Tomasz KUJACZYŃSKI*

POWIĄZANIA SIECIOWE W SYSTEMIE GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

Wprowadzenie

Gospodarka narodowa jest systemem składającym się z wielu różnorodnych, powiązanych ze sobą elementów (przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, banki itp.) w taki sposób, że zmiana w jednym z nich pociąga za sobą zmiany w innych; to zbiór obiektów wraz z relacjami między nimi i między ich właściwościami. W skład systemu mogą wchodzić subsystemy, czyli grupy podmiotów szczególnie silnie ze sobą powiązanych w sposób charakterystyczny dla systemu.

Każdy system gospodarczy (subsystem) posiada jednocześnie właściwą dla siebie strukturę, przejawiającą się poprzez wzajemne relacje działań zasobów i podmiotów. Dzięki temu podmioty rynkowe mogą realizować cele niemożliwe do zrealizowania samodzielnie. Związki te ułatwiają rozwój innowacyjności i poprawę wydajności. Ostatnim aspektem relacji w ramach grup podmiotów jest powstanie funkcji sieci, czyli wzajemnych relacji pomiędzy podmiotami. Przybliżenie tego zagadnienia jest celem niniejszego opracowania.

Można przyjąć, że system gospodarczy w sensie strukturalnym jest zbiorem elementów, opisujących porządek i przebieg procesów zachodzących w gospodarce. W szczególności system taki obejmuje:

– czynniki ekonomiczne (np. zasoby, kapitały, układ podmiotowy),
– stosunki i zasady działania (proces produkcji i podziału),
– ekonomiczno-prawny porządek instytucjonalno-organizacyjny[1].

Systemy i subsystemy ekonomiczne posiadają też określone struktury: działowo-gałęziowe, własnościowe i instytucjonalno-organizacyjne. Instrumentem,

* Tomasz Kujaczyński, dr, adiunkt, Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.

[1] J. Sułkowska, *Istota transformacji ustrojowej*, w: *Socjologia gospodarki*, red. J. Sułkowska, WSZiP, Łomża 2001, s. 57.

umożliwiającym w najpełniejszy sposób analizowanie struktur wewnętrznych zarówno systemów, jak i subsystemów w zakresie wykorzystanie zasobów oraz procesów produkcji i podziału, jest tabela przepływów międzygałęziowych. Z kolei układ podmiotowy najpełniej odzwierciedla struktura instytucjonalno-organizacyjna.

1. Powiązania sieciowe systemów

Pomiędzy elementami systemu zachodzą pewne relacje o charakterze powiązań sieciowych. Postępująca konkurencja zmusza podmioty rynkowe do coraz ściślejszego współdziałania z wybranymi grupami partnerów, z którymi tworzą wspólnie łańcuch wartości, rozumiany jako zespół wyodrębnionych działań, zmierzających do sprzedaży produktów nabywcom[2]. Analiza tych działań doprowadziła do rozwoju tzw. podejścia sieciowego w badaniach zależności pomiędzy podmiotami gospodarczymi w aspekcie instytucjonalnym.

W literaturze przedmiotu wskazuje się szereg korzyści, wiążących się z powstawaniem powiązań sieciowych:

- redukują niepewność, będącą wynikiem funkcjonowania mechanizmu rynkowego,
- zwiększają zdolność adaptacji podmiotów gospodarczych do zmieniających się warunków otoczeniu,
- ułatwiają bardziej racjonalne wykorzystanie zdolności produkcyjnych w ramach sieci,
- ułatwiają dostęp do ograniczonych zasobów i umiejętności,
- zwiększają szybkość działania,
- ułatwiają pozyskanie informacji.

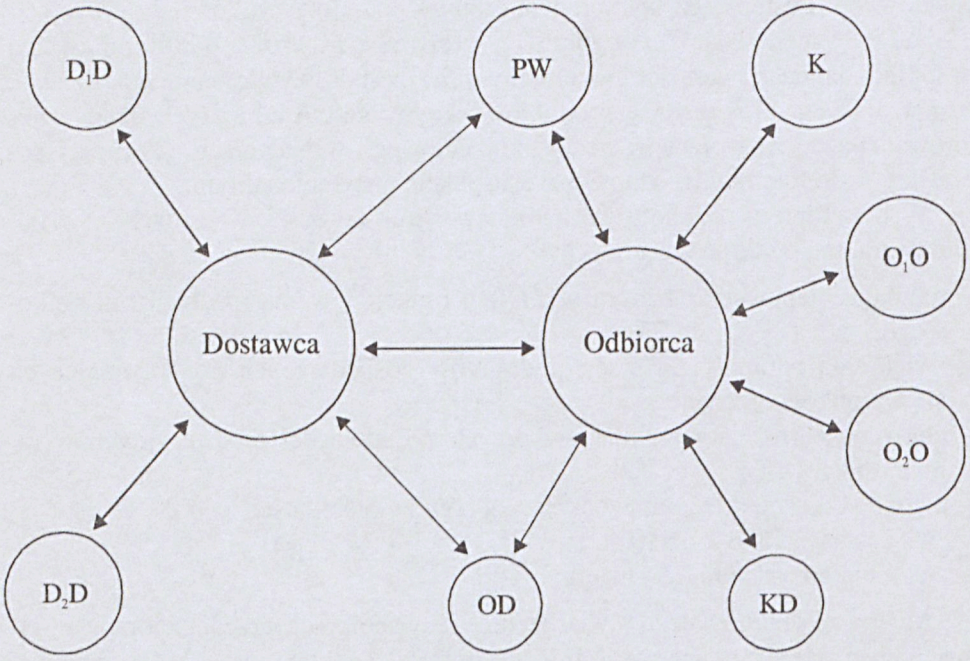
Można również znaleźć stwierdzenie, że współpraca przedsiębiorstw w ramach sieci ogranicza asymetrię informacji, a także skłania do wzrostu innowacyjności.

W ramach systemu powiązania sieciowe mogą przybrać zasadniczo dwie postaci:

- sieci zdominowanych, tj. takich, w których przedsiębiorstwo utrzymuje związki dwustronne z wieloma mniejszymi partnerami,
- sieci równorzędnych partnerów, tj. takich, w których podmioty współpracujące tworzą wzajemne silne związki i rozwijają współpracę na wielu płaszczyznach.

[2] E. Cyrson, *Nowy paradygmat strategii konkurencji*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, red. E. Skawińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2002, s. 30.

Powiązania sieciowe mogą mieć charakter stosunku podstawowego, zwanego czasem stosunkiem I rzędu, obejmującego wszelkie związki pomiędzy dostawcą i odbiorcą. Dotyczą one w szczególności: wymiany handlowej i technologii, powiązań finansowych oraz kontaktów nieformalnych. Te ostatnie z kolei przybierają postać kapitału społecznego, rozumianego jako sieci spontanicznych więzi i wzajemnego zaufania, które warunkują funkcjonowanie społeczeństwa[3]. Z kolei stosunek pośredni, określany też mianem II rzędu, dotyczy relacji pomiędzy otoczeniem a dostawcą lub odbiorcą[4]. Zależności pomiędzy stosunkami podstawowymi a pośrednimi obrazuje rysunek 1.



D_1D – dostawca dostawcy
D_2D – inny dostawca dostawcy
OD – komplementarny dostawca
PW – podmiot wspomagający (np. konsultant bank)
K – konkurent
O_1O – odbiorca odbiorcy
O_2O – inny odbiorca odbiorcy
KD – konkurencyjny dostawca

Uwarunkowania stosunku podstawowego (I rzędu) związkami II rzędu

Źródło: J. Anderson, H. Håkansson, J. Johanson, *Dyadic Business Relationships within a Business Network Context*, w: *Understanding Business Markets*, ed. D. Ford, The Dyrden Press, London 1997, za: K. Fonfara, *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004

[3] R. Putnam, *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton 1993.
[4] K. Fonfara, *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004, s. 55.

Cechą szczególną powiązań sieciowych mogą być „luki", występujące pomiędzy podmiotami zarówno w układzie poziomym, jak i pionowym, a które można zdefiniować jako słabsze powiązania pomiędzy podmiotami[5].

W powiązaniach sieciowych systemów gospodarczych szczególną rolę odgrywa kapitał społeczny, wypełniający przestrzeń społeczną pomiędzy podmiotami gospodarczymi, mający swoje źródło w interakcjach, dzięki którym powiązania i sieci oparte są na fundamentach współdziałania. Kapitał społeczny, podobnie jak inne formy kapitału, służy też podwyższeniu efektywności funkcjonowania i rozwoju systemów gospodarczych, głównie poprzez ułatwianie współdziałania pomiędzy uczestnikami[6]. Wyjątkowość powiązań sieciowych występujących w kapitale społecznym wynika z tego, iż wykraczają one w swym trwaniu poza dokonywane na bieżąco transakcje rynkowe.

2. Gospodarka żywnościowa jako system

Najpełniejszą definicją gospodarki żywnościowej w sensie strukturalnym stworzyli J.H. Davis i R.A. Goldberg[7]. Według tej definicji gospodarka żywnościowa obejmuje trzy człony:

- agregat zaopatrujący rolnictwo i przemysł spożywczy w środki produkcji i usługi produkcyjne,
- agregat rolnictwa właściwego,
- agregat przetwórstwa spożywczego.

W tym ujęciu podstawą wyodrębnienia gospodarki żywnościowej, zwanej też agrobiznesem, z systemu gospodarczego jest postępująca integracja pionowa pomiędzy wyszczególnionymi wyżej agregatami. Człony te łączy infrastruktura wsi i rolnictwa, która jest jednocześnie warunkiem efektywności funkcjonowania gospodarki żywnościowej. Wspomniani powyżej autorzy traktują agrobiznes jako część produkcji materialnej, obejmującej procesy produkcyjne związane

[5] R.S. Burt, *The Social Capital of Structural Holes*, „New Directions in Economic Sociology", New York 2001.

[6] W. Dyduch, M. Szczepankiewicz, E. Szczepankiewicz, *Kapitał społeczny podstawą zdobywania przewagi konkurencyjnej w Nowej Ekonomii*, w: *Strategie i konkurencyjność przedsiębiorstw po dziesięciu latach transformacji*, red. M. Moszkowicz, Politechnika Wrocławska, Polanica Zdrój 2001, s. 193-202.

[7] J.H. Davis, R.A. Goldberg, *A Concept of Agribusiness*, Harvard University, Boston 1957, za: A. Czyżewski, *Gospodarka żywnościowa jako subsystem społeczno-gospodarczy*, w: *Gospodarka żywnościowa w Polsce i regionie*, red. A. Czyżewski, PWE, Warszawa 1992, s. 24.

z wytwarzaniem żywności, zachodzące w tych podmiotach gospodarczych, które są z tą produkcją związane. Innymi słowy mamy tu do czynienia z podporządkowaniem funkcjonalnym, a nie przedmiotowym. Dodatkową przesłanką, przesądzającą o konieczności całościowego rozpatrywania wytwarzania żywności, jest zachowanie harmonijnego rozwoju wszystkich działów gospodarki, biorących udział w tym procesie, co w przypadku wycinkowego rozpatrywania tej problematyki, ze względu na jej złożoność, nie jest możliwe.

Warto również w tym miejscu wskazać na wyodrębnienie się gospodarki żywnościowej ze struktury gospodarki narodowej ze względu na postępującą integrację procesu wytwarzania żywności[8]. Proces ten zachodzi przy tym zarówno w płaszczyźnie poziomej, jak i pionowej. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z łączeniem uczestników określonej fazy wytwarzania żywności. Z kolei integracja pionowa oznacza łączenie poszczególnych faz tego procesu, np. poprzez kontraktacje czy umowy wieloletnie. Integracja oznacza m.in. stabilizację warunków gospodarowania tak dla rolników, jak i producentów z pozostałych działów. Ułatwia również w relacjach dostawca-odbiorca obniżenie kosztów transakcyjnych, a także eliminuje ryzyko oportunizmu, tj. nieuczciwego wykorzystywania jednej ze stron, zmierzające do zawarcia transakcji po cenie niegwarantującej pokrycia kosztów produkcji. Rolnicy zapewniają sobie nie tylko zbyt produkcji, ale mogą z dużo większą niż dotychczas dokładnością szacować przyszłe dochody. Umożliwia to wydłużenie perspektywy gospodarowania. Z kolei producenci z działu zajmującego się przetwórstwem rolno-spożywczym zapewniają sobie stałe źródło dostaw. Mogą przy tym wpływać na jakość produktów rolnych, określając parametry produkcji. Zwiększa to siłę konkurencyjną zintegrowanych firm, m.in. poprzez racjonalizowanie kosztów. Sytuacja ta dotyczy zwłaszcza przypadku integracji pionowej[9]. Co istotne, partnerem wiodącym w tym procesie jest zwykle podmiot z branży przemysłu przetwórczego. Aby uniknąć postawienia rolników w niekorzystnej sytuacji, niezbędna jest współpraca pozioma, prowadząca do wzmocnienia pozycji rolników, zmuszając ich przy tym do zwiększonej aktywizacji własnych zasobów[10].

Postępujący proces specjalizacji i integracji, pociągający za sobą ustalenie pewnej struktury i towarzyszących jej powiązań sieciowych, stwarza podstawy do traktowania gospodarki żywnościowej jako subsystemu gospodarczego, czyli części gospodarki w dużym stopniu wewnętrznie zintegrowanej, funkcjonującej w ramach gospodarki narodowej.

---

[8] J. Babiak, *Gospodarka żywnościowa*, KIW, Warszawa 1978, s. 18.

[9] J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1996.

[10] Ibidem.

3. Powiązania sieciowe w gospodarce żywnościowej

Powiązania sieciowe w gospodarce żywnościowej mają różnorodny charakter ze względu na siłę wzajemnych powiązań i zakres wzajemnego oddziaływania podmiotów. Zróżnicowanie to wiąże się z różnorodnością produktów przemieszczających się pomiędzy dostawcami a odbiorcami, a także z tradycjami historycznymi na poszczególnych rynkach[11]. Poniżej skoncentrowano się na relacjach rolnik–przedsiębiorstwo przetwórcze. Na większości rynków produktów rolnych są to sieci zdominowane (przez integratora – przedsiębiorstwo przetwórcze), a powiązania przyjmują w najlepszym razie postać kontraktacji. Ograniczają się w związku z tym do więzi pionowych.

Umowy pomiędzy producentami–rolnikami a przedsiębiorstwami rolno-spożywczymi mogą przyjąć mniej lub bardziej sformalizowany charakter. Najprostsze, spotykane m.in. na rynku żywca wieprzowego, polegają na dostarczeniu przez rolnika w określone dni i godziny do punktu skupu „produktu – tucznika" w zamian za wynagrodzenie, będące pochodną wagi i ceny za kilogram. Transakcje na tym rynku są wysoce niesformalizowane. Informacja o skupie, aktualnej cenie i wymogach odbiorców, wreszcie dziennych limitach jest przekazywana w drodze osobistego, telefonicznego kontaktu producenta z punktem. Wszelkie koszty skupu, np. zaświadczenie o badaniu weterynaryjnym, transport żywca do punktu skupu, są „przerzucane" na producenta. Skup zwierząt odbywa się przy uwzględnieniu podstawowych parametrów dotyczących jakości mięsa, przede wszystkim mięsności. Uzyskiwana cena jest pochodną mięsności. Utrzymanie wysokiego parametru mięsności jest uzależnione od doboru właściwego gatunku zwierzęcia oraz pasz, co również przerzucane jest na producenta. Dodatkowym utrudnieniem w przypadku tego typu transakcji jest opóźnienie płatności na rzecz rolnika. Należności są wypłacane często nieregularnie, w nieoprocentowanych ratach. Ponadto z uwagi na to, że cena jest zależna od relacji popytowo-podażowych, często kształtuje się na poziomie, który nie gwarantuje pokrycia kosztów produkcji. Reasumując, tego typu transakcje, często spotykane na rynku, są obarczone dużym ryzykiem, wynikającym z niepewności co do ceny, a więc i dochodu, zarówno dziś, jak i w przyszłości oraz niepewności co do terminów płatności.

Wyższym stopniem powiązania producenta z odbiorcą jest zawarcie umowy kontraktacyjnej w ramach systemu umów pomiędzy dostawcami surowców rolniczych (zgodnie z wytycznymi odbiorcy) a integratorem. Umowy kontraktacyjne określają zwykle warunki dotyczące:

---

[11] T. Kujaczyński, A. Sapa, *Znaczenie kontraktacji w kształtowaniu siły konkurencyjnej przedsiębiorstw w sferze agrobiznesu*, w: *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie*, red. D. Niezgoda, Akademia Rolnicza, Lublin 2003, s. 103-111.

– ilości oferowanego przez producenta rolnego produktu – surowca,
– informacji w zakresie ceny i terminu płatności,
– informacji w zakresie terminów dostaw,
– jakości surowca,
– trybu płatności,
– dodatkowych usług, świadczonych przez integratora na rzecz producenta oraz warunków płatności za nie.

Umowy tego typu są zawierane m.in. na rynku rzepaku, buraka cukrowego i mleka. Z badań przeprowadzonych wśród wielkopolskich rolników[12] wynika, że zainteresowanie zawarciem umowy kontraktacyjnej związane jest przede wszystkim z możliwością uzyskania wysokiej ceny, w kolejności wskazywano na terminy dostaw, wielkość partii dostawy, odpowiednią jakość, wreszcie – możliwość uzyskania pomocy agro-zootechnicznej. Wśród najczęściej wymienianych korzyści z podpisania umowy kontraktacyjnej były: pewność zbytu, gwarantowana cena, możliwość planowania produkcji, znajomość terminu sprzedaży. Wady umowy kontraktacyjnej rolnicy widzieli przede wszystkim w wydłużonym terminie płatności, karach wynikających z niedotrzymania warunków umowy, niskich lub narzucanych cenach, uniemożliwianiu wykorzystywania szans (związanych np. z wyższą ceną surowca) pojawiających się na rynku. Różnie – jako wada bądź zaleta – traktowane było pewne ograniczenie suwerenności producenta i zgoda na regulacyjne oddziaływanie odbiorcy. Wyraźnie zaznacza się w takiej sytuacji silniejsza, dominująca rola odbiorcy.

O ile powiązania sieciowe w układzie pionowym w postaci umów kontraktacyjnych występują na niektórych rynkach agrobiznesu, o tyle w niewielkim stopniu można zaobserwować rozwój więzi poziomych (pod postacią grup producenckich i spółdzielni), wzmacniających w istocie korzyści płynące z obniżenia kosztów transakcyjnych i tworzenia zintegrowanego łańcucha wartości.

Wnioski

Powiązania sieciowe w gospodarce żywnościowej są stosunkowo słabo rozwinięte, co utrudnia tworzenie łańcucha wartości. Na niektórych rynkach można zaobserwować rozwój sieci w układzie pionowym pod postacią kontraktacji. Brak więzi integracyjnych poziomych, uwarunkowany historycznie, może być rozpatrywany w kategorii luki strukturalnej w połączeniach sieciowych sektora. Brak skłonności do współpracy poziomej może wskazywać na słaby rozwój

[12] H. Pondel, M. Pondel, *Integracja pionowa rolnictwa z przetwórstwem w opinii wielkopolskich producentów rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA", Bydgoszcz 2002, s. 168-169.

kapitału społecznego. Sytuacja taka utrudnia rozwój systemu gospodarki żywnościowej jako całości.

Bibliografia

Anderson J., Håkansson H., Johanson J., *Dyadic Business Relationships within a Business Network Context*, w: *Understanding Business Markets*, ed. D. Ford, The Dyrden Press, London 1997.

Babiak J., *Gospodarka żywnościowa*, KIW, Warszawa 1978.

Burt R.S., *The Social Capital of Structural Holes*, „New Directions in Economic Sociology", New York 2001.

Cyrson E., *Nowy paradygmat strategii konkurencji*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, red. E. Skawińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2002.

Czyżewski A., *Gospodarka żywnościowa jako subsystem społeczno-gospodarczy*, w: *Gospodarka żywnościowa w Polsce i regionie*, red. A. Czyżewski, PWE, Warszawa 1992.

Davis J.H., Goldberg R.A., *A Concept of Agribusiness*, Harvard University, Boston 1957.

Dyduch W., Szczepankiewicz M., Szczepankiewicz E., *Kapitał społeczny podstawą zdobywania przewagi konkurencyjnej w Nowej Ekonomii*, w: *Strategie i konkurencyjność przedsiębiorstw po dziesięciu latach transformacji*, red. M. Moszkowicz, Politechnika Wrocławska, Polanica Zdrój 2001.

Fonfara K., *Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004.

Kujaczyński T., Sapa A., *Znaczenie kontraktacji w kształtowaniu siły konkurencyjnej przedsiębiorstw w sferze agrobiznesu*, w: *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie*, red. D. Niezgoda, Akademia Rolnicza, Lublin 2003.

Małysz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1996.

Pondel H., Pondel M., *Integracja pionowa rolnictwa z przetwórstwem w opinii wielkopolskich producentów rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA", Bydgoszcz 2002.

Putnam R., *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton 1993.

Sułkowska J., *Istota transformacji ustrojowej*, w: *Socjologia gospodarki*, red. J. Sułkowska, WSZiP, Łomża 2001.

THE NET CONNECTION WITHIN THE AGRICULTURE ECONOMY

Summary

There are weakly developed net connections in the agriculture economy, which makes the creation of the chain of the added value difficult. On the several markets it can be only observed the development of the vertical connections as a contract. The lack of horizontal connection, derived from historical conditions, can be perceived as a sector gap in the net connection within agriculture sector. The scarcity of the tendency towards to the horizontal co-operation can point on the poor human capital development. Such situation makes the development of the agriculture economy very difficult.