

**Dominika Malchar-Michalska**

Uniwersytet Opolski

**BODŹCE POZACENOWE W KONTRAKTACH ROLNYCH.  
POWIĄZANIA UMOWNE MIĘDZY GRUPAMI PRODUCENTÓW ROLNYCH  
A ICH PIERWSZYMI ODBIORCAMI W POLSCE**

*NON-PRICE INCENTIVES IN FARMING CONTRACTS. EVIDENCE OF CONTRACTUAL  
RELATIONS BETWEEN AGRICULTURAL PRODUCERS' GROUPS AND THEIR FIRST BUYERS  
IN POLAND*

**Słowa kluczowe: kontrakt rolny, bodźce pozacenowe, grupy producentów rolnych, rynek drobiu**  
*Key words: farming contract, non-price incentives, agricultural producers' groups, poultry market*

*JEL codes: D22, D86, Q13, Q12*

**Abstrakt.** Celem artykułu jest identyfikacja stosowanych bodźców pozacenowych w umowach rolnych, które mogłyby potencjalnie skłaniać agenta do działania zgodnego z interesem kontraktora. Zastosowanie tego typu zachęt może potencjalnie minimalizować problem pokusy nadużycia ze strony agenta jeszcze w trakcie jej obowiązywania, tj. w trakcie produkcji rolnej. Dla realizacji założonego celu wykorzystano badanie własne z użyciem ankiety. Badanie empiryczne przeprowadzono wśród grup producentów rolnych działających na rynku drobiu, a przedmiotem badań były kontrakty rolne podpisane w 2014 roku. Na podstawie przeprowadzonych badań zidentyfikowano bodźce pozacenowe, które mają pomóc monitorować i łagodzić problem pokusy nadużycia z ukrytym działaniem po stronie agenta. Rozpoznano pięć tego typu bodźców.

## Wstęp

Celem kontraktów rolnych w ich wąskim ujęciu jest fizyczny transfer surowców rolnych od producenta rolnego (organizację producencką zrzeszającą rolników) do odbiorcy (m.in. przetwórcy) w określonej ilości, jakości i w odpowiednim czasie. W szerszym ujęciu umowy te umożliwiają koordynację produkcji i ryzyka, motywowanie agenta (producenta rolnego lub organizacji producenckiej) do określonego zachowania celem m.in. łagodzenia problemu pułapki kontraktowej (*hold-up problem*) oraz pokusy nadużycia<sup>1</sup> (*moral hazard problem*). Trzecią sferą w tym ujęciu, która determinuje jednocześnie wybór tej formy pionowej koordynacji transakcji, jest wysokość kosztów transakcyjnych<sup>2</sup> [Bogetoft 2004, s. 42–47]. W konsekwencji to ta ostatnia kategoria decyduje, czy producent rolny lub przetwórcza dostarczą/zakupią surowiec rolny w ramach rynku spot, kontraktu, organizacji hybrydowej czy też pełnej integracji pionowej [MacDonald i in. 2004].

Wobec tego, interesującym problemem jest zagadnienie ustanowienia odpowiednich bodźców, których celem będzie skłonienie agenta (producenta rolnego lub organizacji producencką) do działań zgodnych z interesem pryncypała. Odnosi się to do kwestii doboru odpowiednich wykonawców umowy i tym samym złagodzenia problemu negatywnej selekcji (*adverse selection problem*), konieczności dokonania inwestycji w specyficzne aktywa w ramach relacji kontraktowej czy też zachęcenia agenta (lub jego kontroli) w sferze wkładania odpowiedniego

<sup>1</sup> W relacji agencyjnej, w ramach której dokonuje się analizy kontraktów w związku z asymetrią informacyjną może występować problem pokusy nadużycia z ukrytym działaniem (*moral hazard with hidden action*) lub pokusy nadużycia z ukrytą wiedzą/informacją (*moral hazard with hidden knowledge/information*). Szerzej o pokusie nadużycia w modelu pryncypał-agent w pracy Rasmusena Erica [2006, s. 161].

<sup>2</sup> Dla prowadzonych rozważań przyjmuje się następujące założenia: kontrakty są niekompletne, występuje ograniczona racjonalność jednostek ekonomicznych w relacji umownej wynikająca z ich ograniczonej zdolności poznawczej oraz cechują się one oportunistycznym w swoim postępowaniu.

wysiłku celem realizacji postanowień umowy (działanie zgodne z zapisami umowy, w imię interesów pryncypała). Może się to odbywać przez bodźce cenowe (ustanowienie odpowiedniej formuły cenowej w kontrakcie rolnym) lub pozacenowe. Dodać należy, że pryncypał używając określonej formuły cenowej w umowie niejako dokonuje oceny wyników pracy agenta po zakończeniu produkcji rolnej (wysiłku, jaki włożył w realizację umowy<sup>3</sup>), przez zapłatę ceny będącej rezultatem uwzględnienia wielu czynników (istotnych z perspektywy pryncypała) [Holmstrom 1979, Holmstrom, Milgrom 1991]. Bodźce pozacenowe umożliwiają natomiast monitorowanie pracy agenta podczas produkcji rolnej.

Z uwagi na lukę w polskich badaniach teoretycznych i empirycznych w obszarze pionowej koordynacji transakcji w rolnictwie<sup>4</sup>, a w szczególności kontraktowania, w kontekście wskazanych trzech sfer ich oddziaływania (koordynacji, motywowania i kosztów transakcyjnych) uznano za istotne podjęcie rozważań z zakresu powiązań umownych w polskim rolnictwie. Analizę zawężono wyłącznie do kwestii motywowania i bodźców pozacenowych, ukierunkowanych głównie na monitorowanie pracy agenta w trakcie wykonywania umowy. Celem artykułu jest identyfikacja stosowanych w umowach rolnych bodźców pozacenowych, które mogłyby potencjalnie skłaniać agenta (grupę producentów rolnych, a pośrednio producentów rolnych należących do tej organizacji) do działania zgodnego z interesem kontaktora-pryncypała (pierwszego odbiorcy). Zastosowanie tego typu bodźców miałooby zminimalizować problem pokusy nadużycia ze strony agenta nie tylko po podpisaniu umowy, lecz także podczas jej obowiązywania, tj. w trakcie samej produkcji rolnej.

### **Material i metodyka badań**

Dla realizacji celu badań zastosowano metodę studium przypadku. Było to podyktowane głównie charakterem i złożonością niezbędnych danych głównie o charakterze opisowym/słownym dotyczących m.in. formalnych zapisów w kontraktach rolnych, jak i liczbowym, np. liczba kontraktów podpisanych z kontrahentem w badanym roku. Ponadto istotnym czynnikiem był brak dostępu do informacji o kontraktach rolnych zarówno w statystyce publicznej, jak i innych tego typu badaniach o charakterze teoretycznym i empirycznym prowadzonych w Polsce. Z tego powodu wykorzystano badanie własne oparte na podejściu mikroekonomicznym. użytą metodą zbierania danych był kwestionariusz ankiety. Badanie empiryczne przeprowadzono wśród grup producentów rolnych zarejestrowanych do 31.12.2013 roku i nadal działających w trakcie zbierania danych. Był to celowy dobór obiektów do badania. Podyktowany głównie tym, że organizacje te były tworzone i wspierane finansowo, aby m.in. wzmocnić poziome procesy kooperacyjne między rolnikami oraz ich pozycję rynkową w łańcuchu dostaw żywności. Dlatego założono, że podmioty te na tle rozdrobnionego rolnictwa krajowego będą cechowały się relatywnie większym udziałem kontraktów rolnych z pierwszymi odbiorcami w ramach pionowej koordynacji transakcji. Przedmiotem badań były zaś kontrakty rolne podpisane przez badane jednostki w 2014 roku. Badanie empiryczne zostało przeprowadzone wśród 1292 grup producentów rolnych działających w Polsce (stanowiły one populację generalną)<sup>5</sup>.

Analizę celowo zawężono do jednej branży rolnej, w której działały te podmioty, tj. rynku drobiu. Wyboru branży dokonano na podstawie przeglądu literatury dotyczącej pionowej koordynacji transakcji, w tym kontraktów rolnych ze szczególnym uwzględnieniem umów dotyczących produkcji i sprzedaży drobiu [Knoeber 1989, Martinez 2002, Tsoulouhas, Vukina 1999]. Dodatkowo przyjęto, że pionowa koordynacja transakcji pomiędzy producentami rolnymi (lub jej organizacjami) a odbiorcami na tym rynku będzie odbywać się głównie przez powiązania umowne, ze względu na

<sup>3</sup> Przy odpowiednio skonstruowanej formule cenowej agent otrzyma wyższą cenę za wyprodukowanie surowca rolnego zgodnego z oczekiwaniami pryncypała, np. jeśli ten ostatni potrzebuje surowca wysokojakościowego, może do formuły cenowej dołączyć premię za jakość itp.

<sup>4</sup> O kontraktach rolnych w [Urban 2000, s. 90-91, Grzelak 2008, s. 175-182, Kagan 2013].

<sup>5</sup> W artykule prezentowany jest fragment badań zrealizowanych przez autorkę w ramach projektu badawczego o nr 2011/03/D/HS4/03386 finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki.

specyfikę zarówno surowca, jak i procesu jego produkcji<sup>6</sup>, a także oczekiwania wobec tego dobra ze strony finalnego odbiorcy. Założono, że głównym odbiorcą tego surowca powinni być przetwórcy, którzy dzięki podpisaniu umów rolnych otrzymują surowiec rolny zgodny z wymaganiami (co do jakości, ilości czy czasu dostawy) dla właściwego przebiegu (zapewnienia ciągłości dostaw) procesu przetwórczego i dostarczenia właściwego finalnego dobra konsumentowi.

Dla realizacji celu wyznaczono następujące etapy prac badawczych:

- identyfikacja grup producentów rolnych działających w branży drobiowej, które podpisały kontrakty rolne w 2014 roku oraz wskazanie ich liczby;
- rozpoznanie i analiza zapisów w umowach, które można zaklasyfikować jako bodźce pozacenowe, mające na celu motywować agentów do działań w trakcie produkcji rolnej, zgodnych z interesem pryncypała-kontraktora.

Na podstawie założeń Bogetofta Petera, Henrika Ballebye Olesena [2004, s. 58, por. Wu 2014] zidentyfikowano zapisy w kontraktach rolnych (rys. 1), które zaklasyfikowano jako bodźce mające na celu motywowanie agenta (w tym przypadku grupy producenckiej, a pośrednio jej członków) do podejmowania wysiłku zgodnego z interesem pryncypała-kontraktora. Założono przy tym, że agent będzie skłonny poddać się tego typu bodźcom, gdy sam będzie miał indywidualny prywatny interes, aby podążać za celami wyznaczonymi przez kontraktora. Bodźce z zakresu motywowania można podzielić na dwie grupy. Do pierwszej z nich zaliczyć można te, które mają na celu monitorować działanie agenta (jego wkład w realizację zapisów umowy) podczas procesu produkcji (umowa została podpisana, są to bodźce *ex post*, ale jeszcze nie została zamknięta i rozliczona). Ma to na celu złagodzić możliwość wystąpienia pokusy nadużycia, a szczególnie tzw. ukrytego działania ze strony agenta. Tego typu oportunistyczne działania agenta mogą zostać zminimalizowane choćby przez takie zapisy w kontrakcie, jak: kontrola gospodarstw rolnych/produkcji rolnej przez inspektorów rolnych<sup>7</sup>, zobowiązanie do zakupu określonych środków produkcji<sup>8</sup>, pomoc agrotechniczna itp.

Druga grupa bodźców jest związana z oceną wyników (ilości, jakości wyprodukowanego surowca rolnego i zgodności z planem pryncypała czy też terminowości dostaw), które agent osiągnął i odbywa się już po zakończeniu produkcji. To z kolei wiąże się z mechanizmem nagród i kar, a głównym narzędziem jest zastosowana w umowie formuła cenowa. Innym bodźcem w tej sferze jest satysfakcja pryncypała z wyników agenta i w konsekwencji perspektywa podpisania z nim kolejnej umowy. W artykule analizę zawężono wyłącznie do pierwszej grupy bodźców (pozacenowych), tj. monitorowania.

Badanie empiryczne (próbkowe) zostało przeprowadzone w okresie od marca do maja 2015 roku. Populację generalną grup producentów rolnych działających w branży drobiarskiej w Polsce stanowiło 251 obiektów (zarejestrowanych w ministerialnym rejestrze). Dobór próby miał charakter losowy<sup>9</sup>, tj. zastosowano technikę losowania prostego indywidualnego bezzwrotnego. W badaniu empirycznym użyto narzędzia, którym był wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (*Computer Assisted Telephone Interview*), a techniką badawczą kwestionariusz ankiety<sup>10</sup>. Ostatecznie wylosowana i zrealizowana próba wyniosła 67 jednostek (27% populacji generalnej). Do próby trafiły jednostki zlokalizowane w następujących województwach: dolnośląskie – 6, kujawsko-

<sup>6</sup> Założono, że głównymi odbiorcami tego surowca powinni być przetwórcy, którzy dzięki podpisaniu umów rolnych otrzymują surowiec rolny zgodny z wymaganiami (co do jakości, ilości czy czasu dostawy) dla właściwego przebiegu (zapewnienia ciągłości dostaw) procesu przetwórczego i dostarczenia właściwego finalnego dobra konsumentowi.

<sup>7</sup> Inspektorzy sprawdzają, czy agent przestrzega zapisów w umowie, co w zależności od zastosowanych w umowie rozwiązań mogą robić po jego wcześniejszym poinformowaniu lub bez zapowiedzi.

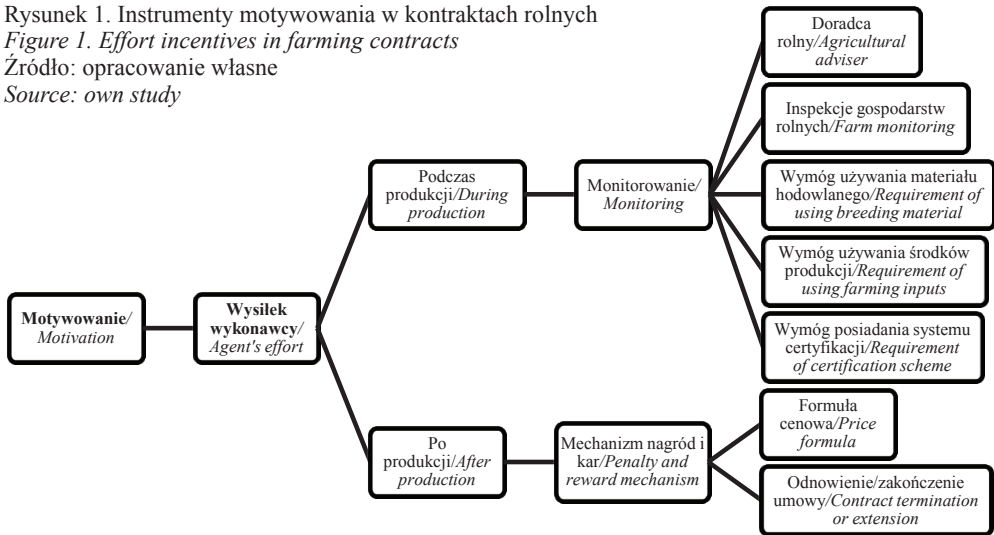
<sup>8</sup> Pryncypał może zobowiązać agenta do zakupu u niego lub wskazania dokładnych marek, a nawet nazw określonych środków produkcji, co umożliwi mu w większym stopniu monitorowanie, czy ten pierwszy używa ich zgodnie z zapisami w umowie.

<sup>9</sup> Pierwotnie dążono do osiągnięcia reprezentatywności, wówczas wielkość zrealizowanej próby powinna była wynieść 152 obiekty.

<sup>10</sup> Kwestionariusz obejmował 52 pytania dotyczące pionowej koordynacji transakcji, w tym umów podpisanych w 2014 roku (pytania zamknięte: dysjunktywna kafeeteria pytań, pytania półotwarte, specjalne, filtrujące, pytania-tabele, pytania otwarte; skale ilościowe, nominalne i porządkowe) i 16 pytań metryczkowych.

Rysunek 1. Instrumenty motywowania w kontraktach rolnych  
*Figure 1. Effort incentives in farming contracts*

Źródło: opracowanie własne  
*Source: own study*



-pomorskie – 4, lubelskie – 1, lubuskie – 7, łódzkie – 5, mazowieckie – 15, opolskie – 3, pomorskie – 1, podkarpackie – 1, podlaskie – 4, śląskie – 3, świętokrzyskie 3, warmińsko-mazurskie – 5, wielkopolskie – 8, zachodniopomorskie – 1. Jeśli chodzi o rok założenia, struktura badanej populacji grup producenckich obejmowała: utworzone w 2000 roku – 1, 2002 – 1, 2007 – 4, 2008 – 6, 2009 – 6, 2010 – 9, 2011 – 8, 2012 – 8 i 2013 – 24. Jednostki, które trafiły do próby miały łącznie 603 członków. Z uwagi na przyjęty cel badania z wylosowanej grupy wyodrębniono do dalszej analizy tylko te obiekty (grupy producenckie), które podpisały nowe umowy z pierwszymi odbiorcami w 2014 roku lub je odnowiły. Łącznie takich jednostek było 36 i podpisały one razem 166 umów<sup>11</sup>, które stanowiły przedmiot analizy. Z uwagi na wielkość zrealizowanej ostatecznie próby badanie to nie było reprezentatywne. Dane zaprezentowano z wykorzystaniem opisu słownego i tabelarycznego.

## Wyniki badań

Instrumenty monitorowania wysiłku, jaki agent wkłada w realizację celów pryncypała, mają po pierwsze kontrolować i sprawdzać, czy agent nie działa w trakcie realizacji umowy w sposób oportunistyczny względem pryncypała<sup>12</sup>. Po drugie, mają one nie dopuścić do zaistnienia sytuacji o charakterze oportunistycznym. Z założenia bodźce w umowie powinny być tak skonstruowane, aby agentowi nie opłacało się nadużywać swojej pozycji<sup>13</sup> względem pryncypała<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> Dla potrzeb badania analizą objęto wszelkie formalne powiązania umowne dotyczące produkcji i sprzedaży surowca między badanymi jednostkami a pierwszymi odbiorcami. Autorka ma jednak świadomość specyfiki znaczenia terminu kontrakt rolny (w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego [2018]) w polskiej praktyce biznesowej i ustawodawstwie. Z uwagi na zastosowane podejście teoretyczne nie było istotne rozróżnienie w badaniach tych dwóch typów więzi.

<sup>12</sup> Do instrumentów pozacenowych można zaliczyć kontrolę produkcji (np. gospodarstw rolnych, gdzie zlokalizowana jest produkcja/chów drobiu) przez inspektorów rolnych, którzy mogą sprawdzać rodzaj stosowanych pasz, leków itp. zgodnie z zapisami w umowie.

<sup>13</sup> Chodzi tu głównie o dostęp agenta do informacji z zakresu kosztów produkcji, problemów związanych z realizacją postanowień umowy. Ponadto, z uwagi na fakt, że agent nie jest w stanie dokładnie określić wyników swojej pracy przed podpisaniem umowy (m.in. jakości i ilości wytworzonego surowca rolnego) z powodu niepewności, która wiąże się z procesem produkcji rolnej (ryzyko ogólne, np. warunki pogodowe w trakcie cyklu produkcyjnego czy też wystąpienie jakis rzadkich ognisk chorobowych itp.), zastosowane bodźce pozacenowe w umowie powinny zostać tak skonstruowane, aby ich intensywność uwzględniała poziom niepewności na danym rynku rolnym. Można przypuszczać, że to, co będzie dobrym zestawem bodźców w umowach dla jednej branży rolnej, nie będzie najkorzystniejszym zbiorem dla innej.

<sup>14</sup> Wprowadzając w kontrakcie zapis o stosowaniu określonych środków produkcji, a nawet o konieczności zakupu u niego (lub dostarczenia go „bezpłatnie”) tego typu produktów, pryncypał łagodzi problem pokusy nadużycia ze strony agenta, przejawiającej się w wykorzystywaniu niezgodnych z zapisami w umowie środków produkcji (np. leków, pasz itp.).

Tabela 1. Pomoc agrotechniczna oferowana przez kontraktora w umowach\* podpisanych w 2014 roku (struktura częstotliwości wskazań)

Table 1. *Agrrotechnical assistance provided by contractor in farming contracts\* signed in 2014 (frequency of indications)*

Częstotliwość wskazań/Frequency of indications [%]		
Tak, zapis w umowie/ Yes, a clause in contract	Tak, zobowiązanie nieformalne/przyrzeczenie poza umową/Yes, non-formal obligation/non-contract commitment	Brak zapisu w umowie/ Not covered by the contract
42,2	24,7	33,1

\* 166 umów podpisanych w 2014 roku przez 36 badanych grup producenckich/166 contracts signed in 2014 by 36 agricultural producers' groups

Źródło: badania własne

Source: own study

W tabeli 1 zaprezentowano częstotliwość wskazań dla badanych umów dotyczących produkcji i dostaw drobiu w zakresie oferowanej przez kontraktora pomocy agrotechnicznej. Blisko 42% badanych umów miało zapis o tego typu usługach dostarczanych przez kontraktora. Należy zwrócić uwagę, że w grupie umów, które nie miały tego typu formalnego zobowiązania ze strony pierwszego odbiorcy, ok. 43% z nich zawierała nieformalną, pozaumowną obietnicę tego typu pomocy. Prawdopodobnie zgoda agenta na tego typu rozwiązanie może wynikać m.in. z relatywnie niskiego zapotrzebowania na te usługi, bowiem nie są one z jego perspektywy istotne. Inny czynnik może stanowić relatywnie długi okres współpracy z pryncypałem i tym samym znajomość jego potrzeb odnoszących się do efektu końcowego w postaci surowca rolnego. Świadczy o tym fakt, że blisko 70% badanych umów miało charakter odnawialny.

Tabela 2. Kontrola procesu produkcji rolnej w ramach umów\* podpisanych w 2014 roku (struktura częstotliwości wskazań)

Table 2. *Monitoring of farming production in contracts\* signed in 2014 (frequency of indications)*

Częstotliwość wskazań/Frequency of indications [%]			
Zapis o kontroli procesu produkcji (chowu) bez wcześniejszej zapowiedzi/ Monitoring clause (farm monitoring without earlier notification)	Zapis o kontroli procesu produkcji (chowu) po wcześniejszym zawiadomieniu/ Monitoring clause (farm monitoring with earlier notification)	Zapis, że nie można kontrolować procesu produkcji (chowu)/Clause of no monitoring	Brak zapisu w umowie/Not covered by the contract
46,6	33,9	2,7	16,9

\* jak w tab. 1/see tab. 1

Źródło: badania własne

Source: own study

Jednym z silniejszych instrumentów monitorowania stosowanych w umowach rolnych jest możliwość kontroli procesu produkcji bezpośrednio w gospodarstwach rolnych (fermach drobiu). Należy dodać, że względnie najsilniejszym bodźcem, którego celem jest ujawnienie niezgodnych z kontraktem działań agenta, jest zapis o możliwości kontroli bez wcześniejszej zapowiedzi. Z analizy danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że blisko 81% umów dotyczący produkcji i dostawy drobiu zawierało zapis o możliwości kontroli procesu produkcji rolnej przez inspektora (zatrudnionego przez kontraktora). Ten relatywnie najsilniejszy bodziec zastosowano w ok. 47% umów.

Pryncypał chcący mieć bezpośredni wpływ na końcowy wynik procesu produkcji rolnej może również wymagać od agenta, aby ten używał określonych środków produkcji, w tym odpowiedniego materiału hodowlanego czy też leków i substancji chemicznych<sup>15</sup> (tab. 3 i 4,

<sup>15</sup> W badaniu pytano wyłącznie o zapisy regulujące zastosowanie leków (np. antybiotyków) i substancji chemicznych.



Tabela 3. Wymóg używania materiału hodowlanego w umowach\* podpisanych w 2014 roku (struktura częstotliwości wskazań)

Table 3. Requirement of using breeding material in contracts signed\* in 2014 (frequency of indications)

Częstotliwość wskazań/Frequency of indication [%]				
Zobowiązanie (zapis w umowie) użycia materiału otrzymanego odpłatnie od kontrahenta/ <i>Clause of using breeding material provided against payment by contractor</i>	Zobowiązanie (zapis w umowie) używania materiału hodowlanego otrzymanego nieodpłatnie od kontrahenta/ <i>Clause of using breeding material provided for free by contractor</i>	Zobowiązanie (zapis w umowie) do użycia określonego materiału hodowlanego/ <i>Clause of using specific breeding material</i>	Zobowiązanie nieformalne (poza umową)/ <i>Informal, non-contract obligation</i>	Brak zapisu w umowie/ <i>Not covered by the contract</i>
34,3	14,9	4,2	9,6	37

\* jak w tab. 1/see tab. 1

Źródło: badania własne

Source: own study

Tabela 4. Wymóg używania określonych środków produkcji (leki i inne substancje chemiczne) w umowach\* podpisanych w 2014 roku (struktura częstotliwości wskazań)

Table 4. Requirement of using specific agricultural inputs (pharmaceuticals and others chemicals) in contracts signed in 2014 (frequency of indications)

Częstotliwość wskazań/Frequency of indications [%]			
Wykaz zezwolonych środków (załącznik do umowy)/ <i>List of permitted inputs (attached to the contract)</i>	Zapis w umowie o używaniu środków zakupionych u kontrahenta/ <i>Clause of using inputs provided against payment by the contractor</i>	Zobowiązanie nieformalne (poza umową)/ <i>Informal, non-contract obligation</i>	Brak zapisu w umowie/ <i>Not covered by the contract</i>
42,2	13,8	1,4	42,6

\* jak w tab. 1/see tab. 1

Źródło: badania własne

Source: own study

por. Goodhue, Simon [2016]). Z analizy pozyskanego materiału badawczego wynika, że blisko 63% umów ogółem regulowała kwestię użytego przez agenta materiału hodowlanego, z tego ok. 73% w relatywnie silny sposób normowała tę kwestię, tzn. wymagała użycia materiału dostarczonego od pierwszego odbiorcy<sup>16</sup>. Ponadto ok. 56% umów na dostawę drobiu w sposób formalny regulowała kwestię użycia substancji chemicznych i leków. Tym samym pryncypał chce zabezpieczyć się przed z jego perspektywy oportunistycznym działaniem agenta w kwestii użycia takich substancji chemicznych, których głównym celem mogłoby być zwiększenie indywidualnej ekonomicznej korzyści z umowy, np. obniżenie kosztów produkcji.

Z kolei w tabeli 5 zaprezentowano dane dotyczące stosowania w umowach rolnych zapisów odnoszących się do konieczności posiadania przez agenta określonego systemu certyfikacji bezpieczeństwa produkcji żywności [Swinnen i in. 2015, Oya i in. 2017]. Należy podkreślić, że są to relatywnie nowe rozwiązania stosowane w umowach rolnych, które dają pryncypałowi poczucie, że surowiec rolny wyprodukowany w ramach kontraktu jest bezpieczny. Warto również w tym miejscu zwrócić uwagę, że wykorzystanie tego typu zapisu może także determinować użycie innych bodźców pozacenowych. Stosowanie tego zapisu przesunąć bowiem obowiązek

<sup>16</sup> W tym kontekście interesującą kwestią jest, jak zastosowanie tego typu bodźców pozacenowych wpłynęło na podział ryzyka produkcyjnego między strony umowy. W ocenie autorki artykułu tego typu zapis powinien skutkować przeliczeniem większej części ryzyka produkcyjnego na pryncypała, co z kolei powinna odzwierciedlać wykorzystana w kontrakcie rolnym formuła cenowa.

Tabela 5. Wymóg posiadania określonego systemu certyfikacji w umowach\* podpisanych w 2014 roku (struktura częstotliwości wskazań)

Table 5. Requirement of certification scheme in contracts\* signed in 2014 (frequency of indications)

Częstotliwość wskazań/Frequency of indications [%]									
HACCP	Certyfikat ekologiczny/ <i>Organic certification</i>	BRC	GlobalGAP	GHP	GMP	Kodeks dobrych praktyk/ <i>Code of Good Practice</i>	Monitoring wewnętrzny/ <i>Internal monitoring system</i>	Inne/ <i>Other</i>	Brak zapisu w umowie/ <i>Not covered by the contract</i>
52,3	3,1	0,2	0	3,6	6	1,7	3	12	18,1

\* jak w tab. 1/see tab. 1

Źródło: badania własne

Source: own study

kontroli produkcji rolnej z pryncypała na stronę trzecią (niebiorącą w sposób bezpośredni udziału w kontrakcie rolnym i zarazem niebędącą stroną umowy). W efekcie może to prowadzić np. do rezygnacji z zapisów dotyczących kontroli agenta przez inspektorów<sup>17</sup> (zatrudnianych przez pryncypała). W badanych umowach blisko 82% zawierało zapis regulujący konieczność posiadania przez kontrahenta określonego systemu certyfikacji, z czego ok. 64% pierwszych odbiorców wymagało systemu HACCP.

### Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań zidentyfikowano pięć rodzajów stosowanych bodźców pozacenowych, których potencjalnym zadaniem jest monitorowanie działań agenta i łagodzenie problemu pokusy nadużycia z jego strony (tutaj: grupy producentów drobiu). Zaliczyć do nich można: kontrolę produkcji rolnej, pomoc agrotechniczną, zobowiązanie do użycia określonego materiału hodowlanego i innych środków produkcji oraz konieczność posiadania przez agenta określonego systemu certyfikacji. Podkreślić należy, że mogą one pełnić dualną rolę w kontrakcie rolnym, tj. służyć nie tylko samemu monitorowaniu wysiłku agenta ukierunkowanego na realizację celu kontraktu (interesu pryncypała). Przykładem są m.in. zapisy odnoszące się do kwestii używanego materiału hodowlanego, które determinują zarówno sposób koordynacji produkcji rolnej, jak i podział ryzyka między strony kontraktu.

Na szczególną uwagę zasługuje relatywnie wysoka częstotliwość występowania kontraktów na produkcję i dostawę drobiu z wymogiem posiadania przez agenta systemu certyfikacji produkcji żywności. Pomimo że względnie często używano tego typu zapisu w badanych kontraktach, nadal stosowano regulacje odnoszące się do bezpośredniej kontroli procesu produkcji przez pryncypała, np. przez zapis o kontroli agenta przez inspektorów pierwszego odbiorcy. Może to oznaczać – co zarazem wymagałoby weryfikacji w toku bardziej pogłębionych badań – ograniczone zaufanie pryncypała względem instytucji certyfikujących agentów, jak i wobec samych agentów. Wątpliwości dotyczą tego, czy druga strona umowy będzie zachowywać się zgodnie z zasadami danego systemu. Dochodzi tu bowiem do pewnego rozminięcia się założeń wdrożenia systemu certyfikacji z codzienną praktyką, co może niestety nie sprzyjać minimalizacji problemu pokusy nadużycia z ukrytym działaniem u agenta.

<sup>17</sup> Może to zatem determinować wysokość kosztów transakcyjnych *ex post* po stronie pryncypała związanych z realizacją umowy. Natomiast po stronie agenta będzie to wymagało dokonania określonych inwestycji przed podpisaniem umowy, co w zależności od specyfiki danego systemu certyfikacji może przyczynić się do pojawienia się pułapki kontraktowej.

### Literatura/Bibliography

- Bogetoft Peter, Henrik Ballebye Olesen. 2004. *Design of production contracts. Lessons from theory and agriculture*. Denmark: Copenhagen Business School Press.
- Goodhue Rachael, Leo Simon. 2016. Agricultural contracts, adverse selection, and multiple inputs. *Agricultural and Food Economics* 4: 19, <https://doi.org/10.1186/s40100-016-0063-8>, access: 07.07.2018.
- Grzelak Andrzej. 2008. *Związki gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po roku 1990. Próba określenia intensywności i efektywności* (Farm trade unions in Poland after 1990. An attempt to determine intensity and efficiency). Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Holmstrom Bengt, Paul Milgrom. 1991. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive contracts, asset ownership, and job design. *Journal of Law, Economics & Organization* 7: 24-52.
- Holmstrom Bengt. 1979. Moral hazard and observability. *The Bell Journal of Economics* 10 (1): 74-91.
- Kagan Adam. 2013. Zbyt produktów realizowanych w formie kontraktów przez przedsiębiorstwa rolne (Disposal of products in the form of contracts implemented by the agricultural enterprises). *Roczniki Naukowe SERiA XV* (2): 138-143.
- Knoeber Charles R. 1989. A real game of chicken: contracts, tournaments, and the production of broilers. *Journal of Law, Economics, and Organization* 5 (2): 271-292.
- Kodeks cywilny (Civil Code) art. 613-626. 2018. <http://kodekscywilny.prv.pl/kodeks-cywilny-13.html>, access: 25.07.2018.
- MacDonald James, Janet Perry, Mary Ahearn, David Banker, William Chambers, Carolyn Dimitri, Nigel Key, Kenneth Nelson, Leland Southard. 2004. *Contracts, markets, and prices. Organizing the production and use of agricultural commodities*. Agricultural Economic Report 837. Washington: USDA.
- Martinez Steve. 2002. *Vertical coordination of marketing systems: Lesson from the poultry, egg and pork industries*. Agricultural Economic Report 807. Washington: USDA.
- Oya Carlos, Florian Schaefer, Dafni Skalidou, Catherine McCosker, Laurenz Langer. 2017. *Effects of certification schemes for agricultural production on socio-economic outcomes in low- and middle-income countries*. A Systematic Review 34. London: International Initiative for Impact Evaluation.
- Rasmusen Eric. 2006. *Games and information. An introduction to game theory*. Fourth Edition. New York: Wiley-Blackwell.
- Swinnen Johan, Koen Deconinck, Thijs Vandemoortele, Anneleen Vandeplas. 2015. *Quality standards, value chains, and international development. Economic and political theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tsoulouhas Theofanis, Tomislav Vukina. 1999. Integrator contracts with many agents and bankruptcy. *American Journal of Agricultural Economics* 81: 1-13.
- Urban Stanisław. 2000. Skup produktów rolnych (Buying of agricultural outputs). [W] *Ekonomika i organizacja handlu żywnością*, ed. Stanisław Urban, Krystyna Szlachta, 90-91. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Wu Steven Y. 2014. Adapting contract theory to fit contract farming. *American Journal of Agricultural Economics* 96 (5): 1241-1256.

### Summary

*The primary purpose of the paper is to identify non-price incentives provided by farming contracts. They aim at motivating agents to conduct their actions according to contractors' interests. Therefore their application of these inducements might minimise the issue of moral hazard during its validity, i.e. as the production progresses. The author carried out her empirical research based on the survey among producers' groups operating in the poultry market, while the particular emphasis was placed on farming contracts signed in 2014. The obtained results allow for identification of non-price incentives which are supposed to help monitor and tackle the problem of moral hazard with hidden action on the side of agents/groups of poultry producers. As a conclusion, five types of incentives were determined.*

Adres do korespondencji  
 dr inż. Dominika Malchar-Michalska  
 orcid.org/0000-0002-9774-9928  
 Uniwersytet Opolski, Wydział Ekonomiczny  
 ul. Ozimska 46a, 45-058 Opole  
 e-mial: dmalchar@uni.opole.pl