

KONKURENCYJNOŚĆ ROLNICTWA POLSKIEGO W KONTEKŚCIE GLOBALIZACJI I INTEGRACJI GOSPODARCZEJ – POTENCJAŁ I POZYCJA KONKURENCYJNA

KAROLINA PAWLAK
WALENTY POCZTA

Abstrakt

Celem badań prezentowanych w artykule jest ocena potencjału konkurencyjnego rolnictwa polskiego (konkurencyjności potencjalnej) i pozycji konkurencyjnej zajmowanej przez polski sektor rolno-spożywczy na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) z odwołaniem do kontekstu globalnego. Przeprowadzone badania dowiodły, że rolnictwo polskie dysponuje znaczącym potencjałem produkcyjnym (konkurencyjnością potencjalną) w skali europejskiej, jednocześnie cechuje się znaczną wadliwością strukturalną tego potencjału, co może negatywnie wpływać na pozycję konkurencyjną rolnictwa polskiego w przyszłości. Włączenie Polski w obszar JRE i przyjęcie zasad Wspólnej Polityki Handlowej wywołało efekty kreacji i przesunięcia handlu artykułami rolno-spożywczymi, a przewagi komparatywne osiągnięte na JRE stały się źródłem korzystnej specjalizacji eksportowej i pozwoliły na stosunkowo dobre wykorzystanie aktualnie istniejącego potencjału rolnictwa i przemysłu spożywczego. Skutkuje to relatywnie dobrą pozycją konkurencyjną polskiego sektora rolno-spożywczego na JRE. Jednak w długim okresie o zdolności do zachowania lub poprawy konkurencyjności w przyszłości decydował będzie potencjał konkurencyjny. Polski sektor rolno-spożywczy ma znaczny potencjał zwiększania eksportu, wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej (w tym na rynkach pozaunijnych), jednakże pod warunkiem budowy silnych fundamentów sektora, wśród których mieści się poprawa potencjału konkurencyjnego.

Słowa kluczowe: potencjał konkurencyjny, pozycja konkurencyjna, handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, Unia Europejska, globalizacja.

Kody JEL: F10, F12, F13, F14, F15.

Wprowadzenie

Konkurencyjność wywodzi się od konkurencji i jest jej elementem (Skawińska, 2002). W warunkach gospodarki rynkowej konkurencja z innymi podmiotami, rozumiane jako wzajemna rywalizacja mająca na celu osiągnięcie korzyści związanych z funkcjonowaniem na rynku krajowym i międzynarodowym (Misala, 2007), jest nieodłącznym elementem działania każdego podmiotu gospodarczego i zarazem jednym z podstawowych mechanizmów ekonomicznych gospodarki. Zróżnicowany może być zasięg tego konkurencji. Można bowiem mówić o konkurencji w skali regionalnej, krajowej lub międzynarodowej. Wzmoczone badania nad konkurencyjnością przedsiębiorstw, sektorów, regionów czy gospodarek narodowych są nierozdzielnie związane z postępującymi procesami integracji, internacjonalizacji i globalizacji, które wymuszają identyfikowanie i pomiar czynników implikujących poziom konkurencyjności podmiotów operujących na rynkach międzynarodowych i wpływających na kształt prowadzonej przez nie polityki ekonomicznej. Globalizacja zmienia bowiem otoczenie działalności gospodarczej i powoduje przejście od określonych terytorialnie gospodarek narodowych do otwartej przestrzeni gospodarek globalnych (Woś, 2003), warunkując w ten sposób przebieg procesów konkurencji. Międzynarodowa polityka ekonomiczna prowadzona na forum międzynarodowych organizacji gospodarczych, ugrupowań integracyjnych oraz regionalnych i międzyregionalnych porozumień handlowych tworzy środowisko, w jakim polityka handlowa określona przez sytuację wewnętrzną kraju ulega modyfikacji (Pawlak, 2013), przyczyniając się do efektywnej realizacji celów na rynku międzynarodowym i umożliwiając skuteczne konkurencje. Istotnym zagadnieniem wpływającym na konkurencyjność międzynarodową pozostają wzajemne relacje między globalizacją a integracją regionalną. Zwykle przyjmuje się, że z jednej strony integracja regionalna może sprzyjać globalizacji i być uważana za swego rodzaju etap czy stan przejściowy w dalszym rozpowszechnianiu się globalizacji (integracja staje się wówczas konstytutywną cechą globalizacji), ale z drugiej strony integracja regionalna może być traktowana jako forma obrony i przeciwstawienia się procesom globalizacji (Milczarek, 2004; Kołodko, 2010).

W tym kontekście znaczenia nabiera kierunek badań nad konkurencyjnością umocowany w teoriach wymiany międzynarodowej, w którym konkurencyjność, rozumiana jako zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej, przejawia się w akceptacji wyrobów danego kraju przez rynki zagraniczne i jest definiowana jako zdolność do utrzymania lub powiększenia udziałów rynkowych (Agriculture Canada, 1991; van Duren, Martin i Westgren, 1991; Lubiński, 1995; Kennedy, Harrison, Kalaitzandonakes, Peterson i Rindfuss, 1997; Pitts i Lagnevik, 1998; Pawlak, 2013). Innymi słowy, przyjmując, że konkurencyjność przejawia się wyłącznie na rynkach zagranicznych, bo tylko na nich jest przez wielu badaczy oceniana (Wziątek-Kubiak, 2003), zjawisko konkurencyjności można rozpatrywać jako „zdolność skutecznego i opłacalnego lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych i rozwijania efektywnego eksportu” (Woś, 2000, 2001). Wśród mierników służących ocenie poziomu tej „zewnętrznej” konkurencyjności można natomiast wyróżnić saldo bilansu handlowego, terms of trade, udziały w handlu światowym i wskaźniki przewag komparatywnych.

Analizując konkurencyjność międzynarodową, należy odróżnić dwa pojęcia, tj. międzynarodową pozycję konkurencyjną, nazywaną inaczej konkurencyjnością typu wynikowego, oraz międzynarodową zdolność konkurencyjną, określaną często mianem konkurencyjności typu czynnikowego (Misala, 2007). Międzynarodowa pozycja konkurencyjna, odnosząc się głównie do udziału gospodarki danego kraju w wymianie międzynarodowej, jest pojęciem węższym od międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i przez Bieńkowskiego (1995) jest uznawana jedynie za zewnętrzny, a więc niepełny, przejaw konkurencyjności czynnikowej. Wziątek-Kubiak (1997) oraz Bieńkowski i Sadza (2000) zwracają uwagę, że konkurencyjność wynikowa jest interpretowana jako zdolność do konkurowania w danym momencie czasowym i reprezentuje statyczne (synchroniczne) ujęcie konkurencyjności. Ponieważ badania statyczne nie wyjaśniają w pełni źródeł różnicowania się konkurencyjności produktów w skali międzynarodowej i w czasie, podejmuje się próby dynamizowania badań. W podejściu dynamicznym (diachronicznym) uwytłonią zostaje nie tylko sama zdolność do konkurowania w określonym momencie, ale przede wszystkim zdolność do konkurowania w długim okresie, tj. zdolność do zachowania lub poprawy konkurencyjności w przyszłości (Pawlak, 2013). Przedmiotem analizy konkurencyjności stają się wówczas zmienne, które wpływają na poprawę pozycji konkurencyjnej, które można określić jako tzw. potencjał konkurencyjny.

Buckley, Pass i Prescott (1988), rozważając istotę konkurencyjności, wyróżniają: potencjał konkurencyjny (*competitive potential*), związany przede wszystkim z dostępnością zasobów lub czynników produkcji, pozycję konkurencyjną, czyli rezultaty konkurowania (*competitive performance*), oraz procesy zarządzania konkurencyjnością (*management process*) określające optymalne działanie i wykorzystanie posiadanego potencjału w celu osiągnięcia określonej pozycji konkurencyjnej. Posługując się tą terminologią, można przyjąć, że konkurencyjność gospodarki lub jej sektora wyłania się jako rezultat złożonej i dynamicznej interakcji (sprzężeń zwrotnych) między trzema zdefiniowanymi wyżej elementami.

Badania konkurencyjności rolnictwa w głównej mierze sprowadzają się do oceny zdolności konkurencyjnej tego sektora, uwzględniającej ilość, jakość i efektywność wykorzystania czynników produkcji oraz relacje pomiędzy nimi (Poczta i Pawlak, 2010, 2011; Baer-Nawrocka i Markiewicz, 2013; Jaroszevska i Rembisz, 2019). Często prowadzi się również badania mające na celu rozpoznanie konkurencyjności produktów rolno-spożywczych na rynkach zagranicznych (Pawlak, 2017, 2018; Smutka, Maitah i Svatos, 2018; Szczepaniak, 2019). W obu przypadkach o konkurencyjności rolnictwa i jego podmiotów, a w konsekwencji także przemysłu spożywczego, decydują przede wszystkim czynniki spoza sektora mieszczące się w szeroko rozumianym obszarze działalności państwa i związane z prowadzoną przez nie polityką ekonomiczną, w tym polityką interwencji, polityką fiskalną, monetarną, handlową, innowacyjną czy bezpieczeństwa żywności (Nosecka, Pawlak i Poczta, 2011). Równie ważną rolę w kształtowaniu pozycji i zdolności konkurencyjnej poszczególnych gospodarek lub ich sektorów odgrywają zmiany w charakterze międzynarodowej konkurencji oraz zmiany w międzynarodowej polityce

handlowej (Pawlak, 2013), dokonujące się pod wpływem postępujących procesów globalizacji i regionalnej integracji gospodarczej. Zatem celem badań prezentowanych w artykule jest ocena potencjału konkurencyjnego rolnictwa polskiego (konkurencyjności potencjalnej) i pozycji konkurencyjnej zajmowanej przez polski sektor rolno-spożywczy na Jednolitym Rynku Europejskim z odwołaniem do kontekstu globalnego. Potencjał konkurencyjny zmierzono wielkością zasobów ziemi i pracy oraz nakładów kapitału w rolnictwie Polski i UE-28 na tle rolnictwa światowego, a następnie dokonano oceny dobroci relacji pomiędzy czynnikami produkcji w wybranych krajach UE. Analizę uzupełniono badaniem struktury obszarowej i ekonomicznej gospodarstw rolnych w państwach UE. Pozycję konkurencyjną polskiego sektora rolno-spożywczego na JRE zbadano w ujęciu bezwzględny i względny, posługując się wartościami obrotów handlowych oraz wybranymi wskaźnikami bazującymi na udziałach w handlu, tj.: wskaźnikiem ujawnionych symetrycznych przewag komparatywnych (*Revealed Symmetric Comparative Advantage* – RSCA) oraz wskaźnikiem specjalizacji eksportowej Lafaya (*Trade Balance Index* – TBI). Na podstawie obliczonych wartości wskaźników zbudowano macierz Widodo, pozwalającą dokonać pozycjonowania analizowanych grup produktów na wybranym rynku odniesienia¹. Zmiany struktury gospodarstw rolnych oraz zmiany w handlu zagranicznym analizowano odpowiednio w okresie 2005-2016 oraz 1980-2018, wystarczającym dla zidentyfikowania przeobrażeń, jakie dokonały się w polskim sektorze rolno-spożywczym pod wpływem zmian uwarunkowań zewnętrznych wynikających z postępujących procesów globalizacji i regionalnej integracji gospodarczej. W szczegółowych analizach potencjału i pozycji konkurencyjnej wykorzystano ostatnie dostępne dane FAO, WTO i Eurostat. W ten sposób uzyskano aktualny obraz „miejsca”, jakie polski sektor rolno-spożywczy zajmuje na JRE. Możliwa była zarówno ilościowa ocena posiadanego potencjału, jak i rezultatów jego wykorzystania (pozycji konkurencyjnej) w warunkach integracji gospodarczej i globalizacji.

Potencjał konkurencyjny rolnictwa polskiego

W skali globalnej według danych FAO potencjał produkcyjny rolnictwa stanowi 570 mln gospodarstw rolnych. Około 92-98% z nich stanowią gospodarstwa indywidualne, użytkujące w skali globalnej około 56% użytków rolnych (UR). Aż 72% gospodarstw rodzinnych, które utożsamiane są przez FAO z rolnictwem indywidualnym, posiada powierzchnię UR mniejszą od 1 hektara i użytkują one tylko 8% użytków rolnych na świecie. Kolejne 12% posiada obszar wynoszący pomiędzy 1-2 hektary, a w ich posiadaniu znajduje się 4% UR. Łącznie 84% gospodarstw użytkuje zatem zaledwie 12% UR, a średnia powierzchnia tych gospodarstw wynosi 1,2 ha UR. Z drugiej strony 1% gospodarstw użytkuje 65% użytków rolnych. W krajach najwyżej rozwiniętych z kolei funkcjonują niecałe 22 miliony gospodarstw, których średnia powierzchnia wynosi 57 ha UR (w tych krajach gospo-

¹ Więcej na ten temat zob. w sekcji *Pozycja konkurencyjna polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi*.

darstwa o powierzchni powyżej 50 ha UR stanowią 9%, ale użytkują aż 82% UR) (*The State of Food...*, 2014)².

Rolnictwo UE użytkuje tylko 3,8% światowych zasobów ziemi rolniczej. Jednocześnie w rolnictwie wspólnotowym skupione jest 13,1% majątku produkcyjnego, w tym ponad 1/4 wszystkich maszyn i urządzeń (tab. 1). Podobne wielkości majątku produkcyjnego są zgromadzone w rolnictwie północnoamerykańskim. Odnosząc wartość zasobów kapitałowych do jednostki zasobów ziemi, można zauważyć, że na 1 ha UR w rolnictwie UE przypada ponad trzykrotnie więcej majątku produkcyjnego aniżeli średnio na świecie i dwukrotnie więcej niż w Ameryce Północnej. W rolnictwie UE i Ameryki Północnej jest zatrudnionych zaledwie 1% wszystkich aktywnych zawodowo w rolnictwie światowym. W rolnictwie północnoamerykańskim jeden pracujący w rolnictwie ma do dyspozycji około 35 razy więcej ziemi i 50 razy więcej majątku produkcyjnego niż przeciętnie w rolnictwie światowym. W rolnictwie UE asymetria ta jest mniejsza – w stosunku do średniej światowej jeden pracujący ma do dyspozycji prawie 4 razy więcej zasobów ziemi i 13 razy więcej majątku produkcyjnego. Potencjał zawarty w czynnikach produkcji skupionych w rolnictwie UE i relacje między tymi czynnikami pozwalają na wytworzenie 9,4% produkcji rolnej w skali globalnej. Oznacza to, że rolnictwo UE cechuje się 2,5-krotnie wyższą produktywnością ziemi i prawie 10-krotnie wyższą produktywnością pracy niż przeciętnie rolnictwo światowe.

Tabela 1

Rolnictwo UE na tle rolnictwa na Świecie^a

Wyszczególnienie	Świat	Ameryka Północna	UE
Użytki rolne – udział (%)	100,0	9,7	3,8
Aktywni zawodowo w rolnictwie – udział (%)	100,0	0,3	1,0
Majątek produkcyjny – udział (%)	100,0	13,4	13,1
• w tym maszyny i urządzenia udział (%)	100,0	23,9	25,3
Relacje czynników produkcji			
• UR na 1 pracującego w rolnictwie (ha)	5,4	191,3	19,8
• majątek na 1 pracującego w rolnictwie (tys. USD)	5,8	294,8	75,1
• majątek na 1 ha UR (tys. USD)	1,6	1,6	4,2
Wartość produkcji rolnej – udział (%) (USD, ceny stałe 2014-2016)	100,0	10,3	9,4
Produktywność ziemi (USD/1 ha UR)	855	913	2130
Produktywność pracy (tys. USD/1 pracującego w rolnictwie)	4,6	174,6	42,4

^a dane zamieszczone w tabeli w zależności od ich dostępności obejmują lata 2010-2018.

Źródło: FAOSTAT 2020, World Bank 2020, Eurostat 2020, obliczenia własne.

² Poczawszy od 1950 roku FAO w cyklu dziesięcioletnim przeprowadza Światowy Spis Rolny (FAO World Programme for the Census of Agriculture – WCA), który polega na wsparciu krajów słabo rozwiniętych w jego przeprowadzeniu. Zamieszczone dane dotyczą ostatniego WCA z roku 2010, który obejmuje dane z lat 2006-2015.

Zasoby czynników produkcji w rolnictwie polskim i relacje między nimi

Rolnictwo polskie posiada znaczący potencjał produkcyjny zawarty w zasobach czynników produkcji na tle rolnictwa UE. Szczególną uwagę zwracają bardzo wysokie (najwyższe w UE) zasoby pracy wyrażone poprzez nakłady pracy (AWU) oraz duże zasoby ziemi rolniczej (tab. 2). Wyraźnie niższe w stosunku do zasobów ziemi i nakładów pracy są nakłady kapitałowe. Zasoby produkcyjne rolnictwa polskiego są skupione w bardzo dużej ilości gospodarstw rolnych (więcej gospodarstw rolnych w rolnictwie UE niż w Polsce występuje tylko w Rumunii).

Na potencjał konkurencyjny rolnictwa, oprócz bezwzględnej ilości zasobów, istotnie wpływają relacje między głównymi czynnikami produkcji, czyli pracą, ziemią i kapitałem. Zasoby czynników produkcji mogą bowiem pozostawać ze sobą w różnych proporcjach, zależnych od szeregu czynników takich jak ilość zasobów ziemi ogółem i per capita, warunków klimatycznych, poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, liczby ludności rolniczej, polityki gospodarczej i innych. Wielkość zasobów czynników produkcji i wzajemne relacje między nimi współokreślają typ rolnictwa, produktywność czynników produkcji, skalę produkcji oraz stopień zintegrowania rolnictwa z przemysłem i handlem rolnym (Baer-Nawrocka i Poczta 2016).

Tabela 2

Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie UE w zakresie potencjału produkcyjnego (zasoby czynników produkcji i gospodarstwa rolne) (2016 r.)

Czynnik produkcji (zasoby lub nakłady)	Miejsce w UE 28	Udział w UE 28 (%)
Praca (w AWU)	1	18,1
Ziemia (ha UR)	5	8,3
Kapitał (zużycie produkcyjne plus amortyzacja w euro)	7	5,2
----- Gospodarstwa rolne -----		
Gospodarstwa rolne ogółem	2	13,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Dla oceny dobroci relacji między czynnikami produkcji w rolnictwie polskim istotne znaczenie ma ich porównanie z podobnymi relacjami w krajach, które są uczestnikami JRE, a w szczególności z rolnictwem państw, w których, ze względu na uwarunkowania klimatyczne, podobna jest struktura produkcji rolniczej, czyli z rolnictwem z krajów środkowej, zachodniej i północnej Europy (tab. 3). Porównania tego dokonano wyznaczając trzy poziomy wzajemnych relacji między zasobami lub nakładami pracy, ziemi i kapitału, gdzie: (1) relacja dobra, przewyższająca wartości przeciętne w rolnictwie UE, (2) relacja w przedziale wartości przeciętnych, (3) relacja gorsza niż w przedziale wartości przeciętnych w rolnictwie UE.

Tabela 3

Relacje między czynnikami produkcji w wybranych krajach UE i ocena ich dobroci (2016 r.)

Kraje	Relacje między zasobami i nakładami czynników produkcji		
	UR na 1 AWU (ha) <10; 10-30; >30	Nakłady kapitału na 1 AWU (tys. euro) <15; 15-50; >50;	Nakłady kapitału na 1 ha UR (tys. euro) <1,2; 1,2-2,2; >2,2
UE-28	19,2	33,1	1,7
Belgia	24,5	123,7	5,1
Bułgaria	18,0	10,8	0,6
Czechy	33,5	37,7	1,1
Dania	52,8	182,8	3,5
Francja	39,3	75,0	1,9
Grecja	10,2	14,5	1,4
Hiszpania	29,0	33,2	1,1
Holandia	12,2	142,6	11,7
Irlandia	30,4	37,4	1,2
Niemcy	34,1	93,4	2,7
Polska	8,7	9,6	1,1
Portugalia	11,6	16,7	1,4
Rumunia	7,9	8,0	1,0
Słowacja	40,5	41,5	1,0
Węgry	11,9	14,8	1,2
Włochy	14,4	39,9	2,8

Oznaczenia: kolor zielony – relacja dobra, brak wyróżnienia kolorem – relacja w przedziale wartości przeciętnych, kolor czerwony – relacja gorsza niż w przedziale wartości przeciętnych.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Rolnictwo UE jest dość znacznie zróżnicowane w zakresie poziomu dobroci relacji między czynnikami produkcji. Rolnictwo w takich krajach, jak Dania i Niemcy cechuje się ponadprzeciętnie korzystnymi relacjami między czynnikami produkcji we wszystkich trzech przekrojach analizy, tzn. jeden pracujący w rolnictwie ma do dyspozycji wyraźnie wyższe niż przeciętnie zasoby ziemi i kapitału, a jednocześnie poziom nakładów kapitałowych na jednostkę zasobów ziemi też wyraźnie przewyższa wartości średnie. W rolnictwie francuskim również jeden pracujący jest ponadprzeciętnie wyposażony w zasoby ziemi i kapitału, ale poziom nakładów kapitałowych na 1 ha UR należy do przeciętnych. Z kolei w rolnictwie belgijskim i holenderskim jeden pracujący w rolnictwie ma do dyspozycji przeciętną wielkość zasobów ziemi, ale ponadprzeciętny poziom przyjmuje jego wyposażenie w zasoby kapitału i taki poziom mają też nakłady kapitałowe na 1 ha UR. W zdecydowanej większości nowych krajów członkowskich wyraźnie poniżej wartości przeciętnej kształtuje się wyposażenie pracujących w rolnictwie w zasoby kapitałowe i niższy od wartości przeciętnych jest poziom nakładów kapitałowych na 1 ha UR.

Najniższą dobrocią cechują się relacje między czynnikami produkcji w rolnictwie rumuńskim i rolnictwie polskim. Relacje obrazujące wyposażenie czynnika aktywnego w procesie wytwarzania, jakim jest praca w pozostałe dwa czynniki produkcji, tj. ziemię i kapitał dowodzą słabej sytuacji konkurencyjnej rolnictwa polskiego w zakresie potencjału konkurencyjnego, oraz są przesądzające dla niskiej wydajności pracy w ujęciu sektorowym³. Stosunkowo niska intensywność produkcji rolniczej (relacja nakłady kapitału–zasoby ziemi) wyznacza względnie niską produktywność ziemi. Pośród analizowanych krajów rolnictwo polskie, oprócz wspomnianego już rolnictwa rumuńskiego, cechuje się wyraźnie gorszymi relacjami w zakresie wszystkich trzech analizowanych przekrojach. Jest to bez wątpienia jeden z czynników pogarszających już aktualnie potencjał konkurencyjny rolnictwa polskiego, ale co ważniejsze, mogący negatywnie wpływać na pozycję konkurencyjną rolnictwa polskiego w przyszłości.

Struktura obszarowa gospodarstw rolnych

Działalność rolnicza, będąc nierozzerwalnie związana z zasobami czynników produkcji (zwłaszcza ziemią), jest silnie uwarunkowana strukturami produkcyjnymi, które z kolei warunkują sprawność jego funkcjonowania i przesądzają o konkurencyjności na arenie międzynarodowej. W warunkach globalizacji gospodarki światowej o konkurencyjności gospodarek krajowych i jej sektorów w dużym stopniu decydują struktury produkcyjne wyposażone w środki kapitałowe i zarządzane przez osoby otwarte na wprowadzanie zmian w procesach technologicznych oraz przyswajanie i wdrażanie innowacji. W rolnictwie takimi strukturami są gospodarstwa rolne.

Analizując ewolucję struktur rolnictwa unijnego w latach 2005-2016, można stwierdzić, że maleje liczba gospodarstw ogółem, ale spadek liczebności następuje tylko w grupach o niewielkim obszarze i wielkości ekonomicznej. W każdym państwie członkowskim znajdują się grupy obszarowe i wielkości ekonomicznej („grupy progowe”), będące swoistymi „punktami zwrotnymi”⁴. W grupach progowych i wyższych liczebność gospodarstw rolnych wzrasta. Nie wnikając w szczegółowe, zróżnicowane przyczyny likwidacji i powstawania gospodarstw oraz powiększania i zmniejszania ich potencjału wytwórczego, uznano, że w większości przypadków są to przyczyny ekonomiczne. Zmniejszenie liczebności gospodarstw w „grupach podprogowych” jest zatem efektem oceny, że prowadzenie gospodarstw poniżej pewnego obszaru i/lub wielkości ekonomicznej nie przynosi dochodów akceptowalnych przez prowadzącego gospodarstwo lub jego potencjalnych następców. Natomiast wzrost liczebności w grupach progowych i wyższych świadczy o tym, że prowadzenie gospodarstw dysponujących określoną powierzchnią i/lub uzyskujących produkcję na poziomie progu nadal uważane jest za dochodową działalność gospodarczą, którą warto rozwijać i w którą warto inwestować (Czubak, Poczta i Rowiński, 2019).

³ Według danych Eurostatu produktywność pracy w rolnictwie polskim mierzona wielkością produkcji na 1 AWU wynosi zaledwie 33% przeciętnej w rolnictwie UE, a produktywność ziemi 73%.

⁴ Wykorzystano ustalenia wielkości progowych według metodyki zaproponowanej przez J. Rowińskiego oraz fragmenty tekstu z opracowania: Czubak, Poczta i Rowiński, 2019.

Tabela 4

Progi wielkości obszarowej w państwach członkowskich w okresie 2005–2016^a

Państwo	Próg (ha)	Państwo	Próg (ha)
1. Węgry	10–19,9	11. Włochy	50–99,9
2. Irlandia	10–19,9	12. Szwecja	100 i więcej
3. Rumunia	20–29,9	13. Portugalia	100 i więcej
4. Słowenia	20–29,9	14. Francja	100 i więcej
5. Polska	30–49,9	15. Niemcy	100 i więcej
6. Łotwa	50–99,9	16. Hiszpania	100 i więcej
7. Litwa	50–99,9	17. Belgia	100 i więcej
8. Holandia	50–99,9	18. Finlandia	100 i więcej
9. Austria	50–99,9	19. Wielka Brytania	100 i więcej
10. Estonia	50–99,9	20. Dania	100 i więcej

^a pominięto Czechy, Słowację i Bułgarię, bowiem w tych krajach około 90% UR znajduje się w gospodarstwach 100 i więcej ha. W Grecji i na Cyprze wyznaczenie progu nie było możliwe, bo nastąpił spadek liczby gospodarstw we wszystkich grupach. Z analizy wyłączono Luksemburg i Maltę oraz Chorwację.

Źródło: Czubak i in. (2019).

W tabeli 4 podano progi obszarowe w tych 20 państwach członkowskich, dla których ustalono progi wielkości obszarowej. Grupa obszarowa wymieniona jako próg jest pierwszą najmniejszą powierzchniowo grupą, w której nastąpił wzrost liczby gospodarstw. Próg obszarowy informuje o tym, iż niektórzy rolnicy uważają gospodarowanie na mniejszych powierzchniach za przynoszące na tyle niski dochód, że racjonalną decyzją jest rezygnacja z działalności rolniczej.

W dziewięciu z dwudziestu uwzględnionych w tabeli 4 państw minimalna powierzchnia gospodarstwa rolnego przynoszącego satysfakcjonujący dochód wynosi co najmniej 100 ha, a w kolejnych sześciu 50 ha. Jedynie w pięciu państwach, w tym w Polsce, progi znajdują się na niższym niż 50-100 ha poziomie. Poza Irlandią są to „nowe” państwa członkowskie, w których istnieje znaczna liczba gospodarstw mających mniej niż 10 ha użytków rolnych. Próg „wyznaczony” przez polskich rolników jest zgodny z opartymi na szczegółowych rachunkach opiniami wielu polskich ekonomistów rolnych, a także z ustaleniami polskiego FADN (Czubak i in., 2019).

Struktura ekonomiczna gospodarstw rolnych

Podobnie ustalono progi wielkości ekonomicznej (tab. 5). We wszystkich uwzględnionych – poza Łotwą – „nowych” państwach członkowskich progi były bardzo niskie. W analizowanym okresie pomiędzy „starymi” a „nowymi” państwami przebiegała wyraźna granica (Czubak i in., 2019). „Stare” państwa miały progi wyższe od wszystkich (poza Łotwą) państw Europy Środkowo-Wschodniej. W większości „starych” państw członkowskich wyraźnie zarysowuje się tendencja do koncentracji produkcji rolnej w przedsiębiorstwach rolnych lub jednostkach znajdujących się na

pograniczu gospodarstw rodzinnych i przedsiębiorstw (powyżej 100 lub 250, a nawet 500 tys. euro produkcji standardowej rocznie).

Reasumując, rolnictwo polskie dysponując znaczącym potencjałem produkcyjnym w skali europejskiej, jednocześnie cechuje się znaczną wadliwością strukturalną tego potencjału. Nie umniejszając znaczenia wszystkich innych czynników decydujących o konkurencyjności, wielkość potencjału i jego strukturalna sprawność będą jednym z kluczowych czynników przesądzających o konkurencyjności polskiego rolnictwa w przyszłości.

Tabela 5

Progi wielkości ekonomicznej w państwach członkowskich w okresie 2005-2016^a

Państwo	Próg (euro)	Państwo	Próg (euro)
1. Bułgaria	8 000–14 999	12. Portugalia	50 000–99 999
2. Rumunia	8 000–14 999	13. Włochy	50 000–99 999
3. Litwa	15 000–24 999	14. Szwecja	100 000–249 999
4. Węgry	15 000–24 999	15. Finlandia	100 000–249 999
5. Słowenia	15 000–24 999	16. Francja	100 000–249 999
6. Estonia	25 000–49 999	17. Hiszpania	100 000–249 999
7. Polska	25 000–49 999	18. Niemcy	250 000–499 999
8. Grecja	25 000–49 999	19. Belgia	250 000–499 999
9. Łotwa	50 000–99 999	20. Wielka Brytania	250 000–499 999
10. Irlandia	50 000–99 999	21. Holandia	250 000–499 999
11. Austria	50 000–99 999	22. Dania	500 000 i więcej

^a pominięto Czechy i Słowację, bowiem w tych krajach dominują b. duże gospodarstwa. Z analizy wyłączono Luksemburg, Cypr i Maltę oraz Chorwację.

Źródło: Czubak i in. (2019).

Pozycja konkurencyjna polskiego sektora rolno-żywnościowego

Obroty, dynamika i znaczenie polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

W latach 1980-2018 wartość światowego eksportu produktów rolno-spożywczych zwiększyła się 6-krotnie, osiągając 1,8 bln USD (tab. 6). Uwzględniając zarówno wartość handlu wewnątrzspółnotowego, jak i z krajami trzecimi, prawie 38% światowych obrotów artykułami rolno-spożywczymi realizowały państwa UE. Jeśli jednak wyłączyć z tego rachunku handel w ramach Jednolitego Rynku Europejskiego, udział UE w globalnym eksporcie rolnym w 2019 roku wynosił nieco ponad 10% i był o niespełna 1 punkt procentowy większy niż Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South East Asian Nations* – ASEAN), o 2 punkty procentowe większy niż Wspólnego Rynku Południa (*Mercado Común del Sur* – MERCOSUR), ale o 4 punkty procentowe mniejszy

niż Północnoamerykańskiego Układu Wolnego Handlu (*North American Free Trade Agreement* – NAFTA) i 5 punktów procentowych mniejszy niż łączny udział państw ASEAN, Chin, Japonii i Korei Południowej (UNCTADstat, 2020).

Tabela 6

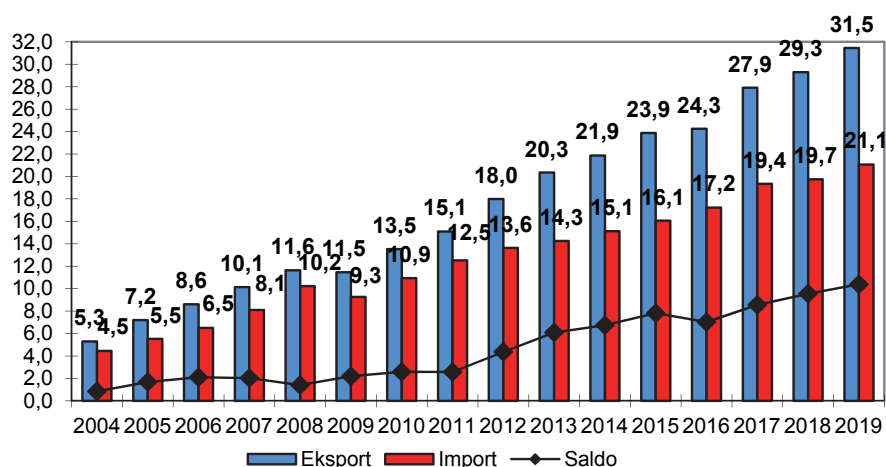
Handel produktami rolno-spożywczymi na świecie, w UE i Polsce w latach 1980-2018
(mld USD)

Wyszczególnienie	1980	1990	2000	2010	2018
Świat					
Eksport	298,8	414,7	551,8	1 150,90	1 806,90
Import	312,2	442,9	598,8	1 158,20	1 831,40
Saldo	-13,4	-28,2	-47	-7,3	-24,5
Unia Europejska					
Eksport	98	175,8	230,4	469	681,2
Import	133,9	208,5	253,7	462,1	686,5
Saldo	-36	-32,7	-23,3	-6,9	-5,3
Polska					
Eksport	1,6	2,3	3,1	17,1	37,1
Import	3,7	1,3	4	13,5	26,3
Saldo	-2,1	1	-0,9	3,6	10,8
Udziały w handlu światowym (%) – Unia Europejska					
Eksport	32,8	42,4	41,8	40,8	37,7
Import	42,9	47,1	42,4	39,9	37,5
Udziały w handlu światowym (%) – Polska					
Eksport	0,5	0,5	0,6	1,5	2,1
Import	1,2	0,3	0,7	1,2	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO Data Portal.

Ważnym czynnikiem determinującym rozwój polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi było włączenie Polski w obszar JRE oraz przyjęcie wspólnotowego *acquis communautaire* w dziedzinie polityki handlowej. W latach 2004-2019 wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych z Polski zwiększyła się prawie 6-krotnie, a importu 5-krotnie, osiągając w ostatnim badanym roku odpowiednio 31,5 oraz 21,1 mld euro (rys. 1). Uzyskana nadwyżka obrotów handlowych wyniosła 10,4 mld euro i była ponad 12-krotnie większa niż w roku akcesji do UE. Siłę efektu kreacji handlu, który ujawnił się na skutek redukcji barier handlowych w ramach JRE, potwierdzają wskaźniki dynamiki handlu rolno-spożywczego w Polsce w dekadzie 2000-2010. Wartość wywozu produktów rolno-spożywczych z Polski zwiększyła się w tym okresie ponad 5,5-krotnie, a przywozu 3,5-krotnie w porównaniu z około 2-krotnym wzrostem wartości eksportu i importu w UE i średnio na świecie (tab. 7). Zmiany w polityce handlu zagranicznego Polski w pierwszej dekadzie XX wieku wyraźnie wpłynęły na dynamikę obrotów

handlowych w sektorze rolno-spożywczym w latach 1980-2018. W szczególności sposób był to widoczne po stronie eksportu, którego wartość z Polski zwiększyła się 23-krotnie, podczas gdy wartość wywozu z UE wzrosła w tym czasie niespełna 7-krotnie, a w skali świata około 6-krotnie. W rezultacie w 2018 roku Polska zajęła miejsce 14 eksportera i 17 importera produktów rolno-spożywczych na świecie (rys. 2 i 3). W UE w 2019 roku polski sektor rolno-spożywczy był siódmy co do wartości eksportu, za Holandią, Niemcami, Francją, Hiszpanią, Włochami i Belgią, ale przed Wielką Brytanią, Danią, Irlandią czy Austrią, oraz trzeci pod względem wartości uzyskiwanej nadwyżki handlowej, za Holandią i Hiszpanią, a przed Francją, Danią, Belgią i Irlandią (Comext-Eurostat, 2020). Nadal jednak niska pozostawała tzw. intensywność eksportu w przeliczeniu na 1 ha UR.



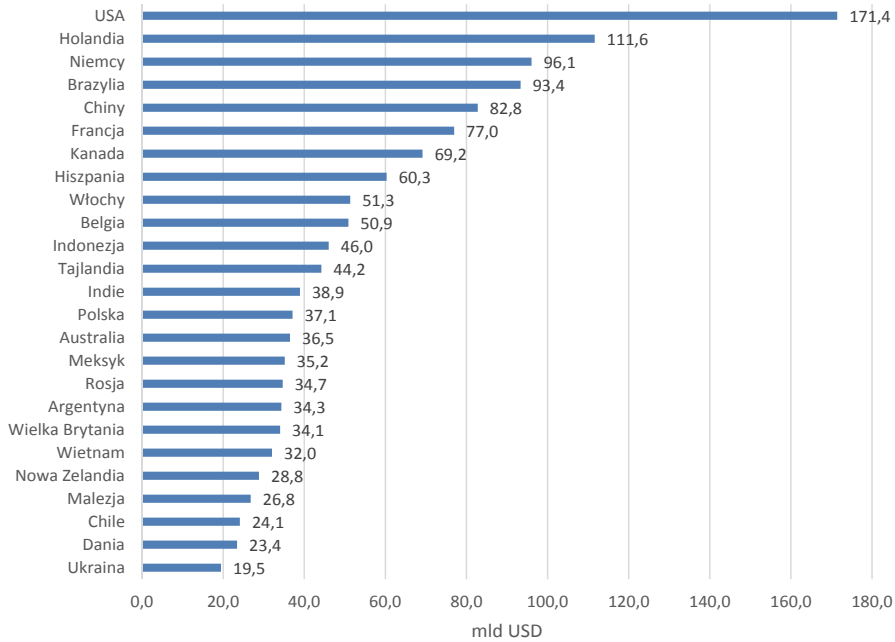
Rys. 1. Polski handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 2004-2019 (mld euro).
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Comext-Eurostat.

Tabela 7

Dynamika handlu rolno-spożywczego na świecie, w UE i Polsce w latach 1980-2018 (%)

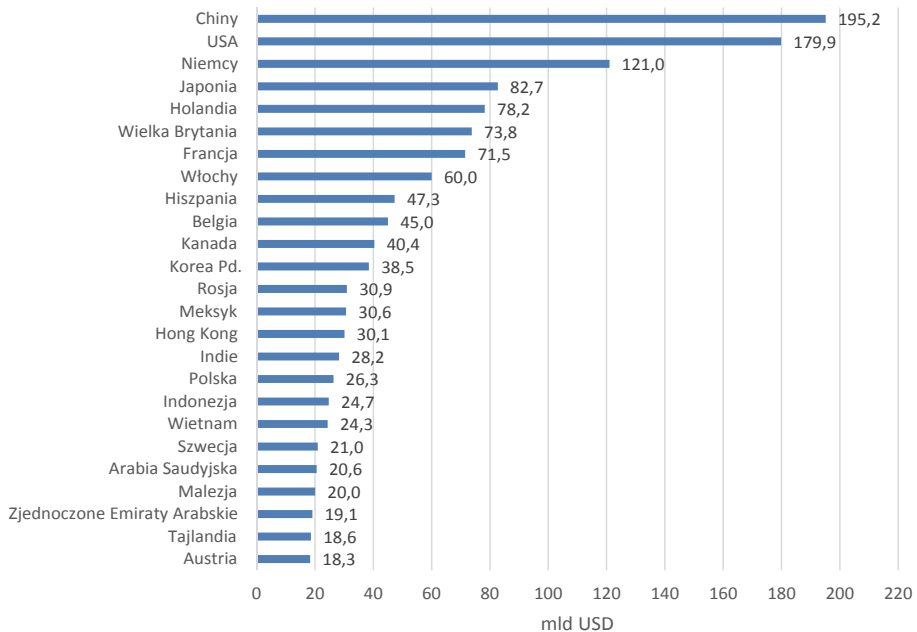
Wyszczególnienie	1990/1980	2000/1990	2010/2000	2018/2010	2018/1980
świat					
Eksport	138,8	133,1	208,6	157,0	604,7
Import	141,9	135,2	193,4	158,1	586,6
Unia Europejska					
Eksport	179,5	131,0	203,6	145,2	695,1
Import	155,7	121,7	182,1	148,6	512,7
Polska					
Eksport	142,0	136,6	551,8	217,0	2 318,8
Import	33,8	315,2	341,8	194,8	710,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO Data Portal.



Rys. 2. Najwięksi eksporterzy produktów rolno-spożywczych na świecie w 2018 roku (mld USD).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO Data Portal.



Rys. 3. Najwięksi importerzy produktów rolno-spożywczych na świecie w 2018 roku (mld USD).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO Data Portal.

Po akcesji do UE eksport stał się istotnym czynnikiem określającym poziom równowagi na rynkach rolnych i wpływającym na sytuację w wielu branżach przemysłu spożywczego, w szczególności takich jak przemysł rybny, tytoniowy, przetwórstwo kawy i herbaty oraz galanteria cukiernicza, które odznaczają się silną orientacją eksportową i sprzedają na rynkach zagranicznych ponad 50% produkcji. Ponadto w przemyśle tytoniowym i cukierniczym, a także mięsnym, mleczarskim i warzywniczym eksport przyczynił się do przełamania wewnętrznej bariery popytowej, a import umożliwił nie tylko lepsze wykorzystanie potencjału produkcyjnego i poprawę konkurencyjności wielu branż (m.in. w przetwórstwie ryb, warzyw i owoców, kawy, kakao, czekolady i przypraw), ale również wzrost poziomu spożycia, poprawę jakości wyżywienia społeczeństwa i intensyfikację eksportu (Pawlak, 2014; za: Seremak-Bulge i Łopaciuk, 2011).

W 2019 roku najważniejszymi pozycjami towarowymi w eksporcie produktów rolno-spożywczych z Polski na rynki pozostałych państw UE były mięso i podroby, ryby i owoce morza, przetwory z mięsa i ryb, artykuły mleczarskie, przetwory ze zbóż, kakao i przetwory z kakao, warzywa owoce i przetwory owocowo-warzywne oraz tytoń i wyroby tytoniowe. Łącznie wymienione grupy asortymentowe zapewniały Polsce ponad 70% całości przychodów z tytułu eksportu żywności (Comext-Eurostat, 2020).

Pozycja konkurencyjna polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi

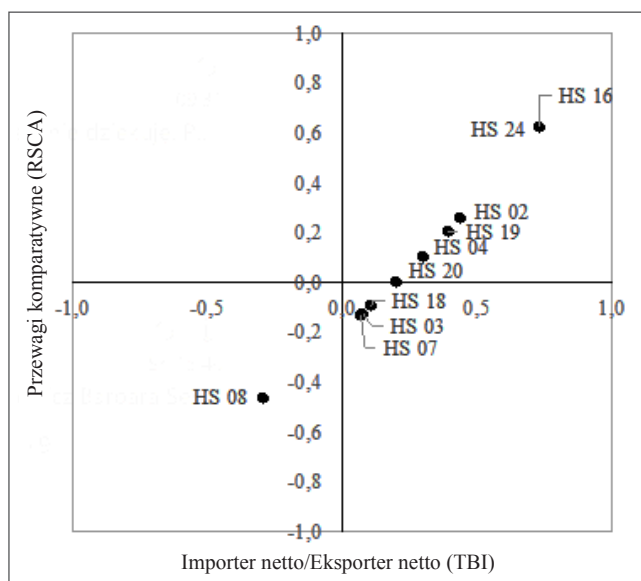
Pozycję konkurencyjną najważniejszych grup towarów w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych ustalono metodą Widodo, wykorzystując macierz zaproponowaną przez tego autora. Macierz Widodo (rys. 4) pozwala wyróżnić cztery warianty pozycji konkurencyjnej danego kraju różniące się poziomem generowanych przewag komparatywnych (RSCA) i stopniem realizowanej specjalizacji eksportowej (TBI). Wskaźnik ujawnionych symetrycznych przewag komparatywnych (*Revealed Symmetric Comparative Advantage* – RSCA) jest modyfikacją standardowego wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie Balassy (*Revealed Comparative Advantage* – RCA) i jest obliczany według formuły: $RSCA_{ij} = (RCA_{ij} - 1) / (RCA_{ij} + 1)$. Jego wartości mogą się zawierać w przedziale $[-1, 1]$, przy czym wartości mniejsze od zera oznaczają brak przewagi komparatywnej, a większe istnienie takiej przewagi. Transformacji niesymetrycznego i nieposiadającego skończonej górnej granicy wskaźnika RCA dokonali Laursen (1998) oraz Dalum, Laursen i Villumsen (1998) i choć nie przynosi ona korzyści interpretacyjnych (De Benedictis i Tamberi, 2002), łącznie ze wskaźnikiem specjalizacji eksportowej Lafaya (*Trade Balance Index* – TBI) może być użyteczna do zbudowania macierzy, pozwalającej syntetycznie ocenić pozycję konkurencyjną poszczególnych krajów w handlu określonymi produktami lub grupami produktów na wybranych rynkach odniesienia (Widodo, 2009). Wskaźnik TBI przyjmuje wartości w przedziale $[-1, 1]$ i ustala się go zgodnie ze wzorem:

$$TBI_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}).$$

RSCA < 0	Grupa B Przewagi komparatywne Importer netto (RSCA > 0 i TBI < 0)	Grupa A Przewagi komparatywne Eksporter netto (RSCA > 0 i TBI > 0)
	Grupa D Brak przewag komparatywnych Importer netto (RSCA < 0 i TBI < 0)	Grupa C Brak przewag komparatywnych Eksporter netto (RSCA < 0 i TBI > 0)
	TBI < 0	TBI > 0

Rys. 4. Pozycjonowanie produktów według poziomu przewag komparatywnych i stopnia specjalizacji eksportowej metodą Widodo.

Źródło: Widodo (2009).



Rys. 5. Pozycjonowanie wybranych grup produktów rolno-spożywczych^a eksportowanych z Polski na rynki pozostałych państw UE według poziomu przewag komparatywnych i stopnia specjalizacji eksportowej w 2019 roku (metoda Widodo).

^a W badaniu uwzględniono grupy produktów, których udział w strukturze eksportu wewnątrzspółnotowego w 2019 roku wynosił co najmniej 3%, tj. mięso i podroby jadalne (HS 02); ryby, skorupiaki i mięczaki (HS 03); produkty mleczarskie, jaja ptasie i miód naturalny (HS 04); warzywa (HS 07); owoce i orzechy (HS 08); przetwory z mięsa i ryb (HS 16); kakao i przetwory z kakao (HS 18); przetwory ze zbóż (HS 19); przetwory z warzyw i owoców (HS 20), tytoń i wyroby tytoniowe (HS 24)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Comext-Eurostat.

Dodatnie wartości wskaźnika oznaczają specjalizację eksportową badanego kraju i są zazwyczaj wyrazem nadwyżki bilansu handlowego, z kolei ujemne świadczą o braku specjalizacji i zajmowanej przez dany kraj pozycji importera netto określonego produktu lub grupy produktów (Lafay, 1992). Zastosowanie metody Widodo

pozwala uzyskać odpowiedź na pytanie, czy struktura asortymentowa wymiany kształtuje się zgodnie z zasadą kosztów komparatywnych i czy z tego punktu widzenia można ją uznać za racjonalną.

Pozycjonowanie produktów według poziomu przewag komparatywnych (RSCA) i stopnia specjalizacji eksportowej (TBI) metodą Widodo wykazało, że w 2019 roku Polska uzyskiwała na JRE wysokie przewagi komparatywne i dodatnie saldo obrotów w handlu mięsem i podrobami (HS 02), przetworami mięsnymi (HS 16), produktami mleczarskimi (HS 04), przetworami ze zbóż (HS 19) i wyrobami tytoniowymi (HS 24; rys. 5).

Grupy produktów, w wymianie którymi Polska generowała najwyższe przewagi komparatywne i zajmowała pozycję eksportera netto (grupa A), stanowiły łącznie ponad 50% całości wywozu produktów rolno-spożywczych na rynki pozostałych państw UE i zapewniały nadwyżkę obrotów rzędu 11,0 mld euro, o 6% większą niż dodatni wynik bilansu handlowego ogółem z krajami UE (tab. 8).

W wewnątrzspółnotowym handlu rybami (HS 03), warzywami (HS 07), przetworami z owoców i warzyw (HS 20) oraz kakao i przetworami z kakao (HS 18) Polska nie posiadała przewag komparatywnych, ale znajdowała się na pozycji eksportera netto (grupa C), a wywóz wymienionych grup produktów przysparzał Polsce około 19% całości wpływów z tytułu eksportu artykułów rolno-żywnościowych na JRE. Jedynie w wewnątrzspółnotowej wymianie owocami (HS 08) brakowi przewag komparatywnych towarzyszył brak specjalizacji eksportowej i deficyt obrotów (grupa D).

Tabela 8

Udziały poszczególnych grup produktów wynikających z pozycjonowania metodą Widodo w polskim handlu rolno-spożywczym z pozostałymi państwami UE oraz saldo obrotów tymi grupami w 2019 roku (%)^a

Grupa	Kody HS	Udział w eksporcie ogółem (%)	Udział w imporcie ogółem (%)	Saldo (mln euro)
Grupa A	HS 02, HS 04, HS 16, HS 19, HS 24	50,4	23,0	11 000,3
Grupa B
Grupa C	HS 03, HS 07, HS 18, HS 20	18,9	24,5	771,2
Grupa D	HS 08	3,6	8,6	-678,9

^a udziały nie sumują się do 100%, ponieważ w badaniu uwzględniono tylko grupy produktów, których udział w strukturze eksportu wewnątrzspółnotowego w 2019 roku wynosił co najmniej 3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Comext-Eurostat.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że włączenie Polski w obszar JRE i przyjęcie zasad Wspólnej Polityki Handlowej wywołało efekt kreacji i przesunięcia handlu artykułami rolno-spożywczymi, a przewagi komparatywne osiągnięte na JRE były źródłem korzystnej specjalizacji eksportowej. Słabszą pozycję konkurencyjną Polska zajmowała w wymianie produktami, które stanowią specjalności eksportowe, z różnych przyczyn były jednocześnie przedmiotem

importu niezbędnego. Konieczność przywozu dla zabezpieczenia potrzeb rynku krajowego wyklucza natomiast jednoznacznie negatywną ocenę braku konkurencyjności w danym zakresie asortymentowym. Biorąc pod uwagę powyższe, strukturę towarową polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi z pozostałymi krajami UE można uznać za racjonalną. Polski sektor rolno-spożywczy ma znaczny potencjał zwiększania eksportu. Wobec postępujących procesów globalizacji i (między)regionalnej liberalizacji handlu, przed polskim sektorem rolno-spożywczym otwierają się możliwości pozyskania ułatwionego dostępu do wielu rynków pozaunijnych. Ze względu na duży stopień koncentracji obrotów na JRE (około 80% wymiany Polska realizuje z pozostałymi państwami UE) można przypuszczać, że szanse dalszego zwiększania udziału polskiego sektora rolno-spożywczego w tym rynku są mocno ograniczone. W związku z tym wyzwaniem staje się dywersyfikacja rynków docelowych i wzmocnienie pozycjonowania polskiego handlu zagranicznego na rynkach krajów spoza UE.

Podsumowanie

Pogłębiające się procesy globalizacji i integracji zmieniają otoczenie działalności gospodarczej. Z jednej strony są źródłem czynników instytucjonalnych warunkujących „od zewnątrz” przebieg procesów konkurowania na rynkach regionalnych i międzynarodowych, natomiast z drugiej wymuszają pomiar szerzej rozumianych, wewnętrznych i zewnętrznych determinant konkurencyjności ocenianych podmiotów oraz stymulują działania zmierzające do optymalnego wykorzystania posiadanego przez nie potencjału w celu osiągnięcia określonej pozycji konkurencyjnej. Celem badań prezentowanych w artykule była ocena potencjału konkurencyjnego rolnictwa polskiego (konkurencyjności potencjalnej) i pozycji konkurencyjnej zajmowanej przez polski sektor rolno-spożywczy na Jednolitym Rynku Europejskim z odwołaniem do kontekstu globalnego. Przeprowadzone w artykule analizy wskazują na stosunkowo dobrą pozycję konkurencyjną polskiego sektora rolno-spożywczego na JRE. Włączenie Polski w obszar JRE i przyjęcie zasad Wspólnej Polityki Handlowej wywołało efekty kreacji i przesunięcia handlu artykułami rolno-spożywczymi, a przewagi komparatywne osiągnane na JRE stały się źródłem korzystnej specjalizacji eksportowej i pozwoliły na stosunkowo dobre wykorzystanie aktualnie istniejącego potencjału rolnictwa i przemysłu spożywczego. Jednak w podejściu dynamicznym oprócz zdolności do konkurowania w określonym momencie niezwykle ważną rolę odgrywa zdolność do konkurowania w długim okresie, tj. zdolność do zachowania lub poprawy konkurencyjności w przyszłości, a o tym decyduje tzw. potencjał konkurencyjny. Rolnictwo polskie dysponuje znaczącym potencjałem konkurencyjnym w skali europejskiej zawartym głównie w zasobach ziemi i pracy. Jednak konkurencyjność potencjalną rolnictwa polskiego znacznie obniża wadliwość strukturalna potencjału produkcyjnego. Mając na uwadze bardzo wysoki stopień koncentracji obrotów na JRE (około 80% wymiany Polska realizuje z pozostałymi państwami UE), można przypuszczać, że szanse dalszego zwiększania udziału polskiego sektora rolno-spożywczego na tym rynku są mocno ograniczone. Stąd też przesłanki instytucjonalne będące jedną z podstawowych

źródeł dobrej pozycji konkurencyjnej polskiego handlu zagranicznego na JRE będą ulegać wyczerpywaniu, a co równie istotne – nie będą mogły odgrywać roli stimulatora dla jego ekspansji na rynkach pozaunijnych. Dlatego wielkość potencjału i jego strukturalna sprawność będą jednym z kluczowych czynników przesądzających o konkurencyjności polskiego rolnictwa w przyszłości. Dotyczy to zarówno poprawy pozycji konkurencyjnej na JRE, ale przede wszystkim jest warunkiem budowania dobrej pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolno-spożywczego na rynkach pozaunijnych. Reasumując, polski sektor rolno-spożywczy ma znaczny potencjał zwiększania eksportu i wzmacniania swojej pozycji konkurencyjnej, jednakże pod warunkiem budowy silnych fundamentów, wśród których mieści się poprawa potencjału konkurencyjnego.

Literatura

- Agriculture Canada. Task Force on Competitiveness in the Agri-Food Industry (1991). *Growing Together: Report to Ministers of Agriculture*. Ottawa: Agriculture Canada.
- Baer-Nawrocka, A., Markiewicz N. (2013). Relacje między czynnikami produkcji a efektywność wytwarzania w rolnictwie Unii Europejskiej. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 3, 5-16.
- Baer-Nawrocka, A., Poczta, W. (2016). Polskie rolnictwo na tle rolnictwa UE. W: J. Wilkin, I. Nurzyńska (red.), *Polska Wieś 2016. Raport o stanie wsi*. Warszawa: FDPA, Wyd. Scholar.
- Bieńkowski, W. (1995). *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bieńkowski, W., Sadza, P. (2000). Rola instytucji w poprawie konkurencyjności gospodarki – zadania dla rządu. W: H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Buckley, P.J., Pass, Ch.L., Prescott, K. (1988). Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. *Journal of Marketing Management*, 49(2), 175-200.
- Comext-Eurostat (2020). Detailed statistics on international trade in goods (Comext). Pobrane z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/mainxtnet.do> (data dostępu: 10.09.2020).
- Czubak, W., Poczta, W., Rowiński, J. (2019). Struktury obszarowe i ekonomiczne polskiego rolnictwa oraz innych państw unijnych. W: W. Poczta, J. Rowiński (red.), *Struktura polskiego rolnictwa na tle Unii Europejskiej*. Warszawa: EFRWP, TEP, CeDeWU.
- Dalum, B., Laursen, K., Villumsen, G. (1998). Structural Change in OECD Export Specialisation Patterns: de-specialisation and 'stickiness'. *International Review of Applied Economics*, 12(3), 423-443.
- De Benedictis, L., Tambari, M. (2002). *A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage*. Università Politecnica delle Marche Working Paper No. 158. Pobrane z: <https://ssrn.com/abstract=289602> (data dostępu: 10.10.2020).
- Eurostat (2020). Agriculture. Pobrane z: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (data dostępu: 10.09.2020).
- FAOSTAT (2020). Data. Pobrane z: <http://www.fao.org/statistics/en/> (data dostępu: 10.09.2020).
- Jaroszewska, J., Rembisz, W. (2019). Relacje czynnikowe i produktywnościowe w rolnictwie Unii Europejskiej. *Wież i Rolnictwo*, 2(183), 31-55. DOI:10.7366/wir022019/02.
- Kennedy, P.L., Harrison, R.W., Kalaitzandonakes, N.G., Peterson, H.Ch., Rindfuss, R.P. (1997). Perspectives on Evaluating Competitiveness in Agribusiness Industries. *Agribusiness*, 13(4), 385-392.
- Kołodko, G.W. (2010). *Wędrujący Świat*. Warszawa: Wyd. Prószyński i S-ka.
- Lafay, G. (1992). The Measurement of Revealed Comparative Advantages. W: M.G. Dagenais, P.A. Muet (red.), *International Trade Modeling*. London: Chapman & Hill.
- Laursen, K. (1998). *Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialisation*. DRUID Working Paper No. 98-30. Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics, Copenhagen Business School, Department of Industrial Economics and Strategy.
- Lubiński, M. (1995). Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia. W: M. Lubiński, T. Smuga (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*. Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Warszawa: Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych.

- Milczarek, D. (2004). Unia Europejska a globalizacja. *Studia Europejskie*, 3, 9-27.
- Misala, J. (2007). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*. Radom: Wydawnictwo Politechniki Radomskiej.
- Nosecka, B., Pawlak, K., Poczta, W. (2011). *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 7. Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Pawlak, K. (2013). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*. Rozprawy Naukowe nr 448. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- Pawlak, K. (2014). Zmiany w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi po akcesji do Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe SGGW – Problemy rolnictwa światowego*, t. 14(XXIX), z. 2, 170-184.
- Pawlak, K. (2017). Importance and Comparative Advantages of the EU and US Agri-Food Sector in World Trade in 1995-2015. *Scientific Journal of Warsaw University of Life Sciences – SGGW Problems of World Agriculture*, Vol. 17(XXXII), No. 4, 236-248.
- Pawlak, K. (2018). Comparative Advantages of the Polish Agri-food Sector on the US Market. *Proceedings of the 2018 International Scientific Conference “Economic Sciences for Agribusiness and Rural Economy”*. Warsaw University of Life Sciences – SGGW, Faculty of Economic Sciences, Warsaw, 7-8 June, 223-230.
- Pitts, E., Lagnevik, M. (1998). What Determines Food Industry Competitiveness? W: W.B. Traill, E. Pitts (red.), *Competitiveness in the food industry*. London: Blackie Academic & Professional.
- Poczta, W., Pawlak, K. (2010). Potencjał polskiego rolnictwa pięć lat po akcesji Polski do UE jako przesłanka jego konkurencyjności. *Więś i Rolnictwo*, 1(146), 21-47.
- Poczta, W., Pawlak, K. (2011). Potenzielle Wettbewerbsfähigkeit und Konkurrenzposition des polnischen Landwirtschaftssektors auf dem Europäischen Binnenmarkt. *Berichte über Landwirtschaft*, 89(1), 134-169.
- Seremak-Bulge, J., Łopaciuk, W. (2011). Ogólna ocena polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009. W: J. Seremak-Bulge (red.), *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w latach 1995-2009*. Studia i Monografie, nr 152, Warszawa: IERiGŻ-PIB.
- Skawińska, E. (2002). Reakcje na zmiany a konkurencyjność przedsiębiorstw. W: E. Skawińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*. Warszawa-Poznań: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smutka, L., Maitah, M., Svatos, M. (2018). Changes in the Czech Agrarian Foreign Trade Competitiveness – Different Groups of Partners’ Specifics. *Agricultural Economics – Czech*, 64(9), 399-411. DOI: 10.17221/399/2016-AGRICECON.
- Szczepaniak, I. (2019). Changes in Comparative Advantages of the Polish Food Sector in World Trade. Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 14(3), 463-480. DOI: 10.24136/eq.2019.022.
- The State of Food and Agriculture. Innovation in family farming*. (2014). Rome: FAO.
- UNCTADstat (2020). Data Center. Pobrane z: https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (data dostępu: 10.09.2020).
- Van Duren, E., Martin, L., Westgren, R. (1991). Assessing the Competitiveness of Canada’s Agrifood Industry. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 39(4), 727-738.
- Widodo, T. (2009). Comparative Advantage: Theory, Empirical Measures and Case Studies. *Review of Economic and Business Studies*, 4, 57-81.
- World Bank (2020). Agriculture & Rural Development. Pobrane z: <https://data.worldbank.org/topic/agriculture-and-rural-development?view=chart> (data dostępu: 10.09.2020).

- Woś, A. (2000). *W obliczu narastającego kryzysu*. Warszawa: IERiGŻ.
- Woś, A. (2001). *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*. Warszawa: IERiGŻ.
- Woś, A. (2003). *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*. Synteza. Warszawa: IERiGŻ.
- WTO Data Portal (2020). Pobrano z: <https://data.wto.org> (data dostępu: 10.09.2020).
- Wziętek-Kubiak, A. (1997). Problemy oceny konkurencyjności polskiego przemysłu. W: J. Mujzel (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*. Raport 30. Warszawa: Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów.
- Wziętek-Kubiak, A. (2003). *Konkurencyjność polskiego przemysłu*. Warszawa: Dom Wydawniczy Bellona.

COMPETITIVENESS OF POLISH AGRICULTURE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND ECONOMIC INTEGRATION – COMPETITIVE POTENTIAL AND POSITION

Abstract

The aim of the research presented in this paper is to assess the competitive potential of Polish agriculture (potential competitiveness) and the competitive position of the Polish agri-food sector on the Single European Market (SEM) with reference to the global context. The conducted research has proven that Polish agriculture, while having significant production potential (potential competitiveness) on a European scale, is at the same time characterized by the significant structural deficiencies of this potential, which may adversely affect the competitive position of Polish agriculture in the future. Poland's inclusion in the SEM area and the adoption of the rules of the Common Commercial Policy resulted in the creation and diversion of trade in agri-food products, and the comparative advantages achieved on the SEM became a source of favorable export specialization, allowing for relatively good use of the currently existing potential of agriculture and the food industry. This has resulted in the relatively good competitive position of the Polish agri-food sector on the SEM. However, in the long term, the ability to maintain or improve competitiveness in the future will be determined by competitive potential. The Polish agri-food sector has significant potential to increase exports and strengthen its competitive position (also on non-EU markets), provided that strong foundations for the sector are built, including an improvement in competitive potential.

Keywords: competitive potential, competitive position, foreign trade in agri-food products, European Union, globalization.

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 18.12.2020.

