

Izabela Lipińska

Katedra Zarządzania i Prawa
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Rola kontraktacji w kształtowaniu współpracy w agrobiznesie

Wstęp

Przedmiotem artykułu jest umowa o „charakterze produkcyjnym” w rolnictwie, na podstawie której dostarczane są surowce do przemysłu rolno-spożywczego. W warunkach krajowych jest to umowa kontraktacji, której podstawowe ramy prawne zostały zawarte w kodeksie cywilnym¹. Umowa ta jest powszechnie zawierana w rolnictwie na całym niemalże świecie, choć jej rola może być różna w zależności od przyjętej przez poszczególne państwa polityki rolnej. W prawodawstwie zarówno unijnym, jak i poszczególnych państw, może ona występować pod różnymi nazwami, jak np. *delivery contract*², *production contract*³, *farming contract*,⁴ *outgrower schemes*⁵. Z punktu widzenia roli jaką ona pełni, to podstawowe rozwiązania przyjęte w wymienionych umowach jednoznacznie wskazują na ich przynajmniej podobieństwo do kontraktacji.

Obecnie w dobie liberalizacji, globalizacji i rozwoju przemysłu rolno-spożywczego pozycja producenta rolnego, jako uczestnika rynku, ulega znacznemu osłabieniu. W zależności od kierunku produkcji, nie zawsze jest on w stanie nadążyć za zmianami zachodzącymi na rynku, by dostosować do nich swą produkcję. Jest to wynikiem zarówno długiego i coraz bardziej złożonego procesu produkcji (późnego zwrotu), przyjętej polityki państwa, jak i indywidualnych

¹ Art. 613–626 k.c. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93, wraz z późn. zm.

² Art. 50 Rozporządzenia Rady nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku), OJ L 299, s. 1–149.

³ P. Vavra: *Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture*, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers 16, OECD Publishing. doi: 10.1787/225036745705, s. 5.

⁴ C. Pultrone: *An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges*, *Uniform Law Review*, *Revue de Droit Uniforme*, UNIDROIT, t. XVII, 2012, s. 263.

⁵ A. Jannarelli: *Contractual Relationships and Inter-firm Co-operation in the Agri-food Sector*, *Rivista di Diritto Alimentare*, 4, XII, 2011, s. 4.

decyzji podejmowanych przez rolnika. Poza tym zmienia się skala produkcji, która determinuje dochód z rolnictwa. Zwiększenie wielkości produkcji wpływa zarówno na wielkość przychodów ze sprzedaży, jak i na ponoszone koszty. Podjęcie właściwej decyzji przez producenta rolnego w zakresie intensywności produkcji uzależnione jest wieloma względami⁶.

Od dłuższego czasu w przemyśle rolno-spożywczym następuje proces transformacji, który polega na przejściu od niezależnych rynków poszczególnych produktów rolnych, do bardziej złożonego systemu, który funkcjonuje w ramach łańcuchów dostaw żywności. Tu niezmiernie istotną rolę mogą pełnić umowy produkcyjne, w tym w szczególności rodzima kontraktacja. Warto podkreślić, że stanowi ona jeden z instrumentów integracji pionowej, która pozwala na racjonalizację wykorzystania czynników produkcji⁷. Ponadto umowa ta scala na płaszczyźnie producent rolny – kontraktujący (odbiorca, kontraktor) element planowania, pozyskiwania, kontrolowania i przepływu surowców oraz produktów rolnych do dalszego ich przetworzenia bądź sprzedaży. Od właściwego „zaprojektowania” też umowy zależy skuteczność i efektywność podejmowanych działań przez przedsiębiorcę.

Zawieranie omawianych umów, których przedmiotem jest wytworzenie i dostarczenie produktu rolnego, ma ogromne znaczenie. Pozwala na wdrażanie w toku produkcji określonych mechanizmów zarządzania, jak i może prowadzić do podwyższenia efektywności łańcucha dostaw. Skutkiem tego powinien być wzrost współpracy pomiędzy poszczególnymi uczestnikami rynku – producentami rolnymi oraz kontraktującymi.

Celem artykułu jest wskazanie roli szeroko rozumianej umowy produkcyjnej (kontraktacji) w kształtowaniu współpracy w agrobiznesie. Najczęściej jest ona oparta na współdziałaniu rolników w ramach przynależności do różnych organizacji producentów rolnych. W szczególności chodzi o wskazanie zakresu omawianej umowy oraz jej typologii. Opracowanie zmierza także do wskazania rozwiązań prawnych i organizacyjnych w omawianym zakresie, a występujących w wybranych państwach. Efektem prowadzonych badań będzie także wskazanie korzyści wynikających z kooperacji, jakie mogą osiągnąć rolnicy z tytułu zawarcia umowy kontraktacji przez grupę, do której należą.

Podstawową metodą zastosowaną w pracy była metoda deskryptywna oraz dogmatyczna, polegająca na analizie tekstów normatywnych. Wykorzystano także literaturę przedmiotu oraz międzynarodowe opracowania i raporty.

⁶ A. Skarzyńska: Skala produkcji rolniczych działalności produkcyjnych a ich opłacalność, *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G*, t. 98, z. 1, 2011, s. 8.

⁷ I. Lipińska: Kontraktacja jako ogniwo łańcucha agro-logistycznego, *Logistyka* 2012, z. 4, s. 1066.

Umowa produkcyjna – zagadnienia wstępne

Przez umowę kontraktacji, zgodnie z art. 613 kodeksu cywilnego, należy rozumieć świadczenie, które polega na tym, że producent rolny zobowiązuje się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu oznaczoną ilość produktów rolnych określonego rodzaju, a kontraktujący zobowiązuje się te produkty odebrać w umówionym terminie, zapłacić umówioną cenę oraz spełnić określone świadczenie dodatkowe, jeżeli umowa lub przepisy szczególne przewidują obowiązek spełnienia takiego świadczenia. Do świadczeń tych zalicza się między innymi zapewnienie producentowi możliwości nabycia określonych środków produkcji i uzyskania pomocy finansowej, pomoc agrotechniczną i zootechniczną, premie pieniężne oraz premie rzeczowe⁸.

W literaturze międzynarodowej, w tym w szczególności ekonomiczno-prawnej, pojawia się jednak nieznacznie szersza jej definicja. Jest ona mianowicie pojmowana jako cały system produkcji i dostawy produktów rolnych oraz ogrodniczych przez rolników lub pierwotnych (początkowych) producentów na podstawie tzw. „przyszłego zlecenia” (*advance contract*)⁹. Na jej podstawie – podobnie jak w rodzimej kontraktacji – kontraktujący udostępnia rolnikowi właściwy materiał siewny, oferuje usługi doradcze oraz techniczne i możliwość kredytowania produkcji. Producent rolny natomiast wytwarza ustaloną ilość produktów rolnych o określonej z góry jakości, która zostanie „sprzedana” kontraktującemu po wcześniej ustalonej cenie. Mimo że w literaturze pojawia się określenie sprzedaży, to w toku wykonania umowy faktycznie jest to wydanie przedmiotu umowy kontraktującemu.

Według definicji określonej przez Organizację Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa (FAO), przez umowę produkcyjną rozumie się umowę zawartą między rolnikiem a kupującym, która określa zarówno warunki produkcji, jak i marketingu produktów rolnych¹⁰. Umowa ta może być pojmowana także jako porozumienie między rolnikiem a przedsiębiorstwem przetwórczym lub w szczególności marketingowym w zakresie produkcji i dostawy produktów rolnych, po uprzednio ustalonej cenie oraz warunkach współpracy w odniesieniu do pozyskania przedmiotu umowy¹¹.

Z kolei w literaturze włoskiej umowa produkcyjna jest definiowana jako pewne „relacje” między producentem rolnym a kontrahentem. Ich przedmiotem

⁸ Art. 615 k.c.

⁹ A. Jannarelli, op. cit., s. 4.

¹⁰ www.fao.org/ag/ags/contract-farming/faq/en/ [dostęp: 6.02.2013].

¹¹ C. Eaton, A.W. Shepherd: Contract farming. Partnerships for growth, FAO Agricultural Services Bulletin nr 145, 2001, s. 2.

jest dostawa podstawowej produkcji rolnej do zakładów przetwórczych. Umowa ta przewiduje dodatkowe zobowiązania wykraczające poza zwykłą wymianę produktu na wynagrodzenie pieniężne oraz jest objęta klauzulą wyłączności¹². Należałoby przez to rozumieć zawarty w umowie zakaz swobodnego dysponowania przez rolnika wytworzonym produktem poza jego „wydaniem” kontraktującemu¹³.

Relacje między producentem rolnym a kontraktującym

Wzajemne stosunki między stronami umowy produkcyjnej kształtowane są przez obowiązujące w poszczególnych krajach przepisy prawa. Poszczególne normy mogą narzucać pewien model zawarcia umowy, lub tylko sugerować jego zastosowanie w określonych przypadkach, przewidując jednocześnie swobodę kontraktowania. Ograniczenia w zawieraniu umów, tudzież precyzyjne wymogi co do jej treści mogą wynikać z przyjętej polityki rolnej lub charakteru jej przedmiotu. W pierwszym przypadku zawarcie tej umowy jest determinowane przez prawodawstwo unijne w odniesieniu do produkcji buraków cukrowych¹⁴. Umowa kontraktacji korzeni niezbędnych do wytworzenia cukru może być tylko zawarta z plantatorem, który uzyskał prawo do produkcji. Innym przykładem daleko idącej ingerencji prawa w kształtowanie praw i obowiązków stron może być pozyskiwanie dla przemysłu farmaceutycznego niezbędnych ilości m.in. morfiny otrzymywanej z uprawy maku. Ustalone rygory uprawy tej rośliny mają gwarantować jej limitowaną produkcję oraz uniemożliwiać rozpowszechnianie na rynku.

Stosunki między rolnikiem a kontraktującym mogą przybierać wiele form. W literaturze przedmiotu często pojawiają się trzy jego główne typy – tzw. transakcje natychmiastowe (*spot markets*), umowy w ramach integracji wertykalnej (*vertical integration*) i quasi integracji wertykalnej (*quasi vertical integration*)¹⁵. W ramach transakcji natychmiastowych strony nie określają zasad wytwarzania produktu finalnego. Kontraktujący nie uczestniczy w procesie produkcji i nie ma

¹² A. Jannarelli: Umowy w systemie rolno-spożywczym, (w:) L. Costato, A. Germano, E. Rook Basile (red.): Trattato di Diritto Agrario, tom III Il diritto agroalimentare, 2011, s. 423 i nast.

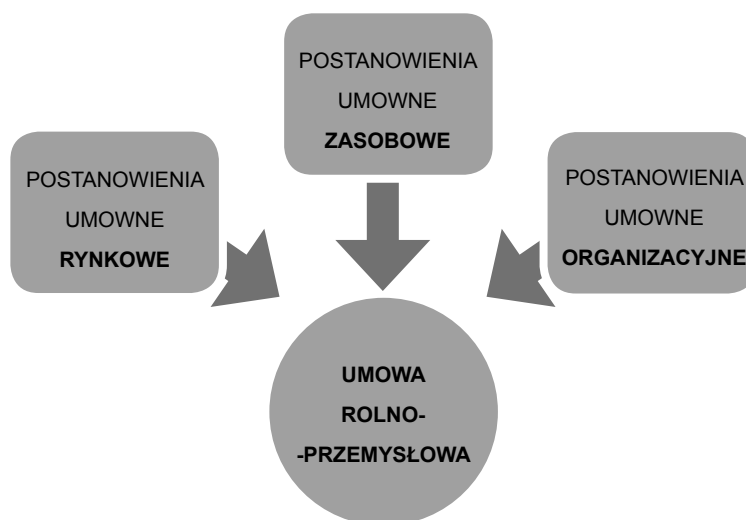
¹³ M. Prowse: Contract Farming in Developing Countries - A Review, A Savoir, luty 2012, 10.

¹⁴ Zob. treść art. 50 w odniesieniu do „umów przedsięwziętych”, Rozporządzenie Rady (WE) nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych „rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku”, Dz.U. L 299 z 16.11.2007, s. 1.

¹⁵ A. Jannarelli, op. cit., s. 4 i nast.

możliwości jej kontroli, natomiast producent rolny najczęściej nie może liczyć na wsparcie przedprodukcyjne. Jej przeciwieństwem jest wykonywanie umowy w ramach integracji wertykalnej. Składają się nań różne procesy współpracy między stronami umowy. W sytuacjach skrajnych producent rolny może być jednocześnie właścicielem przedsiębiorstwa przetwórczego. Z kolei w przypadku quasi integracji wertykalnej pozycje stron umowy pozostają wyraźnie zdefiniowane, tym samym są oni niezależnymi „graczami”, ale produkcja odbywa się na podstawie ustalonych wcześniej zasad. Kontraktujący ma wpływ na proces wytwarzania i częściową jej kontrolę, bez konieczności posiadania, czy też bezpośredniego zarządzania gospodarstwem rolnym.

Z kolei sposób umownego powiązania producenta rolnego z kontraktującym może być determinowany przez wiele czynników. Przede wszystkim jest on uzależniony od tego czy istnieją normy prawne oddziałujące na określony typ produkcji. Ponadto rozwiązania umowne będą uzależnione od tego, jak daleko i w jakim zakresie kontraktujący chce ingerować w sam proces produkcji. W tym przypadku można określić trzy rodzaje postanowień umownych, o różnym zakresie oddziaływania – rynkowe, zasobowe oraz organizacyjne (rys. 1). Pierwsze z nich, czyli rynkowe, odnoszą się tylko do wzajemnych praw i obowiązków kształtujących przyszłą sprzedaż produkcji roślinnej i zwierzęcej.



Rysunek 1

Rodzaje postanowień umownych występujących w umowach produkcyjnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: C. Eaton, A.W. Shepherd: Contract Farming. Partnerships for Growth, FAO Agricultural Services Bulletin nr 145, 2001.

Postanowienia zasobowe dotyczą zobowiązania producenta rolnego w zakresie wytworzenia i dostarczenia wybranych czynników produkcji, które obejmują zarówno przygotowanie gruntu rolnego pod uprawę, jak i pewną pomoc techniczną. Przy czym są one bardzo często wiązane z postanowieniami organizacyjnymi. Te ostatnie obejmują zobowiązanie producenta rolnego do stosowania rekomendowanego sposobu produkcji, narzuconego udziału czynników produkcji oraz ściśle określonych zasad kultywacji i zbioru.

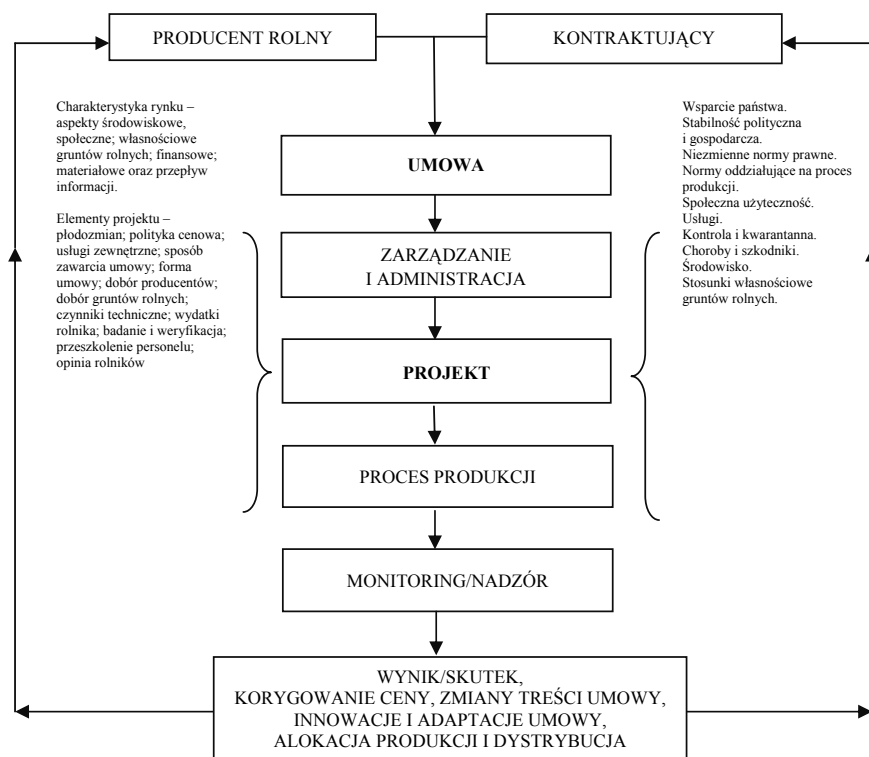
Umowa kontraktacji jako umowa rolno-przemysłowa

Coraz częściej – z uwagi na skalę przedmiotu i strukturę umowy produkcyjnej w rolnictwie – nazywa się ją umową rolno-przemysłową. Umowa ta łączy wiele elementów, które już nie tylko charakteryzują produkcję materiału wyjściowego do dalszego przetworzenia, ale także prowadzą niejako do włączenia produkcji rolnej do „projektu” opracowanego i realizowanego przez przedsiębiorstwo (kontraktującego). Na proces projektowania, zawarcia i wykonania umowy składa się wiele etapów, które zostały sformułowane przez Eatona (rys. 2).

Wskazane na rysunku 2 etapy projektowania powinny być brane pod uwagę w chwili planowania produkcji, jeszcze przed samym zawarciem umowy. Producenci rolni stają się zatem jednym z początkowych ogniw procesu produkcji. Umowa ta w istotny sposób wiąże ich z przetwórstwem. Tym samym rola kontraktacji wzrasta, ponieważ od tego, jak zostaną ukształtowane obowiązki stron, zależy sposób wykonania umowy. Jednakże, jak zauważono wcześniej, pozycja rolnika jako uczestnika rynku jest słaba. W toku projektowania umowy kontraktujący bardzo często ogranicza producentowi możliwość negocjowania jej warunków. Wynikać to może z konieczności sformułowania „uniwersalnego” modelu umowy, która może być zawarta z większą liczbą producentów. W tym przypadku ogromną rolę negocjatora mogą odgrywać organizacje rolników, w tym przede wszystkim grupy producentów rolnych.

Zgodnie z ustawą z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, osoby fizyczne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej oraz osoby prawne, które prowadzą gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym lub działalność rolniczą w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej mogą organizować się w grupy producentów rolnych¹⁶. Celem ich powstawania jest dostosowanie produkcji rolnej do warunków rynkowych, poprawa efektywności gospodarowania,

¹⁶ Dz.U. Nr 88, poz. 983 z późn. zm.



Rysunek 2

Przykładowa struktura formułowania treści umowy rolno-przemysłowej

Źródło: Opracowane własne na podstawie: C. Eaton, A.W. Shepherd: Contract Farming. Partnerships for growth, FAO Agricultural Services Bulletin nr 145, 2001.

planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości, koncentracja podaży oraz organizowanie sprzedaży produktów rolnych, a także ochrony środowiska naturalnego (art. ustawy). Przy czym należy podkreślić, że grupa może być założona przez producentów jednego produktu rolnego lub grupy takich produktów i może działać w ramach poszczególnych branżowych rynków rolnych. Jej istotna rola jest przewidywana także przepisami kodeksu cywilnego. W art. 613§4 k.c. ustawodawca wskazuje, że za producenta rolnego uważa się także grupę producentów rolnych. Ta ostatnia może pełnić doniosłą rolę w kształtowaniu praw i obowiązków swych członków w obliczu zobowiązań podejmowanych jako podmiot i partner gospodarczy.

Za współdziałaniem producentów rolnych w toku kształtowania praw i obowiązków umownych swych członków przemawia wiele względów. Po pierwsze wskazane formy współdziałania są postrzegane jako podstawowe narzędzie

przeciwdziałania pewnym nieprawidłowościom występującym na rynku, które mogą się wiązać z wadliwą alokacją poszczególnych zasobów. Po drugie, omawiane relacje można odnieść do pewnych związków i współzależności producentów rolnych o naturze ekonomicznej, które powodują wzrost ich roli jako stron umowy i tym samym wzmocnienia ich pozycji na rynku. Rolnik nie działa w pojedynkę, lecz w jego imieniu i na jego rzecz działa grupa.

Warto dodać, że w przypadku oddziaływania grup producentów rolnych na ustalanie warunków umów dla swych członków, ujawniają się pewne elementy integracji poziomej. Ma ona za zadanie scalanie wspólnych interesów producentów wobec kontraktującego, dzięki czemu uczestnicy rynku rezygnują z indywidualnych negocjacji warunków umowy, na rzecz realizacji wspólnej polityki cenowej, co powoduje zwiększenie ich siły przetargowej na rynku. „Wspólne” działanie może także przyczynić się do uzyskania np. niższych cen za środki produkcji, czy ułatwienia dostępu do informacji rynkowej i naukowej oraz dodatkowych źródeł finansowania.

Organizacje producentów, w ramach wykonywania umów produkcyjnych, mogą pełnić różne role i przybierać różne formy. Przykładowo, zakres działania organizacji może dotyczyć tylko kształtowania treści umowy, poprzez oddziaływanie na proces wytwarzania, w tym na jego sposób, jakość i ilość. Jednocześnie przekazuje członkom informacje i wsparcie odnoszące się do standaryzacji pozyskiwanego produktu oraz warunków dostarczenia go na rynek. W szczególności może ona określać warunki umów zbiorowych z kontraktującym. Ponadto w imieniu członków określa poszczególne klauzule umowne i ustala cenę produktu rolnego, który jest przedmiotem umowy. Organizacja producentów może również wykonywać tzw. rolę „operacyjną”. W tym przypadku jej działanie polega na ustalaniu w drodze negocjacji ceny oraz innych warunków dostawy i sprzedaży. Jest to tzw. organizacja – negocjator (*bargaining association*). Najczęściej przybiera ona formę spółdzielni z opcją „otwartego” członkostwa. Dzięki przynależności do organizacji, producenci mogą zwiększyć swój dochód bez konieczności dokonywania znacznych inwestycji, a jednocześnie nie biorą udziału w ustalaniu warunków umowy, przy czym im większe jest zaangażowanie członków w wytwarzanie i dystrybucję produktów, tym większe są ich udziały. Zakres tego typu organizacji obejmuje obok wytwarzania proces pakowania, dystrybucji i marketing produktów rolnych.

Na potrzebę współpracy producentów rolnych szczególną uwagę zwraca prawodawca unijny. W preambule do Rozporządzenia nr 1234/2007 wskazuje na konieczność zwrócenia uwagi na „organizacje rolnicze, które zajmują się w szczególności wspólną produkcją lub wprowadzaniem do obrotu produktów rolnych, lub korzystaniem ze wspólnych urządzeń, o ile takie wspólne działanie nie wyklucza konkurencji ani nie zagraża realizacji celów (art. 33 Traktatu)”.

Wskazany akt prawny wielokrotnie odnosi się do tworzenia tzw. organizacji branżowych, które mają reprezentować interesy swych członków. Jednocześnie wskazuje ustawodawcom państw członkowskich potrzebę właściwego ukształtowania przepisów prawa, by pozwalały na ich tworzenie.

Kolejnym aktem prawnym oddziałującym na byt grup reprezentujących ich wspólne interesy jest Rozporządzenie Rady (WE) nr 1184/2006 z dnia 24 lipca 2006 r. dotyczące stosowania niektórych reguł konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi¹⁷. Zgodnie z art. 2 Rozporządzenia, rozwiązania zawarte w art. 81 ust. 1 Traktatu – czyli odnoszące się do zakazu zawierania porozumień, które mogłyby doprowadzić do zakłóceń konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego – nie mają zastosowania do tych porozumień, decyzji i praktyk, które stanowią integralną część krajowej organizacji rynku rolnego lub są niezbędne do osiągnięcia celów traktatowych. Podobne rozwiązanie zostało także przyjęte w prawie amerykańskim, które otacza szczególną ochroną prawną grupy producentów, nadając im pewną swobodę we wspólnym kształtowaniu rynku zbytu na podstawie ustawy antymonopolowej¹⁸.

Wnioski

Zawierane umowy kontraktacji, często traktowane jako rolno-przemysłowe, w dużym stopniu organizują współczesny system pozyskiwania surowców dla przemysłu rolno-spożywczego, wykraczają bowiem poza obowiązujący zakres umowy produkcyjnej. Ich rola w agrobiznesie rośnie. Umowy te są przedmiotem zainteresowania zarówno ekonomistów, jak i prawników, którzy przypisują im różne role.

Poprzez kontraktację przemysł ma zagwarantowaną ciągłość zaopatrzenia surowców, natomiast producent rolny stały zbył po z góry ustalonych warunkach. Pozwala ona na redukcję niepewności produkcji po obu stronach umowy. Ponadto umożliwia szybszą i bezpieczniejszą adaptację do zmieniających się warunków gospodarczych. Od strony producenta rolnego, ułatwia ona racjonalne wykorzystanie środków produkcji, a także umożliwia kontraktującemu łatwiejsze wdrażanie w tok produkcji nowych rozwiązań i innowacji.

Umowa ta odgrywa ważną rolę jako instrument integracji pionowej, łączy bowiem poszczególne fazy procesu wytwarzania produktów rolnych. Przyczynia się ona do wdrażania pewnej stabilizacji warunków gospodarowania dla obu

¹⁷ Dz.U. L 214 z 4.08.2006 r., s. 7–9.

¹⁸ A.Ch. Varney: The Capper-Volstead Act, Agricultural Cooperatives, and Antitrust Immunity, www.antitrustsource.com, grudzień 2010 [dostęp: 9.02.2013].

stron. Jednakże poprzez rozwój współdziałania rolników w ramach grup producentów rolnych może ona przyczynić się do większego ich wpływu na projektowanie wzajemnych praw i obowiązków, a tym samym wykonywania umowy.

Od strony kontraktującego, w obliczu postępującego procesu specjalizacji przemysłu rolno-spożywczego umowa kontraktacji pozwala na ustalenie pewnej struktury produkcji. To z kolei wpływa na podejmowanie najbardziej uzasadnionych ekonomicznych decyzji, a tym samym prowadzi do zwiększenia pozycji na rynku.

Umowa produkcyjna w rolnictwie powinna być postrzegana jako zorganizowany system współpracy między producentem rolnym a kontraktującym. Pozyskiwane przez rolnika produkty coraz częściej są nabywane w jej ramach przez rodzime przedsiębiorstwa, spółdzielnie rolnicze, agencje rządowe, a nawet międzynarodowe korporacje. Może ona zatem stanowić istotne spoiwo łańcucha dostaw, o ile decyzje co do warunków będą podejmowane przez obie strony, zarówno producenta, jak i kontraktującego. Jednakże praktyka ukazuje, że często rolnicy zawierając umowę kontraktacji nadal są na słabszej pozycji kontraktowej i często postrzegają jej zawarcie jako ograniczenie własnej suwerenności.

Literatura

- EATON C., SHEPHERD A.W.: Contract farming. Partnerships for growth, FAO Agricultural Services Bulletin No 145, 2001, s. 2.
- JANNARELLI A.: Contractual Relationships and Inter-firm Co-operation in the Agri-food Sector, Rivista di Diritto Alimentare, 4, XII, 2011, s. 4–10.
- JANNARELLI A.: Umowy w systemie rolno-spożywczym, [w:] Costato L., Germano A., Rook Basile E. [ed.]: Trattato di Diritto Agrario, tom III Il diritto agroalimentare, 2011, s. 423–473.
- LIPIŃSKA I.: Kontraktacja jako ogniwo łańcucha agro-logistycznego, Logistyka 2012 z. 4, 1066–1071.
- PROWSE M.: Contract Farming in Developing Countries – A Review, A Savoir, luty 2012.
- PULTRONE C.: An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges, Uniform Law Review, Revue de Droit Uniforme, UNIDROIT, Vol. XVII, 2012, s. 263–289.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1184/2006 z dnia 24 lipca 2006 r. dotyczące stosowania niektórych reguł konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi, Dz.U. L 214 z 4.08.2006, s. 7–9.
- Rozporządzenie Rady nr 1234/2007 z dnia 22 października 2007 r. ustanawiające wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych (rozporządzenie o jednolitej wspólnej organizacji rynku), Dz.U. L 299 z 16.11.2007, 1–149.
- SKARŻYŃSKA A.: Skala produkcji rolniczych działalności produkcyjnych a ich opłacalność, Roczniki Nauk Rolniczych, SERIA G, t. 98, z. 1, 2011, 8–21.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93, wraz z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw, Dz. U. Nr 88, poz. 983, wraz z późn. zm.

VARNEY A. CH.: The Capper-Volstead Act, Agricultural Cooperatives, and Antitrust Immunity, www.antitrustsource.com, grudzień 2010 [dostęp: 9.02.2013].

VAVRA P.: Role, Usage and Motivation for Contracting in Agriculture, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers 16, OECD Publishing, 2009, doi: 10.1787/225036745705, s. 5.

www.fao.org/ag/ags/contract-farming/faq/en/ [dostęp: 6.02.2013].

The Role of the Agricultural Production Contract in Shaping the Agribusiness Cooperation

Abstract

This paper deals with the agricultural production contracts, concerning deliveries of raw materials for the agri-food industry. The mutual relations between its parties – such as producer and contractor – may take many different forms. These contracts are perceived as an accomplishment of vertical integration, as they connect two stages of a production process. Their role in agri-business is growing. Thanks to the contracts the constant supply of agricultural products to the manufacturers is guaranteed, while – on another hand – the farmers are able to sell their products on previously agreed terms. Agricultural production contracts significantly reduce the uncertainty of both parties. Moreover, they enable quicker and safer adaptation to altering economic conditions.

