

MAŁGORZATA SŁODOWA-HELPA

NOWE OBLCZE KONKURENCYJNOŚCI – KONSEKWENCJE DLA POLSKIEGO SEKTORA ŻYWNOŚCIOWEGO

UWAGI WSTĘPNE

Nie trzeba szeroko uzasadniać, jak ważnym wyzwaniem nie tylko dla sektora rolno-żywnościowego, lecz całej polskiej gospodarki, jest kształtowanie konkurencyjności. Rzeczywistość gospodarcza ostatnich lat postawiła ten niezwykle złożony problem zarówno przed teoretykami, jak i praktykami gospodarczymi. Jego ranga znajduje odzwierciedlenie nie tylko w coraz bogatszej literaturze przedmiotu, licznych dyskusjach, lecz także w strategiach i programach rozwoju gospodarczego.

Podstawowym warunkiem ekonomicznym postawionym przez UE krajom ubiegającym się o członkostwo jest na tyle silna gospodarka, by sprostać mogła konkurencji rynkowej Wspólnoty. Równocześnie w dokumentach programowych UE podkreśla się, że do 2010 r. europejska gospodarka powinna stać się najbardziej konkurencyjną w skali światowej. Takie ambitne założenie przyjęli przed trzema laty w Lizbonie przedstawiciele państw Unii Europejskiej.

Jest oczywiste, że ze względu na postępującą globalizację produkcji i usług, liberalizację w handlu światowym i bliską integrację z Unią Europejską, polscy producenci muszą coraz bardziej liczyć się z konkurencją zagraniczną, nie tylko na rynkach zewnętrznych, lecz i krajowych. Konkurencja zagranicznych producentów, a także coraz silniejsze w wyniku prywatyzacji przejmowanie krajowego rynku przez zagranicznych inwestorów, stwarza nową sytuację w sektorze rolno-żywnościowym. Stopień przygotowania polskich producentów do funkcjonowania w warunkach wolnego i globalnego rynku zadecyduje o tym, czy i w jakim stopniu skorzystają oni z integracji i włączenia w system światowego handlu.

Zgodne są przy tym opinie, że artykuły rolno-spożywcze są grupą towarów szczególnie podatnych na konkurencję na międzynarodowych rynkach, w tym na rynku UE. Produkcja żywności przyrasta bowiem szybciej niż jej konsumpcja, a rozwój sieci informatycznych, nowe możliwości konserwowania żywności i przewożenia jej na duże odległości sprawiają, że zanikają wcześniejsze granice pomiędzy rynkami poszczególnych regionów, krajów i kontynentów na rzecz powstania globalnego rynku żywności.

Wyartykułowania wymaga i to, że obecnie światowy rynek produktów rolno-spożywczych jest rynkiem wysoce niestabilnym i zafałszowanym,

a ceny na nim są bardzo zniekształcone¹. Polska oferta kierowana jest przy tym na wiele rynków zbytu o różnych preferencjach i wymogach. Wprawdzie po akcesji, w wyniku dopłat eksportowych, z pewnością wzmocni się konkurencyjność polskich produktów na rynkach trzecich, niemniej utrzymanie pozycji konkurencyjnej agrobiznesu, a nade wszystko jej wzrost, wymaga poszukiwania możliwości i podjęcia intensywnych działań na wielu różnych płaszczyznach. Zaostrzone wymogi jakościowe i organizacyjne sprawiają bowiem, że mechanizm konkurencji zaczął działać z nową, większą siłą.

Polityka konkurencyjna Unii wymaga od jej członków respektowania przejrzystych zasad ochrony wolnego rynku, prowadzących do eliminacji czynników zakłócających konkurencję pomiędzy działającymi na nim podmiotami (np. praktyk monopolistycznych czy protekcji państwa). Wszystkie podmioty gospodarcze w obrębie UE mają być jednakowo traktowane. Od wypracowania przez polskie przedsiębiorstwa własnej pozycji konkurencyjnej zależeć więc będą ich wyniki ekonomiczne i perspektywy rozwoju. Wymaga to dostosowania oferty produkcyjnej do struktury i standardów jakościowych przedsiębiorstw europejskich, z którymi będą konkurować, jak również wyraźnego przedstawienia orientacji polskich przedsiębiorstw ze strategii produkcyjnej na marketingową.

W tych warunkach rysuje się szczególna potrzeba innego, szerszego spojrzenia na konkurencyjność sektora gospodarki żywnościowej, czynniki determinujące zarówno jego technologiczną, jak i ekonomiczną przewagę, miejsce w nim innowacji oraz innych czynników (m.in. instytucjonalnych), w tym regionalnych i lokalnych systemów produkcji, procesów integracji poziomej i pionowej. Poszukiwaniu odpowiedzi na zasadnicze pytanie: jak zwiększyć konkurencyjność sektora rolno-żywnościowego, towarzyszyć musi zintensyfikowanie dyskusji, ocena i wymiana dotychczasowych doświadczeń na tym polu.

Nic więc dziwnego, że w badaniach z zakresu gospodarki żywnościowej ten aspekt podejmowany jest coraz częściej i szerzej, czego rezultatem jest wyjątkowo obfity plon wydawniczy, obejmujący wiele prac zwartych i artykułów². Na ogół badane są korzyści i przewagi komparatywne, tymczasem wielość czynników determinujących konkurencyjność sprawia, że ustalenie przewag komparatywnych, oparte na analizie korzyści komparatywnych, wyznaczonych przez koszty alternatywne, traktować należy jako punkt wyj-

¹ Znaczna część produktów na tym rynku ma charakter eksportu wymuszonego i z jednej strony są to produkty nadwyżkowe, pochodzące z krajów wysoko rozwiniętych, których produkcja lub eksport możliwe są dzięki subsydjom rządowych, przy cenach w eksporcie niższych od cen krajowych, z drugiej strony są to produkty oferowane przez kraje słabo rozwinięte, eksportowane z braku innych produktów eksportowych, często nawet z uszczerbkiem dla zaopatrzenia krajowego.

² Pod kierunkiem prof. dr hab. A. Wosia z Instytutu Ekonomiki Rolnej został zrealizowany także duży projekt badawczy pt. *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*. Jego pokłosie stanowi kilka opracowań autorskich, m.in. W. Józwiaka, J. R. Urbana, A. Wosia. Ten aspekt podejmowany jest także w innych grantach KBN oraz w pracach dotyczących problematyki wsi i rolnictwa (M. Adamowicz, *Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1999, nr 2-3; *Możliwości poprawy konkurencyjności agrobiznesu*, red. M. Adamowicz, AR, Lublin 2000; *Agrobiznes 2003; Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie*, t. 1-2, red. S. Urban, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, nr 983, Wrocław 2003).

ścia do oceny możliwości konkurencyjnych. Ważne jest zatem zasygnalizowanie potrzeby szerszego spojrzenia na proces konkurencyjności, uwzględniania kilku znaczących czynników oraz instrumentów stymulujących oraz podjęcie próby wyjaśnienia, dlaczego obecnie tak wielką wagę przywiązuje się do regionalnego wymiaru konkurencyjności? Taki jest cel niniejszego opracowania.

Już w tym miejscu należy jednak zaznaczyć, że przy dużej skali zróżnicowania regionów, ich zasobów i możliwości rozwojowych, nie jest możliwe zaprezentowanie uniwersalnego mechanizmu kształtowania konkurencyjności gospodarki. Jej stymulowanie wymaga bowiem zróżnicowanego instrumentarium i uwzględnienia regionalnej i sektorowej specyfiki procesów społeczno-gospodarczych. Polska oferta kierowana jest przy tym na wiele rynków zbytu o różnych preferencjach i wymogach.

Niezależnie od zróżnicowanego regionalnego kontekstu nie można jednak pominąć przynajmniej kilku ważnych determinantów konkurencyjności i wyznaczników jej współczesnego charakteru.

1. DETERMINANTY I CHARAKTER WSPÓŁCZESNEJ KONKURENCYJNOŚCI

Nie jest konieczny szeroki wywód dotyczący paradygmatu przewag konkurencyjnych, ani też prezentacja różnych definicji konkurencyjności³, innowacji⁴, lokalnych systemów produkcyjnych⁵. Za punkt wyjścia dalszych rozważań można przyjąć ogólną definicję konkurencyjności, zaproponowaną w połowie lat dziewięćdziesiątych przez OECD i stosowaną najczęściej w badaniach realizowanych na zlecenie Komisji Europejskiej.

Konkurencyjność rozumiana jest jako „zdolność przedsiębiorstw, sektorów, regionów, krajów i obszarów ponadnarodowych do generowania relatywnie wysokich przychodów z wykorzystanych czynników produkcji (produktywności) i relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach konkurencji międzynarodowej”⁶. Stanowi więc zbiór unikalnych zdolności wynikających z zasobów i ich wzajemnych relacji, trudnych do osiągnięcia i naśladowania przez konkurentów⁷. To właśnie konkurencyjność, postrzegana współcześnie – co widać w krajach odnoszących succe-

³ Por. *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*, red. A. Klasik, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2001; *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, red. M. Klamut, L. Cybulski, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000.

⁴ W. M. Grudzewski, J. K. Hejduk, *Innowacyjność w technice i technologii źródłem przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. IFGN SGH, Warszawa 2002; A. Pomykański, *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa-Lódź 2001.

⁵ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” 2002, nr 4 (110); J. Gancarczyk, M. Gancarczyk, *Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters) – od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 2-3, s. 75-90.

⁶ I. Pietrzyk, *Konkurencyjność regionów w ujęciu Komisji Europejskiej*, w: *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, op. cit., s. 31; W. Burzyński, W. Karpińska-Mizielińska, T. Smuga, *Wpływ pomocy publicznej na konkurencyjność przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 3, s. 72-73.

⁷ M. Adamowicz, *Konkurencja i konkurencyjność*, op. cit. s. 11.

sy – nie tylko jako warunek zwiększenia eksportu przez poszczególne kraje, lecz w coraz większym stopniu jako sposób na efektywne wykorzystanie zasobów, przyciągnięcie zagranicznych inwestycji i technologii, traktowana jest jako ważny czynnik wzrostu. W tym kontekście widać najlepiej, że zbyt wąskie i dalece niewystarczające byłoby tradycyjne podejście oparte na analizie korzyści komparatywnych wyznaczonych przez koszty alternatywne.

Godzi się podkreślić, że zdolność konkurencyjna agrobiznesu, podobnie jak innych sektorów gospodarki, nie powinna być traktowana wyłącznie statycznie, jako swoisty potencjał, lecz jako dynamiczna właściwość układu gospodarczego, wyrażająca jego długookresową zdolność do aktywnego dostosowywania się do zmieniających się warunków, w szczególności gospodarczych i technologicznych. Konkurencyjność wyrażona udziałem w rynku, odnosi się przy tym nie tylko do produktów finalnych występujących na rynku krajowym i zagranicznym, oznaczając zdolność zdobycia i utrzymania określonej pozycji na nim, ale także do czynników wytwórczych zaangażowanych do produkcji określonych dóbr⁸.

Zdolność konkurencyjna jednostek gospodarczych w coraz większym stopniu zależy nie tylko od samej przedsiębiorczości, lecz od sprawności funkcjonowania terytorialnych systemów społeczno-gospodarczych i ich zdolności do rozszerzonej reprodukcji regionalnych zasobów. Ma zatem miejsce równoczesne konkurowanie wytwórców i otoczenia, w którym działają. Ważnym priorytetem polityki regionalnej jest więc tworzenie konkurencyjnego otoczenia, ułatwiającego jednostkom gospodarczym uzyskanie pożądanej przewagi konkurencyjnej⁹.

Czynnikiem integralnie wspierającym efektywną alokację zasobów staje się sposób funkcjonowania tego otoczenia, tworzącego sieciowy system powiązań i w takiej postaci będącego swoistym zasobem regionalnym. Dlatego też współczesną gospodarkę określa się mianem „gospodarki sieciowej”. Składa się na nią zespół powiązań produkcyjnych, finansowych, innowacyjnych, a nawet kulturowych¹⁰. Sieciowe powiązania między jednostkami gospodarującymi sprawiają, iż czerpanie przewag konkurencyjnych ze źródeł zewnętrznych i wewnętrznych odbywa się często nie w sposób bezpośredni, tj. tak, jakby to sugerowały najkrótsze powiązania linowe i czasowe, ale pośredni, niekiedy pozornie nielogiczny i dłuższy¹¹. Kluczem do zrozumienia tych zjawisk jest właśnie badanie powiązań sieciowych¹².

⁸ K. Froberg, *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, w: *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, Wyd. SGGW, Warszawa 2000, s. 220-222.

⁹ Tworzenie mechanizmów konkurencyjności regionów uznawane jest za podstawowy cel polityki rozwoju regionalnego krajów OECD oraz UE. Por. J. Szlachta, *Główne problemy polityki rozwoju regionalnego Polski na przełomie XX i XXI wieku*, w: *Strategiczne wyzwania dla polityki rozwoju regionalnego Polski*, Warszawa 1996, s. 23-24; J. Szlachta, *Europejskie mechanizmy polityki regionalnej*, w: *Podstawy polityki regionalnej*, Zeszyt „Reforma Administracji Publicznej” nr 21. Departament Reform Ustrojowych Państwa KPRM, Warszawa 1999.

¹⁰ G. Gorzelak, *Polskie regiony w procesie integracji europejskiej*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 2-3, s. 65.

¹¹ Pełne zdyskontowanie korzyści wytwarzanych w naturalnych układach sieciowych utrudniają różnego rodzaju bariery komunikacyjne, administracyjne, kulturowe, polityczne, społeczne itp.

¹² T. Kudłacz, T. Markowski, *Zintegrowany rozwój aglomeracji jako podstawa budowania konkurencyjności polskiej przestrzeni społeczno-gospodarczej*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 2-3, s. 27.

Coraz bardziej powszechne jest przeświadczenie, że rośnie przede wszystkim znaczenie innowacji i transferu technologii jako czynnika wzrostu konkurencyjności, modernizacji struktur wytwórczych i w rezultacie przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Zwiększenie konkurencyjności gospodarki zarówno krajowej, jak i gospodarek regionalnych, jest zatem uzależnione w dużej mierze od wzrostu innowacyjności. Szczególną rolę odgrywa tu zdolność do wytwarzania i „urynkowienia” innowacji¹³, niezwykle ważne jest zatem stworzenie popytu na innowacje¹⁴. Sukces rynkowy jest główną ich motywacją. Jakkolwiek infrastruktura innowacyjności nie zastąpi rynku, to jednak jest zasadniczym czynnikiem wspomagający mechanizm rynkowy. Jak twierdzi znany polski regionalista A. Kukliński, regionalne systemy innowacji stają się najbardziej twórczym środowiskiem dla przedsiębiorstw, które muszą sprostać wyzwaniom zaostrożonej konkurencji, nie tylko w skali krajowej, kontynentalnej, ale i globalnej¹⁵.

Uwzględniając w definicji konkurencyjności zdolność do pobudzania innowacji można przyjąć, że region konkurencyjny jest to obszar, gdzie współcześnie kształtuje się silny układ powiązań sieciowych, przez który jednostki należące do sieci mają dostęp do wspólnie generowanych korzyści zewnętrznych i wewnętrznych, np. korzyści skali, zakresu, korzyści wynikających z bliskości, czyli korzyści aglomeracji, urbanizacji czy – ostatnio tak mocno lansowanych – korzyści metropolizacji, jakie dają wielkie układy miejskie o złożonych funkcjach¹⁶.

Dokonujące się procesy globalizacyjne wzmacniają znaczenie kontekstu lokalnego oraz regionalnego dla efektywności działań innowacyjnych. Zgodne są przecież opinie, że w XXI w. właśnie regiony będą głównymi, bezpośrednimi aktorami sceny europejskiej i globalnej. Aby sprostać tej nowej, trudnej roli, muszą one m.in. funkcjonować jako systemy innowacji integrujące innowacyjne przedsiębiorstwa, twórczą sferę badań i rozwoju oraz stymulujące układy polityki proinnowacyjnej. Muszą zatem położyć szczególny nacisk na rozwój potencjału innowacyjnego, upodobnić się do modelu korporacji w zakresie organizacji i podejmowania decyzji. Nie kwestionując zatem roli narodowych systemów innowacji, podkreślić należy rosnące znaczenie tego lokalnego i regionalnego kontekstu, a tym samym systemów innowacyjnych na poziomie regionu, czyli tzw. regionalnych systemów innowacji (RSI). Nie trzeba szeroko uzasadniać, że w obecnych warunkach właśnie te systemy mają kluczowe znaczenie dla osiągnięcia i utrzymania konkurencyjności międzynarodowej, jak również dobrych perspektyw dla długookresowego wzrostu oraz dobrobytu społeczności regionalnych; są one jednocześnie innym punktem spojrzenia na lokalne systemy produkcji. Bar-

¹³ G. Gorzelak, *Polskie regiony w procesie integracji europejskiej*, op. cit., s. 64-71.

¹⁴ A. Jewtuchowicz, *Rozwój sieci innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości, w: Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, red. K. B. Matusiak, E. Stawasz, A. Jewtuchowicz, Wyd. Katedry Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 233-240.

¹⁵ A. Kukliński, *Rola regionów w Federalnej Europie w XXI wieku, w: Jaka Europa? Regionalizacja a integracja*, red. P. Buczkowski, K. Bondyra, P. Sliwa, WSB, Poznań 1998, s. 58.

¹⁶ T. Markowski, *Konkurencyjność i innowacyjność polskich regionów wobec akcesji do UE*, opracowanie na zlecenie MGPiPS.

dzo istotne jest ich powiązanie z koncepcją tzw. klastrów, w wielu wymiarach są bowiem z nią komplementarne¹⁷.

Konkurencyjność regionu można interpretować jako przewagę nad innymi regionami będącą wypadkową atrakcyjności oferty produktów i usług kierowanej do obecnych i potencjalnych użytkowników regionu, którymi są mieszkańcy, firmy, inwestorzy i goście. Jej źródłem jest nowoczesna infrastruktura materialna, instytucjonalna i intelektualna regionu oraz jego atuty tkwiące m.in. w systemie edukacyjnym, strukturze gospodarczej i infrastrukturze¹⁸.

Na konkurencyjność regionów wpływają dwa sprzężone ze sobą procesy: konkurencyjność firm w nich zlokalizowanych oraz zdolność samych regionów do przyciągania nowego kapitału (tworzącego miejsca pracy i dochody) oraz najwyższej kwalifikowanych pracowników zdolnych do wytwarzania innowacji i stosowania nowych, zaawansowanych technologii oraz do sprawnego zarządzania. Oba te ujęcia konkurencyjności ściśle się ze sobą wiążą. Za regiony konkurencyjne uważa się te, które są w stanie zaoferować producentom wysoko kwalifikowaną siłę roboczą, sprawne zaplecze naukowo-badawcze, niezawodną infrastrukturę wiążącą region ze światem, dobrze rozbudowaną sieć instytucji wspierania przedsiębiorczości, zróżnicowane i bogate możliwości kooperacji miejscowych firm.

Wyróżnia się też międzynarodową konkurencyjność regionu, w wąskim ujęciu traktowaną jako zdolność do wytwarzania przez region dóbr i usług znajdujących odbiorców na rynku międzynarodowym, w tym globalnym, w warunkach silnej konkurencji ze strony innych regionów krajowych i zagranicznych. W ujęciu mikroekonomicznym taka konkurencyjność wyraża się we wzroście sprzedaży na rynku międzynarodowym markowych dóbr i usług regionu, przy czym ich sprzedaż i dostawa realizuje się za granicą lub na obszarze regionu. W ujęciu makroekonomicznym są to rosnące obroty międzynarodowe, rosnący udział regionu w wymianie międzynarodowej, w tym trwałe utrzymywanie przez region dodatniego salda wymiany i równocześnie równowagi między oszczędnościami i inwestycjami¹⁹. W szerokim ujęciu konkurencyjność oznacza posiadanie przez region bazy ekonomicznej złożonej z sektorów międzynarodowych, w tym globalnych, mających dobre perspektywy rozwojowe²⁰.

Trzeba w tym miejscu wyraźnie podkreślić, że w coraz większym stopniu konkurencyjność opiera się przede wszystkim na dwóch wzajemnie po-

¹⁷ W tych warunkach niezbędne jest także nowe, szersze spojrzenie na koncepcję klastrów, zakres ich działania i rolę w hierarchii terytorialnych determinantów konkurencyjności firm. Motorami ich rozwoju, podobnie jak całej gospodarki, mogą stać się klustry innowacyjne różniące się od tradycyjnych lokalnych systemów produkcyjnych tym, że istotne jest w nich partnerstwo i współpraca nie tylko między firmami, ale także między firmami i światem nauki i badań. Instytuty badawcze są więc w takich klastrach ważnymi podmiotami wchodzącymi w sieci powiązań ze współpracującymi między sobą przedsiębiorstwami danego systemu produkcyjnego. O takich klastrach często się mówi, że stanowią one lokalne systemy innowacyjne.

¹⁸ A. Klasik, *Konkurencyjność województwa śląskiego na tle innych regionów. Ujęcie syntetyczne*, w: *Województwo śląskie. Integracja, konkurencyjność, nowe inicjatywy*, II Śląskie Forum Rozwoju Lokalnego i Regionalnego, AE i Górnośląska Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości im. K. Goduli, Katowice 2001.

¹⁹ T. Markowski, *Konkurencyjność i innowacyjność polskich regionów*, op. cit.

²⁰ A. Klasik, *Międzynarodowa konkurencyjność jako kryterium restrukturyzacji polskich regionów*, w: *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość*, op. cit., s. 99-105.

wiązanych filarach – efektywności i jakości. W obu przypadkach niekwestionowane znaczenie ma organizacja rynku. O konkurencyjności rodzimej produkcji na wspólnym rynku europejskim i globalnym decyduje jednak nie tylko jakość produktów i koszt ich wytworzenia, lecz w dużym stopniu także sprawność kanałów marketingowych oraz umiejętność promowania produktów. Odpowiednie strategie marketingowe wynikające z analizy rynku, umożliwiają produkowanie dóbr i usług na określone jego segmenty. Z koncepcji pięciu sił konkurencyjnych M. Portera wynika, że potrzebna jest sprawna koordynacja takich czynników, jak: logistyka zaopatrzenia i zbytu, sprzedaż i marketing, usługi i operacje gospodarcze, infrastruktura firm, zarządzanie zasobami ludzkimi i rozwój nowoczesnych technologii²¹.

Region staje się konkurencyjny, jeśli przedsiębiorstwa w nim funkcjonujące wprowadzają nowe produkty, technologie, metody organizacji pracy, wykorzystując rolę nauki, jako dostawcy nowych rozwiązań technologicznych²². Z doświadczeń europejskich wynika, że najbardziej rozwiniętymi regionami są właśnie te, które zdołały stworzyć środowiska sprzyjające innowacjom: system instytucji finansowych, doradczych i pośrednictwa w transferze technologii oraz system zachęt i pomocy publicznej. Środowiska takiego nie da się jednak stworzyć nakazowo, potrzebny jest proces współpracy, oddolnych inicjatyw, zarówno ze strony nauki, jak i gospodarki. W tym kontekście rysuje się obecnie szczególna misja dla różnych form działań zbiorowych, stanowiących warunek konieczny, choć niewystarczający do uzyskania odpowiedniej pozycji konkurencyjnej.

Potrzeba dynamicznego rozwoju instytucji wynika z przekonania, że konkurencyjność nie powstaje spontanicznie w rezultacie zmian w otoczeniu makroekonomicznym, ani nie jest wyłącznie konsekwencją przedsiębiorczości na poziomie mikroekonomicznym. Jest ona raczej wypadkową działań wszystkich aktorów sceny ekonomicznej, odzwierciedla nie tylko możliwości produkcyjne, ale także sprawność struktur społecznych, ekonomicznych i politycznych, nade wszystko zaś aktywność i umiejętność współdziałania różnych podmiotów²³.

Coraz ważniejszy składnik współczesnej, nowoczesnej gospodarki, konieczny do właściwego jej funkcjonowania, stanowi zatem kapitał społeczny, będący swoistym dobrem publicznym, obejmującym takie cechy społeczeństwa, jak zaufanie, normy, powiązania, a uzewnętrzniający się w procesach samoorganizacji²⁴. Dzięki określonemu systemowi wartości i zaufania gospodarka może ponosić niższe koszty transakcyjne, m.in. związane z formalnymi mechanizmami koordynacji, takimi jak kontrakty, hie-

²¹ M. E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992.

²² T. Markowski, *Stymulowanie i regulowanie konkurencyjności regionów w świetle procesów globalizacji gospodarki*, „Samorząd Terytorialny” 2000, nr 3, s. 30-38.

²³ A. Jewtuchowicz, W. Kosiedowski, *Rola infrastruktury przedsiębiorczości i transferu technologii w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, w: *Konkurencyjność gospodarcza regionu w warunkach nowego ustroju terytorialno-administracyjnego*, red. W. Kosiedowski, Wyd. Uniwersytetu M. Kopernika, Toruń 2000, s. 62.

²⁴ A. Ratajczak, *Władze lokalne i ich rola w tworzeniu warunków dla przedsiębiorczości*, w: *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość*, op. cit., s. 144-146; Z. J. Stańczyk, *Dwa rodzaje kapitału społecznego*, „Gospodarka Narodowa” 2000, nr 1-2.

rarchia oraz biurokratyczne zasady wprowadzania odpowiednich regulacji przez państwo, kontroli i egzekucji norm prawnych. Te niższe koszty sprawiają, iż społeczeństwa o dużym zasobie kapitału społecznego mają większe przewagi konkurencyjne²⁵. Także w warunkach niższego zaawansowania technologicznego istnienie kapitału społecznego przynosi nieraz większą skuteczność i efektywność niż hierarchiczny system poleceń i kontroli. Kapitał społeczny wywiera też duży wpływ na właściwe funkcjonowanie struktur administracyjnych państwa i władz terytorialnych, instytucji publicznych, organizacji pozarządowych.

Z wielu wykonanych analiz wynika, że innowacyjność i konkurencyjność polskiej gospodarki jest niska²⁶. Dalece niewystarczające w stosunku do potrzeb jest zaplecze instytucjonalne. Niezwykle istotna w gospodarce opartej na wiedzy krajowa i regionalna sieć transferu innowacji stanowi jedno z najsłabszych ogniw. W tej pustce instytucjonalnej nieliczne przykłady jednostkowych rozwiązań silnie uzewnętrzniają potrzebę szerokiego, systemowego podejścia²⁷.

Postawa aktywnej przedsiębiorczości społeczności lokalnej i orientacji marketingowej polskich samorządów jest raczej postulatem niż faktem. Przyczyny tego stanu rzeczy tkwią zarówno w ograniczeniach ekonomicznych, tradycji, jak i atomizacji społeczności lokalnych odziedziczonych po poprzednim systemie. Stwarza to dość wyraźną „lukę konkurencyjną” między polskimi i europejskimi regionami, będącymi najbliższym ich otoczeniem konkurencyjnym²⁸.

Wprawdzie potrzeba wzrostu konkurencyjności gospodarki deklarowana była bezpośrednio lub pośrednio we wszystkich 16 strategiach polskich województw opracowanych w 2000 r. oraz w wielu strategiach gmin i powiatów, na ogół zabrakło w nich jednak niezbędnego podejścia sieciowego, zwłaszcza wizji koordynowania w czasie i przestrzeni działań różnych aktorów regionalnych, instrumentów kreowanych przez różne podmioty polityki regionalnej²⁹. Niewiele miejsca poświęcono tworzeniu finansowych i organizacyjnych ram wsparcia rozwoju innowacyjności. Poza deklaracją chęci działania, lektura opracowanych strategii nie ujawnia spójnych oryginalnych koncepcji w tej dziedzinie³⁰.

²⁵ Z doświadczeń regionów europejskich wynika, że potrzeba współpracy różnych podmiotów społeczno-gospodarczych przy budowie i realizacji strategii innowacyjności oraz konkurencyjności umożliwiła mobilizację kapitału społecznego dla identyfikacji barier rozwoju oraz podjęcia wspólnych przedsięwzięć dla osiągnięcia konkurencyjnej gospodarki w danym regionie. Te pozytywne doświadczenia uzasadniają najlepiej potrzebę działań na tym polu. Jest wprawdzie możliwe koordynowanie działań bez istnienia kapitału społecznego, ale wymaga to ponoszenia dużych kosztów transakcyjnych związanych z kontrolą, negocjacjami, nakłaniania do wykonania formalnych porozumień.

²⁶ Od kilku lat systematycznie spada liczba zgłoszeń patentowych i wzorów użytkowych, a udział przedsiębiorstw, które w ostatnich latach wprowadziły co najmniej jedną innowację jest znacznie niższy od średniej dla UE. Niski jest również udział przedsiębiorstw finansujących badania i rozwój, wynosi ok. 24,5%, przy średniej UE ponad 60%.

²⁷ G. Gorzelak, *Polskie regiony w procesie integracji europejskiej*, op. cit., s. 70.

²⁸ E. Zeman-Miszewska, *Tworzenie przewagi konkurencyjnej regionów – aspekt marketingowy*, w: *Konkurencyjność miast i regionów*, op. cit., s. 31.

²⁹ A. Nowakowska, K.B. Matusiak, *Innowacyjność w strategiach rozwoju i kontraktach regionalnych*, w: *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjności firm*, op. cit., s. 291-304.

³⁰ E. Łaźniewska-Nowińska, *Regionalne strategie innowacyjne wyzwaniem i szansą dla polskich regionów w kontekście procesów integracyjnych*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 2-3, s. 107.

2. KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI W CENTRALNYCH DOKUMENTACH PLANISTYCZNYCH

Tworzenie podstaw do wzmocnienia konkurencyjności gospodarki Polski stanowi cel generalny Wstępnego Narodowego Planu Rozwoju, realizowanego w Polsce w latach 2000-2003³¹. Poprawa konkurencyjności wpisana została w misję Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego oraz zasadnicze cele strategii sektorowych i wspomnianych już strategii wojewódzkich oraz wielu strategii lokalnych.

Za główny cel Narodowego Planu Rozwoju Polski na lata 2004-2006 uznane zostało: „rozwijanie konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zdolnej do długofalowego, harmonijnego rozwoju, zapewniającej wzrost zatrudnienia i poprawę spójności społecznej, ekonomicznej i przestrzennej z Unią Europejską na poziomie regionalnym i krajowym”³². Tę potrzebę podkreśla się także w innych dokumentach centralnych wyraźnie wskazując, że wskutek już osiągniętego stopnia otwarcia oraz liberalizacji w dziedzinach, dotąd w pewnej mierze osłanianych przed zewnętrzną konkurencją, w nadchodzących latach polska gospodarka będzie poddawana rosnącej zewnętrznej presji konkurencyjnej.

Z zasadniczego celu Narodowego Planu Rozwoju wynikają założenia i zakres programów operacyjnych przewidzianych do realizacji właśnie w latach 2004-2006.

Działania na rzecz wzrostu konkurencyjności gospodarki poprzez zwiększenie jej innowacyjności będą podejmowane w Polsce w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost konkurencyjności gospodarki. Zakłada się, że jednym z efektów wdrożenia tego programu powinno być powstanie gospodarki opartej na innowacyjnych przedsiębiorstwach o silnej pozycji konkurencyjnej na jednolitym rynku europejskim³³.

Z kolei, ze względu na rangę innowacji w procesie kreowania konkurencyjności regionów oraz zasygnalizowaną już rolę regionalnych strategii innowacyjnych, w Zintegrowanym Programie Operacyjnym Rozwoju Regionalnego na lata 2004-2006 (ZPORR), stanowiącym przede wszystkim podstawę ubiegania się o środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ERDF), wyodrębnione zostało działanie Regionalne Strategie Innowacyjne (RSI)³⁴. Jego głównym celem tych działań jest wzmocnienie i wykorzystanie potencjału regionalnego sektora akademickiego i naukowo-badawczego dla rozwoju przedsiębiorczości oraz wzmocnienia konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących na regionalnym i lokalnym rynku. Zakłada się, że dzięki jego realizacji powinna nastąpić poprawa transferu technologii i *know-how* w regionach, wykształcenie i wzmocnienie postaw innowacyj-

³¹ Wstępny Narodowy Plan Rozwoju, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1999.

³² Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006. Dokument przyjęty przez Radę Ministrów 14 stycznia 2003 r., skorygowany zgodnie z decyzją Rady Ministrów z 11 lutego 2003 r.

³³ Wzrost konkurencyjności gospodarki. Sektorowy Program Operacyjny, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002.

³⁴ Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004-2006, MGPIPS, Warszawa 2003; Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego. Uzupełnienie programu, MGPIPS, Warszawa 2003.

nych wśród przedsiębiorców, a ponadto, że wśród instytucji i przedsiębiorstw powstanie system przekazywania doświadczeń, wiedzy i informacji w zakresie innowacyjności³⁵. Z doświadczeń Unii Europejskiej wynika bowiem, że RSI są niezwykle ważnymi przedsięwzięciami, których realizacja przyczyniła się do wzrostu konkurencyjności gospodarek wielu regionów poprzez tworzenie sprawnego i „naturalnego” systemu powiązań instytucjonalnych pomiędzy sektorem badawczo-rozwojowym, przedsiębiorstwami, władzami regionalnymi i lokalnymi oraz instytucjami pośredniczącymi. Strategie te opierają się bowiem na idei partnerstwa i szerokim konsensusie partnerów społecznych i gospodarczych³⁶.

Do opracowania takich Regionalnych Strategii Innowacji przystąpiły w ostatnich latach wszystkie polskie województwa. Obecnie każde z nich przygotowuje lub wdraża RSI i zakłada się, że zostaną one ukończone w 2004 r.³⁷

Konkurencyjność sektora rolno-żywnościowego najszerzej podjęta została w Sektorowym Programie Operacyjnym Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich (SPORiMSZROW)³⁸ i stanowi jeden z dwóch głównych celów tego programu (Cel 2 – „Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich”)³⁹. W pierwszych latach integracji z UE poprawa konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej traktowana będzie jako najważniejszy cel strategiczny rozwoju polskiego rolnictwa oraz

³⁵ Perspektywa otrzymania środków UE stanowi swego rodzaju doping, zarówno dla władz regionalnych, jak i podmiotów prywatnych. Na realizację tego działania w latach 2004-2006 przewidziana jest w programie kwota 149,3 mln Euro. Z ERDF Polska może otrzymać aż 60,6 mln euro. Wkład krajowych środków publicznych powinien jednak wynieść 40,2 mln Euro (w tym 20,2 mln z budżetu państwa i 20 mln z budżetów samorządu terytorialnego), a udział środków prywatnych powinien dochodzić do 48,5 mln euro. *Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego. Uzupełnienie programu*, op. cit.

³⁶ Pierwsze edycje tych programów rozpoczęto już w 1994 r. Od tego czasu w ponad 150 regionach państw członkowskich takie strategie zostały wdrożone, co otworzyło nowe możliwości rozwoju technologicznego i innowacyjnego przedsiębiorstw.

³⁷ Pięć polskich województw przygotowuje RSI w ramach 5 Programu Ramowego UE. Ich projekty Regionalnych Strategii Innowacji i Transferu Technologii, znalazły się w 2000 r. wśród 16 wniosków projektowych wyłonionych (spośród kilkudziesięciu) w konkursie i zaakceptowanych przez KE (2 Program Horyzontalny – „Promocja innowacji oraz wsparcie uczestnictwa małych i średnich przedsiębiorstw”). Zaakceptowane zostały następujące projekty: Innowacyjna Wielkopolska (woj. wielkopolskie), RSI Silesia (woj. śląskie), RSI Zachodniopomorskie (woj. zachodniopomorskie), RITTS INBO – Regionalne Strategie Innowacji i Transferu Technologii, Innowacje dla Północnych Czech i Opola, Strategia Innowacji dla Województwa Warmińsko-Mazurskiego. Pozostałe 11 województw tworzy RSI samodzielnie lub w ramach umów podpisanych z Komitetem Badań Naukowych (obecne Ministerstwo Nauki i Informatyzacji). W projektach wykorzystana jest metodologia tworzenia takich strategii wypracowana w Unii Europejskiej w ramach programów RIS (Regional Innovation Strategies) oraz RITTS (Regional Innovation and Technology Transfer Strategies).

³⁸ *Sektorowy Program Operacyjny. Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich*. Projekt, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2002; *Sektorowy Program Operacyjny. Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego i rozwój obszarów wiejskich. Uzupełnienie Programu*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa kwiecień 2003.

³⁹ Zdefiniowane w niniejszym dokumencie cele realizowane będą w ramach trzech priorytetów: I. Wspieranie zmian i dostosowań w rolnictwie; II. Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich; III. Rozwój i dostosowanie do norm WE przetwórstwa artykułów rolnych.

Ze względu na ograniczenia możliwej interwencji, wynikające z jednofunduszowego charakteru Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, pomoc strukturalna na rzecz rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa musi być uzupełniona przez realizowany Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW), niezależny dokument programowy, w stosunku do tego Sektorowego Programu, współfinansowany przez Sekcję Gwarancji EAGGF (Rural Development Plan). Działania wdrażane w ramach obu programów będą kompatybilne, wzajemnie uzupełniając się w ramach nadrzędnego celu, jakim jest rozwój obszarów wiejskich. Wykorzystywane też będą środki przewidziane w innych programach operacyjnych, w tym:

- transfery środków przeznaczonych na rozwój infrastruktury (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego);
- tworzenie pozarolniczych miejsc pracy i rozwój zasobów ludzkich (Europejski Fundusz Społeczny EFRR);
- instrumenty pomocy krajowej, kontynuowane po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

przetwórstwa żywności. W ramach tego celu wyróżnione zostały następujące cele cząstkowe:

- poprawa efektywności ekonomicznej i produktywności gospodarki rolno-żywnościowej,
- poprawa dochodów w rolnictwie i na wsi,
- poprawa bezpieczeństwa żywności i jej jakości oraz rynkowe ukierunkowanie produkcji.

W SPO zidentyfikowane też zostały bariery ograniczające konkurencyjność, niezbędne kierunki działań oraz instrumenty stymulujące.

Zakłada się, że dla poprawy konkurencyjności wykorzystywane będą zarówno instrumenty uwzględnione w tym programie, jak i – w istotnej mierze – środki kierowane za pośrednictwem pozostałych programów sektorowych oraz ZPORR. Planowane w nich działania w sposób bezpośredni lub pośredni kształtować będą warunki zarówno dla przemian w rolnictwie i przetwórstwie, jak i szeroko pojętego procesu modernizacji obszarów wiejskich⁴⁰.

3. POPRAWA KONKURENCYJNOŚCI SEKTORA ROLNO-ŻYWNOŚCIOWEGO – GŁÓWNE WYZWANIE DLA POLSKIEJ GOSPODARKI

Przekształcenia strukturalne w rolnictwie i przetwórstwie żywnościowym oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich, stanowią jedne z najważniejszych wyzwań, jakie w dobie integracji stoją przed Polską. Wynika to z miejsca, jakie zajmuje rolnictwo w strukturze gospodarki polskiej oraz z dużej skali niezbędnych dostosowań całości sektora żywnościowego do warunków konkurencji na Jednolitym Rynku. Zgodne są przy tym opinie, że przystąpienie Polski do Unii Europejskiej oznacza z jednej strony rozszerzenie możliwości zbytu krajowych produktów rolno-spożywczych, z drugiej zaś – zaostrożenie warunków konkurencji. Wskazuje się równocześnie, że w procesie kształtowania konkurencyjności gospodarki i sprostania przez Polskę wymogom konkurencyjności na wspólnym europejskim rynku najsłabsze ogniwo stanowi właśnie rolnictwo, które w krótkiej perspektywie nie ma szans stać się konkurencyjnym i wymaga daleko idącej przebudowy. Potrzeba tej przebudowy, prowadzącej m.in. do wykształcenia takich form organizacyjnych produkcji, które umożliwiłyby odzyskanie pozycji jako eksportera rolnego netto, uważana jest na ogół za najważniejsze wyzwanie polskiej gospodarki⁴¹.

⁴⁰ Wskazać tu należy na działania związane z:

- poprawą infrastruktury technicznej i społecznej wsi oraz ochroną środowiska – czynnikami warunkującymi rozwój funkcji gospodarczych i społecznych terenów wiejskich (SOP – Wzrost konkurencyjności gospodarki, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego);
- bezpośrednim wsparciem tworzenia miejsc pracy poprzez udostępnienie środków inwestycyjnych (SOP – Wzrost konkurencyjności gospodarki);
- edukacją, szkoleniami i doradztwem ułatwiającymi znalezienie zatrudnienia, samodzielne podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej lub utworzenie miejsc pracy (SOP – Rozwój zasobów ludzkich, SOP – Wzrost konkurencyjności gospodarki, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego). Treść tych programów nie skupia się na odrębnym traktowaniu obszarów wiejskich i miast.

⁴¹ W 2001 r. ujemne saldo w zakresie handlu artykułami rolno-spożywczymi między Polską a UE wyniosło bowiem aż 334 mln dolarów. J. Wilkin. *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską*, w: *Wies i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, IERiGŻ, IRWiR PAN, SGH – Katedra Agrobiznesu, Warszawa 2002, s. 211.

Wprawdzie rolnicy najczęściej nie są stroną na rynku dóbr finalnych i główne sygnały dotyczące cen oraz jakości są odbierane przez przemysł przetwórczy, niemniej rolnictwo w dużej mierze przesądza o tym, czy konkurencyjne są finalne ogniwa agrobiznesu⁴².

W sytuacji słabości strukturalnej polskiego rolnictwa, związanej zwłaszcza z rozdrobnioną strukturą agrarną, niską dochodowością oraz niskim poziomem technologicznym produkcji, konieczne jest wsparcie ze środków publicznych przedsięwzięć sprzyjających wzrostowi jego konkurencyjności na jednolitym rynku. Działania na rzecz wzrostu konkurencyjności rolnictwa i pozostałych segmentów gospodarki żywnościowej należy postrzegać w Polsce w kontekście struktury zatrudnienia, udziału zatrudnionych w rolnictwie, poziomu bezrobocia strukturalnego na wsi oraz roli, jaką odgrywa rolnictwo w gospodarce obszarów wiejskich.

W uzasadnieniu celów wspomnianego już SPORiMSZROW wskazuje się, że duże rezerwy konkurencyjności leżą po stronie wzrostu efektywności ekonomicznej (optymalne wykorzystanie istniejących zasobów produkcyjnych) i nowych technologii (innowacyjność)⁴³. Podkreśla się także, że polski sektor rolno-żywnościowy stoi wobec nowego problemu przeorientowania producentów w kierunku wzrostu jakości i szybkich dostosowań do zmieniających się stale rosnących wymagań rynku. Dostosowanie oferty produkcji rolnej (asortymentu i jakości) do potrzeb rynku stanowi warunek konieczny poprawy konkurencyjności sektora.

Wyzwanie, jakie stawia przed Polską bliska perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej, wymaga ograniczenia lub likwidacji przedstawionych wyżej barier konkurencyjności. Od tego przecież zależeć będą rezultaty ekonomiczne na forum wspólnego rynku.

Jakkolwiek z badań porównawczych dotyczących gospodarstw rolnych wynika, że mimo wyższej niż w krajach UE koszty- i pracochłonności produkcji, w pierwszych latach członkostwa, na skutek bardzo niskiego opłacania pracy producentów rolnych, gospodarstwa polskie produkujące na rynek (43-46% ogółu) będą miały przewagi komparatywne nad analogicznymi gospodarstwami unijnymi, to jednak przewidywany wzrost opłaty pracy, przyspieszony właśnie w następstwie integracji z UE, będzie niwelował te przewagi⁴⁴. Niska opłata pracy, podtrzymująca zdolności konkurencyjne i szanse eksportowe, ma przecież względny, krótkookresowy charakter i na niej absolutnie nie można opierać długookresowej strategii rozwojowej polskiego sektora żywnościowego. Jeśli zatem nie uległyby zmianie inne czynniki determinujące konkurencyjność rolnictwa, to jego zdolności konkurencyjne na rynkach europejskich i światowych mogą nawet zmniejszać się.

Aktualna relatywnie wysoka pozycja części gospodarstw nie może więc być wystarczającą gwarancją skuteczności ich dalszego rozwoju. Niebezpieczna byłaby nadmierna fascynacja przewagą i tkwić w niej może potencjalne zagrożenie, zwłaszcza że bliska perspektywa integracji stawia na

⁴² Aż 2/3 kosztów ponoszonych przez przemysł spożywczy stanowią surowce rolnicze; A. Woś, *Konkurencyjność potencjalna*, op. cit. s. 7-8.

⁴³ Polskie rolnictwo charakteryzuje się rozdrobnioną strukturą agrarną, przerostem zatrudnienia, słabym poziomem wykształcenia producentów i słabo rozwiniętymi powiązaniami rynkowymi.

⁴⁴ W. Józwiak, *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa 2003.

pierwszym planie potrzebę sprostania konkurencji międzynarodowej nie tylko na rynkach zagranicznych, lecz i krajowych. Polskie rolnictwo jest przecież mniej efektywne pod względem jednostkowego zużycia dóbr kapitałowych niż rolnictwo większości krajów europejskich⁴⁵.

W tym miejscu trudno byłoby pominąć milczeniem kilka znaczących faktów.

UE produkuje obecnie wszystkie artykuły rolne strefy klimatu umiarkowanego w ilościach przekraczających możliwości ich ulokowania na rynkach wewnętrznych i międzynarodowych, dlatego też kontroluje poziom produkcji części z nich (m.in. przy pomocy kwot produkcyjnych)⁴⁶. Ze względu na wynegocjowany poziom płatności bezpośrednich i stopniowe ich zwiększanie, w ciągu najbliższych lat polscy rolnicy będą mieli gorsze warunki konkurencyjności niż ich partnerzy z obecnych państw członkowskich. Równocześnie już od momentu członkostwa, z uwagi na obowiązujące kwoty produkcyjne oraz standardy, realnym zagrożeniem mogą być ograniczone możliwości produkcji niektórych artykułów, ważnych z perspektywy dochodów polskich rolników⁴⁷. Szacuje się przecież, że dopiero po 2013 r. pozycja konkurencyjna polskich producentów będzie porównywalna z ich obecnymi unijnymi partnerami, pod warunkiem jednak, że w międzyczasie nie zmienią się zasady finansowania wspólnej polityki rolnej. Coraz silniej podkreśla się bowiem, iż Unia Europejska powinna zmienić strategię zapewniania sobie udziału w rynku i odchodzić od subsydiów i dopłat eksportowych, konkurując głównie jakością⁴⁸.

W przypadku przemysłu rolno-spożywczego, w wyniku różnic marż oraz poziomu cen w kolejnych fazach cyklu produkcyjnego, część branż ma obecnie wyraźną przewagę w stosunku do krajów członkowskich, wyższą nawet niż na poziomie rolnictwa, część wykazuje znaczną lub niewielką przewagę, a jedynie część niższą⁴⁹. Tego stanu nie można jednak uznawać za zadowalający.

W Sektorowym Programie Operacyjnym podkreśla się, że dla poprawy konkurencyjności przetwórstwa ważne są takie działania, jak:

- wprowadzenie nowoczesnych systemów zapewnienia jakości żywności i stabilności cech jakościowych według norm ISO i HACCP,
- rozwijanie integracji przetwórstwa z producentami surowców, w celu kształtowania cech podaży odpowiednich dla poszczególnych procesów przetwórczych,
- wprowadzanie nowoczesnej logistyki, kontroli, systemów zarządzania i marketingu,
- przebudowa zaplecza magazynowego, zarządzania zapasami i ekspedycji wyrobów gotowych⁵⁰.

⁴⁵ A. Woś, *Konkurencyjność potencjalna*, op. cit. s. 7-8.

⁴⁶ J. Rowiński, *Polskie rolnictwo w Unii Europejskiej – potencjalne korzyści i zagrożenia*, w: *Wies i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, op. cit., s. 128-136.

⁴⁷ Ibidem, s. 134-138.

⁴⁸ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Uwarunkowania międzynarodowego handlu rolnego Polski w kontekście akcesji do Unii Europejskiej, członkostwa w CEFTA oraz członkostwa w WTO*, w: *Rolnictwa Polska wobec wyzwań współczesności*, red. T. Hunek, Wyd. IRWiR PAN, Warszawa 2002, s. 92-96.

⁴⁹ R. Urban, *Analiza przewag komparatywnych na poziomie przemysłu rolno-spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2003.

⁵⁰ *Sektorowy Program Operacyjny. Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego*, op. cit., s. 41.

Zachowanie pozycji konkurencyjnej, a nade wszystko jej wzrost wymaga więc intensywnych działań na wielu płaszczyznach, prowadzących do wzrostu wydajności, obniżki kosztów i poprawy jakości produktów. Uczestnictwo we wspólnym rynku UE z całą pewnością spotęguje też rolę czynnika skali. Będzie to m.in. następstwem silnego związku pomiędzy wielkością gospodarstwa, standaryzacją i jakością produktów a siłą jego powiązań z innymi przedsiębiorstwami łańcucha żywnościowego.

4. MODERNIZACJA SEKTORA ROLNO-ŻYWNOŚCIOWEGO – PODSTAWOWY WARUNEK WZROSTU JEGO KONKURENCYJNOŚCI

Podstawowym warunkiem poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa i przetwórstwa spożywczego jest kontynuowanie procesów modernizacji, szczególnie tych faz, w których występuje luka technologiczna. Inwestycje te muszą być powiązane z modernizacją infrastruktury technicznej zakładów⁵¹.

Analiza sektora rolnego, przedstawiona w SPO – „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”, wskazuje jednoznacznie na pilną potrzebę poprawy wyposażenia produkcyjnego gospodarstw rolnych i barierę braku kapitału inwestycyjnego. Zarówno w rolnictwie, jak i przetwórstwie artykułów rolnych poziom wyposażenia technicznego, technologicznego i *know-how* jest niedostateczny. A. Woś ujawnia wręcz swoistą pętlę negatywnych zależności i zamykające się błędne koło niskiej konkurencyjności technologicznej⁵². Podmioty sektora rolno-żywnościowego nie mają bowiem środków na inwestycje, ponieważ ich rentowność jest niska. Coraz trudniej więc przychodzi im konkurować z importem na rynku krajowym, w konsekwencji czego ich rentowność jeszcze spada.

Zasadniczym warunkiem funkcjonowania gospodarstw rolnych i zakładów przetwórstwa artykułów rolnych na wspólnym rynku jest przede wszystkim dostosowanie warunków produkcji do standardów zapewniających bezpieczeństwo żywności. Produkcja rolnicza musi spełniać wymagania jakościowe uwzględniające bezpieczeństwo konsumenta oraz wpływ na środowisko naturalne. Poziom tych wymagań w UE jest w wielu przypadkach wyższy niż obecnie w Polsce. Dostosowanie do podwyższonych wymogów oznacza konieczność modernizowania bazy wytwórczej gospodarstw, wyposażenia w nowe urządzenia techniczne, większych nakładów na zapewnienie odpowiednich warunków sanitarnych w produkcji rolniczej. Większość tych wymagań o charakterze inwestycyjnym dotyczy produkcji zwierzęcej (spełnienie sanitarnych wymagań w produkcji mleka oraz warunków utrzymania zwierząt). Dlatego też inwestycje zmierzające do popra-

⁵¹ W tym gospodarki wodno-ściekowej i energetycznej w przemyśle: cukrowniczym, ziemniaczanym, mleczarskim, owocowo-warzywnym, zbożowo-młynarskim, drobiarskim i w gorzelniach, a systemów chłodniczych w przetwórstwie produktów zwierzęcych.

⁵² A. Woś, *Konkurencyjność potencjalna*, op. cit. s. 9.

wy standardów higienicznych, sanitarnych i jakościowych w produkcji żywności, a także działania nakierowane na ochronę środowiska i poprawę warunków utrzymania zwierząt stanowią priorytetowy obszar SPO.

Duży udział w procesie wytwarzania mechanizmu konkurencyjności, m.in. transferu technologii i innowacji, mogą mieć przedsiębiorstwa funkcjonujące w otoczeniu rolnictwa. Konieczne jest przy tym kreowanie takiej koncepcji rozwoju przedsiębiorczości w tym otoczeniu, aby sprzyjając postępowi technologicznemu i wzrostowi innowacyjności umożliwiła rozwiązanie problemów na regionalnym rynku pracy.

Na podejmowanie aktywności inwestycyjnej potrzebne są znaczne środki finansowe. Wobec trudnej sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych są to procesy bardzo kosztowne⁵³. Park maszyn rolniczych w gospodarstwach chłopskich jest bardzo wyeksploatowany i przestarzały. Brak środków własnych i zewnętrznych źródeł zasilania są głównymi przyczynami niedostatecznej modernizacji gospodarstw. Wystarczy przytoczyć, że w ostatnich latach tylko 9-10% gospodarstw rolnych wykazywało zdolność do akumulacji. Brak środków na akumulację zamknął wielu gospodarstwom możliwości dalszego rozwoju⁵⁴. Przy braku własnych środków (niski poziom dochodów) gospodarstwa te nie mogły skorzystać z finansowania zewnętrznego – banki wymagają bowiem zabezpieczenia i gwarancji pod udzielane kredyty, a warunki te są bardzo trudne do spełnienia.

Należy liczyć się z tym, że do czasu integracji wiele zakładów przetwórczych nie zakończy inwestycji niezbędnych do spełniania wymaganych norm i będzie mogło działać jedynie na rynku lokalnym, co osłabi ich konkurencyjność. Dostosowywanie zakładów przetwórstwa produktów zwierzęcych do standardów UE może zmienić strukturę podmiotową tej części przemysłu spożywczego, gdyż prowadzić musi do koncentracji produkcji, szczególnie uboju zwierząt rzeźnych. Będzie to w pewnej mierze czynnik poprawy efektywności produkcji.

Ze względu na niedobór kapitału inwestycyjnego zarówno w rolnictwie, jak i w sektorze przetwórczym te ważne działania, mające na celu dostosowanie do wymogów UE, muszą być wspierane ze środków publicznych.

Z pewnością dalsza stabilizacja makroekonomiczna, prowadząca do obniżania nominalnych i realnych stóp procentowych oraz objęcie polskiego rolnictwa WPR pozwolą na przybliżenie ekonomicznych warunków funkcjonowania polskiego rolnictwa do tych w UE oraz na odwrócenie dotychczasowych niekorzystnych tendencji w zakresie reprodukcji majątku trwałego.

⁵³ Ilustracją potrzeb w tym zakresie może być sytuacja w gospodarstwach produkujących mleko. W polowie 2002 r. tylko około 12 750 gospodarstw (3,19% z 400 000 gospodarstw) dostarczających mleko do mleczarni spełniało warunki produkcji i standardy jakości mleka obowiązujące w UE (posiadało atest inspekcji weterynaryjnej).

⁵⁴ Jedną z głównych barier rozwojowych polskiego rolnictwa jest niedostatek kapitału wynikający głównie z niskiej i pogarszającej się koniunktury w rolnictwie (pogarszanie relacji cenowych) oraz z wysokich kosztów kredytu (wysokie realne stopy procentowe). W okresie 1996-2000 tylko 4% gospodarstw dokonało inwestycji w oborach i chlewniach, natomiast do 2004 r. 6% badanych gospodarstw zamierza inwestować w tych kierunkach produkcji. W grupie gospodarstw o obszarze 20-50 ha inwestowało tylko 8% gospodarstw w latach 1996-2000, natomiast w grupie gospodarstw o powierzchni 50 ha i więcej – inwestowało 12,5% gospodarstw. W latach 1995-2000 spadek dochodów do dyspozycji brutto (w wyrażeniu realnym) wyniósł aż 50%. Tylko w 2000 r. realny dochód do dyspozycji brutto w gospodarstwach indywidualnych obniżył się o 12,6% w stosunku do roku poprzedniego.

W tych warunkach trudno też przecenić obecne i przyszłe możliwości wynikające ze wsparcia finansowego UE w ramach funduszy przedakcesyjnych i strukturalnych⁵⁵.

5. JAKOŚĆ – GŁÓWNY WYMIAR I WYZNACZNIK KONKURENCYJNOŚCI

Zgodne są opinie, że w nowych warunkach zbyt artykułów żywnościowych zależeć będzie przede wszystkim od ich jakości, dlatego niezwykle ważna jest właśnie umiejętność przystosowania się do wymagań rynku w zakresie standardów jakościowych, wdrażanie skutecznego systemu zarządzania jakością we wszystkich stadiach procesu produkcyjnego, ułatwiającego sprostanie rosnącym potrzebom klienta⁵⁶. Bez tego polskie produkty okażą się zbyt drogie i mało atrakcyjne.

Na rynku artykułów żywnościowych trwa przecież nieustanna walka o klienta. Przedsiębiorstwa branży spożywczej, aby pokonać konkurencję zarówno krajową, jak i zagraniczną, muszą dostosować ofertę rynkową do wymagań i preferencji konsumentów. Jak wynika z badań konsumenckich przeprowadzonych przez Sparks Europe Sp. z o.o., na decyzje zakupu produktów spożywczych wpływa głównie ich jakość. Aby osiągnąć i utrzymać wysoką pozycję na rynku, przedsiębiorstwa muszą więc dostarczać produkty o bardzo dobrej, a przy tym powtarzalnej jakości. W zmieniających się warunkach rynkowych, w których to konsument decyduje o tym, co, gdzie i za ile kupuje, jakiej jakości towar wybiera, działania wszystkich podmiotów tego rynku muszą być ukierunkowane na zaspokojenie potrzeb konsumentów. Sprostanie takim wymaganiom możliwe jest tylko w przypadku wykorzystywania do produkcji odpowiedniej jakości surowców. Należy przy tym dostrzegać sprzężenia zwrotne między podmiotami systemu gospodarki żywnościowej. Z jednej strony zakłady przetwórcze nie wyprodukują dobrych jakościowo wyrobów bez dobrego surowca, z drugiej strony – wytwarzanie dobrych surowców uzależnione jest od funkcjonowania przemysłu spożywczego na wysokim poziomie oraz od jego włączenia się w proces kształtowania jakości surowców.

Zdaniem A. Wosia, w relacjach między rolnictwem a przemysłem przetwórczym występują dwie przeciwstawne tendencje. Konkurencja kosztowa zmusza przemysł spożywczy do obniżania kosztów surowcowych. Z drugiej strony konkurencja jakościowa uruchamiać będzie mechanizm selekcji jakościowej surowców rolniczych⁵⁷. Jakkolwiek wypadkowa tych dwóch sił konkurencyjnych może powodować różne efekty, to jednak, bazując na doświad-

⁵⁵ Z. Nasalski, *Znaczenie programów europejskich w kształtowaniu jakości produktów rolniczych*, w: *Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie*, t. 2, op. cit., s. 83-88.

⁵⁶ R. Zalewski, *Zarządzanie jakością w produkcji żywności*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2002.

⁵⁷ A. Woś, *Zarys strategii rozwoju polskiego rolnictwa*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1996, nr 3, s. 90-99.

⁵⁸ M. Słodowa-Helpa, H. Pondel, *Regionalne determinanty procesów integracyjnych w polskim sektorze rolno-żywnościowym*, w: *Zróźnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*, red. W. Poczta i F. Wysocki, Wyd. AR w Poznaniu, Poznań 2002.

czeniu krajów rozwiniętych, można zakładać, że przemysł spożywczy będzie w przyszłości wytwarzał wysokiej klasy żywność z wysokiej jakości surowca, minimalizując jego zużycie na jednostkę produktu. W takich warunkach zapotrzebowanie na wysokiej jakości surowce będzie zapewne rosło szybciej niż popyt na żywność, natomiast zapotrzebowanie na surowce gorszej jakości będzie rosło wolniej, aż po pewnym czasie zacznie spadać.

Mimo tej niekwestionowanej rangi jakości, z wielu badań empirycznych wynika, że wśród producentów rolnych zbyt mała jest świadomość roli jakości⁵⁸. Skoro zaś rolnicy w niedostatecznej mierze dostrzegają potrzebę jej poprawy, tym bardziej konieczne jest zintensyfikowane oddziaływanie przetwórców, którzy bez surowców odpowiedniej jakości nie są w stanie konkurować na rynku. Od nich zatem powinny wychodzić impulsy, wywierające duży wpływ na poprawę jakości produktów rolnych. Już obecnie część inwestorów wymusza takie zmiany, przyczyniając się do transferu technologii i zwiększenia zakresu integracji pionowej. Z badań wynika jednak, że tylko nieliczni przetwórcy gotowi są płacić wyższe ceny za wysoką jakość surowców⁵⁹.

6. POTRZEBA DOSTOSOWANIA PRODUKCJI DO POPYTU ORAZ JEGO KREOWANIA

Oczywiście nie wszędzie tam, gdzie podejmowane są wysiłki na rzecz wzrostu jakości i efektywności, można odnieść sukces rynkowy. Muszą one bowiem być skojarzone z korzystnymi uwarunkowaniami zewnętrznymi, w szczególności trwałym zewnętrznym popytem na oferowane produkty.

O kierunkach specjalizacji i związanych z nią zmian w zakresie struktury produkcji, jej organizacji, powinny w dużej mierze decydować możliwości zbytu surowców i produktów żywnościowych.

Wiadomo że konkurencyjność polskich regionów, wyznaczana w dużej mierze przez zdolność konkurencyjną podmiotów w nim funkcjonujących, w tym gospodarstw rolnych, zakładów przetwórczych oraz instytucji usługowych, można tworzyć w warunkach istnienia popytu na określone towary i usługi. Specyfikę, charakter i niepowtarzalność polskich regionów powinna więc obecnie wyznaczać nie tylko struktura potencjału wytwórczego (strona podażowa), lecz wielkość i struktura popytu na określone towary i usługi. Regionalnie zróżnicowane kierunki rozwoju agrobiznesu w coraz większej mierze powinny więc być zdeterminowane nie tyle potencjałem wytwórczym, co specjalizacją w zakresie zbytu⁶⁰. Tymczasem możliwości zbytu produktów rolno-spożywczych są znacznie słabiej rozpoznane niż możliwości ich wytwarzania.

⁵⁸ R. Urban, *Rozwój otoczenia rolnictwa w: Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989–1997)*, IERiGŻ, Warszawa 1998, s. 109.

⁶⁰ Najogólniej rzecz biorąc podkreśla się, że rejony Polski Zachodniej powinny nastawiać się na rynki dużych aglomeracji europejskich, przede wszystkim Berlina, Lipska i Sztokholmu, regiony środkowe i wschodnie na nieco inny pod względem zapotrzebowania rynek wschodni Rosji, Ukrainy, Białorusi i krajów nadbałtyckich. Bardzo trudne jest określenie kierunków specjalizacji dla rejonów południowych i wschodnich, w których większość gospodarstw ma obecnie samozaopatrzeniowy charakter. Nie zostały też one zidentyfikowane w Małopolskim Programie Rozwoju Wsi i Rolnictwa; W. Michna, *Polityka rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich oraz jej regionalizacja*, Studia i Monografie IERiGŻ nr 104, Warszawa 2001.

U podstaw polityki rozwoju regionalnego powinna leżeć nie tylko reakcja na istniejący popyt, umiejętność dostosowania się do niego, ale też możliwości jego kreowania.

W sektorze żywnościowym brakuje obecnie jasno zdefiniowanej polityki eksportowej. Zarówno wolumen, jak i struktura asortymentowa eksportu rolno-spożywczego jest wynikiem rozproszonych działań firm⁶¹. Zakłady mające uprawnienia eksportowe UE stanowią mały odsetek ogólnej liczby przedsiębiorstw (szczególnie mięsnych i mleczarskich), choć ich udział w ogólnym potencjale produkcyjnym poszczególnych branż jest znaczący⁶². Brakuje jednolitych, jasno określonych, zintegrowanych działań promocyjnych, z natury rzeczy wykraczających poza możliwości jednej firmy.

Współczesne jednostki terytorialno-produkcyjne są jednak złożonymi, bardzo dynamicznymi układami, w których w tym samym czasie ma miejsce konkurowanie na jednym polu i współpraca na drugim. Konkurencyjność regionu wymaga identyfikacji obecnych i potencjalnych rywali. Niezbędne jest rozpoznanie grup strategicznych, do których należy region. Tworzy je zwykle ograniczona liczba regionów w zależności od tego, o co toczy się rywalizacja.

W sferze gospodarki żywnościowej polityka rozwoju regionalnego musi zatem prowadzić do zróżnicowania docelowych funkcji regionów. Wszystkie one powinny jednak mieć swój udział w zapewnianiu realizacji funkcji samowystarczalności żywnościowej kraju.

7. INTEGRACJA POZIOMA I PIONOWA W SEKTORZE JAKO STYMULATOR WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI

Poprawę konkurencyjności polskiego sektora rolno-żywnościowego warunkują w dużej mierze procesy integracji poziomej i pionowej. Natężenie i charakter tych procesów powinno być sprzężone z regionalnie zróżnicowaną specyfiką oraz potencjałem rolnictwa i przetwórstwa.

Doświadczenia krajów UE potwierdzają najlepiej, jak poprzez wspólne działania producenci mogą stawić czoła coraz trudniejszym warunkom gospodarowania. Wprawdzie ich skala i charakter są w krajach członkowskich też zróżnicowane, niemniej należy wyraźnie podkreślić, że w większości z nich od kilkudziesięciu lat takie formy integracji skutecznie funkcjonują, a cały system interwencji rynkowej związany jest z organizacjami producentów wspólnie prowadzących sprzedaż swoich produktów. Udział grup producenckich w skupie produktów rolnych waha się od 25 do 80%, w zaopatrzeniu w środki do produkcji odpowiednio na poziomie 35-75%, w przetwórstwie produktów rolnych 30-80%. Wypracowany przez lata w państwach członkowskich Unii Europejskiej system funkcjonowania organizacji producenckich na rynku rolnym sprawdził się. Silne organizacje nie tylko współdecydują o kształtowaniu rynku, ale także przejęły z upoważnienia rządu część kompetencji państwa i spełniają wiele ważnych funkcji.

⁶¹ A. Woś, *Konkurencyjność potencjalna*, op. cit., s. 27.

⁶² W przemyśle mięsnym reprezentują one ok. 30% ubojów i 25% produkcji przetworów, w mleczarskim ok. 40%, a w drobiarskim ponad 70%.

Tymczasem po 13 latach transformacji poziom i zaawansowanie procesów integracyjnych w polskim sektorze żywnościowym nawet nie dorównuje stanowi w większości państw członkowskich sprzed ponad 20 lat. Brak takich organizacji poważnie ogranicza możliwości korzystania z unijnego wsparcia, tak w zakresie funduszy przedakcesyjnych, jak i w niedalekiej przyszłości strukturalnych. Potrzeba integracji poziomej i pionowej szybko wzrosła z uwagi na włączenie do jednolitego rynku UE i konieczność redukcji kosztów transakcyjnych. Problemem polskiego rolnictwa jest brak takich powiązań, co zwiększa ryzyko i koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego i ogranicza konkurencyjność międzynarodową pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw (przetwórstwa i handlu), jak i sektora jako całości. Procesy integracji, mimo ich niepodważalnych korzyści, rozwijają się bardzo powoli, głównie ze względu na błędy i obciążenia z przeszłości, jak i ograniczone obecnie wsparcie finansowo-organizacyjne.

Bezsporna jest zatem konieczność zintensyfikowania integracji poziomej i pionowej w polskim sektorze żywnościowym – artykułowana i szeroko prezentowana w wielu opracowaniach naukowych, jak i w wieloletnich programach centralnych, regionalnych i lokalnych⁶³. Nie trzeba zatem uzasadniać, jaką rolę w procesie kształtowania konkurencyjności tego sektora oraz poszczególnych jego podmiotów odgrywają różne formy więzi integracyjnych. obejmujące zarówno podmioty produkujące i dostarczające surowce do przetwórstwa, jak i podmioty wytwarzające artykuły spożywcze. Uczestnicy poszczególnych ogniw łańcucha żywnościowego są wprawdzie konkurentami w danym segmencie rynku, ale równocześnie muszą i będą szukać form oddziaływania oraz wspólnego reprezentowania interesów dla zwiększenia swojej siły ekonomicznej, zdolności oddziaływania na otoczenie rynkowe i instytucjonalne oraz dla poprawy pozycji negocjacyjnej z partnerami rynkowymi.

Jednym z podstawowych warunków sukcesu jest zatem inspirowanie oraz wspieranie procesów integracyjnych, tak w obrębie rolnictwa (integracja pozioma), pozostałych członów sektora żywnościowego, jak i między nimi (integracja pionowa). Dotyczy to bowiem zarówno produktów będących surowcem dla przetwórstwa spożywczego, jak i płodów rolnych dostarczanych w formie nieprzetworzonej do sieci handlowej (np. owoce, warzywa). Im bardziej rozdrobnieni i rozproszeni są producenci rolni, tym bardziej rozwinięte powinny być różne formy współdziałania między nimi na rzecz wzmocnienia pozycji na rynku⁶⁴.

Jest niezwykle ważne, aby po akcesji organizacje polskich rolników i przetwórców żywności były w stanie włączyć się w istniejące już od lat w UE i „zaprawione” w konkurowaniu struktury. Wysokie wymagania stawiane przez UE łatwiej bowiem będzie spełnić producentom zorganizowanym na takich samych zasadach, jak producenci krajów członkowskich.

⁶³ J. Małyśz, *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne* (cz. I), „Wies i Rolnictwo” 2001, nr 4, s. 65-84, J. Małyśz, *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne* (cz. II), „Wies i Rolnictwo” 2002, nr 1, s. 25-48.

⁶⁴ J. Wilkin, *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa*, op. cit., s. 209.

Trwały, zrównoważony, wielofunkcyjny rozwój będzie zatem możliwy tylko w zintegrowanych i racjonalnie zorganizowanych wielopodmiotowych układach (dostawcy, producenci, hurtownicy, detaliści, klienci). We współczesnym zarządzaniu gospodarką, wraz z zastosowaniem nowoczesnych systemów informatycznych, stają się możliwe coraz większe powiązania i współzależności w obrębie sektora żywnościowego.

ZAKOŃCZENIE

Jednocząca się Unia Europejska pozwala wprowadzić na zmniejszenie wielu barier i na sprawniejsze komunikowanie się, tworzenie nowych doskonalszych układów sieciowych, a tym samym efektywniejsze gospodarowanie zasobami, stawia jednak i nowe trudne wyzwania.

Wobec potrzeby jak najszybszego odrobienia zapóźnień wynikających z obowiązujących przez szereg lat reguł gospodarki centralnie planowanej, to co w krajach Europy Zachodniej było naturalne dla rozłożonych w relatywnie długim okresie procesów tworzenia infrastruktury rynku, w naszym kraju nie jest już możliwe do zastosowania. Założenia, dotyczące rozwoju struktur organizacyjnych oraz zakresu działania instytucji wspierających rozwój, powinny z jednej strony uwzględniać specyfikę i stopień transformacji, a z drugiej strony nawiązywać do długoletnich doświadczeń i tendencji obserwowanych w krajach zachodnich.

Transformacja uwalniając mechanizmy rynkowe, otwierając szeroko rynek krajowy na produkty zagraniczne, przy blokadzie popytu krajowego i braku subsydiowania eksportu, doprowadziła do drastycznego pogarszania relacji cen rolnych, co nieuchronnie musiało spowodować „zapaść dochodową”, zwłaszcza w warunkach trudności, a w wielu regionach wręcz niemożności zdobycia pracy poza rolnictwem. Pojawiły się wprowadzić nowe technologie i środki produkcji, jednak rolnicy polscy utracili istniejącą przez szereg lat gospodarki niedoborów pewność zbytu. Zaostrzone zostały wymagania jakościowe i organizacyjne, zaczął z nową mocą działać mechanizm konkurencji. Do tych zjawisk zdecydowana większość rolników nie jest przygotowana, nie mówiąc już o sprawności i sytuacji ekonomicznej ich gospodarstw. Przed podmiotami sektora żywnościowego i wspólnotami regionalnymi otwierają się więc obecnie nowe możliwości, ale i nowe trudne wyzwania.

Jakkolwiek powodzenie działań zależeć będzie w dużej mierze od regionalnych partnerów, podłoże części trudności jest znacznie głębsze, wynika przecież nie tylko z jakości dokumentów regionalnych i lokalnych oraz sposobów ich wdrażania. Trzeba zatem wyraźnie podkreślić, że wpływ mają w dużej mierze odpowiednie działania państwa.

Mimo że, jak już wykazano, we wszystkich dokumentach podkreślana jest potrzeba wzrostu konkurencyjności i przedsięwzięć innowacyjnych, niestety w ostatnich latach te czynniki w niedostatecznym stopniu były respektowane i nie zostały podjęte istotne działania, które w zasadniczy sposób przyczyniłyby się do zaistnienia nowych warunków. Co gorsze, nie

widzieć też szybkich i klarownych perspektyw uruchomienia takich działań. Nadal publiczne środki w niedostatecznym stopniu są przeznaczane na tworzenie podstaw nowoczesnego rozwoju gospodarczego. Zamiast inicjowania nowatorskich przedsięwzięć gospodarczych, opartych na wysoko przetworzonej wiedzy, środki te są wydawane z myślą o zażegnaniu konfliktów społecznych⁶⁵. Trudności na tym polu nie powinny więc zaskakiwać.

Co więcej, rola państwa nie może ograniczać się do finansowania przedsięwzięć z zakresu transferu technologii, programów innowacyjności czy wdrażania wysokich technologii. Duże znaczenie ma bowiem również przygotowanie stosownych aktów prawnych. Skomplikowane procedury administracyjne i opieszałość urzędników w zakresie podejmowania odpowiednich decyzji nie zachęcają do podejmowania zakrojonych na szeroką skalę planów inwestycyjnych⁶⁶. Nie ulega zaś wątpliwości, że polityka gospodarcza powinna sprzyjać inwestycjom w tych dziedzinach, których ekspansja ma szczególne znaczenie dla przyszłości agrobiznesu.

Niezależnie od tych barier, konieczne jest jednak również przełamywanie stereotypowego traktowania przez część władz lokalnych i regionalnych spraw rozwoju gminy czy regionu, uświadamianie nieadekwatności tradycyjnych sposobów myślenia w stosunku do współczesnych wyzwań cywilizacyjnych i gospodarczych.

Wobec tych niedostatków, fundamentem rozwoju sektora rolno-żywnościowego powinien być kapitał społeczny. System więzi społecznych i skłonność do samoorganizowania się stanowi przecież podstawę więzi gospodarczych. Regiony są bowiem skoordynowanymi układami działań zbiorowych. Nadal niedostatecznie doceniana jest kwestia aktywności lokalnej, rozwoju społeczeństwa obywatelskiego będącego niezbędnym uzupełnieniem państwa oraz systemu rynkowego. Sprawnie funkcjonujące społeczeństwo stanowi przecież samoregulujący się mechanizm, zbliżony do mechanizmu rynkowego. Potrafi ono wykorzystywać zasoby wiedzy i energii drżące w lokalnej społeczności, a niedostępne zarówno dla władz gminnych, jak i mechanizmu rynkowego⁶⁷. Oczywiście kapitał społeczny oddziałuje na wzrost aktywności gospodarczej w sposób bezpośredni i pośredni. Jednym z takich sposobów jest zaangażowanie w rozwój infrastruktury gospodarczej.

Jak wynika z niniejszego opracowania utrzymanie pozycji konkurencyjnej, a nade wszystko jej wzrost będzie konsekwencją intensywnych działań na wielu płaszczyznach, determinujących zarówno technologiczną, jak i ekonomiczną konkurencyjność gospodarki żywnościowej.

Dlatego tak ważne jest zintensyfikowanie procesów integracyjnych w sektorze agrobiznesu. Oprócz grup producenckich, marketingowych, kontraktowej integracji pionowej, znaczący wpływ mogą wywierać centra logi-

⁶⁵ Jak wynika z opracowanego przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów raportu o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorstwom w ubiegłym roku, minimalne kwoty wydatkowano na badania i innowacje. Olbrzymia część środków została przeznaczona na restrukturyzację zatrudnienia, w tym m.in. na programy osłonowe. W ramach tzw. pomocy horyzontalnej różne firmy otrzymały od państwa 3,5 mld zł, z tego tylko 2,7% przeznaczono na badania i rozwój.

⁶⁶ Wielu inwestorów narzeka na brak dobrej atmosfery dla inwestycji ze strony administracji publicznej.

⁶⁷ J. Wilkin, *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa*, op. cit., s. 219-220.

styki rolnej zapewniające miejsce i nowoczesną infrastrukturę prowadzenia wymiany handlowej, urządzenia do oczyszczania, konfekcjonowania, pakowania, składowania, badania i klasyfikacji jakości produktów, usługi finansowe i marketingowe itp. Niemniej ważne jest szybkie zorganizowanie sprawnego, nowoczesnego systemu informacji gospodarczej, promocji, doradztwa i edukacji oraz wykorzystywanie wszystkich możliwych środków do popularyzowania wspólnych przedsięwzięć.

Podstawowy warunek efektywności gospodarowania, determinujący wzrost wydajności pracy, obniżkę kosztów jednostkowych, a w konsekwencji wzrost konkurencyjności, dochodów i jakości życia tak licznej grupy osób związanych w Polsce z gospodarstwami rolnymi, stanowi racjonalne wykorzystanie czynników wytwórczych rodzinnych gospodarstw rolnych do działalności rolniczej i pozarolniczej.

Rejony słabsze pod względem efektywności rolnictwa, korzystnie zlokalizowane wobec dużych centrów rolniczych, powinny nastawiać się na działalność usługową, sprzężoną z rozwijaną tam produkcją lub poszukiwać swej specjalizacji lokalnej wykorzystującej położenie. I w tym przypadku coraz bardziej znacząca jest jednak jakość oferowanych usług. Ważne jest znalezienie takich form i kierunków aktywności, które okazałyby się skuteczną receptą na rozwiązanie lokalnych problemów.

NEW FACE OF COMPETITIVENESS – CONSEQUENCES FOR POLISH FOOD INDUSTRY

Summary

The article presents the process of competitiveness development in a broad perspective and attempts to present the main factors determining its contemporary character. Additionally, the main instruments stimulating the competitiveness of the Polish food industry are presented against this background. In particular, the challenges and requirements connected with the EU integration are emphasised. The development of competitiveness is depicted in this context, both in national and regional development programmes, and an attempt is made to identify the basic elements that ensure the development of competitiveness in the agricultural and food industries as well as their technological and economic position. Among the main factors affecting competitiveness special emphasis is put on the role of quality, innovation, regional and local production systems, as well as horizontal and vertical integration processes.