



**PANEL na temat « Rozwój warunków dostawy buraków »**  
**PREZENTACJA JP. DUBRAY (Wiceprezes CGB - Francja)**

**I – Krótka prezentacja dwóch przykładów negocjacji pomiędzy plantatorami i jednym przetwórcą.**

- Próba przetwórcy do zwiększenia wydatku przy kontraktacji ze 145 kg do 152 kg;
- Ceny buraków pozakwotowych do reformy cukrowej.

- Wydatek przy kontraktacji

W 2005 r. jeden przetwórcza ogłosił swoją decyzję o zwiększeniu wydatku przy kontraktacji ze 145 kg do 152 kg od 2005 r., co oznaczało zmniejszenie o 5% ilości buraków kwotowych; wszystko po to, żeby być lepiej przygotowanym do zetknięcia się z reformą cukrową w 2006 r.!

Plantatorzy dostarczający do tego przetwórcy odrzucili tą decyzję.

Przetwórcza odrzucił negocjacje i uznał, że ta kwestia została załatwiona.

Nastąpiły rozpowszechnione akcje plantatorskie.

W końcu przetwórcza wycofał się i zrewidował swą decyzję: wydatek przy kontraktacji pozostał niezmienny.

- Ceny buraków pozakwotowych

W ramach poprzedniej regulacji cukrowej i przed przegranym Panelem WTO, buraki pozakwotowe były głównie przerabiane na cukier eksportowany na rynek światowy. We Francji cena buraków pozakwotowych na cukier były kalkulowane zgodnie z formułą cenową zapisaną w porozumieniu branżowym, która oparta była na cenie z rynku światowego. Było to jasne i przejrzyste: kiedy cena światowa była wysoka to cena buraków pozakwotowych też była wysoka i vice versa.

Od wprowadzenia nowej regulacji cukrowej większość buraków pozakwotowych jest przetwarzana na etanol, alkohol lub cukier do użytku niespożywczego.

Większość francuskich przetwórców lojalnie odrzucała możliwość negocjacji formuł cenowych dotyczących każdego rynku (etanol, alkohol, cukier na cele niespożywcze). Co więcej Ministerstwo Gospodarki odpowiedzialne za wprowadzenie regulacji dotyczących konkurencyjności wskazało, że formuła cenowa negocjowana przez CGB i przetwórców byłaby nie do zaakceptowania z punktu widzenia prawa o konkurencyjności.

Francuscy przetwórcy (głównie firmy prywatne) przez to wymuszały ceny na plantatorach, a jedna z nich zaproponowała najniższą z możliwych cen: w 2006 r. 17-20 €, w 2007 16 € za tonę buraków o zawartości cukru 16%.

Co gorsze przetwórcy, którzy ustalili cenę na poziomie 16 €/t w 2007 r. powiedzieli plantatorom, że jest to cena minimalna, która prawdopodobnie będzie większa w zależności od cen rynkowych; rolnicy byli przekonani, że ostateczna cena będzie wyższa niż 16 €/t; jednakże po zbiorach i dostawach okazało się, że ta cena wynosi 16 € i ani centa więcej; sposób w jaki to zrobili przetwórcy był szokujący i podważył zaufanie plantatorów do przetwórców.

Ale przetwórcy zapomnieli, że plantator może uprawiać inne uprawy, a nie tylko buraki cukrowe, a to właśnie się wydarzyło w 2008 r.: plantatorzy nie zasiali areału, którego oczekiwali przetwórcy ponieważ zaufanie do nich zostało utracone, a w konsekwencji przetwórcy stracili na tym biznesie, który ukarał nie tylko przetwórców ale plantatorów.

Doprowadziło to do tego, że w 2009 r. przetwórcy zgodzili się na negocjacje i cena na buraki w tej kampanii wzrosła do 21,5 €/t przy polaryzacji 16%..

## II – Wyzwania dla negocjacji z przetwórcami

Kilka lekcji można nakreślić na podstawie tych dwóch przykładów.

- Przed reformą dochodowość sektora buraka i cukru była wysoka. Prawdziwą kwestią w negocjacjach dla plantatorów było wyciągnięcie czegoś dla siebie z marży producenta i tak samo było w przypadku przetwórców. To czasami powodowało konfrontację. Żyliśmy z takim nastawieniem przez 40 lat.
- Od reformy przetwórcy i plantatorzy musieli zdać sobie sprawę, że ta gra się skończyła. Jeżeli przetwórcy będą próbowali coś uszczknąć z marży plantatorów to ci odwrócą się od uprawy buraka ponieważ inne rośliny będą bardziej dochodowe. I w drugą stronę jeśli plantatorzy będą chcieli urwać coś z marży przetwórców, to oni zareagują bardzo mocno ponieważ ich marża również stała się bardzo mała i trudna do przewidzenia (brak gwarantowanej ceny na cukier kwotowy, rynki pozakwotowe są niestabilne).
- Negocjacje pomiędzy plantatorami i cukrownikami muszą się opierać na sytuacji, w której obie strony mogą odnieść korzyści wraz ze spojrzeniem na wzrost produktywności całego sektora. Zmiana podejścia jest konieczna w przypadku gdy sektor chce mieć do siebie zaufanie i w przyszłość radzić sobie z trudnościami, które przyjdą.
- Idealnie by było gdyby plantatorzy porozumiewali się z przetwórcami tak jak to ma miejsce w niektórych państwach produkujących trzcinę lub w USA: to jest negocjowali tzw. „division of proceeds” (przychód przemysłu cukrowniczego jest przyznany przetwórcom i plantatorom zgodnie z porozumieniem handlowym). We Francji jesteśmy daleko od takiej formy.
- I w końcu nie jest do zaakceptowania to, że UE chce, żeby plantatorzy i przetwórcy przystosowali się do pewnej liberalizacji sektora cukru (otwieranie rynków). Chce żebyśmy byli zorganizowani do stawienia temu czoła, a jednocześnie zabrania jakichkolwiek negocjacji z producentami ponieważ byłoby to niezgodne z prawem o konkurencji.