W tym celu dokonano nowelizacji ustawy z 2003 r. dotyczącej m.in. organizacji tytoniu¹, która z kolei w marcu 2012 r. przestała mieć do niego zastosowanie (Dz.U. nr 223, poz. 2221). Z pierwotnej wersji ustawy wykreślono rozdział czwarty odnoszący się m.in. do płatności związanej z produkcją tytoniu, rejonizacją upraw, kontroli czy zatwierdzania punktów odbioru surowca. Konsekwencją tych działań (na szczeblu unijnym i krajowym) dla polskich plantatorów

¹ Pierwotnie ustawa z dn. 19 grudnia 2003 r. miała tytuł: o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego, w 2012 r. nazwę zmieniono na: o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi.

były zmiany w obszarze płatności bezpośrednich. Od 2012 r. mogą oni ubiegać się o tzw. płatność specjalną do tytoniu². Silna regulacja rynku surowca tytoniowego zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym oddziałuje na sposób koordynacji sprzedaży tego dobra.

Celem badań była analiza specyfiki procesu sprzedaży surowca tytoniowego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii integracji poziomej wśród plantatorów oraz kontraktacji.

Material i metodyka badań

Z uwagi na fakt, że kontrakty odgrywają istotną rolę w koordynacji procesu sprzedaży surowca tytoniowego w Polsce (od 2012 r. posiadanie umowy kontraktacyjnej warunkuje możliwość otrzymania płatności uzupełniającej do tytoniu przez plantatorów), niezbędne jest dokonanie charakterystyki tych relacji wraz z próbą identyfikacji kosztów transakcyjnych (KT) związanych z tym procesem. Przyjęto hipotezę, że członkostwo plantatorów tytoniu w grupach producenckich sprzyja optymalizacji (redukcji) indywidualnych KT związanych z kontraktacją surowca tytoniowego. Tem teoretycznym dla analizy tego problemu badawczego jest nowa ekonomia instytucjonalna, ze szczególnym uwzględnieniem teorii kosztów transakcyjnych oraz teorii kontraktów [Salanie 2005, Allen, Lueck 2003, Ménard 2006].

Przyjęto, że KT to koszty związane z negocjowaniem i wykonaniem kontraktu [Coase 1937, Furubotn, Richter 2000]. Kontrakt jest rozumiany jako forma instytucji, umowa zawarta między plantatorem tytoniu a pierwszym przetwórcą na dostawę surowca tytoniowego (umowa zawarta za pośrednictwem instytucji pośredniczącej, tj. grupy producenckiej) [Stankiewicz 2012]. Opierając się na podziale KT zaproponowanym przez Williamsona³ [1998], podjęto próbę ich wskazania (po stronie plantatorów tytoniu oraz grupy producenckiej).

Celem badań było dokonanie wstępnej analizy problemu z wykorzystaniem metody studium przypadku. Zostało ono opracowane na podstawie wywiadu bezpośredniego przeprowadzonego w styczniu 2013 r. z przedstawicielem grupy producentów tytoniu oraz analizy umów kontraktacyjnych zawartych przez ten podmiot z pierwszymi przetwórcami w sezonach 2011/2012 oraz 2012/2013⁴.

Główne tendencje na rynku surowca tytoniowego w Polsce w latach 2004-2011

W 2011 r. Polska pod względem wielkości areálu uprawianego tytoniu była trzecim krajem w UE, przy czym obszar upraw między 2004 a 2011 r. zmniejszył się o ok. 15% – z 17,255 do 14,731 ha. We wskazanym okresie powierzchnia upraw tytoniu w UE została ograniczona o ok. 28%. Polska odnotowała w tym okresie relatywnie najniższy spadek powierzchni upraw tego surowca, rekordzistami były: Grecja – o 68%, Cypr – o 100%, Portugalia – o 99%, Belgia – o 85% i Niemcy – o 52%. Pod względem wielkości produkcji przez poszczególne kraje, Polska należała do grona największych producentów w UE. W 2004 r. było to ok. 29 tys. t, w 2011 r. ok. 30 tys. t. Od 2006 r. Polska jest wiceliderem w dostarczonej wielkości tego surowca. Do trzech największych producentów surowca tytoniowego należały: Włochy (i nadal są liderem), Grecja, Hiszpania. Najwyższy spadek wielkości produkowanego surowca nastąpił w Belgii, Grecji, Por-

² Jej celem jest poprawa jakości produkowanego w Polsce surowca tytoniowego. Plantator, aby uzyskać płatność specjalną do tytoniu, musi uprawiać tytoń w ściśle określonym rejonie Polski, tj. dolnośląski, kujawsko-pomorski, lubelsko-podkarpacki lub świętokrzysko-małopolski (Dz.U. z 2012 r. poz. 276). Jeśli nie jest członkiem grupy producenckiej, musi mieć podpisaną umowę kontraktacyjną z pierwszym przetwórcą (wskazanym przez Agencję Rynku Rolnego). Jeśli jest członkiem grupy producenckiej zawarł umowę kontraktacji w ramach kontraktu zawartego między grupą a pierwszym przetwórcą oraz uprawia tytoń spełniający wymagania jakościowe wskazane w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi (Dz.U. z 2012 r. poz. 274).

³ Koszty *ex ante* (koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy) oraz koszty *ex post* (koszty niedostosowania, koszty renegotiacji, koszty założenia i bieżące – związane ze strukturami zarządzania, prezentowane są im spory, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań).

⁴ Jest to część badania pilotażowego, którego celem jest przygotowanie badania ogólnego w zakresie kontraktacji w organizacjach producenckich w Polsce. Autorka zastrzega, że przedstawione wyniki nie mogą być traktowane jako reprezentatywne (nawet dla rynku surowca tytoniowego).

tugalii i na Cyprze (w latach 2004-2011 ilość surowca dostarczanego przez europejskich plantatorów zmniejszyła się o ok. 38%). Ponadto w 2011 r. Polska miała 14-proc. udział w tym rynku (Włochy blisko 34-proc. udział) [*Raw Tobacco...2011-2003*]. W 2011 r. krajami o największym obszarze upraw na świecie były: Chiny, Indie, Brazylia, USA, Malawi, Argentyna, Indonezja, Tanzania, Zimbabwe, Pakistan (Włochy były na 11. pozycji, a Bułgaria na 20.) [www.faostat.fao.org]. Należy dodać, że w 2011 r. Polska była na ósmym miejscu na świecie pod względem importu tytoniu nieprzetworzonego i odpadów tytoniowych (kod 2401 według nomenklatury scalonej – CN). W 2011 r. krajami o największym obszarze upraw na świecie były: Chiny, Indie, Brazylia, USA, Malawi, Argentyna, Indonezja, Tanzania, Zimbabwe, Pakistan (Włochy były na 11. pozycji, a Bułgaria na 20) [www.faostat.fao.org]. W 2011 r. Polska była także trzecim eksporterem na świecie w kategorii dóbr 2402 (kod CN – cygara, nawet z obciętymi końcami, cygaretki i papierosy, z tytoniu lub namiastek tytoniu). Największymi eksporterami były (kod CN 2402): Niemcy, Holandia, Polska, Hong Kong, Szwajcaria, Singapur, Rumunia, Belgia, Korea Płd., Indonezja. Głównymi rynkami zbytu były: Francja, Włochy, Niemcy, Belgia, Holandia, Węgry, Austria, Czechy, Turcja, Finlandia. W latach 2007-2011 wartość eksportu tych dóbr (kod CN 2402) wzrosła o 27%, a wielkość o 12 [www.trademap.org].

Po porównaniu danych z Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r. i tych z 2010 r. wynika, że liczba gospodarstw rolnych zajmujących się uprawą tytoniu wynosiła w 2010 r. 11,3 tys. i zmniejszyła się w tym okresie o 16,3%. Średnia powierzchnia przeznaczonych pod uprawę tytoniu w jednym gospodarstwie wynosiła 1,39 ha (wzrost w badanym okresie o 0,63%), przy czym na powierzchni do 1 ha uprawę tytoniu prowadziło 55,1% gospodarstw (na powierzchni 5 ha i więcej zaledwie 2,7% gospodarstw). Najwięcej gospodarstw uprawiających tytoń było zlokalizowanych w województwach: lubelskim – 5,8 tys., świętokrzyskim – 1,4 tys., małopolskim – 1,1 tys., kujawsko-pomorskim – 1 tys. i podkarpackim – 0,8 tys. [*Uprawy rolnicze... 2012*].

Z uwagi na regulacje dotyczące handlu surowcem tytoniowym, sprzedaż tego dobra w Polsce odbywa się głównie przez grupy producentów rolnych (GPR). Na koniec 2012 r. było ich zarejestrowanych jedenaście w kategorii liście suszone tytoniu, a ich największa liczba działała w województwach lubelskim i małopolskim – po cztery, w dolnośląskim, podlaskim i świętokrzyskim po jednej. Sześć z tych grup utworzono w 2003 r., dwie w 2004 i 2012 r. oraz jedną w 2011 r.. Organizacje powstałe w 2012 r. utworzono na bazie grup, które zakończyły działalność. Główną przyczyną ich likwidacji i założenia nowej organizacji (o zbliżonej nazwie – ten sam adres, siedziba i numer telefonu) prawdopodobnie była chęć pozyskania środków w ramach działania 142. Grupy producentów rolnych PROW 2007-2013, [www.minrol.gov.pl]. Należy dodać, że jest to najlepiej zorganizowana grupa rolników w Polsce i blisko 90% plantatorów tytoniu jest zrzeszonych w tego typu organizacjach. Silna integracja w tej branży została wymuszona m.in. przez oligopolistyczną strukturę rynku skupu. Do pierwszych przetwórców, mających największe znaczenie na tym rynku, należą: Philip Morris Polska Tobacco Sp. z o.o., Universal Leaf Tobacco Poland Sp. z o.o., FTK Sp. z o.o., PRAXIS Sp. z o.o., LUXOR Sp. z o.o.⁵. Całkowita zdolność produkcyjna w zakresie pierwszego przetwórstwa surowca (uprawniająca do otrzymania wsparcia przez plantatorów) w sezonie 2012/2013 wynosi 87 720 t. Przy czym dwa pierwsze podmioty skupują blisko 52% tego surowca [www.arr.gov.pl]. Sprzedaż surowca tytoniowego przez grupy producenckie i kontraktację zostanie wzmocniona w kolejnym sezonie 2013/2014, co wynika ze zmian przepisów o podatku akcyzowym. Zgodnie z nowelizacją ustawy (Dz.U. z 2012 r., nr 0, poz. 1456; Dz.U. z 2009 r., nr 3, poz. 11) od stycznia 2013 r. w określonych okolicznościach na suz tytoniowy nałożono podatek akcyzowy w wysokości 218,40 zł/kg. Zmiany były uzasadniane rozwojem tzw. szarej strefy w handlu nieprzetworzonym tytoniem i w konsekwencji ograniczeniem wpływów budżetowych z tego tytułu [www.portalspozywczy.pl].

⁵ Inne firmy mające mniejszy udział w rynku, ale zaakceptowane jako pierwsi przetwórcy przez ARR na sezon 2012/2013 to: AGROSAB Sp. z o.o., LUXTAB Sp. z o.o., Nikos Gleoudis KAVEX S.A., Cesarsko-Królewskie Laboratorium Tytoniowe Sp. z o.o., Łukowa Tobacco Company Spółka Cywilna Michał Hyz, Mieczysław Pękala.

Identyfikacja kosztów transakcyjnych w procesie kontraktowania surowca tytoniowego – studium przypadku

Badana grupa producencka powstała w 2003 r. i początkowo zrzeszała 700 plantatorów tytoniu. Na koniec 2012 r. jej członkami było 205 plantatorów tytoniu uprawiających tytoń na powierzchni 287 ha (średnia wielkość gospodarstwa 1,4 ha). Organizacja zrzesza plantatorów z pięciu województw: dolnośląskiego, opolskiego, wielkopolskiego, łódzkiego i lubuskiego. Zgodnie ze statutem członkowie mają obowiązek sprzedaży surowca wyłącznie przez grupę (w badanym okresie grupa nie realizowała sprzedaży surowca pochodzącego spoza gospodarstw członkowskich). Jednostka ta korzystała jedynie ze wsparcia finansowego w ramach ustawy z dn. 15 września 2000 r. o grupach producenckich i ich związkach (Dz.U. z 2000 r., nr 88, poz. 983), a pozyskane środki wykorzystano na pokrycie kosztów administracyjnych i organizacyjnych jej funkcjonowania⁶. Podstawowym źródłem pokrycia kosztów funkcjonowania grupy są składki członkowskie. Ponadto, grupa jest członkiem Polskiego Związku Plantatorów Tytoniu w Krakowie.

W sezonie kontraktacyjnym 2011/2012 i 2012/2013 głównymi odbiorcami badanej grupy byli pierwsi przetwórcy (75-100% sprzedaży grupy), z którymi zawarte były umowy kontraktacyjne (były to umowy roczne – na dany rok marketingowy). W umowach tych określone były takie kategorie, jak: wielkość dostawy (w tonach), cena za tonę (uzależnioną od typu tytoniu oraz jego jakości w dniu skupu), wymagania jakościowe, oznaczenie działki, na której jest prowadzona uprawa, regulacje odnoszące się do kontroli procesu produkcji, organizacji skupu oraz zasad stosowania środków ochrony roślin, a także w przypadku kontraktów zawartych z firmą Philip Morris zobowiązania do przestrzegania kodeksu praktyk związanych z zatrudnieniem w rolnictwie (ang. *Agricultural Labor Practice* – ALP)⁷. W ramach kontraktów zawartych z Philip Morris i Universal dostarczano plantatorom nieodpłatnie materiał siewny oraz świadczone usługi z zakresu doradztwa rolniczego. Kontrakty te zawarte były przez grupę producencką, która w imieniu plantatorów odpowiadała za proces negocjacji. Po podpisaniu kontraktu z pierwszym przetwórcą rozdzielano wynegocjowaną kwotę dostawy między członków.

Do KT wstępnie zidentyfikowanych podczas badania, związanych z kontraktem na dostawę tytoniu, należą:

- po stronie plantatora tytoniu:
 - składka (roczna) członkowska wynikająca z przynależności do grupy producenckiej,
 - koszty transportu surowca tytoniowego do punktu skupu,
 - koszt sortowania surowca (zgodnie z wymaganiami kontrahenta) oraz magazynowania (do momentu skupu),
 - koszty związane z dostosowaniem do wymagań w ramach kodeksu dobrych praktyk,
 - koszt magazynowania, gdy kontrahent nie dokona skupu określonej w kontrakcie ilości (w kontrakcie nie ma kar finansowych z powodu niewywiązania się stron z umowy),
- po stronie grupy producenckiej koszty:
 - negocjacji kontraktów z pierwszymi przetwórcami: koszty bezpośrednie (związane z negocjacjami – negocjacje w siedzibie kontrahenta: koszty transportu, noclegu, wyżywienia, diety itp.); koszty pośrednie (związane z procesem przygotowania się do negocjacji – koszty rozmów telefonicznych, wyjazdów na spotkania z przedstawicielami innych grup),
- po stronie pierwszego przetwórcy koszty:
 - negocjacji kontraktu – koszty wliczone w funkcjonowanie przetwórcy, znacznie niższe niż w przypadku grup,
 - materiału siewnego (Philip Morris, Universal),

⁶ Głównie koszty wynagrodzenia pracowników. Grupa nie korzystała z innych programów wsparcia ukierunkowanych na grupy producentów rolnych w Polsce. W styczniu 2013 r. grupa zatrudniała dwie osoby na podstawie umów o pracę (osoby odpowiedzialne za prowadzenie biura) oraz biuro rachunkowe na o umowę-zlecenie.

⁷ Kodeks odnosi się do: zatrudnienia dzieci, wynagrodzenia i godzin pracy, godziwego traktowania, pracy przymusowej, bezpiecznego środowiska pracy, wolności zrzeszenia się, przestrzegania przepisów prawnych. Plantatorzy tytoniu, którzy mają podpisane kontrakty z tą firmą, mają obowiązek stosowania się do wskazanych zasad. U innych przetwórców (np. Universal) także funkcjonują tego typu wymagania.

- doradztwa rolniczego – koszt wynagrodzenia agronoma oraz materiałów dostarczanych plantatorom dotyczących prowadzenia upraw tytoniu, koszt szkoleń, pokazów organizowanych dla plantatorów,
- kontroli procesu uprawy na plantacjach tytoniu,
- organizacji miejsca skupu (kontroli jakości) – wśród mniejszych odbiorców surowca pierwsi przetwórcy korzystają ze stacji skupu, która jest własnością związku lub większych grup, niemniej jednak to pierwszy przetwórca ponosi koszty wynajęcia pomieszczeń i urządzeń, wynagrodzenia dla pracowników (zarówno Philip Morris, jak i Universal mają własne stacje skupu),
- transportu z punktu skupu do pierwszego przetwórcy,
- ponoszony w momencie nie wywiązania się plantatora z umowy – przy obecnej nadwyżce podaży (oraz imporcie) surowca na rynku, nie budzą one obaw u przetwórców,
- związane z wdrażaniem i kontrolą stosowania wśród plantatorów tzw. kodeksu dobrych praktyk (np. przy kontraktach z Philip Morris – kodeks ALP).

Z analizy wskazanych powyżej KT wynika, że plantatorzy dzięki kooperacji w grupie redukują głównie koszty związane z wyszukaniem odbiorcy surowca i zawarciem kontraktu. Należy dodać, że koszty te plantatorzy ponoszą w sposób pośredni przez opłaty członkowskie na rzecz funkcjonowania grupy. Analiza kontraktów pozwala na wstępne określenie KT po stronie pierwszych przetwórców, które pozytywnie wpływają na poprawę efektywności (plantatorzy dzięki kontraktowi z pierwszym przetwórcą – Philip Morris lub Universal – redukują indywidualne koszty związane z doskonaleniem swoich umiejętności w zakresie uprawy tytoniu) procesu produkcji tytoniu (głównym celem kontraktów było jednak zmniejszenie ryzyka dochodowego wśród plantatorów).

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonego badania pilotażowego dokonano wstępnej identyfikacji kosztów transakcyjnych związanych z kontrakcją surowca tytoniowego w Polsce. Pozwala to przypuszczać⁸, że pomimo ponad 10-letniego wspierania procesów integracji poziomej (w postaci grup producentów rolnych) w branży tytoniowej organizacje te pełnią jedynie funkcje marketingowe, przede wszystkim w zakresie organizacji sprzedaży. Badana jednostka pomimo iż funkcjonuje dziesiąty rok na rynku jako GPR, nie dokonała integracji pionowej w przód, tj. nie weszła w kolejne ogniwa sektora przetwórczego, nie posiada własnego zaplecza magazynowego ani własnej floty transportowej, co pozwalałoby na dalszą redukcję indywidualnych kosztów transakcyjnych.

Z drugiej strony należy jednak podkreślić, że badana GPR jako organizacja marketingowa spełnia swoje zadania w obszarze poszukiwania kontrahentów oraz postulowania (lobbowania) zmian w krajowym ustawodawstwie na rzecz branży tytoniowej (aktywne członkostwo w związku branżowym).

Literatura

- Allen D.W., Lueck D. 2003: *The Nature of Farm. Contracts, Risk, and Organization in Agriculture*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Coase R.H. 1937: *The Nature of the Firm*, *Economica*, vol. 4, nr 16, November, s. 390-391.
- Évolution des mesures de la PAC relatives au secteur du tabac brut. 2009: Rapport final, COGEA, Août.
- Furubotn E.G., Richter R. 2000: *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, s. 39-67.
- Ménard C. 2006: *Hybrid Organization of Production and Distribution*, *Revista de Análisis Economico*, Vol. 21, N°2, Diciembre, s. 25-41.
- Raw Tobacco. Production Statistics 2011-2003 harvests*, http://ec.europa.eu/agriculture/markets/tobacco/production-statistics_en.pdf, dostęp 27.03.2013.

⁸ Postawione wnioski będą pełniły rolę hipotez, które zostaną zweryfikowane podczas badania pełnego.

- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dn. 14 marca 2012 r. w sprawie wymagań jakościowych dla tytoniu, Dz.U. z 2012 r. poz. 274.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dn. 14 marca 2012 r. w sprawie rejonów uprawy tytoniu, Dz.U. z 2012 r. poz. 276.
- Rozporządzenie Rady (WE) Nr 1782/2003 z dn. 29 września 2003 r. ustanawiające wspólne zasady dla systemów wsparcia bezpośredniego w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone systemy wsparcia dla rolników oraz zmieniające rozporządzenia (EWG) nr 2019/99, (WE) nr 1452/2001, (WE) nr 1453/2001, (WE) nr 1454/2001, (WE) 1868/94, (WE) nr 1251/1999, (WE) nr 1254/1999, (WE) nr 1673/2000, (EWG) nr 2358/71 i (WE) nr 2529/2001.
- Rozporządzenie Rady (WE) Nr 864/2004 z dn. 29 kwietnia 2004 r. zmieniające rozporządzenie (WE) Nr 1782/2003 ustanawiające wspólne zasady dla mechanizmów bezpośredniego wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej i ustanawiające określone mechanizmy wsparcia dla rolników, i adaptujące je w związku z przystąpieniem Cypru, Estonii, Litwy, Łotwy, Malty, Polski, Republiki Czeskiej, Słowacji, Słowenii i Węgier do Unii Europejskiej.
- Salanie B. 2005: *The Economics of Contracts: A Primer*, 2nd Edition, MIT PR.
- Stankiewicz W. 2012: *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. III uzupełnione, Warszawa, s. 99-159.
- Uprawy rolne i wybrane elementy metod produkcji roślinnej. Powszechny spis rolny 2010*. 2011: GUS, Warszawa, s. 60.
- Ustawa z dn. 15 września 2000 r. u grupach producenckich i ich związkach, Dz.U. z 2000 r., nr 88, poz. 983.
- Ustawa z dn. 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynków owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku suszu paszowego oraz rynków lnu i konopi, Dz.U. Nr 223, poz. 2221.
- Ustawa z dn. 19 grudnia 2003 r. o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego, Dz.U. Nr 223, poz. 2221.
- Ustawa z dn. 6 grudnia 2008 r. o podatku akcyzowym, Dz.U. z 2009 r., Nr 3, poz. 11, art. 99a.
- Ustawa z dn. 7 grudnia 2012 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z realizacją ustawy budżetowej, Dz.U. z 2012 r., nr 0, poz. 1456.
- Williamson O.E. 1998: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa, s. 33-35.
- www.ec.europa.eu/agriculture/markets/tobacco/index_en.htm, dostęp 03.03.2013.
- www.faostat.fao.org/site/339/default.aspx, dostęp 03.03.2013.
- www.arr.gov.pl/data/00105/rejestr_przetw_sur_tyton.pdf, dostęp 02.03.2013.
- www.minrol.gov.pl/pol/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/PROW-2007-2013/Dzialania-PROW-2007-2013/Os-1-Poprawa-konkurencyjnosci-sektora-rolnego-i-lesnego/Grupy-producentow-rolnych, dostęp 02.03.2013.
- www.portalspozywczy.pl/inne/papierosy/wiadomosci/susz-tytoniowy-z-banderola-zmiany-w-akcyzie-na-wyroby-tytoniowe,80459.html, dostęp 05.03.2013.
- www.trademap.org/tm_light/Country_SelProduct.aspx, dostęp 26.02.2013.

Summary

European and domestic regulations of the raw tobacco market significantly affect the coordination of selling processes. The paper addresses the uniqueness of this situation in Poland and the role of horizontal integration in the agriculture (the case of agricultural producer's groups) and contracts. The author has embarked upon how to recognise transaction costs related to contracts between tobacco farmers, producer's groups and first processors. For the identification purposes the author conducted a structured interview with a representative of tobacco producer's group. The analysis covers marketing years 2011/2012 and 2012/2013.

Adres do korespondencji
 dr inż. Dominika Malchar-Michalska
 Uniwersytet Opolski
 Wydział Ekonomiczny
 Zakład Studiów Strategicznych i Polityki Społeczno-Ekonomicznej
 ul. Ozimska 46a
 45-058 Opole
 e-mail: dmalchar@uni.opole.pl