

recenzje i omówienia

STANISŁAW KOWALCZYK¹

STRUKTURY KIEROWANIA AGROBIZNESEM W POLSCE. TEORIA, ANALIZA I TENDENCJE

Praca Waldemara Czternastego i Bazylego Czyżewskiego *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*² jest próbą transpozycji ekonomii instytucjonalnej na grunt rolnictwa i produkcji żywności. Przez tytułowe struktury kierowania Autorzy rozumieją „...wieloszczeblowe systemy powiązań umownych między podmiotami agrobiznesu, określające podział uprawnień własnościowych i decyzyjnych do zasobów” [s. 7]. Praca ma dwa podstawowe wymiary, co niewątpliwie należy do jej zalet, tzn. wymiar teoretyczny i empiryczny.

Celem rozważań teoretycznych jest zastosowanie neoinstytucjonalnej teorii kosztów transakcyjnych do ekonomii rolnej w zakresie podstawowych parametrów i zależności funkcyjnych między ceną a formą organizacyjną transakcji [s. 10]. Część empiryczna podejmuje udaną próbę weryfikacji założeń teoretycznych w zakresie wpływu struktur kierowania o różnym stopniu zorganizowania i integracji na wartość dodaną i dochody rolnicze realizowane przez gospodarstwa rolne. Tak sformułowany cel i zakres pracy są jasne i zrozumiałe.

Nie do końca można natomiast zrozumieć intencje Autorów, gdy piszą, że chodzi im także o ocenę, czy rozpoczął się proces restrukturyzacji sektora rolnego w Polsce, przybliżający go do rolnictwa uprzemysłowionego [s. 9–10]. Restrukturyzacja, w tym także rolnictwa, nie należy bowiem do działań akcyjnych, lecz jak formułują zresztą sami Autorzy, jest procesem, i dodajmy, definiowaną jako zamiana jednych struktur innymi – procesem nieustającym. Do dyskusyjnych należy także zaliczyć stwierdzenie o przedindustrialnym etapie rozwoju polskiego rolnictwa.

W pracy w celu weryfikacji sformułowanych hipotez teoretycznych szeroko wykorzystano wyniki własnych badań ankietowych gospodarstw indywidual-

¹ Autor jest pracownikiem naukowym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

² W. Czternasty, B. Czyżewski, 2007: *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 288.

nych, realizowane w 2004 roku w 320 gospodarstwach zlokalizowanych na obszarze czterech makroregionów, reprezentujących wszystkie województwa.

Praca składa się z pięciu rozdziałów, przy czym dwa pierwsze mają charakter rozważań teoretycznych, trzy następne poświęcone są empirycznej weryfikacji założeń teoretycznych.

Rozdział pierwszy zawiera omówienie współczesnych nurtów ekonomii instytucjonalnej oraz zdefiniowanie podstawowych pojęć oraz aparatu metodologicznego pracy. Autorzy analizie poddają możliwości poznawcze optyki instytucjonalnej w celu wyjaśnienia zjawisk zachodzących we współczesnym agrobiznesie. Podkreślają brak jednoznaczności w ocenie współczesnego nurtu, czy raczej nurtów nowego instytucjonalizmu, oraz znaczny chaos pojęciowy, co jest typowe dla okresu ewolucji i przyspieszonego rozwoju nauki. W pracy przedstawiono także dorobek ostatnich kilkudziesięciu lat w obszarze tzw. nowego instytucjonalizmu.

Ze wspomnianej nieostrości pojęciowej zdają sobie sprawę sami Autorzy, gdy objaśniają kluczowe pojęcie „struktury kierowania”. Są one bowiem w literaturze określane także jako „struktury instytucjonalne” oraz „struktury zarządzania”. Dodatkowo wątpliwości może budzić samo określenie słowa „struktura”. W pracy przyjmuje się bowiem – zresztą zgodnie z podejściem stosowanych przez innych badaczy, że struktury kierowania są „...wieloszczeblowymi systemami” [s. 33]. Ujęcie takie kłóci się jednak z założeniami teorii systemów, gdzie struktura definiowana jest jako sposób organizacji systemu lub jego atrybut. W pracy mówi się natomiast wprost, że „...podmiot sprzedający, kupujący i łączący ich system powiązań (...) składają się na strukturę” [s. 34]. Zgodnie z takim pojęciem struktura staje się bytem samoistnym, podczas gdy w rzeczywistości strukturę można zdefiniować tylko poprzez odniesienie do konkretnego systemu. Zatem pojęcie „systemu” wykorzystuje się tu raczej jako określenie pewnego zbioru lub ogółu, a nie w ujęciu teorii systemów. Być może warto by fakt ten w pracy odnotować, żeby nie wprowadzać dodatkowej komplikacji pojęciowej.

Rozdział pierwszy kończy przedstawienie kluczowego dla współczesnych nurtów instytucjonalnych zagadnienia, jakim są koszty transakcyjne. Autorzy przyjmują, że wysokość tych kosztów stanowi podstawowe kryterium efektywności struktur kierowania.

Rozdział drugi zawiera omówienie ewolucji sfery instytucjonalnej w Polsce oraz jej wpływ na sferę agrobiznesu, lecz przede wszystkim stanowi omówienie warunków adaptacji neoinstytucjonalnej teorii kosztów transakcyjnych do ekonomii rolnej. Rozdział rozpoczynają rozważania o trochę obecnie zapomnianym problemie w naukach ekonomiczno-rolniczych, a szerzej i ekonomicznych, tj. problemie kwestii agrarnej. Szczegółowo omówione zostały źródła specyfiki rolnictwa, w tym poszczególnych czynników produkcji, będące przyczyną zjawiska określanego, jako kwestia agrarna. Autorzy wskazują na kilka przyczyn specyfiki produkcji rolnej, w tym: wolniejszy niż w innych sektorach obrót kapitału, mała mobilność i bryłowość czynników wytwórczych, a także rozproszenie produkcji rolnej, sezonowość oraz łączenie funkcji przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego. W dalszej części omówione zostały założenia teorii ko-

sztów transakcyjnych, które muszą zostać powtórnie zinterpretowane na użytek ekonomii rolnictwa z uwagi na ich pierwotne odniesienie do przemysłu i handlu. Dotyczy to takich zagadnień, jak: ograniczona racjonalność w rolnictwie, ważna głównie z uwagi na niepewność oraz ryzyko i cykliczność produkcji, stosowanie kryterium ekonomicznych atrybutów transakcji w wyborze struktury organizacyjnej czy wreszcie efektywnościowy charakter przesłanek procesów integracyjnych w sektorze rolnym.

Dalej omówione zostały cztery alternatywne w stosunku do rolnictwa chłopskiego kierunki ewolucji sektora rolnego w Polsce. W analizie zastosowano dwa kryteria podziału/wyróżnienia: preferencje i zamożność społeczeństwa, wyrażone poziomem cen i podatków, oraz stopień rozwoju sfery instytucjonalnej. Cztery wyróżnione kierunki to: model dualny (zbliżony pojęciowo do tzw. wielofunkcyjnego rozwoju wsi), rolnictwo zrównoważone środowiskowo, rolnictwo industrialne oraz skansenizacja wsi. Po przeprowadzonej analizie efektywności struktur kierowania Autorzy dochodzą do wniosku, że w agrobiznesie relatywnie najbardziej efektywne są hierarchiczne struktury kierowania. Oznacza to, że możliwym w warunkach polskich kierunkiem rozwoju staje się bądź rolnictwo industrialne, bądź dualne (wielofunkcyjne). Wyklucza się natomiast wariant rolnictwa zrównoważonego środowiskowo. Autorzy zastanawiają się bowiem, czy „...opcja ta, stanowiąca swoistą «drogę na skróty», jest w Polsce wykonalna?», i stwierdzają: „Pojawiają się opinie, że rolnictwo industrialne jest nieuniknionym etapem ewolucji obszarów wiejskich (raczej rolnictwa – przyp. S.K.), zapewniającym taki poziom rozwoju strukturalnego oraz instytucjonalnego, z którego dopiero możliwy jest «krok wstecz»”[s. 63]. Pogląd ten może budzić wątpliwości, bowiem jednoznacznie uznaje tzw. linearność rozwoju ekonomicznego, coraz częściej poddawaną w wątpliwość we współczesnych modelach rozwoju.

Dalsza część rozważań w rozdziale drugim poświęcona jest tzw. histerezie instytucjonalnej w agrobiznesie. Autorzy starają się wyjaśnić mechanizm zmian, jakie nastąpiły w Polsce po 1990 roku. Stawiają tezę, że innowacyjne sprzężenia zwrotne w sektorze rolnym w Polsce są immanentnie słabsze niż sprzężenia zachowawcze [s. 76], co wynika z przesłanek historyczno-kulturowych oraz ekonomicznych. Jeżeli by jednak przyjąć tok rozumowania Autorów o ograniczonej mobilności i wysokiej specjalizacji aktywów w rolnictwie, to czynniki te są prawdziwe dla każdego systemu rolnego i każdego kraju. Nie stanowią zatem o specyfice rolnictwa polskiego. W dalszej części omówione zostały skutki zmian systemowych po 1990 roku, zwłaszcza w obszarze spółdzielczości rolniczej oraz instytucji rynku rolnego. Likwidacja na początku lat dziewięćdziesiątych istniejących rozwiązań na długi czas zdeterminowała kształt systemu instytucjonalnego oraz rynkowy układ sił.

Dalsza część rozdziału poświęcona jest pozarynkowej alokacji zasobów w rolnictwie. W pracy wskazuje się m.in. na bariery efektywnej alokacji w rolnictwie, wynikające z niskiego zaawansowania procesów koncentracji zasobów i produkcji w polskim rolnictwie. Nie sposób nie zgodzić się ze stanowiskiem Autorów, chociaż wydaje się, że nie doceniają oni postępu, jaki nastąpił pod tym

względem w ostatnich latach³. Nie tylko gospodarstwa i firmy sektora publicznego oraz spółdzielnie i gospodarstwa zagraniczne charakteryzuje coraz większa skala produkcji. Prawie w każdej gałęzi produkcji rolniczej wykształciła się bowiem grupa gospodarstw dostarczająca gros produktów na rynek. Informacje o milionach gospodarstw produkujących zboże, mleko czy mięso na rynek to w coraz większym stopniu przeszłość. Mają natomiast Autorzy rację, gdy piszą, że dla wielu polskich gospodarstw integracja kontraktowa i tworzenie powiązań hierarchicznych [s. 93] są jedyną szansą na korzystną rynkową alokację własnej produkcji.

Dalej rozważane są przyszłe możliwe i pożądane kierunki rozwoju rolnictwa polskiego. Analizowane są dwa główne modele: rolnictwo tradycyjne i rolnictwo specjalizujące się oraz podejmujące próby tworzenia zintegrowanych struktur kierowania. W pracy rozważane są uwarunkowania oraz następstwa tych dwóch modeli, jednak co oczywiste – Autorzy wskazują na drugi z nich, jako naturalny kierunek rozwoju polskiego rolnictwa, zwłaszcza wobec akcesji do UE oraz możliwość wykorzystania przewag komparatywnych. Trudna do jednoznacznej identyfikacji jest natomiast opinia Autorów w sprawie przemian, jakie dokonały się w sferze powiązań rolnictwa z rynkiem w latach dziewięćdziesiątych. Przytaczają bowiem [s. 100–101] bez zajęcia własnego stanowiska dość skrajne i kontrowersyjne opinie, na przykład S. Zięby o niszczeniu (przez kogo?) polskich marek eksportowych na rynku mięsa oraz pogorszeniu jakości produktów mięsnych (w odniesieniu do jakiego okresu?).

W dalszej części rozdziału omówiony został mechanizm budżetowego retransferu dochodów do rolnictwa. Autorzy zwracają uwagę na względną „rynkową słabość” rolnictwa w stosunku do innych działów gospodarczych. Stanowi to źródło transferu nadwyżki ekonomicznej z rolnictwa i ograniczenie zdolności reprodukcyjnych tego działu. Problem ten należy do jednego z najstarszych zagadnień w naukach ekonomiczno-rolnych, a szerzej i ekonomicznych. Przyjmuje się bowiem, że w okresie przedindustrialnym to rolnictwo stanowi główne źródło wytwarzania nadwyżki ekonomicznej, a jej transfer poza rolnictwo stanowi podstawowe źródło współczesnego rozwoju ekonomicznego. Jednak po pewnym okresie finansowania przez rolnictwo rozwoju pozarolniczego środki (ich część) powinny wrócić do rolnictwa i stanowić podstawę jego modernizacji. Gdy mechanizm takiego retransferu nie zostanie uruchomiony, wówczas rolnictwo skazane jest na zacofanie i działalność gospodarczą drugiej kategorii.

W dalszej części pracy autorzy analizują możliwość wykorzystania tytułowych struktur kierowania do realizacji takiego właśnie retransferu środków w polskim rolnictwie. Omawiają zarówno model amerykański, oparty na zorganizowanych rynkach branżowych (giełdy towarowe, instrumenty pochodne), jak i europejski, ze znaczącą rolą spółdzielni oraz grup producenckich i marketingowych. W Polsce, z uwagi na brak infrastruktury giełdowej, bardziej prawdopodobny i możliwy jest wariant europejski. Wprawdzie hierarchiczne struktury kierowania także znajdują się w fazie tworzenia, jednak w ich sprawności zain-

³ Autorzy w pracy powołują się na stan koncentracji produkcji i oceny z końca ubiegłej dekady.

interesowane są także zakłady przetwórcze. To daje możliwość ich wykorzystania do transferu dochodów do gospodarstw, bowiem struktury te zapewniają poza-rolniczym ogniwom agrobiznesu obniżenie poziomu ryzyka, skali niepewności, generalnie niższe koszty transakcyjne i w efekcie wzrost cen realnych uzyskiwanych przez gospodarstwa rolne. Może stanowić to zatem alternatywny w stosunku do interwencji państwa kanał retransferu dochodów do rolnictwa [s. 128]. Kluczowy dla tego sposobu myślenia jest jednak empiryczny dowód, iż lepiej zorganizowane struktury hierarchiczne kierowania agrobiznesem pozwalają na poprawę relacji cenowych w rolnictwie i wzrost wydajności pracy.

W związku z tym rozdział trzeci jest rozdziałem empirycznym i poświęcony został weryfikacji wcześniejszych rozważań teoretycznych na temat kosztów transakcyjnych. Zawiera analizę struktur kierowania na rynku trzody chlewnej, mleka i zbóż w Polsce oraz kanałów sprzedaży i zakupu środków produkcji.

Autorzy podejmują próbę odpowiedzi na pytanie, jakie struktury kierowania generują najniższe koszty transakcyjne i czy oznacza to dodatkowy transfer dochodów do rolnictwa. W analizie teoretycznych podstaw rachunku kosztów transakcyjnych omówione zostały podstawowe zależności i założenia tego mechanizmu, w tym podejście do określenia względnego poziomu kosztów transakcyjnych oraz identyfikacji i porównania struktur kierowania, występujących na kluczowych rynkach rolnych. W tym fragmencie Autorzy dochodzą do dość radykalnej, w nawiązaniu do omawianej tematyki, konstatacji, że „...jeśli w ogóle można mówić o «rynku kosztów transakcyjnych» (...) w gospodarce żywnościowej, to jest on bardzo nieprzejrzysty” [s. 136]. W dalszej części przedstawiają wyniki analizy empirycznej w zakresie efektywności integracji poziomowej w rolnictwie oraz powiązań kontraktowych na rynku trzody, mleka i zbóż. Generalna konkluzja jest następująca: stopień hierarchizacji (integracji kontraktowej) analizowanych rynków jest ogólnie w Polsce niski. Istniejące powiązania kontraktowe dotyczą wyłącznie takich aspektów, jak: jakość produktów, regulowanie należności, płynność finansowa producenta oraz finansowanie transportu. Struktury kierowania nie stymulują natomiast w zasadzie skali produkcji, dlatego w pracy uznaje się – co może budzić wątpliwości – za pozytywne działanie unijnych kwot i limitów produkcyjnych [s. 155].

W przekroju rynkowym zdecydowanie pod względem jakości występujących powiązań kontraktowych wyróżnia się rynek mleka. Powszechnie występują na nim powiązania w zakresie technologii i środków produkcji, a także premiowania długookresowej współpracy. Brak natomiast silniejszych powiązań w zakresie zabezpieczenia przed ryzykiem cenowym oraz sezonowym. Przy czym, co warto odnotować, nie stwierdzono ujemnego wpływu tych ostatnich na dochodowość gospodarstw oraz ich zdolność do reprodukcji rozszerzonej.

Z kolei poziom hierarchizacji struktur na rynku mięsa wieprzowego znajduje się na wstępnym etapie rozwoju. Doświadczenia UE wskazują, że nie ma w zasadzie alternatywy dla modelu industrialnego tego rynku. Tak więc i polski rynek wieprzowiny musi podążać – według Autorów – tą ścieżką albo nastąpi jego naturalizacja (?) czy też skansenizacja.

Najsłabszy z analizowanych w pracy rynków okazał się poziom zaawansowania hierarchizacji struktur na rynku zboża. Dotyczy to w zasadzie większości aspektów powiązań integracyjnych, w tym skali produkcji, zaangażowania kapitałowego, przepływu informacji, systemów premiowania oraz długoterminowej współpracy. Pozytywne strony organizacji tego rynku to wpływ interwencji unijnej na jakość oraz dochodowość tej produkcji.

Drugi aspekt prowadzonej analizy dotyczy zróżnicowania struktur kierowania w układzie rynków i regionów. Badania wykazują znaczne zróżnicowanie regionalne w tym względzie. Do najważniejszych konstatacji należy jednak niewątpliwie stwierdzenie o negatywnym oddziaływaniu konkurencji rynkowej na formowanie się struktur hierarchicznych [s. 158]. Potwierdza to udział umów nieformalnych w sprzedaży żywca wieprzowego, który to największy jest właśnie w regionie 1 (kujawsko-pomorskie, wielkopolskie), a więc w regionie dobrze rozwiniętej produkcji wieprzowiny. Udział kontraktacji jest tu najmniejszy ze wszystkich badanych regionów. Prowadzi to do ogólnego wniosku, że regiony o niższym poziomie rozwoju oraz stopniu integracji kontraktowej mogą charakteryzować się większą dynamiką ewolucji i dostosowań struktur kierowania. Autorzy zjawisko to wyjaśniają skłonnością tych struktur do postępującej konwergencji. Argumenty te w warunkach polskich można chyba jednak uzupełnić o dodatkowe, jak chociażby brak w dalszym ciągu u większości rolników tzw. postawy lojalnościowej w stosunku do kontrahentów czy dużą zmienność sezonową rynków, jako następstwo generalnie niskiego poziomu rozwoju otoczenia instytucjonalnego rolnictwa w Polsce rozumianego znacznie szerzej niż tytułowe struktury kierowania.

Rozdział czwarty zawiera z kolei analizę współzależności stopnia hierarchii struktur kierowania oraz cen i kosztów, które to parametry decydują o poziomie wartości dodanej produkcji rolnej. Rozdział zawiera także wyniki analizy wpływu na wartość dodaną zmiennych dodatkowych, jak: skala produkcji, obszar, siła ekonomiczna gospodarstwa, nakłady pracy oraz wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej. A zatem rozdział ten jest poświęcony analizie zależności pomiędzy stopniem hierarchii struktur kierowania a wzrostem wartości dodanej realizowanej przez gospodarstwo rolne. Jest zatem kluczowym fragmentem pracy z punktu widzenia założeń początkowych.

Rozdział ten, poza określeniem podstawowych kategorii, zawiera analizę cen realizowanych przez gospodarstwa prowadzące produkcje trzody, mleka i zbóż, w zależności od hierarchii struktur kierowania oraz zaangażowanych zasobów wytwórczych. Pomijając pewien „niedosyt” wyjaśnienia zastosowanej metody, Autorzy podkreślają różne reakcje analizowanych rynków rolnych na postępującą hierarchizację ich struktur. W przypadku rynku mięsa wieprzowego można zaobserwować pozytywną korelację pomiędzy realizowanymi cenami zbytu żywca a poziomem integracji kontraktowej. Zależność ta nie występuje natomiast na rynku mleka, gdzie integracja nie zabezpiecza producentów przez niekorzystnymi zmianami cen. Pozwala im jedynie na ograniczenie pracochłonności tej produkcji i poprzez to dodatni wpływ na opłatę pracy własnej [s. 193–194]. Podobna sytuacja ma miejsce

na rynku zbóż, gdzie integracja kontraktowa nie wywiera antycyklicznego wpływu na ekonomikę tej branży.

W dalszej części rozdziału zawarto analizę zależności pomiędzy poziomem cen realizowanych przez gospodarstwa a wielkością zaangażowanych kapitałów. Badanie miało wykazać jedną z podstawowych zasad neoinstytucjonalizmu, czyli szeroko rozumianych korzyści cenowych, powstających wraz z wyższym poziomem organizacji struktur kierowania. W zakresie rynku mleka i trzody prawidłowość tę potwierdziły badania, lecz dopiero od stosunkowo wysokiego poziomu organizacji struktur hierarchicznych. Najślabszy związek badanych zmiennych stwierdzono w przypadku rynku zbóż. Można to tłumaczyć oddziaływaniem mechanizmów unijnych, w tym interwencji na rynku zboża na kształtowanie się korzyści cenowych producentów oraz ich skłonność do wchodzenia w bardziej zintegrowane formy kooperacji rynkowej.

Ostatni, piąty rozdział poświęcony został problematyce spółdzielczości, jako że Autorzy prezentują przekonanie, iż to właśnie spółdzielcze formy w rolnictwie i agrobiznesie są warunkiem korzystnego kształtowania kosztów transakcyjnych i w efekcie możliwości zwiększenia wartości dodanej pozostającej w gospodarstwie rolnym. Rozdział ten zawiera uwagi na temat perspektyw funkcjonowania i rozwoju sektora spółdzielczego w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej.

Autorzy wskazują na zalety własności spółdzielczej w tworzeniu efektywnych struktur wytwórczych w rolnictwie [s. 224]. Z tej perspektywy, a także doświadczeń polskich rozdział ten wydaje się najbardziej kontrowersyjny w całej pracy. Idei oraz zalet spółdzielczości nie sposób kwestionować, lecz podniesienie jej do najbardziej efektywnych form wytwórczych w rolnictwie może być bardziej niż dyskusyjne. Tym bardziej, że Autorzy nie wyjaśniają szerzej, co oznacza „...właściwe zarządzanie spółdzielnią” [s. 224] oraz stwierdzenie, że „Spółdzielnia (...), zanim stanie się efektywną strukturą instytucjonalną, musi osiągnąć krytyczny próg instytucjonalizacji (?) i przetrwać okres nieoptymalnych rezultatów” [s. 229] oraz dalej „Wymienione problemy (związane ze spółdzielczą formą organizacji i zarządzania – przyp. S.K.) są rezultatem maksymalizującego i egoistycznego (?) nastawienia podmiotów ekonomicznych w gospodarce rynkowej i mogłyby być łagodzone poprzez właściwe otoczenie instytucjonalne, szczególnie w sektorach, gdzie taka postawa prowadzi do nieoptymalnej, ze społecznego punktu widzenia, alokacji zasobów” [s.229]. Wątpliwości te udzielają się prawdopodobnie także samym Autorom, gdyż kilka stron dalej piszą o powszechnie mniejszej skuteczności ekonomicznej przedsiębiorstw sektora spółdzielczego w porównaniu z innymi formami gospodarowania [s. 232].

W dalszej części znajdujemy rozważania w sprawie nowych możliwości, jakie pojawiły się przed polskimi spółdzielniami po akcesji do UE. Do głównych pozytywów tego zjawiska Autorzy zaliczają możliwość szerokiego korzystania z doświadczeń oraz wielorakości rozwiązań spółdzielni innych krajów członkowskich, a także możliwość korzystania z dodatkowych zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju. Są także i strony negatywne, do których zaliczają stałe ograniczanie roli państwa w gospodarce, przez co tzw. reguły rynkowe są narzu-

cane przez organizmy silniejsze, czyli wielkie korporacje. Spółdzielnie swojego sojusznika powinny poszukiwać zatem przede wszystkim w samorządzie lokalnym, zainteresowanym stymulowaniem rozwoju i przedsiębiorczości o zasięgu regionalnym, lokalnym, a nie globalnym.

Podsumowując efekty pracy, należy stwierdzić, że Autorzy dzięki przeprowadzonym badaniom w istotnym stopniu przyczyniają się do szerszego poznania i lepszego rozumienia zjawisk kierujących zmianami rolnictwa i całego agrobiznesu. Do głównych osiągnięć pracy należy zaliczyć wnioski i konkluzje w takich obszarach, jak:

- stopień hierarchizacji wybranych rynków rolnych oraz dynamika zachodzących zmian,
- stwierdzenie występowania krytycznego poziomu stopnia specjalizacji, wywołującego korzyści dochodowe gospodarstw rolnych,
- wykazanie zróżnicowania stopnia hierarchizacji struktur kierowania w układzie rynków oraz regionów,
- wpływ specyfiki rynku branżowego na sposób przejawiania się efektów hierarchizacji struktur, na przykład na rynkach surowców standaryzowanych (trzoda chlewna) hierarchizacja zabezpiecza przez ryzykiem cenowym, na innych wpływa na poziom pracochłonności,
- antycykliczny wpływ stopnia hierarchii struktur na poziom produkcji i podaży.

Do słabszych stron pracy należy niewątpliwie zaliczyć skomplikowany, wręcz barokowy język. Sprawia on, że prowadzony tok rozumowania może stać się dla czytelnika fragmentami niezrozumiałymi. W efekcie praca nie jest łatwa w odbiorze i trudno by ją było polecić „wszystkim” zainteresowanym sprawami wsi i rolnictwa. Jest to praca dla badaczy, ludzi nauki i studentów. Być może jednak taki był zamysł Autorów od samego początku.

Generalnie praca, pomimo wskazanych w recenzji uwag o charakterze polemicznym, należy do ważnych pozycji w dziedzinie nauk ekonomiczno-rolnych. Można ją zaliczyć do grupy najważniejszych prac, jakie ukazały się na polskim rynku wydawniczym w ostatnim czasie, szczególnie w dziedzinie transpozycji najnowszych myśli instytucjonalizmu do wyjaśnienia zjawisk zachodzących w rolnictwie. W dziedzinie wykorzystania teorii kosztów transakcyjnych w rolnictwie stanowi wręcz pracę fundamentalną. Bez wątpienia to literatura obowiązkowa dla badaczy tej dziedziny naszego życia gospodarczego.