



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

MICHAŁ DUDEK¹

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W AGROBIZNESIE – PERSPEKTYWA STRUKTURALNA

Abstrakt. Badania nad przedsiębiorczością są przeprowadzane w ramach różnych dyscyplin naukowych z wykorzystaniem wielu podejść metodologicznych. Dotyczą one również zróżnicowanych dziedzin gospodarki. W opracowaniu zaprezentowano koncept przedsiębiorczości w perspektywie teorii strukturalnej (sieciowej). We wskazanym ujęciu przedsiębiorczość przedstawiono jako działalność, polegającą na tworzeniu, prowadzeniu i utrzymaniu organizacji o charakterze ekonomicznym, uwarunkowaną przez kształt struktury relacji społecznych i charakter aktywności podejmowanych w jej ramach. Scharakteryzowany aspekt przedsiębiorczości odniesiono do sfery agrobiznesu poprzez sformułowanie dwóch propozycji badawczych, dotyczących rolników i przedsiębiorstw funkcjonujących w opisywanym obszarze.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, analiza strukturalna, agrobiznes, więzi, relacje, sieci

WPROWADZENIE

Większość ludzkich działań, w tym i tych o charakterze ekonomicznym, zakorzeniona jest w interpersonalnych sieciach relacji [Granovetter 1985]². Jednym z rodzajów aktywności uwarunkowanych społecznie, a realizujących się

¹ Autor jest pracownikiem naukowym Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie (e-mail: dudek@ierigz.waw.pl).

² Jest to stanowisko sytuujące się między twierdzeniami ekonomii klasycznej i neoklasycznej, w uproszczeniu zgodnie z którymi racjonalne i egoistyczne działania jednostki realizowane są poza społecznym kontekstem i tylko w niewielkim stopniu podlegają wpływom relacji społecznych, a koncepcjami jednostki nadmiernie uspołecznionej, głoszącej, że zbiorowe wzory zachowań, systemy norm i wartości zostały przez ludzi zinternalizowane na tyle, iż ich przestrzeganie nie jest postrzegane jako ograniczenie czy problem. Paradoksalnie oba wymienione stanowiska uzupełniają się w wyjaśnianiu zachowań podmiotów na rynku – dostosowanie się przez racjonalny podmiot do reguł rządzących transakcjami gwarantuje porządek i równowagę.

w sferze gospodarczej są działania przedsiębiorcze w sferze agrobiznesu³. Charakterystyczną cechą całego systemu agrobiznesu jest ścisła zależność funkcjonujących w nim podmiotów⁴, zarówno gospodarstw rolnych, jak i przedsiębiorstw z otoczenia rolnictwa, dodatkowo postępująca wraz z rozwojem organizacyjnym i technicznym [Pepliński 2009]. Pomiedzy tymi podmiotami występują różne typy powiązań, wynikające ze specyfiki procesu produkcyjnego żywności (pionowe, poziome, wewnętrzne i zewnętrzne), w ramach których mają miejsce przepływy towarowe, kapitałowe i informacyjne [Plichta 2003].

Celem opracowania jest przedstawienie dorobku teoretycznego i praktycznego w zakresie badań nad przedsiębiorczością z perspektywy analizy strukturalnej⁵, jak również jego odniesienie do sektora agrobiznesu. Należy podkreślić, że problematyka przedsiębiorczości⁶, w szczególności w aspekcie sieci społecznych, nie jest szeroko rozpowszechniona w analizach społeczno-ekonomicznych dotyczących polskiego rolnictwa i agrobiznesu. Dlatego w niniejszym artykule, opierając się na wybranych dokonaniach badawczych analizy strukturalnej w dziedzinie szeroko pojętej przedsiębiorczości, które zostały przeprowadzone poza sektorem agrobiznesu, przedstawiono dwie propozycje badań nad jednostkami z tego sektora – rolnikami (gospodarstwami rolnymi) i przedsiębiorstwami działającymi w ich otoczeniu. Takie podejście może okazać się interesujące zarówno ze względu na możliwość zwrócenia uwagi na pozaekonomiczny aspekt funkcjonowania i rozwoju tych jednostek, jak i dla identyfikacji znaczenia czynników niematerialnych w procesie prowadzenia działalności ekonomicznej.

WYBRANE WSPÓŁCZESNE UJĘCIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przez wiele lat w naukach społecznych miała miejsce ewolucja sposobu rozumienia i podejścia do zjawiska przedsiębiorczości. Do chwili obecnej nie wypracowano jego jednolitej definicji, jak również metody badania. Na gruncie ekonomii, zarządzania, socjologii i psychologii powstał znaczący dorobek hipotez i studiów, w którym można odnaleźć wiele podobieństw, ale też istotnych różnic. Podkreśla się, że owe rozbieżności z jednej strony przyczyniają się do za-

³ W niniejszym opracowaniu agrobiznes rozumiany jest jako: „...dziedzina aktywności podmiotów gospodarczych obejmująca następujące sfery produkcji materiałowej i usług: 1) wytwarzanie środków produkcji i usług niezbędnych dla rolnictwa oraz przetwórstwa surowców rolniczych; 2) pozyskiwanie (wytwarzanie) surowców (rolnictwo, rybołówstwo, rybactwo i leśnictwo); 3) przetwórstwo surowców rolniczych – żywnościowych i nieżywnościowych; 4) składowanie produktów (żywnościowych i nieżywnościowych) powstałych z surowców rolnych, uszlachetnianie, sortowanie, sprzedaż hurtowa i detaliczna, eksport, import oraz usługi marketingowe” [Kapusta 2008]. Termin „agrobiznes” jest różnorodnie definiowany. Wiąże się z tym problem klasyfikacji rodzajów podmiotów funkcjonujących w tym sektorze. Dla uproszczenia przyjęto, iż w agrobiznesie funkcjonują dwie grupy podmiotów: gospodarstwa rolne i przedsiębiorstwa z otoczenia rolnictwa.

⁴ W opracowaniu terminy: aktor, podmiot i jednostka, używane są zamiennie.

⁵ W opracowaniu określenia „analiza strukturalna” używa się zamiennie z wyrażeniem „analiza sieci relacji społecznych” (analiza sieciowa).

⁶ Przedsiębiorczość rozumie się jako działania polegające na tworzeniu, prowadzeniu oraz utrzymaniu organizacji o charakterze ekonomicznym [Ruef i Lounsbury 2007, s. 1, *Kulturowe aspekty...* 2007, s. 38].

ciemnienia samego konceptu, jednak z drugiej strony mają wpływ na zainteresowanie i rozwój badań w tej dziedzinie, co niejednokrotnie przekłada się na szerokie zastosowanie w pozanaukowych sferach życia [Nawojczyk 2009].

Można przyjąć, iż jedną z cech wspólnych badań nad przedsiębiorczością w ramach różnych dyscyplin był fakt ich pozostawiania na uboczu tematów rozważanych w tzw. głównym nurcie. Zaskakująco niewiele miejsca poświęcała zjawisku przedsiębiorczości ekonomia klasyczna i neoklasyczna. Cechą łączącą rozważania w ramach tych orientacji jest ujęcie funkcjonalne przedsiębiorczości. Zgodnie ze wspomnianymi teoriami, zaangażowanie w działalność gospodarczą ma się przyczyniać do powstawania równowagi rynkowej. Rola przedsiębiorcy ogranicza się zatem do zarządzania czynnikami produkcji. Jako że wszyscy uczestnicy rynku dysponują pełną informacją o sytuacji rynkowej oraz o dochodach konkurentów, zasoby alokowane są optymalnie. Problem stanowi jedynie cena produktów czy usług, od której wysokości uzależniony jest zysk. Dlatego na gruncie ekonomii głównego nurtu teoria przedsiębiorczości utożsamiana jest z teorią ceny [*Ekonomika i zarządzanie...* 1998]. W tym kontekście badacze związani z ekonomią instytucjonalną zwracają uwagę na inny aspekt procesu alokacji zasobów, łączący się z problematyką przedsiębiorczości. Przez fakt występowania kosztów transakcji zawieranych na rynku liczebność populacji firm uzależniona jest bowiem nie od mechanizmu rynkowego, a od procesów koordynacji (zarządzania administracyjnego), determinujących tendencje do integracji pionowej bądź dezintegracji podmiotów [*Ekonomika i zarządzanie...* 1998]. Zupełnie nowe spojrzenie na opisywaną kwestię w ekonomii przyniósł z kolei dorobek szkoły austriackiej i Schumpetera. Poprzez skupienie się na indywidualnym przedsiębiorcy określali oni cechy konstytuujące podmiot oraz przedmiot działalności tego rodzaju. Według Schumpetera, przedsiębiorcze zachowania polegały na tworzeniu nowych kombinacji środków produkcji⁷. Szkoła austriacka, z kolei, rozpatrująca przedsiębiorczość głównie w kontekście wykorzystywania okazji gospodarczych, akcentowała w tym procesie rolę określonego sposobu postrzegania i interpretacji rzeczywistości [*Kultura przedsiębiorczości* 1994]. Istotnym nurtem rozważań nad przedsiębiorczością w ramach ekonomii, który pojawił się wraz z rozwojem teorii ekologicznych, czyli dopiero w drugiej połowie XX wieku, było określanie cech systemu ekonomicznego w skali makro, które przyczyniają się do powstawania i rozwoju firm [Reynolds i in. 1995]⁸.

Dokonania Schumpetera i szkoły austriackiej uitorowały drogę koncepcjom psychologicznym, koncentrującym się na cechach osobowościowych przedsiębiorcy. Głównej przyczyny sukcesu upatrują one w charakterystykach indywidu-

⁷ W szczególności chodzi tu o wprowadzanie na rynek nowych towarów, zastosowanie nowych metod produkcji, otwieranie nowych rynków, zdobywanie nowych źródeł surowców lub półfabrykatów, organizowanie na nowo jakiegoś przemysłu [Schumpeter 1960].

⁸ Zgodnie z tą koncepcją zjawisko powstawania nowych firm zależy m.in. od stopnia zróżnicowania sektorów gospodarki danego regionu, rozpowszechnienia osób ze stosunkowo większymi szansami na rozwój kariery zawodowej na określonym terenie, poziomu zamożności mieszkańców oraz elastyczności polityki zatrudnienia na obszarach branych pod uwagę [Reynolds i in. 1995].

alnych, zarówno na początku procesu istnienia przedsiębiorstwa, jak i w zaawansowanej fazie jego rozwoju. Z tego punktu widzenia do kluczowych cech osobowościowych, szczególnie powiązanych z przedsiębiorczością, zaliczono wysoką motywację osiągnięć oraz wewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli [Zaleśkiewicz 2004]⁹. Z kolei w centrum zainteresowania socjologów jest również przedsiębiorcza jednostka, ale z perspektywy społecznego zakorzenienia jej działań. Głównym celem jest tu zrozumienie społecznego kontekstu, procesu i efektów działalności przedsiębiorczej [Ruef i Lounsbury 2007].

Współcześnie przedsiębiorczość staje się odrębną dyscypliną akademicką, której instytucjonalizacja dynamicznie postępuje od połowy ubiegłego wieku [Smelser i Swedberg 2005]. Coraz częściej akcentuje się, że bogaty dorobek różnych dyscyplin w zakresie przedsiębiorczości powinien skłaniać do jednoczesnego zawężania i rozszerzania pola poszukiwań badawczych. W tym kontekście ograniczeniu mają ulec analizy skupiające się na formach organizacyjnych czy klasyfikacjach. Natomiast w przestrzeni zainteresowań powinny znaleźć się na przykład: sam proces aktywności przedsiębiorczej, postrzeganie i wykorzystanie pojawiających się możliwości rynkowych, zjawisko tworzenia się nowych firm i ich instytucjonalizacji [Nawojczyk 2009]. Tak określony obszar badań, gdzie przedsiębiorczość to nie tylko celowa działalność zmierzająca do stworzenia, utrzymania i rozwoju organizacji, ale i aktywność polegająca na wprowadzaniu trwałych innowacji w technologie, formy organizacyjne czy instytucje społeczne, stanowi obecnie zasadniczy element interdyscyplinarnych badań [Ruef i Lounsbury 2007]. W ramach nowego paradygmatu opisu i interpretacji przedsiębiorczości umieszczana jest m.in. analiza sieci społecznych aktorów. W usytuowaniu aktora w sieciach relacji społecznych, w cechach sieci relacji czy w rodzajach działań podejmowanych w ich ramach upatruje się ważne czynniki wpływające na proces rozpoznania szans pojawiających się na rynku i rozwoju samej organizacji [Ardichili i in. 2003]. Przedsiębiorczość poddawana jest analizie z perspektywy paradygmatu zakorzenienia (embeddedness)¹⁰, gdzie jednym z podejść jest analiza strukturalna akcentująca znaczenie sieci relacji społecznych w przedsiębiorczości. Niezależnie od formy organizacyjnej prowadzenia działalności gospodarczej na rynku, nacisk położony jest tam na proces aktywności ekonomicznej jednostki osadzony w społecznym kontekście, w którym kluczową rolę odgrywa odkrywanie i wykorzystywanie okazji rynkowych. Owe okazje stanowią materialne i niematerialne zasoby, tkwiące w strukturach relacji społecznych aktorów.

⁹ Wysoka motywacja osiągnięć jest to cecha, która odzwierciedla dążenie jednostki do ciągłego poprawiania jakości własnego działania, natomiast wewnętrzne umiejscowienie kontroli dotyczy występujących w obrębie populacji różnic w interpretowaniu przyczyn indywidualnych sukcesów i porażek [Zaleśkiewicz 2004].

¹⁰ Koncepcja zakorzenienia/osadzenia jest metaforycznym określeniem orientacji teoretycznej organizującej jeden z dyskursów w ramach socjologii ekonomicznej [*Jednostka zakorzeniona* 2010].

ISTOTA ANALIZY STRUKTURALNEJ

Analiza strukturalna wywodzi się z tradycji nauk społecznych, a ściślej socjologii. Podejście to zapoczątkował G. Simmel, którego przedmiotem zainteresowań były niezinstytucjonalizowane relacje społeczne [Batorski 2004]. Terminu sieć, jako metafory struktury społecznej, używali w pierwszej połowie XX wieku brytyjscy funkcjoniści. Z kolei przedstawiciele tej ostatniej szkoły w USA, bazując na dokonaniach wcześniejszych, zajmowali się m.in. problemem, jak wielkość systemu społecznego i występujące w jego ramach powiązania ograniczają zachowanie jednostek i dwustronną wymianę między nimi. Nieco później, za sprawą socjometrii, pojawiły się pierwsze metody analityczne wykorzystywane w badaniach sieci. Były to schematy próbujące oddać charakter relacji między osobami w małych grupach. Przełomowy dla analizy sieciowej miały dokonania grupy harwardzkiej, skupionej wokół H. White'a. Grupa ta zapoczątkowała podejście modelowe do struktur społecznych, wykorzystując dorobek matematyki [Scott 2000]. Na gruncie socjologii dla popularyzacji, legitymizacji oraz rozwoju analizy sieciowej znaczące były prace M. Granovettera. Obecnie dominującym ośrodkiem naukowym, skupionym wokół rozwoju badań nad sieciami społecznymi, jest International Network for Social Network Analysis (INSNA) w Toronto [Scott 2000].

Analiza strukturalna jest paradygmatem, w którego ramach sytuuje się analiza sieciowa, stanowiąca jedno z podejść do badania określonego rodzaju struktur¹¹, w szczególności w aspekcie wzorów powiązań wpływających na sposoby alokacji zasobów w ich ramach [Wellman 1988]. Podstawowymi wyróżnikami analizy strukturalnej według Wellmana są następujące elementy:

- zachowanie jest rozpatrywane w znaczeniu strukturalnego ograniczenia działania, a nie zewnętrznych i wewnętrznych cech obserwowanych podmiotów,
- analizy skupiają się na relacjach między podmiotami, a nie na ich atrybutach,
- oś rozważań stanowi kwestia, w jaki sposób uwzorowane relacje między podmiotami razem wpływają na zachowania członków sieci,
- struktura jest traktowana jako sieć, w której ramach znajdują się inne sieci,
- metody analiz stanowią na ogół metody formalne oparte na matematyce i statystyce.

Podstawową zaletą badań nad całym sieciami społecznymi jest możliwość jednoczesnego oglądu całego systemu społecznego oraz poszczególnych części, które go tworzą. Można dzięki temu śledzić przepływy informacji w pionie i w poziomie, identyfikować miejsca alokacji zasobów, jak również strategicznych celów czy wykrywać strukturalne ograniczenia tych przepływów. Jednak ze względu na swoją specyfikę analizy całych sieci są trudne do wykonania. Po pierwsze, badacz sieci musi dysponować kompletną listą członków sieci oraz znać wszystkie bezpośrednie połączenia między nimi [Wellman 1988]. Dlatego

¹¹ W celu uproszczenia wywodu w opracowaniu zamiennie używane są pojęcia: struktura, system i sieć, pod którymi rozumie się określone regularności we wzorach relacji między elementami tworzącymi strukturę, system bądź sieć.

wiele obserwacji koncentruje się na mniejszych, osobistych sieciach, określonych z punktu widzenia osoby położonej w centralnym miejscu struktury (ego-centric networks). Po drugie, z racji faktu, że fundament analizy sieciowej stanowią relacje między aktorami, a nie ich atrybuty, konieczne jest uzyskanie specyficznego rodzaju danych. Ta różnica ma swoje skutki dla całego projektu badawczego, na przykład w innego rodzaju doborze jednostek obserwacji¹², w użyciu odmiennych narzędzi badawczych czy zastosowaniu alternatywnych sposobów interpretacji wyników [Hanneman i Riddle 2005].

STAN I PERSPEKTYWY BADAŃ NAD PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ Z WYKORZYSTANIEM ANALIZY STRUKTURALNEJ

Struktura społeczna, w szczególności w postaci sieci relacji, oddziałuje na wyniki aktywności ekonomicznej z kilku przyczyn. Po pierwsze, sieci społeczne warunkują przepływ informacji czy innych zasobów i wpływają na jej jakość. Po drugie, sieci są istotnym źródłem nagradzania i karania, a więc legitymizacji. Podkreśla się również, iż sieci mogą przyczynić się do wytworzenia zaufania między aktorami, czyli umożliwienia przewidywania zachowania innego podmiotu [Granovetter 2005]. Granovetter wymienia cztery podstawowe zasady, ważne z punktu widzenia wzajemnego oddziaływania sieci społecznych i rezultatów gospodarczych¹³:

1. Normy i gęstość sieci – normy są tym względnie jaśniejsze, lepiej ustanowione i względnie bardziej przestrzegane, im gęstsza jest sieć społeczna.

2. Siła słabych więzi – stosunkowo więcej informacji przepływa do jednostek przez słabe niż mocne więzi społeczne. Wyjaśnienie tego zjawiska polega na tym, że najbliższe otoczenie aktora jest aktywne w tych samych kręgach, co on. Z tego powodu występuje znacząca szansa otrzymywania przez niego ponownie tej samej informacji (redundancy). Dalsi znajomi aktora utrzymują kontakty z nieznanymi mu osobami i dzięki temu może do niego przepłynąć nowa, unikalna i wartościowa informacja. Słabe więzi społeczne mają również większe znaczenie w rozprzestrzenianiu się informacji na szerszą skalę oraz w łączeniu pod określonym względem odrębnych kategorii społecznych.

3. Doniosłość „dziur strukturalnych” – biorąc pod uwagę znaczenie słabych więzi, istotne jest nie to, jaką jakość ma dane połączenie, lecz fakt sposobu powiązania dwóch elementów sieci. Strategiczną przewagą dysponują więc jednostki posiadające związki z sieciami wielokrotnie złożonymi, które najczęściej są odrębne od innych sieci.

4. Identyfikacja działań ekonomicznych i nieekonomicznych – znacząca część życia społecznego nie wiąże się z kwestiami gospodarczymi. W sytuacji,

¹² Dobór próby jest zależny – badamy daną osobę, co powoduje konieczność analizowania jednostek, będących w relacjach z nią. Nie mamy tu też do czynienia z tradycyjnym doбором prób. Proces badawczy wiąże się bowiem ze zidentyfikowaniem określonej populacji i przeprowadzeniem spisu w jej ramach.

¹³ Granovetter zastrzega, że zaprezentowana enumeracja nie jest wyczerpująca oraz nie powinna być traktowana aksjomatycznie.

kiedy te dwa rodzaje działań są ze sobą związane, aktywność nieekonomiczna wpływa na koszt i dostępność instrumentów działalności ekonomicznej.

Uwzględniając prawdziwość działania wymienionych powyżej założeń, można wskazać przykłady oddziaływania struktury społecznej w znaczeniu sieci społecznych na różne aspekty funkcjonowania życia gospodarczego: rynku pracy¹⁴, kształtowania się cen¹⁵, produktywności i przestrzegania przepisów¹⁶ czy rozprzestrzeniania się oraz stosowania innowacji¹⁷. Koncepcja strukturalnego zakorzenienia działań ekonomicznych zakłada także występowanie dwóch rodzajów transakcji: dystansu (arm's length) – krótkoterminowe, nastawione na maksymalizację zysku, formalne, oraz zakorzenione w więziach (embedded ties) – długoterminowe, oparte na zaufaniu i wzajemności między stronami. Z badań wynika, że ten ostatni rodzaj transakcji jest zawierany znacznie rzadziej niż pierwszy, dotyczy ważnych wymian i jest stosunkowo bardziej opłacalny [Uzzi 1997]. Nawiązywanie transakcji zakorzenionych w więziach jest możliwe w sytuacji prowadzenia działalności o charakterze ekonomicznym we względnie rozwiniętych układach relacji społecznych. W aktywności przedsiębiorczej sieci społeczne są uznawane za jeden z kluczowych zasobów, umożliwiających prowadzenie i rozwój działalności gospodarczej, gdzie struktura relacji pojedynczego podmiotu postrzegana jest jako struktura szans [Boari i Pre-sutti 2004].

Wyniki przeprowadzonych badań potwierdzają pozytywny związek między aktywną działalnością organizatora przedsięwzięcia biznesowego w sieci a jego sukcesem ekonomicznym [Witt 2004]. Wyjaśnia się tę współzależność poprzez obecność społecznie zakorzenionych więzi, które pozwalają przedsiębiorcy pozyskać specyficzne zasoby i niezbędne informacje taniej niż na rynku¹⁸. Oprócz zasobów materialnych istotne znaczenie odgrywa w tym przypadku możliwość zdobycia i rozwoju dzięki sieciom takich czynników, jak reputacja oraz kontakty z klientami czy dostawcami. Innymi słowy, im podmiot posiada większą i bardziej zróżnicowaną sieć, tym otrzymuje większe od niej wsparcie. Na jego sieć składają się zarówno pojedyncze osoby – członkowie rodziny, przyjaciele, współpracownicy, znajomi, jak i instytucje – przedsiębiorstwa, uniwersytety, administracja, sektor pozarządowy.

¹⁴ Zarówno pracodawcy, jak i pracownicy preferują uzyskiwanie informacji o potencjalnym pracowniku i miejscu pracy na podstawie kontaktów społecznych opartych na zaufaniu [Granovetter 2005].

¹⁵ Przykładowo transakcje, których przedmiotem są dobra o jakości trudnej do oceny, dokonywane są często za pośrednictwem sieci społecznych. Wtedy cena może różnić się, w zależności od stopnia znajomości między sprzedającym a kupującym [Granovetter 2005].

¹⁶ Wiele zadań wymaga współpracy z innymi ludźmi. Niejednokrotnie do ich wykonania potrzeba również wiedzy specjalistycznej, którą oni dysponują [Granovetter 2005].

¹⁷ Innowacyjne instrumenty na rynkach finansowych, takie jak derywaty, początkowo były postrzegane jako hazard. Dopiero po intensywnej działalności politycznej, naukowej i lobbingowej zwolenników tego narzędzia, zdołano przekonać zamkniętą grupę decydentów na giełdzie chicagowskiej do jego instytucjonalizacji [Granovetter 2005].

¹⁸ Przykładami takich zasobów mogą być: darmowa, rodzinna siła robocza, tańsze środki produkcji, bezpłatne usługi doradcze.

W warunkach intensywnej konkurencji między podmiotami gospodarczymi niezbędnym zasobem determinującym utrzymanie korzystnej pozycji na rynku i rozwój działalności ekonomicznej jest informacja. Cenna i istotna rynkowo wiedza pozwala nie tylko na ocenę poczynąń innych przedsiębiorstw, ale także na coraz lepsze dostosowywanie się do sytuacji na rynku od strony popytowej. Dzięki odpowiednim informacjom zarządzający firmą może podejmować właściwe decyzje strategiczne o charakterze reaktywnym i proaktywnym. W ramach analizy strukturalnej i sieciowej rozwijane są modele oceny pozycji przedsiębiorstw w sieciach informacyjnych. Analizuje się w tym przypadku m.in.: usytuowanie podmiotu w hierarchii sieci, rodzaje powiązań i sposób ich wykorzystania, wartość wymienianych informacji i szybkość ich wymiany, stopień zaufania między partnerami w sieci itp. [Witt 2004]. Innym obszarem, w którym z powodzeniem może być wykorzystana analiza sieciowa, jest badanie podmiotów działających na rynku jako organizacji, w tym w szczególności panujących tam struktur relacji i zarządzania. Zarówno założenia teoretyczne, jak i zestaw odpowiednich narzędzi do analizy empirycznej dostarcza w tym wypadku analiza sieci organizacyjnych (ONA – organizational network analysis) [Cross i Thomas 2009].

Podkreśla się, że najważniejszymi niedoskonałościami przeprowadzanych dotąd analiz są: abstrahowanie od zróżnicowanych uwarunkowań organizowania działalności biznesowej przez aktorów, koncentracja na sieci pojedynczego przedsiębiorcy (sieć *ego*), a nie na złożonych układach¹⁹, często zespołowych, założenie o istnieniu liniowej i przyczynowej relacji między określonymi właściwościami sieci a powodzeniem działalności, nieuwzględnienie kategorii kosztów aktywności w sieciach [Witt 2004]. Zasadniczo wyróżnia się tu trzy poziomy obserwacji. Pierwszy z nich dotyczy tworzenia sieci – wszystkich działań przedsiębiorcy, mających na celu zbudowanie, utrzymanie i rozwój osobistej sieci (taką zmienną określa się mianem aktywności sieciowej²⁰). Drugi obszar obserwacji stanowią strukturalne charakterystyki sieci przedsiębiorcy w określonym czasie (zmienna: struktura sieci²¹). Trzecim, najbardziej związanym z naukami ekonomicznymi aspektem badań jest obiektywna miara zysku z informacji i zasobów otrzymanych za pośrednictwem sieci²² [Witt 2004]. Ważny podkreślenia jest również fakt, iż przedsiębiorcy zmieniają sposoby korzystania z sieci personalnych w czasie. Połączenia nie są stałe. Jedne ulegają zerwaniu, inne są nieustannie nawiązywane. Dlatego badanie sieci, w jakiej znajdują się przedsiębiorstwa, powinno mieć charakter dynamiczny.

¹⁹ Problem ten wiąże się ze zbieraniem i oceną wykorzystywanych danych. W badaniach sieci przedsiębiorców stosuje się metody ilościowe dla oszacowania znaczenia informacji, która ma charakter jakościowy [Witt 2004].

²⁰ Zmienną dotyczącą aktywności sieciowej najczęściej operacjonalizuje się w postaci ilości czasu poświęconego w danym okresie przez aktora na rozwój sieci niezbędnej do wykonywania działalności gospodarczej lub częstotliwości komunikacji z partnerami w sieci.

²¹ Dotyczy ona takich właściwości sieci, jak: rozmiar (liczba osób, z którymi aktor konsultował koncepcję biznesową), zróżnicowanie (różnorodność jej uczestników), gęstość, otwartość, siła relacji.

²² Zmienna ta może dotyczyć wartości lub liczby towarów i usług otrzymanych przez aktora dzięki sieci personalnej.

W badaniach nad znaczeniem sieci w procesach przedsiębiorczości problem natury metodologicznej odnosi się do zdefiniowania zmiennej zależnej. Szerzej chodzi tu o możliwość oceny oddziaływania sieci personalnej. Jedną z propozycji jest określenie rezultatu za pomocą miar jakościowych, takich jak: udane zakończenie danego etapu rozwoju przedsiębiorstwa, subiektywna ocena powodzenia przedsięwzięcia przez głównego organizatora czy utrzymanie się na rynku. Sukces działań przedsiębiorczych próbuje się również definiować w kategoriach ilościowych: wartość sprzedaży, liczba pracowników, dodatni bilans wyniku ekonomicznego [Witt 2004].

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W AGROBIZNESIE

Badania nad przedsiębiorczością stosunkowo rzadko odnoszą się do firm sektora agrobiznesu, a jeszcze w mniejszym stopniu dotyczą gospodarstw rolnych [Richards i Bulkley 2007]. Po części wynika to z niechęci do samookreślenia się na przykład rolników jako przedsiębiorców. Inną przyczyną jest specyfika działalności rolniczej i niejednokrotnie odrębne uregulowania prawne z nią związane. Jednak obecnie coraz częściej zauważa się, iż przedsiębiorczość może się realizować nie tylko w ramach aktywności pozarolniczej, ale dotyczyć również podejmowania przez rolników działań typowo wywodzących się ze sfery biznesowej [Bryła 2009]. Dodatkowo w umiejętnościach związanych z przedsiębiorczością upatruje się jeden ze sposobów rozwiązania strukturalnych problemów rolnictwa i obszarów wiejskich na poziomie UE i państw członkowskich. Z działalnością rolniczą związana jest bowiem znacząca grupa mieszkańców Europy, a obszary wiejskie stanowią przestrzennie istotną jej część, niezbędną m.in. ze względu na produkcję żywności oraz świadczenie usług publicznych. Zarówno rolnicy, jak i mieszkańcy wsi stanęli obecnie wobec szeregu wyzwań związanych ze zmianami dotyczącymi postępującej globalizacji rynków, przekształceniami wspólnotowej i krajowej polityki rolnej, klimatu, rosnących kosztów energii, preferencji żywnościowych konsumentów itd. Sprostanie owym wyzwaniom jest ściśle uzależnione od udanej organizacji i rozwoju działalności produkcyjnej oraz umiejętnej dywersyfikacji aktywności gospodarczej dla pozyskania pozarolniczych źródeł dochodów, co wymaga niewątpliwie wykazywania się postawami przedsiębiorczymi.

Przedsiębiorczość w rolnictwie dotyczy znajdowania sposobów i środków dla tworzenia i rozwoju opłacalnej działalności rolniczej [De Wolf i Schoorlemmer 2006]. W szczególności odnosi się ona do takich zachowań, jak: przełamywanie zastanych wzorów, postaw w odniesieniu do sposobu produkcji, pozyskiwanie istotnych informacji z punktu widzenia prowadzonej działalności, modernizowanie posiadanego majątku, wprowadzanie innowacji produkcyjnych, poszukiwanie nowych rynków zbytu, działania zespołowe [Kozuch 2002]. Powyższy sposób rozumienia przedsiębiorczości można odnieść nie tylko do rolnictwa, ale i do całego sektora agrobiznesu. Wymienione rodzaje działań charakteryzujących postępowania przedsiębiorcze łączą się ściśle z rolą relacji społecznych w funkcjonowaniu podmiotu gospodarczego, takiego jak gospodarstwo

rolne czy przedsiębiorstwo produkujące urządzenia i maszyny rolnicze. Za pośrednictwem relacji społecznych jest bowiem nie tylko przekazywana istotna informacja biznesowa czy innowacja produkcyjna, ale także następuje nawiązanie i prowadzenie działań zespołowych. W ramach otoczenia strukturalnego relacji społecznych dokonuje się jednocześnie odniesienie aktora do dominujących sposobów działania, poszukuje się nowych miejsc sprzedaży wytworzonych produktów czy podejmuje się wspólne przedsięwzięcia w postaci na przykład zawiązywania grupy producenckiej.

WYBRANE PRZYKŁADY ZASTOSOWANIA ANALIZY STRUKTURALNEJ DO BADAŃ NAD PRZEDSIĘBIORCZOŚCIĄ W AGROBIZNESIE

Modele rozwijane i stosowane w ramach analiz sieci społecznych stanowią obiecującą perspektywę dla badań nad podmiotami funkcjonującymi w sektorze agrobiznesu. Poniżej zaprezentowano dwie propozycje badań nad przedsiębiorczością z perspektywy strukturalnej różnych podmiotów – gospodarstw rolnych i firm funkcjonujących w sektorze agrobiznesu. Aktorzy w sieci stanowią wierzchołki, składające się na graf. Aktorami w agrobiznesie mogą więc być gospodarstwa rolne (rolnicy), producenci żywności, przetwórcy, podmioty transportowe, detaliści, usługodawcy. Układ połączeń lub węzłów reprezentuje jakikolwiek element, który łączy parę aktorów. Tymi elementami mogą być przepływy surowców, środków pieniężnych, usług, kapitału, informacji, zasobów. W takim układzie istnienie linii może wskazywać nie tylko na obecność związku między aktorami, ale i pokazywać kierunek relacji (np. kierunek przepływu zasobów). Wartość lub waga połączenia oddaje intensywność lub częstotliwość związku.

Rolnicy²³

Gospodarstwo rolne nie jest wyizolowaną jednostką, której rozwój warunkują w całkowitym stopniu jedynie czynniki endogeniczne, takie jak właściwości i poziom wykorzystania zasobów pracy, ziemi i kapitału. Projektowane badanie miałooby na celu ukazanie poziomu przedsiębiorczości rolników. Świadczyłyby o niej zarówno charakterystyki dotyczące aktywności rolników w sieciach relacji społecznych (mających znaczenie ekonomiczne), jak i cechy (struktury) utworzonej przez nich sieci – rozmiar, gęstość, występowanie i rodzaj kontaktów. W założeniu wysoki poziom rozumianej w ten sposób przedsiębiorczości badanej osoby powinien przekładać się, w zależności od sposobu zdefiniowania zmiennej zależnej, na przykład na subiektywną, pozytywną ocenę kondycji ekonomicznej gospodarstwa rolnego, prowadzenie w gospodarstwie produkcji towarowej, uzyskiwanie relatywnie większych korzyści ekonomicznych (dochód

²³ Inspirację do opisywanej propozycji badawczej stanowią badania przeprowadzone na nowo powstających przedsiębiorstwach w kilku różnych krajach przez następujących badaczy: A. Greve, H. Aldrich, P. Reese i P. Dubini [Greve 1995, Aldrich i in. 1989].

rolniczy z prowadzonego gospodarstwa), stosunkowo większe możliwości rozwojowe²⁴. W szczególności proponuje się tu zbadanie kilku zagadnień.

W pierwszym przypadku o określonym poziomie przedsiębiorczości rolnika świadczyłyby rozmiar jego sieci oraz ilość czasu wykorzystanego przez niego na działalność w sieci (networking). Chodzi tu o uzyskanie informacji o liczbie podmiotów w najbliższym otoczeniu rolnika, mających znaczenie z punktu widzenia prowadzenia gospodarstwa rolnego, oraz o ilości czasu spędzonego na rozwój i utrzymanie tych kontaktów. U podstaw wyróżnienia roli tych zmiennych leży założenie, iż wielkość układów relewantnych relacji oraz wielkość nakładów ponoszonych dla ich utrzymania (np. zainwestowany czas) wpływają na szanse otrzymania użytecznych zasobów czy informacji, co przekłada się na prowadzenie działalności gospodarczej.

Drugi czynnik, świadczący o określonym stopniu przedsiębiorczości, dotyczyłby gęstość sieci. Warto zaznaczyć, iż problem gęstości sieci nie jest jednoznaczny. Z jednej strony gęstsza sieć podmiotów wokół aktora wpływa na stosunkowo większy potencjał rozwojowy. W gęstszych sieciach powszechniejsze jest również dzielenie się informacją. Z drugiej strony w takich sytuacjach ma miejsce relatywnie częstsze powielanie się informacji. Sieci o małej gęstości mogą umożliwiać dostęp do wielu ludzi poprzez pomosty, co oznacza kontakt z mniej nadmiarową informacją. Możliwość imitacji jest również mniejsza w rzadszych sieciach (zabezpieczenie koncepcji strategicznej związanej z prowadzeniem gospodarstwa, np. odnośnie do wyboru kierunku produkcji). Zakłada się, iż wczesna faza działalności ekonomicznej wymaga wsparcia społecznego, najbliższego otoczenia. Takie założenie można odnieść do osób przejmujących gospodarstwo rolne czy młodych rolników. Później, po udanym jej rozpoczęciu, większe znaczenie mają luźne sieci.

W projektowanym badaniu analiza gęstości sieci polegałaby na charakterystyce najbliższego otoczenia rolnika, czyli sieci pierwotnej. Jej gęstość można określić jako liczbę powiązań (l) lub liczbę aktualnie występujących kontaktów między ludźmi w sieci, podzieloną przez całkowitą możliwą liczbę relacji:

$$\text{gęstość} = \frac{l}{\left[\frac{n(n-1)}{2} \right]}$$

gdzie:

l – liczba linii/relacji wśród kontaktów,

n – liczba kontaktów (innych) w sieci.

Gęstość odnosi się do tego, jak ściśle powiązane są ze sobą osoby w sieci (jeżeli wszyscy znają wszystkich, to gęstość wynosi 1). Ze względu na fakt, iż mielibyśmy tu do czynienia z siecią typu *ego*, badany rolnik może zostać

²⁴ Opisany rodzaj badania odnosi się do sieci typu „ego-centred”, czyli najbliższego otoczenia aktora.

poproszony o wskazanie stopnia wzajemnej znajomości między jednostkami tworzącymi układ jego najbliższych kontaktów. Biorąc pod uwagę trudności w określeniu, jaka cecha sieci, z punktu widzenia gęstości, wskazywałaby na postawę przedsiębiorczą badanego, należy pozostawić tę kwestię jako otwartą. Jednak wydaje się, iż ze względu na specyfikę prowadzenia działalności rolniczej właściwsze byłoby uznanie posiadania rzadkiej sieci jako znamionującej postawę przedsiębiorczą, odmienną od dominującej w otoczeniu. W małych społecznościach wiejskich, gdzie między mieszkańcami występują zacieśnione więzi społeczne oraz funkcjonuje stosunkowo duża liczba gospodarstw o podobnym profilu produkcyjnym, istnieje duża szansa powielania się informacji cennych rynkowo. Mało gęsta sieć mogłaby więc świadczyć o dysponowaniu przez rolnika różnorodnymi kontaktami i innowacyjnymi informacjami.

Kolejnym ważnym czynnikiem z punktu widzenia znaczenia sieci relacji rolnika dla prowadzenia gospodarstwa jest odległość relacji – posiadanie kontaktów pośrednich. Dystans odnosi się do liczby relacji osoby zogniskowanej, które musi nawiązać, aby dojść do konkretnej osoby w sieci. Dystans jest tu rozumiany jako po pierwsze relacja między *ego* a innym (aktorem) i po drugie relacja między innym aktorem i drugim innym aktorem. W działalności gospodarczej dla zdobycia zasobów czy informacji niezbędne może być posiadanie kontaktów pośrednich (tzw. dystans dwóch aktorów od/do rolnika). Dostęp do kontaktów pośrednich zwiększa szansę wykorzystania różnorodnych cennych zasobów z punktu widzenia możliwości rozwojowych gospodarstwa rolnego. Należy założyć, iż im większą liczbą kontaktów pośrednich (tzw. pomostów) dysponuje badany rolnik, tym większą charakteryzuje się przedsiębiorczością.

Ostatnim przykładowym elementem analizy relacji prowadzącego gospodarstwo rolne jest pochodzenie kontaktów rolnika w sieci. Zakłada się występowania dwóch wymiarów pochodzenia osób w sieci: społeczny kontekst sieci, czyli jakiego typu relacje są między *ego* a innymi podmiotami, oraz cechy podmiotów w sieci, czyli jakiego rodzaju zasoby mogą one wnieść. W tym kontekście uważa się, że sieci będą sprzyjające przedsiębiorczości, wtedy jeżeli są one zakorzenione w przedsiębiorczy kontekst [Johannison 1988]. Można założyć, że zwiększona obecność kontaktów z płaszczyzny zawodowej sprzyja przedsiębiorczości bardziej niż inne typy relacji. W przypadku rolników należy założyć, iż sieć aktorów świadcząca o wysokim poziomie przedsiębiorczości, w której przedmiotem relacji jest gospodarstwo rolne, powinna być stosunkowo zróżnicowana i obejmować nie tylko członków najbliższej rodziny czy rolników ze społeczności lokalnej, ale także na przykład doradców rolniczych, przedstawicieli firm oferujących środki do produkcji rolniczej, pracowników instytucji publicznych wspierających rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich, odbiorców towaru, klientów, kontrahentów, partnerów itd. Istotne znaczenie miałyby tu nie tylko pokazanie stopnia zróżnicowania otoczenia, składającego się na układ relacji, ale może przede wszystkim ich poszczególne poziomy zależności, częstotliwości, siły.

Przedsiębiorstwo sektora agrobiznesu²⁵

Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa sektora agrobiznesu, to z punktu widzenia analizy strukturalnej podnosi się argument, iż bardziej właściwe określenie obszaru badawczego dotyczy nie terminu łańcucha dostaw, tylko sieci dostaw w agrobiznesie²⁶. Podkreśla się, iż analizy łańcucha dostaw koncentrują się na relacjach pionowych, natomiast badania struktur sieciowych dotyczą powiązań horyzontalnych jednostek, należących do danego przemysłu lub grupy. Wśród źródeł wartości w analizie łańcucha dostaw wymienia się najczęściej: optymalizację produkcji i funkcjonowania, redukcję kosztów transakcyjnych oraz przejęcie praw własności (wykorzystanie innowacji). Z kolei w ramach analiz struktur sieciowych źródeł wartości upatruje się w strukturze społecznej, procesach uczenia się oraz efektach zewnętrznych sieci (network externalities) [Lazzarini i in. 2001]. W opracowaniu proponowane jest zbadanie poziomu przedsiębiorczości organizacyjnej w ujęciu drugiego z wymienionych podejść – paradygmatu strukturalnego, odnoszącego się do przedsiębiorstw sektora agrobiznesu. Jak było wspomniane wcześniej, podstawą jest tu założenie, że określony kształt sieci oraz rodzaj pozycji i działań w niej podejmowanych przekłada się na rezultaty ekonomiczne²⁷. W opisywanym przypadku rezultatem takim jest utrzymanie się jednostek na rynku w badanym okresie.

Warunkiem przeprowadzenia projektowanego badania jest dysponowanie danymi o specyficznym charakterze. Powinny to być informacje historyczne, dotyczące skali (wolumenu) wymian towarów między podmiotami działającymi na określonym rynku lokalnym w danym okresie (dla uproszczenia przyjęto przykład relacji między badanymi przedsiębiorstwami – „focal firms”, ich partnerami handlowymi i partnerami partnerów badanych przedsiębiorstw). Oprócz tego wspomniane dane składać się mają na kompletną sieć relacji między nimi²⁸ (rysunek 1). Kluczowa jest tutaj informacja, czy w analizowanym przedziale czasowym badane przedsiębiorstwo utrzymało się na rynku. Pozwoli to na stworzenie zmiennej zależnej o charakterze jakościowym, świadczącej o opisywanym aspekcie przedsiębiorczości²⁹.

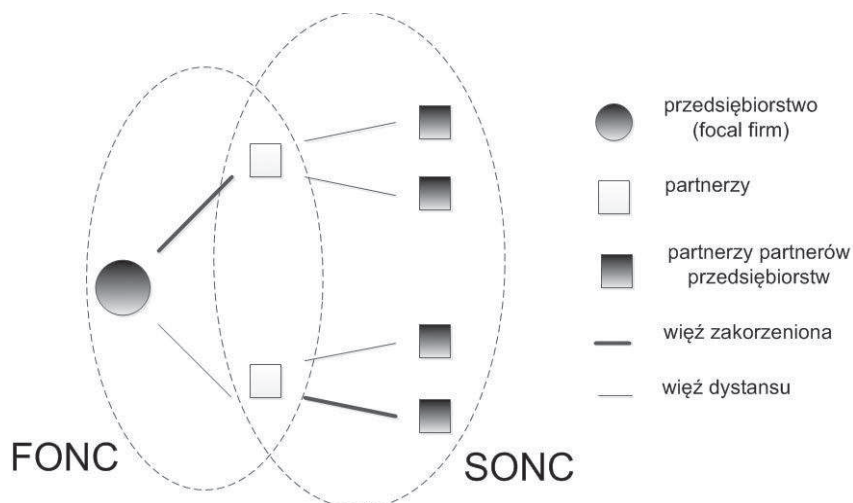
²⁵ Inspirację do opisywanej propozycji badawczej stanowią badania przeprowadzone przez B. Uzzi'ego wśród firm ekskluzywnego przemysłu odzieżowego oraz wśród osób pracujących w sektorze finansowym [Uzzi 1996, 1997, 1999].

²⁶ Po pierwsze paradygmat sieci w odniesieniu do sieci dostaw jest stosunkowo bardziej użyteczny ze względów metodologicznych niż samo określenie łańcuch dostaw, które uwzględnia jedynie relacje liniowe, a nie rozszerzone i wielowymiarowe różne typy związków między podmiotami. Po drugie analiza sieciowa może być użyteczna dla poszczególnych uczestników sieci dostaw, ponieważ wykorzystuje ona uznane za obiektywne modele i metody ilościowe oraz umożliwia uzyskanie metainformacji dotyczących podstawowych relacji w sieci dostaw żywności: wymiany dóbr i usług, transportu dóbr oraz wymiany informacji odnośnie do jakości produktów [Mueller i in. 2008].

²⁷ Ów kształt sieci i rodzaj aktywności może być analizowany zarówno wewnątrz danej jednostki (intraprzsiębiorczość), jak i na zewnątrz niej.

²⁸ Powinniśmy dysponować informacjami o produkcji, zasobach otrzymywanych i wysyłanych przez każdą z firm z badanej populacji.

²⁹ Korzystne dla badania byłoby uzyskanie dodatkowych informacji: o zakorzenieniu kapitału społecznego (social capital embeddedness) – występowanie związku między badaną firmą a tzw.



RYSUNEK 1. Struktura sieci i rodzaje więzi badanych przedsiębiorstw z sektora agrobiznesu (na podstawie Uzzi [1997], s. 60).

FIGURE 1. Network structure and tie's type from a focal firm perspective

W pierwszej kolejności badanie określonej populacji jednostek z sektora agrobiznesu polegałoby na ukazaniu struktury rynku w aspekcie relacji istniejących między wszystkimi podmiotami (odpowiedź na pytanie, czy na badanym lokalnym rynku dominują więzi dystansu czy więzi zakorzenione). W tym przypadku należy zbadać relacje między (skumulowaną) liczbą wymian podmiotów odpowiadających za daną wielkość całkowitej ich produkcji (wzajemne przepływy produkcji między wszystkimi jednostkami)³⁰.

Po przeanalizowaniu struktury rynku można sprawdzić, jaka jest zależność między prawdopodobieństwem biznesowego sukcesu badanego przedsiębiorstwa (kontynuowanie funkcjonowania – zmienna zależna) a wybranymi zmiennymi niezależnymi. Wyselekcjonowanymi zmiennymi niezależnymi będą zmienne charakteryzujące jakość i strukturę więzi wszystkich podmiotów. Zmienne te odzwierciedlają znaczenie ekonomiczne więzi zakorzenionych i więzi dystansu w strukturach relacji całej populacji jednostek³¹.

grupą biznesową (business group, czyli siecią organizacyjną złożoną z niezależnych firm powiązanych ze sobą relacjami przyjacielskimi, rodzinnymi, wspólnym majątkiem, niekontrolowaną prawnie przez prawną czy administracyjną jednostkę); rozmiarze sieci badanej jednostki – liczba producentów, dla których dostawca pracuje w analizowanym okresie; centralności sieci – liczba pośrednich więzi badanego dostawcy; liczbie lat funkcjonowania podmiotu czy wielkości podmiotu – liczba zatrudnianych pracowników [Uzzi 1996].

³⁰ Alternatywną miarą jest rozkład głównych więzi wymiany (principal exchange ties), czyli więzi wymiany, mające największy udział w produkcji danego przedsiębiorstwa lub przeciętny rozmiar sieci danego podmiotu.

³¹ Zakłada się, że konsekwencje funkcjonowania podmiotów na podstawie zakorzenionych więzi mają charakter ekonomiczny. Umożliwiają one dostęp do nowych wymian, redukują koszty działalności (wzajemne zaufanie sprawia, że niepotrzebny jest nadzór) oraz pozwalają zdobywać doświadczenie i wiedzę (wzrost zdolności adaptacyjnych firm) [Uzzi 1996].

U podstaw analizy tego typu leży założenie, iż podmioty zorganizowane w sieci mają większe szanse na utrzymanie się na rynku niż przedsiębiorstwa dysponujące wyłącznie krótkoterminowymi relacjami rynkowymi (różny poziom przedsiębiorczości). Relacje dystansu stanowią typowe transakcje rynkowe. Mają one charakter krótkoterminowy i funkcjonują bez rozszerzonego kontaktu społecznego. Charakteryzują się także dużą rotacją biznesowych partnerów. W tym przypadku wzory wymiany między stronami wyznaczają ceny. Istotą relacji drugiego rodzaju (więzi zakorzenione) jest określanie wzorów wymiany przez sieć³². Kontakty między podmiotami mają tu charakter ekskluzywny, są powtarzane i oparte na oczekiwaniach i dyspozycjach ukształtowanych przez więzi. Relacje zakorzenione wytwarzają zaufanie, ułatwiające wymianę informacji (norma wzajemności, pozytywne interpretacje zachowania i intencji innych podmiotów), pełnią rolę kanału wymiany ważnych zasobów oraz są podstawą do wspólnego rozwiązywania problemów [Uzzi 1997]. Jakość relacji i jej struktura powinny przekładać się zatem na możliwości funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku³³.

Pierwszą z wybranych zmiennych zależnych stanowi poziom korzystania przez badane przedsiębiorstwa z więzi zakorzenionych – powiązanie sieciowe pierwszego rzędu (first order network coupling – FONC), będącą sumą kwadratów odsetków ilości pracy wykonanej przez badaną firmę dla każdego z producentów³⁴ [Uzzi 1997]:

$$\text{FONC} = \sum_{j=1}^{n_m} P_{ij}^2$$

gdzie:

n_m – liczba producentów, dla których badane i przedsiębiorstwo wykonywało określoną pracę,

P_{ij} – odsetek produkcji badanego przedsiębiorstwa i wysyłanej do producenta j .

Kolejną zmienną niezależną jest poziom korzystania z więzi zakorzenionej – powiązanie sieciowe drugiego rzędu (second order network coupling – SONC³⁵), która mierzy, w jakim stopniu partnerzy sieciowi badanego przedsiębiorstwa utrzy-

³² Źródłem więzi zakorzenionej jest najczęściej trzeci podmiot (strona trzecia), którą z dwoma niepowiązanymi wcześniej podmiotami łączą relacje zakorzenione lub wcześniejsza, osobista znajomość [Uzzi 1997].

³³ Dwa warunki określają relacje między zakorzenieniem a wynikiem ekonomicznym. Pierwszy dotyczy tego, jak przedsiębiorstwo jest powiązane z siecią (jaki ma dostęp do zasobów w sieci). Drugi warunek jest związany z poziomem zysków określonym przez rodzaj struktury sieci badanego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo z zakorzenionymi relacjami w sieci może skorzystać szybko poprzez uczestnictwo w niej, skapitalizować dostępne szanse oferowane przez sieć [Uzzi 1996].

³⁴ Indeks przyjmuje wartość 1, jeżeli transakcje badanego przedsiębiorstwa są przeprowadzane za pośrednictwem jednego kontaktu.

³⁵ Wartość indeksu jest duża, jeżeli sieć, z którą związane jest badane przedsiębiorstwo, składa się z producentów korzystających z więzi zakorzenionych w przeprowadzaniu transakcji z partnerami i skupiających swoją działalność tylko na współpracy z wybranymi jednostkami.

mują relacje dystansu bądź relacje zakorzenione. Indeks obliczany jest w dwóch etapach [Uzzi 1997]. Najpierw obliczana jest wartość indeksu Q_i ³⁶:

$$Q_i = \sum_{j=1}^{n_s} D_{ij}^2$$

gdzie:

n_s – całkowita liczba partnerów pracujących dla producenta j ,

D_{ij} – suma odsetków nakładów producenta j przekazywanych przez partnera i .

W drugim etapie oblicza się zmienną SONC:

$$\text{SONC} = \frac{\sum_{j=1}^{n_m} Q_j}{n_m}$$

gdzie n_m – liczba producentów j w sieci badanego przedsiębiorstwa i .

Z punktu widzenia projektowanego badania istotne jest nie tylko pytanie, jakiego rodzaju więzi dominują w strukturze relacji podmiotów oraz jaki jest związek między nimi a osiąganymi rezultatami ekonomicznymi, ale także kwestia, czy pod wskazanymi względami przedsiębiorstwa sektora agrobiznesu odróżniają się od podmiotów z innych sektorów gospodarki. Ze względu na różnorodne uwarunkowania zakłada się bowiem specyfikę funkcjonowania podmiotów w agrobiznesie. Relacje między nimi można scharakteryzować jako współwystępowanie zarówno strategii konkurencyjnych, polegających na wykorzystaniu sił ekonomicznych (power), jak i kooperacyjnych, odnoszących się do więzi zaufania (trust) [Belaya i in. 2008].

PODSUMOWANIE

Badania dotyczące przedsiębiorczości są przeprowadzane w ramach różnych dyscyplin naukowych. Do chwili obecnej nie wypracowano jednolitej definicji tego zjawiska, jak również homogenicznych sposobów jego badania. W ramach takich dziedzin, jak: ekonomia, zarządzanie, socjologia czy psychologia, powstaje wiele hipotez i studiów związanych z przedsiębiorczością, w których można odnaleźć nie tylko podobieństwa, ale także znaczące różnice. W opracowaniu zaprezentowano koncept przedsiębiorczości w perspektywie teorii strukturalnej (sieciorowej). Działalność polegająca na tworzeniu, prowadzeniu i utrzymaniu organizacji o charakterze ekonomicznym przedstawiana jest w paradygmacie strukturalnym jako zakorzeniona w strukturach relacji społecznych, istniejących między podmiotami. W usy-

³⁶ Indeks przyjmuje wartość 1, jeżeli 100% pracy producenta jest wykonywana przez jednego partnera.

tuowaniu jednostek w sieciach relacji społecznych, w cechach sieci relacji czy w rodzajach działań podejmowanych w ich ramach upatruje się ważne czynniki wpływające na proces rozpoznania szans pojawiających się na rynku i rozwoju samej organizacji biznesowej.

Modele rozwijane i stosowane w ramach analizy strukturalnej stanowią obiecującą perspektywę dla badań nad podmiotami funkcjonującymi w sektorze agrobiznesu. Podejście to może okazać się interesujące zarówno ze względu na możliwość zwrócenia uwagi na pozaekonomiczny aspekt funkcjonowania i rozwoju gospodarstw rolnych czy przedsiębiorstw, jak i dla identyfikacji znaczenia czynników niematerialnych w procesie prowadzenia działalności ekonomicznej.

W opracowaniu zaprezentowano dwie propozycje badań nad przedsiębiorczością – z perspektywy strukturalnej rolników i przedsiębiorstw funkcjonujących w agrobiznesie. Pierwsze z projektowanych badań ma na celu ukazanie przedsiębiorczości rolników, odzwierciedlanej zarówno przez charakterystyki dotyczące ich aktywności w sieciach relacji społecznych, jak i właściwościach utworzonej przez nich sieci. Druga propozycja dotyczy przedsiębiorstw działających w otoczeniu rolnictwa. W szczególności zasugerowano analizę zależności między prawdopodobieństwem biznesowego sukcesu badanych jednostek a właściwościami charakteryzującymi jakość i strukturę więzi w ich sieciach relacji. Przyjęto założenie, iż podmioty zorganizowane w sieci mają większe szanse na utrzymanie się na rynku niż przedsiębiorstwa dysponujące wyłącznie krótkoterminowymi relacjami rynkowymi.

BIBLIOGRAFIA

- Ardichili A., Cardozo R., Ray S., 2003: *A theory of entrepreneurial opportunity identification and development*. „Journal of Business Venturing” 18: 106.
- Aldrich H., Reese P., Dubini P., 1989: *Woman on the verge of a breakthrough: networking among entrepreneurs and United States*. Entrepreneurship and Regional Development. Routledge, Oxford.
- Batorski D., 2004: *Sieci społeczne. Charakterystyka, uwarunkowania i konsekwencje struktur relacji społecznych na przykładzie komunikacji internetowej*. Praca doktorska. IS UW, Warszawa.
- Belaya V., Torok T., Hanf J., 2008: *Recognizing the links between power and trust in managing supply chain relationships*. Paper presented at EAAE International Congress, Ghent: 1–4.
- Boari Ch., Presutti M., 2004: *Social capital and entrepreneurship inside and Italian luster – empirical investigation*. Department of Business Studies Uppsala University, Department of Management University of Bologna, Bologna.
- Bryła P., 2009: *Determinanty rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń wynikających z implementacji programu SAPARD*. „Wieś i Rolnictwo” 2 (143): 134.
- Cross R., Thomas R.J., 2009: *Driving results through social networks. How top organizations leverage networks for performance and growth*. Jossey-Bass, San Francisco.
- De Wolf P., Schoormeller H., 2006: *Exploring the significance of entrepreneurship in agriculture*. Report. Research Institute of Organic Agriculture FiBL (<http://www.esofarmers.org/>, 20.04.2010 r.).
- Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, 1998. Red. B. Piasecki. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź.

- Granovetter M., 1985: *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*. „American Journal of Sociology” 3, 504.
- Granovetter M., 2005: *The impact of social structure on economic outcomes*. „Journal of Economic Perspectives” 19, 1: 33–36.
- Greve A., 1995: *Networks and entrepreneurship – an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process*. „Scandinavian Journal of Management” 11, 1: 1–24.
- Hanneman R.A., Riddle M., 2005: *Introduction to social network methods*. Riverside, CA, University of California, Riverside (<http://faculty.ucr.edu/~hanneman/>).
- Jednostka zakorzeniona? Wykorzeniona?* 2010. Red. A. Lompart. Instytut Socjologii UW, Wydawnictwo UW, Warszawa.
- Johannisson B., 1988: *Business formation – a network approach*. „Scandinavian Journal of Management”: 83–99.
- Kapusta F., 2008: *Agrobiznes*. Centrum Doradztwa i Innowacji. Difin, Warszawa.
- Kozuch B., 2002: *Zachowania przedsiębiorcze małych firm*. W: *Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI wieku*. Red. B. Piasecki. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kultura przedsiębiorczości*, 1994. Red. B. Berger. Oficyna Literatów Rój, Warszawa.
- Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, 2007. Red. J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody. ISP, Warszawa.
- Lazzarini S.G., Chaddad F.R., Cook M.L., 2001: *Integrating supply chain and network analyses: The study of nechains*. „Journal of Chain and Network Science” 1, 1: 7–22.
- Mueller R.A.E., Buergelt D., Seidel-Lass L., 2008: *Supply chains and social network analysis*. Paper prepared for presentation at the 110th EAAE Seminar System Dynamics and Innovation in Food Networks. Innsbruck-Igls, Austria, February 18–22.
- Nawojczyk M., 2009: *Przedsiębiorczość. O trudnościach w aplikacji teorii*. Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków.
- Pepliński B., 2009: *Agrobiznes. Podstawy ekonomiki*. WSiP, Warszawa.
- Plichta M., 2003: *Teoria agrobiznesu*. W: *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*. Red. K. Łęczycki. Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce.
- Reynolds P.D., Miller B., Maki W.R., 1995: *Exploring variation in business births and deaths: US 1976–1988*. „Small Business Economics” 7: 389, 399.
- Richards S.T., Bulkley S.L., 2007: *Agricultural entrepreneurs: the first and the forgotten*. The Hudson Institute Center for Employment Policy, Entrepreneur Series.
- Ruef M., Lounsbury M., 2007: *The sociology of entrepreneurship*. „Research in the sociology of organizations” 27: 1.
- Schumpeter J., 1960: *Teoria rozwoju gospodarczego*. PWN, Warszawa.
- Scott J., 2000: *Social network analysis. A handbook*. Sage Publications, London, Thousand Oaks, New Delhi.
- Smelser N.J., Swedberg R., 2005: *The handbook of economic sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Uzzi B., 1996: *The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organization: the network effect*. „American Sociological Review” 61: 675–679, 688, 686–687, 683.
- Uzzi B., 1997: *Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness*. „Administrative Science Quarterly” 41/1: 41–42, 48.
- Uzzi B., 1999: *Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and network benefit firm seeking financing*. „American Sociological Review” 64.
- Wellman B., 1988: *Structural analysis: from method and metaphor to theory and substance*. In: *Social structure: a network approach*. Eds. B. Wellman, S.D. Berkowitz. Cambridge University Press, Cambridge: 20, 26–27.

- Witt P., 2004: *Entrepreneur's networks and success of start-ups*. Entrepreneurship and Regional Development 16: 392, 391, 393, 395, 397–398, 404.
- Zaleśkiewicz T., 2004: *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka*. W: *Psychologia ekonomiczna*. Red. T. Tyszka. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk: 310–312.

ENTREPRENEURSHIP IN AGRIBUSINESS – STRUCTURAL APPROACH

Abstract. Studies over entrepreneurship are conducted within the framework of different scientific disciplines and involve the use of a variety of methodological approaches. They cover many different sectors of the economy as well. The paper presents a concept of entrepreneurship based on structural (network) approach. This approach permits to perceive entrepreneurship as an activity of creating, conducting and maintaining an economic organization, determined by the structure of social relations and the character of actions undertaken within its framework. The described aspect of entrepreneurship was applied to the agribusiness sector by means of presentation of two research proposals concerning farms and firms.

Key words: entrepreneurship, structural analysis, agribusiness, networks, relations, ties