



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.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

GOSPODARKA NARODOWA

1-2
(245-246)
Rok LXXX/XXI
styczeń-luty
2012
s. 135-153

Dominika MILCZAREK-ANDRZEJEWSKA*

Siła przetargowa gospodarstw rolnych w łańcuchach żywnościowych**

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie argumentów teoretycznych i wniosków z badań empirycznych dotyczących siły przetargowej gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych. Inspiracje teoretyczne czerpane są głównie z nowej ekonomii politycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej. Sformułowano tezę, że siła przetargowa podmiotów zależy zarówno od posiadanych zasobów (siły ekonomicznej), jak i od możliwości wpływania na sferę polityczną (siły politycznej). Analizowane są następujące czynniki rynkowe wpływające na siłę przetargową gospodarstw rolnych: struktura rynku, wielkość posiadanych zasobów ekonomicznych, wielkość kosztów transakcyjnych i zasięg współpracy. Dodatkowo pokazano czynniki polityczne: rozkład preferencji wyborców w danym społeczeństwie oraz wpływ organizacji rolniczych jako ważnych grup interesu.

W artykule podjęta została próba uporządkowania definicji i podejść metodologicznych wykorzystywanych w analizie siły przetargowej. Wskazano obszary dalszych badań, kładąc nacisk na analizy dotyczące siły politycznej podmiotów w łańcuchach żywnościowych i na konieczność powiązania tej siły z siłą ekonomiczną.

Słowa kluczowe: siła przetargowa, sektor rolno-spożywczy, ekonomia polityczna, ekonomia instytucjonalna.

Kody JEL: B40, D72, L14, Q13

Artykuł wpłynął do druku 7 grudnia 2011 r.

* Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, e-mail: milczarek@wne.uw.edu.pl

** Tekst stanowi część rozprawy habilitacyjnej przygotowywanej przez autorkę pt.: „Siła przetargowa w ekonomii. Analiza na przykładzie sektora rolno-spożywczego”.

Wstęp

W wyniku liberalizacji rynków, procesu prywatyzacji oraz napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ostatnich dekadach nastąpiły dynamiczne zmiany w łańcuchach żywnościowych w krajach rozwijających się oraz krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Zmiany te objęły przede wszystkim konsolidację przemysłu przetwórczego, rosnące znaczenie sieci supermarketów¹ oraz wprowadzanie wysokich standardów jakościowych [Swinnen, 2007], [Csaki i in., 2008].

Procesy te są opisywane w rosnącej liczbie badań, w których dużo miejsca poświęca się wpływowi przemian w łańcuchach żywnościowych na sytuację rolników (na przykład [Boselie i in., 2003], [Dries i in., 2007]). Szereg prac analizuje problemy rolników związane z rosnącymi wymogami i standardami wprowadzanymi przez sieci supermarketów i duże zakłady przetwórstwa (na przykład [Henson, Reardon, 2005]). Część badań pokazuje jednak, że zmiany w łańcuchach żywnościowych mogą wpłynąć także pozytywnie na proces integracji gospodarstw rolnych na nowoczesnych rynkach żywnościowych (na przykład [Dries i in., 2009]).

W badaniach tych często wskazuje się znaczenie siły przetargowej (na przykład [Swinnen, Maertens, 2007]). Koncentrują się one jednak na innych zagadnieniach i kwestia siły przetargowej jest przedstawiana jedynie pobieżnie. Dodatkowo, brakuje opracowań analizujących siłę przetargową w szerszym ujęciu, biorącym pod uwagę także wpływ czynników politycznych.

Celem artykułu jest więc przedstawienie argumentów teoretycznych i wniosków z badań empirycznych, dotyczących siły przetargowej gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych. W artykule stawiana jest teza, że siła przetargowa podmiotów w łańcuchu żywnościowym zależy zarówno od posiadanych zasobów (siły ekonomicznej), jak i od możliwości wpływania na sferę polityczną (siły politycznej).

Pierwsza część artykułu prezentuje zagadnienia teoretyczne związane z siłą przetargową. Ponieważ w naukach ekonomicznych brakuje jednej, ogólnie przyjętej definicji siły przetargowej dużo miejsca poświęcono rozważaniom teoretycznym dotyczącym samego pojęcia. Druga część artykułu obejmuje krótką charakterystykę zmian jakie zaszły w ostatnich dekadach w łańcuchach żywnościowych w Polsce i na świecie. Dodatkowo przedstawiane są wyniki prac empirycznych odnoszące się do wpływu tych zmian na sytuację gospodarstw rolnych. Trzecia część zawiera analizę czynników kształtujących siłę przetargową gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych. Obok czynników wpływających na siłę ekonomiczną podjęta została próba przedstawienia czynników wpływających na siłę polityczną gospodarstw rolnych.

¹ Określane czasem nawet jako „rewolucja supermarketów” (ang. *supermarket revolution*) [Reardon, Gulati, 2008].

Siła przetargowa – podejście teoretyczne

Definicja siły przetargowej

Ekonomia głównego nurtu nie analizuje bezpośrednio pojęcia „siły” i „władzy”² pozostawiając je domeną innych nauk społecznych³. Pojęcie „siły” pojawia się raczej w kontekście przetargu i jest wykorzystywane głównie w pracach zajmujących się analizą struktury rynku (teorii organizacji rynku)⁴. Nurtami ekonomicznymi, w których jednoznacznie wskazywano na znaczenie władzy i siły w gospodarowaniu, były ekonomia polityczna i instytucjonalizm, a współcześnie są to nowa ekonomia polityczna i nowa ekonomia instytucjonalna. Ponieważ zarówno ekonomia polityczna jak i instytucjonalizm odnoszą się do dorobku nauk politycznych, analizę pojęcia władzy i siły rozpocznę od definicji stosowanych w naukach politycznych.

W naukach politycznych zwraca się uwagę na różnorodność pojęcia władza. Ball [1998] wskazuje jednak na wspólne lub „źródłowe” cechy tego pojęcia. Jedną z głównych definicji władzy jako społecznego fenomenu zaproponował Weber i określił ją jako: „prawdopodobieństwo, że jeden z podmiotów w sieci związków społecznych zrealizuje swoją wolę, pomimo oporu innych” [Weber, 1968, t. I, s. 53, cytata za Ball, 1998, s. 700]. Podobną definicję zaproponował Dahl i zdefiniował władzę jako zdolność danego podmiotu do sprawienia, że inny podmiot uczyni coś czego w przeciwnym razie by nie zrobił [Dahl, 1957, s. 203]. Inni autorzy definiowali władzę jako „zdolność tych, którzy posiadają władzę do uzyskiwania pożądaných wyników [Salancik, Pfeffer, 1977, s. 3-21] lub zdolność do „przekształcenia obecnej sytuacji” [MacMillan, 1978].

Z kolei na rozumienie władzy w odniesieniu do koncepcji zależności wskazywali tacy socjologowie jak Emerson czy Pfeffer i Salancik. Emerson stwierdza, że władza A nad B jest równa i opiera się na zależności B od A [Emerson, 1962]. Według Pfeffera i Salancika siła opiera się na kontroli zasobów, które są uważane za strategiczne w danej organizacji [Pfeffer, Salancik, 1978].

Takie podejście jest też bliskie ekonomistom, którzy podkreślają znaczenie posiadanych zasobów. Wiele badań ekonomicznych analizuje siłę właśnie

² W języku angielskim używane jest określenie „power”. Polskie tłumaczenie angielskiego pojęcia „power” to „siła” i „władza”, ale warto zauważyć, że „władza” jest w języku polskim pojęciem nieco szerszym. W słowniku języka polskiego jedna z definicji „siły” to: „zdolność oddziaływania, wywierania wpływu na kogoś lub na coś; możliwość wywoływania osiągnięcia określonego skutku” [Dubisz, 2003, t. 3, s. 1210]. „Władza” jest to natomiast: „prawo rządzenia państwem, panowanie, rządzenie; także rządzenie kimś, kierowanie kimś, np. członkami rodziny, instytucji, stowarzyszeń” lub „oddziaływanie na kogoś, wpływ; moc, siła” [Dubisz, 2003, t. 4, s. 465-466]. W artykule głównie będzie używane określenie „siła”, do którego najczęściej odnoszą się ekonomiści.

³ W podręcznikach mikro- i makroekonomii pojęcie władzy nie jest używane. Z kolei pojęcie siła odnosi się do „siły nabywczej” [Varian, 2002], czy „siły rynkowej” („siły monopolistycznej”) [Begg i in., 1993].

⁴ Czasem używane jest także (w węższym rozumieniu) pojęcie siły negocjacyjnej.

w odniesieniu do zależności siły przedsiębiorstwa od zasobów [El-Ansary, Stern, 1972], [Frazier 1983].

Rozważania ekonomiczne dotyczące siły prowadzone są najczęściej w badaniach z dziedziny organizacji rynku (ang. *industrial organization*)⁵, zarządzania (w szczególności w badaniach dotyczących konkurencyjności przedsiębiorstw i marketingu) oraz rynku pracy. Kwestia siły i władzy analizowana jest także w badaniach z zakresu nowej ekonomii politycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej. W zależności od podejmowanego tematu i zakresu, autorzy wykorzystują specyficzne dla danej dziedziny definicje.

W badaniach z obszaru organizacji rynku najczęściej wykorzystuje się pojęcia: siła rynkowa (ang. *market power*) i siła monopolistyczna (ang. *monopoly power*), które odnoszą się do struktury rynku. Siła rynkowa jest wówczas definiowana jako zdolność do ustalania cen „ponad poziom konkurencyjny” lub „w najlepszym interesie przedsiębiorstw” [McConnell, Brue, 2005, s. 200 i s. 369]. Podobnie rozumiana jest siła monopolistyczna, która pojawia się, gdy struktura rynku odbiega od konkurencji doskonałej. Miarą siły monopolistycznej jest nadwyżka ceny ponad utarg i koszt krańcowy przedsiębiorstwa [Begg i in., 1993, t. 1, s. 492].

W badaniach dotyczących konkurencyjności przedsiębiorstw i marketingu, autorzy odnoszą się do siły definiowanej jako „zdolność jednego z przedsiębiorstw do wpływania na intencje i działania innych przedsiębiorstw” [Emerson, 1962, s. 31-41] i najczęściej wykorzystują pojęcie siły przetargowej (ang. *bargaining power*). Często przytaczane są wówczas prace Portera, w których siła przetargowa pozwala przedsiębiorstwu wpływać na poziom cen produktów sprzedawanych i/lub nabywanych, na poziom jakości produktów oraz na zakres i poziom jakości usług (na przykład [Porter, 1992, 2008]). W literaturze z dziedziny marketingu siła przetargowa definiowana jest także jako zdolność kontrolowania zmiennych decyzyjnych w strategii marketingowej innego uczestnika tego kanału dystrybucji [El-Ansary, Stern, 1972]. W pracy poświęconej wpływowi siły przetargowej przedsiębiorstwa na efektywność jego działalności marketingowej, Baran podsumowuje dyskusję na temat koncepcji siły przetargowej, definiując ją jako zdolność poszczególnych stron kontraktu do oddziaływania na partnera rynkowego, w celu zwiększenia korzyści płynących z zawieranej umowy [Baran, 2009, s. 112].

W literaturze dotyczącej rynku pracy, siłę przetargową definiuje się często jako zdolność jednej grupy do pomyślnego wykorzystania środków przymusu, w celu skłonienia innej grupy do przyjęcia zaproponowanych warunków [Martin, 2002, s. 4]. Prace z tej dziedziny skupiają się głównie na analizie wpływu związków zawodowych na poziom płac i inne wyniki. Często odnoszą się także do szerszej koncepcji zbiorowej siły przetargowej (ang. *collective bargaining power*) [Leap, Grigsby, 1986]. Szczególnie w tym obszarze badań pojęcie siły przetargowej jest często analizowane w odniesieniu do grup interesu, które

⁵ W ramach tej teorii rozwijane są modele rynków oligopsonistycznych czy monopsonistycznych.

Olson określa jako zbiór jednostek o wspólnym interesie. Wyróżnia on grupy interesu zdolne do podejmowania zorganizowanych działań zbiorowych oraz grupy niezorganizowane, które nie wykazują aktywności politycznej [Olson, 1965]. Olson analizuje siłę i względne położenie grup interesu i dowodzi, że grupy interesu przyczyniają się w znacznej mierze do powstania bezrobocia przymusowego [Olson, 1982].

Traktowanie gospodarki jako systemu władzy jest z kolei jedną z ważnych cech ekonomii politycznej i instytucjonalnej [Wilkin, 2004]. W obu tych podejściach 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].

Można więc w dużym uproszczeniu powiedzieć, że obszarem zainteresowań politologów jest władza (ang. *power*), podczas gdy ekonomistów – przetarg i siła przetargowa (ang. *bargain* i *bargaining power*). Renesans ekonomii politycznej i instytucjonalnej skłania do poszerzenia obszaru badań ekonomistów o siłę rozumianą w szerszym kontekście.

Dlatego w artykule używana będzie szersza definicja zaproponowana w „Słowniku ekonomii” Blacka, 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 na przykład przez rolnika z zakładem przetwórczym, jak i porozumienie rolników z rządem w sprawie przyjęcia danych rozwiązań legislacyjnych.

Źródła siły przetargowej

Ważnym aspektem w analizie sytuacji gospodarstw rolnych we współczesnych łańcuchach żywnościowych jest zwrócenie uwagi na źródła ich siły przetargowej wobec innych podmiotów. W literaturze źródła siły przetargowej analizowane są różnorodnie w zależności od rodzaju i poziomu prowadzonych badań oraz koncepcji, z jakiej wywodzą się badania.

W badaniach dotyczących źródeł siły przetargowej przedsiębiorstwa, Baran wyróżnił dwie podstawowe koncepcje: rynkową i psychologiczną. Pierwsza z nich wywodzi się z teorii organizacji rynku oraz badań rynku pracy. Druga natomiast wywodzi się z psychologii społecznej i 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. Do tej koncepcji Baran zalicza także podejście Portera, w którym obok źródeł siły przetargowej o charakterze rynkowym włączane są także czynniki związane z oczekiwaniami podmiotów rynku [Baran, 2009].

W koncepcji psychologicznej jeden z podstawowych podziałów źródeł siły (władzy) przedstawili French i Raven [1959]. Według nich 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*). Siła wymuszania umożliwia jednostce lub grupie karanie innych. Siła nagradzania zależy od możliwości tego, kto posiada władzę do oferowania nagród innym. Siła ekspercka wywodzi się z posiadanych umiejętności lub specyficznej wiedzy. Siła prawna wynika z prawa posiadania wpływu i zobowiązania do akceptacji tego wpływu. Siła odniesienia zależy natomiast od umiejętności przyciągania innych podmiotów oraz od charyzmy i umiejętności interpersonalnych. W innych badaniach autorzy często dodawali kolejne źródła władzy. Na przykład Raven i Kruglanski [1970] wprowadzili do analizy siłę informacyjną. Niektórzy autorzy podjęli próbę systematyzacji wymienionych źródeł władzy. Najbardziej znaną syntezę zaproponowali Hunt i Nevin [1974], którzy podzielili źródła władzy przedstawione przez Frencha i Ravena na przymusowe i nieprzymusowe (obejmujące nagrodę, ekspercką, prawną i referencyjną). Dalszą klasyfikację zaproponowali Etgar, Cadotte i Robinson [1978], którzy podzielili źródła siły na ekonomiczne (nagroda i przymus) i nieekonomiczne (siła ekspercka, referencyjna i prawna).

Także w badaniach dotyczących rynku pracy analizowane są czynniki pozaekonomiczne. Na przykład Leap i Grigsby [1986], opisując model siły w przetargu grupowym, wskazują na wielorakie źródła siły kontrolowane w różnym stopniu przez związki zawodowe i zarząd przedsiębiorstwa, a mianowicie: prawne, ekonomiczne, społeczne i strukturalne. Szereg analiz, o czym wspomniano wyżej, odnosi się do wpływu grup interesu na rynek pracy. Ciekawą teorię analizującą źródła siły grup interesu przedstawił Becker. W jego modelu wielkość presji (opisanej funkcją produkcji nacisku, ang. *production of pressure*) wywieranej na rząd zależy od całkowitych środków grupy. Wzrost liczebności grupy oznacza większą ilość środków przeznaczonych na aktywność polityczną, ale z drugiej strony również – wzrost kosztów funkcjonowania grupy [Becker, 1983].

Inna jeszcze płaszczyzna podziału źródeł siły przetargowej może dotyczyć rozróżnienia na siłę polityczną i ekonomiczną. Na przykład Acemoglu i Robinson [2008] wskazują siłę polityczną jako jedną z ważnych charakterystyk instytucjonalnych, która determinuje rozwój gospodarczy. Autorzy rozróżniają dwa rodzaje tej siły: *de jure* określoną przez instytucje polityczne⁶ i *de facto* wynikającą z możliwości danej grupy do użycia siły wobec innych grup [Acemoglu, Robinson, 2006a]. Zdaniem autorów to właśnie siła polityczna *de facto* determinuje politykę gospodarczą. Siła ta wynika z kolei z posiadanych przez daną grupę zasobów, z tym, że zasoby te rozumiane są szerzej i oprócz zasobów materialnych obejmują także umiejętność rozwiązywania problemów związa-

⁶ Instytucje polityczne, podobnie do instytucji ekonomicznych, kształtują ograniczenia i bodźce dla głównych aktorów społecznych w sferze politycznej. Przykłady instytucji politycznych obejmują na przykład zasięg demokratyzacji czy rodzaj systemu wyborczego [Acemoglu, Robinson, 2006b].

nych z działaniem zbiorowym (w tym podjęcie strajków). Zmiana instytucji politycznych (wynikająca na przykład z procesu demokratyzacji), która przeobraża rozkład siły *de jure*, nie koniecznie musi prowadzić do zmiany instytucji ekonomicznych (takich jak prawa własności), jeśli nie towarzyszy jej zmiana w rozkładzie siły politycznej *de facto*. Zmiany w rozkładzie siły politycznej *de facto* mogą z kolei częściowo lub całkowicie przekształcać zmiany siły *de jure* [Acemoglu, Robinson, 2008]. Autorzy w swoich pracach 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, Robinson, 2006b].

Prace z zakresu nowej ekonomii instytucjonalnej i nowej ekonomii politycznej koncentrują się głównie na pokazaniu zależności między zmianami instytucji politycznych, instytucji ekonomicznych i rozwojem gospodarczym. Rozważania w artykule dotyczą innego poziomu badań, ale wydaje się, że włączenie do analizy kwestii siły politycznej (zarówno *de jure* jak i *de facto*) pozwoli na szersze ujęcie problemu siły przetargowej w łańcuchu żywnościowym.

W artykule stawiana jest teza, że siła przetargowa zależy zarówno od posiadanych zasobów ekonomicznych, jak i możliwości wpływania na sferę polityczną. Tak więc, w dużym uproszczeniu, na siłę przetargową składa się siła ekonomiczna oraz siła polityczna⁷. Z tej perspektywy ważne jest zatem pytanie, co determinuje oba rodzaje siły lub inaczej, jakie są źródła siły ekonomicznej i politycznej rolników w dynamicznie zmieniających się łańcuchach żywnościowych.

Przemiany w łańcuchach żywnościowych i ich wpływ na sytuację gospodarstw rolnych

Przemiany w łańcuchach żywnościowych w krajach rozwijających się i krajach postsocjalistycznych

Przemiany w łańcuchach żywnościowych z ostatnich dekad w krajach rozwijających się i krajach post-socjalistycznych były analizowane w szeregu publikacji (na przykład [Swinnen, 2007]). Za najważniejsze zmiany autorzy uznali: rewolucyjne zmiany w sektorze detalicznym (rosnące znaczenie sieci supermarketów), wzrost konkurencyjności firm przetwórstwa spożywczego oraz przemiany struktury agrarnej. Specyfika krajów postsocjalistycznych wynikała z przeprowadzanych od lat 90. reform gospodarczych, które – tak jak prywatyzacja i reprivatyzacja państwowych gospodarstw rolnych oraz zakładów przemysłu spożywczego – silnie wpłynęły na dostosowania w łańcuchach żywnościowych [Csaki, Forgacs, 2008].

⁷ 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, Robinson, 2006b].

„Rewolucja supermarketów” – jak nazywany jest czasem napływ inwestycji bezpośrednich w sektorze detalicznym [Readon, Gulati, 2008] – rozpoczęła się w krajach rozwijających się na początku lat 90. Pierwsze supermarkety w krajach post-socjalistycznych zaczęto otwierać w połowie lat 90. Od tego okresu napływ inwestycji zagranicznych znacznie się nasilił. Reardon i Swinnen [2004] porównali proces zmian w segmencie detalicznym w krajach post-socjalistycznych z tym zachodzącym w krajach rozwijających się. Wskazali podobieństwa dotyczące zmian w systemach zaopatrzenia, a mianowicie: centralizację zamówień w centrach dystrybucyjnych, odejście od tradycyjnych pośredników na rzecz wyspecjalizowanych hurtowni oraz rozwój prywatnych standardów jakości i bezpieczeństwa. Pomimo podobieństw, istnieją jednak istotne różnice także między krajami postsocjalistycznymi. Różnice te wynikają z następujących czynników: zróżnicowania strategii reform; różnego stopnia integracji z gospodarkami światowymi; poziomu dochodów; różnic w strukturze sprzedaży detalicznej z okresu przed wprowadzeniem reform; różnicy w relacjach kosztowych (szczególnie w kosztach pracy) oraz zróżnicowania struktury agrarnej. Autorzy pokazują różnice pomiędzy zmianami w łańcuchu żywnościowym w krajach takich jak Słowacja czy Czechy (gdzie dominują kapitałochłonne gospodarstwa, koszty pracy są stosunkowo wysokie i zaawansowany jest proces integracji z Unią Europejską), a krajami takimi jak Chiny (gdzie sektor rolniczy jest zdominowany przez małe pracochłonne gospodarstwa o niskich kosztach pracy). Na podobne różnice zwracają uwagę inni autorzy. Na przykład Csaki i Fogacs wskazali różnice w restrukturyzacji łańcucha żywnościowego w krajach takich jak Węgry i Polska [Csaki, Forgacs, 2007].

Najważniejszym procesem determinującym przemiany w sektorze przetwórstwa spożywczego w krajach postsocjalistycznych był proces prywatyzacji, który rozpoczął się w tych krajach w różnym okresie. Znaczny napływ inwestycji zagranicznych do sektora przetwórstwa spożywczego był obserwowany początkowo w Polsce, na Węgrzech i w Czechach, w późniejszym okresie na Słowacji i krajach bałtyckich oraz najpóźniej w Rumunii, Bułgarii i krajach Wspólnoty Niepodległych Państw. Prywatyzacja i napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych spowodowały znaczną poprawę technologii produkcji, wzrost jakości produkcji oraz zwiększony dostęp do rynków zagranicznych [Csaki, Forgacs, 2008].

Z kolei sytuacja sektora produkcji rolnej w krajach postsocjalistycznych została ukształtowana przez kompleksowe reformy wprowadzane od początku lat 90.: prywatyzację i/lub reprivatyzację ziemi rolnej, dekolektywizację, tworzenie nowych prywatnych przedsiębiorstw rolnych oraz liberalizację cen i handlu. W wyniku tych reform struktura gospodarstw rolnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej jest zróżnicowana, choć wszystkie te kraje (w różnym zakresie) charakteryzuje tzw. struktura dualna. W większości krajów znaczny udział ziemi jest uprawiany przez małe gospodarstwa⁸, a w krajach takich jak

⁸ Według klasyfikacji stosowanej w Unii Europejskiej za małe gospodarstwa rolne uznawane są gospodarstwa o wielkości ekonomicznej od 0 do 8 ESU. ESU (ang. *European Size Unit*)

Litwa, Łotwa, Słowenia, Polska i Rumunia udział małych gospodarstw w użytkowaniu ziemi wynosi ponad 50%. W niektórych krajach takich jak Bułgaria, Rumunia i Litwa znaczny jest też udział najmniejszych gospodarstw rolnych (o wielkości ekonomicznej do 2 ESU) w tworzeniu produkcji rolnej brutto [Csaki, Forgacs, 2008]. Csaki i Forgacs podkreślają, że najbardziej widocznym skutkiem procesu transformacji jest powstanie znacznej liczby małych gospodarstw rolnych i działek rolnych⁹. Większość tych gospodarstw nie prowadzi regularnej produkcji towarowej i napotyka na znaczne trudności na zrestrukturyzowanych rynkach żywnościowych [Csaki, Forgacs, 2008].

Wpływ na sytuację gospodarstw rolnych

Dynamiczne przemiany w łańcuchach żywnościowych oraz duże znaczenie małych producentów rolnych zarówno w krajach rozwijających się jak i post-socjalistycznych spowodowały wzrost zainteresowania naukowców i polityków sytuacją małych producentów rolnych. Obawiano się, że ze względu na zmiany w strukturze rynku (rosnącą konsolidację w sektorze przetwórstwa spożywczego i handlu detalicznego) połączone z rosnącymi wymaganiami stawianymi producentom rolnym, małe gospodarstwa rolne mogą być marginalizowane lub wykluczane z rynku [Fałkowski, Milczarek-Andrzejewska, 2011].

Doświadczenia krajów postsocjalistycznych i krajów rozwijających się wskazują, że nowoczesne sieci handlowe mogą wywierać znaczną presję na swoich dostawców. Największym wyzwaniem dla producentów rolnych jest konieczność ponoszenia znacznych inwestycji, aby sprostać wymaganiom sieci często w środowisku charakteryzującym się dużymi niedoskonałościami rynku kapitałowego [Reardon, Swinnen, 2004], [Henson, Reardon, 2005]. Dodatkowo, supermarkety jako dostawców wybierają raczej tych rolników, którzy mają lepszy dostęp do infrastruktury technicznej, w tym dróg, co może dodatkowo wpływać negatywnie na małe gospodarstwa [Reardon, Gulati, 2008].

Na problemy te, choć obecne na całym świecie, szczególnie zwraca się uwagę w krajach rozwijających się. Na przykład Reardon i Berdegue podsumowują doświadczenia w krajach Ameryki Łacińskiej i pokazują jak rozwój sieci supermarketów może prowadzić do zmian (powolnych lub gwałtownych), w których mali producenci rolni są zmuszeni do wycofania się z produkcji [Reardon, Berdegue, 2002].

Również w badaniach dotyczących krajów postsocjalistycznych wskazuje się, że firmy przetwórstwa spożywczego oraz sieci detaliczne preferują współpracę z relatywnie mniejszą liczbą, większych i nowoczesnych dostawców [Csaki, Forgacs, 2007]. Wynika to głównie z wysokich kosztów transakcyjnych (czyli

jest miarą wykorzystywaną do określenia wielkości gospodarstwa, przy czym poza aspektem powierzchniowym bierze również pod uwagę aspekt dochodowy prowadzonej działalności rolniczej [Dzun, Józwiak, 2009].

⁹ Autorzy szacują, że w wyniku przeprowadzanych reform w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i w byłych republikach radzieckich powstały miliony małych gospodarstw rolnych i działek rolnych [Csaki, Forgacs, 2008].

kosztów organizowania i przeprowadzania transakcji oraz egzekwowania warunków umowy) oraz barier inwestycyjnych dla małych producentów rolnych. Maksymalizacja wielkości dostaw przez przemysł przetwórczy w przeliczeniu na jednostkowy koszt transakcyjny prowadzi do preferencji większych producentów. Małe gospodarstwa mają również gorszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania niezbędnych do modernizacji produkcji [Fałkowski, Milczarek-Andrzejewska, 2011].

Część badań pokazuje jednak, że zmiany w organizacji w łańcuchach żywnościowych mogą wpłynąć pozytywnie na sytuację małych gospodarstw rolnych. Małe gospodarstwa rolne są włączane w nowoczesne kanały dystrybucji znacznie częściej niż wynikałoby to z uwzględnienia wysokich kosztów transakcyjnych i stawianych wymogów jakościowych. W wielu krajach postsocjalistycznych można obserwować zarówno detalistów jak i przetwórców, którzy zapewniają programy wsparcia także dla małych dostawców [Csaki, Forgacs, 2007], [Dries i in., 2009].

Potwierdzają to badania empiryczne przeprowadzone także w krajach rozwijających się. Boselie, Henson i Weatherspoon pokazali, że mali producenci rolni w Zimbabwie wykorzystujący tradycyjne i pracochłonne metody produkcji lepiej wypełniali wymogi jakościowe firm eksportowych niż prowadzące intensywną produkcję duże gospodarstwa [Boselie i in., 2003]. Inny przykład dotyczy producentów pomidorów w Indonezji. Ci, którzy dostarczali swoje produkty do sieci supermarketów uzyskiwali do około 40 procent wyższe zyski netto niż producenci na tradycyjnych rynkach [Reardon, Gulati, 2008].

Dynamiczne przemiany zachodzące w łańcuchach żywnościowych mogą więc prowadzić zarówno do negatywnych jak i pozytywnych skutków dla gospodarstw rolnych (a szczególnie małych gospodarstw). Aby spróbować odpowiedzieć na pytanie, w jakich warunkach następuje wykluczanie producentów, a w jakich zamiany mogą być dla nich korzystne, kolejna część artykułu poświęcona będzie kwestii siły przetargowej podmiotów w łańcuchu żywnościowym.

Czynniki kształtujące siłę przetargową rolników w łańcuchach żywnościowych

Na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym wskazuje wiele prac empirycznych (na przykład [Reardon, Berdegue, 2002], [Wilkin i in., 2007]). Prace te jednak koncentrują się na innych zagadnieniach i kwestia siły przetargowej jest przedstawiana jedynie pobieżnie. W pracy teoretycznej, na znaczenie siły przetargowej jako jednego z ważnych czynników wpływających na wykluczenie bądź włączenie producentów rolnych na nowoczesnych rynkach żywnościowych, wskazywali Fałkowski i Milczarek-Andrzejewska [Fałkowski, Milczarek-Andrzejewska, 2011]. Jak pokazali autorzy, jeśli siła przetargowa rolników jest znacznie słabsza od siły przetargowej podmiotów na poziomie przetwórstwa oraz handlu detalicznego, wówczas renta ekonomiczna powstająca w wyniku wytworzenia oraz sprzedaży produktów rolnych może zostać przechwycona przez podmioty segmentu przetwórstwa lub handlu detalicz-

nego. W konsekwencji może prowadzić to do wykluczania (głównie małych) producentów z rynku, wzrostu produkcji na własne potrzeby oraz zwiększania zasięgu ubóstwa [Fałkowski, Milczarek-Andrzejewska, 2011].

Celem tej części artykułu jest pogłębienie problematyki siły przetargowej w analizie zmian w łańcuchach żywnościowych. W pierwszej kolejności zostaną przedstawione źródła siły ekonomicznej, w drugiej natomiast – siły politycznej podmiotów w łańcuchu żywnościowym.

Źródła siły ekonomicznej

W analizie siły ekonomicznej warto odnieść się do argumentów teoretycznych z zakresu teorii organizacji rynku i kosztów transakcyjnych. Za czynniki rynkowe wpływające na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym można uznać: strukturę rynku, wielkość posiadanych zasobów ekonomicznych, wielkość kosztów transakcyjnych i zasięg współpracy.

W literaturze często podkreśla się wpływ struktury rynku na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym. Duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych i postępująca konsolidacja przemysłu przetwórczego oraz handlu, prowadzi do sytuacji, w której warunki kontraktu zawieranego przez gospodarstwa rolne z przetwórcami lub dużymi sieciami detalicznymi są często narzucane przez tę drugą stronę. Rolnicy nie mogą realizować wystarczających zysków pozwalających na funkcjonowanie na rynku. Nie są w stanie osiągnąć lub utrzymać odpowiedniej skali produkcji ani spełnić wymogów jakościowych (na przykład [Goraj, 2005], [Józwiak, 2008]). Potwierdzają to między innymi badania polskiego sektora mleczarskiego (na przykład [Seremak-Bulge, 2005]).

Jak pokazują wyniki badań prowadzonych pod redakcją Seremak-Bulge, 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].

Specyficzna struktura produkcji rolnej może jednak powodować, że siła przetargowa gospodarstw rolnych będzie większa. Jak pokazano wcześniej, w wielu krajach Europy Środkowej i Wschodniej rolnictwo pozostaje bardzo rozdrobnione. Dlatego w krajach postsocjalistycznych często można mówić o „rynku producentów”. Wylimitowanie małych gospodarstw przez przemysł przetwórczy i sektor handlu detalicznego oznaczałoby utracenie możliwości pozyskiwania surowca wysokiej jakości [Reardon, Swinnen, 2004], [Fałkowski, Milczarek-Andrzejewska, 2011]. Jak podkreślają Csaki i Forgacs stopień integracji małych rolników w nowoczesnych kanałach dystrybucji zależy więc od struktury produkcji w sektorze rolno-spożywczym danego kraju [Csaki, Forgacs, 2007].

Siła przetargowa podmiotów w łańcuchu żywnościowym zależy także od posiadanych zasobów i możliwości dostosowania ich do zmieniających się warunków rynkowych. W literaturze często podkreśla się problemy małych gospodarstw w dostępie do środków finansowych i modernizacji gospodarstw. A uczestnictwo w nowoczesnych kanałach dystrybucji zależy często od inwestycji w nowe technologie i specjalistyczne urządzenia, takie jak na przykład zbiorniki chłodzące na mleko, hale udojowe itp. [Malak-Rawlikowska i in., 2007]. Z drugiej jednak strony, wspomniane już wcześniej badania Boselie, Hensona i Weatherspoona pokazały, że mali producenci rolni w Zimbabwie posiadali przewagę ze względu na relatywnie większe zasoby pracy oraz wykorzystywanie tradycyjnych i pracochłonnych metod produkcji [Boselie i in., 2003].

Na siłę przetargową wpływa także specyfika zasobów. Warning i Key analizowali sytuację producentów rolnych w Senegalii i zauważyli, że możliwość wykorzystania zasobów (przede wszystkim maszyn i zwierząt gospodarskich) w innym rodzaju produkcji zmniejszała nierównowagę siły między rolnikami a odbiorcami [Warning, Key, 2002]. Jeśli natomiast jedna ze stron kontraktu podejmuje inwestycje w wyspecjalizowane zasoby niezbędne do wypełnienia wymogów drugiej strony transakcji, prowadzić to będzie do wzajemnego uzależnienia stron kontraktu [Williamson, 1989]. Jak zauważają Hobbs i Young koszty transakcyjne wynikające ze specyfiki zasobów w sektorze rolno-spożywczym mogą powodować odchodzenie od transakcji rynkowych na rzecz ściślejszej współpracy pionowej [Hobbs, Young, 2001]. Wpływa więc to także na strukturę rynku.

Relatywnie wyższe koszty transakcyjne w przypadku małych gospodarstw rolnych w porównaniu z dużymi podmiotami powodują dodatkowo, że siła przetargowa tych pierwszych może być niższa. Warto zwrócić tu wagę na takie elementy jak pewność i dotrzymanie terminów zapłaty oraz wysokość kosztów logistycznych [Seremak-Bulge, 2005], [Csaki, Forgacs, 2007].

Z powyższymi argumentami wiąże się kwestia wpływu współpracy (integracji poziomej) 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 wspólnym wykorzystaniu 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 pozwolił na przeprowadzenie inwestycji (m.in.: w maszyny sortujące i pakujące owoce) oraz pozwolił, zdaniem badanych rolników, na zwiększenie siły przetargowej wobec dużych nabywców takich jak sieci supermarketów. 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., 2007]. Podobne argumenty wskazano w badaniach rynku owoców i warzyw w Czechach, gdzie producenci zrzeszeni w grupach producenckich przeprowadzili znacznie większe inwestycje niż inni producenci. Potencjalne

korzyści dla członków grup producenckich obejmowały zwiększenie siły przetargowej wobec nabywców produktów [Dries i in., 2007]. Także współpraca nieformalna może być uważana za możliwy substytut czynników produkcji (ziemi i kapitału). Jednak jak wskazują badania przeprowadzane w Polsce, tradycyjne formy współpracy charakteryzujące małych rolników pomagają im raczej w przetrwaniu, a tylko bardziej zaawansowane formy współpracy stanowią strategię rozwoju [Milczarek-Andrzejewska i in., 2011].

Na podobny wpływ wskazują doświadczenia krajów rozwiniętych. Hobbs i Young podają przykłady rozwiązań stosowanych w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Kanadzie. W krajach tych organizacje producentów (takie jak National Farmers' Union w Wielkiej Brytanii) uczestniczą w negocjacjach z firmami przetwórstwa w podobny sposób jak związki zawodowe. Dodatkowo odgrywają one znaczącą rolę w opracowywaniu wystandaryzowanych umów. Dlatego koszty transakcyjne firm przetwórczych związane z poszukiwaniem i negocjacjami z odpowiednimi dostawcami mogą ulec obniżeniu [Hobbs, Young, 2001].

Warto jednak w tym miejscu podkreślić, że stopień organizacji rolników w krajach postsocjalistycznych jest raczej niski. Część wyjaśnień odnosi się do negatywnych doświadczeń z okresu rolnictwa kolektywnego w okresie komunistycznym [Csaki, Forgacs, 2007]. Inne badania wskazują czynniki rynkowe, takie jak znaczną zmienność cen produktów rolnych [Chlebicka i in., 2009].

Źródła siły politycznej

Kwestia siły politycznej nie jest uwypuklana w badaniach dotyczących zmian w łańcuchu żywnościowym. Dlatego ta część artykułu poświęcona jest właśnie źródłom siły politycznej. 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. W analizie tej warto odnieść się do argumentów teorii demokracji i teorii grup interesu.

W teorii demokracji analizowany jest system wyborczy oraz motywacje wyborców¹⁰. Proces podejmowania decyzji w sferze polityki gospodarczej analizowany jest jako interakcja między głosującymi a politykami, a polityka rolna – jako wynik przetargu politycznego dotyczącego dystrybucji bogactwa między grupami społecznymi związanymi i niezwiązanymi z rolnictwem. Na kształt polityki ma wpływ między innymi liczba wyborców o określonych preferencjach [Swinnen, 1994]. Dlatego preferencyjna polityka państwa wobec małych gospodarstw może być prowadzona w krajach charakteryzujących się dużym udziałem ludności zatrudnionej w rolnictwie i rozdrobnionym rolnictwem¹¹.

¹⁰ W literaturze polskiej szeroki opis ekonomicznej teorii demokracji Anthony'ego Downs'a można znaleźć w Michalak [2005], a dyskusję dotyczącą rozwoju teorii demokracji m.in. w Ansola-behere [2006].

¹¹ Porównaj także Fałkowski i Milczarek [2008].

Na przykład, szereg autorów zwraca uwagę na preferowanie w polityce rolnej w Polsce gospodarstw indywidualnych, w tym szczególnie gospodarstw małych obszarowo, poprzez system dopłat bezpośrednich, system ubezpieczeń społecznych oraz politykę podatkową (na przykład [Dzun, Józwiak, 2009]).

Jednak z drugiej strony, silne wsparcie dla rolników obserwowane jest w krajach rozwiniętych, w których udział zatrudnionych w rolnictwie jest niewielki. Jak pokazuje w rozważaniach teoretycznych Swinnen, wraz ze spadkiem liczby rolników w relacji do zatrudnionych w przemyśle spada ich znaczenie podczas wyborów (spada liczba potencjalnych głosów oddanych w wyborach), ale wspieranie rolników staje się relatywnie tańsze. Także łatwiej (pod względem politycznym) jest pobierać podatki na subsydiowanie rolnictwa, ponieważ podatki *per capita* maleją wraz ze wzrostem zatrudnienia w innych działach gospodarki [Swinnen, 1994]. Siła polityczna podmiotów w łańcuchu żywnościowym zależy więc będzie od rozkładu preferencji wyborców.

Dodatkowe wyjaśnienie zakresu wsparcia dla rolników w krajach rozwiniętych przynosi także teoria grup interesu. Według tej teorii grupy interesu jako aktywni uczestnicy procesu politycznego wywierają presję na rząd¹². Potencjalne straty i korzyści wynikające z wprowadzenia danej polityki wpływają na zachowanie wyborców i grup interesu, a w związku z tym na całą sferę polityczną państwa [Metelska-Szaniawska, Milczarek, 2005]. Olson argumentował także, że spadek liczby rolników zwiększa ich zdolność do politycznego organizowania się i w związku z tym do uzyskania wsparcia [Olson, 1990]. Jak podkreśla Wilkin, rolnicy, kiedy stanowili dużą część ogółu pracujących, byli słabą i nieorganizowaną siłą społeczną. Obecnie w krajach wysoko rozwiniętych (gdzie udział zatrudnienia w rolnictwie wynosi 1-5% pracujących) rolnicy są dobrze zorganizowaną i niezwykle skuteczną grupą interesów [Wilkin, 2009].

W Polsce w ostatnich latach podejmowano kilka inicjatyw politycznych dotyczących regulacji łańcucha żywnościowego. Jednym z przykładów może być uchwalona w 2007 r. ustawa o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, która uzależniała możliwość otwarcia sklepów wielkopowierzchniowych od zgody organów samorządu lokalnego¹³. Na początku 2010 r. rozpoczął natomiast prace Międzyresortowy Zespół do spraw Zwiększenia Przejrzystości Rynku Artykułów Rolno-Spożywczych i Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Żywnościowego, który ma za zadanie m.in. dokonywać przeglądu i oceny praktyk handlowych w łańcuchu żywnościowym, czy też monitorować wysokość obowiązujących w nim cen i marż.

Na inny przykład wpływu na decyzje polityków wskazuje Charles McElhone. Australijska Krajowa Federacja Rolników (ang. *National Farmers Federation*) skutecznie lobbowała na rzecz zmian w ustawie o praktykach handlowych i zmianie procesu notyfikacji układów zbiorowych. Dzięki temu rolnicy mogą łatwiej i szybciej wspólnie prowadzić negocjacje dotyczące zakupu środków

¹² Porównaj na przykład Tłaczała [2005].

¹³ Dz.U. 2007 nr 127 poz. 880. Ustawa ta została uchylona w 2008 r. przez Trybunał Konstytucyjny.

produkcji lub sprzedaży produktów z dużymi przedsiębiorstwami. Jak podkreśla autor zmiany w prawie pomogły wyrównać dysproporcje siły oraz pozwoliły na zwiększenie udziału w rynku małych producentów rolnych [McElhone, 2007].

Przykłady te wskazują, że siła przetargowa rolników zależy nie tylko od analizowanych wcześniej czynników ekonomicznych, ale także od możliwości wpływu na decyzje polityków. Szersze badania empiryczne poświęcone tej kwestii mogłyby wzbogacić wiedzę na temat wpływu przemian w łańcuchu żywnościowym na pozycję gospodarstw rolnych.

Podsumowanie i wnioski

W pracach dotyczących dynamicznych przemian w łańcuchach żywnościowych zwraca się uwagę na asymetrię siły przetargowej zaangażowanych podmiotów. Brakuje jednak szczegółowych badań poświęconych tej kwestii. Jednym z powodów mogą być problemy definicyjne i metodologiczne. Brakuje także badań, które analizowałyby tę kwestię w szerszym ujęciu biorącym pod uwagę także czynniki polityczne.

W artykule, czerpiąc inspiracje teoretyczne głównie z nowej ekonomii politycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej, podjęto próbę analizy siły przetargowej we współczesnych łańcuchach żywnościowych z uwzględnieniem zarówno czynników ekonomicznych jak i politycznych. Wśród czynników ekonomicznych wpływających na siłę przetargową podmiotów w łańcuchu żywnościowym wskazano: strukturę rynku, wielkość posiadanych zasobów ekonomicznych, wielkość kosztów transakcyjnych i zasięg współpracy. 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.

Artykuł z pewnością nie wyczerpał złożonej problematyki. Był raczej próbą uporządkowania obecnie wykorzystywanych definicji i podejść metodologicznych oraz wskazał obszary badań. Dalsze badania – także empiryczne – mogłyby poszerzać analizę siły politycznej gospodarstw rolnych i powiązania tej siły z siłą ekonomiczną.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A., [2006a], *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, New York.
- Acemoglu D., Robinson J.A., [2006b], *De Facto Political Power and Institutional Persistence*, „American Economic Review”, nr 96, s. 325-330.
- Acemoglu D., Robinson J.A., [2008], *Persistence of Power, Elites, and Institutions*, „American Economic Review”, nr 98, s. 267-293.
- Ansolabehere S., [2006], *Voters, Candidates and Parties*, [w:] *The Oxford Handbook of Political Economy*, red. B.R. Weingast, D.A. Wittman, Oxford University Press, Oxford, s. 29-49.
- Ball T., [1998], *Władza*, [w:] *Przewodnik po współczesnej filozofii politycznej*, red. R.E. Goodin, P. Pettit, Książka i wiedza, Warszawa, s. 699-710.

- Baran R., [2009], *Siła przetargowa przedsiębiorstwa a efektywność jego działalności marketingowej*, SGH, Warszawa.
- Becker G., [1983], *A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 98, nr 3, s. 371-400.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., [1993], *Ekonomia*, tom 1, PWE, Warszawa.
- Black J., [2008], *Słownik ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Boselie D., Henson S., Weatherspoon D., [2003], *Supermarket Procurement practises in developing countries: The roles of the public and private sectors*, „American Agricultural Economics Association” nr 85(5), s. 1155-1161.
- Chlebicka A., Falkowski J., Wołek T., [2009], *Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 2(319), s. 59-73.
- Csaki C., Forgacs C., [2007], *Restructuring Market Relations in Food and Agriculture of Central Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers*, [w:] *Global Supply Chains, Standards and the Poor*, red. J. Swinnen. CABI, Oxon, s. 209-227.
- Csaki C., Forgacs C., [2008], *Observations on Regional Level*, [w:] *Restructuring Market Relations in Food and Agriculture in Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers*, red. C. Csaki, C. Forgacs, D. Milczarek-Andrzejewska, J. Wilkin, Agroinform, Budapest, 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*, Agroinform Budapest.
- Dahl R., [1957], *The concept of power*, „Behavioral Science”, nr 2(3), s. 201-205.
- Dries, L., Germeji, 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”, nr 37(11), s. 1742-1758.
- Dries L., Reardon T., Van Kerckhove E., [2007], *The Impact of Retail Investments in the Czech Republic, Slovakia, Poland and the Russian Federation*, [w:] *Global Supply Chains, Standards and the Poor*, red. J.F.M. Swinnen, CABI, Oxon, s. 228-240.
- Dubisz S. (red.), [2003], *Uniwersalny słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dzun W., Józwiak W., [2009], *Problemy poprawy struktury gospodarstw rolnych w Polsce*, „Więś i Rolnictwo”, nr 2(143), s. 73-92.
- El-Ansary A.I., Stern L.W., [1972], *Power measurement in the distribution channel*, „Journal of Marketing Research”, nr 9, s. 47-52.
- Emerson R.M., [1962], *Power-dependence relations*, „American Sociological Review”, nr 27, s. 31-41.
- Etgar M., Cadotte E.R., Robinson L.M., [1978], *Selection of an effective channel control mix*, „Journal of Marketing”, nr 42(3), s. 53-58.
- Falkowski J., Milczarek D., [2008], *Polityka rolna a oczekiwania rolników*, „Więś i Rolnictwo”, nr 1 (138), s. 124-139.
- Falkowski 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, s. 8-12.
- Frazier G.L., [1983], *On the measurement of interfirm power in channels of distribution*, „Journal of Marketing Research”, nr 20, s. 158-166.
- French J.R.P., Raven B., [1959], *The bases of social power*, [w:] *Studies in social power*, red. D. Cartwright, University of Michigan Press, Ann Arbor, s. 150-167.
- Goraj L., [2005], *Ekonomiczno-rynkowe uwarunkowania przekształceń w sektorze indywidualnych gospodarstw rolnych*, „Więś i Rolnictwo”, nr 4(129), s. 31-40.
- Henson S.J., Reardon T., [2005], *Private Agri-Food Standards: Implications for Food Policy and the Agri-Food System*, „Food Policy”, nr 30, s. 241-253.

- Hobbs J.E., Young L.M., [2001], *Vertical Linkages in Agri-Food Supply Chains in Canada and the United States*, Report for Research and Analysis Directorate, Strategic Policy Branch, Agriculture and Agri-Food Canada, Ottawa.
- Hunt S.D., Nevin J.R., [1974], *Power in a channel of distribution: Sources and consequences*, „Journal of Marketing Research”, nr 11, s. 186-193.
- Józwiak W. (red.), [2008], *Efektywność funkcjonowania, aktywność inwestycyjna i zdolność konkurencyjna polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych*, „Raport PW” nr 108, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Leap T.L., Grigsby D.W., [1986], *A Conceptualization of Collective Bargaining Power*, „Industrial and Labor Relations Review”, Vol. 39, nr 2, s. 202-213.
- MacMillan I.C., [1978], *Strategy formulation: Political concepts*, West, New York.
- Malak-Rawlikowska A., Milczarek-Andrzejewska D., Falkowski J., [2007], *Restrukturyzacja sektora mleczarskiego w Polsce – przyczyny i skutki*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, tom 94, zeszyt 1, s. 95-108.
- Martin R., [2002], *Bargaining Power*, Clarendon Press, Oxford.
- McConnell C.R., Brue S.L., [2005], *Economics. Principles, Problems and Policies. Sixteenth Edition*, McGraw-Hill Irwin, New York.
- McElhone C., [2007], *Farmer collective bargaining: Australia's revised trade practices act*, International Institute for Environment and Development, London.
- Metelska-Szaniawska K., Milczarek D., [2005], *Reformy gospodarcze w krajach postsocjalistycznych w świetle badań ekonomii politycznej*, „Ekonomista”, nr 3, s. 387-407.
- Milczarek-Andrzejewska D., Wolek T., Łopaciuk-Goncaryk B., [2011], *The role of social capital and informal cooperation: market integration of farms in Poland*, [w:] *Structural change in agriculture and rural livelihoods: policy implications for the new member states of the European Union*, red. J. Möllers, G. Buchenrieder, C. Csaki, IAMO Halle, s. 159-179.
- Michalak T., [2005], *Ekonomiczna teoria demokracji Anthony'ego Downs'a*, [w:] *Teoria wyboru publicznego*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 69-86.
- Olson M., [1965], *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Olson M., [1982], *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation, and social rigidities*, Yale University Press, London.
- Olson M., [1990], *The Exploitation and Subsidization of Agriculture: There is an Explanation*, „Choices”, Vol. 5, nr 4.
- Pfeffer J., Salancik G.R., [1978], *The external control of organizations: A resource dependence perspective*, [w:] *The sociology of organizations*, red. M.J. Handel, Sage, Thousand Oaks, CA, s. 233-242.
- Porter M.E., [1992], *Strategie konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- Porter M.E., [2008], *The five competitive forces that shape strategy*, „Harvard Business Review”, nr 1, s. 78-93.
- Raven B.H., Kruglanski A.W., [1970], *Conflict and Power*, [w:] *The Structure of Conflict*, red. P. Swingle, Academic Press, New York, s. 69-109.
- Reardon T., Berdegue J., [2002], *The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development*, „Development Policy Review”, nr 20 (4), s. 371-388.
- Reardon T., Gulati A., [June 2008], *The Supermarket Revolution in Developing Countries. Policies for Competitiveness with Inclusiveness*, „IFPRI Policy Brief”, nr 2, IFPRI, Washington DC.
- Reardon T., Swinnen J., [2004], *Agrifood Sector Liberalisation and the Rise of Supermarkets in Former State-controlled Economies: A Comparative Overview*, „Development Policy Review”, nr 22(5), s. 515-523.
- Salancik G.R., Pfeffer J., [1977], *Who gets power – and how they hold on to it: A strategic-contingency model of power*, „Organizational Dynamics”, nr 5(3), s. 3-21.

- Seremak-Bulge J. (red.), [2005], *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005*, IERiGŻ, Warszawa.
- Swinnen J., [1994], *A positive theory of agricultural protection*, „American Journal of Agricultural Economics”, nr 76, s. 1-14.
- Swinnen J. (red.), [1997], *Political Economy of Agrarian Reform in Central and Eastern Europe*, Ashgate Publishing, Aldershot.
- Swinnen J., [2007], *The Dynamics of Vertical Coordination in Agri-food Supply Chains in Transition Countries*, [w:] *Global Supply Chains, Standards and the Poor*, red. J.F.M. Swinnen, CABI, Oxon, s. 42-58.
- Swinnen J., Maertens M., [2007], *Globalization, privatization, and vertical coordination in food value chains of transition and developing countries*, „Agricultural Economics”, Vol. 37, nr 2, s. 89-102.
- Tłaczała P., [2005], *Analiza grup interesu*, [w:] *Teoria wyboru publicznego*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 184-203.
- Varian H.R., [2002], *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Warning M., Key N., [2002], *The Social Performance and Distributional Consequences of Contract Farming: An Equilibrium Analysis of the Arachide de Bouche Program in Senegal*, „World Development”, Vol. 30, nr 2, s. 255-263.
- Williamson O.E., [1989], *Transaction Cost Economics*, [w:] *Handbook of Industrial Organization*, red. R. Schmalensee, R.D. Willig, North Holland, Amsterdam, tom 1, s. 135-182.
- Wilkin J. (red.), [2004], *Ewolucja ekonomii politycznej i jej miejsce we współczesnej myśli ekonomicznej*, [w:] *Czym jest ekonomia polityczna dzisiaj?*, red. J. Wilkin, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa.
- Wilkin J. (red.), [2005], *Teoria wyboru publicznego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wilkin J., [2009], *Ekonomia polityczna reform Wspólnej Polityki Rolnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1-2, s. 1-25.
- Wilkin J., Juchniewicz M., Milczarek D., [2007], *Countries in Transition From State Control: Case study of Poland*, [w:] *Regoverning Markets. A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains*, red. B. Vorley, A. Fearne, D. Ray, Gover Publishing, Aldershot.

THE BARGAINING POWER OF FARMS IN FOOD CHAINS

Summary

The article reviews the theoretical arguments and conclusions of empirical studies on the bargaining power of farms in contemporary food chains. Theoretical inspirations are mainly drawn from the new political economy and new institutional economics.

The author puts forward a thesis that the bargaining power of farms depends on both their resources (economic power) and the possibilities for influencing decision makers (political power). The following market factors influencing the bargaining power of farms are analyzed: market structure, the level of economic resources held, transaction costs, and the scope of cooperation. In addition, political factors are identified: the distribution of voter preferences in society and the influence of agricultural organizations, which are important interest groups.

The author attempts to bring order to the definitions and methodological approaches used in the analysis of bargaining power. The article identifies areas for further research with a special emphasis on research into the political power of food chain players and on the need to combine this power with economic power.

Keywords: bargaining power, agri-food sector, political economy, institutional economics

JEL classification codes: B40, D72, L14, O13
