



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa

**Bożena Nosecka
Karolina Pawlak
Walenty Poczta**

nr 7

Warszawa 2011



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

**Wybrane aspekty
konkurencyjności
rolnictwa**



INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa

Autorzy:

dr Bożena Nosecka

dr Karolina Pawlak

prof. dr hab. Walenty Poczta



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2011

Pracę zrealizowano w ramach tematu

Analiza uwarunkowań i wyzwań rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce na tle tendencji światowych

w zadaniu *Czynniki kształtujące konkurencyjność rolnictwa*

Celem opracowania jest przedstawienie ważniejszych aspektów badania konkurencyjności na poziomie sektorowym, z uwzględnieniem specyfiki badań konkurencyjności rolnictwa. Opracowanie zawiera też analizę potencjału polskiego rolnictwa i wpływu na konkurencyjność tej branży procesów liberalizacji światowego handlu rolnego.

Recenzent

prof. dr hab. Stanisław Krasowicz, IUNG-PIB w Puławach

Opracowanie komputerowe

Alicja Capiga

Korekta

Barbara Walkiewicz

Redakcja techniczna

Leszek Ślipki

Projekt okładki

AKME Projekty Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7658-148-4

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

– Państwowy Instytut Badawczy

00-950 Warszawa, ul. Świętokrzyska 20, skr. poczt. nr 984

tel.: (22) 50 54 444

faks: (22) 50 54 636

e-mail: dw@ierigz.waw.pl

<http://www.ierigz.waw.pl>

Spis treści:

Wstęp.....	7
<i>dr Bożena Nosecka</i>	
1. Konkurencyjność w teorii ekonomii.....	8
<i>dr Karolina Pawlak, prof. dr hab. W. Poczta</i>	
2. Aspekty badania konkurencyjności.....	16
<i>dr Bożena Nosecka</i>	
2.1. Konkurencyjność a konkurowanie.....	17
2.2. Poziomy konkurencyjności.....	18
3. Specyfika rolnictwa w badaniach konkurencyjności.....	21
<i>dr Bożena Nosecka</i>	
4. Czynniki decydujące o konkurencyjności sektora rolno-spożywczego.....	24
<i>dr Bożena Nosecka, prof. dr hab. W. Poczta</i>	
5. Czynniki określające konkurencyjność wg koncepcji M. Portera.....	29
<i>dr Bożena Nosecka</i>	
6. Ranga poszczególnych czynników w badaniu konkurencyjności rolnictwa i jego podmiotów.....	33
<i>dr Bożena Nosecka</i>	
7. Potencjał konkurencyjny polskiego rolnictwa	37
<i>dr Karolina Pawlak, prof. dr hab. W. Poczta</i>	
7.1. Zasoby i nakłady czynników produkcji oraz relacje między nimi.....	37
7.2. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych.....	44
7.3. Produktywność zasobów i nakładów czynników produkcji w Polsce na tle pozostałych krajów UE.....	53
8. Uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa w świetle procesów liberalizacji światowego handlu rolnego.....	56
<i>dr Karolina Pawlak, prof. dr hab. W. Poczta</i>	
9. Mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ex-post sektora rolno-żywnościowego.....	63
<i>dr Karolina Pawlak, prof. dr hab. W. Poczta</i>	
Posumowanie.....	70
<i>dr Bożena Nosecka</i>	
Bibliografia.....	72

Wstęp

Zintensyfikowanie w ostatnich latach badań dotyczących konkurencyjności ma ścisły związek z procesami integracyjnymi i globalizacyjnymi. Procesy te czynią koniecznym poszukiwanie czynników decydujących o poziomie konkurencyjności podmiotów rynku, sektorów czy też krajów i ich ugrupowań.

Identyfikacja tych czynników determinuje w dużym stopniu politykę i strategię działań uczestników poszczególnych sektorów gospodarki oraz państw i ich ugrupowań. Liczba czynników decydujących o poziomie konkurencyjności wraz z rozwojem teorii, praktyki i metodologii badań ekonomicznych systematycznie się zwiększała, przy czym czynnikom tym przypisywano różną rangę w kształtowaniu poziomu konkurencyjności i jej poprawie. W teoriach klasyków badań konkurencyjności punktem wyjścia do jej oceny (i formowania definicji konkurencyjności) były przede wszystkim nakłady pracy (teoria przewag absolutnych i komparatywnych – A. Smith i D. Ricardo w handlu międzynarodowym). W następnych ocenach i definicjach konkurencyjności ta kategoria ekonomiczna poszerzona została o inne czynniki wytwórcze (kapitał, wiedza techniczna).

Większość teorii i badań koncentrowała się na analizie i wzroście liczby zmiennych decydujących o jednostkowych kosztach produkcji, uznając je za bazę pozycji konkurencyjnej. Kolejne definicje były wzbogacane o: skalę produkcji, otoczenie instytucjonalne, marketing, promocję.

Bardzo duża liczba czynników branżowych obecnie pod uwagę przy ocenie poziomu konkurencyjności wynika w dużym stopniu z wyprowadzania pojęcia konkurencyjności z różnych teorii ekonomicznych, w tym przede wszystkim z teorii wzrostu gospodarczego, handlu międzynarodowego, mikroekonomii, a w ostatnich latach także z teorii międzynarodowej migracji czynników produkcji, teorii lokalizacji i zarządzania, oraz rozpatrywania konkurencyjności przy zróżnicowanym poziomie agregacji. Powoduje to, że konkurencyjność jest jednym z najbardziej niejednoznacznie zdefiniowanych pojęć ekonomicznych. Niejednoznaczność ta (i zwiększanie liczby czynników określających konkurencyjność) pogłębi się wobec współczesnych wyzwań związanych z procesami globalizacji gospodarki światowej i koncepcją zrównoważonego rozwoju rolnictwa; już pod koniec XX wieku liczba definicji konkurencyjności przekraczała 400 (Olczyk 2008).

Konieczność ochrony środowiska naturalnego może zupełnie zmienić podejście i metody analiz konkurencyjności i wskaźników jej pomiaru, oparte obecnie na badaniu czynników pozwalających na zwiększenie efektywności produkcji.

Analiza konkurencyjności rolnictwa wpisuje się w badania prowadzone na poziomie sektorowym (tzw. poziom mezo). Pojęcia z zakresu konkurencyjności na tym poziomie analizy są znacznie bardziej sprecyzowane niż w odnie-

sieniu do badań prowadzonych na poziomie poszczególnych gospodarek narodowych. Jednocześnie jednak analizy dotyczące konkurencyjności rolnictwa różnią się zasadniczo niż prowadzonych w odniesieniu do innych sektorów gospodarki narodowej przede wszystkim ze względu na: ścisłe powiązania tego sektora z przemysłem spożywczym, małą mobilność zasobów produkcyjnych pozostających w dyspozycji tej gałęzi gospodarki narodowej, dużą zależność czynników produkcyjnych od warunków przyrodniczych oraz ograniczone możliwości konkurencyjności produktów rolnictwa na rynku krajowym i zagranicznym. Specyfika sektora rolnego powoduje, że różna, niż w innych sektorach, jest ranga i znaczenie czynników wyznaczających zarówno konkurencyjność tej gałęzi gospodarki narodowej, jak i jej podmiotów.

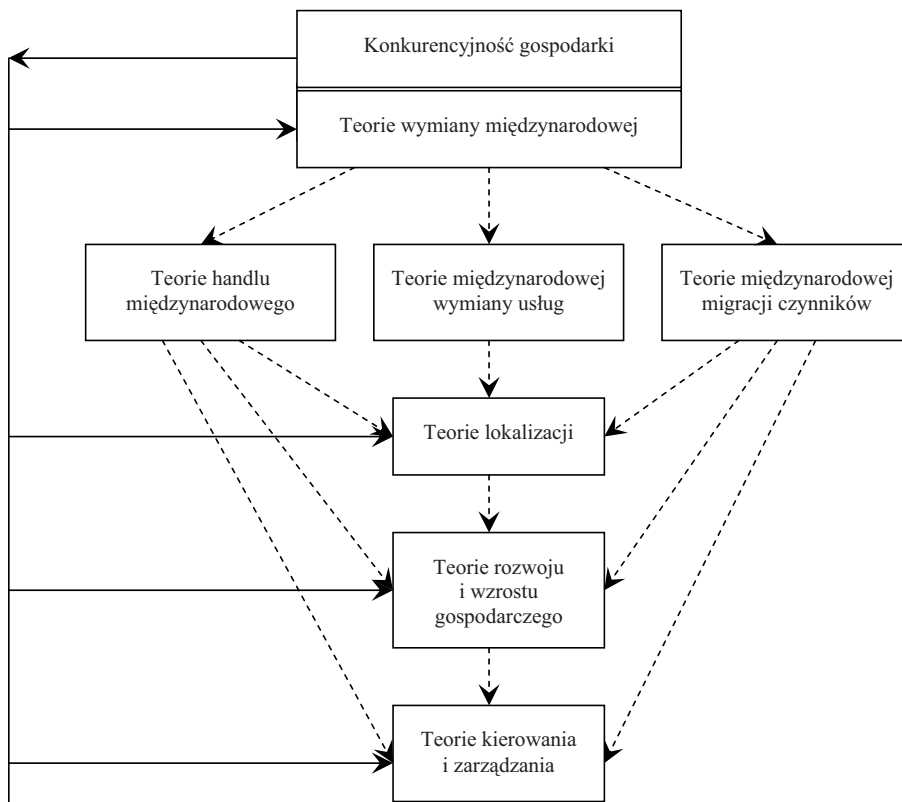
Celem opracowania jest zatem przede wszystkim uwypuklenie specyfiki badań konkurencyjności sektora rolnego, ze względu na swą odmienność nie będącego (tak jak i jego produkty) de facto przedmiotem zainteresowania większości teoretyków i badaczy problemów konkurencyjności, w tym klasyków i neoklasyków ekonomii. Szczególną uwagę poświęcono w opracowaniu analizie potencjału konkurencyjnego polskiego rolnictwa – wyznaczającego w znaczącym stopniu zdolność konkurencyjną tego sektora i jego produktów.

1. Konkurencyjność w teorii ekonomii¹

Przykładem definicji wywodzących się z teorii wzrostu gospodarczego jest sformułowanie Scotta (1985), który określa konkurencyjność gospodarki jako *„zdolność danego kraju do produkowania i dystrybucji towarów i usług konkurencyjnych w stosunku do towarów i usług produkowanych w innych krajach, przy założeniu rosnącego poziomu życia społeczeństw”*. Podobnie konkurencyjność definiowana jest w badaniach OECD, w których stwierdza się, że konkurencyjność to *„zdolność kraju do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym utrzymaniu i wzroście dochodów realnych ludności w długim okresie”* (Lubiński 1995). Można stwierdzić, że definicje wypracowane w ramach nurtu wzrostu gospodarczego, podkreślając znaczenie wolnego i rzetelnego handlu zapewniającego wysoki stopień otwarcia na konkurencję międzynarodową, pośrednio wskazują na wpływ polityki państwa na poziom i zmiany konkurencyjności. Jednocześnie, uwypuklając zdolność do kreowania i wzrostu zatrudnienia oraz utrzymania i wzrostu dochodów ludności, zawierają kwestie dobrobytu ekonomicznego.

¹ W rozdziale wykorzystano fragmenty książki K. Pawlak i W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, 2011.

Rys. 1. Interakcje między różnymi teoriami ekonomii przy definiowaniu i badaniu zjawiska konkurencyjności gospodarki



Źródło: Jagiello, 2008.

Ze wzrostowego kierunku badań pojęcie konkurencyjności wyprowadza także Fagerberg (1988), definiując ją jako „zdolność do osiągania celów polityki ekonomicznej, szczególnie wzrostu dochodów i zatrudnienia, przy jednoczesnym utrzymaniu równowagi bilansu obrotów płatniczych”. Fagerberg (1996) zauważa, że celem konkurencyjnej gospodarki z jednej strony jest zapewnienie dobrobytu ekonomicznego ludności, a z drugiej – rozwój wymiany międzynarodowej. Jednym z nadrzędnych celów teorii konkurencyjności międzynarodowej jest w tym kontekście ustalenie związku między wynikami osiąganymi przez dany kraj w handlu zagranicznym, a wzrostem gospodarczym i wskazanie czynników determinujących siłę tego oddziaływania. Za najistotniejsze bodźce dla wzrostu gospodarczego Fagerberg (1988) uznaje efektywność produkcji i zdolność do kreowania postępu technicznego, nadając tym samym prymat w kształtowaniu udziałów rynkowych i poziomu PKB zdolności innowacyjnej nad konkurencyjnością cenową.

Drugi kierunek badań nad konkurencyjnością umocowany jest w teoriach wymiany międzynarodowej². Mówi się w nim o konkurencyjności jako zdolności do utrzymania lub powiększenia udziałów rynkowych, a wśród mierników służących ocenie poziomu konkurencyjności wyróżnia się między innymi saldo bilansu handlowego, *terms of trade*, ceny relatywne, udziały w handlu światowym itp. (Lubiński 1995). O ile w definicjach wywodzących się z teorii wzrostu gospodarczego celem jest poprawa sytuacji dochodowej ludności i wzrost standardu życia, a wyniki handlu zagranicznego traktowane są raczej instrumentalnie, w drugim nurcie odnaleźć można wyraźne odniesienie do miejsca kraju w gospodarce światowej lub gospodarce danego regionu oraz wyników osiągniętych w handlu zagranicznym. Należy jednak pamiętać, że podział ten nie zawsze jest jednoznaczny (Lubiński 1995). Pozycja kraju w gospodarce światowej zależy bowiem od stanu całej gospodarki, a ponadto wszystkie współczesne teorie wzrostu uwzględniają konsekwencje zaangażowania się kraju w międzynarodowym podziale pracy. Fagerberg, Knell i Srholec (2004) wyraźnie wskazują na podwójne znaczenie pojęcia konkurencyjności, które ich zdaniem odnosi się jednocześnie do poziomu dobrobytu obywateli, mierzonego zwykle wartością produktu krajowego brutto *per capita*, jak i do działalności handlowej danego kraju. Autorzy ci rozpatrują cztery aspekty tej konkurencyjności, a mianowicie:

- konkurencyjność technologiczną (*technological competitiveness*), rozumianą jako zdolność do skutecznego konkutowania na rynkach nowych dóbr i usług, co ściśle wiąże się z poziomem innowacyjności danego kraju, który może być oceniany np. przez pryzmat wydatków na działalność badawczo-rozwojową i liczbę opatentowanych wynalazków;
- konkurencyjność zasobową (*capacity competitiveness*), czyli zdolność do powiększania zasobów kapitału ludzkiego, rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych, ich dyfuzji w skali międzynarodowej oraz kreowania sprzyjających uwarunkowań społecznych i instytucjonalnych;
- konkurencyjność cenową (*price competitiveness*), tj. zdolność do sprostania konkurencji w sferze kosztów i cen, mierzonych jednostkowymi kosztami pracy;

² Korzenie handlowego nurtu badań nad konkurencyjnością sięgają klasycznych teorii handlu międzynarodowego – Smithowskiej teorii przewag absolutnych, Ricardiańskiej teorii przewag komparatywnych, a następnie czerpią z dorobku teorii neoklasycznych (teoria obfitości zasobów Heckschera-Ohlina-Samuelsona) i współczesnych (m.in. z teorii cyklu życia produktu Vernona, teorii podobieństwa preferencji Burenstama-Lindera, czy teorii korzyści skali Krugmana). We wszystkich tych teoriach szukano bowiem odpowiedzi na pytanie, co jest źródłem przewagi jednej gospodarki nad drugą. Szerzej na temat tych teorii zob. Pawlak i Poczta (2011).

- konkurencyjność wyrażającą się w umiejętności dostosowania struktury produkcji i eksportu krajowego do struktury popytu importowego w gospodarce światowej (*demand competitiveness*).

Najczęściej jednak konkurencyjność jest odnoszona do rynku międzynarodowego i modelu gospodarki otwartej. Zakładając, że przejawia się ona wyłącznie na rynkach zagranicznych, bo tylko na nich jest – przez wielu badaczy – oceniana (Wziątek-Kubiak 2003), konkurencyjność można rozpatrywać jako „*zdolność skutecznego i opłacalnego lokowania się krajowych firm na rynkach zagranicznych i rozwijania efektywnego eksportu*” i określać mianem konkurencyjności zewnętrznej.

Wyprowadzając definicję konkurencyjności z mikroekonomii i walki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami można powiązać ją z kategorią efektywności i potraktować jako kategorię statyczną, bądź też uwypuklić rolę dynamicznych procesów konkurencji zachodzących na rynku. W pierwszym przypadku przedsiębiorstwa działają na rynku doskonale konkurencyjnym, który naturalnie dąży do równowagi, w drugim – przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa jest rezultatem przedsiębiorczości oraz lepszego i szybszego wykorzystywania niszy rynkowych (Olczyk 2008b).

Nurt nawiązujący do teorii międzynarodowej migracji czynników produkcji i teorii lokalizacji wzbogaca „wzrostowe” podejście do konkurencyjności o takie elementy, jak mobilność czynników produkcji i znaczenie lokalizacji w zwiększaniu konkurencyjności gospodarki (Jagiello 2008). Natomiast odnosząc się do teorii zarządzania, a właściwie kierowania na szczeblu makroekonomicznym, konkurencyjność definiowana jest jako względna pozycja danego konkurenta wobec pozostałych i rozpatrywana z dwóch punktów widzenia: przyszłości lub przeszłości. W tej koncepcji konkurencyjność traktuje się jako gotowość danego kraju do konkurencyjnych działań w przyszłości albo jako miarę efektywności działania w przeszłości (Stoner, Freeman, Gilbert 1999).

Choć handlowemu nurtowi badań nad konkurencyjnością towarzyszą liczne kontrowersje z uwagi na fakt, że żadna z teorii handlu międzynarodowego nie operuje pojęciem konkurencyjności, lecz specjalizacji, to właśnie on stał się najbardziej popularnym i rozwiniętym kierunkiem badań nad konkurencyjnością. Odwołując się do teorii wymiany międzynarodowej, konkurencyjność może być rozumiana jako „*rywalizacja pomiędzy podmiotami gospodarczymi o osiągnięcie korzyści ekonomicznych na arenie międzynarodowej*” i wyrażać się ich zdolnością do generowania relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji będących w ich dyspozycji, przy ich względnie wysokim zatrudnieniu, w warunkach trwałego otwarcia na świat zewnętrzny (Stachowiak 2004).

Definiując konkurencyjność na gruncie teorii handlu międzynarodowego należy odróżnić dwa pojęcia, a mianowicie *międzynarodową zdolność konkurencyjną*, określaną często mianem konkurencyjności typu czynnikowego i *międzynarodową pozycję konkurencyjną*, nazywaną inaczej konkurencyjnością typu wynikowego. Misala (2000, 2003, 2005) konstatuje, że międzynarodowa zdolność konkurencyjna to „*zdolność gospodarki do osiągnięcia z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy możliwie największych korzyści, najlepiej większych niż partnerzy*”. Innymi słowy, międzynarodowa zdolność konkurencyjna to długofalowa zdolność gospodarki do sprostanienia konkurencji międzynarodowej (Bieńkowski 1995).

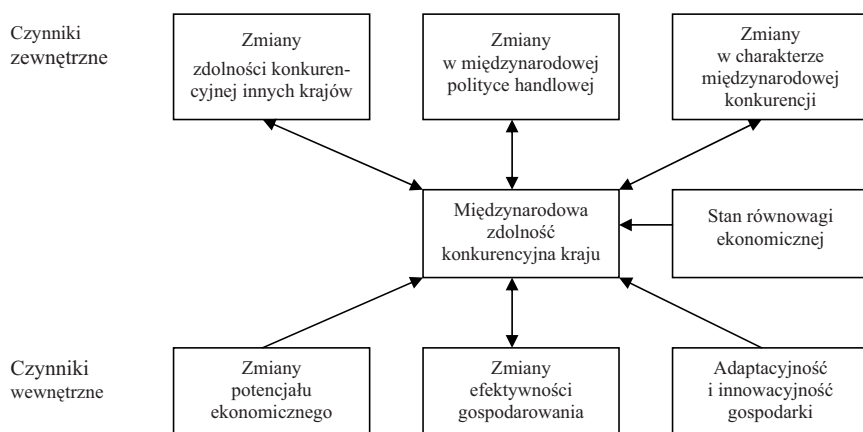
Międzynarodowa pozycja konkurencyjna, odnosząc się głównie do udziału gospodarki danego kraju w wymianie międzynarodowej, jest pojęciem węższym od międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Wziątek-Kubiak (1997) oraz Bieńkowski i Sadza (2000) zwracają uwagę, że konkurencyjność wynikowa interpretowana jest 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. Przedmiotem analizy konkurencyjności stają się wówczas zmienne, które wpływają na poprawę pozycji konkurencyjnej. W podejściu dynamicznym (diachronicznym) uwydatniona zostaje więc 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.

Zaprezentowane koncepcje ujmowania istoty konkurencyjności wskazują na brak jednoznaczności pojęciowej w tym zakresie, co świadczy o wieloaspektowości rozważanego zjawiska. Na podstawie dokonanego powyżej syntetycznego przeglądu definicji można stwierdzić, że konkurencyjna gospodarka to taka, w której nie występuje deficyt obrotów handlowych i rośnie poziom życia mieszkańców, a poziom konkurencyjności wyznaczają nie tylko przewagi kosztowo-cenowe, ale również technologiczne. W analizach konkurencyjności sektora rolno-spożywczego szczególnie przydatne wydaje się jednak podejście związane z nurtem teorii handlu międzynarodowego, odwołujące się do konkurencyjności jako zdolności skutecznej sprzedaży wytwarzanych produktów na rynkach międzynarodowych, a tym samym utrzymania lub powiększania udziałów rynkowych.

W literaturze przedmiotu można spotkać różne kryteria podziału determinantów międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. Jednym z najczęściej stosowanych jest kryterium zależności odpowiednich czynników od analizowanego kraju. Wyróżnia się wtedy czynniki bezpośrednio zależne od danego kraju, na-

zywane też korzyściami wewnętrznymi oraz czynniki bardziej lub mniej niezależne od tego kraju³. Podział czynników wpływających na zdolność danego kraju do konkutowania w międzynarodowym podziale pracy na wewnętrzne i zewnętrzne proponuje Bossak (1987). Pierwsze są według niego związane z dynamiką wzrostu gospodarczego, efektywnością i elastycznością gospodarowania (adaptacyjnością i innowacyjnością), a zewnętrzne odzwierciedlają zmiany warunków konkurencji międzynarodowej, jej charakter i zasady funkcjonowania oraz zmiany polityki gospodarczej partnerów (rys. 2).

Rys. 2. Czynniki określające międzynarodową zdolność konkurencyjną kraju



Źródło: Bossak, 1987.

W początkowym okresie badań nad kształtowaniem się konkurencyjności międzynarodowej szczególną uwagę poświęcano czynnikom ujawniającym się po stronie podażowej i popytowej⁴. Podażowe uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki rozważa Bieńkowski (1995), wyróżniając wśród nich:

- wielkość, jakość, strukturę i efektywność posiadanych zasobów produkcyjnych,
- system społeczno-ekonomiczny i politykę ekonomiczną rządu,
- możliwość oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne⁵.

³ Stosując to kryterium Reiljan, Hinrikus i Ivanov (2000) piszą o czynnikach kontrolowanych i niekontrolowanych przez władze danego kraju.

⁴ Z uwagi na współczesne uwarunkowania rozwoju międzynarodowego podziału pracy i gospodarki światowej wyraźne odgraniczenie od siebie tych czynników nie jest możliwe, dlatego często równolegle wyodrębnia się czynniki podażowo-popytowe (Misala 2007).

⁵ W podobny sposób uwarunkowania konkurencyjności formułuje też Misala (2005).

Do zasobów produkcyjnych zalicza się przede wszystkim zasoby naturalne, szeroko rozumianą infrastrukturę ekonomiczną, zasoby siły roboczej, zasoby kapitałowe i technologiczne. Należy podkreślić, że jakkolwiek wielkość tych zasobów jest istotna, ponieważ zwiększa ilość środków, jakimi dany kraj dysponuje konkurując z otoczeniem, podstawową kwestią jest jakość i efektywność ich wykorzystania. Według zwolenników dynamicznej teorii kosztów komparatywnych, znaczenie tradycyjnych przewag komparatywnych, których kwintesencją jest relatywna obfitość czynników produkcji, w tym zasobów naturalnych, maleje na rzecz kreowanych przez człowieka, wyrażających się różnicami w poziomie technologii i wydajności pracy⁶.

System społeczno-ekonomiczny i polityka ekonomiczna rządu w znaczący sposób współokreślają zdolność konkurencyjną gospodarki danego kraju, determinują bowiem stopień i sposób wykorzystania posiadanych zasobów produkcyjnych oraz miejsce w międzynarodowym podziale pracy. System społeczno-gospodarczy decyduje o zasadach tworzenia i podziału dochodu, określa system własności w gospodarce, zakres i charakter użycia narzędzi ekonomicznych, a tym samym intensywność konkurencji na rynku czynników produkcji i rynku produktów (Bieńkowski 1995). Wprowadzenie tych zasad w życie implikuje rolę państwa w życiu gospodarczym, kierunki i charakter polityki ekonomicznej⁷, a co się z tym wiąże – rozwoju gospodarczego.

Możliwość oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne posiadają wyłącznie kraje o dużym potencjale gospodarczym oraz kraje posiadające pozycję quasi-monopolisty w określonej dziedzinie produkcji lub usług. Znaczenie tego czynnika w kształtowaniu zdolności konkurencyjnej gospodarki zależy od (Bombińska 1998):

- udziału danego kraju w handlu światowym; wysoki udział oznacza większe możliwości uzyskania lepszych warunków działania dla własnych producentów i eksporterów;
- wielkości i potencjału rozwojowego krajowego rynku; duży i chłonny rynek krajowy przyciąga kapitał produkcyjny, któremu często towarzyszy napływ nowych technologii, nowatorskich technik zarządzania oraz ożywienie walki konkurencyjnej z krajowymi producentami, co przyspiesza obniżkę kosztów oraz wprowadzanie postępu technicznego;
- roli waluty kraju w systemie rozliczeń i płatności międzynarodowych; waluta kraju dominującego pełniąc rolę waluty światowej umożliwia mu finansowanie swego rozwoju (a zatem poprawę zdolności konkurencyjnej)

⁶ Por. Scott (1985).

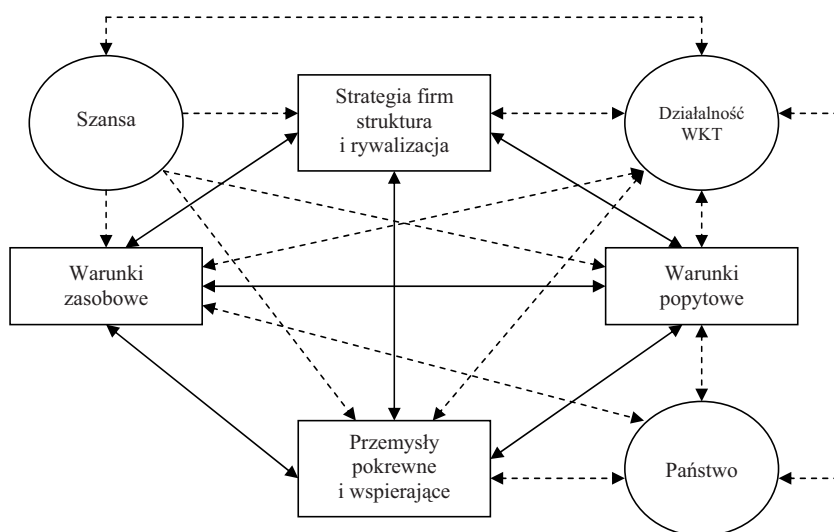
⁷ Wynika z tego, że system społeczno-gospodarczy ma znaczenie pierwotne w stosunku do polityki ekonomicznej.

- w stopniu większym niż wynikałoby to z jego wewnętrznych relacji bilansowych, a przy tym koszt tego finansowania jest ponoszony przez inny kraj; pozycji i roli kraju w międzynarodowym życiu politycznym.

Przełomem w badaniach konkurencyjności międzynarodowej jest sformułowana na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku *koncepcja diamentu przewag konkurencyjnych Portera*, która wprowadza do analiz międzynarodowej zdolności konkurencyjnej krajów (sektorów, branż i przedsiębiorstw) czynniki popytowe i zakłada występowanie czterech grup atrybutów danego kraju determinujących otoczenie działalności firm krajowych. Są nimi (Porter 1990):

- uwarunkowania czynnikowe – pozycja zajmowana przez dany kraj pod względem czynników produkcji, takich jak: wykwalifikowana siła robocza lub infrastruktura, niezbędnych do konkurowania w danym sektorze;
- uwarunkowania popytowe – charakter krajowego popytu na produkt danego sektora;
- branże pokrewne i wspierające – obecność lub nieobecność w danym kraju zaopatrzeniowych i innych pokrewnych sektorów, konkurencyjnych w skali międzynarodowej;
- strategia, struktura i rywalizacja wewnątrz krajowa – warunki wyznaczające w danym kraju sposób tworzenia i organizowania firm oraz zarządzania nimi, a także charakter rywalizacji krajowej.

Rys. 3. Determinanty międzynarodowej konkurencyjności krajów (narodów) według M. E. Portera z uwzględnieniem uwag J. H. Dunninga



Źródło: Dunning, 1992.

Teoria Portera nie wyjaśnia jednak w pełni źródeł uzyskania przez dany kraj przewagi konkurencyjnej. Zdaniem Rugmana (1991, 1992), podstawową wadą modelu Portera jest brak uwzględnienia w nim działalności międzynarodowej i skoncentrowanie się wyłącznie na znalezieniu „bazy” konkurencyjności i jej determinantów na poziomie krajowym oraz na strategii jej podnoszenia. Czworobok narodowych przewag konkurencyjnych Portera wymaga więc uwzględnienia dwóch dodatkowych kryteriów, tj. polityki ekonomicznej państwa oraz tzw. czynnika losowego – mniej lub bardziej sprzyjającego zbiegu okoliczności wewnętrznych i zewnętrznych, jakimi mogą być np. odkrycia, wynalazki, przełomy technologiczne, istotne zmiany tendencji na światowych rynkach finansowych czy nagle zmiany popytu na rynkach zagranicznych. Wobec postępujących procesów internacjonalizacji i globalizacji gospodarki nie należy zaś ograniczać się wyłącznie do struktury, strategii i rywalizacji firm krajowych, trzeba również brać pod uwagę transnarodową działalność gospodarczą korporacji zagranicznych (WKT) funkcjonujących na terenie danego kraju oraz krajowych poza jego granicami. Rozważania Portera (1990) uzupełnił o wymienione czynniki Dunning (1992), a *rozwinięty diament przewag konkurencyjnych Portera* przedstawiono na rysunku 3. Porter (1990) podkreśla, że determinanty konkurencyjności międzynarodowej tworzą system powiązanych i współzależnych uwarunkowań, które mogą się wzajemnie wspomagać lub też osłabiać. Istotne jest nie tyle oddziaływanie każdego z nich z osobna, ile wypadkowa ich łącznego oddziaływania. Za najważniejsze Porter (1990) przyjmuje czynniki, które wymagają ciągłych i znaczących inwestycji oraz są wyspecjalizowane, tzn. dostosowane do potrzeb poszczególnych przemysłów. Dowodzi, że brak określonych czynników produkcji na drodze zachęcania do innowacji i poszukiwania możliwości wykorzystania innych zasobów, może przyczynić się do wzrostu konkurencyjności gospodarki. Oznacza to, że konkurencyjność nie jest zarezerwowana wyłącznie dla państw o bogatym dziedzictwie, dobrze zaopatrzonych w czynniki produkcji. Każdy kraj (region lub przedsiębiorstwo) sam buduje, a następnie musi utrzymać i rozwijać przewagę konkurencyjną, przede wszystkim wdrażając nowe technologie, rozwijając inwestycje, promując edukację, czy prowadząc politykę pozwalającą podmiotom gospodarczym działać efektywnie.

2. Aspekty badania konkurencyjności

Niezależnie od niejednoznaczności pojęcia konkurencyjności i wieloaspektowości tej kategorii ekonomicznej wśród teoretyków i badaczy istnieje zgodność dotycząca określonych pojęć, cech przypisywanych konkurencyjności oraz metod jej analizy i badania.

2.1. *Konkurencyjność a konkurowanie*

W teoriach i badaniach konkurencyjność rozpatrywana jest w dwóch aspektach, tj. w ujęciu statycznym i dynamicznym. Ujęcie statyczne to ocena poziomu konkurencyjności w określonym czasie (momencie), przy zastosowaniu przyjętych mierników oceny. W ujęciu dynamicznym konkurencyjność jest procesem zmieniającym do poprawy poziomu konkurencyjności (jest to proces konkurowania), czyli uzyskania stanu pożądanego (bycia konkurencyjnym). Konkurowanie przedstawione jest w literaturze przedmiotu jako konkurencja w sensie czynnościowym.

Konkurencyjność w ujęciu statycznym to konkurencyjność *ex-post*, czyli pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa, sektora i jego produktów oraz gospodarki narodowej w określonym czasie, będąca rezultatem procesu konkurowania. Konkurencyjność *ex-ante* to długookresowa zdolność do zachowania lub poprawy posiadanej pozycji konkurencyjnej (Poczta 2008). Zdolność ta określa na jest przede wszystkim przez potencjał konkurencyjny (potencjał konkurencyjności, zdolność konkurencyjna) „bytów” gospodarczych uplasowanych na poszczególnych szczeblach systemu gospodarczego.

Potencjał konkurencyjny określony jest przez wszystkie zasoby będące w posiadaniu i możliwe do wykorzystania przez podmioty ze wszystkich poziomów systemu gospodarczego. Potencjał konkurencyjny to, jak ocenia Gorynia (2009), swoisty wkład lub nakład w procesie konkurowania. Odpowiednie wykorzystanie i oddziaływanie na potencjał produkcyjny poprzez zarządzanie konkurencyjnością prowadzi do osiągnięcia określonych rezultatów konkurowania (pozycji konkurencyjnej)⁸. Między tymi trzema aspektami konkurencyjności występują oczywiście wzajemne zależności. Potencjał konkurencyjny w dużym stopniu determinuje sposoby i metody zarządzania konkurencyjnością, a te zmienić mogą potencjał konkurencyjny w wymiarze ilościowym, jakościowym i strukturalnym. Z kolei osiągnięte rezultaty konkurowania mają istotny wpływ na proces zarządzania konkurencyjnością. Konkurencyjność na wszystkich poziomach systemu gospodarczego powinna być określana i oceniana z punktu widzenia trzech aspektów badania konkurencyjności.

Najbardziej optymalnym wariantem dla ocenianego podmiotu badań jest posiadanie przewagi konkurencyjnej we wszystkich aspektach konkurencyjności. Wariant najmniej korzystny to (Gorynia 2010) luka konkurencyjna, tj. brak przewagi zarówno w zakresie potencjału konkurencyjnego, zarządzania konkurencyjnością (strategii konkurencyjnej), jak i pozycji konkurencyjnej. W odniesieniu do wszyst-

⁸ Jest to koncepcja trzech aspektów konkurencyjności Petera J. Buckleya, Christophera L. Passa i Kate Prescott. Wyróżniają oni trzy grupy miar konkurencyjności: rezultaty konkurowania (*competitive performance*), potencjał konkurencyjny (*competitive potential*) i proces zarządzania konkurencyjnością (*management process*).

kich aspektów badania konkurencyjności możliwe jest określenie różnicy konkurencyjnej (mierzalnej albo też niemierzalnej) pomiędzy obiektem porównań a innymi obiektami usytuowanymi na tym samym poziomie systemu gospodarczego.

Konkurencyjność jest zawsze pojęciem relatywnym, co oznacza, że można być konkurencyjnym jedynie w porównaniu do określonego podmiotu odniesienia, którym może być, w zależności od poziomu analizy: produkt, uczestnik rynku, sektor, gospodarka narodowa, region, ugrupowanie krajów lub określonym standardem porównania, np. średnią dla danej zbiorowości (Gorynia 2010), ale wydaje się, że również z wybranym okresem czasu.

2.2. Poziomy konkurencyjności

Konkurencyjność i jej analiza dotyczy z reguły trzech poziomów odpowiadających skali agregacji gospodarki narodowej, tj. poziomu:

- mikro
- mezo
- makro.

Poziom mikro w sferze gospodarczej narodowej dotyczy przedsiębiorstw, a w sektorze rolno-żywnościowym także gospodarstw rolnych. Analizy na tym poziomie są obecnie bardzo utrudnione ze względu na rosnące znaczenie w gospodarce poszczególnych krajów i w gospodarce światowej firm transnarodowych. Zróżnicowana struktura przedsiębiorstw pod względem rozmiarów produkcji, systemu powiązań kapitałowych i ekonomicznych bardzo utrudnia prowadzenie analiz mikro i dokonywanie uogólnień dotyczących konkurencyjności na tym poziomie. Praktycznie analizy i wnioski powinny być prowadzone oddzielnie dla przedsiębiorstw małych i średnich, przedsiębiorstw o dużej skali produkcji i firm o charakterze transnarodowym.

W odniesieniu do gospodarstw rolnych najbardziej właściwym punktem odniesienia (cechą relatywną) wydają się być wybrane średnie cechy porównawcze dla całej zbiorowości gospodarstw rolnych w badanym kraju lub w innych krajach.

W literaturze dotyczącej badań konkurencyjności wyróżnia się też konkurencyjność na poziomie mikro – mikro, dotyczącą pojedynczych pracowników czy też konsumentów (Gorynia 2008). Jest to kategoria badań trudna do oceny w badaniach konkurencyjności.

Poziom mezo najczęściej odnosi się do poszczególnych branż, sektorów i gałęzi gospodarki narodowej, wyodrębnionych podmiotowo lub przedmiotowo, ale też określonych rejonów czy obszarów. W gospodarce żywnościowej analizy konkurencyjności na poziomie mezo mogą dotyczyć całego sektora rolno-spożywczego, sektora produkcji przetworów spożywczych, sektora rol-

nictwa i określonych produktów branży. Analizy konkurencyjności na poziomie „produktowym” prowadzone być mogą w układzie „pionowym”, tj. określony produkt rolny i jego przetwory, lub poziomym – poszczególne produkty rolne lub spożywcze. W analizach konkurencyjności na poziomie sektora rolno-spożywczego powinny być uwzględniane grupy produktów stosunkowo jednorodnych (np. produkowane w określonych strefach klimatycznych).

Poziom makro dotyczy gospodarek narodowych (krajowych) poszczególnych państw. Odniesieniem do analiz konkurencyjności konkretnego kraju są gospodarki narodowe innych krajów, a porównawcza analiza konkurencyjności dokonywana jest na podstawie bardzo wielu wskaźników określających głównie poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów i ich miejsce w międzynarodowych obrotach towarami i usługami. Do kategorii makro zaliczyć też można porównania konkurencyjności na poziomie grup krajów (układ regionalny lub kraje powiązane systemem związków integracyjnych, gospodarczych czy handlowych). Poziom ten określony jest przez niektórych autorów (Gorynia 2008) regionalnym poziomem konkurencyjności lub megakonkurencyjnością (Poczta 2008). Konkurencyjność na poziomie makro dotyczy w oczywisty sposób porównań międzynarodowych.

Z uwagi na brak punktu odniesienia nie można oceniać konkurencyjności na poziomie globalnym, czyli na poziomie gospodarki światowej. Udział poszczególnych sektorów, państw, ale też przedsiębiorstw w podstawowych parametrach opisujących światową gospodarkę jest jednakże jednym z elementów ocennych charakteryzujących poziom konkurencyjności na poziomie makro, mezo, ale też mikro (głównie w kontekście korporacji transnarodowych).

Konkurencyjność na poziomie mezo (ale też na poziomie mikro) we wszystkich układach, w jakich może być ona analizowana i oceniana dotyczyć może konkurencyjności wewnętrznej i zewnętrznej. Punktem odniesienia, w ocenie konkurencyjności wewnętrznej danej branży (sektora rolno-spożywczego, przemysłu spożywczego, rolnictwa) są pozostałe sektory gospodarki narodowej (Woś 2001). W badaniach na poziomie „produktowym” konkurencyjność wewnętrzną zdefiniować można, jak się wydaje, pozycją badanych produktów w gospodarce krajowej w relacji do innych produktów obecnych na rynku krajowym. Najczęściej oceny te można rozumieć jako konkurencję międzybranżową, tj. konkurowanie o pozycję na rynku wybranych produktów danej branży (produktów spożywczych). Mniejsze znaczenie w ocenie konkurencyjności wewnętrznej ma tzw. konkurencja międzygałęziowa. W ujęciu produktowym można ją określić jako konkurowanie o udział w sile nabywczej konsumentów. Punktem odniesienia dla ocen konkurencyjności „zewnętrznej” badanego sektora, a konkretnie wszystkich lub wybranych produktów branży są produkty tego sektora wytwa-

rzane przez inne porównywane kraje i ich pozycja w obrotach światowych i regionalnych. Konkurencyjność tego typu można też określić jako konkurencyjność na rynkach zagranicznych.

Konkurencyjność i konkurowanie na poziomie mezo oznaczać też może rywalizację o pozycję na rynku wewnętrznym z towarami pochodzącymi z importu. Przedmiotem analizy tak rozumianej konkurencyjności są wzajemne relacje importu i eksportu oraz ich udział w podaży krajowej poszczególnych produktów branży, ich grup czy wszystkich produktów badanego sektora. Literatura przedmiotu i wskaźniki przyjęte do oceny konkurencyjności na poziomie sektorowym pozwalają sądzić, że konkurencyjność na poziomie mezo oceniana jest głównie w aspekcie wyników handlu zagranicznego poszczególnymi produktami oraz ich grupami i miejscem produktów branży na rynku światowym i rynkach regionalnych.

Według niektórych badaczy problemu konkurencyjności (m.in. Lubińska 1995), charakter pierwotny dla konkurencyjności na poziomie makro (a więc w skali międzynarodowej) ma konkurencyjność poszczególnych podmiotów rynku. Zdaniem m.in. Portera (1980) uzyskiwanie wysokiego poziomu konkurencyjności na poziomie makro zależy przede wszystkim od konkurencyjności poszczególnych sektorów (i ich produktów).

Większość badaczy problemu – w tym Lubiński (1980) i Porter (1995) – podkreślają, że poziom konkurencyjności przedsiębiorstw, sektorów i gospodarek narodowych zależy od odpowiednich, wzajemnych powiązań pomiędzy wszystkimi płaszczyznami systemu gospodarczego opisującymi konkurencyjność na wszystkich jej poziomach. W zbliżony sposób ujmuje ten problem m.in. Gorynia (1996), twierdząc, że konkurencyjności gospodarki nie można traktować jako sumy międzynarodowej (zewnętrznej) konkurencyjności podmiotów gospodarczych funkcjonujących w jej granicach. Konkurencyjność gospodarki krajowej lub jej sektora kształtuje się pod wpływem siły konkurencyjnej poszczególnych podmiotów gospodarczych, ale z wykorzystaniem efektu synergii.

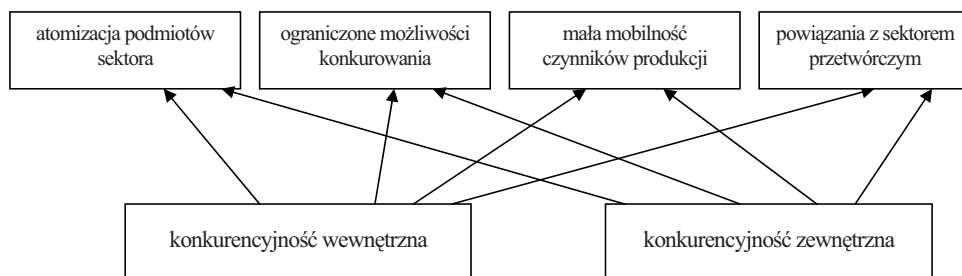
Przedmiot analizy konkurencyjności na poszczególnych jej poziomach definiuje w dużym stopniu ogólne definicje tej kategorii ekonomicznej. Jest to pozycja ekonomiczna poszczególnych podmiotów gospodarczych, branż i ich produktów oraz gospodarek narodowych w odniesieniu do innych obiektów porównań pozostających na tym samym poziomie systemu gospodarczego, ale też zdolność do powiększania tej pozycji. Definicje dotyczące konkurencyjności na poziomie sektorowym – m.in. Froberg (1984), S. Flejterski (2000) – de facto sprowadzają się do ogólnego rozumienia pojęcia konkurencyjności. Znacznie szersze, ze względu na odmienne sformułowania dotyczące ogólnych kryteriów oceny konkurencyjności czy stosowania różnych elementów ocennych, są definicje konkurencyjności dotyczące analiz na poziomie mikro, a przede wszystkim

makro. Tym niemniej za konkurencyjne wobec innych, uznaje się przedsiębiorstwa, które są bardzo efektywne i uzyskują większe niż inne podmioty przetwórstwa, zyski, a na poziomie makro konkurencyjne są państwa (i ich ugrupowania) zdolne do utrzymania wysokiego poziomu życia obywateli i równocześnie uzyskujące dodatni bilans obrotów bieżących i handlu zagranicznego. Mimo niewielkiej liczby definicji dotyczącej konkurencyjności na poziomie mezo, większość prac badawczych z zakresu tej tematyki dotyczy analiz właśnie na tym poziomie – głównie w aspekcie konkurencyjności na rynkach zagranicznych produktów poszczególnych branż.

3. Specyfika rolnictwa w badaniach konkurencyjności

Klasyczne i neoklasyczne teorie ekonomii, a także współczesne teorie oraz praktyka marketingu i zarządzania w bardzo niewielkim stopniu odniesione mogą być do badania konkurencyjności w sektorze rolnym, a także w odniesieniu do podmiotów tego sektora (poziom mezo i mikro). Podstawowym czynnikiem decydującym o specyfice badań konkurencyjności rolnictwa i jego podmiotów jest bardzo ograniczona mobilność zaangażowanych w rolnictwo czynników produkcji. Dotyczy to oczywiście ziemi, rodzinnej siły roboczej, ale także w znacznym stopniu kapitału dostosowanego do specyfiki produkcji rolniczej (ciągniki, maszyny rolnicze i w dużym stopniu budynki gospodarcze). Specyfika stosowanego kapitału i ukształtowana w poszczególnych kierunkach produkcji wiedza pracujących w rolnictwie utrudnia też mobilność czynników produkcji wewnątrz samego sektora rolnego. Rolnictwo i jego podmioty pozbawione są więc korzyści z transferów zasobów produkcyjnych do sektorów bardziej efektywnych, co w gruncie rzeczy stanowi o istocie konkurencyjności i możliwości uzyskiwania korzyści alokacyjnych powstających w wyniku przemieszczania zasobów (Woś 2001).

Rys. 4. Specyfika rolnictwa w badaniach konkurencyjności



Źródło: Opracowanie własne.

Ukształtowane i trudne do zmiany struktury rolne, a także związana z tym atomizacja podmiotów sektora powodują, że:

- właściciele i użytkownicy gospodarstw rolnych nie są w stanie samodzielnie operować na rynku międzynarodowym, ani też nie mogą skutecznie walczyć o pozycję ekonomiczną na rynku wewnętrznym z podmiotami funkcjonującymi w otoczeniu gospodarstw. Dotyczy to również krajów o relatywnie korzystnej strukturze agrarnej. Zdecydowana większość gospodarstw rolnych operować może bardzo ograniczonym instrumentarium konkurowania, które sprowadza się głównie do poprawy jakości i efektywności wykorzystywania posiadanych zasobów, a to w dużym stopniu ograniczone jest trudną do istotnej poprawy sytuacją dochodową producentów będącą skutkiem ograniczonej możliwości efektywnej alokacji czynników produkcji. W odniesieniu do produktów rolnych będących przedmiotem bezpośredniej konsumpcji instrumenty konkurowania wyrosłe z nurtu teorii konkurencyjności menadżerskiej znajdują się głównie w gestii handlowego otoczenia rolnictwa i jego podmiotów;
- producenci rolni w zdecydowanie mniejszym stopniu, niż podmioty innych gałęzi gospodarki narodowej uzyskują korzyści z tytułu zwiększenia skali produkcji (teoria korzyści skali według Krugmana).

Dominujący udział przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych powoduje, że badania konkurencyjności sektora rolnego muszą być prowadzone w połączeniu z badaniami konkurencyjności przemysłu spożywczego. Potencjał konkurencyjny sektora przetwórczego oraz zastosowany przez podmioty tego sektora system konkurowania⁹ mają bardzo istotne znaczenie dla kształtowania się wielkości i struktury zapotrzebowania na produkty rolne, ale też na jakość surowców rolnych.

System wzajemnego powiązania podmiotów obu tych podsektorów gospodarki żywnościowej ma istotny wpływ na sytuację dochodową producentów rolnych. Zakłady przemysłu spożywczego w celu zachowania zdolności do sprzedaży swoich produktów po cenie pokrywającej koszty i zapewniającej zysk (podstawowy miernik oceny ich pozycji konkurencyjnej), często oferują producentom rolnym ceny nie gwarantujące opłacalności produkcji w rolnictwie.

⁹ Określony przez wielu autorów (m.in. J. Otto, Mc Kinsey, A. Noga) potencjał konkurencyjny firm (w tym spożywczych) mierzony jest m.in.: udziałem w rynku, jakością produktów, poziomem świadczonych usług, reputacją, poziomem technologii, nakładami na marketing, systemem dystrybucji, systemem zarządzania. W instrumentach zarządzania bardzo istotne są działania z zakresu marketingu, traktujące konkurencyjność głównie z punktu widzenia konsumentów i ich potrzeb (sprecyzowane m.in. przez Kotlera, de Fliegera) oraz związane z teorią zarządzania strategicznego mówiące o efektywnym wykorzystaniu posiadanych zasobów z punktu widzenia poprawy konkurencyjności produkcji i podaży (Mintzberg, Rumelt, Hamel, Prahalad).

Mała mobilność czynników produkcji, bardzo ograniczony zakres możliwych do zastosowania instrumentów konkurencyjności przez producentów rolnych, dominujący udział przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych i zależność wyników ekonomicznych podmiotów sektora rolnego od zdolności konkurencyjnej firm przemysłu spożywczego powodują, że:

- konkurencyjność rolnictwa, zwłaszcza w porównaniach międzynarodowych, (konkurencyjność zewnętrzna) badana jest głównie w aspekcie kosztowym, bowiem koszty produkcji w rolnictwie mają podstawowy wpływ na zdolność konkurencyjną produktów spożywczych – dominujących w eksporcie rolno-spożywczym większości krajów. Badania konkurencyjności rolnictwa w dużym stopniu „podporządkowane” są zatem analizom konkurencyjności sektora spożywczego. Z drugiej strony uwzględniając wzajemne interakcje obu tych podsektorów gospodarki żywnościowej analizy konkurencyjności przemysłu spożywczego muszą być integralną częścią analiz dotyczących konkurencyjności rolnictwa. Odrębny charakter ma analiza konkurencyjności produktów rolnych będących przedmiotem bezpośredniej sprzedaży na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych. W odniesieniu do tych produktów koszty jednostkowe i ceny nie są dominującym czynnikiem określającym ich pozycję konkurencyjną na rynkach zbytu. Równe, a nawet najważniejsze są działania marketingowe, promocyjne i związane z „przełamaniem” bariery skali podaży;
- badania konkurencyjności rolnictwa w głównej mierze sprowadzają się do oceny zdolności konkurencyjnej tego sektora (ilość i jakość czynników produkcji i wzajemne ich relacje oraz produktywność ziemi, pracy i kapitału). O konkurencyjności rolnictwa i jego podmiotów (głównie konkurencyjności wewnętrznej) decydują przede wszystkim czynniki spoza sektora mieszczące się w szeroko rozumianym obszarze działalności państwa. Stąd bardzo ważna jest szczegółowa analiza czynników makroekonomicznych oraz podmiotów działających w otoczeniu tego sektora, w tym głównie jednostek gospodarczych reprezentujących producentów rolnych wobec organów państwa. Wydaje się, że w badaniach konkurencyjności rolnictwa pierwotny charakter, wobec badań konkurencyjności zewnętrznej, analiza ma możliwości zmniejszania dystansu ekonomicznego pomiędzy tym sektorem a innymi gałęziami gospodarki żywnościowej. System redystrybucji dochodu narodowego i skala transferów środków finansowych do tego sektora mają podstawowy wpływ na wzmocnienie pozycji ekonomicznej rolnictwa wobec innych działów gospodarki narodowej, a wzrost dochodów producentów może mieć wpływ na zwiększenie rozmiarów i jakość znajdującego się w ich dyspozycji potencjału produk-

cyjnego. Ważne zadanie polityki gospodarczej (krajów czy ich ugrupowań) właściwa dystrybucja transferów do rolnictwa w kierunku wsparcia działań zmierzających do przełamania bariery skali podaży i rozszerzenia instrumentarium konkurencyjności.

W ostatnich dwudziestu latach nie poprawiał się poziom większości wskaźników określających konkurencyjność wewnętrzną rolnictwa. W latach 2008-2010 w relacji do średnich z lat 1992-1994 znacznie obniżył się udział produkcji rolniczej w produkcji globalnej, w produkcie krajowym brutto i nadwyżce operacyjnej brutto uzyskiwanych w sektorach nierolniczych¹⁰.

Tabela 1. Produkcja globalna, produkt krajowy brutto i nadwyżka operacyjna brutto w rolnictwie w relacji do gałęzi nierolniczych (gałęzie nierolnicze = 100)

Lata	Produkcja globalna	Produkcja krajowa brutto	Nadwyżka operacyjna brutto
1992-1994	9,0	6,9	13,5
1998-2000	5,5	3,7	6,8
2008-2010	4,0	3,8	6,4

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

4. Czynniki decydujące o konkurencyjności sektora rolno-spożywczego

Odnosząc się do popytowo-podażowej klasyfikacji determinantów konkurencyjności można sprecyzować wyznaczniki konkurencyjności sektora rolnego czy szerzej rolno-żywnościowego. Najogólniej, zdaniem Portera (1980), źródła konkurencyjności agrobiznesu stanowią przywództwo kosztowe i/lub zróżnicowanie produktów. Dokładniej czynniki decydujące o poziomie przewag konkurencyjnych sektora rolno-żywnościowego ujmują Harrison i Kennedy (1997), wymieniając wśród nich: technologię oddziałującą na produktywność pracy i kapitału oraz jakość wytwarzanych produktów, ceny i jakość czynników produkcji, jakość i stopień zróżnicowania produktów, korzyści skali produkcji, promocję i reklamę oraz czynniki zewnętrzne (oddziałujące spoza sektora), w tym m.in. politykę państwa (fiskalną, monetarną, handlową, przemysłową, regionalną, badawczo-rozwojową, zatrudnienia, kredytową, dochodową).

Van Duren, Martin i Westgren (1991, 1994), odwołując się do kategorii czynników kontrolowanych i niekontrolowanych przez konkurujące podmioty (Reiljan, Hinrikus i Ivanov 2000), podjęli się próby usystematyzowania determinantów konkurencyjności sektora rolno-spożywczego i wyróżnili ich cztery grupy. Są to:

¹⁰ Inne mierniki konkurencyjności wewnętrznej to zmiany udziału dochodu do dyspozycji brutto i transferów środków finansowych do rolnictwa w wartości dodanej brutto rolnictwa.

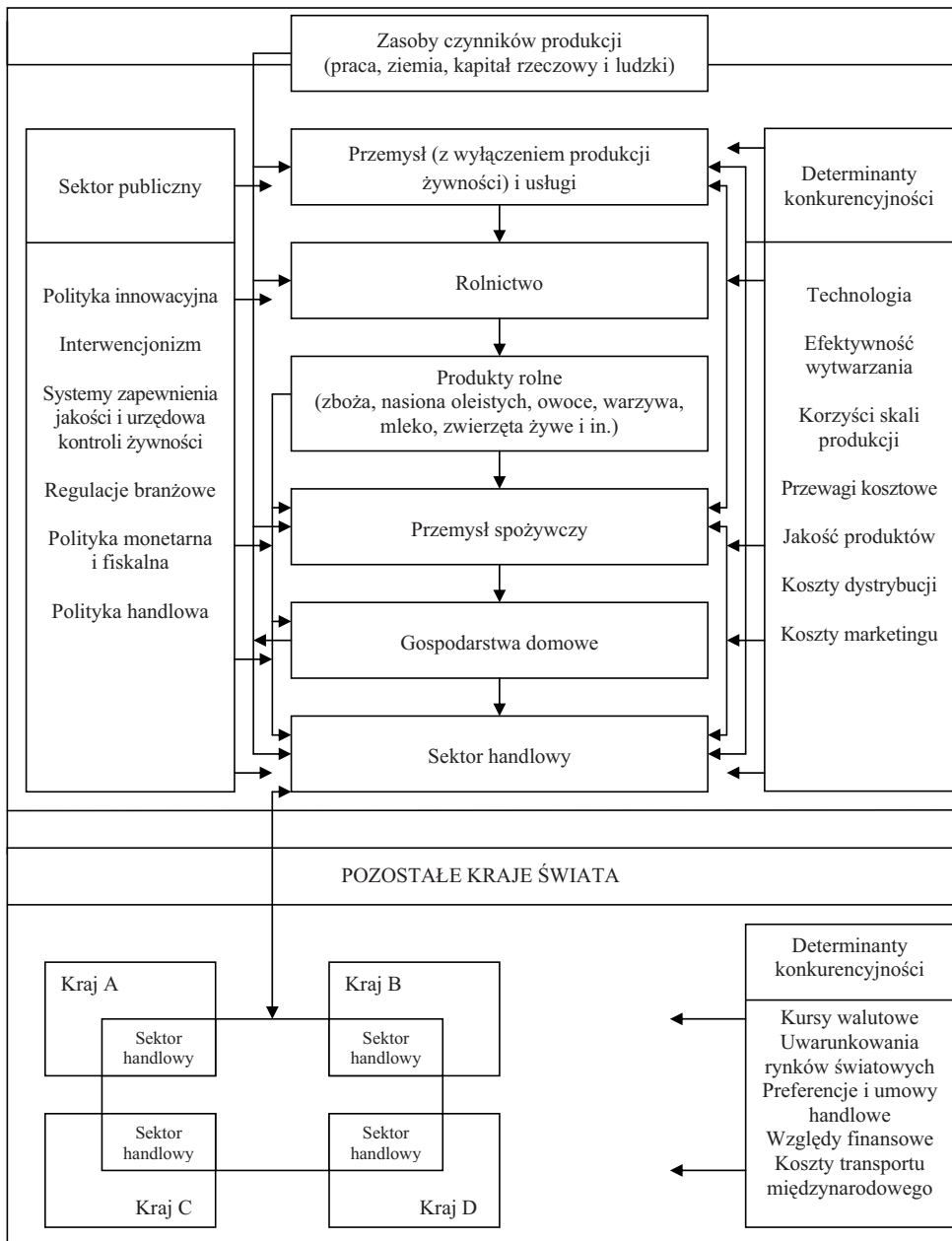
- czynniki kontrolowane przez przedsiębiorstwa (*controlled by the firm*), do których zalicza się strategię przedsiębiorstwa, jakość, bezpieczeństwo i wartość odżywczą wytwarzanych produktów, technologię, system doskonalenia zawodowego pracowników, działalność badawczo-rozwojową firmy oraz przewagi kosztowe;
- czynniki kontrolowane przez państwo (*controlled by government*), utożsamiane z oddziaływaniem państwa na otoczenie biznesu przez politykę monetarną i fiskalną, badawczo-rozwojową, politykę konkurencji, system edukacji, doskonalenia zawodowego i politykę zatrudnienia, a w wielu przypadkach również specyficzne regulacje branżowe, tj. odpowiednie wymogi techniczne, sanitarne, weterynaryjne czy standardy jakości handlowej;
- czynniki pozornie dające się kontrolować (*quasi-controllable*), wśród których znajdują się ceny czynników produkcji, których wysokość w handlu międzynarodowym można kształtować jedynie w ramach zawieranych umów handlowych i przy wykorzystaniu instrumentów rynku terminowego, uwarunkowania popytowe, na które w ograniczonym zakresie można wpływać stosując narzędzia marketingowe oraz międzynarodowa polityka ekonomiczna;
- czynniki niekontrolowane (*uncontrollable*), sprowadzające się do dostępności zasobów naturalnych.

Z powyższego wynika, że przewagi konkurencyjne sektora rolno-żywnościowego kształtują się w efekcie łącznego oddziaływania czynników, które zgodnie z terminologią stosowaną przez Bossaka (1987) można określić mianem wewnętrznych i zewnętrznych. W prostym ujęciu modelowym czynniki te można przypisać do sześciu sektorów gospodarki krajowej, tj.: przemysłu (z wyłączeniem produkcji żywności) i usług, rolnictwa, przemysłu spożywczego, gospodarstw domowych, sektora publicznego oraz handlowego, który strumieniami wymiany międzynarodowej jest powiązany z sektorami handlowymi innych krajów (rys. 5). Wszystkie te sektory konkurują między sobą o dostępne zasoby czynników produkcji, a ich funkcjonowanie implikują m.in. postęp techniczny, koszty użycia czynników produkcji, efektywność wytwarzania, preferencje konsumentów czy polityka państwa.

Sektor przemysłowy i usługowy, będący głównym użytkownikiem zasobów krajowych, wywiera decydujący wpływ na poziom płac i wysokość kosztów zastosowania pozostałych nakładów, a przez to także na konkurencyjność sektora rolno-spożywczego. Poza tym kształtuje poziom przewag konkurencyjnych agrobiznesu występując w roli przetwórcy surowców mineralnych i dostawcy środków produkcji pochodzenia nierolniczego do rolnictwa (np. nawozy mineralne, maszyny i urządzenia rolnicze). Gospodarstwa rolne, wykorzystując dostępne zasoby, wytwarzają produkty, które stanowią surowiec do przerobu dla przemysłu

spożywczego lub (w coraz mniejszym stopniu) dobra finalne nabywane bezpośrednio przez ostatecznego konsumenta na rynku krajowym, a za pośrednictwem sektora handlowego na rynkach zagranicznych. Wielkość populacji, poziom dochodów, struktura preferencji nabywców w kraju i za granicą wyznaczają wielkość popytu, a od wzajemnych relacji popytu na dany produkt i jego podaży zależy wolumen realizowanego eksportu i importu, a tym samym udziały rynkowe i pozycja konkurencyjna sektora rolno-żywnościowego. Sektor handlowy zapewnia cyrkulację dóbr w skali międzynarodowej, a najistotniejszymi czynnikami współokreślającymi konkurencyjność agrobiznesu są na tym szczeblu wzajemne kursy wymienne walut i ewentualna ingerencja państwa zmierzająca do obniżenia lub podwyższenia kursu waluty krajowej względem walut zagranicznych (dewaluacja lub rewaluacja waluty), a ponadto koszty transportu międzynarodowego, zawierane umowy handlowe, uzyskane i przyznane preferencje handlowe, jak również tradycja kupiecka i uwarunkowania polityczne. Na funkcjonowanie wyróżnionych segmentów gospodarki narodowej, w tym na sektor rolno-żywnościowy i jego przewagi konkurencyjne, wpływają czynniki instytucjonalne i szeroko rozumiana polityka państwa, w tym podejmowane przez nie działania interwencyjne, polityka fiskalna, monetarna, handlowa, innowacyjna czy bezpieczeństwa żywności.

Rys. 5. Determinanty konkurencyjności sektora rolno-spożywczego



Źródło: Brinkman, 1987.

W literaturze przedmiotu spotyka się również podział czynników determinujących konkurencyjność, w tym rolnictwa i przemysłu spożywczego na:

- czynniki twarde i miękkie. Do grupy czynników twardych należą przede wszystkim posiadane przez podmioty gospodarcze zasoby i efektywność ich wykorzystania, ale też częściowo wynikające z posiadanego potencjału produkcyjnego instrumentarium konkurencyjności. Czynniki miękkie to głównie otoczenie, w jakim funkcjonują podmioty gospodarcze i całe branże. Do grupy tej należy zwłaszcza polityka państwa, system działania instytucji rządowych i pozarządowych czy makroekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania gospodarki narodowej, ale też działalność instytucji i organizacji gospodarczych działających w otoczeniu podmiotu rynku;
- czynniki cenowe i pozacenowe. Ceny, najczęściej przyjmowane w pomiarach konkurencyjności międzynarodowej, stanowią skumulowany efekt współdziałania czynników decydujących o poziomie kosztów, ale też są odzwierciedleniem wzajemnych relacji podmiotów rynku w układzie pionowym, czy w oczywisty sposób także czynników zewnętrznych rozumianych w tym kontekście jako relacje podażowo-popytowe na rynku światowym i polityki handlowej krajów uczestniczących w światowych obrotach. Czynniki pozacenowe wiążą się z szeroko pojętymi działaniami jednostek gospodarczych, ale też polityki państwa w zakresie zarządzania i marketingu. Na poziomie mikro pozacenowe instrumenty konkurencyjności to przede wszystkim: jakość oferowanych produktów, reklama, budowanie marki produktów i firm. W odniesieniu do produktów rolnych będących przedmiotem bezpośredniej sprzedaży na rynku krajowym i zagranicznym, stosowanie tych instrumentów zależne jest przede wszystkim od stopnia zorganizowania produktów rolnych (tworzenie wspólnych organizacji) i sprawności ekonomiczno-technicznej sektora handlowego. Znaczenie czynników pozacenowych (jak słusznie zauważają Abbott i Bredahl) jest szczególnie istotne w odniesieniu do produktów gotowych do spożycia, do których należą również (obok produktów wysoko przetworzonych) przeznaczone do bezpośredniej konsumpcji produkty rolne. Przewagi kosztowo-cenowe i wszystkie czynniki przyczyniające się do obniżki kosztów wytwarzanych produktów (którymi są głównie zmiany technologiczne, techniczne i polityka rolna) mają podstawowe znaczenie w kształtowaniu przewag konkurencyjnych surowców rolniczych, ale też produktów spożywczych o niższym stopniu przetworzenia;
- czynniki aktywne i bierno. Aktywne czynniki w kształtowaniu konkurencyjności to wszystkie instrumenty konkurencyjności związane z efektywnym

wykorzystaniem potencjału konkurencyjnego mierzonego na wszystkich poziomach działalności gospodarczej.

Można dokonać też innych podziałów i kategoryzacji czynników decydujących o konkurencyjności (np. wynikające z zasobów, stosowanych technologii czy zarządzania).

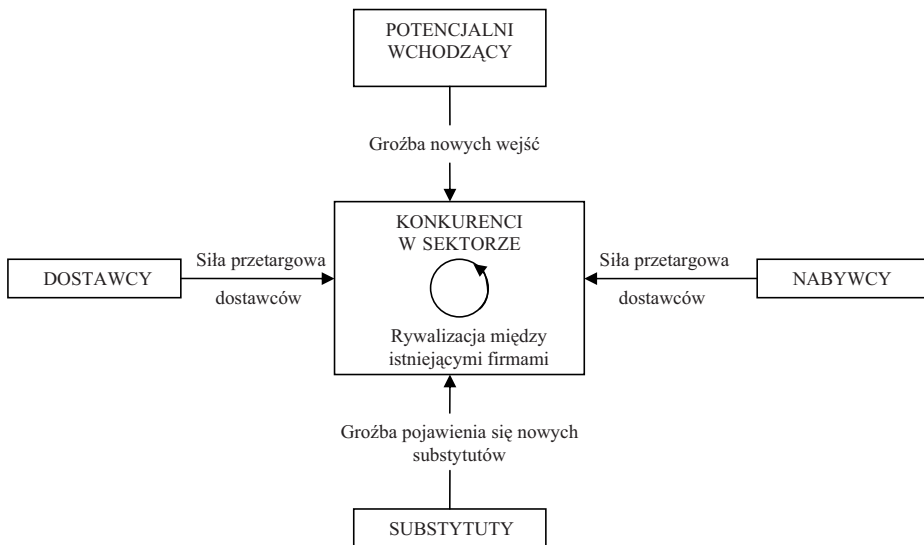
5. Czynniki określające konkurencyjność wg koncepcji M. Portera

Czynniki determinujące konkurencyjność branż, ale też ich produktów zawarł Porter w koncepcji struktury diamentu, ale również w koncepcji pięciu sił konkurencyjnych tj. groźba wejścia nowych produktów na rynek, groźba pojawienia się towarów substytucyjnych, siła przetargowa dostawców, siła przetargowa nabywców, rywalizacja między konkurentami w poszczególnych sektorach¹¹. Koncepcje Portera są najbardziej przydatne dla opracowań empirycznych dotyczących determinantów konkurencyjności poszczególnych branż gospodarki narodowej oraz ich podmiotów. Tak jak i inne badania dotyczące konkurencyjności i kształtujących ją czynników, koncepcje Portera odnoszą się przede wszystkim do sektorów przetwórczych, lecz niektóre z nich są ważnymi determinantami konkurencyjności sektora rolnego.

Podobnie jak przedstawiciele teorii neoklasycznych (m.in. Heckscher, Ohlin, Samuelson) i późniejsi badacze problemu konkurencyjności, Porter w swojej strukturze diamentu wskazuje na konieczność rozpoczynania analiz konkurencyjności od określenia wielkości potencjału produkcyjnego sektora, ale też przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej, wyznaczonego wielkością zasobów czynników wytwórczych oraz ich jakością. Większą uwagę, niż na ilościowe zasoby, zwraca Porter na ich jakość w aspekcie nowoczesności i innowacyjności zastosowanego kapitału oraz wykształcenia i fachowej wiedzy zatrudnionych w poszczególnych sektorach gospodarki narodowej.

¹¹ M. Porter jest również twórcą łańcucha wartości wskazującego na podnoszenie wartości produktów poprzez pięć rodzajów działań podstawowych firm (logistyka, zapotrzebowanie, operacje gospodarcze, logistyka zbytu, sprzedaż i marketing). Autorstwa Portera jest także teoria klastrów łączącej branżowe i regionalne podejście do problemu i badań konkurencyjności. Generalnie teoria ta traktowana z punktu widzenia branż wskazuje na możliwość poprawy konkurencyjności sektorów i podsektorów poprzez odpowiednie współdziałanie przedsiębiorstw danej branży i instytucji działających w ich otoczeniu w sąsiedztwie geograficznym. Szczególnie rola w rozwoju klastrów (np. poprzez propagowanie rozwoju technologii eksportu czy tworzenia zachęt do współpracy jednostek klastra przypada administracji regionalnej.

Rys. 6. Siły napędowe konkurencji wewnątrz sektora (przemysłu)



Źródło: Porter, 1980.

W koncepcji Portera po raz pierwszy w czynnikach konkurencyjności uwzględniony został stan rozwoju branż wspierających i pokrewnych działających w otoczeniu badanych gałęzi gospodarki narodowej. W odniesieniu do sektora rolno-spożywczego są to głównie branże oferujące usługi transportowe, finansowe, dostarczające wyposażenie do zakładów przetwórstwa spożywczego, materiały energetyczne, dodatki do żywności, opakowania, nawozy, środki ochrony roślin. Porter wskazuje głównie na znaczenie wpływu nowoczesności i innowacyjności rozwiązań stosowanych w branżach pokrewnych na poprawę jakości, ale też na obniżenie kosztów produkcji w badanej pod względem konkurencyjności gałęzi gospodarki.

Bardzo istotnym czynnikiem decydującym o konkurencyjności sektora jest struktura działających w jego ramach podmiotów i ich wzajemnej relacji. W branży spożywczej chodzi tu głównie o stopień koncentracji produkcji i podaży oraz typ zachowań firm przetwórczych – konfrontacja lub kooperacja w rozumieniu prowadzenia wspólnej polityki handlowej czy wymiany doświadczeń i wiedzy z zakresu praktyk handlowych, rozwiązań technicznych czy technologicznych. Kooperacja podmiotów sektora prowadzi do umocnienia pozycji branży i jej uczestników zarówno na rynku międzynarodowym, jak i na rynku wewnętrznym. Skala koncentracji w przemyśle spożywczym, typ zachowań firm przetwórczych i przyjęta przez nie strategia działań, ale też wynikający w dużym stopniu z tych czynników system wzajemnych powiązań przetwórców

i producentów rolnych wpływają w znaczący sposób na poziom kosztów i cen w sektorze rolnym i na jakość surowców rolniczych kierowanych do przetwórstwa. Wzajemne relacje przetwórców z rolnikami mają wyraźny wpływ na strukturę podziału wartości wytwarzanej w całym sektorze rolno-spożywczym między jego uczestnikami. Bez szczegółowych badań można stwierdzić, że w polskim sektorze spożywczym dominują postawy konfrontacyjne, a w większości podsektorów gospodarki rolno-spożywczej słabe są powiązania pionowe producentów rolnych i zakładów przetwórczych.

Zgodnie z opiniami krytyków koncepcji Portera (Dunning 1992, Rugman 1992) odnoszącymi się do tego aspektu „struktury diamentu”, w analizach sektorowych niezbędne jest uwzględnienie znaczenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale również korporacji międzynarodowych.

Porter należy do nielicznego grona badaczy problemów i czynników decydujących o poziomie konkurencyjności, uwzględniających znaczenie czynników popytowych¹². Przez oddziaływanie czynników popytowych na konkurencyjność poszczególnych branż Porter rozumiał rozmiary krajowego popytu (tempo jego wzrostu), ale i przede wszystkim jego charakter i strukturę (Olczyk 2008). Potrzeby zgłaszane przez konsumentów (głównie krajowych) powodują doskonalenie jakościowe i unowocześnianie oferty podaźowej. Analizy popytowe poszerzone o sytuację na rynkach zagranicznych mają podstawowe znaczenie w wyznaczaniu zapotrzebowania na produkty rolnicze, a z punktu widzenia analiz konkurencyjności – na jakość oraz koszty produkcji surowców rolnych wykorzystywanych w produkcji coraz bardziej dostosowanych do rosnących wymogów konsumentów wyrobów spożywczych.

O konkurencyjności poszczególnych sektorów decyduje wzajemne oddziaływanie wszystkich czynników składających się na strukturę diamentu, a rolą państwa (rządów) jest stymulowanie popytu podmiotów sektorów do stosowania nowoczesnych rozwiązań technologicznych i innowacji. Porter wyraźnie podkreśla, że przewaga konkurencyjna wynikająca z jednego czynnika trudna jest do zachowania w przyszłości.

Spośród „pięciu sił” Portera czynniki wpływające na konkurencyjność branż i ich podmiotów zawarte są głównie w tzw. barierach wejścia do branży, którymi oprócz przewag kosztowych są działania marketingowe firm, lojalność klientów, reklama, dostęp do kanałów dystrybucji. Pozostałe siły przetargowe Portera decydują przede wszystkim o wewnętrznej konkurencyjności sektorów. I tak:

¹² Do jednych z pierwszych badaczy konkurencyjności analizowanej od strony popytu należał S. Lindner – teoria podobieństwa preferencji.

- siła przetargowa nabywców rozumiana głównie jako stopień zorganizowania i koncentracji nabywców, a przez to ich oddziaływanie na poziom cen oferowanych producentom i w konsekwencji poziom dochodowości i rentowności branż oraz funkcjonujących w ich ramach producentów. We współczesnym świecie siłę przetargową nabywców można mierzyć przede wszystkim udziałem w sprzedaży produktów branży sieci handlowych i hurtowych – głównie należących do międzynarodowych korporacji. Ze względu na zbliżony poziom tego wskaźnika w większości branż sektora rolno-spożywczego jest to mało istotny czynnik w porównaniach konkurencyjności poszczególnych segmentów tego sektora, ale istotny w porównaniach konkurencyjności branży rolno-spożywczej w poszczególnych krajach. Bardzo duży udział sieci handlowych i hurtowych w rynku produktów żywnościowych w krajach rozwiniętych gospodarczo w bardzo istotny sposób wpływa na uwarunkowania eksportu i czyni skalę produkcji i podaży (aktualność w tym aspekcie teorii skali Krugmana), a szerzej sposób organizacji zbytu jednym z ważniejszych instrumentów konkurencyjności na rynkach zagranicznych;
- groźba wejścia nowych produktów na rynek oznaczająca przede wszystkim możliwość pojawienia się substytutów dla produktów danej branży. Ogranicza to popyt na produkty analizowanego sektora z konsekwencjami dla poziomu wyników ekonomicznych całej branży i jej podmiotów. W sektorze rolno-spożywczym groźba bezpośredniej substytucji w zasadzie nie ma miejsca, ale większy przywóz produktów w kraju niewytwarzanych (głównie produktów innych stref klimatycznych) pośrednio wpływa na zapotrzebowanie na produkty rodzime. Jako substytuty rozumieć też można (powiązania z badaniami popytu) wzrost znaczenia w diecie konsumentów tzw. fast foodów.

Czynniki ujęte w koncepcjach Portera, łącznie z ich rozszerzeniem wskazanym przez krytyków jego koncepcji, tj. głównie rolą i znaczeniem inwestycji zagranicznych, działalnością korporacji międzynarodowych, otoczeniem makroekonomicznym, ale też międzynarodowymi uwarunkowaniami popytowymi, wpływają zarówno na poziom konkurencyjności zewnętrznej sektorów i ich produktów (na rynkach międzynarodowych), jak i konkurencyjności wewnętrznej branż (w odniesieniu do innych gałęzi gospodarki narodowej)¹³.

Warto dodać, że Porter utożsamiał pojęcie konkurencyjności z produktywnością, zarówno na poziomie branży, jak i firmy oraz gospodarki narodowej, a wszystkie wymieniane w jego koncepcjach czynniki mają tworzyć warunki dla

¹³ Siła przetargowa dostawców i rywalizacja między konkurentami w zasadzie mieści się w koncepcji struktury diamentu Portera.

jej poprawy. Współcześni badacze konkurencyjności produktywność traktują nie jak synonim konkurencyjności, ale jej determinantę.

6. Ranga poszczególnych czynników w badaniu konkurencyjności rolnictwa i jego podmiotów

Dominująca rola przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych powoduje, że konkurencyjność rolnictwa musi być badana przede wszystkim w aspekcie kosztowym i poprzez pryzmat czynników decydujących o możliwości ich obniżenia. Koszty produkcji w rolnictwie mają podstawowy (obok jakości) wpływ na zdolność konkurencyjną wytwarzanych z surowców rolniczych wyrobów finalnych. Podstawowym źródłem obniżenia kosztów produkcji jest zwiększenie efektywności wykorzystania potencjału produkcyjnego (poprzez postęp techniczny, technologiczny i biologiczny), ale też zmianę relacji czynników produkcji – zwłaszcza poprawę relacji kapitału do pracy i ziemi, które w rolnictwie polskim są zdecydowanie niekorzystne w porównaniu z większością krajów UE (szerzej w 7 rozdz. Potencjał konkurencyjny polskiego rolnictwa). Szczególnie istotna jest analiza czynników poprawy efektywności pracy, umożliwiającej zwiększenie opłaty pracy rolników w sytuacji trudnych do zmiany w krótkim okresie czasu strukturalnych uwarunkowań funkcjonowania gospodarki narodowej i małej w rolnictwie mobilności czynników produkcji. Niska opłata pracy w polskim rolnictwie, wynikająca w dużym stopniu z relatywnej obfitości tego czynnika produkcji, nie może być w przyszłości, tak jak to ma miejsce obecnie, podstawą przewag kosztowych i cenowych polskich produktów rolnych i spożywczych na zagranicznych rynkach zbytu.

Ranga, struktura i „intensywność” stosowania poszczególnych czynników poprawy efektywności wykorzystania czynników produkcji w dużym stopniu zależą i określone są dotychczasowym potencjałem konkurencyjnym rolnictwa, głównie w aspekcie jakości czynników produkcji i stosowanych metod, sposobów i technologii produkcji. Dotyczy to zwłaszcza:

- struktury i jakości gleb (klasy gleb, procesy erozji, zakwaszenie i zasobność w próchnicę). Analiza tego typu wskazuje na wynikającą z uwarunkowań naturalnych możliwość wzrostu produktywności ziemi poprzez racjonalne stosowanie nawożenia mineralnego, zabiegi wzbogacenia gleb substancją organiczną, odpowiedni dobór odmiany roślin;
- struktury kapitału (środki trwałe i obrotowe) i stopnia jego zużycia;
- struktury zatrudnionych w rolnictwie (pod względem wieku, wykształcenia ogólnego, a przede wszystkim fachowego);

- zakresu i charakteru stosowanych rozwiązań technicznych, technologicznych i biologicznych.

Dominujący udział przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych do bardzo istotnej rangi podnosi system wzajemnych powiązań między podmiotami obu sektorów. Ścisłe powiązania pionowe dostawców surowca i przetworów mogą doprowadzić do obniżenia kosztów wytwarzania produktów rolnych poprzez zachętę do implementacji w gospodarstwach rolnych nowoczesnych rozwiązań technicznych i technologicznych. Charakter związków podmiotów obu tych sektorów wpływa też w dużym stopniu na siłę ekonomiczną właścicieli gospodarstw i zmianę pozycji całego sektora wobec innych gałęzi gospodarki. Potencjał konkurencyjny i efektywność jego wykorzystania oraz instrumenty konkurencyjne stosowane w firmach przetwórczych (marketing, reklama, budowanie marki) decydują o zapotrzebowaniu na surowce rolne (zarówno na jego wielkość, strukturę, jak i jakość).

Jednym z najistotniejszych czynników w budowaniu pozycji konkurencyjnej sektora rolnego, wobec innych działów gospodarki narodowej, także na rynkach zagranicznych jest zwiększenie skali podaży produktów rolnych umożliwiające ograniczenie negatywnych ekonomicznych skutków wynikających z ukształtowanej struktury agrarnej (zarówno dla sytuacji dochodowej podmiotów sektora, jak i powiązań rolnictwa z przemysłem spożywczym i rynkami zagranicznymi). Przełamanie bariery „skali” podaży – głównie w krajach o niekorzystnej strukturze agrarnej – możliwe jest tylko poprzez lepszą organizację rynku pierwotnego, czyli większy stopień zorganizowania producentów – grupy i organizacje oraz ich zrzeszenia¹⁴. Tylko duże organizacje gospodarcze zrzeszające producentów mogą stosować instrumenty konkurencyjne możliwe do zastosowania w firmach przetwórczych, czyli opisane w teoriach dotyczących zarządzania i marketingu.

Poprawa produktywności czynników produkcji w rolnictwie, zmiana relacji między nimi oraz generalnie poprawa pozycji konkurencyjnej rolnictwa na rynku wewnętrznym i zewnętrznym nie są możliwe bez finansowego i instytucjonalnego wsparcia tego sektora. Stąd w odniesieniu do rolnictwa znacznie bardziej, niż w stosunku do innych gałęzi gospodarki narodowej (w tym przemysłu spożywczego), istotne jest znaczenie czynników konkurencyjności określonych jako:

1. uwarunkowania makroekonomiczne decydujące w dużym stopniu o skali transferów do rolnictwa,

¹⁴ Stąd też w propozycjach UE dotyczących nowych zasad Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 r. wspierany ma być ze środków unijnych proces tworzenia grup i organizacji producentów, na wzór stosowanego obecnie w sektorze owocowo-warzywnym.

2. otoczenie instytucjonalne sektora,
3. politykę państwa.

Ad. 1. Uwarunkowania makroekonomiczne wyznaczone m.in.: stopą wzrostu PKB, wskaźnikiem inflacji, stopą bezrobocia, rezerwami finansowymi, bilansem zadłużenia i bilansem płatniczym decydują o stanie gospodarki i określają ramy i możliwości dokonywania przemian strukturalnych w rolnictwie¹⁵. W krótkim okresie uwarunkowania makroekonomiczne w krajach członkowskich Unii Europejskiej decydują o stopniu wykorzystania określonego unijnym prawodawstwem wsparcia sektora rolnego z funduszy krajowych. Bez wsparcia zewnętrznego i tworzenia zachęt finansowych mało realne jest przyspieszenie procesów przełamania bariery skali produkcji w rolnictwie poprzez tworzenie większych organizmów gospodarczych.

Ad. 2. Zewnętrzne warunki funkcjonowania podmiotów rynku w dużym stopniu kształtowane są przez odpowiednią politykę państwa, a w krajach pozostających w układach integracyjnych przede wszystkim przez wspólne decyzje, postanowienia i zalecenia ustanowione dla członków ugrupowania. W krajach należących do UE dotyczy to głównie przepisów antymonopolowych, swobody działalności gospodarczej, praw własności, swobody inwestowania. Od rządów poszczególnych krajów członkowskich zależy, związany w dużym stopniu z „narodowym systemem zarządzania” (Gorynia 2010), sposób i system realizacji wspólnych postanowień.

Spośród bardzo szerokiej listy pozostałych czynników określających zewnętrzne (spoza sektora) warunki funkcjonowania podmiotów rynkowych (infrastruktura podstawowa, technologiczna, system edukacji, wolność gospodarcza, system bankowy, instytucje działające w otoczeniu sektora), najistotniejsze znaczenie dla funkcjonowania producentów rolnych ma przede wszystkim sprawność działania systemu bankowego (dostępność kredytów), agencji rządowych wspierających rolnictwo oraz funkcjonujących w otoczeniu rolnictwa instytucji pozarządowych (głównie izb gospodarczych), a także zaplecza naukowo-badawczego sektora rolnego. Czynniki te, podobnie jak pozostałe zewnętrzne warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych i producentów rolnych, wpisują się

¹⁵ Czynniki określające (i przyjęte do ich oceny kryteria) zewnętrzne warunki funkcjonowania podmiotów gospodarczych – uwarunkowania ekonomiczne, infrastrukturalne, określające jakość biznesu, swobodę działalności gospodarczej, jakość otoczenia instytucjonalnego – w połączeniu z udziałem poszczególnych krajów w światowym eksporcie przyjmowane są w ocenach konkurencyjności poszczególnych gospodarek narodowych dokonywanych głównie przez: International Institute for Management Development, Heritage Foundation i World Street Journal (Index of Economic Freedom) oraz World Economic Forum (Global Competitiveness Index). Warto podkreślić, że w rankingach tych gospodarka narodowa Polski nie zajmuje wysokiej lokaty.

w badania konkurencyjności, bowiem stwarzając ramy działalności podmiotów decydują o swobodzie i możliwościach zarządzania konkurencyjnością.

Ad. 3. Uwarunkowana strukturalnie i słaba pozycja sektora rolnego wobec innych gałęzi gospodarki narodowej wymaga szczególnego traktowania rolnictwa w krajowych politykach poszczególnych krajów. Chodzi tu przede wszystkim o politykę kredytową, podatkową i prowadzoną w zakresie systemu ubezpieczeń. Istotne są aktywne działania rządów w zakresie upraszczania systemu dostępu do krajowych i zewnętrznych źródeł wsparcia, stymulowanie wprowadzania do sektora osiągnięć naukowo-technologicznych (rola zaplecza naukowo-badawczego) przede wszystkim w zakresie osiągnięć umożliwiających wzrost produktywności ziemi oraz wydajności i jakości pracy. Aktywność rządów krajów należących do Unii Europejskiej oceniana jest zwłaszcza poprzez skuteczność ich wpływu na ostateczny kształt unijnej polityki rolnej (łącznie z polityką handlową). Bardzo istotnym elementem aktywnej polityki państwa na poziomie sektora jest wspieranie, ale też bezpośrednie prowadzenie promocji produktów rolnych na rynkach międzynarodowych.

W sektorze spożywczym aktywna polityka państwa (czy wspólna polityka krajów UE) powinna i jest prowadzona w odniesieniu do przedsiębiorstw małych i średnich (MSP). Funkcjonowanie MSP, mających ograniczone możliwości konkurencji z firmami dużymi ma istotne znaczenie nie tylko dla możliwości zbytu produktów rolnych (na poziomie lokalnym), ale też zapobiegania konsekwencjom ekonomicznym i finansowym dla producentów rolnych i całej gospodarki nadmiernej koncentracji w przemyśle spożywczym. Do zadań krajów należących do UE należy przede wszystkim aktywne włączanie się do realizacji wieloletnich unijnych programów opracowywanych dla tych przedsiębiorstw. Ich istotą jest przede wszystkim: poprawa i upraszczanie działania otoczenia administracyjnego i prawnego, zwiększenie dostępu MSP do badań naukowych, innowacji i wiedzy, lepszy dostęp do kredytów preferencyjnych, tworzenie ram współpracy transnarodowej z pomocą Zgrupowania Europejskich Interesów Gospodarczych, wspieranie współpracy firm przez tworzenie Business Corporation – Net i BRE (Daszkiewicz 2008). W wielu krajach, w tym w Polsce, wiele MSP w celu ograniczenia problemów charakterystycznych dla jednostek małych (skala i z reguły niski poziom internacjonalizacji ich działalności)¹⁶ sprzedaje swoje produkty poprzez firmy duże, co oznacza, że instrumenty konkurencji MSP nie są w nich znacznie większe niż w gospodarstwach rolnych dostarczających surowce do zakładów przetwórczych.

¹⁶ Proces internacjonalizacji MSP (włączenie w system wymiany międzynarodowej) analizowany był m.in. przez Andersena, Axeksona, Johnsona, Ellisa.

Brak możliwości przemieszczania czynników produkcji i atomizacja podmiotów sektora powoduje, że rolnictwo również w krajach o korzystnych relacjach między czynnikami produkcji i wysokiej ich wydajności musi być objęte systemem działań interwencyjnych ukierunkowanych na umocnienie siły ekonomicznej producentów rolnych i poszerzenie, a w wielu krajach umożliwienie stosowania przez nie instrumentów z zakresu procesów konkurencyjnych. W odniesieniu do rolnictwa w zdecydowanie większym stopniu niż w stosunku do pozostałych działów gospodarki narodowej (w tym przemysłu spożywczego) nie ma zastosowania „niewidzialna ręka rynku” Smitha i teorie neoklasyczne mówiące o optymalizującym działaniu rynku i odrzucających udział państwa w procesach dochodzenia do równowagi rynkowej.

Znaczenie roli państwa i optymalnego poziomu działań interwencyjnych w gospodarce rynkowej wciąż jest przedmiotem analiz i sporów współczesnych ekonomistów. W odniesieniu do rolnictwa interwencja państwa jest bezdyskusyjna. Problemem jest jedynie znalezienie optimum w zakresie wielkości i struktury działań interwencyjnych. Wydaje się, że w strukturze wsparcia tego sektora coraz większą rolę, zarówno we wsparciu bezpośrednim, jak i instytucjonalnym powinno odgrywać stworzenie podmiotom tego sektora warunków do aktywnego konkurencyjnego działania na rynku krajowym i rynkach zagranicznych.

Wszystkie dotychczasowe teorie i badania dotyczące konkurencyjności i kształtujących ją czynników, w małym stopniu uwzględniają coraz bardziej aktualne zagadnienie jakości i ochrony środowiska naturalnego. Konieczność ochrony zasobów naturalnych, mających już odzwierciedlenie w propozycjach dotyczących Wspólnej Polityki Rolnej po 2013 r., może zasadniczo zmienić podejście do badań konkurencyjności sektora rolno-spożywczego opierających się obecnie przede wszystkim na analizie czynników decydujących o wzroście efektywności wykorzystywania zasobów pozostających w dyspozycji sektora rolnego.

7. Potencjał konkurencyjny polskiego rolnictwa

Analizę potencjału konkurencyjnego przeprowadzono w odniesieniu do sektora rolnego w Polsce w ujęciu dynamicznym i statycznym, a także mając na uwadze fakt, że polski sektor rolny konkuruje głównie na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) oceniono potencjał polskiego sektora rolnego na tle potencjału reprezentowanego przez sektor rolny w innych krajach członkowskich UE.

7.1. Zasoby i nakłady czynników produkcji oraz relacje między nimi

Zasoby czynników produkcji i ich nakłady w rolnictwie polskim przeanalizowano w okresie wyznaczonym przez Powszechne Spisy Rolne w latach 2002

i 2010, wykorzystując zarówno dane pochodzące z tych badań, jak i z całego szeregu innych źródeł (tab. 2). W roku 2010 rolnictwo polskie dysponowało potencjałem zasobów ziemi wynoszącym nieco ponad 15,5 mln ha UR. W okresie między rokiem 2002 a 2010 potencjał produkcyjny (a zatem i konkurencyjny) zawarty w zasobach ziemi użytkowanej rolniczo uległ zmniejszeniu o 1 365 tys. ha UR, a więc o ponad 8%. Zmniejszeniu uległy także nakłady pracy wyrażone w jednostkach AWU. W roku 2010 wynosiły one 1 866,4 tys. AWU, przy czym warto wskazać, że do roku 2009, według danych GUS, odnotowywano stagnację nakładów pracy, a ich istotny spadek można zauważyć dopiero w roku 2010¹⁷. Między skrajnymi latami analizowanego okresu wyniósł on 400 tys. AWU, czyli 17,6%, a zatem jeśli się potwierdzi, byłby znaczący i powinien przyczynić się do poprawy relacji między czynnikami produkcji i wzrostu wydajności pracy. Nakłady zasobów kapitałowych w poszczególnych latach badanego okresu określono poprzez sumę zużycia pośredniego i amortyzacji. Wielkość ta wyrażona w cenach stałych roku 2005 w analizowanych latach podlegała wahaniom od około 41,5 mld zł do ponad 43 mld zł i w efekcie w roku 2010 była wyższa niż w roku 2002 o około 1,1 mld zł, czyli o 2,6%. Można, oceniając zmiany w zasobach czynników produkcji w rolnictwie polskim, wskazać na ich poprawny kierunek, aczkolwiek skala przeobrażeń jest stosunkowo umiarkowana. Niewątpliwie pozytywnym elementem, mając na uwadze nadmiar pracujących w rolnictwie polskim, jest zmniejszenie nakładów pracy. Pozytywnym elementem jest też pewien wzrost nakładów kapitałowych, jednak biorąc pod uwagę potrzebę unowocześnienia polskiego rolnictwa wskazuje on tylko na umiarkowany postęp w poprawie potencjału konkurencyjnego w tym zakresie. Z kolei na pomniejszenie potencjału konkurencyjnego polskiego rolnictwa wskazuje zmniejszenie zasobów UR¹⁸.

Zmiany w zasobach i nakładach czynników produkcji znajdują swoje odzwierciedlenie w relacjach między czynnikami produkcji (lub ich nakładami), co ma istotne znaczenie dla oceny jakości potencjału konkurencyjnego. W omawianym okresie nastąpiła poprawa relacji między czynnikami produkcji, jednak skala tych zmian i ich przyczyny były znacząco zróżnicowane. Między skrajnymi latami analizowanego okresu miała miejsce poprawa relacji ziemia-praca, albowiem jedna jednostka nakładów pracy w roku 2010 była lepiej wy-

¹⁷ Dane za rok 2010 pochodzą z Eurostatu (z RER dla rolnictwa) i nie mają charakteru ostatecznego, a zatem mogą jeszcze ulec zmianie.

¹⁸ Faktyczne zmniejszenie potencjału zawartego w zasobach ziemi wyrażone rzeczywistym wykorzystaniem tych zasobów było dużo mniejsze, bowiem powierzchnia zasiewów pomiędzy latami 2002 a 2010 uległa zmniejszeniu z 10 764 tys. ha do 10 565 tys. ha, czyli o 200 tys. ha UR (1,8%), co nie zmienia jednak faktu, że potencjalne możliwości wytwórcze rolnictwa zawarte w zasobach ziemi uległy istotnemu pomniejszeniu (*Raport z wyników*, PSR 2010, GUS, Warszawa 2011).

posażona w zasoby ziemi niż w roku 2002 o 0,86 ha, czyli o 11,5%. Było to spowodowane wolniejszym spadkiem zasobów ziemi niż zasobów pracy. Wzrosło również techniczne uzbrojenie nakładów pracy i zasobów ziemi, przy czym w znaczniejszym stopniu zostało ono wywołane zmniejszeniem angażowanych zasobów pracy i ziemi, niż wzrostem nakładów kapitałowych.

W warunkach Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE) istotne znaczenie ma porównanie zasobów i nakładów czynników produkcji w rolnictwie polskim oraz relacji między czynnikami produkcji lub ich nakładami w odniesieniu do rolnictwa w całej UE (tab. 3 i tab. 4). Rolnictwo polskie na tle UE-27 angażuje znaczące zasoby ziemi i nakłady pracy. Nakłady pracy w rolnictwie polskim stanowią 18,0% całości nakładów pracy we Wspólnocie. Wyższe nakłady pracy występują tylko w rolnictwie rumuńskim. W rolnictwie tych dwóch krajów jest skupione prawie 40% ponoszonych nakładów pracy (wyrażonych w AWU). Wysokie nakłady pracy w rolnictwie polskim stanowią niewątpliwie istotny potencjał produkcyjny, jednakże tylko pod warunkiem jego właściwego wykorzystania, w przeciwnym bowiem razie są „obciążeniem” dla produkcji rolnej i sektora rolnego. Rolnictwo polskie dysponuje także znaczącymi zasobami użytków rolnych, które stanowią 8,5% użytków rolnych w UE. Wyraźnie niższy udział rolnictwo polskie odnotowuje w ponoszonych nakładach kapitałowych, które stanowią około 5,1% nakładów kapitałowych ponoszonych przez rolnictwo UE-27.

Dysproporcje te powodują, że mniejsze zasoby ziemi przypadające na jednego pracującego w rolnictwie niż w Polsce występują tylko w Grecji, Słowenii i Rumunii oraz na Cyprze i Malcie, czyli w krajach, w których rolnictwo (poza Rumunią w nielicznych asortymentach produkcji) nie jest konkurencyjne względem polskiego sektora rolnego ze względu zarówno na rozmiary produkcji, jak i jej strukturę asortymentową. W stosunku do średniej UE-27 jedna jednostka AWU w rolnictwie polskim jest wyposażona w zasoby ziemi na poziomie 46%, a w stosunku do rolnictwa UE-15 na poziomie około 31%. Jeszcze większa różnica na niekorzyść rolnictwa polskiego występuje w porównaniu z rolnictwem krajów zachodnich i północnych UE, w których dominuje podobna (a więc konkurencyjna) struktura produkcji względem rolnictwa polskiego.

Ponoszone nakłady kapitałowe w rolnictwie polskim w przeliczeniu na jedną jednostkę pracy są 3,5-krotnie niższe niż średnio w całej UE-27 i ponad 6 razy niższe niż w UE-15. Jedna jednostka nakładów pracy w rolnictwie polskim cechuje się wyższym uzbrojeniem technicznym tylko w stosunku do pracujących w rolnictwie bułgarskim i rumuńskim. Te dwie 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 sektorowym. Także do jednej z niższych w UE-27 należy w Polsce relacja nakłady kapitału-zasoby ziemi – jest ona w polskim rolnictwie prawie dwukrotnie niższa niż średnio w UE-15, a o 40% niższa niż w UE-27 i tylko nieco wyższa niż w rolnictwie nowych krajów członkowskich (UE-12). Wartość tej relacji wyznacza względnie niską intensywność wytwarzania w rolnictwie polskim, a tym samym niską produktywność ziemi. Stosunkowo niska intensywność wytwarzania i wynikająca z niej niska produktywność ziemi w warunkach zaspokojenia popytu wewnętrznego i uzyskiwania nadwyżek w handlu zagranicznym produktami rolno-żywnościowymi oraz w przypadku występujących możliwości stosowania tańszych nakładów, może prowadzić do poprawy konkurencyjności, jednakże pod warunkiem, że jest to wybór, który prowadzi do produkcji tańszej poprzez niższą kapitałochłonność wytwarzania. Jednak w części gospodarstw rolnych w Polsce ekstensywna produkcja rolna nie jest wyborem gospodarujących, a przymusem wynikającym z braków kapitału i/lub niskich umiejętności gospodarujących. Taki rodzaj ekstensywności w rolnictwie nie może być uznany za racjonalny i prowadzący do poprawy konkurencyjności.

Reasumując analizę relacji między czynnikami i nakładami czynników produkcji z punktu widzenia potencjału konkurencyjnego na tle rolnictwa pozostałych krajów UE można wskazać, że w rolnictwie polskim niekorzystna sytuacja dotyczy relacji praca-ziemia i praca-kapitał, natomiast relacja pomiędzy kapitałem a ziemią należy do przeciętnej we Wspólnocie.

Biorąc pod uwagę łącznie zasoby produkcyjne (potencjał produkcyjny) i relacje między czynnikami produkcji można pokusić się o konkluzję, że rolnictwo polskie posiada znaczący potencjał w skali JRE i może występować na tym rynku jako znaczący jego uczestnik, natomiast struktura tego potencjału jest mało korzystna z punktu widzenia konkurencyjności potencjalnej i wpływa ujemnie na potencjał konkurencyjny na JRE¹⁹.

¹⁹ Przejawem tego po stronie pozycji konkurencyjnej jest m.in. ujemne saldo obrotów z zagranicą surowcami rolniczymi i stosunkowo niska pozycja konkurencyjna *ex post* surowców pochodzenia roślinnego w handlu wewnątrzspółnotowym. Zob. Pawlak i Poczta (2011).

Tabela 2. Powierzchnia UR, pełnozatrudnieni i nakłady kapitałowe w rolnictwie polskim i relacje między nimi w latach 2002-2010

Lata	Powierzchnia UR ogółem ^a (tys. ha)	Nakłady pracy (tys. AWU) ^b	Nakłady kapitałowe (zużycie pośrednie i amortyzacja) (mln zł, ceny stałe 2005 r.)
2002	16 899,3	2 266,8	42 208,8
2003	16 169,4	2 279,4	41 621,9
2004	16 327,4	2 283,6	43 138,4
2005	15 906,0	2 291,9	41 491,0
2006	15 957,3	2 291,9	41 937,2
2007	16 177,1	2 299,3	42 260,9
2008	16 154,3	2 349,3	42 328,9
2009	15 607,7	2 213,8	42 722,7
2010 ^c	15 534,0	1 866,4	43 325,4
Relacje między czynnikami produkcji			
Lata	Powierzchnia UR na 1 AWU (ha)	Wartość nakładów kapitałowych na 1 AWU (tys. zł)	Wartość nakładów kapitałowych na 1 ha UR (tys. zł)
2002	7,46	18,6	2,5
2003	7,09	18,3	2,6
2004	7,15	18,9	2,6
2005	6,94	18,1	2,6
2006	6,96	18,3	2,6
2007	7,04	18,4	2,6
2008	6,88	18,0	2,6
2009	7,05	19,3	2,7
2010 ^c	8,32	23,2	2,8

^a Do roku 2006 do użytków rolnych zaliczano: grunty orne (w tym odłogi i ugory), sady, łąki i pastwiska, natomiast od roku 2007 do użytków rolnych zalicza się: grunty orne, sady, łąki i pastwiska w dobrej kulturze rolnej – utrzymywane zgodnie z normami określonymi w Rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 12.03.2007 w sprawie minimalnych norm (Dz.U. Nr 46, poz. 306), które wypełnia podstawowe wymagania określone w art. 5 rozporządzenia Rady WE Nr 1782/2003 oraz użytki rolne pozostałe. Dane od roku 2007 nie są w pełni porównywalne z danymi za lata wcześniejsze;

^b 1 AWU (ang. Annual Work Unit – roczna jednostka pracy) – GUS przyjmuje 2 120 godzin pracy w roku (265 dni x 8 godz.);

^c Dane dotyczące nakładów pracy i nakładów kapitałowych pochodzą z RER (Eurostat) i nie są ostateczne.

Źródło: *Rolnictwo w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Rolnictwo w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *PSR 2002; Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych*, GUS, Warszawa 2003; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Rachunki Ekonomiczne Rolnictwa*, Eurostat 2011; *Raport z wyników, PSR 2010*, GUS, Warszawa 2011. Obliczenia własne.

Tabela 3. Powierzchnia UR, nakłady pracy i nakłady kapitałowe
w rolnictwie UE w 2010 r.

Kraje	Nakłady pracy		Obszar UR		Koszty zużycia pośredniego i amortyzacji	
	tys. AWU ^a	%	tys. ha ^b	%	mln euro	%
UE-27	10371,4	100	170 027,30	100	267 329,07	100
UE-15	4976,3	48,0	122 618,80	72,1	225 510,50	84,4
UE-12	5395,1	52,0	47 408,50	27,9	41 818,57	15,6
Belgia	57,4	0,6	1 358,00	0,8	5 925,62	2,2
Bułgaria	394,1	3,8	3 621,00	2,1	2 525,60	0,9
Czechy	104,6	1,0	3 483,50	2,0	3 579,43	1,3
Dania	55,8	0,5	2 648,40	1,6	8 490,59	3,2
Niemcy	499,0	4,8	16 704,00	9,8	37 899,29	14,2
Estonia	29,1	0,3	938,80	0,6	484,08	0,2
Irlandia ^a	146,5	1,4	4 139,20	2,4	4 849,15	1,8
Grecja ^a	570,6	5,5	4 076,20	2,4	5 937,69	2,2
Hiszpania	720,9	7,0	23 752,80	14,0	22 026,58	8,2
Francja	691,8	6,7	27 090,00	15,9	50 289,60	18,8
Włochy	1163,5	11,2	12 885,30	7,6	33 100,73	12,4
Cypr	21,1	0,2	118,40	0,1	390,04	0,1
Łotwa	88,5	0,9	1 786,40	1,1	761,95	0,3
Litwa	143,8	1,4	2 742,60	1,6	1 591,17	0,6
Luksemburg	1,6	0,0	131,1,0	0,1	289,63	0,1
Węgry	414,8	4,0	4 610,90	2,7	5 387,45	2,0
Malta	4,8	0,0	11,50	0,0	72,35	0,0
Holandia	141,0	1,4	1 873,00	1,1	18 740,43	7,0
Austria	152,7	1,5	2 997,10	1,8	5 389,32	2,0
Polska	1866,4	18,0	14 384,10	8,5	13 533,42	5,1
Portugalia	335,8	3,2	3 668,10	2,2	5 677,32	2,1
Rumunia	2163,8	20,9	13 298,20	7,8	10 803,89	4,0
Słowenia	81,9	0,8	476,60	0,3	931,26	0,3
Słowacja ^a	82,2	0,8	1 936,60	1,1	1 757,93	0,7
Finlandia	86,9	0,8	2 292,20	1,3	3 803,50	1,4
Szwecja	63,2	0,6	3 085,30	1,8	4 517,21	1,7
Wlk.Brytania	289,6	2,8	15 918,00	9,4	18 573,83	6,9

^a Dane dot. liczby AWU w Danii, Estonii, Irlandii, Grecji, Włoszech, Austrii, Słowenii, Słowacji, Finlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii pochodzą z 2009 r.;

^b Uwzględnione zostały tylko użytki, na których jest prowadzona rolnicza produkcja roślinna.

Źródło: Eurostat FSS, 2011.

Tabela 4. Relacje między zasobami i nakładami czynników produkcji
w rolnictwie UE w 2010 r.

Kraje	Relacje między zasobami i nakładami czynników produkcji		
	Powierzchnia UR ^a na 1 AWU ^b (ha)	Wartość nakładów kapitałowych (zużycie pośrednie i amortyzacja) na 1 AWU ^b (tys. euro)	Wartość nakładów kapitałowych (zużycie pośrednie i amortyzacja) na 1 ha UR ^a (euro)
UE-27	16,4	25,8	1572
UE-15	24,6	45,3	1839
UE-12	8,8	7,8	882
Belgia	23,7	103,2	4363
Bułgaria	9,2	6,4	697
Czechy	33,3	34,2	1028
Dania	47,5	152,2	3206
Niemcy	33,5	76,0	2269
Estonia	32,3	16,6	516
Irlandia	28,3	33,1	1172
Grecja	7,1	10,4	1457
Hiszpania	32,9	30,6	927
Francja	39,2	72,7	1856
Włochy	11,1	28,4	2569
Cypr	5,6	18,5	3294
Łotwa	20,2	8,6	427
Litwa	19,1	11,1	580
Luksemburg	81,9	181	2209
Węgry	11,1	13,0	1168
Malta	2,4	15,1	6302
Holandia	13,3	132,9	10006
Austria	19,6	35,3	1798
Polska	7,7	7,3	941
Portugalia	10,9	16,9	1548
Rumunia	6,1	5,0	812
Słowenia	5,8	11,4	1954
Słowacja	23,6	21,4	908
Finlandia	26,4	43,8	1659
Szwecja	48,8	71,5	1464
Wlk. Brytania	55,0	64,1	1167

^a Uwzględnione zostały tylko użytki na których jest prowadzona rolnicza produkcja roślinna;

^b Dane dot. liczby AWU w Danii, Estonii, Irlandii, Grecji, Włoszech, Austrii, Słowenii, Słowacji, Finlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii pochodzą z 2009 r.

Źródło: Eurostat FSS, 2011.

7.2. *Struktura obszarowa gospodarstw rolnych*

Z punktu widzenia oceny potencjału konkurencyjnego szczególnie istotna jest poprawność relacji zasobów na poziomie mikroekonomicznym (w rolnictwie na poziomie gospodarstw rolnych). Podstawowym przejawem konkurencyjności potencjalnej na poziomie mikroekonomicznym jest struktura obszarowa gospodarstw rolnych.

W analizowanym okresie pomiędzy rokiem 2002 a 2010 wystąpiły zauważalne zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych (tab. 5). Ogólna liczba gospodarstw rolnych²⁰ uległa zmniejszeniu z 2 933 tys. do 2 278 tys., czyli o 655 tysięcy (22,3%). Ubytek ten dotyczył zarówno działek rolnych (gospodarstw do 1 ha UR), jak i gospodarstw powyżej 1 ha UR. Ilość działek rolnych zmniejszyła się o 26,8 %, a gospodarstw powyżej 1 ha UR o 20%. W roku 2010 działki rolne liczą 715 tysięcy i stanowią ponad 31% ogółu gospodarstw. Z punktu widzenia potencjału rolnictwa istotne znaczenie mają przemiany i stan gospodarstw powyżej 1 ha. Takich gospodarstw w roku 2010 w rolnictwie polskim było 1 563 tys., a ich liczba uległa zmniejszeniu w stosunku do roku 2002 o 393 tys. Bardzo ważne informacje z punktu widzenia poprawy struktury obszarowej gospodarstw niesie analiza zmian ich liczby w poszczególnych grupach obszarowych. Największemu zmniejszeniu, bo o ponad 1/3 uległa liczba gospodarstw rolnych z przedziału 1-2 ha UR. Można przypuszczać, że dynamiczny ubytek działek rolnych oraz gospodarstw z grupy obszarowej 1-2 ha UR wynika z nieobjęcia gruntów tych gospodarstw dopłatami bezpośrednimi lub z trudnościami w udokumentowaniu prowadzenia działalności rolniczej na powierzchni co najmniej 1 ha UR w gospodarstwach z grupy obszarowej 1-2 ha UR.

Bardzo interesujące procesy przemian zaszły także w pozostałych grupach obszarowych. Mianowicie w przedziale 17-18% uległa zmniejszeniu liczba gospodarstw od 2 do 15 ha UR. Niewiele wolniej (14,3%) ubywało gospodarstw z grupy obszarowej 15-20 ha. Dużo mniejszy ubytek liczby gospodarstw odnotowano w grupie 20-30 ha (4,3%). Przyrost liczby gospodarstw wystąpił dopiero w grupach obszarowych powyżej 30 ha UR. Przy czym w gospodarstwach 30-50 ha wyniósł on 12,5%, a liczba gospodarstw większych niż 50 ha UR wzrosła w omawianym okresie o ponad 40%.

²⁰ Tzn. obejmująca wszystkie gospodarstwa rolne – prowadzące i nie prowadzące produkcji.

Tabela 5. Zmiana struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce
w latach 2002-2010

Wyszczególnienie	Gospodarstwa rolne					
	2002		2010		różnica (2010-2002)	
	liczba	struktura (%)	liczba	struktura (%)	liczba	(%)
Ogółem	2 933	100,0	2 278	100,0	655	-22,3
poniżej 1 ha UR	977	33,3	715	31,4	262	-26,8
powyżej 1ha	1 956	66,7	1 563	68,6	-393	-20,0
powyżej 1ha w tym (ha):	1 956	100,0	1 563	100,0	393	-20,0
1-2	517	26,4	343	21,9	-174	-33,7
2-3	281	14,4	231	14,8	-50	-17,8
3-5	349	17,8	289	18,5	-60	-17,2
5-10	427	21,8	352	22,5	-75	-17,6
10-15	183	9,3	152	9,7	-31	-17,0
15-20	84	4,3	72	4,6	-12	-14,3
20-30	64	3,3	61	3,9	-3	-4,7
30-50	32	1,6	36	2,3	+4	+12,5
50-100	12	0,6	17	1,1	+5	+41,7
pow. 100	7	0,4	10	0,6	+3	+42,9

Źródło: Raport z wyników, PSR 2010, GUS, Warszawa 2011. Obliczenia własne.

Można sformułować ostrożny wniosek, że ubytek dotyczy gospodarstw rolnych z tych grup obszarowych, w których występują trudności w uzyskaniu parytetowego poziomu dochodów i możliwości rozwojowych, natomiast przyrost gospodarstw w tych grupach obszarowych, gdzie odpowiedni dochód gwarantuje należyte wypełnienie funkcji konsumpcyjnej (parytetowy poziom dochodów) i produkcyjnej (rozwój gospodarstw – realizacja inwestycji netto). Potwierdzają to wyniki uzyskiwane przez gospodarstwa rolne objęte badaniami FADN²¹ (tab. 6). Łączna analiza poziomu dochodu uzyskiwanego na osobę pełnozatrudnioną oraz realizowanych inwestycji netto wskazuje, że w całym analizowanym okresie za gospodarstwa rozwojowe, gwarantujące właściwy poziom bytowania rodzinie i reprodukcję rozszerzoną majątku, można uznać tylko gospodarstwa powyżej 16 ESU²², czyli około 75-80 tys. gospodarstw rolnych. Go-

²¹ FADN (Farm Accountancy Data Network – Sieć Danych Rachunkowych Gospodarstw Rolnych).

²² European Size Unit (ESU) – Europejska Jednostka Wielkości. Wartość 1 ESU odpowiada określonej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej wyrażonej w euro. Od 1984 r. 1 ESU stanowi równowartość 1 200 euro. W UE w zależności od wielkości ekonomicznej gospodarstwa dzieli się je następująco:

- bardzo małe - do 4 ESU
- małe - 4-8 ESU

spodarstwa te posiadają obszar użytków rolnych przekraczający 30 ha i prezentują wysoki potencjał konkurencyjny, który ulega wzmocnieniu, ale stanowią one jedynie nieco ponad 10% gospodarstw z pola obserwacji FADN i tylko nieco ponad 5% gospodarstw o obszarze powyżej 1 ha UR.

Tabela 6. Zmiany strukturalne i ekonomiczne gospodarstw rolnych z pola obserwacji FADN według wielkości ekonomicznej

Wyszczególnienie	Lata	W próbie FADN	Bardzo małe (2-4 ESU)	Małe (4-8 ESU)	Średnio małe (8-16 ESU)	Średnio duże (16-40 ESU)	Duże (40-100 ESU)	Bardzo duże (>100 ESU)
Liczba gospodarstw w polu obserwacji FADN	2004	744 502	187 839	299 728	181 497	62 875	9 615	2 947
	2008	753 242	287 900	239 292	147 896	64 038	10 577	3 539
Wielkość ekonomiczna (ESU)	2004	9,8	3,1	5,4	11,7	24,7	56,8	291,8
	2008	9,6	3,1	5,7	11,3	24,7	57,5	311,2
Przeciętna powierzchnia UR (ha)	2004	15,9	7,2	10,9	18,6	32,4	71,9	386,9
	2008	17,7	8,0	12,3	19,7	36,1	81,0	563,9
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną rodziny (tys. zł)	2004	12,8	3,0	7,0	14,4	32,0	75,7	300,1
	2008	16,2	7,9	11,4	18,2	36,6	79,2	179,1
Inwestycje netto (tys. zł)	2004	-1,3	-4,4	-4,2	-1,5	8,4	71,2	60,1
	2005	-1,3	-5,4	-4,1	-0,1	10,9	55,7	29,0
	2006	1,1	-5,1	-3,2	2,6	20,6	63,3	122,9
	2007	0,1	-5,1	-3,5	-0,2	17,1	77,5	139,2
	2008	-3,2	-6,1	-6,7	-5,5	4,4	32,5	314,0

Uwaga: kursy wymiany w 2004 kurs zł/euro = 4,5268, w 2005 kurs zł/euro = 4,0230, w 2006 zł/euro = 3,8959, w 2007 zł/euro = 3,7837, w 2008 = 3,5121.

Źródło: Wyniki standardowe uzyskiwane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN, IERiGŻ-PIB, Warszawa, odpowiednie lata.

Ujemne inwestycje netto i niski poziom dochodu na osobę pełnozatrudnioną rodziny występują regularnie we wszystkich latach analizowanego okresu w gospodarstwach bardzo małych i małych ekonomicznie, które w 2008 r. stanowiły ponad 2/3 analizowanej grupy gospodarstw z pola obserwacji FADN, a których przeciętna powierzchnia w 2008 r. wynosiła nieco powyżej 12 ha UR i wydaje się jest to już cecha trwała tej grupy gospodarstw.

Pozytywne, aczkolwiek w niewielkich rozmiarach, zmiany w zakresie inwestycji netto i poziomu dochodów dotyczą gospodarstw średnio małych (8-16

-
- średnio małe - 8-16 ESU
 - średnio duże - 16-40 ESU
 - duże - 40-100 ESU
 - bardzo duże - 100 i więcej

Podział ten może być jeszcze bardziej szczegółowy. W krajach, gdzie licznie występują gospodarstwa małe wyróżnia się także gospodarstwa najmniejsze poniżej 2 ESU.

ESU), których przeciętny obszar UR jest zbliżony do 20 ha. W tej grupie zachodzą procesy dywersyfikacji na gospodarstwa rozwojowe (z dodatnim poziomem inwestycji netto i parytetowym poziomem dochodów) i degresywne. Procesy zachodzące w tej grupie gospodarstw zdecydują, ile spośród nich dołączy do gospodarstw w pełni rozwojowych (o wielkości ekonomicznej powyżej 16 ESU) i jak liczna będzie w efekcie w Polsce grupa gospodarstw rozwojowych, w pełni konkurencyjnych na Jednolitym Rynku Europejskim.

Z punktu oceny konkurencyjności potencjału wynikającego ze struktury obszarowej większe znaczenie niż struktura gospodarstw rolnych posiada struktura użytkowania ziemi przez gospodarstwa z poszczególnych grup obszarowych. Zmiany, które w latach 2002-2010 zaszły w tym zakresie są kierunkowo bardzo zbieżne ze zmianami w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych (tab. 7). Mianowicie nastąpił bardzo znaczący ubytek użytków rolnych w posiadaniu użytkowników działek rolnych (o ponad 40%) oraz w gospodarstwach najmniejszych obszarowo (1-2 ha) o ponad 30%. Kilkunastoprocentowy (13,8-17,4%) ubytek zasobów ziemi wystąpił w gospodarstwach z grup obszarowych od 2 do 20 ha UR. Umiarkowanie zmniejszyła się powierzchnia będąca w gospodarstwach z grupy obszarowej 20-30 ha UR. Przyrost użytkowanych zasobów ziemi wystąpił dopiero w gospodarstwach większych niż 30 ha UR, przy czym największemu zwiększeniu uległ obszar użytków znajdujący się w grupie obszarowej 50-100 ha UR, bo o prawie 40%.

Analiza przemian struktury obszarowej gospodarstw rolnych i struktury użytkowania ziemi według grup obszarowych wskazuje na pozytywny kierunek przemian, wzrasta bowiem znaczenie gospodarstw większych obszarowo, które skupiają coraz większy odsetek UR. W roku 2002 liczba gospodarstw o obszarze UR powyżej 30 ha wynosiła 51 tysięcy (2,6% gospodarstw powyżej 1 ha UR), a do roku 2010 wzrosła do 63 tys., ale nadal stanowią one zaledwie 4% gospodarstw powyżej 1 ha UR. W roku 2002 w tych gospodarstwach znajdowało się 5 509 tys. ha UR, co stanowiło 33,4% UR w gospodarstwach powyżej 1 ha UR, natomiast w roku 2010 w gospodarstwach powyżej 30 ha znajdowało się 6 039 tys. ha UR, co stanowiło prawie 40% zasobów ziemi w gospodarstwach większych niż 1 ha UR.

Tabela 7. Zmiana struktury użytkowania gruntów według struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2002-2010

Wyszczególnienie	Powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach					
	2002		2010		różnica (2010-2002)	
	tys. ha	struktura (%)	tys. ha	struktura (%)	tys. ha	(%)
Ogółem	16 899	100,0	15 534	100,0	1 365	-8,1
poniżej 1 ha UR	396	2,3	237	1,5	159	-40,2
powyżej 1ha	16 503	97,7	15 297	98,5	1 206	-7,3
powyżej 1ha w tym (ha):	16 503	100,0	15 297	100,0	1 206	-7,3
1-2	725	4,4	501	3,3	-224	-30,9
2-3	685	4,2	566	3,7	-119	-17,4
3-5	1 354	8,2	1 126	7,4	-228	-16,8
5-10	3 032	18,4	2 505	16,4	-527	-17,4
10-15	2 216	13,3	1 848	12,1	-368	-16,6
15-20	1 440	8,7	1 242	8,1	-198	-13,8
20-30	1 541	9,3	1 471	9,6	-70	-4,5
30-50	1 181	7,2	1 346	8,8	+165	+14,0
50-100	830	5,0	1 157	7,6	+327	+39,4
pow. 100	3 498	21,2	3 536	23,1	+38	+1,1

Źródło: Raport z wyników, PSR 2010, GUS, Warszawa 2011. Obliczenia własne.

Porównanie struktury obszarowej rolnictwa polskiego ze strukturą obszarową w rolnictwie krajów UE daje pogląd na temat konkurencyjności potencjalnej kryjącej się za strukturą agrarną. W 2010 r. liczba gospodarstw rolnych prowadzących działalność w rolnictwie polskim wynosiła 1 505,7 tys., co stanowiło blisko 12,7% ogółu gospodarstw rolnych we Wspólnocie (tab. 8). Większa liczba gospodarstw rolnych występowała tylko w rolnictwie rumuńskim i włoskim. W Polsce, podobnie jak w krajach południowych i odmiennie niż w krajach północnych i zachodnich UE, dominują gospodarstwa małe (do 10 ha UR). Z punktu widzenia potencjału konkurencyjnego istotne jest, jaki jest udział gospodarstw dużych w zasobach ziemi. Za gospodarstwa duże, posiadające największy potencjał konkurencyjny, przyjęto gospodarstwa o obszarze powyżej 50 ha UR. W Polsce takich gospodarstw wśród prowadzących działalność jest tylko 1,7% i jest w nich skupione niecałe 30% całości UR tych gospodarstw (tab. 9). Niższy udział, pomijając Maltę i Cypr, występuje tylko w rolnictwie greckim²³ i słoweńskim. Rolnictwo wymienionych krajów nie sta-

²³ W Grecji w gospodarstwach rolnych powyżej 50 ha UR w roku 2007 było skupione 15,9% UR (Eurostat).

nowi w praktyce żadnej konkurencji dla rolnictwa polskiego. W krajach zachodnich i północnych Wspólnoty oraz na Węgrzech, Słowacji²⁴ i w Czechach, gdzie struktura asortymentowa produkcji jest podobna do występującej w rolnictwie polskim, w gospodarstwach największych (powyżej 50 ha UR) skupione jest zwykle około 75-90% całości UR.

Dokonane porównania wskazują na gorszy potencjał strukturalny rolnictwa polskiego i wskazują na konieczność przeobrażeń strukturalnych w rolnictwie polskim. Ponieważ wadliwa struktura agrarna jest główną przyczyną niskiej produktywności pracy i kapitału oraz czynnikiem hamującym postęp produkcyjny, konieczne są procesy koncentracji prowadzące do wyodrębnienia się grupy gospodarstw konkurencyjnych i powiązanych z rynkiem rolnym, nie tylko polskim, ale także unijnym i światowym. Warunki, w których rolnictwo polskie funkcjonuje po akcesji, dały zaledwie impuls tych zmian, natomiast dystans w zakresie struktury obszarowej między rolnictwem polskim a rolnictwem krajów UE o zbliżonej, a więc konkurencyjnej strukturze produkcji, nadal pozostaje bardzo znaczący. Szczególnie istotnym będzie skupienie większych zasobów ziemi w gospodarstwach większych obszarowo.

Informacje zawarte w tabeli 10 dowodzą, że w ujęciu względnym dystans dzielący średni obszar gospodarstw rolnych w Polsce do średniego obszaru ulega zmniejszeniu, bowiem w latach 2003-2010 uległ on zwiększeniu o 43,8%, przy średniej w UE-27 wynoszącej 22,6%. Także porównanie w wartościach bezwzględnych wskazuje na zmniejszanie się tego dystansu, bowiem obszar przeciętnego gospodarstwa rolnego w Polsce zwiększył się przeciętnie o 3 ha UR, natomiast średnio w UE-27 o 2,6 ha UR. Jednak w krajach, gdzie rolnictwo ze względu na asortymentową strukturę produkcji stanowi konkurencję dla rolnictwa polskiego przeciętne wzrosty obszaru gospodarstw rolnych w ujęciu bezwzględnym były zwykle istotnie większe niż w Polsce (np. wzrost ten odpowiednio wyniósł w Republice Czeskiej – 73,1 ha, Danii – 9,9 ha, Niemczech – 14,6 ha, Francji – 7,3 ha). Oznacza to, że w Polsce dla poprawy potencjału konkurencyjnego struktur agrarnych zagadnieniem ważnym pozostaje koncentracja obszarowa w rolnictwie.

²⁴ W Słowacji w gospodarstwach rolnych powyżej 50 ha UR w roku 2007 było skupione 94,3% UR (Eurostat).

Tabela 8. Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w UE w 2010 r.

Kraje	Liczba gospodarstw		z tego w grupach obszarowych (%)									Gospodarstwa powyżej 50 ha (%)
	tys.	%	0-2	2-5	5-10	10-50	50-100	100+				
UE-27	11 856,6	100,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
UE-15	5 094,6	43,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
UE-12	6761,9	57,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Belgia	42,9	0,4	12,2	10,4	12,1	44,3	15,8	5,3	21,1			
Bulgaria	371,1	3,1	83,2	8,2	2,9	3,5	0,8	1,4	2,2			
Czechy	22,9	0,2	9,9	5,5	18,3	36,4	10,6	19,3	29,9			
Dania	41,0	0,3	2,6	2,2	19,6	41,4	14,5	19,7	34,2			
Niemcy	299,1	2,5	x	9,2	15,8	46,5	17,3	11,2	28,5			
Estonia	19,7	0,2	12,2	21,3	20,8	31,5	5,6	8,6	14,2			
Irlandia ^a	128,2	1,1	:	:	:	:	:	:	:			
Grecja ^a	706,4	6,0	:	:	:	:	:	:	:			
Hiszpania	989,8	8,3	29,6	23,5	14,3	22,1	5,3	5,2	10,5			
Francja	514,8	4,3	14,8	12,2	9,1	26,9	19,0	18,1	37,1			
Włochy	1 630,0	13,7	51,3	21,8	11,3	12,7	1,8	1,0	2,8			
Cypr	38,8	0,3	75,3	14,4	5,2	4,4	0,5	0,3	0,8			
Łotwa	83,0	0,7	12,2	21,3	27,5	32,8	3,3	3,0	6,3			
Litwa	199,9	1,7	16,3	42,4	20,0	17,0	2,4	1,9	4,3			
Luksemburg	2,2	0,0	10,0	7,2	10,0	24,0	29,0	19,9	48,9			
Węgry	577,0	4,9	79,0	8,0	4,6	6,0	1,1	1,3	2,4			
Malta	12,9	0,1	89,1	8,7	1,8	0,3	0,0	0,0	0,0			
Holandia	72,0	0,6	13,9	15,3	13,9	41,7	12,5	2,8	15,3			
Austria	154,0	1,3	:	:	:	:	:	:	:			
Polska	1 505,7	12,7	24,1	31,1	22,3	20,8	1,1	0,6	1,7			
Portugalia	305,3	2,6	50,4	25,2	10,9	10,1	0,2	2,0	3,4			
Rumunia	3 856,3	32,5	74,3	18,9	4,7	1,6	0,2	0,4	0,5			
Słowenia	74,7	0,6	61,2	23,4	14,8	14,8	0,6	0,0	0,6			
Słowacja ^a	69,0	0,6	:	:	:	:	:	:	:			
Finlandia	63,9	0,5	2,9	6,8	12,5	54,9	17,0	6,0	23,0			
Szwecja	70,9	0,6	1,6	11,3	21,9	41,3	12,8	11,1	24,0			
Włk. Brytania	202,4	1,7	10,1	5,8	13,3	35,1	16,3	19,4	35,7			

^a Dane dla Irlandii, Grecji i Słowacji z 2007 r.

Źródło: Eurostat FSS, 2011 (dane dot. roku 2010 nie są ostateczne i mogą ulec zmianie). Obliczenia własne.

Tabela 9. Struktura użytkowania gruntów w gospodarstwach rolnych w UE w 2010 r.

Kraje	Obszar UR		z tego w grupach obszarowych (%)							UR w gospodarstwach powyżej 50 ha (%)
	tys. ha	%	0-2	2-5	5-10	10-50	50-100	100+		
UE-27	170 027,30	100,0	:	:	:	:	:	:	:	
UE-15	122 618,80	72,1	:	:	:	:	:	:	:	
UE-12	47 408,50	27,9	:	:	:	:	:	:	:	
Belgia	1 358,00	0,8	0,3	1,1	2,8	36,8	34,4	24,6	59,0	
Bulgaria	3 621,00	2,1	4,0	2,5	2,0	7,7	5,6	78,2	83,8	
Czechy	3 483,50	2,0	0,1	0,1	0,8	5,6	4,9	88,6	93,4	
Dania	2 648,40	1,6	0,0	0,1	2,2	15,5	16,1	66,1	82,2	
Niemcy	16 704,00	9,8	0,3	0,3	2,1	20,8	21,7	55,1	76,8	
Estonia	938,80	0,6	0,3	1,5	3,1	13,9	8,0	73,1	81,1	
Irlandia ^a	4 139,20	2,4	:	:	:	:	:	:	:	
Grecja ^a	4 076,20	2,4	:	:	:	:	:	:	:	
Hiszpania	23 752,80	14,0	1,3	3,1	4,2	20,8	15,5	55,1	70,6	
Francja	27 090,00	15,9	0,2	0,8	1,2	13,7	26,0	58,0	84,1	
Włochy	12 885,30	7,6	5,7	8,7	10,0	33,7	15,5	26,5	42,0	
Cypr	118,40	0,1	16,0	14,7	11,7	28,5	12,3	16,7	29,1	
Łotwa	1 786,40	1,1	0,5	3,4	9,1	29,7	10,4	46,9	57,3	
Litwa	2 742,60	1,6	1,7	9,7	10,1	25,0	12,0	41,6	53,5	
Luksemburg	131,10	0,1	0,1	0,4	1,2	11,7	36,3	50,4	86,6	
Węgry	4 610,90	2,7	3,0	3,1	4,0	16,1	9,7	64,2	73,8	
Malta	11,50	0,0	52,1	28,7	13,4	5,7	0,0	0,0	0,0	
Holandia	1 873,00	1,1	0,5	2,0	4,0	42,8	32,5	18,3	50,8	
Austria	2 997,10	1,8	:	:	:	:	:	:	:	
Polska	14 384,10	8,5	3,3	10,7	16,6	40,1	7,9	21,5	29,4	
Portugalia	3 668,10	2,2	4,3	6,5	6,3	16,9	8,3	57,7	66,0	
Rumunia	13 298,20	7,8	12,9	16,8	9,1	8,4	3,9	48,9	52,8	
Słowenia	476,60	0,3	:	22,1	25,7	40,3	:	11,9	11,9	
Słowacja ^a	1 936,60	1,1	:	:	:	:	:	:	:	
Finlandia	2 292,20	1,3	0,0	0,7	2,6	39,4	32,6	24,6	57,2	
Szwecja	3 085,30	1,8	0,1	1,0	3,7	22,6	21,0	51,7	72,6	
Wk. Brytania	15 918,00	9,4	0,1	0,3	1,2	11,4	14,8	72,2	87,1	

^a Dane dla Irlandii, Grecji i Słowacji z 2007 r.

Źródło: Eurostat FSS, 2011r. (dane dot. roku 2010 nie są ostateczne i mogą ulec zmianie). Obliczenia własne.

Tabela 10. Zmiany średniego obszaru gospodarstwa rolnego w UE

Kraje	Obszar średniego gospodarstwa rolnego (ha)		Zmiana 2003=100
	2003	2010	
UE-27	11,5	14,1	122,6 ^a
UE-15	20,2	23,5	116,3 ^b
UE-12	5,3	6,9	130,2 ^c
Belgia	25,4	31,7	124,7
Bułgaria	4,4	9,8	223,6
Czechy	79,3	152,4	192,0
Dania	54,7	64,6	118,1
Niemcy	41,2	55,8	135,6
Estonia	21,6	47,7	220,8
Irlandia	31,7	:	:
Grecja	4,8	:	:
Hiszpania	22,1	24,0	108,7
Francja	45,3	52,6	116,2
Włochy	6,7	7,9	118,4
Cypr	3,5	3,1	88,2
Łotwa	11,8	21,5	183,0
Litwa	9,2	13,7	149,9
Luksemburg	52,3	59,3	113,4
Węgry	5,6	8,0	142,0
Malta	1,0	0,9	90,7
Holandia	23,5	26,0	110,8
Austria	18,7	19,5	103,8
Polska	6,6	9,6	143,8
Portugalia	10,4	12,0	115,9
Rumunia	3,1	3,4	111,0
Słowenia	6,3	6,4	101,2
Słowacja	29,8	:	:
Finlandia	29,9	35,9	119,8
Szwecja	46,1	43,5	94,5
Wlk. Brytania	57,4	78,6	137,0

^aDane dla Irlandii, Grecji i Słowacji z 2007 r.; ^bDane dla Irlandii i Grecji z 2007 r.; ^cDane dla Słowacji z 2007 r.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurostat FSS, 2011 (dane dot. roku 2010 nie są ostateczne i mogą ulec zmianie).

7.3. *Produktywność zasobów i nakładów czynników produkcji w Polsce na tle pozostałych krajów UE*

Udział rolnictwa polskiego w wolumenie produkcji tworzonym w rolnictwie UE-27 w 2010 r. wyniósł 5,6% (tab. 11). Konfrontacja tego udziału, z udziałem w nakładach pracy (wyrażonymi w AWU) wynoszącym 18,0% i z udziałem w zasobach ziemi wynoszącym 8,5%, wskazuje na wyraźnie niższą produktywność tych czynników w polskim rolnictwie. Natomiast udział w nakładach kapitałowych, który w rolnictwie polskim wynosi 5,1% wskazuje na nieco lepszą produktywność tego czynnika od przeciętnego rezultatu w UE-27.

Produktywność ziemi w rolnictwie polskim w 2010 r., głównie za sprawą niższego poziomu intensywności wytwarzania (niski poziom nakładów kapitałowych) i niższego poziomu intensywności zorganizowania produkcji rolnej (duży udział zbóż w strukturze zasiewów i stosunkowo niskie obsady zwierząt gospodarskich), wyraźnie (bo o 34%) ustępuje uzyskiwanej w UE-27 i jest o 43% niższa od uzyskiwanej w krajach UE-15. Od rolnictwa polskiego niższą produktywnością ziemi cechuje się rolnictwo krajów nadbałtyckich, Bułgarii, Rumunii, Czech i Słowacji. Niski poziom produktywności ziemi, jeśli towarzyszy temu wysoka efektywność nakładów kapitałowych, a także przynajmniej zadawalający (średni w stosunku do głównych partnerów handlowych, czyli w przypadku rolnictwa polskiego średni na JRE) poziom produktywności pracy, nie musi być oceniana niekorzystnie z punktu widzenia konkurencyjności potencjalnej. Jest to wówczas wybór strategii gospodarowania polegający na niskiej kapitałochłonności i niskiej pracochłonności produkcji, co też może prowadzić do uzyskania przewag konkurencyjnych. W szczególności taka strategia uzyskiwania przewagi konkurencyjnej jest wskazana i możliwa do realizacji w warunkach występowania dużych zasobów ziemi i nadwyżek w handlu rolnym z zagranicą. Jeśli jednak niski poziom produktywności ziemi jest skutkiem przymusu ekonomicznego (braku kapitałów), to taka sytuacja nie prowadzi do uzyskiwania trwałych przewag konkurencyjnych. Tak często dzieje się w rolnictwie polskim w wielu gospodarstwach rolnych, które są bardzo małymi i słabymi podmiotami ekonomicznymi.

Jednak ważniejszym problemem w rolnictwie polskim jest produktywność nakładów pracy, ta bowiem wprost przesądza o wysokości uzyskiwanych dochodów *per capita*, które z kolei warunkują zarówno możliwości rozwojowe gospodarstw rolnych, czyli ich potencjał konkurencyjny, jak i poziom dochodów konsumpcyjnych w rodzinach rolniczych. Produktywność pracy w rolnictwie polskim w 2010 r. mierzona wytworzoną produkcją stanowi około 30% poziomu przeciętnego w UE-27 i tylko 17,6% wydajności pracy w rolnictwie UE-15, czyli innymi słowy jest odpowiednio 3 i 6 razy niższa. Niższą wydajnością pra-

cy niż rolnictwo polskie cechuje się tylko rolnictwo rumuńskie, bułgarskie i łotewskie. Bardzo niska produktywność pracy w rolnictwie polskim jest zagrożeniem dla konkurencyjności polskiego rolnictwa, bowiem produkty rolne wytworzone w rolnictwie polskim są „obciążone” wysokimi nakładami pracy. Aby złagodzić to „obciążenie” i poprawić konkurencyjność konieczna jest niska jednostkowa cena nakładu pracy, czyli innymi słowy, warunkiem utrzymania konkurencyjności jest niska opłata pracy w rolnictwie polskim.

Na nieco wyższym od przeciętnego poziomu w całej UE kształtuje się w rolnictwie polskim produktywność nakładów kapitałowych mierzona wolumenem produkcji. Ten wskaźnik można oceniać tylko umiarkowanie pozytywnie, bowiem przy wyraźnie niższym w rolnictwie polskim poziomie nakładów na 1 ha UR, niż w całej UE, zgodnie z zasadą malejącej krańcowej efektywności nakładów ich produktywność w rolnictwie polskim powinna być wyraźnie wyższa od średniej unijnej. Nie tłumaczy zatem dostatecznie pozytywnie wskaźnik produktywności nakładów kapitałowych wspomnianej wcześniej niskiej produktywności zasobów ziemi.

Reasumując, można wskazać, że poziom produktywności czynników produkcji w rolnictwie polskim, szczególnie tych, których zasób lub nakład jest wyrażony w jednostkach naturalnych (ha UR lub AWU), czyli wtedy, gdy nie ma korzystnego oddziaływania niższego poziomu cen w Polsce, dowodzi, że produktywność nie stanowi silnego potencjału konkurencyjnego sektora rolnego w Polsce. Musi być ona niejako „kompensowana” niższym poziomem opłaty zaangażowanych czynników produkcji.

Dobre wyniki w eksporcie produktów rolnych w Polsce w ostatnich latach są w przynajmniej w części okupione „dumpingiem socjalnym” pracujących w polskim rolnictwie i przemyśle spożywczym. Sytuacja taka nie powinna być celem długofalowej polityki ekonomicznej i polityki rolnej realizowanej w kraju. Polityka ekonomiczna winna sprzyjać wzrostowi wydajności pracy, a to bez lepszego wyposażenia pracujących w rolnictwie polskim w pozostałe czynniki produkcji nie jest możliwe i zarazem dowodzi konieczności przemian strukturalnych w polskim sektorze rolnym.

Tabela 11. Produkcja rolnicza i produktywność zaangażowanych czynników i nakładów

Kraje	Produkcja rolnicza		Produktywność		
	(mln euro)	Udział (%)	nakładów pracy (tys. euro/1 AWU) ^a	zasobów ziemi (euro/1 ha UR)	sumy zużycia pośredniego i amortyzacji (euro/1 euro nakładów)
UE-27	345 168	100	33,3	2030	1,29
UE-15	290 880	84,3	58,5	2372	1,29
UE-12	54 288	15,7	10,1	1145	1,30
Belgia	7 722	2,2	134,5	5686	1,30
Bułgaria	3 475	1,0	8,8	960	1,38
Czechy	3 914	1,1	37,4	1123	1,09
Dania	9 095	2,6	163,0	3434	1,07
Niemcy	44 900	13,0	90,0	2688	1,18
Estonia	591	0,2	20,3	629	1,22
Irlandia	5 634	1,6	38,5	1361	1,16
Grecja	9 743	2,8	17,1	2390	1,64
Hiszpania	37 829	11,0	52,5	1593	1,72
Francja	64 713	18,7	93,5	2389	1,29
Włochy	42 774	12,4	36,8	3320	1,29
Cypr	663	0,2	31,4	5599	1,70
Łotwa	854	0,2	9,7	478	1,12
Litwa	1 879	0,5	13,1	685	1,18
Luksemburg	281	0,1	175,7	2144	0,97
Węgry	6 422	1,9	15,5	1393	1,19
Malta	117	0,0	24,4	10197	1,62
Holandia	24 458	7,1	173,5	13058	1,31
Austria	6 074	1,8	39,8	2027	1,13
Polska	19 309	5,6	10,3	1342	1,43
Portugalia	6 965	2,0	20,7	1899	1,23
Rumunia	14 184	4,1	6,6	1067	1,31
Słowenia	1 092	0,3	13,3	2291	1,17
Słowacja	1 788	0,5	21,7	923	1,02
Finlandia	3 687	1,1	42,4	1608	0,97
Szwecja	4 737	1,4	74,9	1535	1,05
Wlk. Brytania	22 270	6,5	76,9	1399	1,20

^a Dane dot. liczby AWU w Danii, Estonii, Irlandii, Grecji, Włoszech, Austrii, Słowenii, Słowacji, Finlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii pochodzą z 2009 r.

Źródło: Eurostat FSS, 2011.

8. Uwarunkowania konkurencyjności rolnictwa w świetle procesów liberalizacji światowego handlu rolnego

Na efektywność wykorzystania potencjału konkurencyjnego polskiego rolnictwa wpływają czynniki mające swe źródło we Wspólnej Polityce Rolnej i Handlowej UE oraz wynikające z międzynarodowej polityki ekonomicznej, w tym z procesów liberalizacji światowego handlu rolnego.

Uwarunkowania kreowane przez GATT/WTO, wspólną politykę handlową UE i regulacje wywodzące się z WPR można zaliczyć do regulacyjnej sfery oddziaływania na konkurencyjność polskiego sektora rolnego. Najważniejsze z nich to uczestnictwo polskiego sektora rolno-żywnościowego w JRE, co pozwoliło zdyskontować efekty kreacji i przesunięcia w handlu wewnątrzspółnotowym (Pawlak i Poczta 2011) oraz regulacje, których źródłem jest GAAT/WTO. Drugim obszarem wpływającym na konkurencyjność polskiego sektora jest sfera realna, której przejawem jest wspieranie sektora rolnego środkami WPR.

Liberalizacja handlu międzynarodowego może przebiegać według różnych schematów, w zależności od tego, czy procesowi temu towarzyszą dwie istotne cechy, a mianowicie: wzajemność i preferencyjność. Biorąc pod uwagę pierwsze kryterium można wyróżnić jednostronne podejście do liberalizacji wymiany międzynarodowej oraz podejście na zasadzie wzajemności. Z kolei ze względu na obecność preferencji lub ich brak, liberalizacja może mieć charakter preferencyjny (inaczej dyskryminacyjny) lub niepreferencyjny (innymi słowy niedyskryminacyjny) (Bijak-Kaszuba 2003). Wzajemna i multilateralna liberalizacja światowych obrotów handlowych przebiega na forum GATT/WTO, która opierając swoją działalność na zasadach niedyskryminacji i równości traktowania (Klauzula Największego Uprzywilejowania – KNU), traktowania narodowego, wzajemności (równości korzyści i koncesji), uznania taryf celnych za jedyne dozwolone narzędzia polityki handlowej oraz uczciwej konkurencji i przejrzystości zapewnia jej niedyskryminacyjny charakter²⁵.

Szczególnym i trudnym obszarem negocjacji dotyczących multilateralnej liberalizacji handlu światowego jest rolnictwo. McCalla (1993), powołując się na Warleya podkreśla, że na forum GATT od samego początku istniały różnice poglądów między tymi, którzy uważali, że rolnictwo powinno zostać poddane liberalizacji na zwykłych zasadach GATT a tymi, którzy opowiadali się za jego specjalnym traktowaniem, i jednocześnie między tymi, którzy sądzili, że polityka wsparcia wewnętrznego sektora rolnego powinna umożliwiać przestrzeganie reguł multilateralnego systemu handlowego i tymi, którzy byli przekonani, że to

²⁵ Szerzej na temat zasad GATT/WTO zob. Kawecka-Wyrzykowska (2002), Kisiel-Łowczyk, red. (2003), Michałek (2002) oraz Dudziński i Nakonieczna-Kisiel, red. (2007).

postanowienia międzynarodowej umowy handlowej powinny zostać sformułowane tak, aby je dostosować do wymogów narodowych polityk rolnych. Specjalne traktowanie sektora rolnego przez wiele krajów członkowskich GATT prowadziło do nasilania tendencji protekcyjnych i konfliktów na tym tle między głównymi potęgami handlowymi świata, a zwłaszcza między USA i UE. W trakcie pertraktacji kwestie rolne miały zaś kluczowe znaczenie dla całości rokowań, należały do najbardziej spornych i kilkakrotnie były przyczyną impasu w negocjacjach. Z tego powodu niepowodzeniem zakończyły się pierwsze, podejmowane w czasie Rundy Kennedy'ego i Rundy Tokijskiej próby liberalizacji handlu rolnego. Ponadto, przyczyną fiaska negocjacji rolnych w ramach Rundy Tokijskiej można upatrywać po pierwsze – w koncentrowaniu się negocjatorów na przejawach problemu, tj. cłach i subsydiach eksportowych, a nie jego prawdziwej przyczynie, czyli narodowych politykach wsparcia sektora rolnego i po drugie – w braku pełnej informacji dotyczącej wielkości transferów dochodów do sektora rolnego, pustych strat wynikających ze stosowania protekcji i negatywnego oddziaływania polityk krajowych na wzrost gospodarczy (McCalla 1993 za Warleyem). Proces reformy zasad handlu rolnego i narodowych polityk agrarnych zapoczątkowało dopiero *Porozumienie w sprawie rolnictwa* Rundy Urugwajskiej GATT/WTO, określające dopuszczalne mechanizmy ochrony krajowych rynków rolno-spożywczych przed konkurencją zagranicy i dopuszczalne mechanizmy wspierania eksportu rolno-spożywczego.

Postanowienia wynikające z *Porozumienia w sprawie rolnictwa* można podzielić na trzy zasadnicze grupy, tzn. zobowiązania dotyczące dostępu do rynku, obniżenia wydatków na wsparcie wewnętrzne rolnictwa oraz redukcji wielkości subsydiów eksportowych. Okres wdrażania zobowiązań rolnych rozpoczął się w 1995 r. Dla krajów rozwiniętych (w tym dla Polski) był przewidziany na sześć lat i zakończył się w 2000 r., natomiast kraje rozwijające się, po wydłużonym 10-letnim okresie implementacji, zakończyły wcielanie podjętych uzgodnień w 2004 r.

Implementacja Porozumienia w sprawie rolnictwa nie przyniosła oczekiwanych efektów w postaci dynamicznego rozwoju światowego importu artykułów rolnych. W 2001 r., a więc już po zakończeniu okresu implementacji postanowień Rundy Urugwajskiej w krajach rozwiniętych, cła na artykuły rolne nadal były 12 razy wyższe niż na towary przemysłowe (Gibson i in. 2001). Co więcej, średni poziom stawek celnych na produkty rolne w wyniku przeprowadzonej taryfikacji wzrósł i ukształtował się na poziomie 63% (Economic Research Service 2011). W przypadku Polski redukcja stawek celnych i innych barier handlowych uzgodniona w Rundzie Urugwajskiej spowodowała jednak spadek cen produktów importowanych, umożliwiając tym samym obniżenie kosztów pro-

dukcji i zmuszając krajowych producentów do odpowiedniej poprawy konkurencyjności wobec partnerów zagranicznych. Jarmul-Mikołajczyk (1998) oceniając korzyści z uczestnictwa Polski w WTO, na pierwszym miejscu wymienia korzyści wynikające z rozszerzenia konkurencji i doprowadzenia jej do poziomu rynku międzynarodowego. Następuje to poprzez obligatoryjne przystosowanie kierunków narodowej polityki handlowej do reguł i wymagań światowego systemu handlu oraz równoczesne osłabienie wpływu krajowego lobby na kształt tej polityki. Poza tym, system WTO przyczynia się do wzmocnienia mechanizmów konkurencji przez gromadzenie i przekazywanie informacji dotyczących warunków działania podmiotów gospodarczych na rynkach poszczególnych krajów członkowskich oraz kierunków ewolucji polityk państwowych (Pawlak i Poczta 2011). Co istotne, po wejściu w życie postanowień Rundy Urugwajskiej GATT/WTO nie zaobserwowano również wyraźnie malejących tendencji w zakresie wykorzystania subsydiów eksportowych. Można zauważyć, że po 1995 r. wartość wskaźnika nominalnej protekcji producentów rolnych (NPC – *Nominal Protection Coefficient*)²⁶, w krajach będących największymi uczestnikami światowego rynku rolnego obniżyła się w mniejszym stopniu niż w okresie trwania Rundy Urugwajskiej (1986-1994) (Pawlak 2011). Tendencja długookresowa (1986-2009) wskazuje jednak na konwergencję cen producenta z cenami światowymi ze względu na stopniowe odchodzenie od stosowania instrumentów polityki rolnej, które bezpośrednio podnoszą poziom cen²⁷. Badania Poczty-Wajdy (2008) dowodzą, że implementacja Porozumienia w sprawie rolnictwa zaowocowała spadkiem cen na produkty rolne w krajach rozwiniętych, w których przed Rundą Urugwajską z uwagi na udzielane wsparcie cenowe i stosowane instrumenty polityki handlowej były one znacznie wyższe niż na rynkach światowych, ale jednocześnie nastąpiła substytucja tego rodzaju wsparcia innymi instrumentami, np. płatnościami bezpośrednimi, w wyniku czego zmienił się nie tyle poziom wsparcia wewnętrznego ogółem, co jego struktura.

Mimo wskazanych słabości, Porozumienie w sprawie rolnictwa przyniosło jak dotąd najistotniejsze w relacjach multilateralnych zmiany w kwestii dostępu do rynku, wsparcia wewnętrznego i subsydiów eksportowych. Ze względu na znaczne rozbieżności ofert koncesyjnych głównych uczestników toczącej się od 2001 r. Rundy Doha, do chwili obecnej nie osiągnięto konsensusu i nie zawarto

²⁶ Wskaźnik ten określa stosunek pomiędzy przeciętną ceną loco gospodarstwo uzyskiwaną przez producentów rolnych, obejmującą płatności oparte na wolumenie produkcji, do ceny w eksporcie (Kulawik 2004).

²⁷ Np. dla UE-27 wskaźnik NPC w 1986 roku wynosił 1,70, a w 2009 roku – 1,08, dla USA odpowiednio 1,15 i 1,02, a dla Kanady: 1,43 i 1,15. *Producer and Consumer Support Estimates*, OECD StatExtracts, <http://stats.oecd.org/index.aspx?r=134653>, 04.04.2011.

nowego porozumienia rolnego²⁸. Można jednak przypuszczać, że postulaty zawarte w ostatniej wersji *Modalities for Agriculture* z grudnia 2008 r. nie wykraczają poza granice realnych kompromisów końcowych. W dokumencie tym utrzymano zasadę ograniczonej, zharmonizowanej redukcji stawek celnych, przebiegającej w niejednorodnym zakresie dla krajów rozwiniętych i rozwijających się (tab. 12) oraz potwierdzono gotowość całkowitego zniesienia dopłat do eksportu żywności do końca 2013 r. w państwach rozwiniętych i do końca 2016 r. w krajach rozwijających się. W odniesieniu do wsparcia wewnętrznego sektora rolnego zaproponowano redukcję wskaźnika AMS (*Aggregate Measurement of Support*)²⁹ w przedziale od 45% do 70% w zależności od poziomu wydatków w okresie bazowym (*Revised draft modalities* 2008).

Tabela 12. Propozycje redukcji ceł na artykuły rolne zawarte w *Modalities for Agriculture* z dnia 6 grudnia 2008 r.

Pasma redukcyjne <i>ad valorem</i> (%)	Proponowana redukcja cła (%)	Pasma redukcyjne <i>ad valorem</i> (%)	Proponowana redukcja cła (%)
Kraje rozwinięte		Kraje rozwijające się	
(0;20>)	50	(0;30>)	2/3 stawki redukcji proponowanej dla krajów rozwiniętych
(20;50>)	57	(30;80>)	
(50;75>)	64	(80;130>)	
Powyżej 75	70	Powyżej 130	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Revised draft modalities for agriculture*, TN/AG/W/4/Rev.4, WTO, 6.12.2008.

Rozważając efekty zawarcia potencjalnego porozumienia liberalizującego światowy handel rolny na zasadach z grudnia 2008 r. można uznać, że w perspektywie krótkookresowej jego konsekwencje nie powinny stanowić zagrożenia dla gospodarki żywnościowej Polski. W długim okresie, w przypadku sfinalizowania rokowań, można spodziewać się, że obniżenie poziomu ochrony celnej rynku UE i całkowite zniesienie wszystkich dotacji w eksporcie żywności

²⁸ Szerzej na temat ewolucji kwestii rolnej na forum WTO po zakończeniu Rundy Urugwajskiej zob. Pawlak i Poczta (2011).

²⁹ Wskaźnik AMS obejmuje tylko środki bezpośredniego oddziaływania na produkcję, np. ceny interwencyjne lub dopłaty do środków produkcji (tzw. *amber box*), wyłączone są z niego natomiast środki podtrzymywania dochodów oraz środki, które nie mają wpływu na zniekształcenia w handlu zagranicznym lub w niewielkim stopniu zakłócają handel, nawet jeśli dotyczą bezpośrednio produkcji (tzw. *green box*). W ramach *amber box* dozwolone jest wsparcie minimalne – *de minimis* – w wysokości nieprzekraczającej 5% produkcji dla krajów rozwiniętych i 10% dla rozwijających się. Zobowiązania redukcji wsparcia wewnętrznego nie obejmują również środków przeznaczonych na bezpośrednie wypłaty dla rolników objętych programami limitującymi produkcję (tzw. *blue box*). Por. Czyżewski i Henisz-Matuszczak (2004) oraz Dydoń i Niemczyk (2005).

może doprowadzić do zmniejszenia wartości eksportu i wzrostu wartości importu z/do Polski, a tym samym pogorszenia wyniku bilansu handlowego w sektorze rolno-spożywczym.

Z projekcji wykonanych przy użyciu modelu Global Trade Analysis Project (GTAP)³⁰ wynika, że w latach 2008-2015 wpływ z eksportu artykułów rolno-spożywczych z Polski mogą zwiększyć się od około 24%, w przypadku implementacji nowego porozumienia rolnego, do 42%, przy założeniu braku dalszej liberalizacji wymiany zagranicznej, osiągając odpowiednio 20,4 mld USD oraz 23,5 mld USD (tab. 13). W tym samym czasie można się spodziewać nieco ponad 38-procentowego wzrostu wydatków importowych do poziomu 19,8 mld USD, w warunkach postępującej liberalizacji obrotów rolnych, oraz 30-procentowego do wartości 18,7 mld USD, w sytuacji braku dalszej redukcji taryf celnych. W związku z powyższym implementacja propozycji liberalizacyjnych wynegocjowanych na forum WTO może spowodować obniżenie wartości nadwyżki bilansu handlowego w sektorze rolno-spożywczym z 2,2 mld USD w 2008 r. do 584 mln USD w 2015 r., tj. o prawie 75%. Dalszej poprawy salda obrotów można natomiast oczekiwać jedynie w warunkach zaniechania dążeń do liberalizacji światowego handlu rolnego.

Tabela 13. Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi i handel UE z krajami trzecimi w 2008 r. oraz projekcja na 2015 r. (mln USD)

Wyszczególnienie	2008	2015			
		Liberalizacja		Brak liberalizacji	
		mln USD	2008=100	mln USD	2008=100
Polska					
Eksport	16 515,0	20 388,4	123,5	23 519,6	142,4
Import	14 337,3	19 804,3	138,1	18 664,5	130,2
Saldo	2 177,7	584,1	x	4 855,0	x
UE					
Eksport	119 734,0	105 245,3	87,9	120 475,9	100,6
Import	127 871,6	119 813,4	93,7	115 368,8	90,2
Saldo	-8 137,6	-14 568,1	x	5 107,0	x

Źródło: Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 roku, FAMMU/FAPA, Warszawa 2009; Agricultural trade statistics 1999-2008, http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/index_en.htm (07.04.2010); tabela średnich rocznych kursów walutowych NBP, <http://www.nbp.pl> (06.04.2010); symulacje GTAP. Obliczenia własne.

Skutki redukcji stawek celnych i zniesienia subsydiów eksportowych mogą jednak okazać się bardziej dotkliwe dla pozostałych krajów UE niż dla Polski. Prze-

³⁰ Szerzej na temat założeń metodycznych analizy i rezultatów symulacji z wykorzystaniem modelu GTAP zob. Pawlak i Poczta (2011).

prorowadzone symulacje wskazują bowiem, że o ile do 2015 r. przychody z tytułu eksportu produktów rolno-spożywczych z Polski mogą się jeszcze zwiększać, wartość wpływów z tytułu zagranicznej sprzedaży artykułów rolno-spożywczych pochodzących z innych państw Wspólnoty na rynkach krajów trzecich będzie się najprawdopodobniej obniżać. Można przypuszczać, że zjawisku temu towarzyszyć będą tendencje do dalszej intensyfikacji handlu wewnątrzspółnotowego, który obecnie stanowi około 75% całkowitych obrotów rolno-spożywczych UE. W latach 2008-2015 może nastąpić nieco ponad 10-procentowy spadek wartości eksportu produktów rolno-spożywczych na rynki poza UE, w warunkach implementacji nowego porozumienia rolnego, lub jego stabilizacja na poziomie zbliżonym do 2008 r., przy wstrzymaniu dalszych procesów liberalizacyjnych w handlu rolnym (tab. 13). Przychody z tytułu eksportu na rynki pozaunijne wyniosłyby wówczas odpowiednio 105,2 mld USD, w sytuacji redukcji taryf celnych i zniesienia subsydiów eksportowych, oraz 120,5 mld USD, w razie zaniechania dążeń do liberalizacji światowych obrotów rolnych. Wykonane prognozy dowodzą, że zarówno obniżenie poziomu ochrony celnej rynku wewnętrznego UE, jak i utrzymanie *status quo* w tym zakresie może powodować również spadek wartości importu produktów rolno-spożywczych spoza Wspólnoty. W perspektywie do 2015 r. wartość wydatków importowych na artykuły rolno-żywnościowe sprowadzane z krajów trzecich może wynieść od 119,8 mld USD (wariant liberalizacji) do 115,4 mld USD (wariant braku liberalizacji) w porównaniu z 127,9 mld USD w 2008 r. Należy odnotować, że przy założeniu postępującej liberalizacji światowego handlu rolnego, wartość ujemnego salda obrotów notowanego w relacjach handlowych UE z krajami trzecimi może istotnie pogorszyć się, z niespełna 8,2 mld USD w 2008 r. do ponad 14,5 mld USD w 2015 r. Z kolei zachowanie obecnych warunków dostępu do rynku może przyczynić się do poprawy wartości salda obrotów handlowych produktami rolno-żywnościowymi UE z krajami trzecimi i wygenerowania nadwyżki handlowej na poziomie 5,1 mld USD. Można więc stwierdzić, że negatywne konsekwencje implementacji nowego porozumienia rolnego, przejawiające się pogorszeniem salda bilansu handlowego w sektorze rolno-spożywczym, w większym stopniu mogą dotyczyć pozostałych krajów UE niż Polski. Warto także zaznaczyć, że choć wdrożenie wynegocjowanego na forum WTO scenariusza liberalizacji światowego handlu rolnego będzie wzmacniać presję konkurencyjną ze strony krajów o niskich kosztach wytwarzania i zwiększać intensywność konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym, co w konsekwencji może prowadzić do utraty części rynku przez rolników i przetwórców z Polski i UE, to do 2015 r. nie powinno to stwarzać poważnego zagrożenia dla dodatniego salda obrotów w polskim sektorze rolno-spożywczym. W państwach UE postępująca liberalizacja światowego handlu rolnego może natomiast spowodować wyraźne pogłębienie notowanego deficytu obrotów z krajami trzecimi.

Rezultaty symulacji sugerują, że implementacja nowego porozumienia rolnego może spowodować wzrost wartości importu wszystkich trzech grup asortymentowych (o około 50% w przypadku wyrobów mięsnych, blisko 80% w przypadku cukru i 120% w przypadku wyrobów mleczarskich w porównaniu z rokiem 2008), a także zwiększenie przychodów z tytułu eksportu produktów mięsnych (o około 30%) i ich spadek w przypadku cukru i artykułów mleczarskich (odpowiednio o około 60% i 30%). O ile prawdopodobne jest, że w wyniku tych zmian Polska utrzyma pozycję eksportera netto produktów pochodzenia zwierzęcego, o tyle może się ona przekształcić w importera netto cukru.

W krajach UE postępująca redukcja barier celnych i likwidacja subsydiów eksportowych może z kolei wywołać spadek wartości eksportu wymienionych grup towarowych w granicach od około 70% (cukier) do 20% (produkty mięsne) w porównaniu z 2008 r., przy jednoczesnym wzroście ich importu o około 2% (mięso, podroby i przetwory mięsne), 15% (artykuły mleczarskie) i 45% (cukier). W konsekwencji państwa UE mogłyby pozostać jedynie eksporterem netto produktów mleczarskich, w przypadku dwóch pozostałych grup asortymentowych generując deficyt obrotów.

Warto zauważyć, że wyniki symulacji są zgodne z projekcjami wykonanymi również przy zastosowaniu modelu GTAP przez Niemi, Kerkelä i Lehtonen (2008), którzy podjęli się badania skutków reformy Wspólnej Polityki Rolnej UE, przy założeniu zmian wynikających z średniookresowego przeglądu WPR z 2003 r. oraz liberalizacji światowego handlu rolnego w ramach Rundy Doha według propozycji UE i USA z grudnia 2005 r. Z przeprowadzonej przez nich analizy wynika, że dalsza liberalizacja międzynarodowego handlu rolnego mogłaby przyczynić się do zmniejszenia wolumenu produkcji artykułów rolnych w państwach UE w granicach 1-15% (liberalizacja według propozycji UE) lub 2-23% (liberalizacja według propozycji USA) w zależności od produktu; ograniczenia eksportu produktów rolnych z UE w przedziale 5-60% (propozycja UE) lub 1-72% (propozycja USA) oraz wzrostu importu odpowiednio o 1-65% lub 2-128%, przy czym największe zmiany wielkości produkcji, eksportu i importu dotyczyłyby wołowiny i cukru.

Efekty potencjalnej liberalizacji handlu rolnego w skali świata, przy założeniu całkowitej likwidacji taryf celnych (i ich ekwiwalentów), subsydiów eksportowych i wsparcia wewnętrznego sektora rolnego badali także Diao, Somwaru i Roe (2003). Zrealizowana przez nich symulacja GTAP wskazuje, że pełna multilateralna liberalizacja handlu rolnego mogłaby spowodować wzrost światowych cen artykułów rolnych o 12% (największy w przypadku produktów pochodzenia zwierzęcego o około 22%), z czego 80% wynikałoby z liberalizacji sektora rolnego w krajach rozwiniętych; zwiększenie wartości i wolumenu eksportu rolnego z krajów rozwiniętych odpowiednio o 32% i 14%, a z krajów rozwijających się

o 27% i 16% oraz wzrost wartości i wolumenu światowego handlu rolnego odpowiednio o prawie 30% i 15%. Zgodnie z przyjętym scenariuszem liberalizacji największy wzrost wartości handlu nastąpiłby w przypadku ryżu (o 78%), produktów pochodzenia zwierzęcego (o 61%), cukru (o 44%) i pszenicy (o 38%).

9. Mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex-post* sektora rolno-żywnościowego

Ważnym obszarem badań nad konkurencyjnością sektora rolno-żywnościowego jest pomiar jego międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex-post*. Wśród metod służących takiemu pomiarowi wyróżnia się wskaźniki ilościowe i kosztowo-cenowe³¹. Do pierwszej grupy zalicza się m.in. udziały w obrotach międzynarodowych, salda obrotów handlowych, wskaźniki penetracji importowej, zorientowania proeksportowego, relacji eksportowo-importowych, ujawnionych przewag komparatywnych oraz intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Ilościowe mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej odzwierciedlają efekty wykorzystania czynników wytwórczych. Efekty te są wypadkową ilości, jakości, struktury i produktywności zasobów, którymi dysponuje gospodarka w danym okresie i pozwalają ocenić ogólną kondycję ekonomiczną gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w handlu zagranicznym.

Podstawowym wskaźnikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej danego kraju jest jego udział w światowym eksporcie i imporcie (MS , MP)³²:

$$MS_k = \frac{X_k}{X_w} \cdot 100\%, \quad MP_k = \frac{M_k}{M_w} \cdot 100\%,$$

gdzie:

X_k , M_k – eksport/import kraju k ;

X_w , M_w – eksport/import światowy.

Najczęściej przyjmuje się, że jeśli udział danego kraju w eksporcie światowym nie ulega zmianie lub rośnie, jego międzynarodowa pozycja konkurencyjna utrzymuje się lub umacnia (Zawiślińska 2003), a im wyższy jest udział w imporcie, tym niższa konkurencyjność w skali międzynarodowej. W tym drugim przypadku, jak piszą Lubiński, Michalski i Misala (1995), pojawiają się jednak co najmniej dwie wątpliwości. Po pierwsze, nie zawsze musi tak być, a po drugie – można zgłaszać pewne zastrzeżenia dotyczące mierzenia wartości obrotów (np. przyjmowanie różnych klasyfikacji handlu).

³¹ Tekst stanowi fragmenty książki K. Pawlak, W. Poczta, *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, 2011.

³² Można też mówić o udziale danego kraju w eksporcie i imporcie światowym określonego sektora, branży lub gałęzi. Zob. Lubiński, Michalski, Misala (1995).

Poza udziałami w handlu światowym, najprostsze ujęcia utożsamiają konkurencyjność z możliwościami uzyskania nadwyżki w wymianie handlowej (Casson 1991). Dodatnia wartość salda obrotów świadczy bowiem o korzystnej strukturze towarowej i warunkach wymiany handlowej, jest zwykle wynikiem wzrostu efektywności tej wymiany, a ta w dużym stopniu zależy od konkurencyjności rodzimych produktów (Hybel 2002). Jak zauważa Bieńkowski (1995) znaczenie wartości salda bilansu handlowego jako miary konkurencyjności rośnie wraz z wydłużaniem badanego okresu. Zależność ta wynika z faktu, że w krótkim okresie pogorszenie i (lub) deficyt bilansu może być wywołany innymi czynnikami, np. kryzysem międzynarodowym lub zmianami strukturalnymi czy modernizacyjnymi w gospodarce. Należy też przyjąć, że miara ta ma sens tylko w odniesieniu do krajów o gospodarce otwartej i względnie niewielkim zaangażowaniu rządu w politykę protekcjonistyczną lub proeksportową. Zawislińska (2003) podkreśla ponadto, że w odniesieniu do polityki proeksportowej ważną rolę odgrywa forma wsparcia, tzn. czy jest to bezpośrednio wspieranie eksportu, czy też może pośrednie, głównie poprzez promocję krajowych produktów za granicą.

Kolejnymi powszechnie stosowanymi miernikami ilościowymi są wskaźnik penetracji importowej (MP) oraz specjalizacji eksportowej (SI) (Jagiello 2003). Pierwszy z nich jest udziałem importu w podaży na rynku wewnętrznym, innymi słowy wyraża jaka część konsumpcji krajowej zaspokajana jest importem:

$$MP = \frac{M}{Q - X + M},$$

gdzie:

M – import;

X – eksport;

Q – produkcja.

Wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI – *Specialization Indicator*) z kolei porównuje udział produktu i w eksporcie kraju k z udziałem tego produktu w eksporcie światowym:

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} \cdot \frac{X_{iw}}{X_w}$$

Oba wskaźniki zazwyczaj stosuje się łącznie, a za pożądane uznaje się niskie wartości wskaźnika MP i wysokie wartości wskaźnika SI . W przeciwnym razie można wnioskować o braku satysfakcjonującej konkurencyjności danej gospodarki lub jej sektora.

Eksportową specjalizację danego kraju w zakresie analizowanego sektora, produktu lub grupy produktów można także wyznaczyć posługując się wskaźnikiem pokrycia importu eksportem (CR – *Coverage Ratio* lub TC – *Trade Coverage*):

$$CR_k = \frac{X_k}{M_k} \cdot 100\%$$

Wartości tego współczynnika przekraczające wartość 100 oznaczają specjalizację badanego kraju, co pozwala wnioskować, że dysponuje on względną przewagą nad partnerami (Lubiński, Michalski i Misala 1995). Wskaźnik CR, uwzględniając wyłącznie eksport i import analizowanego kraju, jest tylko miarą „wewnętrznej” przewagi komparatywnej, jednak zastosowany łącznie z pozostałymi omawianymi wskaźnikami staje się prostym i użytecznym narzędziem analizy konkurencyjności.

Ponieważ konkurencyjność jest miarą relatywną, wnioskowanie o pozycji konkurencyjnej danego produktu lub sektora gospodarki wyłącznie na podstawie danych o absolutnej wielkości produkcji krajowej lub wartości obrotów handlowych ma ograniczoną przydatność (Frohberg i Hartmann 1997). W związku z tym, wskazane jest stosowanie miar, które porównują jeden sektor z innym. Postulat ten spełniają wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, do których należą m.in.: indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA – Relative Revealed Comparative Export Advantage Index*), indeks relatywnej chłonności importu (*MRCA – Relative Import Penetration Index*) oraz indeks relatywnej przewagi handlu (*RTA – Relative Trade Advantage Index*) (Frohberg 2000). Ich zaletą jest także to, że uwzględniają jednocześnie popyt i podaż danego produktu oraz koszty marketingu i transportu.

Indeks *XRCA*, zaproponowany przez Balassę (1997), jest stosunkiem dwóch ilorazów. Pierwszy przedstawia stosunek eksportu danego produktu *i* w kraju *k* do eksportu tego produktu w kraju *m*. Drugi – stosunek ogólnego eksportu towarowego w obu krajach (z wyłączeniem badanego produktu).

$$XRCA_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} \cdot \frac{\sum_{j, j \neq i} X_{jk}}{\sum_{j, j \neq i} X_{jm}}$$

gdzie:

X – eksport;

i, j – kategorie produktów;

k, m – kraje.

Wartości indeksu powyżej 1 wskazują, że badany kraj ma przewagę komparatywną w zakresie danego produktu, a wartości poniżej 1 oznaczają, że kraj wykazuje brak tej przewagi.

Indeks *MRC*A jest bardzo podobny pod względem budowy do *XRC*A. Różnica pomiędzy nimi polega na tym, że ten drugi uwzględnia nie eksport, a import:

$$MRC_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} \cdot \frac{\sum_{j, j \neq i} M_{jk}}{\sum_{j, j \neq i} M_{jm}},$$

gdzie:

M – import;

i, j – kategorie produktów;

k, m – kraje.

Poziom tego indeksu interpretuje się odwrotnie niż *XRC*A. Wartości powyżej 1 oznaczają, że dany kraj nie wykazuje przewagi komparatywnej, a wartości poniżej 1, że wykazuje taką przewagę.

Indeks *RTA* otrzymuje się natomiast jako różnicę między indeksami *XRC*A oraz *MRC*A:

$$RTA_{ik} = XRC_{ik} - MRC_{ik}$$

Dodatnia wartość wskaźnika oznacza przewagę konkurencyjną, ujemna – odpowiednio niekorzystną sytuację konkurencyjną. *RTA* ma bardziej kompleksowy charakter niż dwa poprzednie wskaźniki. Podczas gdy *XRC*A i *MRC*A są liczone jedynie dla importu lub eksportu, indeks *RTA* uwzględnia jednocześnie sytuację importową i eksportową danego kraju.

Co istotne, wartości tych wskaźników można ocenić sumarycznie, wykorzystując występujące pomiędzy nimi zależności. Dodatnie wartości wskaźnika *RTA* i większe od jedności *XRC*A świadczą o wysokiej konkurencyjności (+). Z kolei, gdy wskaźnik *RTA* jest ujemny, a *MRC*A powyżej jedności badany kraj wykazuje brak konkurencyjności (-). W pozostałych przypadkach wyniki analizy nie są tak jednoznaczne (+/-) (Frohberg 2000).

W zakresie handlu artykułami żywnościowymi istotną kwestią jest rozróżnienie wymiany wewnątrz- i międzygałęziowej. Znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego można określić stosując wskaźnik Grubela-Lloyda (*IIT* – *Intra-industry Trade*) (Cieślak 2000):

$$IIT_k = \frac{(X_{ik} + M_{ik}) - |X_{ik} - M_{ik}|}{(X_{ik} + M_{ik})} \cdot 100\%$$

Wysokie, zmierzające do 100, wartości wskaźników świadczą o występowaniu wymiany wewnątrzgałęziowej, tzn. takiej, w której w wysokim stopniu nakładają się strumienie eksportu i importu towarów pochodzących z tej

samej gałęzi³³. Odzwierciedlają one zdolność kraju – eksportera do zaspokojenia preferencji popytowych odbiorcy zagranicznego, co z kolei pozytywnie świadczy o zdolnościach adaptacyjnych i konkurencyjności danej gospodarki (Jagiełło 2003). Indeksy *IIT* przyjmujące wartości bliskie zera wskazują z kolei na istnienie handlu międzygałęziowego.

Na uwagę zasługuje fakt, że dzięki wymianie o charakterze wewnątrzgałęziowym, ujawnienie relatywnych przewag komparatywnych nie musi prowadzić do masowego wycofywania czynników produkcji z dziedzin charakteryzujących się niższą konkurencyjnością lub wręcz z jej brakiem i angażowania ich w bardziej konkurencyjnej działalności. Kraj może bowiem podjąć specjalizację w obrębie tego samego sektora, ale w innych grupach asortymentowych (Czyżewski i Sapa 2003).

Do mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex-post* typu kosztowo-cenowego należą: *terms of trade*, wskaźniki cen i kosztów jednostkowych, wskaźniki cen relatywnych oraz realny kurs walutowy. Najpopularniejszą z miar opisujących kształtowanie się kosztów i cen jest wskaźnik cenowych *terms of trade* (N_{tot}), wyrażający relację zmian cen (wartości jednostkowej) w eksporcie względem zmian cen (wartości jednostkowej) w imporcie:

$$N_{tot} = \frac{P_{ex}^t}{P_{im}^t} : \frac{P_{ex}^o}{P_{im}^o} \cdot 100\%,$$

gdzie:

P_{ex} – przeciętne ceny w eksporcie danego kraju;

P_{im} – przeciętne ceny w imporcie danego kraju;

o – okres bazowy;

t – okres analizowany.

Cenowe *terms of trade* ulega poprawie, jeśli ceny dóbr eksportowanych przez dany kraj rosną szybciej z roku na rok w porównaniu do cen dóbr importowanych przez ten kraj. Taki kierunek zmian cen oznacza zwiększoną siłę nabywczą kraju, ponieważ za taką samą wartość eksportu można sprowadzić do kraju więcej dóbr zagranicznych lub też mniej za nie zapłacić. Poprawę cenowych *terms of trade* można traktować jako wyraz poprawy zdolności konkurencyjnej danego kraju w krótkim okresie (tzn. w okresie wyróżniającym się brakiem istotniejszych zmian w strukturze gospodarczej i w strukturze obrotów zagranicz-

³³ Na tej podstawie można stwierdzić, że handel wewnątrzgałęziowy znajduje swoje uzasadnienie w substytucyjności, a nie komplementarności struktur produkcji. Należy jednak zaznaczyć, że w literaturze ekonomicznej występują także poglądy utożsamiające handel wewnątrzgałęziowy z wymianą towarów opartą na dobrach komplementarnych. Wszystko sprowadza się jedynie do stopnia szczegółowości asortymentu produkcji i sklasyfikowania gałęzi (Pluciński 2001).

nych). W ujęciu długookresowym trzeba bowiem uwzględniać wiele dodatkowych czynników, przede wszystkim poziom rozwoju gospodarczego analizowanego kraju i uwarunkowania strukturalne wpływające na kształtowanie się kosztów i cen (Lubiński, Michalski i Misala 1995).

Przykładem wykorzystania cen do pomiaru konkurencyjności może być analiza porównawcza cen i kosztów jednostkowych oraz wskaźnik cen relatywnych wyrażonych we wspólnej walucie (CI):

$$CI_k = \frac{\sum (P_i \cdot E_i) \cdot W_i}{P_k \cdot E_k},$$

gdzie:

P_k, P_i – indeks cen kraju badanego k oraz krajów i z otoczenia;

E_k, E_i – nominalny kurs walutowy kraju badanego k oraz krajów i z otoczenia;

W_i – waga przypisywana krajowi i z otoczenia.

Zastosowanie w praktyce tej formuły wymaga doboru odpowiednich wskaźników cen oraz systemu wag. Teoretycznie dostępne i możliwe do wykorzystania są: ceny eksportowe, ceny hurtowe oraz ceny towarów i usług konsumpcyjnych. Ponieważ w żadnym kraju nie ewidencjonuje się faktycznych cen transakcyjnych (z uwzględnieniem ewentualnych ceł, kosztów transportu, rabatów, innych opustów cenowych itp.), należy pamiętać, że każdy z potencjalnych mierników cenowych ma jedynie charakter przybliżony³⁴. System wag najczęściej tworzy się w oparciu o udziały w obrotach handlowych³⁵.

Jednym z najczęściej stosowanych wskaźników zmian pozycji konkurencyjnej jest realny kurs walutowy (RER – *Real Effective Exchange Rate*). W wersji ogólnej realny kurs walutowy wyraża stosunek cen krajowych do cen krajów konkurujących wyrażonych we wspólnej walucie:

$$RER = \frac{e \cdot P_k}{P},$$

gdzie:

e – nominalny kurs walutowy;

P_k – ceny towarów krajowych w określonej walucie;

P – ceny towarów zagranicznych.

Spadek cen relatywnych interpretuje się jako wzrost konkurencyjności cenowej, a aprecjację kursu jako pogorszenie pozycji konkurencyjnej analizowanego kraju. Nie jest przy tym istotne, jakimi czynnikami powodowane są zmiany cen, ważny jest jedy-

³⁴ Bardzo często, w dużym uproszczeniu, wysokość cen uzyskiwanych w eksporcie wyznacza się jako iloraz wartości eksportu przez jego wolumen.

³⁵ Szerzej na ten temat zob. Lubiński, Michalski, Misala (1995).

nie efekt końcowy. Należy też zawsze mieć na uwadze, że ceny relatywne można uznać za wskaźnik konkurencyjności tylko wtedy, gdy niewielka część obrotów jest wyłączona spod działania mechanizmu rynkowego³⁶ (Jagięło 2003).

Jak dotąd, nie ukształtowała się pełna zgodność poglądów w odniesieniu do miar międzynarodowej pozycji konkurencyjnej i dla różnych krajów świata jest ona mierzona przy użyciu różnorodnych wskaźników. Mierniki te nie są pozbawione wad³⁷, jednak wiele z nich wzajemnie uzupełnia się. O ile więc wnioskowanie na podstawie wyników uzyskiwanych przy zastosowaniu ograniczonej liczby mierników może być obciążone błędem, o tyle wykorzystanie szerszej ich gamy i uwzględnienie występujących między nimi korelacji, zwłaszcza w dłuższym horyzoncie czasowym, pozwala trafnie i wieloaspektowo ocenić stan konkurencyjności całej gospodarki bądź jej poszczególnych sektorów.

³⁶ Jeśli równowaga płatnicza lub nadwyżki płatnicze są efektem ograniczeń importu i interwencji państwa, to nie mają one podstawy w efektywności i innowacyjności gospodarki i przedsiębiorstw, lecz w interwencjonizmie. W takim przypadku można stwierdzić, że w dużej mierze mają one charakter pozorny (Bossak i Bienkowski 2004).

³⁷ Na ten temat zob. Misala (2003).

Podsumowanie

Specyfika polegająca na bardzo ograniczonej mobilności zaangażowanych w rolnictwie czynników produkcji praktycznie wyłącza ten sektor i jego podmioty z korzyści wynikających z efektywnej alokacji zasobów, co stanowi o istocie konkurowania. Instrumentarium procesów konkurowania, zgodnie z teoriami oraz praktyką zarządzania i marketingu, znajduje się w gestii przedsiębiorstw spożywczych, do których trafia 2/3 produkcji artykułów rolnych.

Badania konkurencyjności rolnictwa prowadzą się więc przede wszystkim do oceny zdolności konkurencyjnej tego sektora (potencjału konkurencyjnego) wyznaczonej zasobami czynników produkcji, ich jakością, strukturą obszarową i jej zmianami, wzajemnymi relacjami czynników produkcji oraz ich wydajnością. Efektywność wykorzystania czynników produkcji wraz z kosztami ich użycia determinuje przewagę kosztową sektora, które mają podstawowy wpływ na zdolność konkurencyjną wytwarzanych z surowców rolniczych wyrobów finalnych.

Rolnictwo polskie na tle UE-27 angażuje znaczące zasoby ziemi i nakłady pracy, ale niższe zasoby kapitału. Relatywnie niskie wyposażenie pracy w ziemię i kapitał świadczą o słabej (w porównaniu z większością krajów UE) sytuacji konkurencyjnej rolnictwa polskiego w zakresie potencjału konkurencyjnego przesądza o niskiej wydajności pracy w ujęciu sektorowym. Produkcyjność ziemi w Polsce, głównie z powodu niskiego poziomu nakładów kapitałowych należy do najniższych w Europie. Mimo niskiej produktywności czynników produkcji w Polsce, większość produktów sektora i produktów spożywczych zachowała konkurencyjność kosztowo-cenową z powodu relatywnie niskiego poziomu opłaty ziemi, a przede wszystkim pracy. Niska opłata pracy nie może być jednak w dłuższej perspektywie podstawą utrzymywania konkurencyjności produktów sektora, a zwłaszcza przetworów spożywczych, na rynku europejskim i światowym. Zgodnie z opiniami badaczy problemu konkurencyjności, utrzymywanie wysokiego poziomu konkurencyjności w oparciu o jeden czynnik stanowi zagrożenie dla utrzymania wysokiej przewagi konkurencyjnej w przyszłości.

Niezbędny jest zatem wzrost produktywności czynników produkcji, a przede wszystkim ziemi i pracy. Szczególnie istotny jest wzrost wydajności pracy, decydującej o poziomie dochodów producentów rolnych. Wyższe dochody to szansa poprawy niekorzystnych relacji kapitału do pozostałych czynników produkcji, ale też poprawy pozycji ekonomicznej podmiotów sektora rolnego, wobec podmiotów innych gałęzi gospodarki narodowej. Poprawa efektywności wykorzystania ziemi i pracy to także poprawa jakości czynników produkcji warunkowana postępowaniem technicznym, technologicznym, poziomem wiedzy producentów.

Strukturalne uwarunkowania ograniczające możliwość zmiany relacji praca-ziemia powodują, iż polskie rolnictwo w niewielkim stopniu korzystać może z tzw. efektu skali produkcji. Stąd w budowaniu pozycji konkurencyjnej produktów tego sektora na rynkach zagranicznych, ale także na rynku wewnętrznym istotne jest zwiększenie skali podaży przede wszystkim przez lepszą organizację pierwotnego rynku produktów rolnych (stopień zorganizowania producentów).

Poprawa relacji czynników produkcji i wzrost produktywności ziemi i pracy nie są możliwe bez finansowego i instytucjonalnego zewnętrznego wsparcia tego sektora. W transferach finansowych do rolnictwa zwiększać się powinien udział środków przeznaczonych na powiększenie instrumentarium konkurencyjności podmiotów sektora rolnego, tj. przede wszystkim tworzenia zachęt finansowych dla „przełamania” bariery skali produkcji i podaży. Aktywna polityka państwa prowadzić się winna głównie do tworzenia korzystnego dla funkcjonowania gospodarstw rolnych otoczenia finansowego (podatki, kredyty) i prawnego oraz skutecznego wpływu na założenia i realizację Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej.

Specyfika rolnictwa powoduje, że sektor ten jest i pozostanie obszarem działań interwencyjnych. Problemem jest natomiast struktura i charakter tych działań. Powinny być one ukierunkowane przede wszystkim na wzrost dochodów producentów rolnych i położenie nacisku w transferach do tego sektora na zwiększenie instrumentarium działań konkurencyjnych podmiotów sektora. Utrzymanie czy poprawa konkurencyjności produktów rolnych, a zwłaszcza ich przetworów na zagranicznych rynkach zbytu przy wzroście opłaty pracy podmiotów sektora rolnego jest realna w warunkach poprawy efektywności wykorzystywania wszystkich czynników produkcji. Jest to warunek niezbędny nie tylko dla poprawy zewnętrznej konkurencyjności produktów sektora rolno-spożywczego, ale też poprawy wewnętrznej konkurencyjności sektora rolnego.

Poprawa efektywności wykorzystania czynników produkcji i obniżenie kosztów produkcji są szczególnie istotne wobec możliwości dalszej liberalizacji obrotów światowych produktami rolno-spożywczymi.

Bibliografia:

1. Abbott P. C., Bredahl M. E. (1994): *Competitiveness: Definitions, Useful Concepts and Issues*, [w:] *Competitiveness in International Food Markets*, M. E. Bredahl, P. C. Abbott, M. R. Reed (red.). Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.
2. Adamowicz M. (1999): *Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2-3.
3. *Agricultural trade statistics 1999-2008*, http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/index_en.htm, 07.04.2010.
4. Agriculture Canada. Agri-Food Policy Directorate (1993): *Framework for Analyzing the Competitiveness of the Agri-Food Sector*. Working Paper 3-93, Agriculture Canada, Ottawa.
5. *Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 r.* (2009). FAMMU/FAPA, Warszawa.
6. Bakier B., Meredyk K. (2000): *Istota i mechanizm konkurencyjności*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
7. Balassa B. (1997): *Revealed comparative advantage revisited*. Manchester School of Economics and Social Studies, No. 45.
8. Bieńkowski W. (1995): *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*. PWN, Warszawa.
9. Bieńkowski W., Sadza P. (2000): *Rola instytucji w poprawie konkurencyjności gospodarki – zadania dla rządu*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
10. Bijak-Kaszuba M. (2003): *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
11. Bombińska E. (1998): *Czynniki określające międzynarodową konkurencyjność gospodarki narodowej*, [w:] *Zagadnienia handlu zagranicznego*, K. Budzowski, S. Wydymus (red.). Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, Kraków.
12. Bossak J. (1987): *Zagraniczna polityka ekonomiczna krajów kapitalistycznych*, [w:] *Międzynarodowe przyływy gospodarcze – nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.). PWN, Warszawa.
13. Bossak J., Bieńkowski W. (2004): *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw*. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

14. Brinkman G. L. (1987): *The Competitive Position of Canadian Agriculture*. Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 35, No. 2.
15. Buckley P. J., Pass Ch. L., Prescott K., (1988): *Measures of international competitiveness: A critical survey*. Journal of Marketing Management 2.
16. Casson M. (1991): *Global Research Strategy and International Competitiveness*. Basil Blackwell Oxford.
17. *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r.* (2006), GUS, Warszawa.
18. *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r.* (2008), GUS, Warszawa.
19. Cieřlik A. (2000): *Nowa teoria handlu zagranicznego w řwietle badań empirycznych*. PWN, Warszawa.
20. Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A. (2004): *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
21. Czyżewski, A., Sapa, A. (2003): *Mechanizm wymiany rolno-żywnościowej Polski z krajami Unii Europejskiej*. Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
22. Daszkiewicz N. (2008); *Konkurencyjność MSP w procesie internacjonalizacji*, [w:] *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, N. Daszkiewicz (red.). PWN, Warszawa.
23. Diao X., Somwaru A., Roe T. (2003): *A Global Analysis of Agricultural Reform in WTO Member Countries*, [w:] *Agricultural Policy Reform in the WTO*, M. E. Burfisher (red.). Nova Science Publishers Inc., New York.
24. Dudziński J., Nakonieczna-Kisiel H., red. (2007): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wybrane zagadnienia*. Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin.
25. Dunning J. H. (1992): *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*. Transnational Corporations, Vol. 1, No. 1.
26. Dydoń A., Niemczyk J. (2005): *Negocjacje rolne – nadal bez konsensusu*. Wspólnoty Europejskie, nr 9 (166).
27. Economic Research Service (ERS), WTO Agricultural Trade Policy Commitments Database, <http://www.ers.usda.gov/db/wto/>, 29.04.2011.
28. Eurostat FSS, 2011.
29. Fagerberg J. (1988): *International competitiveness*. The Economic Journal, Vol. 98, No. 391.
30. Fagerberg J. (1996): *Technology and Competitiveness*. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No. 3.
31. Fagerberg J., Knell M., Srholec M. (2004): *The competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*. Economic Survey of Europe, No. 2, United Nations Publication.

32. Flejterski S. (1984): *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*. Gospodarka Planowa, nr 9.
33. Frohberg K. (2000): *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, [w:] *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, E. Majewski, G. Dalton (red.). SGGW, Warszawa.
34. Frohberg K., Hartmann M. (1997): *Comparing Measures of Competitiveness*. Discussion Paper, No. 2, IAMO, Halle.
35. Gibson P., Wainio J., Whitley D., Bohman M. (2001): *Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets*. Agricultural Economic Report No. 796, Market and Trade Economics Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Washington D.C.
36. Gorynia M. (1996): *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*. Ekonomista, nr 4.
37. Gorynia M. (2009): *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, M. Gorynia, E. Łązniewska (red.). PWN, Warszawa.
38. Harrison R. W., Kennedy P.L. (1997): *A Neoclassical Economic and Strategic Management Approach to Evaluating Global Agribusiness Competitiveness*. Competitiveness Review, Vol. 7, No. 1.
39. Hassan Z. A. (1996): *Agreement on agriculture in the Uruguay Round of GATT: from Punta del Este to Marrakesh*. Agricultural Economics, Vol. 15, No. 1.
40. <http://www.nbp.pl>, 06.04.2010.
41. Hybel J. (2002): *Konkurencyjność polskich producentów owoców i warzyw w handlu zagranicznym*. Roczniki Naukowe SERiA, t. IV, z. 4, Warszawa-Poznań-Bydgoszcz.
42. Jagiełło E. M. (2008): *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*. Poltext, Warszawa.
43. Jagiełło M. (2003): *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. Studia i materiały, nr 80. IKCHZ, Warszawa.
44. Jarmul-Mikołajczyk J. (1998): *Polityka celna w procesach integracyjnych Polski ze strukturami Unii Europejskiej*. Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa.
45. Jeliński B. (2003): *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
46. Josling T., Honma M., Lee J., MacLaren D., Miner B., Sumner D., Tangermann S., Valdes A. (1994): *The Uruguay Round Agreement on Agriculture: An Evaluation*. Commissioned Paper No. 9, The International Agricultural Trade Research Consortium.

47. Kawecka-Wyrzykowska E. (2002): *Rola GATT w rozwoju handlu międzynarodowego*, [w:] *Polska w WTO*, J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.). IKCHZ, Warszawa.
48. Kawecka-Wyrzykowska E., Zapędowski W. (2002): *Porozumienie w sprawie rolnictwa i jego znaczenie dla Polski*, [w:] *Polska w WTO*, J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.). IKCHZ, Warszawa.
49. Kisiel-Łowczyk A. B., red. (2003): *Współczesna gospodarka światowa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
50. Kożuch B. (1999): *Zmiany w rolnictwie i jego otoczeniu w latach dziewięćdziesiątych*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
51. Kulawik J. (2004): *Instrumenty finansowego wspierania rolnictwa. Ich pomiar, wpływ i efektywność*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4.
52. Lewandowska I., Krzyżanowski J. (1996): *Wpływ regulacji WTO na handel produktami rolnymi pomiędzy Polską a Unią Europejską*. Zagraniczne Rynki Rolne, Biuletyn Zespołu Monitoringu, FAMMU/FAPA, nr 1.
53. Lubiński M. (1995): *Konkurencyjność gospodarki: pojęcie i sposób mierzenia*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*, M. Lubiński, T. Smuga (red.). Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.
54. Lubiński M., Michalski T., Misala J. (1995): *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*. Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.
55. McCalla A. F. (1993): *Agricultural Trade Liberalization: The Ever-Elusive Grail*. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 75, No. 5.
56. Michałek J. (2002): *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*. PWN, Warszawa.
57. Misala J. (2000): *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w świetle teorii wymiany międzynarodowej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, J. Bossak, W. Bieńkowski (red.). Tom I. Instytut Gospodarki Światowej, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa.
58. Misala J. (2003): *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
59. Misala J. (2005): *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
60. Misala J. (2007): *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*. Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.

61. Niemi J., Kerkelä L., Lehtonen H. (2008): *Modelling the impacts of multilateral agricultural trade liberalization on the EU*. Paper presented at the 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists, Ghent.
62. Olczyk M. (2008a): *Konkurencyjność – teoria i praktyka. Na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995-2006*. Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa.
63. Olczyk M. (2008b): *Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne*, [w:] *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, N. Daszkiewicz (red.). PWN, Warszawa.
64. Pawlak K. (2011): *The evolution of the agricultural protectionism and its measures*. Scientific Journal of Warsaw University of Life Sciences – SGGW Problems of world agriculture, Vol. 11(XXVI), No. 3. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
65. Pawlak K., Poczta W. (2010): *Potencjał polskiego rolnictwa pięć lat po akcesji Polski do UE jako przesłanka jego konkurencyjności*. Wiś i Rolnictwo, nr 1.
66. Pawlak K., Poczta W. (2011): *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, Warszawa.
67. Pluciński E. M. (2001): *Handel Polski z Unią Europejską*. Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa.
68. Poczta W. (2010): *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego sektora rolno-żywnościowego na rynku europejskim*. Postępy Nauk Rolniczych, nr 2.
69. Poczta-Wajda A. (2008): *Dostosowania rynkowe w sektorze rolno-żywnościowym krajów wysokorozwiniętych w wyniku postanowień Rady Urugwajskiej*. Rozprawy doktorska. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
70. Porter M. E. (1980): *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York.
71. Porter M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, A Division of Macmillan Inc., New York.
72. *Producer and Consumer Support Estimates*, OECD StatExtracts, <http://stats.oecd.org/index.aspx?r=134653>, 04.04.2011.
73. *Rachunki Ekonomiczne Rolnictwa*, Eurostat 2011.
74. *Raport z wyników (2011), PSR 2010*. GUS, Warszawa.
75. Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. (2000): *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*. University of Tartu Economics and Business Administration Working Paper No. 1. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=418540> or doi:10.2139/ssrn.418540.
76. *Revised draft modalities for agriculture*, TN/AG/W/4/Rev.4, 6.12.2008.
77. *Rolnictwo w 2007 r.* (2008), GUS, Warszawa.
78. *Rolnictwo w 2008 r.* (2009), GUS, Warszawa.

79. Rugman A. M. (1991): *Diamond in the rough*. Business Quarterly, Vol. 56, No. 3.
80. Rugman A. M. (1992): *Porter takes the wrong turn*. Business Quarterly, Vol. 57, No. 3.
81. Scott B. R. (1985): *U.S. Competitiveness: Concepts, Performance and Implications*, [w:] *U.S. Competitiveness in the World Economy*, B. R. Scott, G. C. Lodge (red.). Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
82. Stachowiak Z. (2004): *Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych*. Akademia Obrony Narodowej, Warszawa.
83. Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R., Jr. (1999): *Kierowanie*. PWE, Warszawa.
84. *Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych* (2003), PSR 2002. GUS, Warszawa.
85. Van Duren E., Martin L., Westgren R. (1991): *Assessing the Competitiveness of Canada's Agrifood Industry*. Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 39, No. 4.
86. Van Duren E., Martin L., Westgren R. (1994): *A Framework for Assessing National Competitiveness and the Role of Private Strategy and Public Policy*, [w:] *Competitiveness in International Food Markets*, M. E. Bredahl, P. C. Abbott, M. R. Reed (red.). Westview Press, Boulder, San Francisco, Oxford.
87. Woś A. (2000): *W obliczu narastającego kryzysu*. IERiGŻ, Warszawa.
88. Woś A. (2001): *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*. IERiGŻ, Warszawa.
89. Wziątek-Kubiak A. (1997): *Problemy oceny konkurencyjności polskiego przemysłu*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej*, J. Mujżel (red.). Raport nr 30. Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa.
90. Wziątek-Kubiak A. (2003): *Konkurencyjność polskiego przemysłu*. Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
91. Zawislińska I. (2003): *Gospodarka Kanady przełomu wieków. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

EGZEMPLARZ BEZPŁATNY

Nakład: 585 egz.

Druk i oprawa: EXPOL Włocławek