

Drobne gospodarstwa rolne we współczesnych łańcuchach żywnościowych*

Participation of small farms in modern food supply chains

Dominika Milczarek-Andrzejewska

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa

Streszczenie. Ostatnie dwie dekady w krajach Europy Środkowo-Wschodniej cechują się dynamicznymi zmianami w łańcuchach żywnościowych. Najważniejsze z nich to przemiana struktury agrarnej, wzrost konkurencyjności firm przetwórstwa spożywczego, konsolidacja segmentu hurtowego i rosnące znaczenie sieci wielkich marketów. Szereg badań wskazuje na problemy rolników związane z rosnącymi wymogami i standardami na nowoczesnych rynkach żywnościowych. Problemem jest np. wybieranie większych i nowocześniejszych dostawców przez sieci dużych marketów. Istnieją jednak doniesienia, że uczestniczenie w nowoczesnych kanałach dystrybucji może wpływać pozytywnie na sytuację drobnych producentów rolnych. Jednym z ważnych czynników wpływających na wykluczenie drobnych producentów rolnych z nowoczesnych rynków żywnościowych lub włączenie ich do tych rynków jest siła przetargowa. Liczne opracowania wskazują, że siła przetargowa rolników jest znacznie mniejsza od siły podmiotów na poziomie przetwórstwa i handlu detalicznego. Może to prowadzić do wykluczania drobnych producentów z rynku, zwiększania produkcji na własne potrzeby i poszerzania zasięgu ubóstwa. Do głównych rozwiązań wzmacniających pozycję drobnych gospodarstw w łańcuchu żywnościowym należy ułatwianie dostępu do usług finansowych i inne działania nakierowane na wspieranie inwestycji w gospodarstwach.

Słowa kluczowe: drobne gospodarstwa rolne, łańcuchy żywnościowe, siła przetargowa, Europa Środkowo-Wschodnia

Abstract. The recent two decades in the countries of Central and Eastern Europe have been characterised by dynamic changes in food supply chains. The transformations of agrarian structure, increasing competitiveness of food processing companies, consolidation of wholesale segment, and growing importance of large supermarket networks are the most significant changes. Many studies indicate that small farmers encounter

* Praca stanowi część przygotowywanej przez autorkę rozprawy habilitacyjnej dotyczącej koncepcji siły w ekonomii.

Adres do korespondencji – Corresponding author: dr Dominika Milczarek-Andrzejewska, Zakład Integracji Europejskiej, IRWiR PAN, ul. Nowy Świat 72, 00-330 Warszawa, e-mail: dmilczarek@irwirpan.waw.pl

problems related to the increasing requirements and standards of modern food markets. The fact that the networks of large supermarkets choose larger and more modern providers becomes also an issue. Some studies, however, find that participation in modern distribution channels can have a positive impact on the situation of small farmers. One of the important factors contributing to the exclusion or inclusion of small-scale farmers on the modern food markets is their bargaining power. Numerous studies show that the bargaining power of farmers is much weaker than the power of the entities in the processing and retail sectors. This may lead to the exclusion of small producers from the market, an increase in the production for their own needs, and an increase in the extent of poverty. The main solutions aimed at strengthening the position of small farms in the food supply chain are to facilitate access to financial services and to undertake other activities promoting investments in farms.

Key words: small farms, food supply chains, bargaining power, Central and Eastern Europe

Wstęp

W ostatnich dwóch dekadach zachodziły dynamiczne zmiany w łańcuchach żywnościowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Procesy prywatyzacji, liberalizacji rynków oraz napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich doprowadziły do konsolidacji przemysłu przetwórczego, wzrostu znaczenia sieci super- i hipermarketów¹ oraz wprowadzenia wysokich standardów jakościowych (np. Swinnen 2007).

Zjawiska te wzbudzają szerokie zainteresowanie zarówno wśród naukowców, jak i polityków. W badaniach dużo miejsca poświęca się wpływowi przemian w łańcuchach żywnościowych na sytuację rolników (np. Dries i in. 2007), szczególnie drobnych producentów rolnych ze względu na ich trudności z dostosowaniem się do zmieniających się warunków (Vorley i in. 2007). Autorzy pokazują m.in. problemy rolników związane z rosnącymi wymogami i standardami na nowoczesnych rynkach żywnościowych (np. Henson i Reardon 2005). Część autorów zwraca jednak uwagę, że zmiany w łańcuchach żywnościowych mogą być także korzystne dla producentów rolnych (Dries i in. 2009).

Zakres wpływu zmian w łańcuchach żywnościowych na producentów rolnych, a w szczególności drobnych producentów rolnych, zależy od szeregu czynników. W rozważaniach teoretycznych i empirycznych podkreśla się znaczenie m.in. struktury rynku, zakresu niezbędnych inwestycji czy wysokości kosztów transakcyjnych² (Csaki i Forgacs 2007, Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011). Badania odnoszą się także do kwestii siły przetargowej podmiotów w łańcuchu żywnościowym (Swinnen i Maertens 2007). Brak jednak opracowań, które analizowałyby siłę przetargową drobnych gospodarstw rolnych w szerszym ujęciu uwzględniającym także wpływ czynników politycznych.

¹ Supermarkety to sklepy o powierzchni pomiędzy 400 a 2499 m², a hipermarkety – ponad 2500 m².

² Tzn. kosztów organizowania i przeprowadzania transakcji oraz egzekwowania warunków umowy.

Celem pracy jest przedstawienie argumentów teoretycznych i wniosków z badań empirycznych dotyczących pozycji drobnych gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych. W pracy przeanalizowane zostaną czynniki wpływające na sytuację gospodarstw rolnych, w szczególności ich siła przetargowa oraz polityka państwa.

Analiza będzie się koncentrować na sytuacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Warto jednak zauważyć, że opisywane procesy zachodzą również w innych krajach, zwłaszcza w krajach rozwijających się. Kwestii włączania drobnych producentów rolnych w nowoczesne rynki żywnościowe właśnie w takich krajach poświęconych jest szereg prac (np. Weatherspoon i in. 2001, Reardon i Berdegue 2002, WDR 2008).

W pierwszej części pracy scharakteryzowane zostaną zmiany, jakie w ostatnich dwóch dekadach nastąpiły w łańcuchach żywnościowych w Europie Środkowo-Wschodniej. Druga część zawierać będzie omówienie czynników wpływających na pozycję gospodarstw rolnych w łańcuchu żywnościowym ze szczególnym uwzględnieniem siły przetargowej. Trzecia część obejmie analizę czynników wpływających na pozycję drobnych gospodarstw w ramach restrukturyzowanych łańcuchów żywnościowych. W ostatniej części, obok wniosków, przedstawione zostaną zalecenia dla polityki państwa.

Wpływ przemian w łańcuchach żywnościowych na sytuację drobnych gospodarstw rolnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Przemiany w łańcuchach żywnościowych

Specyfikę przemian w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, wynikających z rozpoczętych w latach 90. XX wieku reform systemowych, przedstawili np. Csaba Csaki i Csaba Forgacs. Za najważniejsze zmiany w łańcuchach żywnościowych uznali oni przemiany struktury agrarnej, wzrost konkurencyjności firm przetwórstwa spożywczego (wynikający z prywatyzacji i modernizacji), konsolidację segmentu hurtowego oraz rewolucyjne zmiany w sektorze detalicznym (rosnące znaczenie sieci super- i hipermarketów) (Csaki i Forgacs 2008).

Na sytuację sektora produkcji rolnej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wpłynęły reformy rynkowe, wprowadzane od początku lat 90.: prywatyzacja i/lub reprivatyzacja ziemi rolnej, dekoloktywizacja, tworzenie nowych prywatnych przedsiębiorstw rolnych oraz liberalizacja cen i handlu. Dodatkowy silny impuls dla krajów, które zostały członkami Unii Europejskiej, stanowił proces integracji europejskiej. Jak podkreślają Csaki i Forgacs (2008), najbardziej widocznym skutkiem procesu transformacji systemowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej było powstanie znacznej liczby drobnych gospodarstw rolnych i działek rolnych⁵. Dlatego w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej znaczny jest udział ziemi należącej do drobnych gospodarstw. W krajach

⁵ Autorzy szacują, że w wyniku reform w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i w byłych republikach radzieckich powstały miliony drobnych gospodarstw rolnych i działek rolnych (Csaki i Forgacs 2008).

takich, jak Litwa, Łotwa, Słowenia i Rumunia udział drobnych gospodarstw (o wielkości ekonomicznej poniżej 8 ESU⁴) w strukturze użytkowania ziemi rolnej wynosi ponad 50% (Davidova i in. 2010). W Bułgarii, Rumunii i na Litwie znaczny jest też udział najmniejszych gospodarstw rolnych (o wielkości ekonomicznej do 1 ESU) w tworzeniu produkcji rolnej brutto (Eurostat 2009). Z drugiej strony, wprowadzone reformy gospodarcze oraz proces integracji europejskiej wpłynęły na przyspieszenie procesu koncentracji i specjalizacji produkcji przede wszystkim w gospodarstwach towarowych (Morkis i in. 2010). Można podsumować, że mimo pewnych różnic między krajami Europy Środkowo-Wschodniej charakterystyczna jest dla nich dualna struktura agrarna.

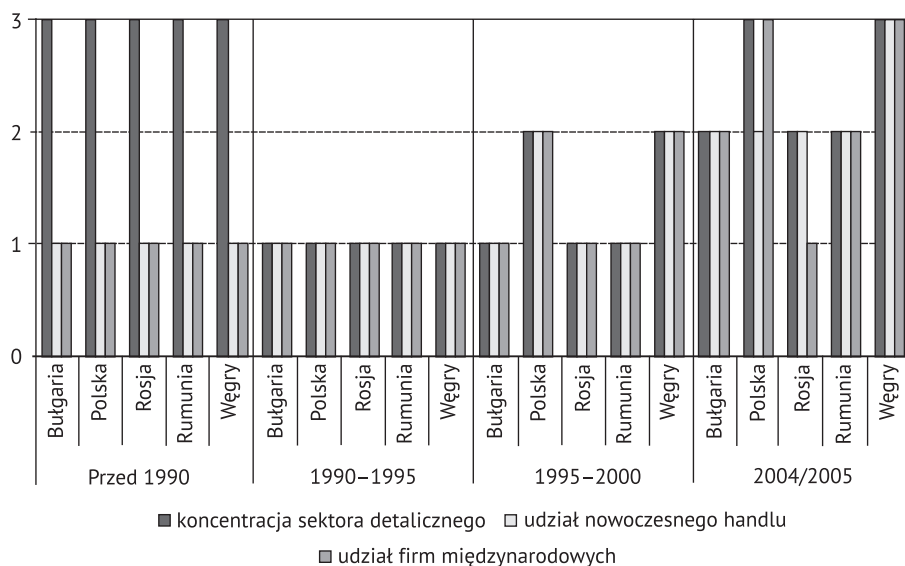
Zmiany w sektorze przetwórstwa spożywczego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wynikały w dużej mierze z procesu prywatyzacji i napływu inwestycji zagranicznych do sektora. Procesy te najpierw rozpoczęły się w Polsce, na Węgrzech i w Czechach, następnie na Słowacji i w krajach bałtyckich, a najpóźniej w Rumunii i Bułgarii. Prywatyzacja i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych spowodowały znaczne unowocześnienie technologii produkcji, polepszenie jakości produkcji oraz zwiększenie dostępu do rynków zagranicznych (Csaki i Forgacs 2008). W nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej procesy dostosowawcze przemysłu przetwórstwa obejmowały także dostosowanie standardów weterynaryjnych do wymogów Unii Europejskiej. Warto podkreślić, że w pierwszej połowie lat 90. w krajach w takich jak Polska znacznie wzrosła liczba przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego, co spowodowało powiększenie się potencjału produkcyjnego, ale i rozdrobnienie przetwórstwa. Niektórzy autorzy podkreślają, że mimo rozpoczętego procesu koncentracji i konsolidacji kapitału oraz dużego udziału kapitału zagranicznego stopień koncentracji jest relatywnie mały, a procesy integracji pionowej i poziomej przebiegają zbyt wolno, jak na potrzeby rozwijającego się rynku (Morkis i in. 2010).

Warto także podkreślić, że na początku procesu transformacji systemowej nastąpił znaczny spadek produkcji w sektorze rolno-spożywczym (np. Woś 1994). Odejście od gospodarki centralnie planowanej wiązało się ponadto z tzw. efektem dezorganizacji (Blanchard i Kremer 1997, Roland i Verdier 1999), czyli całkowitym przeobrażeniem sposobu przeprowadzania transakcji w sektorze rolno-spożywczym. Zmiany w strukturze własnościowej przetwórstwa spożywczego i odejście od monopolu państwa w tym zakresie oznaczały dla producentów rolnych i przemysłu przetwórczego konieczność zbudowania nowych relacji z kontrahentami. Dlatego, szczególnie na początku procesu transformacji, przemysł przetwórczy dysponował relatywnie dużym potencjałem produkcyjnym w zestawieniu z bazą surowcową, którą mógł pozyskać z gospodarstw rolnych (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

Rewolucyjne zmiany w sektorze detalicznym rozpoczęły się od połowy lat 90., wraz z wchodzeniem na rynek sieci super- i hipermarketów. Najważniejsze zmiany dotyczyły systemów zaopatrzenia, a polegały na centralizacji zamówień w tzw. centrach dystrybucyjnych, odejściu od tradycyjnych pośredników na rzecz wyspecjalizowanych hurtowni oraz rozwijaniu prywatnych standardów jakości i bezpieczeństwa. Mimo podobieństw

⁴ ESU (ang. *European size unit*) to miara stosowana w Unii Europejskiej do określania wielkości ekonomicznej gospodarstwa (1 ESU = 1200 EUR). Obok powierzchni gospodarstwa, miara ta uwzględnia aspekt dochodowy prowadzonej działalności rolniczej.

istnieją jednak istotne różnice między poszczególnymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Wynikają one ze zróżnicowania strategii reform, stopnia integracji z gospodarkami światowymi, poziomu dochodów w społeczeństwie, struktury sprzedaży detalicznej sprzed wprowadzenia reform, relacji kosztowych (szczególnie w kosztach pracy) oraz struktury agrarnej (Reardon i Swinnen 2004). Dlatego nie należy wyciągać ogólnych i jednoznacznych wniosków dotyczących zmian w sektorze detalicznym. Zróżnicowanie zmian w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej pokazuje wykres na rycinie 1.



Źródło: Csaki i Forgacs (2008, s. 40)

Ryc. 1. Zmiany w handlu detalicznym produktów rolno-spożywczych w wybranych krajach postsocjalistycznych (poziom: 1 – niski, 2 – średni, 3 – wysoki)

Zauważalne są także różnice pod względem kanałów dystrybucji surowca i produktów finalnych w zależności od rodzaju produktu. W Polsce największy postęp w koncentracji dostaw i organizacji skupu surowca dokonany został w sektorze drobiarskim, mleczarskim oraz w przemysłowym przetwórstwie ziemniaków. W skupie zbóż i żywca dominują natomiast zakupy bezpośrednie, a duży udział w obrotach mają nadal lokalne targowiska⁵, na których spotykają się pośrednicy oraz rolnicy (Morkis i in. 2010).

Specyfika sektora mleczarskiego powoduje, że w ostatnim czasie powstało dużo ciekawych badań dotyczących restrukturyzacji przemysłu mleczarskiego. W badaniach prowadzonych w Polsce analizowane były relacje między różnymi segmentami łańcucha żywnościowego – producentami mleka, mleczarniami i podmiotami handlu detalicznego (np. Dries i in. 2011).

⁵ Lokalne targowiska zastąpiły punkty skupu, które były organizowane przez gminne spółdzielnie przed rozpoczęciem procesu transformacji (Morkis i in. 2010).

Do najważniejszych przemian, jakie zaszły na poziomie producentów mleka, należy zaliczyć gwałtowny spadek całkowitej wielkości produkcji mleka i pogłowia krów mlecznych, znaczny wzrost średniej wydajności krów oraz fluktuacje ilości mleka dostarczanego do przetwórców. Najbardziej uderzająca jest jednak skala odpływu producentów mleka z sektora. Od początku lat 90. z produkcji mleka zrezygnowało ponad milion rolników, czyli ponad 60% ich liczby (Malak-Rawlikowska i in. 2007).

Przemiany, jakie zaszły na poziomie przetwórstwa, to postępujący proces koncentracji, konsolidacji i modernizacji zakładów przetwórczych⁶. Transformacja gospodarcza i związane z nią zmiany w bazie surowcowej, wysoka inflacja oraz wysokie oprocentowanie kredytów wpłynęły negatywnie na sytuację ekonomiczną w branży przetwórstwa mleka. Po roku 1995 następowała powolna stabilizacja produkcji, rosły ceny i podnosiła się jakość produktów mleczarskich. Znacząco polepszyła się także efektywność sektora (Malak-Rawlikowska i in. 2007).

Istotne zmiany nastąpiły również w segmencie detalicznym. Napływ kapitału zagranicznego spowodował, że tradycyjne sklepy zostały w znacznym stopniu wyparte przez sieci super- i hipermarketów oraz sklepy dyskontowe. W 2007 roku udział nowoczesnych sieci handlowych w sprzedaży niektórych produktów mleczarskich przekraczał nawet 50%. Niezależne sklepy utrzymały dominującą pozycję jedynie w sprzedaży produktów tradycyjnych (takich jak biały ser). Za przyczynę tego zjawiska należy uznać wprowadzanie marek własnych oraz możliwości znacznego obniżania cen przez nowoczesne sieci handlowe⁷ (Detal Dzisiaj 2005). Przemiany w segmencie handlu detalicznego wpłynęły w znacznym stopniu na sytuację hurtowników. Wynikało to głównie stąd, że nowoczesne sieci handlowe zaczęły kupować produkty mleczarskie bezpośrednio od przetwórców, zarówno krajowych jak i zagranicznych, z pominięciem pośredników. Należy jednak podkreślić, że segment handlu hurtowego nadal odgrywa ważną rolę w sektorze dystrybucji żywności w Polsce. Hurtownie są często jedynymi partnerami dla niezależnych sklepów w małych miastach i na wsiach (Wilkin i in. 2007b).

Wpływ na sytuację drobnych gospodarstw rolnych

Dużo miejsca w literaturze poświęca się wpływowi przemian w łańcuchach żywnościowych na sytuację rolników, a w szczególności na sytuację drobnych gospodarstw rolnych. Badania dotyczą przede wszystkim barier dla włączania producentów rolnych do nowoczesnych kanałów dystrybucji, wysokości uzyskiwanych przez rolników docho-

⁶ Liczba mleczarni zmniejszyła się w ciągu ostatniej dekady o około 20% i w 2004 roku wyniosła 265 (Seremak-Bulge 2005). Mimo to sektor mleczarski nadal jest zdominowany przez spółdzielnie, które posiadają około 70-procentowy udział w sprzedaży rynkowej.

⁷ Liczba własnych marek sieci handlowych, szczególnie zagranicznych, gwałtownie się zwiększa. W 2004 roku około 60% produktów mleczarskich było sprzedawanych pod marką własną w sieciach dyskontowych, około 7% w hipermarketach i około 3% w supermarketach. Produkty mleczarskie sprzedawane pod marką własną sieci handlowej są zazwyczaj tańsze o 20–40% od odpowiednich produktów sprzedawanych pod marką producenta (w przypadku mleka UHT nawet o 70% tańsze) (Detal Dzisiaj 2005).

dów, konieczności ponoszenia inwestycji, warunków umów podpisywanych przez rolników z odbiorcami itd. (np. Dries in. 2007, Csaki i in. 2008).

Wiele badań wskazuje na problemy rolników związane z rosnącymi wymogami i standardami na nowoczesnych rynkach żywnościowych (np. Henson i Reardon 2005). Często podkreśla się również, że wskutek zmian struktury rynku (rosnącej konsolidacji w sektorze przetwórstwa spożywczego i handlu detalicznego), połączonych ze wzrostem wymagań stawianych producentom rolnym, drobne gospodarstwa rolne mogą być marginalizowane lub wykluczane z rynku (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

Badania pokazują, że sieci super- i hipermarketów mogą wywierać znaczną presję na swoich dostawców. Aby sprostać wymaganiom jakościowym i ilościowym, dostawcy muszą ponosić koszty inwestycji. W sytuacji, gdy rynek kapitałowy charakteryzuje się dużymi niedoskonałościami (tak jak było to na początku lat 90. XX wieku w krajach Europy Środkowo-Wschodniej), wymaganiom tym nie są w stanie sprostać szczególnie drobni dostawcy (Reardon i Swinnen 2004). Dodatkowo, jeśli sieci super- i hipermarketów kupują produkty od drobnych gospodarstw, wybierają raczej tych rolników, którzy mają lepszy dostęp do infrastruktury technicznej, w tym infrastruktury drogowej (Reardon i Gulati 2008). Także firmy przetwórstwa spożywczego preferują współpracę z relatywnie mniejszą liczbą większych i nowoczesnych dostawców (Csaki i Forgacs 2007).

Część badaczy zwraca jednak uwagę, że uczestniczenie w nowoczesnych kanałach dystrybucji może pozytywnie wpływać na sytuację drobnych producentów rolnych poprzez otwarcie im drogi do wysokiej jakości – i wysokiej wartości – rynków. W jednym z badań dotyczących restrukturyzacji sektora mleczarskiego w Polsce pokazano, że zmiana kanału sprzedaży z tradycyjnego (dostaw do punktu skupu) na nowoczesny (bezpośredni odbiór przez mleczarnię) wpłynęła korzystnie na sytuację finansową producentów mleka. Korzyści z przynależności do nowoczesnego kanału sprzedaży były widoczne bez względu na rozmiar stada posiadanego przez producentów (Milczarek-Andrzejewska i in. 2008). Csaki i Forgacs (2007) jako korzystne zjawiska wskazali także zwiększony popyt na produkty wysokiej jakości oraz większą konkurencyjność podaży środków produkcji.

Drobne gospodarstwa rolne są włączane w nowoczesne kanały dystrybucji znacznie częściej, niż wynikałoby to z uwzględnienia stawianych im wysokich wymogów jakościowych i ilościowych. Na przykład, Liesbeth Dries, Tom Reardon i Elke Van Krekthove w badaniu dotyczącym rynku mleka w Polsce i Rosji oraz rynku owoców i warzyw w Czechach i na Słowacji wykazali, że w pewnych warunkach mali producenci rolni są włączani do systemów zaopatrzenia dużych firm przetwórstwa spożywczego oraz sieci super- i hipermarketów (Dries et al. 2009). W wielu krajach Europy Środkowo-Wschodniej zarówno detaliści, jak i przetwórcy zapewniają programy wsparcia także dla drobnych dostawców (Reardon i Swinnen 2004).

Jak pokazują przeprowadzone badania, zmiany zachodzące w łańcuchach żywnościowych mogą wpływać zarówno w sposób negatywny, jak i pozytywny na drobne gospodarstwa rolne. Aby odpowiedzieć na pytanie, jakie czynniki wpływają na pozycję gospodarstw rolnych – ich integrację lub wykluczanie z nowoczesnych rynków – w drugiej części pracy omówione zostaną zagadnienia teoretyczne.

Czynniki wpływające na pozycję drobnych gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych – podejście teoretyczne

Badania wyjaśniające wpływ przemian we współczesnych łańcuchach żywnościowych na sytuację drobnych gospodarstw rolnych odnoszą się do szeregu teorii ekonomicznych. Omówienie tych podejść można znaleźć w artykule Jana Fałkowskiego i Dominiki Milczarek-Andrzejewskiej. Za jeden z ważnych czynników wpływających na wykluczenie drobnych producentów rolnych z nowoczesnych rynków żywnościowych bądź włączenie ich do tych rynków autorzy uznali siłę przetargową (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011). Niniejsza część pracy, po krótkiej prezentacji podejść teoretycznych dotyczących integracji i wykluczania drobnych producentów rolnych, koncentrować się będzie na zagadnieniu siły przetargowej w łańcuchach żywnościowych.

Integracja a wykluczanie drobnych gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych

W dyskusji na temat czynników wpływających na wykluczanie drobnych producentów rolnych najczęściej zwraca się uwagę na wysokość kosztów transakcyjnych, konieczność dokonywania znacznych inwestycji w celu dostosowania produkcji do rosnących wymogów jakościowych i ilościowych oraz potrzebę uzyskania większej pomocy przez drobnych rolników (np. Csaki i Forgacs 2007). Teoria ekonomii dostarcza licznych argumentów wspierających te analizy. Można też jednak wskazać argumenty teoretyczne przemawiające przeciwko wykluczaniu drobnych producentów rolnych (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011) i w ten sposób wyjaśnić przedstawiane we wcześniejszej części pracy przykłady pozytywnego wpływu przemian w łańcuchach żywnościowych na sytuację drobnych rolników.

Czynniki wpływające na integrację lub wykluczanie drobnych producentów rolnych w nowoczesnych łańcuchach żywnościowych mogą być analizowane przede wszystkim w obrębie następujących teorii ekonomicznych: teorii organizacji rynku; teorii kosztów transakcyjnych i teorii kontraktu; a także teorii przedsiębiorstwa i teorii agencji⁸.

Teoria organizacji rynku (ang. *industrial organisation*) dostarcza argumentów związanych ze strukturą rynku. Zmiany w strukturze rynku – przemiana struktury agrarnej, postępująca konsolidacja przemysłu przetwórczego czy wzrost udziału w sektorze handlowym sieci super- i hipermarketów – mogą prowadzić do sytuacji, w której warunki kontraktu zawieranego przez gospodarstwa rolne z przetwórcami lub dużymi sieciami detalicznymi będą narzucane przez tę drugą stronę. Rolnicy nie osiągną wówczas wystarczających zysków pozwalających im na funkcjonowanie na rynku. Z drugiej jednak strony, w sytuacji znacznego rozdrobnienia gospodarstw rolnych i braku alternatywy pozyskiwania surowca z innych źródeł przemysł przetwórczy i sieci detaliczne będą zmuszone do zakupu surowca od drobnych rolników (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

⁸ Szerzej na ten temat w pracy: Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska (2011).

Teoria kosztów transakcyjnych i teoria kontraktu tłumaczy, że wysokie koszty transakcyjne zakupu surowca od wielu drobnych gospodarstw spowodują, że firmy przemysłu przetwórczego i sektora detalicznego preferować będą większych producentów. Ze względu na wysokie koszty transakcyjne drobne gospodarstwa mogą mieć również gorszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania niezbędnych do modernizacji produkcji. Dodatkowo koszty transakcyjne wynikające ze specyfiki zasobów w sektorze rolno-spożywczym mogą powodować odchodzenie od transakcji rynkowych na rzecz ściślejszej współpracy pionowej (Hobbes i Young 2001), co wpłynie na strukturę rynku.

W teorii przedsiębiorstwa można znaleźć argumenty odnoszące się do korzyści skali. Gdy ze względu na niedoskonałości rynku kapitałowego producenci rolni mają problemy z pozyskiwaniem funduszy na inwestycje, ważną rolę odgrywają programy wsparcia oferowane przez sektor przemysłu przetwórczego. Drobne gospodarstwa rolne potrzebują większego wsparcia w przeliczeniu na jednostkę produktu, co może być przyczyną preferowania dużych gospodarstw (Csaki i Forgacs 2007).

Teoria agencji⁹ wskazuje z kolei na możliwą przewagę drobnych gospodarstw rolnych w pracochłonnej produkcji, np. żywności ekologicznej. Jeśli gospodarstwa te będą się opierać na pracy własnej, a nie jak duże gospodarstwa głównie na pracy najemnej, ich przewaga wynikać będzie z niższych kosztów związanych z monitoringiem pracowników. Wówczas sieci detaliczne i przemysł przetwórstwa mogą preferować takich drobnych producentów ze względu na niższe koszty i wyższą jakość produktów (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

Ważne argumenty teoretyczne dotyczące integracji bądź wykluczania drobnych gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych wiążą się z kwestią asymetrii siły przetargowej. W literaturze ekonomicznej siła przetargowa i jej źródła analizowane są różnorodnie w zależności od rodzaju i poziomu prowadzonych badań oraz od koncepcji, z jakiej wywodzą się badania. W kolejnej części pracy podjęto próbę usystematyzowania tych podejść.

Siła przetargowa i jej źródła we współczesnych łańcuchach żywnościowych

Zagadnienie siły przetargowej (ang. *bargaining power*)¹⁰ w ekonomii najczęściej podejmuje się w badaniach z dziedziny organizacji rynku, zarządzania oraz rynku pracy¹¹. Kwestie siły i władzy porusza się także w badaniach z zakresu nowej ekonomii politycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej. W zależności od podejmowanego tematu i zakresu analiz autorzy wykorzystują specyficzne dla danego obszaru badań definicje.

⁹ O relacji agencji mówimy, gdy jedna ze stron transakcji zależy od działania drugiej strony i dodatkowo ich cele są różne. Przykładem może być relacja między właścicielem gospodarstwa a pracownikiem najemnym (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

¹⁰ W języku angielskim używany jest termin *power*. Polskie tłumaczenie tego terminu to „siła” lub „władza”, ale warto zauważyć, że w języku polskim pojęcie „władza” jest z nich dwóch nieco szersze (por.: Dubisz 2003). W artykule będzie używane pojęcie „siła”, do którego najczęściej odnoszą się ekonomiści.

¹¹ Analizę koncepcji wywodzących się z innych nauk społecznych można znaleźć w pracy: Belaya i in. (2009).

W teorii organizacji rynku stosuje się najczęściej pojęcia siły rynkowej (ang. *market power*) i siły monopolistycznej (ang. *monopoly power*), które odnoszą się do struktury rynku. Siła rynkowa jest definiowana jako zdolność do ustalania cen „ponad poziom konkurencyjny” (McConnell i Brue 2005). Podobnie rozumiana jest siła monopolistyczna, która pojawia się, gdy struktura rynku odbiega od stanu konkurencji doskonałej (Begg i in. 1993, t. 1).

W badaniach dotyczących konkurencyjności przedsiębiorstw i marketingu autorzy odnoszą się do siły definiowanej jako zdolność poszczególnych stron kontraktu do oddziaływania na partnera rynkowego w celu zwiększenia korzyści płynących z zawieszanej umowy (Baran 2009). W teorii zarządzania często przytaczane są prace Michaela E. Portera, według którego siła przetargowa pozwala przedsiębiorstwu wpływać na poziom cen produktów sprzedawanych i/lub nabywanych oraz na poziom jakości produktów (np. Porter 1992, 2008).

Jednym z ważnych tematów badań dotyczących rynku pracy jest wpływ związków zawodowych na poziom płac i bezrobocia, przy czym siłę przetargową definiuje się tu jako zdolność jednej grupy do pomyślnego wykorzystania środków przymusu w celu skłonienia innej grupy do przyjęcia zaproponowanych warunków (Martin 2002). Szczególnie w tym obszarze badań pojęcie siły przetargowej jest często odnoszone do teorii grup interesu, które Mancur Olson określał jako zbiór jednostek o wspólnym interesie (Olson 1965). Według tej teorii, grupy interesu jako aktywni uczestnicy procesu politycznego wywierają presję na rząd¹².

„Siła” i „władza” należą do ważnych pojęć używanych w nowej ekonomii politycznej i instytucjonalnej. W obu tych dziedzinach zakłada się, że „siła ekonomiczna aktorów gospodarczych jest źródłem realnej władzy, tak w ramach samego systemu gospodarczego, jak i w relacji z podmiotami nieekonomicznymi”, a „kontrola nad zasobami daje władzę nie tylko ekonomiczną, ale i polityczną” (Wilkin 2004, s. 13–14).

Ze względu na szeroki zakres pojęcia i specyficzne dla danego obszaru badań znaczenie w różny sposób wyodrębniane są także źródła siły przetargowej. Na przykład, Radosław Baran wyróżnił dwie podstawowe koncepcje odnoszące się do siły przetargowej przedsiębiorstwa: rynkową i psychologiczną. Pierwsza z nich wywodzi się z teorii organizacji rynku oraz badań rynku pracy, druga natomiast – z psychologii społecznej, skąd została przeniesiona do literatury dotyczącej zarządzania strategicznego (Baran 2009).

W koncepcji rynkowej siła przetargowa przedsiębiorstwa wynika z wpływu czynników rynkowych, w tym przede wszystkim struktury rynku (Baran 2009). W koncepcji psychologicznej zwraca się uwagę na różne źródła siły (władzy). Według jednego z podziałów, całkowita siła przedsiębiorstwa może być kombinacją pięciu rodzajów siły w zależności od źródła pochodzenia: siły wymuszania (ang. *coercive power*), siły nagradzania (ang. *reward power*), siły eksperckiej (ang. *expert power*), siły z mocy prawa (ang. *legitimate power*) i siły odniesienia (ang. *referent power*)¹³ (French i Raven 1959).

¹² Porównaj np. pracę: Milczarek-Andrzejewska i Tłaczała (2012).

¹³ Siła wymuszania umożliwia jednostce lub grupie karanie innych. Siła nagradzania zależy od możliwości tego, kto ma władzę, oferowania nagród innym. Siła ekspercka wywodzi się z posiadanych umiejętności lub specyficznej wiedzy. Siła prawna wynika z prawa posiadania

Niektórzy autorzy podjęli próbę systematyzacji wymienionych źródeł władzy. Jedną z klasyfikacji zaproponowali Michael Etgar, Ernest Cadotte i Larry Robinson, którzy podzielili źródła siły na ekonomiczne (nagroda i przymus) i nieekonomiczne (siła ekspercka, referencyjna i prawna) (Etgar i in. 1978).

Analiza źródeł siły jest też ważnym tematem poruszonym w badaniach dotyczących grup interesu. Gary Becker, analizując źródła siły grup interesu, zajmował się wielkością presji wywieranej na rząd. Według niego, funkcja produkcji nacisku (ang. *production of pressure*) opisująca to zjawisko zależy od całkowitych środków grupy. Wzrost liczebności grupy oznacza zwiększenie środków przeznaczonych na aktywność polityczną, ale również wzrost kosztów funkcjonowania grupy (Becker 1983). W innych pracach podkreśla się, że grupy interesu, aby działać efektywnie, muszą posiadać dodatkowo (obok zasobów finansowych) odpowiednie zasoby kapitału ludzkiego (takie jak umiejętności wpływania na sferę polityki) oraz zasoby kapitału społecznego (takie jak silne więzi, które mogą być wykorzystane podczas demonstracji i działalności lobbingsowej) (WDR 2008).

Na siłę grup społecznych zwracają uwagę także Daron Acemoglu i James Robinson, którzy w swoich pracach pokazują relacje między siłą polityczną, instytucjami ekonomicznymi a rozwojem gospodarczym (Acemoglu i Robinson 2006a). Autorzy dzielą siłę polityczną na dwa rodzaje: *de jure* (określoną przez instytucje polityczne¹⁴) i *de facto* (wynikającą z możliwości danej grupy do użycia siły wobec innych grup). To właśnie siła polityczna *de facto* determinuje politykę gospodarczą. Siła ta wynika z kolei z posiadanych przez daną grupę zasobów, ale zasoby te rozumiane są szerzej i oprócz zasobów materialnych obejmują także umiejętność rozwiązywania problemów związanych z działaniem zbiorowym (w tym podjęciem strajków) (Acemoglu i Robinson 2008). Autorzy podkreślają też kwestię konfliktu interesów różnych grup w społeczeństwie, dotyczących kształtu instytucji ekonomicznych, które decydują o korzyściach ekonomicznych. Podkreślają, że siła polityczna *de facto* będzie decydować o wyniku takich konfliktów (Acemoglu i Robinson 2006b).

Badania związane z teorią demokracji Acemoglu i Robinson poszerzają o analizę systemu wyborczego oraz motywacji wyborców (np. Acemoglu i Robinson 2006a)¹⁵. W teorii demokracji proces podejmowania decyzji w sferze polityki gospodarczej rozumiany jest jako interakcja między głosującymi a politykami. Politykę rolną można więc traktować jako wynik przetargu politycznego dotyczącego dystrybucji bogactwa między grupami społecznymi związanymi i niezwiązanymi z rolnictwem. Na kształt polityki ma wpływ m.in. liczba wyborców o określonych preferencjach (Swinnen

wpływu i zobowiązania do akceptacji tego wpływu. Siła odniesienia zależy natomiast od umiejętności przyciągania innych podmiotów i wiąże się z charyzmą i umiejętnościami interpersonalnymi (French i Raven 1959).

¹⁴ Instytucje polityczne, podobnie do instytucji ekonomicznych, kształtują ograniczenia i bodźce dla głównych aktorów społecznych w sferze politycznej. Przykłady instytucji politycznych obejmują np. zasięg demokratyzacji czy rodzaj systemu wyborczego (Acemoglu i Robinson 2006b).

¹⁵ W literaturze polskiej szeroki opis ekonomicznej teorii demokracji Anthony'ego Downsa można znaleźć w pracy: Michalak (2011), a dyskusję dotyczącą rozwoju teorii demokracji – np. w pracy: Ansolabehere (2006).

1994). Dlatego preferencyjna polityka państwa wobec drobnych gospodarstw może być prowadzona w krajach charakteryzujących się dużym udziałem ludności zatrudnionej w rolnictwie i rozdrobnionym rolnictwem¹⁶. Silne wsparcie dla rolników istnieje jednak także w krajach rozwiniętych charakteryzujących się niskim udziałem zatrudnionych w rolnictwie. Jak pokazuje Johan Swinnen, wraz ze spadkiem liczby rolników w relacji do zatrudnionych w przemyśle maleje ich znaczenie podczas wyborów, ale wspieranie rolników staje się relatywnie tańsze, ponieważ wraz ze wzrostem zatrudnienia w innych działach gospodarki łatwiej jest (również pod względem politycznym) pobrać podatki na subsydiowanie rolnictwa (Swinnen 1994). Siła polityczna zależy więc także od rozkładu preferencji wyborców.

W pracy stawiana jest teza, że siła przetargowa¹⁷ zależy zarówno od posiadanych zasobów ekonomicznych, jak i możliwości wpływania na sferę polityczną. W dużym uproszczeniu można przyjąć, że na siłę przetargową składa się siła ekonomiczna oraz siła polityczna¹⁸. W analizie siły ekonomicznej wykorzystane zostaną argumenty teoretyczne z zakresu teorii organizacji rynku i kosztów transakcyjnych. Wśród czynników rynkowych wpływających na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym opisane zostaną: struktura rynku, wielkość posiadanych zasobów ekonomicznych i zasięg współpracy. Z kolei za najważniejsze czynniki polityczne wpływające na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym można uznać: rozkład preferencji wyborców w danym społeczeństwie oraz wpływ organizacji rolniczych jako ważnych grup interesu. Analiza odnosić się będzie do argumentów teorii demokracji i teorii grup interesu.

Źródła siły przetargowej drobnych rolników w krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Wiele prac pokazuje, że siła przetargowa rolników jest znacznie słabsza od siły przetargowej podmiotów na poziomie przetwórstwa oraz handlu detalicznego. A jeśli istnieje znaczna nierównowaga sił, renta ekonomiczna powstająca w wyniku wytworzenia oraz sprzedaży produktów rolnych może zostać przechwycona przez podmioty działające w dolnych segmentach łańcucha (czyli na poziomie przetwórstwa i handlu detalicznego). W konsekwencji może prowadzić to do wykluczania drobnych producentów z rynku, wzrostu produkcji na własne potrzeby oraz zwiększania zasięgu ubóstwa (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

¹⁶ Porównaj także pracę: Fałkowski i Milczarek (2008).

¹⁷ W pracy używana będzie definicja zaproponowana w „Słowniku ekonomii”, według której siła przetargowa to „zdolność uzyskania dużej części możliwych łącznych korzyści, które osiąga się z tytułu zawarcia umowy (porozumienia)” (Black 2008, s. 435), z tym że jako „umowa” i „porozumienie” rozumiany będzie zarówno kontrakt podpisywany np. przez rolnika z zakładem przetwórczym, jak i porozumienie rolników z rządem w sprawie przyjęcia określonych rozwiązań legislacyjnych.

¹⁸ Nie można oczywiście zapomnieć o powiązaniu tych dwóch elementów. Jak pokazują Acemoglu i Robinson (choć nie odnoszą się bezpośrednio do pojęcia siły ekonomicznej), zasoby ekonomiczne wpływają na siłę polityczną *de facto* (Acemoglu i Robinson 2006b).

Wzmianki o sile przetargowej podmiotów w łańcuchu żywnościowym można znaleźć w wielu pracach empirycznych (np. Wilkin i in. 2007a). Prace te jednak koncentrują się na innych zagadnieniach i kwestia siły przetargowej jest przedstawiana jedynie pobieżnie. Celem tego rozdziału jest więc pogłębienie problematyki siły przetargowej w analizie zmian w łańcuchach żywnościowych. W pierwszej części zostaną przedstawione źródła siły ekonomicznej, w drugiej natomiast – siły politycznej podmiotów w łańcuchu żywnościowym.

Jednym z najczęściej w literaturze przedstawianych czynników wpływających na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym jest struktura rynku. Duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych i postępująca konsolidacja przemysłu przetwórczego oraz rosnące znaczenie sieci super- i hipermarketów powodują, że warunki umów zawieranych przez drobne gospodarstwa rolne z przetwórcami lub dużymi sieciami detalicznymi są często narzucane przez tę drugą stronę. Rolnicy nie są wówczas w stanie realizować wystarczających zysków pozwalających na funkcjonowanie na rynku (Goraj 2005, Józwiak 2008). Potwierdzają to m.in. badania polskiego sektora mleczarskiego (np. Seremak-Bulge 2005). Jak pokazują wyniki tych badań, pozycja rolników oraz relacje między uczestnikami w kanale dystrybucji mleka surowego zależą od dostosowania rozmieszczenia i stopnia zróżnicowania koncentracji produkcji mleka i zakładów przetwórczych. „Na przeważającym obszarze kraju siła ekonomiczna mleczarni rozwijających się i szybko dostosowujących się do funkcjonowania w mocno konkurencyjnym środowisku stała się siłą sprawczą procesu koncentracji w produkcji mleka (zwłaszcza w województwie podlaskim oraz północnych powiatach województwa mazowieckiego)” (Seremak-Bulge 2005, s. 151). Z kolei badania dotyczące relacji między producentami jabłek a ich odbiorcami ujawniły, że duże sieci detaliczne oprócz wysokich wymogów dotyczących jakości i ilości dostaw oczekiwały także pokrywania kosztów promocji i sprzedaży (Wilkin i in. 2007a).

Struktura produkcji rolnej może jednak powodować, że siła przetargowa gospodarstw rolnych jest większa niż się powszechnie zakłada. W wielu krajach Europy Środkowej i Wschodniej rolnictwo pozostaje bardzo rozdrobnione i dlatego w tych krajach często mówi się o „rynku producentów”. Wyeliminowanie drobnych gospodarstw przez przemysł przetwórczy i sektor handlu detalicznego oznaczałoby utratę możliwości pozyskiwania surowca (Reardon i Swinnen 2004, Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011).

Kolejnym czynnikiem wpływającym na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym jest wielkość posiadanych zasobów i możliwość dostosowania ich do zmieniających się warunków rynkowych. Uczestnictwo w nowoczesnych rynkach żywnościowych zależy często od inwestycji w nowe technologie i specjalistyczne urządzenia, takie jak np. zbiorniki chłodzące na mleko, hale udojowe itp. (Malak-Rawlikowska i in. 2007). Problemy drobnych gospodarstw w dostępie do środków finansowych i w związku z tym brak modernizacji produkcji prowadzą więc do marginalizacji takich gospodarstw. Z powyższymi argumentami wiąże się też kwestia kosztów transakcyjnych. Banki, dążąc do minimalizacji kosztów transakcyjnych przy udzielaniu kredytów (takich jak koszty obsługi kredytu i koszty dochodzenia prawa w przypadku braku spłaty kredytu), preferują większe gospodarstwa (Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska 2011). Dodatkowo producenci samodzielnie organizujący

sprzedaż własnych produktów (w tym poszukujący odbiorców na dużym terenie) ponoszą wysokie koszty sprzedaży. Warto więc zwrócić uwagę na takie elementy, jak wysokość kosztów logistycznych, ale i pewność otrzymania zapłaty oraz dotrzymywanie terminów płatności (Csaki i Forgacs 2007, Morkis i in. 2010).

Z powyższymi argumentami wiąże się kwestia wpływu współpracy na siłę przetargową. Współpraca może bowiem zwiększać siłę przetargową producentów rolnych poprzez wpływ na strukturę rynku (w przypadku tworzenia formalnych grup producenckich), wielkość zasobów ekonomicznych (dzięki wspólnym inwestycjom lub wspólnemu korzystaniu z zasobów, takich jak maszyny rolnicze) oraz zmniejszanie kosztów transakcyjnych (np. przez wspólne wykorzystanie środków transportu).

Badania dotyczące rynku owoców (jabłek) w Polsce pokazały, że udział w grupie producenckiej dał możliwość przeprowadzenia inwestycji (np. w maszyny sortujące i pakujące owoce). Ponadto, w opinii badanych rolników, pozwolił na zwiększenie siły przetargowej wobec dużych nabywców, takich jak sieci super- i hipermarketów. Usługi dostępne dla członków grupy producenckiej obejmowały wspólny marketing produktów, wspólny zakup środków produkcji (co pozwalało na obniżenie ceny), uzyskanie kredytu inwestycyjnego oraz usługi prawne (Wilkin i in. 2007a). Podobne argumenty wskazano w badaniach rynku owoców i warzyw w Czechach, gdzie producenci zrzeszeni w grupach producenckich przeprowadzili znacznie większe inwestycje niż inni producenci (Dries i in. 2007). Także współpraca nieformalna (taka jak wspólne korzystanie z maszyn rolniczych) może być uważana za substytut czynników produkcji (ziemi i kapitału). Jak jednak wskazują badania przeprowadzane w Polsce, tradycyjne formy współpracy charakteryzujące drobnych rolników pomagają im jedynie w przetrwaniu. Tylko bardziej zaawansowane formy współpracy – jak uczestnictwo w grupach producenckich – stanowią strategię rozwojową (Milczarek-Andrzejewska i in. 2011).

Warto zaznaczyć, że stopień organizacji rolników w krajach Europy Środkowo-Wschodniej jest raczej niski. Autorzy podkreślają zarówno słabość branżowych organizacji samorządowych, jak i brak współpracy w zakresie organizacji sprzedaży (Morkis i in. 2010). Częściowe wyjaśnienie tego zjawiska odnosi się do negatywnych doświadczeń z okresu rolnictwa kolektywnego w okresie komunistycznym (Csaki i Forgacs 2007). Inne badania wskazują dodatkowo na czynniki rynkowe, takie jak np. znaczna zmienność cen produktów rolnych (Chlebicka i in. 2009).

Obok czynników rynkowych określających siłę ekonomiczną drobnych gospodarstw we współczesnych łańcuchach żywnościowych warto wziąć pod uwagę czynniki polityczne. Chociaż kwestia siły politycznej nie jest uwypuklana w badaniach dotyczących zmian w łańcuchu żywnościowym, można przedstawić kilka argumentów związanych z rozkładem preferencji wyborców w danym społeczeństwie oraz wpływem organizacji rolniczych jako ważnych grup interesu.

Jak już wspomniano, preferencyjna polityka państwa wobec drobnych gospodarstw prowadzona będzie w krajach o dużym udziale ludności zatrudnionej w rolnictwie i rozdrobnionym rolnictwie. I rzeczywiście, wielu autorów zwraca uwagę na preferowanie w polityce rolnej w Polsce gospodarstw indywidualnych, w tym szczególnie gospodarstw drobnych obszarowo, poprzez system dopłat bezpośrednich, system ubezpieczeń społecznych oraz politykę podatkową (np. Dzun i Józwiak 2009). Z drugiej

jednak strony, odsetek pracujących w rolnictwie w Polsce systematycznie maleje¹⁹. A jak wskazuje Olson, spadek liczby rolników zwiększa ich zdolność do politycznego organizowania się i w związku z tym do uzyskiwania ochrony (Olson 1990). Potwierdza to Jerzy Wilkin, pisząc, że w krajach wysoko rozwiniętych (gdzie udział zatrudnienia w rolnictwie wynosi od 1 do 5% pracujących) rolnicy są dobrze zorganizowaną i niezwykle skuteczną grupą interesów (Wilkin 2009).

W Polsce w ostatnich latach także podjęto kilka inicjatyw politycznych dotyczących regulacji łańcucha żywnościowego. Jednym z przykładów może być uchwalona w 2007 roku ustawa o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych²⁰. Zgodnie z tą ustawą, utworzenie sklepu o powierzchni sprzedaży powyżej 400 m² wymagało zezwolenia rady gminy, a powyżej 2 tys. m² – zezwolenia rady gminy i sejmiku wojewódzkiego. Ze względu na niekonstytucyjne zapisy ustawa została uchylona w 2008 roku przez Trybunał Konstytucyjny²¹. W 2009 roku Krajowa Rada Izb Rolniczych zwróciła się do Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z prośbą o rozważenie możliwości wprowadzenia obowiązku zamieszczania przez producentów na opakowaniach artykułów rolno-spożywczych cen sugerowanych²². Na początku 2010 roku rozpoczął prace Międzyresortowy Zespół do spraw Zwiększenia Przejrzystości Rynku Artykułów Rolno-Spożywczych i Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Żywnościowego. Jego zadania obejmują m.in.: 1) przegląd i ocenę praktyk handlowych w łańcuchu żywnościowym, 2) przegląd i ocenę regulacji prawnych oraz przygotowanie zaleceń w zakresie ewentualnych zmian przepisów prawa w celu zwiększenia przejrzystości rynku artykułów rolno-spożywczych i poprawy efektywności funkcjonowania łańcucha żywnościowego oraz wyeliminowania nieprawidłowości w funkcjonowaniu łańcucha żywnościowego, 3) opracowanie koncepcji ciągłego monitorowania wysokości cen i marż oraz przekazywania konsumentom informacji w tym zakresie, 4) opracowanie koncepcji utworzenia platformy porozumienia i przygotowania kodeksu dobrych praktyk handlowych w handlu żywnością²³.

Przykłady te wskazują, że przemiany w łańcuchach żywnościowych i ich wpływ na drobnych producentów rolnych są jednym z ważnych tematów diskutowanych zarówno na forum akademickim, jak i politycznym. Zagadnienie siły politycznej i jej źródeł w łańcuchach żywnościowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wymaga jednak dalszych badań empirycznych.

¹⁹ Według danych Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL), udział pracujących w rolnictwie zmniejszył się z około 19% w 2000 roku do około 13% w 2009 roku (Frenkel 2010).

²⁰ Ustawa z 11 maja 2007 r. (Dz.U. 2007 nr 127, poz. 880).

²¹ W uzasadnieniu wyroku sędziowie TK stwierdzili, że ustawa nie chroni wartości konstytucyjnych, stanowi natomiast dodatkową barierę biurokratyczną.

²² Zdaniem przedstawicieli KRIR, wprowadzenie cen sugerowanych na artykuły rolno-spożywcze wpłynęłoby na stabilizację sprzedaży w sieciach handlowych i zapobiegło wymuszaniu na zakładach przetwórczych nieuzasadnionego obniżania cen skupu surowca oferowanego przez rolników (Zenon Bistram, członek zarządu KRIR, Farmer.pl 22 czerwca 2009).

²³ Informacje pochodzą ze strony internetowej Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (www.minrol.gov.pl).

Podsumowanie i zalecenia dla polityki państwa

Jak pokazują badania teoretyczne i empiryczne, zmiany zachodzące w ostatnim okresie w łańcuchach żywnościowych miały zarówno negatywny, jak i pozytywny wpływ na sytuację drobnych gospodarstw rolnych. Wynikało to z wielu czynników, takich jak struktura produkcji rolnej, wysokość kosztów transakcyjnych, warunki modernizacji gospodarstw i in.

W pracy zwrócono dodatkowo uwagę na kwestię siły przetargowej drobnych gospodarstw i podjęto próbę analizy siły przetargowej we współczesnych łańcuchach żywnościowych z uwzględnieniem czynników ekonomicznych (takich jak struktura rynku) i politycznych (takich jak wpływ grup interesu). Warto na koniec podkreślić, że także polityka państwa może kształtować siłę przetargową drobnych gospodarstw rolnych.

Wśród głównych rozwiązań wzmacniających pozycję drobnych gospodarstw w łańcuchu żywnościowym należy wymienić zwiększanie dostępu do usług finansowych i innego rodzaju działania nakierowane na wspieranie inwestycji w gospodarstwach. Ważnym działaniem jest również wspieranie tworzenia grup producenckich oraz innych organizacji reprezentujących interesy rolników. Współpraca drobnych producentów może mieć kluczowe znaczenie dla poprawy ich dostępu do nowoczesnych kanałów dystrybucji. Ważne są także narzędzia służące zmniejszaniu kosztów transakcyjnych (np. przez zmniejszenie kosztów transportu i dostępu do informacji).

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A. (2006a), *Economic origins of dictatorship and democracy*. New York, Cambridge University Press.
- Acemoglu D., Robinson J.A. (2006b), *De facto political power and institutional persistence*. *American Economic Review*, no. 96.
- Acemoglu D., Robinson J.A. (2008), *Persistence of power, elites, and institutions*. *American Economic Review*, no. 98.
- Ansolabehere S. (2006), *Voters, candidates and parties*, [w:] B.R. Weinegast, D.A. Wittman, red., *The Oxford handbook of political economy*. Oxford, Oxford University Press, s. 29–49.
- Baran R. (2009), *Siła przetargowa przedsiębiorstwa a efektywność jego działalności marketingowej*. Warszawa, SGH.
- Becker G. (1983), *A theory of competition among pressure groups for political influence*. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, no. 3.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (1993), *Ekonomia*, t. 1. Warszawa, PWE.
- Belaya V., Gagalyuk T., Hanf J. (2009), *Measuring asymmetrical power distribution in supply chain networks: What is the appropriate method?* *Journal of Relationship Marketing*, no. 8.
- Black J. (2008), *Słownik ekonomii*. Warszawa, Wyd. Nauk. PWN.
- Blanchard O., Kremer M. (1997), *Disorganisation*. *Quarterly Journal of Economics*, no. 112(4).
- Chlebicka A., Fałkowski J., Wołek T. (2009), *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2(319).
- Csaki C., Forgacs C. (2007), *Restructuring market relations in food and agriculture of Central Eastern Europe: Impacts upon small farmers*, [w:] J.F.M. Swinnen, red., *Global supply chains, standards and the poor*. Oxon, CABI, s. 209–227.

- Csaki C., Forgacs C. (2008), Observations on regional level, [w:] C. Csaki, C. Forgacs, D. Milczarek-Andrzejewska, J. Wilkin, red., Restructuring market relations in food and agriculture in Central and Eastern Europe: Impacts upon small farmers. Budapest, Agroinform, s. 29–51.
- Csaki C., Forgacs C., Milczarek-Andrzejewska D., Wilkin J., red. (2008), Restructuring market relations in food and agriculture in Central and Eastern Europe: Impacts upon small farmers. Budapest, Agroinform.
- Davidova S., Gorton M., Fredriksson L. (2010), Niskotowarowa gospodarka rolna w Europie: definicje i najważniejsze zagadnienia. Raport na seminarium „Niskotowarowa gospodarka rolna w UE: sytuacja dzisiaj i perspektywy na przyszłość”, Sibiu, Rumunia, 13–15.10.2010 r.
- Detal Dzisiaj (2005), Od producenta do detalisty. Detal Dzisiaj, nr 13(174), 11/08/2005. (<http://dd.tradepress.com.pl/>)
- Dries L., Fałkowski J., Malak-Rawlikowska A., Milczarek-Andrzejewska D. (2011), Public policies and private initiatives in transition: Evidence from the Polish dairy sector. *Post-Communist Economies*, vol. 23, no. 2.
- Dries L., Germejen E., Noev N., Swinnen J.F.M. (2009), Farmers, vertical coordination, and the restructuring of dairy supply chains in Central and Eastern Europe. *World Development*, no. 37(11).
- Dries L., Reardon T., Van Kerckhove E. (2007), The impact of retail investments in the Czech Republic, Slovakia, Poland and the Russian Federation, [w:] J.F.M. Swinnen, red., *Global supply chains, standards and the poor*. Oxon, CABI, s. 228–240.
- Dubisz S., red. (2003), *Uniwersalny słownik języka polskiego*. Warszawa, Wyd. Nauk. PWN.
- Dzun W., Józwiak W. (2009), Problemy poprawy struktury gospodarstw rolnych w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, nr 2(143).
- Etgar M., Cadotte E.R., Robinson L.M. (1978), Selection of an effective channel control mix. *Journal of Marketing*, no. 42(3).
- Eurostat (2009), *Agricultural statistics. Main results 2007–2008*. Brussels, Eurostat, European Commission.
- Fałkowski J., Milczarek D. (2008), Polityka rolna a oczekiwania rolników. *Więś i Rolnictwo*, nr 1(138).
- Fałkowski J., Milczarek-Andrzejewska D. (2011), Przemiany w łańcuchu żywnościowym a problem wykluczenia małych gospodarstw rolnych z rynku: Co nam podpowiada teoria ekonomii? *Polityka Społeczna*, nr 8.
- French J.R.P., Raven B. (1959), The bases of social power, [w:] D. Cartwright, red., *Studies in social power*. Ann Arbor, University of Michigan Press, s. 150–167.
- Frenkel I. (2010), Ludność wiejska, [w:] J. Wilkin, I. Nurzyńska, red., *Polska wieś 2010*. Warszawa, Wyd. Nauk. Scholar, s. 45–66.
- Goraj L. (2005), Ekonomiczno-rynkowe uwarunkowania przekształceń w sektorze indywidualnych gospodarstw rolnych. *Więś i Rolnictwo*, nr 4(129).
- Henson S.J., Reardon T. (2005), Private agri-food standards: Implications for food policy and the agri-food system. *Food Policy*, no. 30.
- Hobbs J.S., Young L.M. (2001), Vertical linkages in agri-food supply chains in Canada and the United States. Ottawa, Report for Research and Analysis Directorate, Strategic Policy Branch, Agriculture and Agri-Food Canada.
- Józwiak W., red. (2008), *Efektywność funkcjonowania, aktywność inwestycyjna i zdolność konkurencyjna polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych*. Raport PW nr 108. Warszawa, IERiGŻ-PIB.
- Malak-Rawlikowska A., Milczarek-Andrzejewska D., Fałkowski J. (2007), Restrukturyzacja sektora mleczarskiego w Polsce – przyczyny i skutki. *Roczniki Nauk Rolniczych*, t. 94, z. 1.
- Martin R. (2002), *Bargaining power*. Oxford, Clarendon Press.

- McConnell C.R., Brue S.L. (2005), *Economics. Principles, problems and policies*. 16th ed. McGraw-Hill Irwin, New York.
- Michalak T. (2012), *Ekonomiczna teoria demokracji Anthony'ego Downsa*, [w:] J. Wilkin, red., *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*. Warszawa, Wyd. Nauk. Scholar, s. 90–108.
- Milczarek-Andrzejewska D., Malak-Rawlikowska A., Fałkowski J., Wilkin J. (2008), *Farm-level restructuring in Poland. Evidence from dairy sector*. London, International Institute for Environment and Development (IIED).
- Milczarek-Andrzejewska D., Tłaczała P. (2012), *Analiza grup interesu*, [w:] J. Wilkin red., *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*. Warszawa, Wyd. Nauk. Scholar, s. 196–220.
- Milczarek-Andrzejewska D., Wołek T., Łopaciuk-Goncaryk B. (2011), *Rural livelihoods in transition: The role of social capital and informal cooperation in market integration – case study of Poland*, [w:] J. Möllers, G. Buchenrieder, red., *Structural change in agriculture and rural livelihoods: Policy implications for the new member states of the European Union*. Halle, IAMO, s. 159–179.
- Morkis G., Nosecka B., Seremak-Bulge J. (2010), *Monitorowanie oraz analiza zmian polskiego łańcucha żywnościowego*. Warszawa, IERiGŻ-PIB.
- Olson M. (1965), *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Olson M. (1990), *The exploitation and subsidization of agriculture: There is an explanation*. *Choices*, vol. 5, no. 4.
- Porter M.E. (1992), *Strategie konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*. Warszawa, PWE.
- Porter M.E. (2008), *The five competitive forces that shape strategy*. *Harvard Business Review*, no. 1.
- Raven B.H., Kruglanski A.W. (1970), *Conflict and power*, [w:] P. Swingle, red., *The structure of conflict*. Academic, New York, NY, s. 69–109.
- Reardon T., Berdegue J. (2002), *The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development*. *Development Policy Review*, no. 20(4).
- Reardon T., Gulati A. (2008), *The supermarket revolution in developing countries. Policies for competitiveness with inclusiveness*. IFPRI Policy Brief no. 2, June 2008. Washington, DC, IFPRI.
- Reardon T., Swinnen J.F.M. (2004), *Agrifood sector liberalisation and the rise of supermarkets in former state-controlled economies: A comparative overview*. *Development Policy Review*, no. 22(5).
- Roland G., Verdier T. (1999), *Transition and the output fall*. *Economics of Transition*, no. 7(1).
- Seremak-Bulge J., red. (2005), *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990–2005*. Warszawa, IERiGŻ.
- Swinnen J. (1994), *A positive theory of agricultural protection*. *American Journal of Agricultural Economics*, no. 76.
- Swinnen J., red. (1997), *Political economy of agrarian reform in Central and Eastern Europe*. Aldershot, Ashgate Publishing.
- Swinnen J.F.M. (2007), *The dynamics of vertical coordination in agri-food supply chains in transition countries*, [w:] J.F.M. Swinnen, red., *Global supply chains, standards and the poor*. Oxon, CABI, s. 42–58.
- Swinnen J.F.M., Maertens M. (2007), *Globalization, privatization, and vertical coordination in food value chains of transition and developing countries*. *Agricultural Economics*, vol. 37, no. 2.
- Vorley B., Fearne A., Ray D. (2007), *Regoverning markets. A place for small-scale producers in modern agrifood chains*. Aldershot, Gover Publishing.

- WDR (2008), World Development Report 2008. Agriculture for development. Washington, DC, World Bank.
- Weatherspoon D., Cacho J., Christy R. (2001), Linking globalization, economic growth and poverty: Impacts of agribusiness strategies on sub-Saharan Africa. *American Journal of Agricultural Economics*, no. 83(3).
- Wilkin J., red. (2004), *Czym jest ekonomia polityczna dzisiaj?* Warszawa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.
- Wilkin J. (2009), *Ekonomia polityczna reform Wspólnej Polityki Rolnej*. *Gospodarka Narodowa*, nr 1–2.
- Wilkin J., Juchniewicz M., Milczarek D. (2007a), Countries in transition from state control: Case study of Poland, [w:] B. Vorley, A. Fearne, D. Ray, red., *Regoverning markets. A place for small-scale producers in modern agrifood chains*. Aldershot, Gover Publishing.
- Wilkin J., Milczarek D., Malak-Rawlikowska A., Fałkowski J. (2007b), *The dairy sector in Poland*. London, International Institute for Environment and Development (IIED).
- Woś A. (1994), *Sytuacja ekonomiczno-produkcyjna gospodarstw chłopskich w pierwszym stadium transformacji rynkowej*. Warszawa, SGH.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 14.12.2012.