

PRZEMIANY W ŁAŃCUCHU ŻYWNOŚCIOWYM A PROBLEM WYKLUCZENIA MAŁYCH GOSPODARSTW ROLNYCH Z RYNKU: CO NAM PODPOWIADA TEORIA EKONOMII?

Jan Fałkowski

Dominika Milczarek-Andrzejewska

Wydział Nauk Ekonomicznych UW

WSTĘP

Zmiany zachodzące wewnątrz łańcucha żywnościowego (m.in. zmiany własnościowe oraz konsolidacja przemysłu przetwórczego, rosnące znaczenie sieci hiper- i supermarketów, wprowadzanie wysokich standardów jakościowych)¹ stały się w ostatnim czasie jednym z żywiej dyskutowanych problemów na forum akademickim i politycznym² zarówno w Polsce, jak i na świecie. W dyskusjach tych szczególnie wiele miejsca poświęca się sytuacji małych gospodarstw rolnych³. Najczęściej zwraca się uwagę na to, że ich siła przetargowa jest nieporównywalnie słabsza od siły przetargowej podmiotów działających w dolnych segmentach łańcucha, tj. na poziomie przetwórstwa i/lub handlu detalicznego⁴. Często zatem można spotkać się z opinią, że gros, jeśli nie całość renty ekonomicznej powstającej w wyniku wytworzenia oraz sprzedaży produktów rolnych przechwytywana jest przez przemysł przetwórczy i/lub handel detaliczny.

Dość powszechnie zaznacza się także, że praktyki monopsonistyczne lub oligopsonistyczne stosowane przez podmioty działające w dolnych segmentach łańcucha, w połączeniu z wysokimi wymaganiami jakościowymi stawianymi producentom rolnym, pro-

wadzą często do całkowitego wykluczenia małych gospodarstw rolnych z rynku.

Oba te scenariusze implikują wiele negatywnych konsekwencji natury społecznej związanych pośrednio lub bezpośrednio z problemem ubóstwa tak w samych gospodarstwach rolnych, jak i na obszarach wiejskich ogółem. Podkreśla się tu m.in. problem marginalizacji małych gospodarstw rolnych, dla których utrata kontaktu z rynkiem jest równoznaczna albo z całkowitym zaprzestaniem produkcji albo z ukierunkowaniem jej na potrzeby własne. W obu przypadkach wiąże się to nie tylko z niższymi dochodami, ale również z ograniczeniem pełnionych przez te gospodarstwa funkcji społecznych czy to jako producentów/dostawców, czy jako lokalnych przedsiębiorców.

Często zauważa się, iż konsekwencje tych przemian mogą mieć charakter wielopokoleniowy i w sposób długotrwały odbić się na kondycji zarówno samych gospodarstwach rolnych, jak i całej wspólnoty lokalnej. Za przykład może tu posłużyć konieczność reorganizacji sposobu zaopatrywania się w produkty rolne w danej wsi i związany z tym zanik tradycyjnych relacji wiążących strony dokonujące transakcji. Problemy te, mimo że podnoszone na całym świecie, szczególnie ostro zarysowują się w krajach rozwijają-

cych się (zob. m.in. Reardon, Barrett 2000; Weatherpoon i in. 2001; Reardon, Berdegue 2002).

Powyższe spojrzenie może wydawać się uzasadnione również w przypadku takich krajów, jak Polska, gdzie przez cały okres transformacji systemowej proces konsolidacji rozdrobnionego sektora gospodarstw rolnych przebiegał zdecydowanie wolniej niż proces konsolidacji zachodzący czy to w przemyśle przetwórczym, czy to w sektorze handlu detalicznego (zob. m.in. Falkowski 2009; Urban 2004; Planet Retail 2006).

Warto jednak podkreślić, że obraz ten nie do końca pokrywa się z wynikami prac empirycznych podejmujących problem relacji w ramach łańcucha żywnościowego w krajach transformacji systemowej (zob. m.in. Swinnen 2007; Bank Światowy 2006; Milczarek-Andrzejewska i in. 2007). Wnioski z istniejących badań nie pozwalają bowiem na wyciągnięcie konkluzji o jednoznacznie negatywnym wpływie przemian w łańcuchu na sytuację małych gospodarstw rolnych. Co więcej, teoria ekonomii, poza argumentami przemawiającymi za wykluczeniem małych gospodarstw z rynku, podpowiada również wiele argumentów, które skłaniają ku tezie przeciwnej.

Trzeba dodać, że część z nich wydaje się mieć zastosowanie zwłaszcza w kontekście przemian ustrojowych, których doświadczyła Polska i pozostałe kraje regionu. W efekcie zatem formułowanie opinii na temat relacji w ramach łańcucha żywnościowego i ewentualnych konsekwencji, jakie niosą one dla małych gospodarstw rolnych, może wymagać poszerzenia obecnej dyskusji.

Mając na uwadze powyższe uwagi, prezentowany artykuł służyć ma dwóm zasadniczym celom. Po pierwsze, ma on za zadanie pokrótce naszkicować i uporządkować argumenty ekonomiczne, które powinny towarzyszyć dyskusji na temat relacji zachodzących w ramach łańcucha żywnościowego. W ten sposób ma pogłębić toczącą się obecnie debatę o te argumenty ekonomiczne, które w powszechnym dyskursie albo schodzą na dalszy plan, albo są w ogóle pomijane. Po drugie, ma on zachęcić do weryfikowania hipotez badawczych, które mogą być formułowane na bazie tych argumentów. Do tej pory bowiem prace empiryczne poświęcone tej tematyce – szczególnie w Polsce – są stosunkowo nieliczne (zob. Bank Światowy 2006; Milczarek-Andrzejewska i in. 2007; Csaki i in. 2008; Falkowski 2010). Istnieje zatem duże pole do wzbogacenia i pogłębienia toczącej się dyskusji nie tylko w wymiarze teoretycznym, ale i praktycznym.

Artykuł prezentuje kolejno: argumenty za i przeciw marginalizacji małych gospodarstw rolnych oraz krótkie podsumowanie.

PROBLEM WYKLUCZENIA MAŁYCH GOSPODARSTW ROLNYCH Z RYNKU W ŚWIETLE TEORII EKONOMII

Argumenty za wykluczeniem małych gospodarstw rolnych z rynku

Kwestię wykluczenia małych gospodarstw rolnych z rynku najczęściej wiąże się z nierównym rozłożeniem siły przetargowej (*bargaining power*) pomiędzy gospodarstwa rolne z jednej strony i podmioty przemysłu przetwórczego lub handlu detalicznego z drugiej. Siła przetargowa jest wówczas definiowana jako zdolność poszczególnych stron kontraktu do oddziaływania na partnera rynkowego w celu zwiększenia korzyści płynących z zawieranej umowy

(Baran 2009)⁵. Najczęściej rozważania te prowadzone są na podstawie teorii organizacji rynku (*industrial organization*) i rozwijanych w jej ramach modeli rynków oligopsonistycznych czy monopsonistycznych. Podobną argumentację stosuje się przy opisie sytuacji w polskim sektorze rolno-spożywczym.

Wskazując na duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych w Polsce i postępującą konsolidację dolnych segmentów łańcucha żywnościowego dowodzi się, że warunki kontraktu zawieranego przez gospodarstwa rolne z przetwórcami lub dużymi sieciami detalicznymi są często narzucane przez tę drugą stronę (np. Seremak-Bulge 2005; Wilkin i in. 2007). W efekcie rolnicy nie mogą uzyskiwać wystarczających zysków, które umożliwiłyby im funkcjonowanie na rynku. Nie są oni bowiem w stanie osiągnąć i/lub utrzymać odpowiedniej skali produkcji, spełnić (kolejnych) wymogów jakościowych ani uzyskać parytetowej opłaty za pracę (Goraj 2005, Józwiak 2008).

Kolejny argument, który często przytacza się przy okazji rozważania problemu wykluczenia małych producentów z transakcji rynkowych, wywodzi się z teorii kosztów transakcyjnych i teorii kontraktu (Hobbs, Young 2001; Allen, Lueck 2004). W przeciwieństwie do kosztów związanych z procesami produkcyjnymi koszty transakcyjne powstają w wyniku organizowania i przeprowadzania transakcji (Williamson 1985). Są to zatem wszystkie koszty związane z poszukiwaniem kontrahenta, negocjowaniem umowy, monitorowaniem przebiegu transakcji oraz ewentualnym egzekwowaniem kontraktu.

W rozpatrywanym przez nas kontekście za przykład kosztów transakcyjnych mogą posłużyć koszty odbioru surowca od rolnika (transportu) czy też związane z tym koszty administracyjne. Można przyjąć, że dla przemysłu przetwórczego koszty te w znacznej mierze są kosztami stałymi (tzn. nie zależą od wielkości produkcji kontraktowanej od rolnika). W tej sytuacji zawieranie transakcji z większymi gospodarstwami (i w konsekwencji marginalizowanie pozycji mniejszych podmiotów) tłumaczyć można chęcią zmaksymalizowania przez przemysł przetwórczy wielkości dostaw w przeliczeniu na jednostkowy koszt transakcyjny.

W dyskusji na temat wykluczenia małych gospodarstw z rynku często pojawia się również argument nawiązujący do procesów modernizacyjnych w gospodarstwie. Zmiany, które zachodzą w ramach łańcucha żywnościowego (podnoszenie jakości, konieczność dostosowanie się do standardów fitosanitarnych, reorganizacja systemu dostaw itd.), wymagają często ponoszenia konkretnych inwestycji po stronie producenta rolnego. Za przykład mogą tu posłużyć inwestycje podjęte w ostatnim czasie w polskich gospodarstwach mleczarskich, np. modernizacja obór, budowa płyty obornikowej, czy też zakup zbiornika chłodzącego na mleko (Milczarek-Andrzejewska i in. 2007). Wszystkie te inwestycje ponoszone były z zamiarem pozostania w produkcji i dołączenia do nowoczesnego kanału dystrybucji, charakteryzującego się bezpośrednim odbiorem mleka z gospodarstwa.

Odnosząc się po raz kolejny do teorii kontraktu oraz teorii kosztów transakcyjnych można zakładać, że małe gospodarstwa rolne mogą mieć większe problemy z przeprowadzeniem tych inwestycji niż większe podmioty. Poza mniejszymi środkami własnymi mogą mieć one także gorszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Banki bowiem, minimalizując

swoje koszty transakcyjne przy udzielaniu kredytów, faworyzować będą większe podmioty⁶.

Warto także wspomnieć o tym, że niewielkie gospodarstwa rolne mogą mieć również mniejszą motywację do podejmowania inwestycji, ponieważ wiąże się to z większymi kosztami w przeliczeniu na jednostkę wytwarzanego produktu niż w większych gospodarstwach. W tym kontekście zarówno utrudniony dostęp do środków finansowych, jak i kwestie motywacyjne mogą wpływać negatywnie na procesy modernizacyjne w małych gospodarstwach rolnych, a co za tym idzie na ich szanse na aktywny udział w nowoczesnym kanale dystrybucji i pozostanie na rynku.

Z powyższymi argumentami wiąże się kolejny, znajdujący oparcie w teorii przedsiębiorstwa i rozważaniach dotyczących korzyści skali. Jak wykazały liczne badania, m.in. w odpowiedzi na problemy gospodarstw z pozyskiwaniem funduszy na inwestycje, przemysł przetwórczy oferował rolnikom własne programy wsparcia finansowego (zob. m.in.: Bank Światowy 2006; Milczarek-Andrzejewska i in. 2007; Swinnen 2007)⁷. W sposób oczywisty małe gospodarstwa rolne potrzebują większego wsparcia w przeliczeniu na jednostkę wytwarzanego surowca rolnego niż większe podmioty. To natomiast po raz kolejny może sprzyjać tworzeniu przez przemysł przetwórczy relacji z większymi gospodarstwami i marginalizowaniu mniejszych podmiotów.

Powyżej wymieniono wiele argumentów wspierających tezę o – jeżeli nie natychmiastowym – to przynajmniej stopniowym wykluczaniu małych gospodarstw z rynku. Jak wspomniano jednak we wstępie, teoria ekonomii pozwala również argumentować za tezą przeciwną. Przegląd tej argumentacji przedstawiono poniżej.

Argumenty przeciwko wykluczeniu małych gospodarstw rolnych z rynku

Pierwszy z argumentów przeciwko wykluczeniu małych gospodarstw z rynku opiera się na teorii organizacji rynku i odnosi do struktury rynku produktów rolnych. W bardzo wielu krajach Europy Środkowej i Wschodniej rolnictwo od początku procesu transformacji pozostaje bardzo rozdrobnione. Polska, gdzie prawie 90% gospodarstw to gospodarstwa bardzo małe i małe (ich wielkość ekonomiczna zawiera się w przedziale 0–8 ESU), jest tego dobitnym przykładem (GUS 2008). W takich warunkach decyzja przemysłu przetwórczego (sektora handlu detalicznego) o wyeliminowaniu małych gospodarstw z rynku oznaczałaby utracenie możliwości pozyskiwania surowca. Przy tak ukształtowanej strukturze produkcji rolnej, siła przetargowa (małych) gospodarstw rolnych może być zatem większa niż to się powszechnie zakłada.

W Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach regionu, powyższy argument jest dodatkowo wzmocniony dwoma zjawiskami. Po pierwsze, proces transformacji systemowej wiązał się z istotnym spadkiem produkcji w sektorze rolno-spożywczym (np. Woś 1994). Zjawisko to dotknęło praktycznie każdego rodzaju produkcji – od zbóż, przez ziemniaki, po mleko i inne produkty zwierzęce⁸. Po drugie, odejście od gospodarki centralnie planowanej wiązało się z tzw. efektem dezorganizacji (Blanchard, Kremer 1997; Roland, Verdier 1999). Mowa tu o całkowitym przeobrażeniu sposobu przeprowadzania transakcji w sektorze rolno-spożywczym. Z jednej strony przejawiało

się ono poprzez zmiany w strukturze własnościowej przetwórstwa spożywczego i odejście od monopolu państwa w tym zakresie (Urban 1993, 2004)⁹. Z drugiej strony, wraz ze zniesieniem urzędowych cen na wiele surowców rolnych, zdecydowanemu ograniczeniu uległa rola państwowego systemu punktów skupu, który pełnił funkcję pośredniczącą w kontaktach rolników z przemysłem przetwórczym. Oznaczało to, że zarówno producenci rolni, jak i przemysł przetwórczy, chcąc funkcjonować w ramach gospodarki rynkowej, stanęli przed koniecznością zbudowania nowych relacji z kontrahentami. Oba te aspekty, tzn. spadek produkcji rolnej oraz konieczność nawiązania nowych relacji z dostawcami, sprawiły, iż – szczególnie na początku procesu transformacji – lokalny przemysł przetwórczy dysponował relatywnie dużym potencjałem produkcyjnym w zestawieniu z bazą surowcową, którą mógł pozyskać z gospodarstw rolnych. W efekcie kontraktowanie z niewielkimi gospodarstwami mogło być jedynym sposobem na minimalizowanie tej luki.

Jeszcze inna perspektywa odsłania się, gdy spojrzymy na rozpatrywany problem pod kątem polityki dywersyfikacji dostaw surowca oraz kwestii lojalności dostawców. Z jednej strony bowiem odbiorcom produktów rolnych może zależeć na uniknięciu sytuacji, w której są oni uzależnieni od kilku większych dostawców surowca rolnego. W tym sensie włączenie do grona dostawców także mniejszych gospodarstw rolnych może być widziane jako próba utrzymania przewagi w sile przetargowej w kontaktach z większymi podmiotami. Z drugiej strony opieranie się na kilku większych dostawcach surowca, szczególnie w kontekście rozdrobnionego sektora rolnego, może nieść za sobą ryzyko utraty odpowiedniego poziomu dostaw w sytuacji, gdy jeden lub kilku dostawców zostanie przechwyconych przez konkurencję. Pozyskiwanie surowca również od małych gospodarstw rolnych pozwala przynajmniej w pewnym stopniu zminimalizować to ryzyko.

Kolejny z argumentów nawiązuje do teorii agencji i przewag kosztowych, jakie małe gospodarstwa rolne mają nad większymi podmiotami szczególnie przy wykorzystywaniu pracochłonnych technik produkcji. Relacja agencji ma miejsce wówczas, gdy jedna ze stron transakcji zależna jest od zachowań drugiej strony i cele realizowane przez każdą z tych stron są od siebie różne. Za przykład może tu posłużyć relacja między właścicielem gospodarstwa a pracownikiem najemnym. W większych gospodarstwach rolnych stosowanie pracochłonnych technik produkcji wymaga oparcia się na sile najemnej w stopniu większym niż ma to miejsce w przypadku małych – najczęściej rodzinnych – gospodarstw. W większych gospodarstwach tego typu produkcja będzie się bowiem wiązała z wyższymi kosztami związanymi z monitorowaniem pracowników.

W efekcie zatem przy wytwarzaniu produktów wymagających mniej zmechanizowanych technik produkcji, preferencje odbiorców produktów rolnych mogą kierować się w stronę mniejszych gospodarstw. Może to być motywowane zarówno niższymi kosztami pozyskania surowca lub/i jego wyższą jakością. Za przykład może tu posłużyć produkcja żywności ekologicznej. Jak pokazują wyniki badań, małe gospodarstwa wykorzystujące tradycyjne metody produkcji lepiej odpowiadają wymogom dużych sieci handlowych niż prowadzące intensywną produkcję duże gospodarstwa (Bienabe i in. 2007; Boseli i in. 2003).

Można tu również wspomnieć o tym, że posiadanie w swojej bazie dostawców również małych gospodarstw rolnych może być dla przemysłu przetwórczego i podmiotów handlu detalicznego środkiem do realizacji zasad Społecznej Odpowiedzialności Biznesu (ang. *Corporate Social Responsibility*) i próbą czerpania dodatkowej renty ekonomicznej z zaistnienia w swojej niszy rynkowej, która się wytworzyła choćby w związku z koncepcją „uczciwego handlu” (*fair trade*) (Murray, Reynolds 2000; Tallontire, Vorley 2005).

Na koniec warto się także odnieść do argumentów z zakresu ekonomii politycznej, a w szczególności do teorii demokracji i teorii grup interesu. W pierwszej z nich analizowany jest system wyborczy oraz motywacje wyborców¹⁰, w drugiej – działania grup interesu, które jako aktywni uczestnicy procesu politycznego wywierają presję na rząd¹¹. 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).

Zgodnie z tymi teoriami w krajach charakteryzujących się dużym udziałem ludności zatrudnionej w rolnictwie i rozdrobnionym rolnictwem można oczekiwać preferencyjnej polityki państwa wobec małych gospodarstw¹². Na przykład wielu 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 (np. Dzun, Józwiak 2009).

W Polsce w ostatnich latach podejmowano też kilka inicjatyw politycznych dotyczących regulacji łańcucha żywnościowego. Jednym z przykładów może być uchwalona w 2007 r. ustawa o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych¹³. Na początku 2010 r. rozpoczął natomiast prace Międzyresortowy Zespół ds. 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.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W dyskusji, jaka towarzyszy problemowi relacji wewnątrz łańcucha żywnościowego, dość powszechnie przyjmuje się, że mogą one przybierać niekorzystny kształt z punktu widzenia małych gospodarstw rolnych. Na poparcie tej tezy można przywołać szereg argumentów, w tym także tych ekonomicznych. Nie negując absolutnie ich siły, w prezentowanym artykule starano się jednak wykazać, że w świetle teorii ekonomii problem relacji w ramach łańcucha żywnościowego i konsekwencji, jakie niosą one dla małych gospodarstw rolnych, może być nieco bardziej złożony. Wydaje się bowiem, iż kwestia ewentualnego wykluczenia małych producentów rolnych z rynku jest pochodną szeregu wzajemnie powiązanych ze sobą czynników. W konsekwencji sformułowanie opinii w tym względzie, szczególnie w przypadku krajów transformacji systemowej, wymaga empirycznej weryfikacji hipotez, które można postawić na podstawie przytoczonych powyżej argumentów. Niesie ona w sobie nie tylko walor poznawczy – nie do przecenienia dla badacza, ale stwarza również szansę na wzbogacenie szerszego dyskursu społecznego i politycznego wykraczającego poza świat akademicki.

Dylematy polityki społecznej i gospodarczej wobec problemu wykluczenia z rynku małych gospodarstw dotyczą bowiem z jednej strony wspierania pozycji tych gospodarstw w łańcuchu żywnościowym (np. przez zwiększanie dostępu do usług finansowych, czy wspieranie tworzenia grup producenckich), a z drugiej – zmniejszania negatywnych skutków tego procesu (np. w ramach polityki społecznej czy regionalnej). Badania empiryczne oparte na przytoczonych w artykule argumentach teoretycznych pozwoliłyby wskazać kierunki możliwej interwencji, jak również skuteczność oraz efektywność jej poszczególnych narzędzi. Badania te mogą wzbogacić także dyskusję nad rolą sektora prywatnego w zwiększaniu dostępu małych producentów do rynku.

¹ Proces przemian w łańcuchu żywnościowym w Polsce i w innych krajach regionu został opisany szeroko m.in. w: Csaki i in. (2008) oraz Swinnen (2007).

² Przykładem mogą tu być chociażby podejmowane w Polsce w ostatnich latach inicjatywy polityczne dotyczące regulacji łańcucha żywnościowego. Wątek ten szerzej omówiony jest w dalszej części artykułu.

³ 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*) jest miarą wykorzystywaną do określenia wielkości gospodarstwa, przy czym poza aspektem powierzchniowym bierze się również pod uwagę aspekt dochodowy prowadzonej działalności rolniczej. Więcej na temat sposobu liczenia ESU znaleźć można m.in. na stronie Komisji Europejskiej: http://ec.europa.eu/agriculture/rca/methodology1_en.cfm

⁴ Siłę przetargową definiujemy tu jako zdolność poszczególnych stron kontraktu do oddziaływania na partnera rynkowego (zob. również dalszą część artykułu).

⁵ W literaturze używane są też pojęcia: siła monopolistyczna (*monopoly power*) i siła rynkowa (*market power*). 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).

⁶ Warto tu podkreślić, że chodzi tu nie tylko o koszty usługi kredytu, ale przede wszystkim o koszty dochodzenia swoich praw w przypadku braku spłaty kredytu. Większe gospodarstwa rolne – chociażby dzięki większym zasobom ziemi – mają większe aktywa mogące posłużyć jako zastaw pod kredyt niż mniejsze gospodarstwa rolne. W tym kontekście stanowią one dla banku atrakcyjniejszą grupę klientów.

⁷ Oferowanie rolnikom własnych programów kredytowych przez przemysł przetwórczy można widzieć nie tylko w kontekście likwidowania niedoskonałości na rynku kredytu, ale również przez pryzmat teorii agencji i problemów z nadzarpniętą reputacją (zob. m.in. Gow, Swinnen 2001).

⁸ O skali załamania w produkcji świadczyć mogą następujące dane. Jak podaje GUS (1998, 2000), wartość towarowej produkcji rolniczej przekroczyła wartość notowaną w 1990 r. dopiero w 1999 r. Jednocześnie wielkość produkcji bardzo wielu produktów (np. mleka, ziemniaków, zbóż), pozostawała i w dalszym ciągu pozostaje na znacząco niższym poziomie niż w roku 1990.

⁹ Precyzyjniej należałoby powiedzieć o monopolu sektora uspołecznionego. W 1989 r. udział własności uspołecznionej w przetwórstwie spożywczym wynosił 95%, w tym własności państwowej 70% i własności spółdzielczej 25% (Urban 1993).

¹⁰ W literaturze polskiej szeroki opis ekonomicznej teorii demokracji Anthony'ego Downsa można znaleźć w Michalak (2005), a dyskusję dotyczącą rozwoju teorii demokracji w m.in. Ansolabehere (2006).

¹¹ Zob. np. Tłaczała (2005).

¹² Zob. także Fałkowski, Milczarek (2008).

¹³ DzU 2007, nr 127, poz. 880. Ustawa ta, uchylona w 2008 r. przez Trybunał Konstytucyjny, uzależniała możliwość otwarcia sklepów wielkopowierzchniowych od zgody organów samorządu lokalnego.

LITERATURA

- Allen D.W., Lueck D. (2004), *The Nature of the Farm: Contracts, Risk, and Organization in Agriculture*, Cambridge/London: The MIT Press.
- Ansolahehere S. (2006), *Voters, Candidates and Parties*, w: *The Oxford Handbook of Political Economy*, Red. B.R. Weinegast, D.A. Wittman, Oxford: Oxford University Press, s. 29–49.
- Bank Światowy (2006), *Case studies on the dynamics of vertical coordination in agri-food chains in Eastern Europe and Central Asia*, „ECSSD Working Paper” nr 42, Washington, DC: World Bank.
- Baran R. (2009), *Siła przetargowa przedsiębiorstwa a efektywność jego działalności marketingowej*, Warszawa: SGH.
- Bienabe E., Boselie D., Collier M.H., Fox T., Rondot P., van de Kop P., Vorley B. (2007), *The Internalization of Food Retailing: Opportunities and Threats for Small-scale Producers*, w: *Regoverning Markets. A Place for Small-Scale Producers in Modern Agrifood Chains*, Red. B. Vorley, A. Fearn, D. Ray, Aldershot: Gover Publishing.
- Blanchard O., Kremer M. (1997), *Disorganisation*, „Quarterly Journal of Economics” nr 112(4), s. 1091–1126.
- Boseli 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.
- Csaki C., Forgacs C., Milczarek-Andrzejewska D., Wilkin J., red. (2008), *Restructuring Market Relations in Food and Agriculture in Central and Eastern Europe: Impacts upon Small Farmers*, Budapest: Agroinform.
- Dzun W., Józwiak W. (2009), *Problemy poprawy struktury gospodarstw rolnych w Polsce*, „Wieś i Rolnictwo” nr 2(143), s. 73–92.
- Fałkowski J. (2010), *Price transmission and market power in transition context: Evidence from the Polish fluid milk sector*, „Post-communist economies” nr 22(4), s. 513–529.
- Fałkowski J. (2009), *Zmiany w liczbie gospodarstw rolnych w Polsce w okresie transformacji*, „Gospodarka Narodowa” nr 1–2, s. 89–108.
- Fałkowski J., Milczarek D. (2008), *Polityka rolna a oczekiwania rolników*, „Wieś i Rolnictwo” nr 1 (138), s. 124–139.
- Goraj L. (2005), *Ekonomiczno-rynkowe uwarunkowania przekształceń w sektorze indywidualnych gospodarstw rolnych*, „Wieś i Rolnictwo” nr 4(129), s. 31–40.
- Gow H., Swinnen J.F.M. (2001), *Private enforcement capital and contract enforcement in transition countries*, „American Journal of Agricultural Economics” nr 83(3), s. 686–690.
- GUS (1998), *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 1998*, Warszawa.
- GUS (2000), *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2000*, Warszawa.
- GUS (2008), *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r.*, Warszawa.
- Hobbs J.S., Young L.M. (2001), *Vertical Linkages in Agri-Food Supply Chains in Canada and the United States*, Ottawa: Report for Research and Analysis Directorate, Strategic Policy Branch, Agriculture and Agri-Food Canada.
- Józwiak W., red. (2008), *Efektywność funkcjonowania, aktywność inwestycyjna i zdolność konkurencyjna polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych*, „Raport PW” nr 108, Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Martin R. (2002), *Bargaining Power*, Oxford: Clarendon Press.
- Metelska-Szaniawska K., Milczarek D. (2005), *Reformy gospodarcze w krajach postsocjalistycznych w świetle badań ekonomii politycznej*, „Ekonomista” nr 3, s. 387–407.
- Michalak T. (2005), *Ekonomiczna teoria demokracji Anthony’ego Downs’a*, w: *Teoria wyboru publicznego*, Red. J. Wilkin, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 69–86.
- Milczarek-Andrzejewska D., Malak-Rawlikowska A., Fałkowski J., Wilkin J. (2007), *Restructuring Process at Farm Level. Evidence from Dairy Sector in Poland*, London: International Institute for Environment and Development.
- Murray, D. i Reynolds, L. (2000), *Alternative trade in bananas: Obstacles and opportunities for progressive social change in the global economy*, „Agriculture and Human Values” nr 17, s. 65–74.
- Planet Retail (2006), *Grocery Retail in Poland. Grocery Retailing Reports*, Planet Retail Ltd., [dostęp 10.12.2007], na stronie: www.planetretil.net.
- Reardon T., Barrett C.B. (2000), *Agroindustrialization, globalization and international development: an overview of issues, patterns and determinants*, „Agricultural Economics” nr 23, s. 195–205.
- 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.
- Roland G., Verdier T. (1999), *Transition and the output fall*, „Economics of Transition” nr 7(1), s. 1–28.
- Seremak-Bulge J., red. (2005), *Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990–2005*, Warszawa: IERiGŻ.
- Swinnen J.F.M. (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, Oxon: CABI, s. 42–58.
- Tallontire A., Vorley B. (2005), *Achieving fairness in trading between supermarkets and their agrifood supply chains*, London: UK Food Group.
- Tłaczała P. (2005), *Analiza grup interesu*, w: *Teoria wyboru publicznego*, Red. J. Wilkin, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 184–203.
- Urban R. (1993), *Stan i procesy adaptacyjne przetwórstwa rolno-spożywczego*, Warszawa: Urząd Rady Ministrów, Biuro ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej.
- Urban R., red. (2004), *Przemiany przemysłu spożywczego w latach 1988–2003*, „Studia i Monografie” nr 121, Warszawa: IERiGŻ.
- Weatherspoon D., Cacho J., Christy R. (2001), *Linking globalization, economic growth and poverty: impacts of agribusiness strategies on sub-Saharan Africa*, „American Journal of Agricultural Economics” nr 83 (3), s. 722–729.
- 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. Fearn, D. Ray, Aldershot: Gover Publishing.
- Williamson O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: The Free Press.
- Woś A. (1994), *Sytuacja ekonomiczno-produkcyjna gospodarstw chłopskich w pierwszym stadium transformacji rynkowej*, Warszawa: SGH.

SUMMARY

The last two decades were characterized by very dynamic changes occurring in the food chain in Poland as well as in other countries. It is often assumed that these changes may lead to small-scale farmers' exclusion from modern markets and thus to undesirable social effects. There are many examples from developing countries that support this point of view. However, experiences of transition countries may lead also to other conclusions. The paper aims to present the main arguments derived from the economic theory, which can be helpful in analysing the problem of small-scale farmers' exclusion from modern markets. It also encourages to empirically verify a number of interesting hypotheses that could be formulated based on economic arguments.