

## MAŽŲ ŪKIŲ INTERESŲ ATSTOVAVIMAS RINKOJE PER KOOPERATYVUS: POVEIKIS GAMINTOJŲ KAINAI

Vlada Vitunskienė<sup>1</sup>, Jolanta Drożdż<sup>2</sup>, Asta Bendoraitytė<sup>3</sup>, Lina Lauraitienė<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Prof. dr. Vytauto Didžiojo universitetas. K. Donelaičio g. 58, Kaunas, Lietuva.  
El. paštas [vlada.vitunskiene@vdu.lt](mailto:vlada.vitunskiene@vdu.lt)

<sup>2</sup> Doc. dr. Vilniaus universitetas. Universiteto g. 3, Vilnius, Lietuva.  
El. paštas [jolanta.drozdz@cr.vu.lt](mailto:jolanta.drozdz@cr.vu.lt)

<sup>3</sup> Dokt. Vytauto Didžiojo universitetas. K. Donelaičio g. 58, Kaunas, Lietuva.  
El. paštas [asta.bendoraityte@vdu.lt](mailto:asta.bendoraityte@vdu.lt)

<sup>4</sup> Dokt. Vytauto Didžiojo universitetas. K. Donelaičio g. 58, Kaunas, Lietuva.  
El. paštas [lina.lauraitiene@vdu.lt](mailto:lina.lauraitiene@vdu.lt)

Pateikta 2020 12 02, Priimta 2020 12 10

Straipsnyje nagrinėjama, koku mastu ir koku būdu kooperatyvai atstovauja mažų ūkių interesams žemės ūkio produktų rinkoje. Empiriniu tyrimu siekiama nustatyti mažų ūkių įsitraukimo į formaliąją kooperaciją mastą ir kooperatyvų daromą poveikį jų parduodamų produktų kainoms Lietuvoje. Tyrimas grindžiamas konkurencinio kriterijaus, kaip kainų reguliatorius rinkoje, teorija, teigiančia, kad kooperatyvo egzistavimas oligopsoninėje rinkoje privers pelną maksimizuojančias įmones elgtis konkurencingiau. Kooperatyvui pasiūlius palankesnes kainas ūkininkams dėl savo įprastos praktikos teikti nariams paslaugas už savikainą, pelną maksimizuojančios perdirbimo bendrovės, siekiamos neprarasti žaliavos tiekėjų, stengiasi mokėti panašiai tiek, kiek moka kooperatyvai. Apklausos būdu nustatyta, kad Lietuvoje nedidelė mažų ūkių dalis savo pagamintą maistą ir žemės ūkio produktus parduoda per kooperatyvus ir kad tik daliai jų kooperatyvai užtikrina didesnę kainą. Atlikus ŽŪIKVC PAIS duomenų apie pirkėjų mokamą kainą už žalio pieno kilogramą analizę, gauta tokia pagrindinė išvada: Lietuvoje didžioji dalis kooperatyvų mažiems pieno gamintojams moka didesnę kainą nei penkių didžiausių pieno perdirbimo akcinių bendrovių nustatyta minimali kaina, o apie penktadalis kooperatyvų žiemos sezonu ir ne daugiau nei trečdalis kooperatyvų vasaros sezonu mokėjo didesnę kainą nei tų pačių akcinių bendrovių nustatyta maksimali kaina.

**Reikšminiai žodžiai:** maži ūkiai, kooperatyvai, pieno perdirbėjai, gamintojo kaina, konkurencinis kriterijus  
**JEL kodai:** L22, Q12, Q13.

### 1. Įvadas

Pasaulyje daugelis tradicinių žemės ūkio produktų rinkų keičiamos vertikalia maisto tiekimo gandinės dalyvių integracija, strateginėmis sąjungomis ar sutartimis. Jos taip pat veikiamos gamintojų „jungtinės veiklos“ organizacijų, tokių kaip rinkodaros (pardavimo) kooperatyvai, gamintojų organizacijos ir pan. Kooperatyvai yra atsakas į silpną pavienių ūkių derybinę galią oligopsoninėje rinkoje, kurioje nedaug pirkėjų (Vitunskienė, 2019). Nourse'as (1922, cituota iš Myers, Sexton, Tomek, 2010, p. 377) buvo vienas iš XX a. pradžios autorių, nuogastavusių dėl galios disbalanso tarp ūkininkų ir žemės ūkio produkciją iš jų superkančių firmų. Rinkos galios disbalansui panaikinti skatino ūkininkus formuoti kooperatyvus (ibid.).

Rinkoje kooperatyvai gali padėti gamintojams įvairiais būdais, iš kurių du yra būdingi jų veiklai rinkoje – tai kompensacinė galia ir konkurencinis kriterijus, t. y. kainų rinkos reguliatorius (Kispál-Vitai, Regnard, Kövesi, Guillotte, 2019). Kooperatyvai ar kitos gamintojų organizacijos mažiems ūkiams suteikia galimybę įsitraukti į šiuolaikines žemės ūkio vertės grandines, juolab, kad tradicinėse rinkose dominuoja stambūs ūkiai (Zakić, Vukotić, Cvijanović, 2014). Maži ūkiai, vykdydami individualią veiklą, turi mažai galimybių konkuruoti tradicinėje rinkoje, todėl viena iš galimybių yra vietos maisto sistemos, o jų kūrimo būdas – ūkininkų kooperacija.

Kooperacija itin svarbi mažiems ūkiams, kurie ir yra vietinių maisto sistemų puoselėtojai. Kooperacija skatina vystyti bendrą infrastruktūrą (techniką, logistiką ir transportą), vieningus maisto gamybos ir perdirbimo metodus bei bendrą žemės ūkio patirtį. Taip mažinamos išlaidos ir darbo jėgos sąnaudos (Lutz, Smetschka, Grima, 2017). Kooperacija ne tik prisideda prie gamybos kaštų mažinimo, bet ir padeda organizuoti tam tikras rinkas (Souza, Fornazier, Delgrossi, 2020). Gamintojų organizacijos padeda sumažinti mažų gamintojų kliūtis patekti į rinką (Herbel, Haddad, 2012).

Vakarų ir Skandinavijos šalių patirtys įrodo, jog per kooperatyvą veikiančys maži ir vidutiniai ūkiai padidina savo derybines galias rinkoje, užsitikrina didesnes pajamas ir tampa konkurencingesni, sumažina gamybos ir logistikos kaštus (ŽŪM, 2020). O Lietuvoje, kaip rodo Žemės ūkio rūmų duomenys, kooperacija tarp ūkininkų nėra paplitusi – tik apie 12 proc. šalies ūkininkų yra įsitraukę į kooperatyvus (Kiselienė, 2019). Agarwal ir Dorin (2019), atlikę grupinio ūkininkavimo tyrimą Prancūzijoje, nustatė priežastis, kodėl vieni regionai linkę labiau kooperuotis nei kiti: 1) kooperacija labiau paplitusi regionuose, kuriuose yra maža ekonominė nelygybė ir vyrauja maži arba vidutinio dydžio ūkiai; 2) kooperuotis labiau linkę darbo jėgai imlia žemės ūkio veikla užsiimančys ūkiai, t. y. gyvulių augintojai labiau linkę kooperuotis nei grūdų augintojai; 3) įtakos turi demografiniai veiksniai, pavyzdžiui, žemės ūkio išsilavinimas, ir pan. Galima pridurti, kad tam įtakos turi žemės ūkio vystymosi istorinės sąlygos regionuose ar šalyse. Priešingai nei Vakarų šalyse, kur ūkių kooperatyvai plačiai paplitę ir sėkmingai veikia pastarąjį šimtmetį, žemės ūkio kooperatyvų raida Lietuvoje buvo netolygi. Antrajame ir trečiajame dešimtmetyje išplėtotą klasikiniais bendradarbiavimo principais paremtą ūkių kooperaciją sunaikino sovietizacija. Pusę šimtmečio veikę kooperatyvais laikyti kolūkiai dar ir šiandien yra išlikę kaip naudos neteikiantis antikooperacijos vaizdinys, atbaidantis individualiai ūkininkaujantiuosius nuo jungimosi į kooperatyvus. Po pokomunistinės agrarinės reformos kooperacija Lietuvos žemės ūkyje taip ir neišsiplėtojo, praėjus ketvirčiui amžiaus vis dar yra labai silpna.

Tyrimai rodo, kad kolektyviniai veiksmai suteikia ūkininkams galimybę neutralizuoti pirkėjų rinkos galią (Myers, Sexton, Tomek, 2010). Teoriniai modeliai ir empiriniai duomenys rodo, kad didelė kooperatyvų rinkos dalis gali priversti į investuotojus orientuotas perdirbimo įmones mokėti didesnes kainas ūkininkams. Lygiai taip pat kooperatyvai gali priversti įmones sumažinti kainų svyravimus (Müller, Hanisch, Malvido, Rommel, Sagebiel, 2018). Nors yra daug teorinių darbų apie teigiamą kooperatyvų poveikį rinkos galiai, tačiau, kaip pastebi Grashuis (2020), taikomųjų tyrimų yra gana mažai. Lietuvoje yra mažai žinių ne tik apie ūkių (taip pat ir mažų) įsitraukimo į kooperaciją mastą, bet ir kokią naudą kooperatyvai jiems teikia. Norėdamos iširti, koks yra kooperatyvų poveikis mažų ūkių parduodamo pieno kainai Lietuvos rinkoje, remiamės 2019 m. atliktos mažų šeimos ūkių apklausos duomenimis apie maisto ar žemės ūkio produktų pardavimo sutartis, pagal kurias ūkiai gauna didesnes kainas, ir ŽŪIKVC PAIS skelbiama informacija apie pirkėjų mokamą kainą už žalio pieno kilogramą. Beje, Lietuvos praktikoje ir statistikoje, kalbant apie kainą, mokamą žemės ūkio gamintojams už iš jų supirktus produktus, plačiai vartojamas „supirkimo kainos“ terminas, kuris atitinka „gamintojų kainos“ terminą, vartojamą užsienio mokslinėje literatūroje ir statistikoje. Šiame straipsnyje abu terminai laikomi sinonimais ir vartojamas „gamintojų kainos“ terminas.

**Tyrimo objektas** – mažų ūkių interesų atstovavimas rinkoje per kooperatyvų poveikį gamintojų kainai.

**Tyrimo tikslas** – nustatyti mažų ūkių įsitraukimo į formaliąją kooperaciją mastą ir kooperatyvų daromą poveikį jų parduodamų produktų kainoms Lietuvoje.

**Tyrimo metodai** – dedukcija, sintezė, apklausa, palyginamoji analizė, duomenų statistinė analizė.

## **2. Tyrimo koncepcija, metodika ir apribojimai**

### *Kooperatyvų poveikio gamintojų kainai teorinis pagrindas*

Kooperatyvai viešosios politikos požiūriu yra laikomi konkurenciją skatinančiomis rinkos priemonėmis (Torgerson, Reynolds, Gray, 1998), nes jie paprastai suvokiami kaip konkurencinės jėgos, kurios pagerina netobulų rinkų veiklą ir padidina bendrą ekonominę gerovę (Hoffman, Royer, 1997). Oligopsoninėje rinkoje nedaug pirkėjų susiduria su daugybe gamintojų, todėl pirkėjų galia

rinkoje yra žymiai didesnė nei gamintojų (Kispál-Vitai, Regnard, Kövesi, Guillotte, 2019; Vitunskienė, 2019). Kooperatyvai gali padėti gamintojams įvairiais būdais, iš kurių du yra būdingi jų veiksmams rinkoje, t. y. kompensacinė galia ir konkurencinis kriterijus, pasireiškiantis kaip kainų reguliatorius rinkoje (Kispál-Vitai, Regnard, Kövesi, Guillotte, 2019).

Konkurencinio kriterijaus teorija (*competitive yardstick*) paaiškina, kaip oligopsoninėje rinkoje, kurioje vyrauja pelną maksimizuojančios perdirbimo bendrovės, kooperatyvai užtikrina aukštesnes žemės ūkio produktų kainas regione (Müller, Hanisch, Malvido, Rommel, Sagebiel, 2018). „Konkurencinio kriterijaus“ koncepcija teigia, kad kooperatyvo egzistavimas rinkoje priverčia pelną maksimizuojančias įmones elgtis konkurencingiau. Konkurencinio kriterijaus logika yra tokia: kai kooperatyvas pasiūlo ūkininkams palankesnes kainas dėl savo klasikinės praktikos teikti nariams paslaugas už savikainą, tuomet pelną maksimizuojančios perdirbimo bendrovės stengsis prilygti kooperatyvo mokamai kainai, kad neprarastų žaliavos tiekėjų. Tuomet rinka judės konkurencinės pusiausvyros link (Hoffman, Royer, 1997). Panašių praktinių pavyzdžių pateikia dabartinė Lietuvos žalio pieno rinka. Interviu su pienininkystės šakos verslo asociacijų atstovais (Vitunskienė, Drożdż, Lauraitienė, Bendoraitytė, 2020) atskleidė, kad palaipsniui didėjanti kooperatyvų dalis žalio pieno rinkoje keičia joje vyraujančių pieno perdirbimo bendrovių konkurencinę elgseną – siekdamas iš kooperatyvų pervilioti pieno gamintojus, jos sutartyje pasiūlo 1–2 centais didesnę nei kooperatyvo nustatyta pieno kilogramo kainą.

Remdamosi konkurencinio kriterijaus teorija, šiame straipsnyje siekiame empiriškai ištyti kooperatyvų galimą poveikį jų atstovaujamų smulkių gamintojų parduodamų žemės ūkio produktų kainoms rinkoje. Žemės ūkio kooperatyvai klasifikuojami į tris plačias kategorijas pagal jų pagrindinę veiklą: rinkodaros (kurie gali derėtis dėl geresnių kainų, tvarkyti, perdirbti ar gaminti ir parduoti žemės ūkio produktus); tiekimo (kurie gali pirkti, gaminti, perdirbti ar suformuoti bei paskirstyti žaliavas, tokias kaip sėklos, trąšos, pašarai, chemikalai, naftos produktai, ūkio įranga, metalo gaminiai ir statybinės medžiagos) ir paslaugų (kurie teikia transportavimo, sandėliavimo, dirbtinio apvaisinimo, kreditavimo, draudimo ir kt. paslaugas) (Ortmann, King, 2007). Šiuo tyrimu siekiame nustatyti rinkodaros kooperatyvų poveikį mažų ūkių žemės ūkio produktų pardavimo rinkoje kainoms. Kitų minėtų kategorijų žemės ūkio kooperatyvų efektas mažiems ūkiams nenagrinėjamas.

#### *Tyrimo kintamieji ir duomenų šaltiniai*

*Pirma*, remiantis 2019 m. Lietuvos mažų šeimos ūkių darnumotyrimo kiekybinės apklausos duomenimis, šiame straipsnyje tiriami:

- mažų ūkių įsitraukimo į kooperatyvų veiklą ir pagamintų maisto ir (ar) žemės ūkio produktų pardavimo per kooperatyvus aprėptys, t. y. kokia jų dalis dalyvauja žemės ūkio kooperatyvo veikloje ir kokia jų dalis parduoda savo pagamintą maistą ir žemės ūkio produktus per kooperatyvus;
- galimas kooperatyvų poveikis šių ūkių parduodamų maisto ir žemės ūkio produktų kainoms rinkoje, t. y. kokia dalis ūkių užsitikrina didesnę kainą, savo pagamintą maistą ir žemės ūkio produktus parduodami per kooperatyvus.

Tyrimui duomenys paimti iš 1002 mažų šeimos ūkių apklausos, atliktos 2019 m. pagal FAMFAR tarptautinį projektą „Mažų šeimos ūkių vaidmuo siekiant tvaraus žemės ūkio ir maisto produktų sektoriaus vystymosi Vidurio ir Rytų Europos šalyse“ (2019–2021), finansuojamą Lenkijos akademinių mainų nacionalinės agentūros (NAWA) (Vitunskienė, Drożdż, Bendoraitytė, 2020). Pagal fizinių ūkio dydį apklausoje dalyvavę ūkiai pasiskirstė taip: 14,3 proc. sudarė „trihektarininkai“ (iki 3 ha žemės), 39,5 proc. – 3–10 ha, o likusiąją dalį (46,2 proc.) – 10–20 ha ūkiai. Pagal įsitraukimo į rinką lygį, mažiau nei 50 proc. savo pagamintų maistui ar perdirbimui skirtų produktų parduota 28,5 proc. ūkių, o daugiau kaip 50 proc. – 71,5 proc.

Veikiančių kooperatyvų išplitimui ir jų struktūrinėms ypatybėms bei ūkininkų įsitraukimo į juos aprėptčiai nustatyti kaip papildoma informacija naudojami LR žemės ūkio rūmų atliktos Lietuvos žemės ūkio kooperatyvų ir kooperatinių bendrovių 2019 m. apklausos duomenys (N=102).

*Antra*, remiantis ŽŪIKVC PAIS skelbiama informacija apie individualių pirkėjų pateiktą vidutinę faktinę bazinių rodiklių žalio pieno kainą (EUR/kg), atlikta kooperatyvų ir žalio pieno rinkoje

vyraujančių penkių didžiausių pienu perdirbančių akcinių bendrovių (*Top5* AB ir UAB) palyginamoji analizė, siekiant nustatyti:

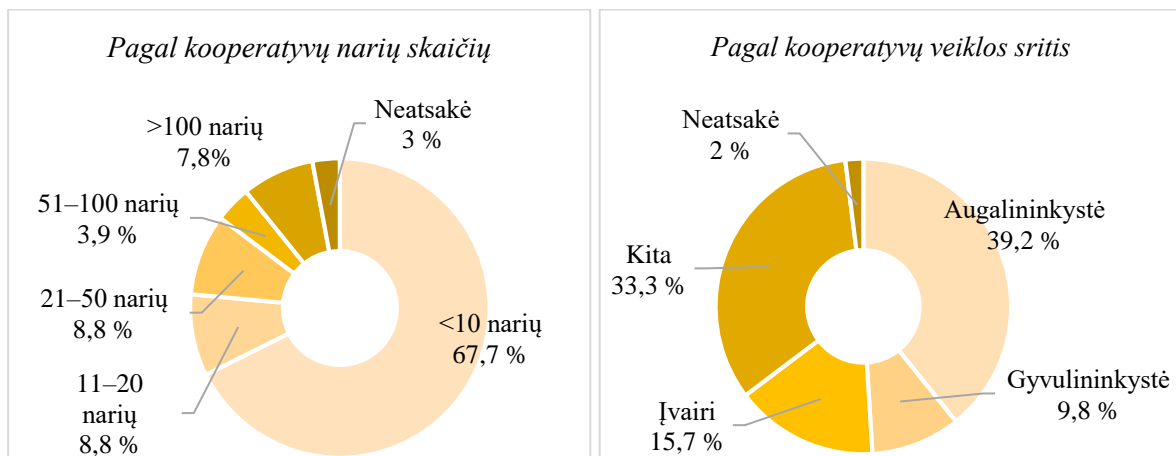
- kooperatyvų ir *Top5* AB ir UAB mažiems pieno ūkiams mokamų žalio pieno kainų lygį ir skirtumus pagal per vieną dieną iš jų superkamo pieno kiekio grupes (iki 100 kg, 100–200 kg, 200–300 kg per dieną). Individualaus supirkėjo mokamos kainos lygis (proc.) apskaičiuotas kaip procentinis santykis tarp jo kainos ir vidutinės visų supirkėjų mokamos kainos toje pačioje superkamo pieno kiekio grupėje;
- kokia kooperatyvų dalis mažiems pieno ūkiams moka didesnes nei *Top5* AB ir UAB minimali ir maksimali žalio pieno kaina pagal per vieną dieną iš individualaus gamintojo superkamo pieno kiekio grupes (iki 100 kg, 100–200 kg, 200–300 kg per dieną);

Analizė atlikta remiantis ŽŪIKVC PAIS informacija apie penkių didžiausių pienu perdirbančių akcinių bendrovių (*Top5*: AB „Žemaitijos pienas“, AB „Pieno žvaigždės“, UAB „Marijampolės pieno konservai“, AB „Rokiškio sūris“ ir AB „Vilkyškių pieninė“) ir 27 kooperatyvų 2018 m. liepos mėn. bei 30 kooperatyvų 2018 m. gruodžio mėn. pateiktą vidutinę faktinę bazinių rodiklių pieno kainą superkant pienu iš pieno gamintojų (EUR/kg) pagal per vieną dieną iš gamintojų superkamo pieno kiekio grupes. Analizuoti dvejopi informacijos šaltiniai apie supirkėjų mokėtas žalio pieno kainas: 1) vasaros ir žiemos sezonų, atitinkamai liepos ir gruodžio mėnesių kainas; 2) kainas, priklausančias nuo žalio pieno pristatymo būdo, t. y. kai pienas iš ūkio pristatomas į supirkimo punktą (SP) ir kai paimamas tiesiogiai iš ūkio (TŪ).

### 3. Tyrimo rezultatai

#### *Mažų ūkių įsitraukimo į kooperatyvų veiklą mastas*

LR žemės ūkio rūmų 2019 m. tyrimo duomenimis, Lietuvoje 2019 m. pradžioje buvo įregistruoti 323 žemės ūkio veikla užsiimančios kooperatiniai vienetai. Tačiau tyrimo metu paaiškėjo, kad 147 kooperatyvų veikla sustabdyta, nutraukta arba jie yra likviduojami. Dauguma žemės ūkio kooperatyvų yra palyginti maži. Pavyzdžiui, 102 kooperatyvų (tai 58 proc. tuo metu veikusių kooperatyvų) apklausos rezultatai rodo, kad du trečdaliai kooperatyvų turi ne daugiau kaip po dešimt narių, o per šimtą narių – vos 8 proc. kooperatyvų. Pusės kooperatyvų veikla susijusi su augalininkyste ir gyvulininkyste (1 pav.).

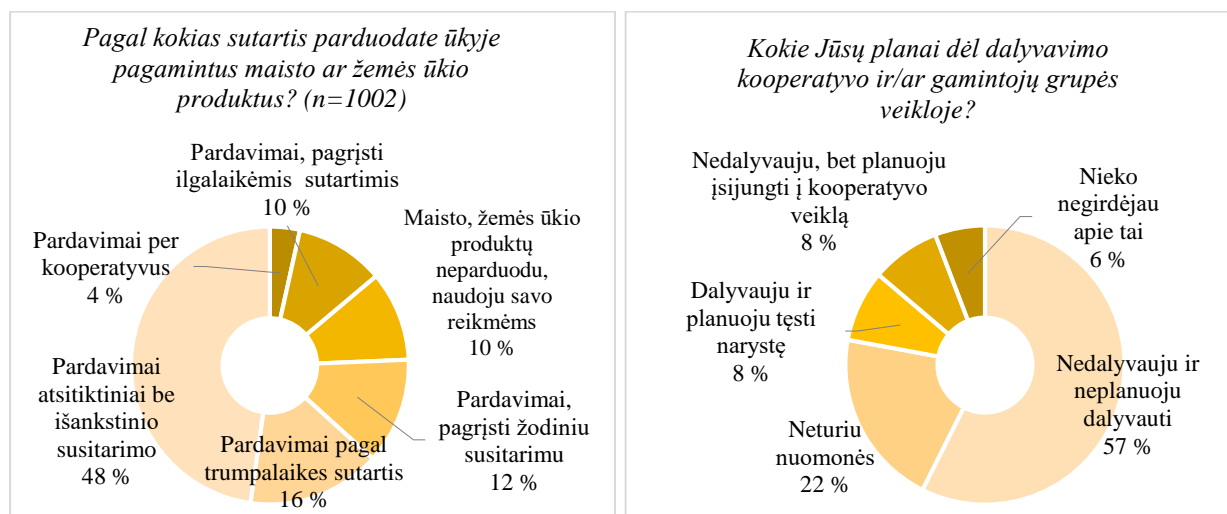


1 pav. Lietuvos žemės ūkio kooperatyvų struktūra pagal narių skaičių ir veiklos sritis (pagal 58 proc. 2019 m. veikusių kooperatyvų apklausą)

Šaltinis: parengta autorių pagal LR ŽŪR kooperatyvų apklausos duomenis 2019 m. (N=102)

Kaip minėta, tik šiek tiek daugiau kaip dešimtadalis Lietuvos ūkių yra įsitraukę į formalių kooperatyvų veiklą. Vadinasi, nedidelės mažų ūkių<sup>1</sup> dalies interesams rinkoje atstovauja kooperatyvai. 2019 m. Lietuvoje atliktos per tūkstančio mažų šeimos ūkių apklausos rezultatai (2 pav.) rodo, kad 8 proc. jų dalyvauja bei planuoja toliau tęsti narystę kooperatyve ir dar 8 proc. planuoja įsitraukti į kooperatyvo veiklą. Tačiau tik pusė (t. y. 4 ir 8 proc.) kooperatyvo veikloje dalyvaujančių mažų šeimos ūkių savo pagamintus maisto bei žemės ūkio produktus rinkoje parduoda per kooperatyvus (2 pav.).

Net 57 proc. nedidelių šeimos ūkių nedalyvauja kooperatyvų veikloje ir neketina tapti jų nariais, o 22 proc. apskritai neturi nuomonės šiuo klausimu (2 pav.). Tyrimas rodo, kad labai maži „trihektarininkų“ ūkiai (taip praminti pagal minėtą Seimo 1990 m. nutarimą „Dėl kaimo gyventojų sodybinių sklypų išplėtimo iki 2–3 hektarų“) nėra įsitraukę į jokių formalių kooperatyvų veiklą. Tik daugiau kaip dešimtadalis jų planuoja tai padaryti. Kooperatyve dalyvauja bei planuoja į ją įsitraukti beveik šeštadalis 3–10 ha žemės dirbančių ūkių ir beveik penktadalis nuo 10 iki 20 ha žemės dirbančių ūkių.



**2 pav. Mažų šeimos ūkių maisto ir žemės ūkio produktų padavimo būdai ir įsitraukimas į kooperatyvų veiklą Lietuvoje**

Šaltinis: parengta autorių pagal 2019 m. mažų šeimos ūkių apklausos duomenis (N=1002)

Vykdam RETHINK projektą atlikta ūkininkų ir žemės ūkio vadybininkų apklausa (Atkočiūnienė, Aleksandravičius, Dautartė, Vitunskienė, Zemeckis, 2016) atskleidė, kad pagrindinės nenoro kooperuotis ir keistis priežastys yra jų individualumas, pasitikėjimo kolektyviniais (kooperuotais) veiksmais ir naujomis idėjomis stoka, vidinė konkurencija ir negebėjimas susitarti. Apklausos duomenimis, tiek ūkininkai, tiek korporuotų žemės ūkio įmonių vadybininkai kooperacijos nelaiko pirmo

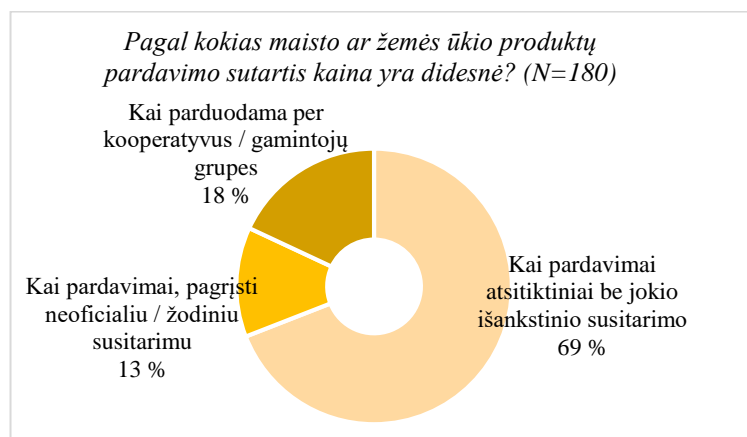
<sup>1</sup> Žemės ūkio struktūros tyrimo 2016 m. duomenimis, pusė Lietuvos ūkių (75 tūkst.) turėjo mažiau nei 5 ha žemės ir dar penktadalis ūkių (beveik 33 tūkst.) naudojo nuo 5 iki 10 ha. Tokį didelį labai mažų ūkių skaičių Lietuvoje nulėmė istoriniai veiksniai, iš esmės du Lietuvos Seimo sprendimai. *Pirma*, tai – nutarimas (1990) „Dėl kaimo gyventojų sodybinių sklypų išplėtimo iki 2–3 hektarų“. Tokiu sprendimu pirmiausia buvo siekta socialinio tikslo – sustiprinti kaimo gyventojus. Sovietmečiu tokie ūkiai buvo vadinami „kaimo gyventojų pagalbiniais ūkiais“, šeimos poreikiams buvo leidžiama naudoti iki 60 arų žemės. Lietuvoje 1990 m. pradžioje buvo 464 tūkst. gyventojų sodybinių ūkių, kurių vidutinis dydis buvo 0,64 hektaro, ir sudarė 6,4 proc. šalies žemės ūkio paskirties žemės ploto. Iki 1994 m. pradžios šių ūkių sumažėjo iki 404 tūkst., jų vidutinis dydis padidėjo iki 2,1 hektaro, ir tai sudarė 26,2 proc. šalies žemės ūkio paskirties žemės. Daug jų išliko iki šių dienų ir yra natūriniai arba pusiau natūriniai. *Antra*, tai – Lietuvos Seimo sprendimas (1991) „Dėl žemės nuosavybės teisių atstatymo ir žemės gražinimo buvusiems savininkams iki 1940-07-22“. Atkūrus privačios žemės nuosavybės teisę savininkams bei jų teisės paveldėtojams buvo sudarytos teisinės prielaidos smulkiems šeimos ūkiams susikurti. 1994 m. pradžioje Lietuvoje tokių šeimos ūkių buvo 112 tūkst., vidutinis dydis siekė 8,8 ha, ir tai sudarė 27 proc. šalies žemės ūkio paskirties žemės (Vitunskienė, 2001, p. 27).

būtinumo klausimu, jiems, anot ekspertų, kasdieniniai darbai ūkyje yra didesnė vertybė nei pokyčiai bendradarbiavimo srityje. Be to, jie mano, kad stokoja laiko bendradarbiavimo veiksmams dėl didelio darbo krūvio. Žmonių tarpusavio nepasitikėjimą, nenorą keisti savo veiklos įpročius ir skirti laiko kooperatyvo veiklai kaip pagrindinius barjerus ūkių kooperacijos vystymuisi Lietuvoje nustatė ir ankstesni tyrimai (Pareigienė, Ribašauskienė, 2008; Kuliešis, Pareigienė, 2010). Taip pat nustatyta, kad ūkininkų kooperacija yra ribojama jų polinkiu konkuruoti ir negebėjimu identifikuoti bendrų veiksmų naudos (Melnikienė, Vidickienė, 2019). Visa tai rodo, kad ūkininkaujančiųjų nusiteikimo prieš kooperaciją pamatinės priežastys nesikeičia ilgą laiką. Kad naujam bendradarbiavimui užmegzti reikia daug laiko, teigia ir užsienio ūkininkai, taip pat manantys, kad gali būti sudėtinga organizuoti kooperatinėse įmonėse vykstančius darbo procesus ir komunikaciją (Lutz, Smetschka, Grima, 2017). Be to, šiuolaikinėse žaliavinių žemės ūkio produktų rinkose mainus valdo stabilūs sutartiniai santykiai tarp ūkių ir supirkėjų (Crespi, Saitone, Sexton, 2012), kurie stabdo ūkių jungimąsi į kooperatyvus Lietuvoje.

Menkam mažų šeimos ūkių įsitraukimui į formalių kooperatyvų veiklą įtaką daro neformali tarpusavio pagalba. Kaip nurodo Lutz, Smetschka ir Grima (2017), šalyse, kuriose yra daug nedidelių šeimos ūkių, labai įprastas yra neformalus jų bendradarbiavimas, kai ūkininkai dalijasi technika ir žemės ūkio gamybos patirtimi bei padeda vieni kitiems esant dideliam darbo krūviui. Autoriai pabrėžia, kad taip pat galima rasti ir neformalių kooperatyvų, kurie dažnai yra elementarūs susitarimai, kai vienas ūkininkas kitų ūkininkų produktus pasiima į rinką ir parduoda be papildomo mokesčio. Tokios kooperacijos paskata yra didesnis kiekvieno ūkininko produktų patrauklumas rinkoje, kai jie parduodami šalia platesnio kitų aukštos kokybės produktų asortimento. Toks neformalus bendradarbiavimas yra panašus į abipusę pagalbą, kuri dažnai būna tarp giminaičių ar kaimynų ir yra grindžiamas pasitikėjimu ir nuolatiniu asmeninių santykių puoselėjimu. Tai Treinys (1990) taikliai pavadino „talka“. Neformalų tarpusavio bendradarbiavimą Kuliešis ir Pareigienė (2010) nustatė kaip vieną iš pagrindinių ūkininkų nesikooperavimo priežasčių Lietuvoje. Galima manyti, kad tai ypač būdinga smulkiems ūkininkams.

#### *Kooperatyvų poveikis gamintojų kainoms mažuose ūkiuose*

3 paveiksle pateikti duomenys rodo, pagal kokias maisto ar žemės ūkio produktų pardavimo sutartis maži šeimos ūkiai gauna didesnes kainas. 180 iš tyrime dalyvavusių 1002 ūkių nurodė, kad didesnę kainą jie gauna pagal trejopus pardavimo būdus. 18 proc. (arba 35 iš 180 ūkių) nurodė, kad didesnę kainą gauna parduodami per kooperatyvus. Kad savo pagamintus maisto ar žemės ūkio produktus parduoda per kooperatyvus, iš viso nurodė 42 (arba 4,2 proc.) apklausoje dalyvavusių ūkių. Taigi daugiau kaip keturiems penktadaliams ūkių dalyvavimas kooperatyvo veikloje užtikrino aukštesnę kainą.



**3 pav. Kooperatyvų poveikis mažų šeimos ūkių maisto ir žemės ūkio produktų kainoms Lietuvoje**

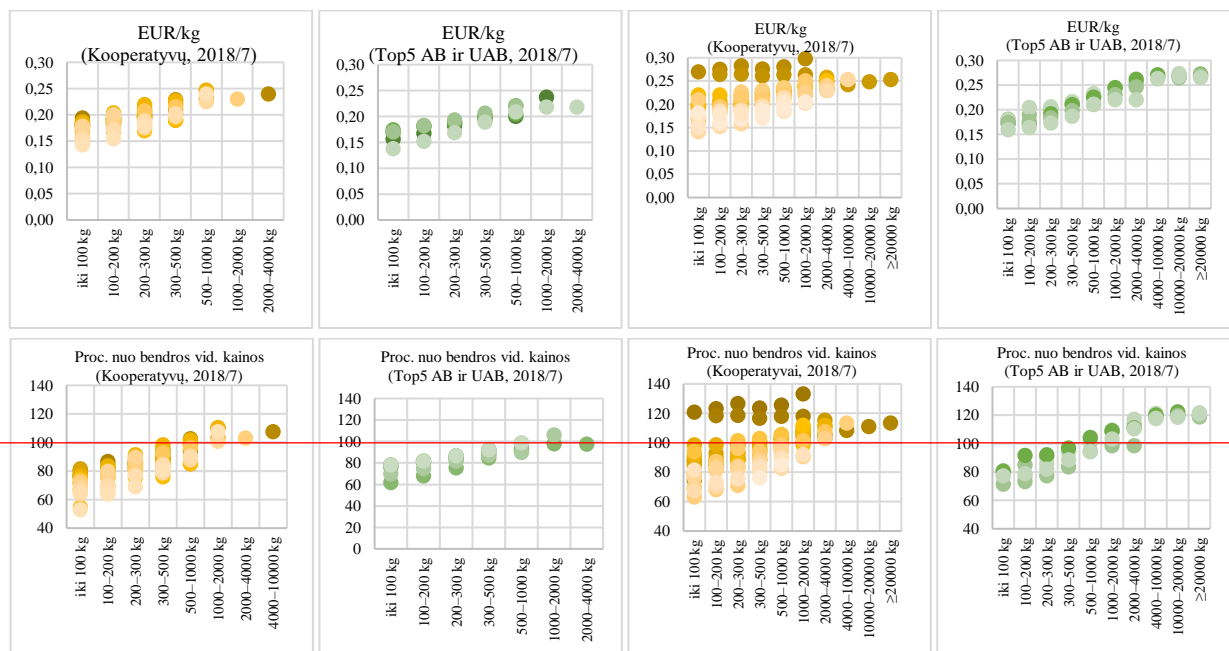
Šaltinis: parengta autorių pagal mažų šeimos ūkių apklausos 2019 m. duomenis (N=1002)

4 paveiksle pateikti duomenys apie kooperatyvų ir penkių lyderiaujančių pieno perdirbimo įmonių (*Top5*) mokamas žalio pieno kainas pagal per vieną dieną iš gamintojų superkamo pieno kiekio grupes rodo, kad maži ūkiai gali gauti didesnę kainą žemės ūkio produktus perdirbimui parduodami per kooperatyvus.

Vasaros sezono kainos (2018 m. liepos mėn.)

SP – žalias pienas, pristatomas į supirkimo punktą

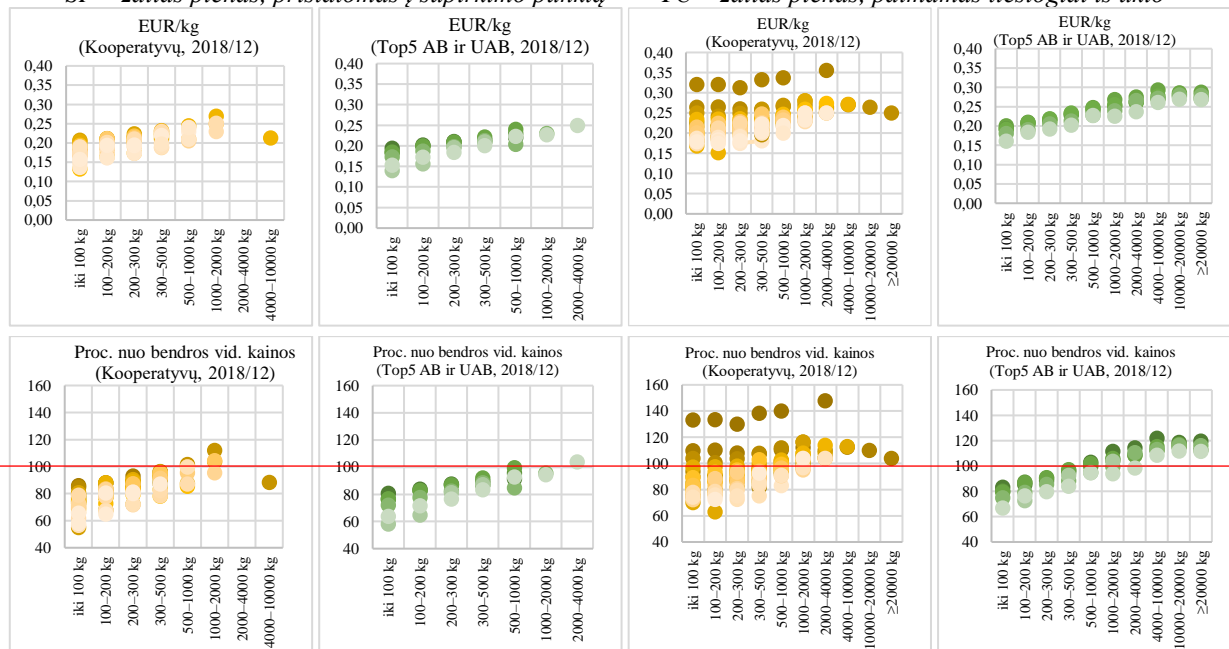
TŪ – žalias pienas, paimamas tiesiogiai iš ūkio



Žiemos sezono kainos (2018 m. gruodžio mėn.)

SP – žalias pienas, pristatomas į supirkimo punktą

TŪ – žalias pienas, paimamas tiesiogiai iš ūkio



**4 pav. Kooperatyvų ir penkių didžiausių pieno perdirbimo įmonių mokamos žalio pieno kainos pagal per vieną dieną iš gamintojo superkamo pieno kiekį**

Pastaba: *Top5* perdirbėjai: AB „Žemaitijos pienas“, AB „Pieno žvaigždės“, UAB „Marijampolės pieno konservai“, AB „Rokiškio sūris“ ir AB „Vilkyškių pieninė“; į tyrimą įtrauktų 27 kooperatyvų 2018 m. liepos mėn. ir 30 kooperatyvų 2018 m. gruodžio mėn. mokamos pieno kainos. „EKO Žemaitija“ ir „EKO tikslas“ iš kitų kooperatyvų išsiskiria aukšta pieno kaina, nes pieną superka vien iš ekologinių ūkių.

Šaltinis: parengta autorių pagal ŽŪIKVC PAIS skelbimą informaciją apie žalio pieno pirkėjų pateiktą vidutinę faktinę (su priedais ir nuoskaitomis) bazinių rodiklių pieno kainą superkant pieną iš pieno gamintojų (EUR/kg).

Reikia pridurti, kad 2016 m. žalią pieną perdirbimui per kooperatines bendroves (kooperatyvus) pardavė daugiau kaip 8 tūkst. ūkių, kas sudarė 28,1 proc. nuo visų pieną perdirbimui tiekusių ūkių. 27 individualiai veikiantys (neasocijuoti) kooperatyvai iš jų supirko 370,7 tūkst. t žalio pieno ir tai sudarė 26,3 proc. vidaus rinkos (Vitunskienė, 2019). Palyginimui galima pridurti, kad kooperatyvų dalis visoje Europos Sąjungos žalio pieno rinkoje sudaro apie 55 proc. (Müller, Hanisch, Malvido, Rommel, Sagebiel, 2018), o JAV penkiasdešimt ūkininkams priklausančių geriausių pieno kooperatyvų – beveik 80 proc. šalies žalio pieno rinkos (Cavalheiro, Vieira, Costa, 2015).

LR konkurencijos tarybos ataskaitoje apie pieno ir pieno produktų sektoriaus rinkos Lietuvoje tyrimą (2015) nurodyta, kad didelė dalis veikiančių kooperatyvų nėra „tikrieji“ – vien savo narių tiekiamu pienu paremti – kooperatyvai, o jų veikla labiau panaši į tarpininkų veiklą. Tyrimo duomenimis, dalis kooperatyvų turi 5 ar mažiau narių, iš kurių superkama itin mažai žalio pieno, taip pat yra ir pieno negaminančių narių, o didžiąją dalį pieno jie superka iš kitų gamintojų. „Netikros“ kooperacijos, kaip iškraipčios pačią kooperacijos idėją, problemą Lietuvos pienininkystėje akcentuoja ir Lietuvos vidutinių pieno ūkių asociacijos atstovė.

Tokių kooperatyvų praktika sukelia pieno gamintojams abejonę, ar įsitraukimas į kooperatyvo veiklą jiems atneš naudos dėl susiformavusios nuomonės, jog parduodami pieną per kooperatyvą jie praras kainos dalį, kuri skirta kooperatyvui išlaikyti (Vitunskienė, Drożdż, Lauraitienė, Bendoraitytė, 2020). Kita vertus, į tokių „netikrų“ kooperatyvų (kaip ir kitų pieno supirkimu-perpardavimu užsiimančių įmonių) veiklą Lietuvos žalio pieno rinkoje galima žvelgti ir kitokiu požiūriu – jie, kaip ir tikrieji kooperatyvai, užima dalį rinkos, dėl to mažėja pirkėjų koncentracija rinkoje ir stiprėja konkurencija. Nustatyta, kad per pastarąjį vidutinės trukmės laikotarpį žalio pieno vidaus rinkoje pirkėjų koncentracija lėtai mažta – pagal visų pirkėjų individualius duomenis apskaičiuotas Herfindalio-Hiršmano indeksas sumažėjo nuo 1104 – 2010 m. iki 1018 – 2018 m. (Vitunskienė, 2019).

4 paveiksle pateikti duomenys rodo, kad tiek vasaros, tiek žiemos sezonu kooperatyvai, kaip ir didžiausios pieno pramonės įmonės, pieno kainą diferencijuoja pagal iš gamintojo superkamo pieno kiekį per dieną – pastarajam didėjant, kaina didėja dėl masto ekonomijos. Kainos dydis taip pat skiriasi ir dėl pieno pristatymo būdo, t. y. kai žalias pienas pristatomas į supirkimo punktą (4 pav. grafikai kairėje pusėje) ir paimamas tiesiogiai iš ūkio (4 pav. grafikai dešinėje pusėje).

**1 lentelė. Žalią pieną superkančių kooperatyvų, mokėjusių didesnę bazinių rodiklių pieno kainą nei pieno perdirbimo įmonės, dalis 2018 m.**

Kooperatyvai mokėjo:	SP – žalias pienas, pristatomas į supirkimo punktą			TŪ – žalias pienas, paimamas tiesiogiai iš ūkio		
	iki 100 kg per dieną	100–200 kg per dieną	200–300 kg per dieną	iki 100 kg per dieną	100–200 kg per dieną	200–300 kg per dieną
<i>Vasaros sezono metu (2018 m. liepos mėn.)</i>						
Didesnę kainą nei minimali Top5 AB ir ŪAB kaina	74,1 %	74,1 %	74,1 %	74,1 %	74,1 %	74,1 %
Didesnę kainą nei maksimali Top5 AB ir ŪAB kaina	11,1 %	14,8 %	18,5 %	11,1 %	14,8 %	18,5 %
<i>Žiemos sezonu metu (2018 m. gruodžio mėn.)</i>						
Didesnę kainą nei minimali Top5 AB ir ŪAB kaina	70,0 %	70,0 %	56,7 %	70,0 %	66,7 %	66,7 %
Didesnę kainą nei maksimali Top5 AB ir ŪAB kaina	6,7 %	6,7 %	20,0 %	30,0 %	13,3 %	33,3 %

Pastaba: žalio pieno kainos lygis (proc.) apskaičiuotas kiekvieno supirkėjo mokamas kainas palyginus su vidutine visų supirkėjų mokama kaina; Top5 perdirbėjai: AB „Žemaitijos pienas“, AB „Pieno žvaigždės“, UAB „Marijampolės pieno konservai“, AB „Rokiškio sūris“ ir AB „Vilkyškių pieninė“; į tyrimą įtrauktų 27 kooperatyvų 2018 m. liepos mėn. ir 30 kooperatyvų 2018 m. gruodžio mėn. mokamos pieno kainos. „EKO Žemaitija“ ir „EKO tikslas“ iš kitų kooperatyvų išsiskiria aukšta pieno kaina, nes pieną superka vien iš ekologinių ūkių.

Šaltinis: apskaičiuota autorių pagal ŽŪIKVC PAIS skelbiamą informaciją apie žalio pieno pirkėjų pateiktą vidutinę faktinę (su priedais ir nuoskaitomis) bazinių rodiklių pieno kainą superkant pieną iš pieno gamintojų (EUR/kg)

Palyginus kooperatyvų ir pieno pramonės įmonių mokamas kainas už bazinių rodiklių žalią pieną bei jų lygį, apskaičiuotą nuo vidutinės visų supirkėjų mokamos kainos, matyti, kad pagal superkamo pieno kiekio grupes (pvz., iki 100 kg, 100–200 kg, 200–300 kg per dieną) (1 lentelė):



– didelė dalis kooperatyvų tiek vasaros (74 proc.), tiek žiemos (57–70 proc.) sezonu mažiems pieno gamintojams mokėjo didesnę kainą nei už atitinkamą pieno kiekį buvo mokėta penkių didžiausių perdirbimo įmonių (*Top5*) minimali kaina;

– daugiau nei *Top5* perdirbėjų mokėta maksimali kaina už atitinkamą pieno kiekį mokėjo 11–19 proc. kooperatyvų vasaros sezonu ir 7–33 proc. kooperatyvų žiemos sezonu.

#### 4. Išvados ir diskusija

Nors kooperatyvai vadovaujami principais ir praktika, kurie labai skiriasi nuo standartinės ekonomikos teorijos (Ménard, 2017), tačiau jie vis tiek gali būti efektyvūs, stabilūs bei klestintys (Kispál-Vitai, Regnard, Kövesi, Guillotte, 2019) ir yra reikšmingi šiuolaikinėse moderniose žemės ūkio ir maisto produktų rinkose, kuriose mainus valdo stabilūs sutartiniai santykiai (Crespi, Saitone, Sexton, 2012). Vakarų autoriai ieško priežasčių, kodėl ir XXI a. gamintojai renkasi būtent klasikiniais bendradarbiavimo principais grindžiamą kooperatinę struktūrą (Kispál-Vitai, Regnard, Kövesi, Guillotte, 2019), o mes, Lietuvos tyrėjai, vis dar labai ribotai suprantame, kodėl šalies žemės ūkio gamintojai (ypač maži) neišitraukia į tokias struktūras. Mūsų tyrimas atskleidė, kad tik kas dvidešimt ketvirtas mažas ūkis savo pagamintus maisto ir žemės ūkio produktus parduoda per kooperatyvus, o kas dvidešimt aštuntam kooperatyvas užtikrina didesnes gamintojo kainas.

Konkurencinio kriterijaus teorija paaiškina, kad oligopsoninėse rinkose kooperatyvai užtikrina didesnes žemės ūkio produktų kainas regiono rinkoje, o naujausi empiriniai įrodymai patvirtina šiuos teiginius žaliavinių žemės ūkio produktų rinkoje. Mūsų tyrimo rezultatai parodė, kad didelė dalis žalią pieną superkančių kooperatyvų mažiems pieno gamintojams moka didesnę kainą nei penkių didžiausių pieno perdirbimo akcinių bendrovių nustatyta minimali kaina, o apie penktadalis kooperatyvų (žiemos sezonu) ir apie trečdalis kooperatyvų (vasaros sezonu) moka didesnę kainą nei tų pačių akcinių bendrovių nustatyta maksimali kaina. Müller, Hanisch, Malvido, Rommel, Sagebiel, (2018) taip pat nustatė, kad didesnė kooperatyvų rinkos dalis daro teigiamą poveikį kainų lygiui ir stabilumui Europos pieno rinkose, kai kontroliuojamas keletas kitų rinkos charakteristikų. Grashuis (2020) nustatė, kad grūdų rinkodaros kooperatyvai paskatina konkurentus reikšmingai padidinti kukurūzų kainą. Tad politikos formuotojai turėtų atsižvelgti į tai, kad kooperatyvų skatinimas gali teigiamai paveikti žemės ūkio produktų kainas ir jų stabilumą, ypač oligopsoninėse rinkose, kuriose vyrauja keli dideli pirkėjai.

#### Literatūros sąrašas

Agarwal, B., Dorin, B. (2019). Group farming in France: Why do some regions have more cooperative ventures than others? // *Environment and Planning A: Economy and Space*, 51(3), 781-804.

Atkočiūnienė, V., Aleksandravičius, A., Dautartė, A., Vitunskienė, V., Zemeckis, R. (2017). Ūkių modernizacija rinkų ir kaimo vystymosi kontekste: Lietuvos atvejis. Aleksandro Stulginskio universitetas. Akademija.

Cavalheiro, E. A., Vieira, K. M., Costa, C. (2015) Market concentration in US milk processors and his influence at price paid to cow milk producers // *Corporate Ownership & Control*, 13(1): 627-634.

Crespi, J. M., Saitone, T. L., Sexton, R. J. (2012). Competition in US farm product markets: do long-run incentives trump short-run market power? // *Applied Economic Perspectives and Policy*, 34(4), 669-695.

Grashuis, J. (2020). The Competitive Impact of Cooperatives on the Spot Market: A Spatial Analysis of Iowa Corn Prices // *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 1(ahead-of-print).

Herbel, D., Ourabah Haddad, N. 2012. Successful farmer collective action to integrate food production into value chains // *Food Chain*, 2(2), 164-182.

Hoffman, S., Royer, J. S. (1997). Evaluating the competitive yardstick effect of cooperatives on imperfect markets: A simulation analysis, 1839-2016-152198.

Kieselienė, S. (2019). Ištyrė, kas vyksta su kooperatyvais. Delfi: Agroverslo naujienos. – <https://www.delfi.lt/agro/agroverslo-naujienos/istyre-kas-vyksta-su-kooperatyvais.d?id=80862147> [10 04 2019].

Kispál-Vitai, Z., Regnard, Y., Kövesi, K., Guillotte, C. A. (2019). Cooperative case studies from three countries: Is membership a problem or a solution in the 21st century? // *Society and Economy*, 41(4), 467-485.

Kuliešis, G., Pareigienė, L. 2010. Nuostatų kooperuotis vertinimas // *Vadybos mokslas ir studijos-kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai*, (5), 108-115.

LR Konkurencijos taryba (2015). Lietuvos Respublikos konkurencijos tarybos pranešimas apie atliktą pieno ir pieno produktų sektoriaus rinkos tyrimą. Bylos Nr. 14/ /1/1/08/33/077. 2015-06-21, Nr. 5S-14/2015, Vilnius.

Lutz, J., Smetschka, B., Grima, N. (2017). Farmer Cooperation as a Means for Creating Local Food Systems—Potentials and Challenges // *Sustainability*, 9(6), 925.

- Melnikienė, R., Vidickienė, D. (2019). Evaluation of the Lithuanian Agricultural Policy Based on the Analysis of Qualitative Structure // *Public Policy and Administration*, 18(1), 52-67.
- Ménard, C. (2018). Organization and governance in the agrifood sector: How can we capture their variety? // *Agribusiness*, 34(1), 142-160.
- Myers, R. J., Sexton, R. J., Tomek, W. G. (2010). A century of research on agricultural markets // *American Journal of Agricultural Economics*, 92(2), 376-403.
- Müller, M., Hanisch, M., Malvido, A., Rommel, J., Sagebiel, J. (2018). The structural effect of cooperatives on price volatility in the European dairy sector. *Applied Economics Letters*, 25(8), 576-579.
- Ortmann, G. F., King, R. P. (2007). Agricultural cooperatives I: History, theory and problems // *Agrekon*, 46(1), 18-46.
- Pareigienė, L., Ribašauskienė, E. (2008). Kooperacijos plėtros vertinimas // *Vadybos mokslas ir studijos-kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai*, (1), 127-133.
- Souza, A. B. D., Fornazier, A., Delgrossi, M. E. (2020). Local food systems: potential for new market connections for family farming // *Ambiente & Sociedade*, 23.
- Torgerson, R. E., Reynolds, B. J., Gray, T. W. (1998). Evolution of cooperative thought, theory, and purpose // *Journal of Cooperatives*, 13(1142-2016-92691), 1-20.
- Treinyš M. (1990). *Talkos galia: žemės ūkio kooperacija vakar ir šiandien.* – Vilnius: Mintis.
- Vitunskienė, V. (2001). Lietuvos žemės ūkio restruktūrizacijos politikos įtaka žemės ūkio subjektų konkurencin-gumui // *Vagos*, 50(3), 75-84.
- Vitunskienė, V. (2019). Žalio pieno vidaus rinkos struktūra ir koncentracija Lietuvoje // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*, 41(4), 576-588.
- Vitunskienė, V., Drożdż, J., Bendoraitytė, A. (2020). Lietuvos mažų šeimos ūkių darnumo tyrimo kiekybinės apklausos rezultatai. Pagal vykdomą tarptautinį projektą FAMFAR “Mažų šeimos ūkių vaidmuo siekiant tvaraus žemės ūkio ir maisto produktų sektoriaus vystymosi Vidurio ir Rytų Europos šalyse” (2019–2021), finansuojamą Lenkijos akademi-nių mainų nacionalinės agentūros (NAWA). Sutarties NR. PPI/APM/2018/1/00011/U/001
- Vituskienė, V., Drożdż, J., Lauraitienė, L., Bendoraitytė A. (2020). 2003–2018 m. žemės ūkio politikos priemonių tyrimas (įvertinimas), siekiant veiksmingesnės žemės ūkio politikos bei smulkių ir vidutinių ūkių ekonominio ir socialinio gyvybingumo. Žemės, maisto ūkio, žuvininkystės ir kaimo plėtros mokslinių tyrimų ir eksperimentinės plėtros 2015–2020 metų programos MTTV projekto galutinė ataskaita, Kaunas.
- Zakić, N., Vukotić, S., Cvijanović, D. (2014). Organisational models in agriculture with special reference to small farmers // *Economics of Agriculture*, 61(297-2016-3632), 225-237.
- ŽŪM (2020). Žemės ūkio kooperacijos skatinimas: kooperacijos žinių sklaidos modelio sukūrimas. Viešoji konsultacija dėl Žemės ūkio kooperacijos skatinimo: kooperacijos žinių sklaidos modelio sukūrimo. – <https://epilietis.lrv.lt/lt/konsultacijos/viesoji-konsultacija-del-zemes-ukio-kooperacijos-skatinimo-kooperacijos-ziniu-sklaidos-mode-lio-sukurimo> [06 02 2020].

## Summary

### REPRESENTING THE INTERESTS OF SMALL FARMS IN THE MARKET THROUGH COOPERATIVES: EFFECT ON PRODUCERS' PRICE

*The study addresses the problem of to what extent and in what way the interests of small farms are represented by cooperatives in the market of agricultural products. The empirical analysis aims to determine the extent of small farms' involvement in formal cooperation and the impact of cooperatives on the prices of their products in Lithuania. The analysis is based on the theory of competitive yardstick, where a cooperative can be considered as a regulator of prices in the market. This theory argues that the existence of a cooperative will force the profit-maximizing companies to behave more competitively in an oligopsony market. When a cooperative offers more favourable prices to farmers because of its classic practice of providing services at cost price, profit-maximizing processing companies try to match the price paid by the cooperative in order to not lose raw material suppliers. The data obtained from the survey carried out in small farms reveal that a small part of small farms in Lithuania sell their agricultural and food products to cooperatives and that even a smaller part of those farms is offered a higher price. The analysis of ŽŪIKVC PAIS data on the price paid by buyers per kilogram of raw milk, reveals that most cooperatives pay a higher price for small milk producers than the minimum price set by the five largest milk processing companies in Lithuania. About one-fifth of cooperatives (during the winter season) and up to a third of cooperatives (during the summer season) pay a higher price than the maximum price set by the same joint stock companies.*

**Keywords:** *small farms, cooperatives, milk processors, producer price, competitive yardstick.*

**JEL Codes:** *L22, Q12, Q13.*