

**Wybrane problemy  
konkurencyjności  
sektora rolno-spożywczego  
w Polsce  
i Unii Europejskiej**





INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

# Wybrane problemy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej

*Autorzy:*  
*dr Bożena Nosecka*  
*dr hab. Karolina Pawlak*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI  
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Warszawa 2014

Dr Bożena Nosecka jest pracownikiem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego

Dr hab. Karolina Pawlak jest pracownikiem Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu

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 było usystematyzowanie czynników konkurencyjności w sektorze rolno-spożywczym i wskaźników konkurencyjności zewnętrznej i wewnętrznej oraz przedstawienie oceny konkurencyjności sektora na podstawie wybranych do analizy mierników. Opracowanie zawiera też analizę potencjału zasobowego rolnictwa w krajach UE i ocenę wpływu procesów liberalizacji światowego handlu rolnego na konkurencyjność branży rolno-spożywczej we Wspólnocie

Recenzent:

*Prof. dr hab. Walenty Poczta Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu*

Opracowanie komputerowe

*Alicja Capiga*

Korekta

*Barbara Pawłowska*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipki*

Projekt okładki

*AKME Projekty Sp. z o.o.*

ISBN 978-83-7658-510-9

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej*

*– Państwowy Instytut Badawczy*

*ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa*

*tel.: (22) 50 54 444*

*faks: (22) 50 54 636*

*e-mail: [dw@ierigz.waw.pl](mailto:dw@ierigz.waw.pl)*

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

## Spis treści

<b>Wstęp</b> <i>dr Bożena Nosecka</i> .....	7
<b>I. Czynniki determinujące potencjał konkurencyjny</b> <i>dr Bożena Nosecka</i> ..	9
1. Ujęcie makro, mezo i mikroekonomiczne problematyki konkurencyjności...	9
2. Wzajemne powiązania czynników potencjału konkurencyjnego na poziomie makro, mezo i mikro.....	25
3. Klasyfikacja czynników konkurencyjności według wybranych kryteriów	28
4. Specyfika sektora rolno-spożywczego w stosowaniu badań nad czynnikami zdolności konkurencyjnej.....	33
<b>II. Wskaźniki konkurencyjności sektorowej</b> <i>dr Bożena Nosecka</i> .....	39
1. Mierniki syntetyczne .....	39
2. Mierniki zewnętrznej pozycji konkurencyjnej <i>ex post</i> .....	41
3. Mierniki oceny konkurencyjności wewnętrznej.....	49
<b>III. Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego i jej wybrane uwarunkowania</b> <i>dr Bożena Nosecka</i> .....	50
1. Pozycja Polski w światowych rankingach konkurencyjności.....	50
2. Niektóre wskaźniki rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w Polsce....	53
3. Ocena konkurencyjności wewnętrznej rolnictwa i przemysłu spożywczego	57
4. Konkurencyjność zewnętrzna produktów sektora rolno-spożywczego	62
<b>IV. Rzeczywista i potencjalna konkurencyjność sektora rolno-żywnościowego krajów UE</b> <i>dr hab. Karolina Pawlak</i> .....	67
1. Zmiany konkurencyjności zasobowej sektora rolnego krajów UE.....	67
2. Konkurencyjność <i>ex post</i> sektora rolno-żywnościowego UE na tle innych ugrupowań integracyjnych.....	85
3. Zmiany konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego UE w warunkach potencjalnej liberalizacji światowego handlu rolnego.	95
<b>Wnioski i rekomendacje</b> <i>dr Bożena Nosecka</i> .....	105
Bibliografia.....	111
Aneks.....	117



## Wstęp

Rozwój teorii i badań dotyczących problemu konkurencyjności polega de facto na zwiększaniu liczby czynników określających potencjał konkurencyjny i pozycję konkurencyjną gospodarki, jej sektorów i podmiotów. W teoriach klasyków badań konkurencyjności punktem wyjścia do jej oceny i formowania definicji konkurencyjności były zasoby czynników produkcji (kapitał, praca). W teoriach neoczynnikowych zasoby poszczególnych krajów poszerzono o zasoby naturalne, w teoriach neotechnologicznych o wiedzę (postęp techniczny). W następnych ocenach czynniki konkurencyjności poszerzono o przewagi z tytułu dysponowania produktami, efekty skali produkcji, a następnie otoczenie instytucjonalne, marketing i promocję. We współczesnych badaniach i ocenach liczba czynników określających potencjał konkurencyjny i pozycję konkurencyjną podmiotów gospodarczych na różnych poziomach jest znacznie szersza. Zwiększenie listy czynników branych pod uwagę przy ocenie konkurencyjności (głównie zewnętrznej) wynika w bardzo dużym stopniu z niejednoznaczności pojęcia konkurencyjności. Już pod koniec XX wieku liczba definicji konkurencyjności przekraczała czterysta (Olczyk 2008).

We współczesnym, globalnym świecie nie tracą na znaczeniu wszystkie czynniki decydujące o poziomie kosztów jednostkowych, ale „kołem napędowym” przewag konkurencyjnych jest zdobycie pozycji wyróżniającej kraj, sektor, podmioty rynku i ich produkty. Podstawowego znaczenia nabiera dostęp do informacji (traktowanej przez niektórych badaczy konkurencyjności jako piąty, po kapitale, ziemi, pracy i organizacji zasobów czynnik produkcji), rozwój technologii informacyjnych i komunikacyjnych, sprawny i skuteczny marketing, logistyka i innowacyjność działania podmiotów rynku. Budowanie przewag konkurencyjnych w oparciu o te czynniki zależy głównie od jakości czynnika pracy (poziom wykształcenia, wiedza, przygotowanie zawodowe). We współczesnym świecie coraz większego znaczenia nabiera również problem jakości i bezpieczeństwa żywności oraz ochrony środowiska naturalnego. Konieczność ochrony środowiska naturalnego może w istotny sposób zmienić podejście do analiz konkurencyjności i wskaźników jej pomiaru. Budowanie przewag konkurencyjnych w obecnym globalnym świecie wymaga bardzo sprawnego funkcjonowania administracji rządowej, której rolą jest przede wszystkim zachęta i stworzenie warunków podmiotom gospodarczym dla efektywnego rozwoju opartego na wiedzy.

Rola państwa jest szczególnie ważna i istotna w odniesieniu do sektora rolnego i jego podmiotów. Rolnictwo, ze względu na bardzo ograniczone, w porównaniu z innymi sektorami gospodarki, instrumentarium konkurowania podmiotów gospodarczych i niekorzystne relacje czynników produkcji musi być przedmiotem

bezpośrednich działań interwencyjnych państwa, a działania administracji rządowej w zakresie wprowadzania do tego sektora postępu innowacyjnego i rozwoju opartego o wiedzę muszą być bardziej „intensywne” niż w odniesieniu do innych sektorów (Woś 2003). W kreowaniu postępu w rolnictwie i bardziej efektywnym wykorzystaniu czynników produkcji w tej branży bardzo istotna jest rola podmiotów przetwórczych, głównych odbiorców produktów rolnych.

W opracowaniu przedstawiono:

- szczegółową analizę czynników (źródeł) przewag konkurencyjnych na poziomie makro, mezo i mikro przy wykorzystaniu wyników ocen i badań współczesnych badaczy problemu konkurencyjności. Uwypuklono konieczność systemowego podejścia do analizy czynników konkurencyjności (wzajemne interakcje czynników określonych na poziomie makro, mezo i mikro). Dokonano też systematyzacji czynników konkurencyjności według różnych stosowanych w literaturze kryteriów ich podziału, ze szczególnym uwzględnieniem czynników konkurencyjności odnoszących się do sektora rolno-spożywczego, w tym rolnego;
- wskaźniki stosowane w ocenie konkurencyjności na poziomie mezo (sektor rolno-spożywczy) dotyczące konkurencyjności zewnętrznej (z podziałem na mierniki ilościowe i kosztowo-cenowe) i wewnętrznej;
- wyniki dokonanych analiz dotyczących: pozycji Polski w światowych rankingach konkurencyjności, rozwoju gospodarki opartej o wiedzę – z uwzględnieniem sektora rolno-spożywczego oraz ocenę na podstawie przyjętych mierników wewnętrznej i zewnętrznej konkurencyjności rolnictwa i przemysłu spożywczego;
- szczegółową analizę konkurencyjności zasobowej rolnictwa w krajach UE, w tym w Polsce, tj. zasoby ziemi, pracy i kapitału i wzajemnych ich relacji oraz strukturę obszarową gospodarstw rolnych. Celem było określenie pozycji konkurencyjnej polskiego sektora rolnego pod względem efektywności gospodarowania w tym sektorze na tle innych krajów UE. Poziom, a zwłaszcza relacje czynników produkcji i ich opłata decydują w dużym stopniu o przewadze kosztowo-cenowej poszczególnych krajów;
- potencjalną konkurencyjność sektora rolno-żywnościowego krajów UE w warunkach liberalizacji światowego handlu rolnego. Celem było określenie przy pomocy modelu równowagi ogólnej (GTAP) skutków liberalizacji dla unijnego (i polskiego) importu i eksportu produktów rolno-żywnościowych.

Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowano wnioski i rekomendacje dla administracji rządowej dotyczące działań w zakresie poprawy konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego, a przede wszystkim sektora rolnego.



## **I. Czynniki determinujące potencjał konkurencyjny**

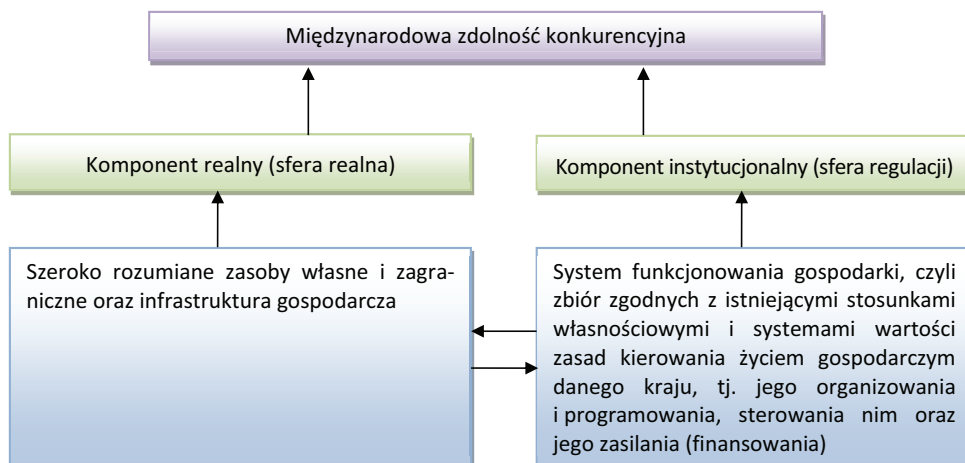
### **1. Ujęcie makro, mezo i mikroekonomiczne problematyki konkurencyjności**

Poszukiwanie przewag (źródeł) konkurencyjności dotyczy przede wszystkim potencjału konkurencyjnego, który według ocen większości badaczy konkurencyjności równoznaczny jest z pojęciem zdolności konkurencyjnej określonej przez bardzo duży zestaw czynników. Zdolność konkurencyjna przez niektórych badaczy określana jest też konkurencyjnością czynnikową (Gorynia 2009). W węższym ujęciu potencjał konkurencyjny traktować można jako zasoby kraju, sektora czy przedsiębiorstwa. Na poziomie gospodarki (poziom makro) zdolność konkurencyjna analizowana być musi w sposób oczywisty na tle innych krajów (Bieńkowski 1995). Na poziomie sektorów i przedsiębiorstw (poziom mezo i mikro) zdolność konkurencyjna badana może być zarówno w odniesieniu do analogicznych podmiotów w innych krajach (konkurencyjność zewnętrzna), jak i do innych podmiotów danej gospodarki (konkurencyjność wewnętrzna).

Zdolność konkurencyjna na poziomie gospodarki narodowej wyznaczona jest następującymi czynnikami: wielkość i struktura czynników produkcji, efektywność ich wykorzystania, system społeczno-gospodarczy, polityka rządu oraz uwarunkowania międzynarodowe. Misala (2011) dzieli czynniki wpływające na międzynarodową zdolność konkurencyjną kraju na komponent realny (sfera realna) i komponent instytucjonalny (sfera regulacji) (rys. 1). Sfera realna to zasoby własne i infrastruktura gospodarcza, a w skład komponentu instytucjonalnego wchodzi szeroko rozumiany system funkcjonowania gospodarki (organizowanie i programowanie życia gospodarczego).

Sfera instytucjonalna, tj. system społeczno-gospodarczy i polityka rządu (rola państwa czy ugrupowań gospodarczych) jest szczególnie istotna w procesie strategii (instrumentarium) konkurowania pozwalającej na utrzymywanie i wzrost pozycji konkurencyjnej gospodarek narodowych (Bieńkowski 1995). Stan gospodarki i strategia konkurowania na poziomie makro decydują w bardzo dużym stopniu o takich cechach gospodarki jak: elastyczność, zdolność do generowania postępu technicznego, akumulacja i koncentracja kapitału, ale też wielkość i jakość pozostałych zasobów produkcyjnych i efektywność ich wykorzystania. Wpływ komponentu instytucjonalnego jest bezpośredni w odniesieniu do krajowej infrastruktury technicznej i ekonomicznej (system transportowy, komunikacyjny, edukacyjny, budownictwo mieszkaniowe).

Rys. 1. Komponenty międzynarodowej zdolności konkurencyjnej kraju i wzajemne ich współzależności



Źródło: Misala 2011, s. 78.

Szczególnie istotny jest wpływ sfery instytucjonalnej na jakość kapitału ludzkiego (poziom wiedzy, wykształcenie, umiejętności). Jakość kapitału ludzkiego ma podstawowe znaczenie w budowaniu konkurencyjności w oparciu o wiedzę i upowszechnianie innowacji (rozwój inteligentny). Jest to główny priorytet w przyjętej do realizacji w UE Strategii 2020. Pozostałe dwa priorytety to rozwój zrównoważony i rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu<sup>1</sup>. Założenia przyjęte w Strategii 2020 (dotyczące rozwoju inteligentnego) w bardzo dużym stopniu są efektem dorobku badawczego Portera (1990), który w swym diamencie przewag konkurencyjnych przez zasoby czynników produkcji, zwłaszcza kapitału ludzkiego, rozumiał nie ich wielkość, lecz jakość – wykwalifikowana siła robocza, nowe technologie produkcji<sup>2</sup>. Szczególną rolę czynnika ludzkiego wyeksponowali też Cho i Moon (2000), którzy poszerzając rozważania Portera stwierdzili, że ogromną rolę w procesie budowania konkurencyjności odgrywają „kierownicy” podmiotów gospodarczych na wszystkich poziomach gospodarki – politycy, przedsiębiorcy, menadżerowie, inżynierzy oraz wykształceni, właściwie umotywowani pracownicy (rys. 2).

<sup>1</sup> Komunikat Komisji Europejskiej i Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu (Bruksela 2012).

<sup>2</sup> Na znaczenie kapitału ludzkiego w procesach konkurowania w teoriach handlu międzynarodowego „nurtu zasobowego” wskazywał już w swej teorii trójczynnikowej Vanek, który kapitał ludzki, obok fizycznych jego zasobów, rozumiał jako ucieleśnienie wiedzy ogólnej i zawodowej oraz doświadczenia zdobytego w trakcie uczenia się. Na kapitale ludzkim, jako najważniejszym czynnikiem kształtowania przewag konkurencyjnych i jego sprawności oraz zdolności do działań innowacyjnych, opiera się tzw. gospodarka oparta na wiedzy, której szybki rozwój miał miejsce w ostatniej dekadzie XX wieku.



Wpływ komponentu instytucjonalnego najmniejszy jest w odniesieniu do zasobów naturalnych (klimat, podstawowe surowce energetyczne i mineralne, wielkość i jakość gruntów nadających się pod uprawę, wielkość i układ naturalnej sieci wodnej). Rola państwa (rządów) sprowadza się w odniesieniu do zasobów naturalnych do stymulowania efektywnego ich wykorzystania oraz poszukiwania alternatywnych źródeł (możliwości) uzupełnienia tych zasobów.

We współczesnym świecie rola państwa jest ogromna w tworzeniu i realizacji polityki ochrony środowiska (rozwój zrównoważony) i przeciwdziałania skutkom ocieplania się klimatu – degradacja gleb, wody, zasobów ekosystemów, wyłącznie z uprawy części ziemi (Krasowicz, Kuś 2010).

Strategia 2020 zakładająca budowanie konkurencyjności w UE poprzez naukę, innowacyjność i wiedzę wyraźnie wzmacnia i uwypukla znaczenie komponentu instytucjonalnego w procesie budowania konkurencyjności (strategia, konkurowanie) i ocenie zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów. Zakładane w Strategii stworzenie lepszych warunków dostępu do kapitału i rozwoju działalności badawczo-rozwojowej, ułatwienie dostępu do innowacyjnych rozwiązań czy poprawa zdolności adaptacyjnych przedsiębiorstw do inwestowania w kapitał ludzki to przede wszystkim domena szeroko pojętej administracji rządowej, włączając w to konieczność zwiększenia wydatków państwa na działalność badawczo-rozwojową, innowacje i technologie informatyczne. Jak stwierdza Misala (2011) Strategia Lizbońska (i Strategia 2020) w pełni odzwierciedla wyzwania stawiane przez współczesną rzeczywistość gospodarczą, a jej realizacja w poszczególnych krajach UE pozwala na dynamiczną ocenę poprawy konkurencyjności gospodarek. We współczesnym świecie nauka, innowacyjność i wiedza są „kołem napędowym” poprawy konkurencyjności i źródłem budowania przewag konkurencyjnych<sup>3</sup>.

Kraje należące do UE mają zatem wyznaczoną strategię konkurowania i cel, jakim jest zmiana pozycji konkurencyjnej UE wobec najbardziej rozwiniętych gospodarek świata. Sposób realizacji tej strategii zależy od poszczególnych krajów członkowskich, a głównie od ogólnej kondycji ekonomicznej krajów należących do tego ugrupowania, tj. stwarzania warunków podmiotom gospodarczym do pozyskiwania unijnych środków wsparcia.

Ocenie postępu w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, a więc realizacji Strategii Lizbońskiej i Strategii 2020 służą badania i rankingi prowadzone przez Komisję Europejską. Na podstawie 25 zmiennych przypisanych do grup: kapitał

---

<sup>3</sup> Nie zmienia to twierdzenia Portera, że zmiana jednego czynnika zdolności konkurencyjnej powoduje zmianę całego układu czynników stanowiących źródło przewag konkurencyjnych sektorów czy gospodarek narodowych. Rzeczywistość gospodarcza i społeczna stwarzają jednak konieczność położenia nacisku na poprawę jednego czy kilku źródeł przewag konkurencyjnych.

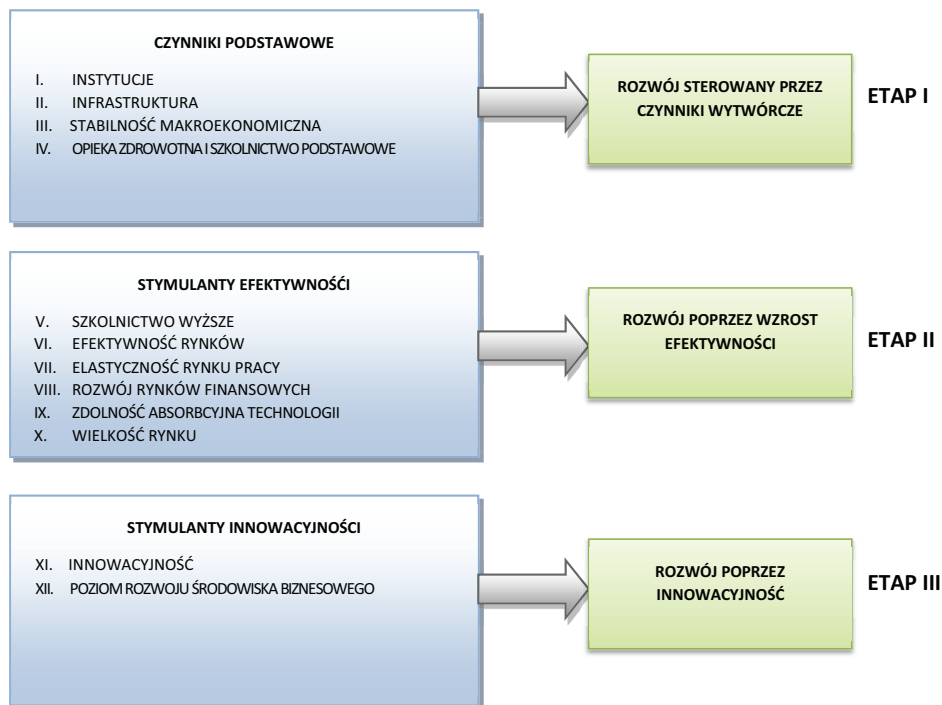
ludzki, możliwości pozyskiwania wsparcia finansowego z budżetu, jakość, otwartość i atrakcyjność krajowego systemu badań i działalność firm (inwestycje w innowacyjność, liczba inwestorów i efekty gospodarcze innowacji) Komisja opracowuje syntetyczny indeks innowacyjności – Summary Innovation Index (SII). Źródłem do badań i ocen są dane Eurostatu i dane gromadzone przez szereg instytucji międzynarodowych. Tylko ocenie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy poświęcone są również rankingi prowadzone przez Bank Światowy, który opracowuje tzw. Knowledge Economy Index (KEI). W indeksie tym uwzględnia się kilkadziesiąt zmiennych, podzielonych na cztery grupy dotyczące: zasobów ludzkich i edukacji, budżetów ekonomicznych, działania instytucji, innowacyjności oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Rozwój gospodarki opartej na wiedzy uwzględniany jest też w wielowymiarowych ocenach konkurencyjności poszczególnych gospodarek prowadzonych przez Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD) i Światowe Forum Ekonomiczne (WEF). W raportach WEF, opracowującego Global Competitiveness Index (GCI) ocenie gospodarki opartej na wiedzy i rozwojowi społeczeństwa informacyjnego poświęcone są dwa spośród trzech filarów badania konkurencyjności. Drugi filar obejmuje badanie rozwoju: technologii teleinformatycznych, transferu technologii, dopływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, sieci internetowej, efektywności rynków finansowych, szkolnictwa wyższego i doksztalcania. Trzeci filar obejmuje badanie liczby i jakości instytucji naukowo-badawczych, wydatków na badania i rozwój, ale też poziomu rozwoju środowiska biznesowego. W pierwszym filarze objęto oceną makroekonomię – stan budżetu państwa, poziom inflacji, otoczenie instytucjonalne (przestrzeganie praw własności, bezpieczeństwa działania firm biznesowych, etykę biznesu) oraz infrastrukturę (kolejową, porową, lotniczą, linie elektryczne i telefoniczne).

W rankingach WEF każdy z czynników branych pod uwagę przy ocenie zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów (rankingi są też oczywiście miernikiem konkurencyjności) ma inną wagę, w tym także dla krajów znajdujących się na różnych etapach rozwoju. Wzorując się na badaniach Portera, zresztą jednego ze współautorów pierwszego raportu WEF, dla krajów, których rozwój oparty jest o wykorzystanie podstawowych czynników produkcji, badane są głównie: makroekonomia (stan budżetu państwa, poziom inflacji), otoczenie instytucjonalne (przestrzeganie praw własności, bezpieczeństwa działania firm) i infrastruktura (kolejowa, portowa, telefoniczna, zdrowia i edukacji). Dla krajów, których rozwój dokonuje się poprzez wzrost efektywności za czynniki dominujące w kształtowaniu zdolności konkurencyjnej krajów (ale też w dużym stopniu firm) uznano: technologię, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, efektywność rynku pracy, efektywność rynków finansowych, szkolnictwo wyższe.

W krajach, w których rozwój dokonuje się poprzez innowacyjność, głównymi czynnikami są innowacje (liczba, jakość instytucji naukowo-badawczych, wydatki na badania i rozwój, poziom rozwoju środowiska biznesowego (rys. 3).

Rys. 3. Dwanaście filarów konkurencyjności a etapy rozwoju w ocenie WEF



Źródło: na podstawie GCR 2010-2011 WEF (za prezentacją Boguszewskiego, 2011).

W rankingach konkurencyjności publikowanych przez IMD w World Competitiveness Yearbooks w obszarach (i zakresach) konkurencyjności uwzględnia się m.in. infrastrukturę naukową, technologiczną, inwestycje w innowacyjność, jakość, sprawność rządów, jakość biznesu, warunki makroekonomiczne. W ocenach IMD każdy z czynników branż pod uwagę przy ocenie konkurencyjności poszczególnych krajów ma tę samą wagę, a w raportach WEF stosuje się dla poszczególnych źródeł konkurencyjności wagi różne, w tym także dla krajów znajdujących się na różnych etapach rozwoju<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Porter wyróżnia cztery grupy krajów: gospodarka oparta na podstawowych czynnikach produkcji, gospodarka oparta na inwestycjach, na innowacjach i na bogactwie. Bossak (2006) dzieli kraje na pięć grup. Pierwsza grupa to kraje o względnej obfitości zasobów naturalnych i korzystnych warunkach naturalnych dla rozwoju rolnictwa, co sprzyja niskim kosztom i cenom surowca oraz produktów rolnych. Druga grupa to kraje rozwijające produkcję przemysłową w oparciu o niskie koszty siły roboczej i przy wykorzystaniu standardowych technologii. Trzecia grupa obejmuje

Swoistym uzupełnieniem syntetycznych i wielowymiarowych ocen prowadzonych przez IMD i WEF są badania prowadzone przez Heritage Foundation i Wall Street Journal oraz UNCTAD i Bank Światowy. W raportach Heritage Foundation, opracowujących Indeks Wolności Gospodarczej (Index of Economic Freedom), ocenia się warunki stwarzane przez rząd (państwo) dla swobody działalności firm gospodarczych. Swobodę tę (wolność) bada się i analizuje pod kątem: wolności fiskalnej (obciążenia dochodów), monetarnej (stabilność cen i kosztów), wolności od wydatków rządowych (wpływy z działalności przedsiębiorstw publicznych), wolności handlowej (cła i bariery pozataryfowe), wolności pracy (wynagrodzenia, czas pracy, brak ograniczeń ze strony państwa), inwestycyjnej (swobodny przepływ kapitału – głównie zagranicznego), wolności od korupcji i przestrzegania praw własności (przejrzyste prawo, zdolność do akumulacji własności prywatnej)<sup>5</sup>. W konstruowaniu Indeksu Wolności Gospodarczej poszczególnym zakresom swobody gospodarczej przypisuje się identyczne wagi. Jak pisze Jagiełło (2008), mimo że badanie Heritage Foundation dotyczy wolności gospodarczej, to jednak ma zakres większy, bo sprowadza się w dużym stopniu do szerokiej oceny konkurencyjności gospodarek w zakresie uwarunkowań działalności biznesu. Świadczy o tym silny związek między Indeksami Wolności Gospodarczej i produktywnością gospodarek mierzona wielkością PKB per capita. Jak stwierdza Jagiełło (2008) „wolność gospodarcza jest tą częścią wolności jednostki, która dotyczy jej materialnej autonomii w relacji z państwem i innymi zorganizowanymi grupami”.

W raportach UNCTAD badana jest zdolność poszczególnych krajów do przyciągania inwestycji zagranicznych. Skala napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych mierzona jest jako ich udział w PKB. Oceny UNCTAD są uzupełnieniem badań prowadzonych przez IMD i WEF, głównie w aspekcie korzystnego wpływu BIZ na rozwój nowoczesnych technologii<sup>6</sup>. Łatwość prowadzenia biznesu (zakładanie i prowadzenie firm, nabycie praw własności, ochrona inwestorów) to przedmiot badań i raportów Banku Światowego.

Oceny prowadzone przez instytucje międzynarodowe adresowane są głównie do administracji rządowej badanych krajów. Rola rządów polega głów-

---

kraje opierające rozwój na efektywnym wykorzystaniu zasobów (reformy gospodarcze, otwartość gospodarki, efektywność mechanizmu rynkowego). Konkurencja opiera się wciąż o niskie ceny, ale z coraz większym dostosowaniem do potrzeb rynku i wzroście znaczenia innowacji. Czwarta grupa to kraje o osłabionym wpływie na konkurencyjność przewag cenowych i wzroście znaczenia konkurencji pozacenowej, głównie jakości. W piątej grupie rośnie znaczenie innowacyjności.

<sup>5</sup> W zakresie wolności handlowej krajom należącym do poszczególnych ugrupowań gospodarczo-handlowych przypisuje się tyle samo punktów.

<sup>6</sup> Ocenie szeroko rozumianej konkurencyjności na poziomie makro służy też: opracowywany przez Transparency International Corruption Perception Index oraz przygotowywany przez ONZ Human Development Index. W raportach Human Development Index ocenia się długość życia mieszkańców, upowszechnianie edukacji i standard życia.

nie na umacnianiu ujawnionych przewag konkurencyjnych i zmniejszaniu luk konkurencyjnych głównie w obszarze czynników zależnych od państwa, w tym też stwarzania warunków pozwalających na efektywne wykorzystanie potencjału mikroekonomicznego. Syntetyczne, wielopłaszczyznowe i wielowymiarowe rankingi konkurencyjności – głównie prowadzone przez IMD, a zwłaszcza przez WEF – stanowią najpełniejszą ocenę zdolności konkurencyjnej na poziomie makro. Powtarzalność badań i ocen, pozwala też na ocenę podejmowanej przez poszczególne rządy strategii konkurowania, wobec prowadzonej przez inne kraje, a tym samym postęp w zakresie stwarzania warunków dla kreowania konkurencyjności (Jankowska 2008).

Wielowymiarowe rankingi konkurencyjności stanowią z jednej strony uszczegółowienie i sprecyzowanie badań, ale też rozwinięcie koncepcji teoretyków i badaczy tego problemu (przede wszystkim Portera), a z drugiej strony uwzględniają wyzwania współczesnego świata, choć stan ochrony środowiska uwzględniany jest tylko w rankingach IMD, jako czynnik równoważny z innymi źródłami (czynnikami) konkurencyjności. W odniesieniu do tego czynnika otwiera się pole do szczegółowych ocen dla międzynarodowych instytucji badawczych.

Czynniki uwzględniane w rankingach konkurencyjności, zwłaszcza w ocenach dokonywanych przez IMD i WEF, wyraźnie wskazują na nawiązanie idei i koncepcji tych ocen do teorii wzrostu gospodarczego, w którym decydujące znaczenie ma rozwój kraju i poziom dochodów obywateli. Gospodarka konkurencyjna, według tych teorii to taka, którą cechuje szybszy wzrost niż w innych krajach. Wyraźnie podkreślane jest to w raportach i rankingach WEF, w których (za Porterem) czynnikiem określającym wzrost gospodarczy i wzrost dochodów jest poprawa produktywności równoznacznej z konkurencyjnością. W rankingach wieloaspektowych bada się więc czynniki determinujące trwały wzrost gospodarczy i dobrobyt (Jagiello 2008). W zestawie badanych czynników niewiele jest odniesień do teorii międzynarodowej wymiany czynników produkcji, usług czy towarów. W raportach IMD ogólne wyniki w handlu zagranicznym uwzględnione są jako równoważny czynnik w filarze pierwszym (wyniki makroekonomiczne), a w filarze drugim (efektywność rządu) jako elastyczność działania wobec otoczenia międzynarodowego. W raportach WEF jako jeden ze wskaźników poziomu rozwoju gospodarki brany jest pod uwagę udział eksportu surowców w ogólnym eksporcie towarów i usług (gdy wskaźnik ten przekracza 70%, badany kraj zaliczany jest do krajów, których rozwój sterowany jest przez czynniki wytwórcze). Wyniki rankingów konkurencyjności pozwalają więc na wieloczynnikową ocenę pozycji badanych krajów w gospodarce światowej i nie odnoszą się do handlowego nurtu badań nad konkurencyjnością. Niemniej odwołują się one do czynników decydujących o pozycji produktów czy podmiotów badanych gospodarek na rynku światowym. Podmioty gospodarcze



funkcjonujące w gospodarkach opartych o szerokie wykorzystanie wiedzy i innowacji w warunkach korzystnego otoczenia instytucjonalnego mają większe szanse lokowania produktów na rynku światowym i generowania relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji będących w ich dyspozycji (Stachowiak 2004, Poczta 2010) w porównaniu z gospodarkami o niższych poziomach wskaźników syntetycznych i szczegółowych ustalonych w rankingach. Czynniki i dane zawierane w rankingach przydatne są, choć w ograniczonym zakresie, do badania pozycji poszczególnych produktów wytwarzanych w różnych krajach na rynku światowym<sup>7</sup>.

Krytycy badań prowadzonych przez instytucje międzynarodowe, głównie przez IMD i WEF (m.in. Misala 2011, Lall 2001, Bieńkowski, Bossak 2004), zwracają uwagę przede wszystkim na brak w zestawie czynników branych pod uwagę w ocenie zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów czynników zewnętrznych dla gospodarki, w tym głównie współpracy z zagranicą. Szeroko rozumiane otoczenie zewnętrzne aktywizuje, lub powinno aktywizować administrację rządową w kierunku dostosowania ogólnie pojętej polityki gospodarczo-społecznej do czynników wewnętrznych. Znaczenie otoczenia zewnętrznego wyraźnie podkreślał w swojej definicji konkurencyjności Bossak (1984), pisząc, iż gospodarka konkurencyjna to taka, która dostosowuje swoje cele społeczno-ekonomiczne oraz mechanizm funkcjonowania nie tylko do warunków wewnętrznych, ale również do uwarunkowań międzynarodowych w celu ich twórczego wykorzystania dla wzrostu gospodarczego w kraju. Bieńkowski (2008) wyraźnie wskazuje na konieczność uwzględniania w czynnikach zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów możliwości oddziaływania na międzynarodowe otoczenie, w tym udziału danego kraju w handlu światowym, roli waluty danego kraju w systemie rozliczeń i płatności międzynarodowych czy pozycji i znaczenia kraju w międzynarodowym życiu politycznym. W ocenach prowadzonych przez IMD i WEF nie uwzględnia się też znaczenia i roli korporacji międzynarodowych w gospodarce poszczególnych krajów. Czynniki ten uwzględniony został przez Dunninga (1992) jako uzupełnienie koncepcji diamentu przewag konkurencyjnych Portera. Nieuwzględnianie czynników dotyczących otoczenia zewnętrznego w zestawach czynników określających zdolność konkurencyjną poszczególnych krajów wynika zapewne z trudności dekompozycji tak wieloaspektowego czynnika (a zwłaszcza przypisywania im określonych wag). Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że czynniki ujęte w ocenach IMD i WEF pozwalają na niemal pełną ocenę „przygotowania” poszczególnych krajów do funkcjonowania w coraz bardziej konku-

---

<sup>7</sup> Badanie przyczyn większej lub mniejszej obecności produktów poszczególnych krajów w obrotach światowych wyrastające z teorii handlu międzynarodowego wymaga odrębnych badań. Jak pisze Pawlak i Poczta (2011) teorie handlu międzynarodowego w zasadzie nie operują pojęciem konkurencyjności lecz specjalizacji, ale właśnie ten nurt badań nad konkurencyjnością jest najbardziej rozwiniętym kierunkiem badań tego problemu.

rencyjnym i globalnym świecie<sup>8</sup>. Zastrzeżenia krytyków rankingów konkurencyjności (oprócz nie uwzględniania czynników zewnętrznych) dotyczą też metodologii badań, w tym głównie subiektywności w określaniu „wag” poszczególnych czynników (ranking IMD). Trzeba jednak podkreślić, że krytyka dotyczy w tym zakresie wyników rankingów traktowanych jako miernik zdolności konkurencyjnej. Niezależnie od krytyki rankingów nie ulega wątpliwości, że lista czynników przyjętych do ocen jest najszersza w porównaniu z innymi ich zestawieniami spotykanymi w literaturze dotyczącej badań konkurencyjności. Po poszerzeniu o czynniki zewnętrzne uzyskać można niemal pełny obraz, i to analizowany w ujęciu dynamicznym, zdolności poszczególnych krajów do konkurowania na arenie międzynarodowej.

Brak jest jednoznacznych definicji konkurencyjności na poziomie poszczególnych sektorów (poziom mezo) gospodarki narodowej<sup>9</sup> i syntetycznych mierników konkurencyjności dotyczących zdolności konkurencyjnej branż w danym kraju w porównaniu z analogicznymi sektorami w innych krajach.

Badane i analizowane są de facto poszczególne czynniki określające konkurencyjność zewnętrzną i wewnętrzną poszczególnych sektorów. Podobnie jak w analizach prowadzonych na poziomie makro czynniki te przypisać można do grupy zasobów i otoczenia instytucjonalnego. Zasoby w każdej branży obejmują zasoby ludzkie i kapitał (a w rolnictwie także ziemię). Według koncepcji diamentu przewag konkurencyjnych Portera<sup>10</sup>, a także zgodnie z wyzwaniem współczesnego świata, szczególnie istotna jest jakość tych czynników produkcji (nowoczesna, innowacyjna infrastruktura, wykształcenie i fachowa wiedza zatrudnionych w poszczególnych sektorach gospodarki narodowej).

Otoczenie instytucjonalne branży rozumiane jako szeroko pojęta działalność państwa (czy ugrupowań państw) podzielić można na otoczenie ogólne, odnoszące się do wszystkich branż (i w dużym stopniu określone poziomem konkurencyjności poszczególnych gospodarek ocenianych w rankingach światowych) i otoczenie „unikalne”, tj. działania państwa zmierzające do poprawy

---

<sup>8</sup> Czynniki zewnętrzne, których w sposób oczywisty nie można odnieść do poszczególnych krajów (polityka innych krajów i ich ugrupowań, ale też sytuacja popytowo-podażowa), są przedmiotem odrębnych analiz prowadzonych z reguły w ujęciu produktowym.

<sup>9</sup> Frohberg (1984), Flejterski (2000), a także Woś (2001) konkurencyjność branży rozumieją w ujęciu produktowym. Flejterski i Frohberg za konkurencyjne uznają produkty branż, których ceny, jakość i inne walory pozwalają na większą niż produktów branż innych krajów obecność na rynkach międzynarodowych. Według Woś konkurencyjne są branże, których produkty w warunkach wolnego handlu są „odporne” na analogiczne produkty pochodzące z importu. Jankowska (2008) za konkurencyjne uważa branże, które mają większy niż inne sektory udział w tworzeniu PKB i lepsze wyniki w handlu zagranicznym.

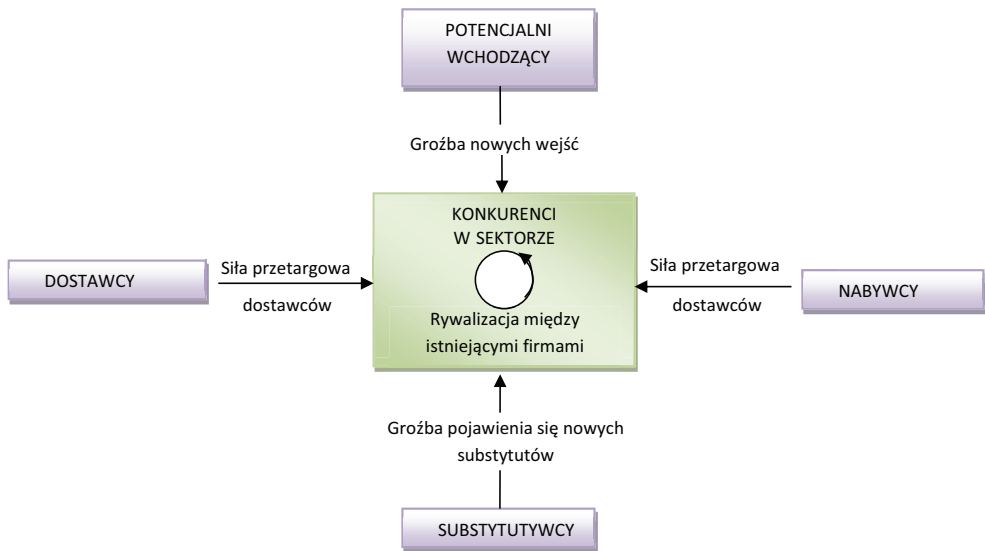
<sup>10</sup> Porter uważał, że konkurencyjność gospodarek zależy od konkurencyjności branż i wyznacza ją czynników. Im więcej jest w gospodarce branż nowoczesnych, stosujących innowacyjne sposoby produkcji, tym większy jest sukces całej gospodarki (Olczyk 2008 za Porterem 1990).

zdolności konkurencyjnej w poszczególnych sektorach (Jankowska 2009). Otoczenie poszczególnych sektorów, zgodnie ze strukturą diamentu Portera, stanowią też stan rozwoju branż pokrewnych i wspierających działających w otoczeniu poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej oraz struktura działających w branżach podmiotów i ich wzajemne relacje. W odniesieniu do sektora rolno-spożywczego branżami wspierającymi i pokrewnymi są głównie branże oferujące usługi transportowe, finansowe, dostarczające do gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych wyposażenie, opakowania, nawozy, środki ochrony roślin. Porter wskazuje głównie na znaczenie wpływu nowoczesnych i innowacyjnych rozwiązań stosowanych w branżach wspierających i pokrewnych na poprawę jakości, ale też obniżenie kosztów produkcji w badanej pod względem konkurencyjności gałęzi gospodarki.

W sektorze rolno-spożywczym w analizach dotyczących struktury podmiotów i ich wzajemnych relacji chodzi głównie o stopień koncentracji produkcji i podaży w rolnictwie oraz w przemyśle spożywczym, a także typ zachowań firm przetwórczych – konfrontacja lub kooperacja w rozumieniu prowadzenia wspólnej polityki handlowej czy wymiany doświadczeń i wiedzy z zakresu praktyk handlowych czy rozwiązań technicznych. Kooperacja podmiotów sektora prowadzi do umocnienia pozycji branży i jej uczestników zarówno na rynku międzynarodowym, jak i wewnętrznym. Skala koncentracji w przemyśle przetwórczym, typ zachowań firm przetwórczych i system wzajemnych powiązań firm przetwórczych i producentów rolnych wpływają w znaczącym stopniu na poziom kosztów i cen w sektorze rolnym i na jakość surowców kierowanych do przetwórstwa. Do grupy czynników obejmujących strukturę i wzajemne relacje podmiotów branży należą też: zakres, aktywność i efektywność działania branżowych i gospodarczych ugrupowań reprezentujących interesy producentów głównie wobec administracji rządowej (Jankowska 2009).

Czynniki determinujące konkurencyjność branż, ale też ich produktów zawarł Porter 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 sektorach (rys. 4).

Rys. 4. Siły napędowe konkurencji wewnątrz sektora (przemysłu)



Źródło: Porter (1980).

Spośród „pięciu sił” Portera czynniki wpływające na konkurencyjność branż (i ich podmiotów) zawarte są głównie w tzw. barierach wejścia do branży, którymi są głównie przewagi kosztowe. Siła przetargowa nabywców rozumiana jest 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. Groźba wejścia nowych produktów na rynek oznacza przede wszystkim możliwość pojawienia się substytutów dla produktów danej branży. Ogranicza to popyt na produkty analizowanego sektora z konsekwencjami dla wyników ekonomicznych całej branży i jej podmiotów. W polskim 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.

Autorstwa Portera jest także teoria klastrów łącząca 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 techno-

logii produkcji, eksportu czy tworzenia zachęt do współpracy jednostek klastra) przypada administracji regionalnej i samorządom terytorialnym<sup>11</sup>.

Do potencjału konkurencyjnego poszczególnych sektorów (zdolności konkurencyjnej) należy też znaczenie w branży firm transnarodowych (WKT) i dopływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektora. Na znaczenie WKT w budowaniu przewag konkurencyjnych branż wskazywał już w swej krytyce diamentu Portera Rugman (1991, 1992), a bezpośrednich inwestycji zagranicznych Dunning (1992), który o ten czynnik diament Portera poszerzył.

Rosnące przepływy kapitałowe we współczesnym, globalnym świecie powodują systematyczny wzrost znaczenia kapitału zagranicznego w rozwoju poszczególnych branż i budowaniu ich przewag konkurencyjnych, zarówno w aspekcie konkurencyjności wewnętrznej, jak i zewnętrznej. O wzroście znaczenia kapitału zagranicznego w budowaniu konkurencyjności sektorów można mówić jedynie wtedy, gdy prowadzi on do upowszechnienia w branży wiedzy technicznej, technologicznej, naukowej i innowacyjnej. Pozytywny wpływ przepływów kapitałowych w ramach korporacji międzynarodowych i bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kształtowanie się przewag konkurencyjnych (w aspekcie zarówno poprawy jakości siły roboczej, jak i poziomu wiedzy technicznej), dotyczyć może zarówno krajów „dawców”, jak i krajów „goszczących”. Przepływy kapitałowe stwarzają szanse przechodzenia gospodarek (i ich sektorów) na kolejne etapy rozwoju wiążące się ze zmianą relacji czynników wytwórczych i poprawą ich jakości (Frejtag-Mika 2009). Optymalizacyjny wpływ BIZ i współpracy w ramach WKT na poprawę jakości czynników produkcji jest możliwy dla krajów „biorców” tylko w sytuacji, gdy kraje „dawcy” nie realizują inwestycji w krajach „goszczących”, z reguły mniej rozwiniętych gospodarczo, jedynie w celu maksymalizacji zysku. Wpływ BIZ i znaczenie WKT dla konkurencyjności poszczególnych sektorów (i krajów) są wielokierunkowe, złożone i w bardzo dużym stopniu zależą od polityki realizowanej przez poszczególne kraje. Rolę i znaczenie kapitału zagranicznego w budowaniu przewag konkurencyjnych sektora można zaliczyć do szeroko rozumianego otoczenia instytucjonalnego. Zakres i forma działania WKT czy firm z udziałem kapitału zagranicznego mogą mieć w niektórych branżach większy wpływ na ogólną kondycję sektorów, w tym typ zachowań producentów, niż działania ogólnie rozumianego instytucjonalnego komponentu zdolności konkurencyjnej – ogólne i unikalne działania państwa.

Do potencjału konkurencyjnego branży można też odnieść znaczenie i rolę w sprzedaży produktów branży sieci handlowych i hurtowych – głównie należących do międzynarodowych korporacji. Duży udział sieci handlowych w znacznym stop-

---

<sup>11</sup> Rozwój wysokiej klasy klastrów jest jednym z celów przewidzianych do realizacji w Strategii 2020.

niu „wymusza” koncentrację produkcji i podaży w poszczególnych sektorach, w tym w sektorze rolno-spożywczym, a przez to obniżenie kosztów jednostkowych. Ponadto duży udział w rynku produktów danego sektora sieci transnarodowych może, ale nie musi sprzyjać wzrostowi ich eksportu (obroty między filiami sieci).

Na potencjał konkurencyjny branży wpływają również czynniki analizowane od strony popytowej (w znacznym stopniu niezależne od podmiotów sektora). Bez wątplenia duży popyt na produkty poszczególnych branż przyciąga kapitał produkcyjny, w tym zagraniczny, któremu często towarzyszy postęp technologiczny czy organizacyjny (Bombińska 2002). W diamencie przewag konkurencyjnych Porter wpływ czynników popytowych na potencjał konkurencyjny branży rozumie jako charakter i strukturę zapotrzebowania na produkty określonego sektora (czynnik popytowy w diamencie Portera jest w zasadzie tożsamy z siłą przetargową nabywców, jedną z pięciu sił konkurencyjnych). Większe wymagania i nacisk ze strony konsumentów na ich spełnienie powodują doskonalenie oferty podażowej podmiotów branży. Jak twierdzi Olczyk (2008) działanie czynników popytowych jest szczególnie silne w gałęziach lokujących swoje produkty głównie na rynku krajowym, choć uwzględniając teorię podobieństwa preferencji Lindera, wysokiej jakości produkty, akceptowane przez odbiorców krajowych, mogą również znaleźć zbytny na rynkach zagranicznych.

Rola uczestników sektora zajmujących się produkcją sprowadza się w zasadzie do prowadzenia działań zmierzających do: poprawy jakości i wydajności czynników produkcji (zwłaszcza kapitału), wzrostu skali produkcji i podaży, rozwoju współpracy poziomej i pionowej w branży (także z organizacjami gospodarczymi) oraz prowadzenia produkcji zgodnie z zasadami ochrony środowiska.

W potencjale konkurencyjnym odnoszonym do konkurencyjności zewnętrznej branż badacze problemu nie uwzględniają sytuacji na rynkach zagranicznych, co jest zrozumiałe, biorąc pod uwagę fakt, że uwarunkowania popytowo-podażowe na rynku światowym są jednakowe dla wszystkich uczestników rynku międzynarodowego (oczywiście nie uwzględniając porozumień handlowych i gospodarczych o charakterze regionalnym). W określeniu potencjału produkcyjnego sektorów istotne jest natomiast badanie skali i stopnia dostosowania produktów branż do poziomu i struktury zapotrzebowania rynków zbytu<sup>12</sup>. Wiąże się to jednak głównie z rozwojem społeczeństwa informacyjnego i wynikającym stąd dostępem do informacji dotyczących m.in. rozwoju sytuacji na rynku światowym i wymogów rynków zbytu. Sytuacja na rynku międzynaro-

---

<sup>12</sup> W literaturze najczęściej mówi się o zdolności do sprostania konkurencji, rozwoju zgodnego z ewolucją międzynarodowego układu gospodarczego, zdolności krajowych instytucji do generowania wzrostu w warunkach zmian struktury gospodarki światowej (Światowe Forum Ekonomiczne).

dowym w połączeniu ze wszystkimi przedstawionymi czynnikami określającymi potencjał konkurencyjny sektorów i odniesionymi do poszczególnych podsektorów branż, pozwalają na pełną analizę stosowanych w literaturze metod pomiaru konkurencyjności międzynarodowej w układzie branżowym, a przede wszystkim produktowym (Misala 2011).

Potencjał konkurencyjny podmiotów gospodarczych na poziomie mikro, tj. firm produkcyjnych, handlowych czy usługowych kształtowany jest, tak jak na poziomie makro i mezo, przede wszystkim wielkością i jakością zasobów pracy i kapitału ze szczególnym uwzględnieniem jakości kadry kierowniczej i menadżerskiej (uzupełnienie o ten czynnik diamentu Portera przez Cho i Moona). Do szeroko pojętego potencjału produkcyjnego podmiotów gospodarczych badacze problemu konkurencyjności zaliczają też: system organizacji i elastyczności działania, markę firmy (Misala 2011), logistykę i system zarządzania. W odniesieniu do firm produkcyjnych, na których w zasadzie koncentrują się analitycy konkurencyjności na poziomie mikro, czynniki te to również technologia produkcji, nowoczesna infrastruktura, system dystrybucji produktów (Pierścionek 2003), jakość zarządzania łańcuchami dostaw (Noga 1994), działania marketingowe firm, system reklamy (Porter 1980 w swojej koncepcji pięciu sił konkurencyjnych). Do potencjału we współczesnej, globalnej gospodarce zaliczyć też można system dostępu do informacji, zakres prac naukowo-wdrożeniowych, innowacyjność rozwiązań produkcyjnych i organizacyjnych, a także, w odniesieniu do podmiotów, których ten problem dotyczy, przestrzeganie zasad ochrony środowiska.

Potencjał konkurencyjny firm przetwórczych (a także innych podmiotów gospodarczych) w jego szeroko rozumianym aspekcie zasobowym, w tym głównie jakość czynników produkcji, zależy przede wszystkim od samych podmiotów i przyjętych przez nie strategii konkurowania. Strategia podmiotów gospodarczych, a konkretnie ich kadry kierowniczej sprowadza się, po rozpoznaniu wszystkich czynników składających się na potencjał konkurencyjny, do ich doskonalenia z zachowaniem zasady synergii.

Sferę instytucjonalną potencjału konkurencyjnego podmiotów rynku stanowią oczywiście uwarunkowania makroekonomiczne – głównie dotyczące swobody działalności gospodarczej, systemu obciążeń finansowych, swobody przepływów kapitałowych. Chodzi tu o stworzenie warunków pozwalających na nieskrępowany obrót czynnikami produkcji (i kapitałem finansowym) i transfer zasobów do zastosowań relatywnie najbardziej efektywnych (w ramach danego sektora lub poza nim). Otoczenie podmiotów danej branży stanowią też czynniki odnoszone do potencjału konkurencyjnego całej branży, tj. porterowski stan branż pokrewnych i wspierających, wielkość i struktura popytu, „unikalna” poli-

tyka państwa czy ugrupowań państw wobec sektora. Istotnym czynnikiem jest też polityka wiodących firm w branży.

Konkurowanie przedsiębiorstw w warunkach jednakowego dla wszystkich podmiotów branży otoczenia instytucjonalnego odbywa się w zasadzie w ramach „indywidualnego” potencjału konkurencyjnego podmiotów. Konkurowanie to ma na celu dostosowanie produktów do wymogów rynku i konkurencji pod względem asortymentu, jakości i ceny (Encyklopedia Biznesu 1995), a jak dodaje Edmonds (za Olczyk 2008) także we właściwym czasie. Wymiernym efektem procesu konkurowania jest powiększenie udziałów rynkowych i osiągania odpowiednich zysków oraz wzrost wartości przedsiębiorstw (Bossak 1984), a jak dodaje Bieńkowski (2008) utrzymanie się na rynku w dłuższym okresie czasu. Mierniki wyników konkurowania poszerzyć można o udział w podaży przedsiębiorstw produktów innowacyjnych lub nie znajdujących się w ofercie innych przedsiębiorstw (Poczta, Pawlak 2011). Wydaje się, że uznanie zysku w branży spożywczej jako pozytywnego miernika procesu konkurowania może dotyczyć jedynie sytuacji, gdy korzystne wyniki nie są osiągnięte „kosztem” dostawców surowca.

Większość rozważań badaczy konkurencyjności na poziomie mikro dotyczy przedsiębiorstw (firm) działających samodzielnie, tj. nienależących do korporacji międzynarodowych (WKT). Z reguły bardziej rozbudowany potencjał konkurencyjny filii WKT funkcjonujących w poszczególnych krajach pozwala im na lepsze zaspokajanie potrzeb konsumentów krajowych oraz zagranicznych. Wzrost udziału w rynku produktów filii międzynarodowych korporacji – głównie na rynku zagranicznym wynikać może w dużym stopniu z rosnących obrotów między nimi. Ponadto korzystne wyniki finansowe przedsiębiorstw będących filiami WKT, których głównym celem działania jest z reguły maksymalizacja zysku, odzwierciedlać mogą dążenie tych firm do relatywnie niskiej opłaty czynnika pracy (zwłaszcza w krajach mniej rozwiniętych gospodarczo) zarówno w samych firmach, jak i pracy ucieleśnionej w produktach dostarczanych do tych firm (głównie surowców dla zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego). Wyniki ekonomiczne filii WKT mogą być też zniekształcone przepływami finansowymi między przedsiębiorstwami należącymi do korporacji międzynarodowych.

Badanie potencjału konkurencyjnego i ocena wyników konkurowania na poziomie mikro powinno być dokonywane oddzielnie dla firm należących do WKT i funkcjonujących poza ich strukturami. Ponadto odrębnej analizy wymaga ocena potencjału konkurencyjnego i możliwości jego doskonalenia w firmach małych i średnich oraz dużych<sup>13</sup>. Odrębność warunków funkcjonowania firm małych

---

<sup>13</sup> Funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w konkurencyjnym otoczeniu poświęconych jest wiele opracowań, a m.in. „Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw” (Adamik 2011).



i średnich (MSP) i praktycznie brak możliwości wygrywania przez nie konkurencji z firmami dużymi znalazła odzwierciedlenie w Strategii 2020 i w rozwiązaniach wspólnej polityki rolnej UE zmierzających do wsparcia funkcjonowania tego typu podmiotów gospodarczych. Funkcjonowanie MSP, mających ograniczone możliwości konkurowania z firmami dużymi, ma istotne znaczenie nie tylko dla możliwości zbytu surowców, w tym produktów rolnych na poziomie lokalnym, ale też zapobiegania konsekwencjom ekonomicznym i finansowym dla producentów i całej gospodarki nadmiernej koncentracji w przemyśle, w tym zwłaszcza 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 wyników badań naukowych, 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 sprzedaje swoje produkty poprzez firmy duże, co oznacza, że instrumenty konkurowania MSP nie są w nich znacznie większe niż w gospodarstwach rolnych dostarczających surowce do zakładów przetwórczych.

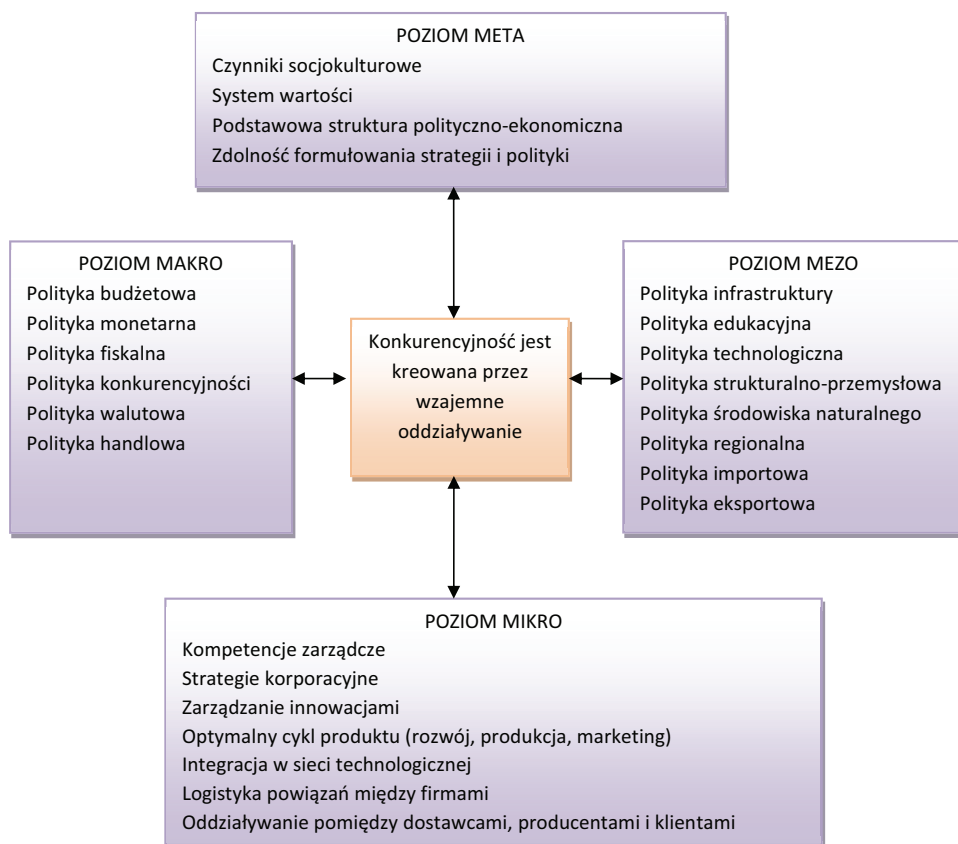
Badania potencjału konkurencyjnego na poziomie mikro jedynie w ograniczonym zakresie dotyczyć mogą gospodarstw rolnych. Bez wątplenia, tak jak w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych, rywalizację z innymi gospodarstwami podmioty rolne wygrywać mogą zasobami i jakością pracy, ziemi i kapitału. Ponieważ jednak produkty rolne kierowane są głównie do przetwórstwa i ograniczone są możliwości stosowania instrumentarium konkurowania przez producentów rolnych zarówno szeroko pojęty potencjał konkurencyjny tych podmiotów, jak i całego sektora rolnego wymaga odrębnych analiz.

## **2. Wzajemne powiązania czynników potencjału konkurencyjnego na poziomie makro, mezo i mikro**

Między poziomem i jakością potencjału konkurencyjnego określanego na poziomie makro, mezo i mikro występują wzajemne interakcje. Dotyczy to zarówno komponentu realnego, jak i instytucjonalnego potencjałów oraz wzajemnych między nimi zależności i powiązań. Realne zasoby określone na poziomie mezo i mikro decydują o ich poziomie w skali kraju. Zasoby kraju i ich jakość, zależne od państwa i jego działań, wpływają korzystnie, lub nie, na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, a w konsekwencji branż. Otoczenie instytucjonalne podmiotów gospodarczych, w tym działania państwa może być w dużym stopniu

kształtowane i zmieniane pod wpływem działań samych jednostek gospodarczych i reprezentujących je podmiotów. Tak więc poprawa i doskonalenie potencjału konkurencyjnego na jednym poziomie w dużym stopniu jest wynikiem, ale też wpływa na potencjał konkurencyjny na pozostałych poziomach. Wzajemne zależności mają też miejsce w porównaniach horyzontalnych, tj. między czynnikami określającymi zdolność konkurencyjną na wszystkich poziomach gospodarki.

Rys. 5. Główne determinanty systemowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju w skali międzynarodowej



Źródło: J. Meyer-Stamer (1996, s. 2) za Misala 2011, s. 121.

W analizach potencjału konkurencyjnego niezbędne jest zatem podejście całościowe, określane przez badaczy problemu podejściem systemowym (rys. 5). Jak zauważa Lubiński (1995) konkurencyjność gospodarki (ale też jak należy sądzić branż czy producentów) to rezultat złożonej i dynamicznej interakcji między rządem, przedsiębiorstwami, instytucjami szczebla pośredniego oraz sprawności organizacyjnej społeczeństwa. Również Bossak (2000) podkreśla, że konkurencyjność (po-

tencjał konkurencyjny) kraju jest kształtowana przez warunki instytucjonalne, makroekonomiczne, ale też sprawny mechanizm rynkowy potencjału konkurencyjnego. Na wzajemny wpływ państwa i firm w kształtowaniu zdolności konkurencyjnej kraju i firm wskazuje też Dołęgowski (2002) oraz dokumenty OECD (Misala 2011). Także Porter (1990), w swojej koncepcji diamentu uwzględnia otoczenie, w którym funkcjonują firmy i branże. W tym kontekście dla polityki gospodarczej nie ma większego znaczenia koncepcja Portera (1980), mówiąca, że uzyskanie wysokiego poziomu zdolności konkurencyjnej na poziomie makro zależy przede wszystkim od konkurencyjności poszczególnych sektorów, ani też twierdzenia niektórych badaczy (m.in. Lubińskiego 1995), że charakter pierwotny dla konkurencyjności na poziomie makro ma konkurencyjność poszczególnych podmiotów rynku. Warto dodać, że przed Porterem żaden z badaczy konkurencyjności nie określił poziomu potencjału konkurencyjnego poszczególnych sektorów jako decydującego o zdolności konkurencyjnej na poziomie makro. Wysoka i dobrze oceniana zdolność konkurencyjna na wyższym poziomie podmiotów gospodarczych nie musi być „korzystna” na poziomie niższym (mikro, mezo) i odwrotnie. Zdolność konkurencyjna firm i branż może być oceniona pozytywnie, nawet gdy większość czynników branych pod uwagę w ocenach makro oceniana jest negatywnie. Wysoki poziom zdolności konkurencyjnej na wszystkich poziomach wymaga dobrej jakości kapitału ludzkiego na poziomie makro oraz mikro i instytucji funkcjonujących na poziomie mezo oraz sprawności organizacyjnej i efektywności struktur gospodarczych.

Wszyscy badacze problemu konkurencyjności podkreślają rolę i znaczenie w otoczeniu instytucjonalnym firm i gałęzi administracji rządowej (a szerzej państwa). We współczesnym świecie i w świetle celów strategicznych wyznaczonych Strategią 2020 rola administracji rządowej wyraźnie się zwiększyła. Od państwa w bardzo dużym stopniu zależy kreowanie warunków sprzyjających rozwojowi gospodarki w oparciu o wiedzę, przy równoczesnym tworzeniu warunków dla poprawy konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Działanie państwa w znacznej mierze określa wzajemne interakcje zdolności konkurencyjnej i możliwości utrzymania i wzrostu jej poziomu na poziomie makro, mezo i mikro. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju, ale też firm (i sektorów) kształtowana jest, jak zauważają Bieńkowski i Bossak (2004), w ogromnym stopniu przez państwo, określające porządek prawny i instytucjonalny, a zarazem wpływające na zachowania i działania podmiotów gospodarczych (Misala 2011). Systemowe podejście do badań konkurencyjności w zasadzie do rozważań teoretycznych sprowadza toczoną przez badaczy konkurencyjności dyskusję dotyczącą roli podmiotów gospodarczych na poszczególnych poziomach (makro, mezo, mikro) w kształtowaniu zdolności konkurencyjnej i konkurencyjności sensu stricto na poziomie kraju. Chodzi głównie o odpowiedź na pytanie, czy konkurują na arenie światowej poszczególne kraje czy też

firmy (Jankowska 2008, Misala 2010) lub sektory (Porter). Niezależnie od tej dyskusji istotne jest, że mierniki konkurencyjności zewnętrznej dotyczą w zasadzie konkurencyjności produktów, a nie podmiotów, a wynika to głównie z relatywnej „łatwości” dokonywania tego typu pomiarów.

### **3. Klasyfikacja czynników konkurencyjności według wybranych kryteriów**

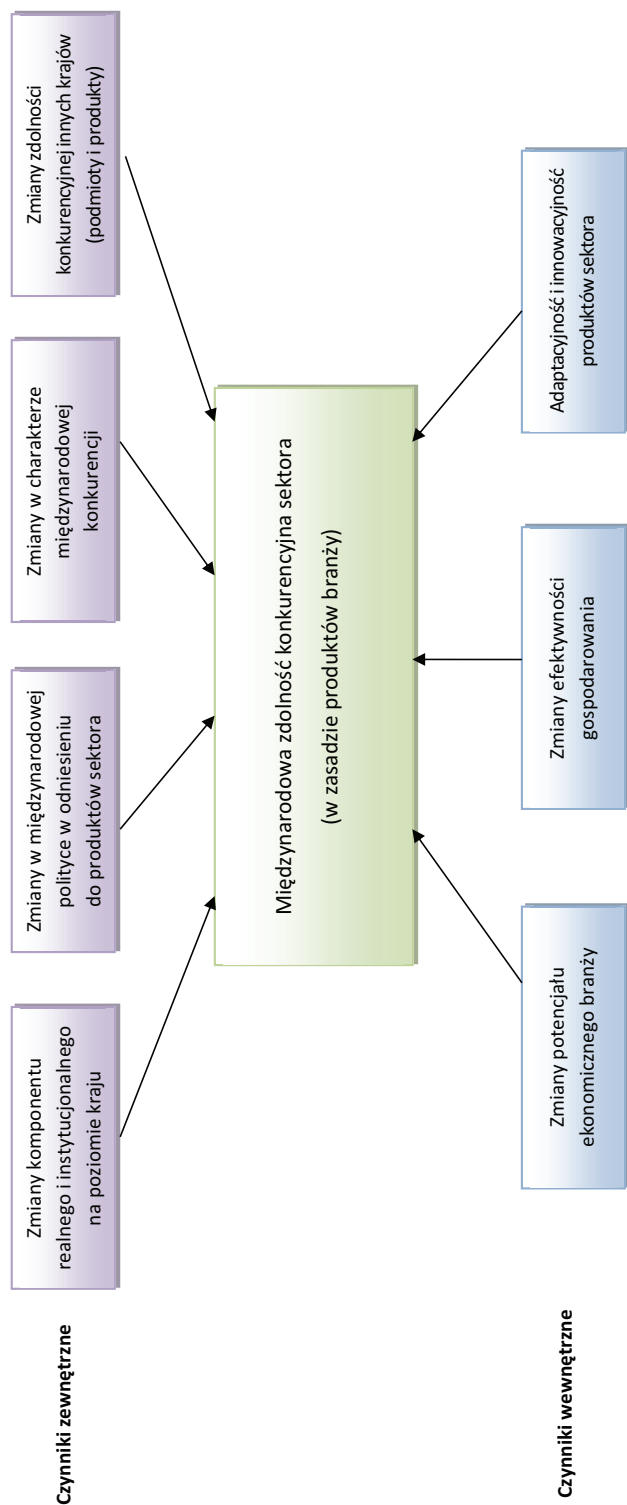
W literaturze dotyczącej konkurencyjności stosowane są różne kryteria podziału czynników (determinantów) zdolności konkurencyjnej. Najczęściej przyjmuje się zaproponowany przez Bossaka (1987) podział na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, który w zasadzie odpowiada podziałowi na czynniki kontrolowane i niekontrolowane przez podmioty gospodarcze (Reiljan, Hinrikus i Ivanov 2000). Bossak do czynników wewnętrznych na poziomie makro zalicza czynniki związane z dynamiką wzrostu gospodarczego, efektywnością, elastycznością gospodarowania, a do czynników zewnętrznych warunki i zmiany konkurencyjności międzynarodowej i polityki gospodarczej partnerów. Odwołując się do kategorii czynników kontrolowanych i niekontrolowanych na poziomie kraju, Van Duren, Martin i Westgren (1991, 1994) wyróżniają trzy grupy czynników:

- kontrolowane przez państwo (rząd) – oddziaływanie państwa na otoczenie biznesu, polityka monetarna, system edukacji, polityka zatrudnienia, doskonalenia zawodowego, a także specyficzne regulacje branżowe (wymogi techniczne, sanitarne, weterynaryjne);
- pozornie dające się kontrolować – ceny czynników produkcji, na które można „częściowo” wpływać w ramach zawieranych umów handlowych, uwarunkowania popytowe, na które można w ograniczonym zakresie wpływać stosując narzędzia marketingowe oraz międzynarodowa polityka ekonomiczna;
- niekontrolowane – sprowadzające się do dostępu do zasobów naturalnych.

Dla podmiotów gospodarczych na poziomie mezo i mikro czynnikami zewnętrznymi są zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne na poziomie kraju (rys. 6). Spośród czynników wewnętrznych na poziomie kraju najistotniejsze dla przedsiębiorstw jest otoczenie instytucjonalne, w jakim funkcjonują podmioty. Na zdolność konkurencyjną branży (i w konsekwencji jej podmiotów) wpływają w bardzo dużym stopniu regulacje dotyczące poszczególnych branż w krajach lub ich ugrupowaniach i odnosząca się do branż polityka handlowa i oczywiście czynniki sfery realnej. W grupie czynników zewnętrznych na poziomie kraju najistotniejsze na poziomie poszczególnych branż (i podmiotów poszczególnych sektorów) są bez wątpienia wszystkie odnoszące się do branż (a właściwie ich produktów) uwarunkowania dotyczące: międzynarodowej polityki handlowej, w tym poszczególnych krajów i ich ugrupowań oraz sytuacja na światowym rynku poszczególnych produktów sektora (ceny, relacje popytowo-podażowe). Na pozio-

mie mezo czynnikami wewnętrznymi niezależnymi od branży są ogólne zasoby czynników produkcji i wynikająca z cech kraju ich jakość – zwłaszcza ziemi. Jakość czynników będących w dyspozycji sektorów produkcji i wzajemne ich relacje to przede wszystkim sfera czynników kontrolowanych przez podmioty sektora, która obejmuje ogromną liczbę działań prowadzących głównie do wzrostu poprawy relacji kapitału do innych czynników produkcji i efektywności ich wykorzystania. Do czynników kontrolowanych przez przedsiębiorstwa zalicza się głównie: strategię przedsiębiorstwa, jakość, bezpieczeństwo i wartość odżywczą wytwarzanych produktów, technologię, system doskonalenia zawodowego pracowników, działalność badawczo-rozwojową firmy oraz przewagi kosztowe (Van Duren, Martin i Westgren 1994).

Rys. 6. Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki zdolności konkurencyjnej na poziomie sektora



Źródło: opracowanie własne przy wykorzystaniu modelu Bossaka (1987).

Zgodnie z rozważaniami Misali (2011) czynniki determinujące kształtowanie się zdolności konkurencyjnej kraju można też podzielić, stosując następujące kryteria:

- stopień związania ze stroną podažową i popytową,
- eklektyczność ujmowanych czynników,
- stopień przydatności dla polityków gospodarczych.

W zasadzie większość czynników decydujących o zdolności konkurencyjnej kraju, ale również przedsiębiorstw i sektorów, należy do czynników ujawniających się po stronie podaży (Misala 2011). Do czynników podažowych zalicza się głównie przewagi z tytułu: dysponowania produktami i kształtowania się kosztów produkcji, dysponowania doświadczeniami produkcyjnymi, lokalizacji produkcji, korzyści skali i konkurencyjności typu pozacenowego. Wszystkie te czynniki mogą być odniesione do analiz i ocen zdolności konkurencyjnej na poziomie makro, mezo i mikro. Czynniki popytowe to ogólnie rzecz biorąc zdolność do dysponowania produktami, na które popyt zagraniczny jest większy, niż na produkty innych krajów.

Eklektyczny charakter, w odróżnieniu od „prostych zestawów” czynników decydujących o zdolności konkurencyjnej kraju, oraz przedsiębiorstw, mają rozbudowane modele zbioru czynników. Eklektyczne jest z pewnością ujęcie czynników zdolności konkurencyjnej zaproponowane przez Portera, Dunninga oraz Cho i Moona, a zwłaszcza ujęcia proponowane przez międzynarodowe organizacje (IMD, WEF czy Komisję Europejską). Według Misali (2011) i Wysokińskiej (2004) konglomerat czynników może być punktem wyjścia do budowy różnego rodzaju modeli dotyczących konkurowania w skali międzynarodowej. Właśnie analizy i oceny dokonywane przez organizacje międzynarodowe (oceny syntetyczne) uznawane są przez Misalę (2011) za najbardziej przydatne dla polityków gospodarczych. Niezależnie od wad w konstruowaniu rankingów ich wyniki wykorzystywane są przez wiele krajów do opracowywania programów poprawy międzynarodowej zdolności konkurencyjnej – po wytypowaniu słabych i mocnych stron gospodarki oraz szans i zagrożeń – analiza SWOT.

Czynniki determinujące zdolność konkurencyjną zewnętrzną, ale też wewnętrzną na poziomie makro, mezo i mikro podzielić można również na czynniki twarde i miękkie. Na poziomie makro czynniki twarde odnoszą się do polityki monetarnej, fiskalnej, wyników kapitałowych i oszczędności, a miękkie do regulacji otoczenia społeczno-ekonomicznego (promocja, system edukacyjny, etyka cy<sup>14</sup>). Na poziomie mikro czynniki twarde to zdolność produkcyjna (wyposażenie),

---

<sup>14</sup> Według Aiginger (1998) czynniki twarde obejmują siłę roboczą, kapitał i postęp techniczny, a miękkie kapitał ludzki, stabilność systemu politycznego i regulacje prawne.

a miękkie to zarządzanie przedsiębiorstwem (strategia firm, system organizacyjny). Na poziomie sektorów do czynników twardych zaliczyć można czynniki produkcji znajdujące się w dyspozycji sektora, a do miękkich system organizacyjny rozumiany jako struktura firm, wzajemne ich powiązania, działania instytucji funkcjonujących na poziomie mezo, w tym zrzeszeń i organizacji branżowych.

Czynniki zaliczane do komponentu realnego można według Hämäläinen (2003) podzielić na zasoby podstawowe i naturalne (klimat, położenie geograficzne, niewykwalifikowana siła robocza) oraz zaawansowane, kreowane przez człowieka (majątek trwały oraz wartości niematerialne i prawne – nowoczesna infrastruktura komunikacyjna, wykwalifikowana siła robocza, wiedza naukowo-techniczna). Zasoby sfery realnej można też podzielić na te, których nie można akumulować (położenie kraju, zasoby ziemi uprawnej, zasoby mineralne) i możliwe do reprodukcji, czyli kapitał, w tym kapitał rzeczowy i ludzki. Czynniki determinujące konkurencyjność można również rozpatrywać jako aktywne i bierne. Czynniki aktywne są ogólnie rzecz biorąc związane z szeroką rozumianą działalnością czynnika ludzkiego na poziomie zaawansowanym, a bierne z zasobami twardymi, niezależnymi, nie poddającymi się akumulacji.

Podział na czynniki twarde i miękkie czy podstawowe i zaawansowane nie ma większego znaczenia dla badań konkurencyjności i dla podejmowania decyzji czy wyznaczania strategii rozwoju gospodarki. Ważne jest jednak skonstatowanie, że we współczesnym, globalnym świecie, o rosnących przepływach szeroko rozumianego kapitału między poszczególnymi krajami konkurencja między podmiotami gospodarczymi w coraz większym stopniu dokonuje się w sferze czynników zaliczanych do miękkich, a w sferze realnej do grupy czynników zaawansowanych.

Czynniki potencjału konkurencyjnego podzielić też można na działające na kształtowanie się cen i szeroko rozumianej jakości produktów. 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 podaży-popytu na rynku światowym i polityką handlową krajów uczestniczących w światowych obrotach. Czynniki pozacenowe wiążą się z szeroko pojętymi działaniami jednostek gospodarczych oraz państwa w zakresie zarządzania i marketingu. Znaczenie czynników pozacenowych, jak zauważają Abbott i Bredahl (1994) jest szczególnie istotne w odniesieniu do produktów gotowych do spożycia i zużycia, 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 mają podstawowe



znaczenie w kształtowaniu przewag konkurencyjnych produktów przeznaczanych do dalszego wykorzystania (surowce, półprzetwory).

#### **4. Specyfika sektora rolno-spożywczego w stosowaniu badań nad czynnikami zdolności konkurencyjnej**

Wszystkie czynniki określające zdolność konkurencyjną na poziomie mikro znajdują pełne zastosowanie i odniesienie do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (zasoby, strategia, postęp techniczny i technologiczny, innowacyjność rozwiązań, kadra kierownicza, przestrzeganie zasad ochrony środowiska naturalnego), a spośród czynników zewnętrznych dla firm – ogólna i unikalna (odniesiona do sektora) polityka na szczeblu administracji rządowej i oczywiście uwarunkowania zewnętrzne dla kraju odniesione do sektora rolno-spożywczego (popyt zewnętrzny, sytuacja popytowo-podażowa, polityka handlowa i gospodarcza na szczeblu globalnym i regionalnym). W odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego istotny wpływ na ich funkcjonowanie ma większy niż w innych branżach przemysłowych stan przemysłów wspierających (w małym stopniu pokrewnych). Wynika to z szerokiej listy kooperantów-dostawców do zakładów – od dostawców wyposażenia po dostawców różnego typu dodatków do żywności. Najpoważniejszą różnicą, wobec innych branż przemysłowych, jest pozyskiwanie surowców do przetwórstwa od z reguły bardzo dużej liczby rozproszonych dostawców (dotyczy to oczywiście przede wszystkim przedsiębiorstw przemysłu spożywczego zajmujących się „pierwotnym” przetwórstwem produktów pochodzenia rolnego). W tej sytuacji niezmiernie istotnym czynnikiem zdolności konkurencyjnej jest system wzajemnych powiązań zakładów przetwórczych z dostawcami surowca, a optymalnym źródłem przewag konkurencyjnych byłby rozwinięty pionowy układ powiązań z rolnikami. System organizacji bazy surowcowej odbiegać może od tego optymalnego rozwiązania (wykorzystanie sieci pośredników), ale oznacza to zmniejszenie dochodów producentów rolnych. Bezpośrednie powiązania przetwórców i dostawców oznaczają możliwość lepszego dostosowania wielkości i struktury podaży surowca do zapotrzebowania rynków zbytu na produkty spożywcze (popytowy czynnik zdolności konkurencyjnej). Ogromne znaczenie w kształtowaniu zdolności konkurencyjnej całego sektora spożywczego ma system wzajemnych powiązań zakładów przetwórczych (kooperacja czy konkurencja). Ma to szczególnie istotne znaczenie w odniesieniu do firm małych i średnich lokujących swoje produkty na rynkach zagranicznych. Kooperacja i współpraca pozwalają na uzyskiwanie wpływu na kształtowanie się cen na rynkach zbytu i oferowanie większych partii produktów.

Ponieważ źródła konkurencyjności agrobiznesu stanowią przywództwo kosztowe i/lub różnicowanie produktów (Porter 1980), podstawowe znaczenie

w kształtowaniu zdolności konkurencyjnej całego sektora rolno-spożywczego mają wszystkie czynniki decydujące o możliwości obniżenia kosztów wytwarzania produktów rolnych. Chodzi tu przede wszystkim o zmianę relacji kapitału do pracy i ziemi, które w rolnictwie polskim są zdecydowanie niekorzystne, w porównaniu z większością krajów UE. Źródłem obniżenia kosztów jest zwiększenie efektywności wykorzystania czynników produkcji, postęp techniczny, technologiczny i biologiczny oraz szeroko rozumiane innowacje, poprawa jakości siły roboczej, w tym rozwój społeczeństwa informacyjnego. W poprawę efektywności wykorzystania ziemi wpisują się również umiejętność i wiedza w zakresie dostosowywania metod, sposobów i technologii produkcji do trudnej do zmiany struktury i jakości gleb w poszczególnych krajach (dostosowania do twardego czynnika realnego komponentu zdolności konkurencyjnej sektora rolnego, a szerzej rolno-spożywczego).

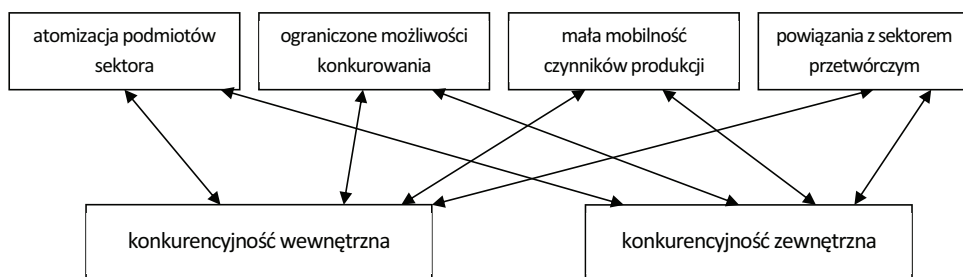
Ranga czynników decydujących o wzroście efektywności czynników produkcji jest szczególnie istotna w krajach, w których „przywództwo kosztowe” oparte jest na obfitości czynników produkcji i niskiej ich cenie (teoria Ohlina-Samuelsona), ale jednocześnie wyraźnie przechodzących do kolejnych etapów rozwoju gospodarczego (podział stosowany przez Portera, Bossaka i Międzynarodowe Forum Ekonomiczne). W krajach tych, w tym w Polsce, wyraźnie zmniejsza się dystans poziomu opłaty czynników produkcji w porównaniu z krajami najbardziej rozwiniętymi gospodarczo i charakteryzującymi się wysokimi wskaźnikami produktywności i wydajności w rolnictwie. Czynniki decydujące o wzroście wydajności pracy w sposób oczywisty „przekładają się” na poziom dochodów producentów rolnych. Wyższe dochody to szansa poprawy relacji kapitału do pozostałych czynników produkcji, ale też poprawy pozycji ekonomicznej podmiotów sektora rolnego wobec podmiotów w otoczeniu rolnictwa – głównie zakładów przetwórczych i sieci handlowych. Poprawa efektywności wykorzystania ziemi i pracy oznacza też poprawę jakości czynników produkcji uwarunkowanej postępowaniem technicznym, technologicznym, poziomem wiedzy producentów.

W krajach o relatywnie niskiej intensyfikacji produkcji rolnej, a do takich należy wciąż Polska, zdecydowanie „łatwiejsze” niż w krajach o rolnictwie industrialnym jest oparcie rozwoju rolnictwa o rozwój zrównoważony, a taki jest cel rozwoju rolnictwa w UE, oparty o wyzwania współczesnego świata polegające na konieczności ochrony środowiska naturalnego. W UE rolnictwo do 2050 r. ma być prowadzone wyłącznie metodami zrównoważonymi (Krasowicz, Kuś 2010).

Producenci rolni w zdecydowanie mniejszym stopniu niż podmioty innych gałęzi gospodarki narodowej uzyskują korzyści w postaci obniżenia kosztów produkcji z tytułu zwiększania skali produkcji (teoria korzyści skali Krugmana). Zmiana struktury agrarnej decydującej o zwiększeniu skali produkcji należy do

kategorię rozwiązań systemowych i jest procesem powolnym. Stąd bardzo istotnym czynnikiem zdolności konkurencyjnej sektora rolnego jest postęp w organizacji rynku pierwotnego, czyli skala uczestnictwa producentów we wspólnych działaniach na rzecz przełamania bariery skali podaży. W UE chodzi tu przede wszystkim o uznane unijnym prawodawstwem grupy i organizacje (i ich zrzeszenia) producentów. Funkcjonowanie w grupach i organizacjach pozwala ich członkom m.in. na: obniżenie kosztów sprzedaży, formowanie dużych partii produktów zgodnie z oczekiwaniami i wymogami odbiorców, w tym zakładów przetwórczych i umocnienie pozycji wobec innych podmiotów gospodarczych funkcjonujących w branży rolno-spożywczej i w jej otoczeniu. Proces samoorganizowania się producentów rolnych znakomicie zwiększa skalę instrumentarium konkurencyjności producentów rolnych i dotyczy to też krajów o relatywnie korzystnej strukturze agrarnej. We wszystkich bowiem krajach podmioty rolnictwa są „słabsze” niż jednostki gospodarcze funkcjonujące w ich otoczeniu (rys. 7).

Rys. 7. Specyfika rolnictwa w badaniach konkurencyjności



Źródło: opracowanie własne.

Tworzenie większych organizacji gospodarczych w sektorze rolnym jest szczególnie ważne w odniesieniu do produktów będących przedmiotem bezpośredniej sprzedaży na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych. O pozycji konkurencyjnej tych produktów na rynkach zbytu decydują głównie działania marketingowe, promocyjne i związane z „przełamaniem” bariery skali podaży (a więc zgodnie z podziałem zastosowanym przez Abbotta i Bredhala – czynniki pozacenowe). Niezbędne jest zatem, podobnie jak w odniesieniu do producentów spożywczych, stosowanie instrumentarium konkurencyjności wyrosłego z nurtu teorii konkurencyjności menadżerskiej. Prowadzenie takich działań nie jest możliwe samodzielnie nawet przez producentów rolnych dysponujących gospodarstwami o relatywnie dużej skali produkcji i podaży (Woś 2001).

Poprawa wydajności czynników produkcji w rolnictwie oraz ich jakości i wzajemnych relacji, ale też przyspieszenie procesu organizacji rynku pierwotnego

nie są możliwe bez finansowego i instytucjonalnego wsparcia tego sektora, a konkretnie jego podmiotów. Wynika to przede wszystkim z „trwale” gorszej sytuacji dochodowej producentów rolnych wobec podmiotów funkcjonujących w innych branżach gospodarki narodowej, w tym w przemyśle spożywczym. Spowodowane jest to przede wszystkim pozbawieniem rolnictwa i jego podmiotów korzyści z transferów zasobów produkcyjnych do sektorów bardziej efektywnych, co w gruncie rzeczy stanowi o istocie konkurencji i możliwości uzyskania korzyści alokacyjnych powstających w wyniku przemieszczania zasobów (Woś 2003). Ograniczona mobilność dotyczy przede wszystkim ziemi, rodzinnej siły roboczej, ale także w znacznym stopniu kapitału dostosowanego do specyfiki produkcji rolnej (ciągniki, maszyny rolnicze i w dużym stopniu budynki gospodarcze). Stąd w odniesieniu do rolnictwa znacznie bardziej niż w stosunku do innych gałęzi gospodarki narodowej (w tym przemysłu spożywczego) istotne jest znaczenie zewnętrznych wobec sektora miękkich czynników zdolności konkurencyjnej w tym zwłaszcza „unikalnej” polityki państwa, a w krajach pozostających w układach integracyjnych przede wszystkim wspólnych decyzji, postanowień i zaleceń ustanowionych dla członków ugrupowania. Od rządów poszczególnych krajów członkowskich zależy związany w dużym stopniu z „narodowym systemem zarządzania” sposób i system realizacji wspólnych postanowień (Gorynia 2009).

Spośród bardzo szerokiej listy czynników zewnętrznych ocenianych na poziomie gospodarki (i ujmowanych w światowych rankingach konkurencyjności gospodarek) najistotniejsze dla sektora rolnego i funkcjonujących w nim podmiotów (oprócz szeroko rozumianej infrastruktury w kraju) ma ogólny stan gospodarki, a zwłaszcza stan finansowy – stopa wzrostu PKB, wskaźnik inflacji, rezerwy finansowe, bilans zadłużenia, bilans płatniczy (rys. 8). Stan finansów państw należących do Unii Europejskiej decyduje o stopniu wykorzystania określonego prawodawstwem unijnym poziomu wsparcia sektora rolnego z funduszy krajowych. Bez wsparcia zewnętrznego i tworzenia zachęt finansowych mało realne jest przyspieszenie procesu przełamywania skali produkcji w gospodarstwach rolnych poprzez tworzenie większych organizmów gospodarczych – grup producentów. W instrumentarium konkurencji na poziomie makro wpisuje się wspieranie i prowadzenie działalności marketingowej zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Marketing i reklama dotyczyć powinny przede wszystkim produktów spożywczych o wyższym stopniu przetworzenia, ale też niektórych produktów nieprzetworzonych (głównie należących do branży ogrodniczej). Istotnym czynnikiem zewnętrznym dla gospodarstw rolnych jest sprawność funkcjonowania działających w ich otoczeniu instytucji pozarządowych (głównie izb gospodarczych), zaplecza naukowo-badawczego. Za czynnik wewnętrzny w sektorze rolnym, ale też zależny (aktywny) od producentów rolnych, uznać natomiast moż-

na powoływanie i kontrolę sprawności funkcjonowania związków (stowarzyszeń) producentów tworzonych najczęściej w odniesieniu do poszczególnych kierunków produkcji rolnej. Rolą tych organizacji w poprawie zdolności konkurencyjnej poszczególnych podsektorów rolnictwa jest przede wszystkim upowszechnianie wiedzy dotyczącej nowoczesnych metod produkcji i jej organizacji, a z drugiej strony przygotowanie producentów (pod kątem spełniania odpowiednich wymogów) do korzystania z instrumentów wsparcia dostępnych dla sektora rolnego ze środków unijnych i krajowych. Rola związków i stowarzyszeń producentów polega również na ich reprezentowaniu wobec organów administracji rządowej i innych organizacji funkcjonujących w otoczeniu gospodarstw rolnych.

**Specyfika rolnictwa, polegająca na uwarunkowanym strukturalnie ograniczonym instrumentarium konkurowania podmiotów tego sektora i gorszej ich kondycji ekonomicznej wobec podmiotów innych sektorów powoduje, że zdolność konkurencyjna tego sektora i podmiotów rolnych zależy przede wszystkim od czynników zewnętrznych (niezależnych od producentów). Ogromne znaczenie czynników makro wynika z konieczności działań interwencyjnych w tym sektorze ukierunkowanych na umocnienie siły ekonomicznej producentów. W odniesieniu do rolnictwa i kształtowania jego zdolności konkurencyjnej w niewielkim stopniu mają zastosowanie klasyczne i neoklasyczne teorie ekonomii, a także teorie współczesne oraz znane praktyki marketingu i zarządzania. Nie ulega wątpliwości, że rolnictwo musi być przedmiotem działań interwencyjnych państwa. Problemem jest jedynie znalezienie optimum w zakresie wielkości i struktury tych działań. 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 konkurowania na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych. Dotyczy to przede wszystkim wspierania procesów samoorganizowania się producentów.**

W sektorze spożywczym aktywna polityka państwa (czy wspólna polityka krajów UE) powinna i jest prowadzona w odniesieniu do przedsiębiorstw małych i średnich (MSP). Chodzi tu zwłaszcza o: poprawę i uproszczenie działania otoczenia administracyjnego i prawnego, zwiększenie dostępu MSP do badań naukowych, innowacji i wiedzy, lepszy dostęp do kredytów preferencyjnych, tworzenie ram współpracy transnarodowej, wspieranie kooperacji firm<sup>15</sup>. W wielu krajach, w tym w Polsce, wiele firm małych i średnich w celu ograniczenia problemów charakterystycznych dla tych podmiotów (mała skala produkcji i podaży)

---

<sup>15</sup> W krajach UE wspieranie współpracy międzynarodowej MSP realizowane jest między innymi w ramach Ugrupowań Europejskich Interesów Gospodarczych, a współpracy firm w ramach Business Corporation-Net i BRE (Daszkiewicz 2008).

sprzedaje swoje produkty poprzez firmy duże. Instrumenty konkurencyjne w małych i średnich przedsiębiorstwach nie są znacząco większe niż w gospodarstwach rolnych dostarczających surowce do zakładów przetwórczych.

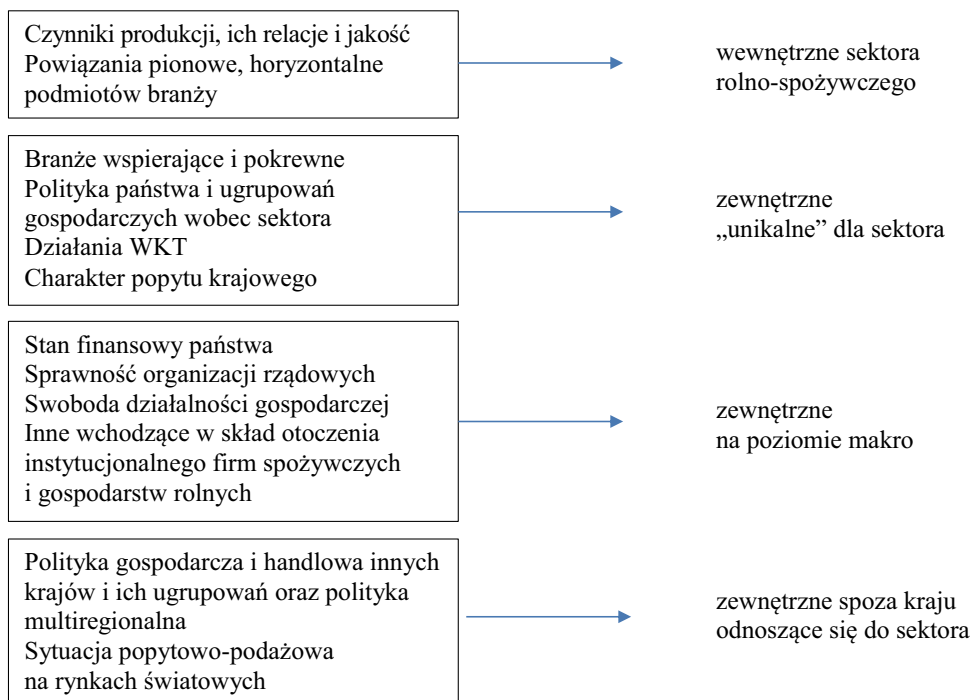
Zdolność konkurencyjna gospodarstw rolnych, ale też w znacznym stopniu wielu firm małych i średnich może być większa w warunkach ich funkcjonowania w systemie klastrów. W ramach klastrów wzajemne (pionowe i poziome) powiązania producentów rolnych i przetwórców mogłyby mieć charakter pozwalający na odnoszenie korzyści ze współpracy przez obie te grupy. Inicjatorami tworzenia klastrów mogą być producenci rolni lub przetwórcy albo ich reprezentanci i w tym aspekcie jest to czynnik zależny od uczestników sektora rolno-spożywczego. System klastrów zakładający współpracę wszystkich jednostek funkcjonujących w sektorze rolno-spożywczym i w jego otoczeniu w określonym rejonie to optymalny sposób wykorzystania wszystkich czynników składających się na zdolność konkurencyjną sektora rolno-spożywczego w ujęciu regionalnym. Tworzeniu klastrów w tym sektorze sprzyja znacząca, a w odniesieniu do niektórych kierunków produkcji – głównie ogrodnictwa – bardzo wyraźnie zarysowana regionalizacja upraw i związana z nią koncentracja lokalizacji zakładów przetwórczych. Funkcjonowanie w systemie klastrów ułatwiłoby producentom rolnym i MSP pozyskiwanie wszelkich dostępnych środków krajowego i zagranicznego wsparcia. W odniesieniu do gospodarstw rolnych chodzi tu głównie o fundusze pozwalające na wzrost wydajności ziemi i pracy metodami produkcji zrównoważonej oraz na samoorganizowanie się producentów.

Decydujące znaczenie przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych decyduje o ponoszeniu przez zakłady przetwórcze „odpowiedzialności” za dostosowanie produktów spożywczych do poziomu, struktury i wymogów rynków zbytu, w tym przede wszystkim rynków zagranicznych, czyli do zewnętrznych dla kraju czynników zdolności konkurencyjnej. Dotyczy to głównie firm dużych, a zwłaszcza należących do międzynarodowych korporacji. Polityka tych zakładów i ich zdolność dostosowania do czynników zewnętrznych decydują w bardzo dużym stopniu o pozycji produktów branży na rynku światowym. W zdolności te wpisuje się także charakter powiązań z dostawcami surowca, mający istotny wpływ na jakość i efektywność wykorzystania czynników produkcji w sektorze rolnym oraz na kondycję ekonomiczną gospodarstw rolnych. Zatem szeroko rozumiana polityka państwa i zakładów przetwórczych (głównie dużych) mają największy i bezpośredni wpływ na zdolność konkurencyjną gospodarstw rolnych i sytuację dochodową producentów.

Na poziomie sektora rolno-spożywczego analiza czynników konkurencyjności rolnictwa w dużym stopniu „podporządkowana” jest analizom zdolności konkurencyjnej sektora spożywczego. Z drugiej strony wzajemne interakcje obu

tych podsektorów gospodarki żywnościowej powodują, że analizy zdolności konkurencyjnej przemysłu spożywczego muszą być brane pod uwagę przy ocenach zdolności konkurencyjnej rolnictwa.

Rys. 8. Czynniki zdolności konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego



Źródło: opracowanie własne.

## II. Mierniki konkurencyjności sektorowej

### 1. Mierniki syntetyczne

Otoczenie instytucjonalne poszczególnych sektorów gospodarki narodowej, czyli zewnętrzne warunki funkcjonowania podmiotów branży, określone są miernikami syntetycznymi, najpełniej ujmowanymi w wieloczynnikowych i „tematycznych” światowych rankingach konkurencyjności. W grupie czynników branych pod uwagę w ocenach zdolności konkurencyjnej na poziomie makro najistotniejsze z punktu widzenia funkcjonowania podmiotów poszczególnych branż, w tym przede wszystkim sektora rolnego, są następujące wskaźniki: stopa wzrostu PKB, stopa inflacji i bezrobocia, bilans płatniczy, bilans zadłużenia. W odniesieniu do rolnictwa wszystkie te wskaźniki określają w dużym stopniu skalę transferu środków finansowych do tego sektora, w tym w odniesieniu do krajów członkowskich UE – określonego unijnym prawodawstwem wsparcia sektora rolnego z funduszy krajo-

wych. Realizacja Strategii 2020 czyni bardzo ważnymi mierniki rozwoju na szczeblu kraju i w odniesieniu do poszczególnych sektorów gospodarki opartej na wiedzy, tj. poziom wykształcenia (badany w rankingach światowych), poziom nakładów na działalność badawczo-rozwojową, liczba zatrudnionych w sferze B+R, stopień korzystania podmiotów gospodarczych z sieci internetowej, liczba zgłoszonych wniosków patentowych, udział w sprzedaży produktów nowych lub ulepszonych, udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w potencjale produkcyjnym. Mierniki te oczywiście nie odzwierciedlają całości zagadnień dotyczących innowacyjności, zwłaszcza w odniesieniu do organizacyjnych jej aspektów. Niezwykle trudno jest odróżnić, sklasyfikować i porównać postęp dokonujący się w czysto technicznym aspekcie od postępu mającego charakter innowacyjny. Bardzo skomplikowany, a właściwie niemożliwy do kwantyfikacji jest postęp dokonujący się w działalności marketingowej i logistyce sprzedaży<sup>16</sup>.

Z pewnością miernikami o charakterze syntetycznym są wskaźniki pomiaru zasobów, jakości i struktury czynników produkcji oraz efektywności ich wykorzystania (Bieńkowski 1995). W odniesieniu do rolnictwa chodzi tu o powierzchnię ziemi użytkowanej rolniczo, wielkość ponoszonych nakładów kapitałowych i pracy oraz wzajemne ich relacje i produktywność (zasoby ziemi w przeliczeniu na 1 zatrudnionego, nakłady kapitałowe na 1 ha i na 1 zatrudnionego, wysokość plonów, produkcja na 1 zatrudnionego, wielkość produkcji na 1 ha). Do kategorii czynników syntetycznych można też zaliczyć strukturę obszarową i ekonomiczną gospodarstw rolnych. Wszystkie te mierniki analizowane są oczywiście w ujęciu dynamicznym oraz w porównaniu z rolnictwem innych krajów. W przemyśle spożywczym i w innych gałęziach przemysłu produktywność pracy i kapitału mierzona jest wartością produkcji (brutto, netto) lub wartości dodanej w przeliczeniu na jednostkę tych czynników produkcji. Wzajemne powiązania zakładów przemysłu spożywczego z producentami rolnymi mierzyć można udziałem dostaw surowca pozyskiwanego w ramach umów kontraktacyjnych w ogólnej wielkości skupu, a stopień organizacji rynku pierwotnego udziałem grup i organizacji producentów w podaży rynkowej produktów rolnych. Trudno jest natomiast skwantyfikować w jednym lub kilku wskaźnikach system wzajemnych powiązań zakładów przetwórczych (system kooperacji).

Produktywność czynników produkcji i wzajemne ich relacje mają podstawowy wpływ na poziom kosztów i cen – zasadniczy czynnik decydujący o obecności produktów kraju i sektora na rynkach zagranicznych. Wiarygodność wskaź-

---

<sup>16</sup> Jagiełło (2003) dokonując podziału mierników konkurencyjności, wskaźniki dotyczące rozwoju technologii i innowacji zalicza do pomiarów „nowej gospodarki” w odróżnieniu od mierników gospodarki tradycyjnej. Misala (2011) mierniki dotyczące rozwoju gospodarki „opartej na wiedzy” zalicza do mierników sfery realnej, a równocześnie do mierników częstkowych.



nika poziomu cen, w porównaniu z innymi krajami wymaga pełnej porównywalności badanych produktów (ten sam szczebel łańcucha marketingowego, zbliżona jakość). Analiza cen produktów danej gałęzi wpisuje się w podział wskaźników konkurencyjności dokonywany w literaturze przedmiotu zgodnie ze sposobem konkurowania. Konkurować można poziomem kosztów i cen albo też czynnikami pozacenowymi (Jagiełło 2003, Misala 2005). Konkurowanie czynnikami pozacenowymi na wszystkich poziomach podmiotów gospodarczych odnosi się do bardzo szerokiego zakresu czynników mierzonych na poziomie branży i jej podmiotów miernikami dotyczącymi: koncentracji produkcji i podaży, rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, ale też bardzo trudną do ilościowej kwantyfikacji oceną wpływu „polityki unikalnej” wobec sektora na jego konkurencyjność, organizację produkcji, logistykę sprzedaży, zaangażowanie w handlu międzynarodowym, umiejętności marketingowe firm, stosunek do klienta, przewagi własnościowe itp.<sup>17</sup> Wszystkie te czynniki decydują o konkurencyjności zewnętrznej oraz wewnętrznej sektora rolno-spożywczego. Ponadto na poziom konkurencyjności ma wpływ bardzo wiele innych czynników, które nie poddają się kwantyfikacji ilościowej.

W badaniach dotyczących pomiaru konkurencyjności funkcjonuje szereg wskaźników, które w istocie obrazują skutki i rezultaty oddziaływania wszystkich czynników decydujących o poziomie konkurencyjności. Wskaźniki te w odniesieniu do badania konkurencyjności zewnętrznej konstruowane są w oparciu o analizy w różnych układach handlu zagranicznego poszczególnymi produktami, ich grupami czy wszystkimi produktami wytwarzanymi w kraju. Wskaźniki te nazywane są miernikami pozycji konkurencyjnej *ex post*, a jak chce Misala (2011) miernikami konkurencyjności *sensu stricto*. Opracowano też metody pozwalające na ocenę konkurencyjności w przyszłości – *ex ante* – głównie oparte o wykorzystanie metod matematycznych. Mierniki konkurencyjności wewnętrznej dotyczą różnie ujmowanych relacji badanego sektora w odniesieniu do innych sektorów gospodarki.

## **2. Mierniki zewnętrznej pozycji konkurencyjnej *ex post***

Wskaźniki pozycji konkurencyjnej *ex post* przez większość badaczy problemu konkurencyjności (m.in. Misala 2011, Olczyk 2008) dzielone są na mierniki ilościowe i kosztowo-cenowe (tab. 1).

---

<sup>17</sup> Te ostatnie czynniki i mierniki odnosi Buckley (1988) do procesów zarządzania konkurencyjnością. Potencjał konkurencyjny na wszystkich poziomach podmiotów gospodarczych Buckley proponuje mierzyć wskaźnikami: konkurencyjności kosztowej, cenowej, produkcyjności czynników produkcji i postępu technicznego. Pozycja konkurencyjna odzwierciedlana jest według Buckleya ogólnie przyjętymi miernikami spotykanymi w literaturze fachowej: wskaźnikiem specjalizacji eksportowej, saldem handlu zagranicznego, tempem wzrostu eksportu.

Mierniki ilościowe dotyczą głównie wyników handlu zagranicznego i obejmują: saldo obrotów handlowych produktami i grupami produktów danej branży, wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (Intra Industry Trade – IIT) i wskaźnik pokrycia eksportem importu (CR – Coverage Ratio). Oczywiście im salda dodatnie są większe i wyższy poziom wskaźnika CR, tym branża i jej produkty są bardziej konkurencyjne w relacji do produktów importowanych. Uzyskane wyniki są najbardziej „miarodajne” i użyteczne przy porównaniach eksportu i importu produktów o bardzo zbliżonych cechach jakościowych i zaspokajających zbliżone potrzeby odbiorców. Wyniki analiz prowadzonych na poziomie grup produktów lub produktów całej branży odzwierciedlać mogą (ale nie muszą) zmiany w towarowej strukturze wymiany handlowej.

Wysoki poziom wskaźnika Grubela-Lloyda (Intra Industry Trade – IIT) określonego wzorem:

$$IIT = \frac{(Eksport + Import) - |Export - Import|}{(Eksport + Import)} \times 100\%$$

wskazuje na nakładanie się strumieni eksportu i importu towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Na ogół przyjmuje się, że wysoki poziom wskaźnika IIT oznacza zdolność kraju (sektora) do zaspokajania preferencji popytowych odbiorców zagranicznych (Jagiełło 2003), ale równocześnie „odporność” sektora na produkty importowane. Wnioskowanie to jest jednak słuszne, gdy produkty eksportowane i importowane charakteryzują się substytucyjnością. W warunkach wymiany dobrami komplementarnymi w układzie pionowym (głównie przywóz produktów wykorzystywanych w przetwórstwie), ale też poziomym (obroty produktami zaspokajającymi odmienne potrzeby konsumentów), wnioskowanie nie jest jednoznaczne. Najbardziej właściwe jest dobranie porównywalnego zestawu produktów w ramach poszczególnych branż np. w odniesieniu do sektora ogrodniczego: owoce i warzywa strefy umiarkowanej czy przetwory wytwarzane z tych produktów<sup>18</sup>. Istnieje teoretyczna możliwość braku przepływów towarów eksportowanych i importowych w ramach określonego sektora. W tej sytuacji mamy do czynienia z handlem międzygałęziowym, a wskaźnik IIT przyjmuje wartości bliskie zera. W warunkach gospodarki w miarę otwartej sytuacja taka praktycznie nie występuje.

Powszechnie stosowanymi miernikami ilościowymi są wskaźnik penetracji importowej – Import Penetration (IP) i wskaźnik orientacji eksportowej – Export Orientation (EO). Wysoki poziom wskaźnika orientacji eksportowej, mierzony rela-

---

<sup>18</sup> Na zależność i interpretację wyników obliczeń wskaźnika IIT od stopnia szczegółowości asortymentu produkcji czy sklasyfikowania produktów branży wskazuje m.in. Pluciński (2001).

cją eksportu do produkcji, oznaczać może dużą konkurencyjność danego sektora, produktu czy grupy produktów, gdy równocześnie rośnie ich udział w eksporcie światowym. Z drugiej strony, wychodząc z definicji konkurencyjności wywodzącej się z teorii wzrostu gospodarczego, zmniejszający się udział eksportu w produkcji nie musi oznaczać spadku zdolności konkurencyjnej produktów sektora, jeżeli bardziej opłacalne dla producentów (a więc zapewniające wyższy dochód) jest lokowanie tych produktów na rynku wewnętrznym. Wysoki poziom wskaźnika orientacji eksportowej może w odniesieniu do niektórych produktów wynikać z realizacji ich reeksportu, a rosnąca skala tego zjawiska dotyczy niektórych krajów należących do UE, w tym również Polski. W przypadku dużej skali reeksportu, wysoki poziom wskaźnika orientacji eksportowej nie odzwierciedla poziomu zdolności konkurencyjnej, a świadczy jedynie o sprawności organizacyjnej firm eksportowych. W literaturze przedmiotu spotykany jest wskaźnik relatywnej orientacji eksportowej (REO), czyli porównanie (iloraz) wskaźnika orientacji eksportowej w danym kraju z takim wskaźnikiem we wszystkich krajach lub ich ugrupowaniach. Wskaźnik powyżej 1 oznacza większy stopień otwarcia gospodarki danego kraju niż przeciętne w świecie lub w innych wybranych do porównań krajach (Jagiello 2003). Wskaźnik penetracji importowej to relacja (stosunek) importu do podaży krajowej (produkcja+import–eksport). Wysoki i rosnący poziom tego wskaźnika świadczyć może o braku lub niskiej przewadze komparatywnej produktów wytwarzanych w danym kraju. Umiarkowany wzrost wskaźnika IP wynikać może z uzupełniania podaży krajowej o produkty komplementarne wobec produktów krajowych. O spadku mierzonej tym wskaźnikiem konkurencyjności można mówić wyłącznie w odniesieniu do produktów bezpośrednio konkurencyjnych (posiadających takie same cechy jakościowe i zaspokajających identyczne potrzeby konsumentów).

Najprostszym i podstawowym ilościowym wskaźnikiem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej danego kraju, a konkretnie produktów branż i poszczególnych produktów, jest ich udział w eksporcie światowym. Przyjmuje się, że wzrost poziomu tego wskaźnika oznacza umacnianie się pozycji konkurencyjnej na rynku światowym czy regionalnym (Zawiślińska 2003). Podobnie jak w odniesieniu do wszystkich wskaźników ilościowych, interpretacja uzyskanych wyników wymaga osadzenia analizy w pojęciach konkurencyjności wywodzących się z teorii wzrostu gospodarczego, tj. uwzględnienia wielkości popytu na rynku wewnętrznym i opłacalności produkcji ukierunkowanej na eksport, wobec lokowanej na rynku rodzimym. Pawlak i Poczta (2011) proponują też stosowanie miernika odzwierciedlającego udział produktów branży (kraju) w imporcie światowym. Wysoki poziom tego wskaźnika oznaczać może (ale nie musi) niską konkurencyjność w skali międzynarodowej.

Niejako uzupełnieniem wskaźnika udziału danego produktu (czy ich grupy) w eksporcie światowym jest wskaźnik specjalizacji eksportowej – Export Specialization (SE), w którym porównuje się udział danego produktu w eksporcie kraju z udziałem tego produktu w eksporcie światowym. Oczywiście wskaźnik ten może być obliczany przy różnej dezagregacji struktury przedmiotowej eksportu oraz odnoszony nie tylko do eksportu światowego, ale też eksportu określonych ugrupowań gospodarczych i do poszczególnych krajów. Równocześnie jest to jeden z nielicznych wskaźników ilościowych uwzględniających konieczną w badaniach konkurencyjności relatywność analiz i ocen. Warunek ten spełnia powszechnie stosowany w ocenach konkurencyjności zewnętrznej zaproponowany przez Balasę (1965) wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (Revealed Comparative Advantage – RCA). Wskaźnik ten jest stosunkiem dwóch ilorazów. Pierwszy przedstawia stosunek eksportu danego produktu (grupy produktów czy wszystkich produktów branży) w określonym kraju do eksportu tego produktu w innym kraju (grupie krajów). Drugi iloraz to stosunek ogólnego eksportu w obu krajach (czy ich ugrupowaniach). Wartość indeksu powyżej 1 wskazuje na przewagę komparatywną w zakresie danego produktu, a poniżej 1 – brak tej przewagi. Miernik stosowany przez Balasę odzwierciedla sukces w eksporcie danego kraju (branż, produktów) wobec świata, regionów czy innych krajów. Poziom i rozwój eksportu produktów poszczególnych gałęzi muszą być oczywiście analizowane z uwzględnieniem wszystkich czynników „zakłócających” rzeczywiste przewagi komparatywne, a takimi są przede wszystkim polityka handlowa poszczególnych krajów czy poziomy kursów walutowych. Jak stwierdza Siggel 2006 (za Misala 2011 s. 166): „stosowanie takich bodźców wpływa na kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności, ale nie wyjaśnia rzeczywistych przewag komparatywnych”. Wskaźnik opracowany przez Balasę, oparty na kryterium eksportu, uwzględnia w zasadzie wszystkie czynniki decydujące o jego poziomie. Różni się zatem od teorii kosztów komparatywnych Ricarda, w której przewaga komparatywna wynika z kryterium opłacalności eksportu danej dziedziny w porównaniu z innymi dziedzinami i z zagranicą (Guzek 2006). Jak wskazuje praktyka handlu zagranicznego, eksport określonych produktów może być realizowany również w warunkach niskiej relatywnej opłacalności danej produkcji i jej eksportu. W literaturze przedmiotu stosowany jest również indeks relatywnej chłonności importu MRCA, podobny pod względem konstrukcji do wskaźnika XRCA, ale uwzględniający wartość importu oraz indeks RTA będący różnicą indeksu XRCA i MRCA (Pawlak, Poczta 2011). Dodatnia wartość wskaźnika RTA oznacza przewagę konkurencyjną, a ujemna – niekorzystną sytuację konkurencyjną.

Uzupełnieniem wskaźników ilościowych opartych o analizę wielkości obrotów handlu zagranicznego, a właściwie eksportu, są: wskaźnik eksportu hipote-

tycznego (HE), stałych udziałów w rynku (CMS) i dopasowania struktury podaży eksportowej danego kraju do struktury popytu importowego partnerów handlowych – pozostałych krajów świata traktowanych łącznie, czy poszczególnych krajów. Wskaźnik HE stanowiący iloczyn eksportu danego produktu w okresie bazowym i stopy wzrostu światowego eksportu danego produktu w okresie bazowym i okresie przyjętym do badań, pozwala ocenić proporcjonalność rozwoju sprzedaży zagranicznej danego produktu w określonym kraju do rozwoju eksportu światowego czy danego regionu (Lubiński i.in. 1995). Wskaźnik CMS ściśle wiąże się ze wskaźnikiem eksportu hipotetycznego, bowiem odpowiada na pytanie, czy tempo wzrostu eksportu z danego kraju rośnie w takim samym stopniu jak eksport światowy lub eksport z poszczególnych regionów czy krajów. Skomplikowana konstrukcja tego wskaźnika, tj. próba zapisu w jednym wzorze, eksportu hipotetycznego, wpływu zmian towarowej i geograficznej struktury eksportu na jego wartość i próba oddzielnego traktowania wpływu wybranych składowych na pozycję konkurencyjną danego kraju, gałęzi czy produktu powoduje, że wskaźnik ten z uwagi na trudności interpretacji jego wyników oraz trudność skompletowania odpowiednich danych jest stosunkowo rzadko wykorzystywany w analizie i ocenie pozycji konkurencyjnej (Pawlak 2013). Wskaźnik dostosowania struktury podaży eksportowej do struktury popytu importowego partnerów (opracowany przez Michaelego 1996 za Misalą 2011), generalnie pozwala porównać udział danego towaru w eksporcie analizowanego kraju i udział tego produktu w imporcie kraju partnera. Wskaźnik 1 oznacza, że udziały te są takie same. Ilościowe wskaźniki HE, CMS, i CI są dosyć istotne dla praktyków gospodarczych, ponieważ niski i zmniejszający się ich poziom wskazuje na konieczność poszukiwania przyczyn wolniejszego niż w świecie lub w innych krajach wzrostu eksportu i tak liczonej pozycji konkurencyjnej określonych produktów lub ich grup. Jednocześnie konstrukcja tych wskaźników zawiera w sobie dynamiczny charakter badań, tj. uwzględnia porównania w czasie. W odniesieniu do pozostałych wskaźników, formułowanie wniosków dotyczących kształtowania się konkurencyjności wymaga powtarzania obliczeń w określonych odstępach czasu.

Najczęściej stosowanymi wskaźnikami pozycji konkurencyjnej zaliczany mi do mierników kosztowo-cenowych są: terms of trade, wskaźnik cen relatywnych i realny kurs walutowy. Do oceny zmian pozycji konkurencyjnej poszczególnych produktów i ich grup najczęściej stosowane jest terms of trade cenowe (terms of trade może być również ilościowe i czynnikowe). Cenowe terms of trade (ToT) wyraża relację zmian cen (wartości jednostkowej) w eksporcie względem zmian cen (wartości jednostkowej) w imporcie. Wartość tego wskaźnika uzyskuje się przez podzielenie dwóch ilorazów. Pierwszy stanowi relacje przeciętnych cen eksportowych i importowych w okresie badawczym, a drugi relacje

tych cen w okresie wyjściowym. Wzrost poziomu tego wskaźnika oznacza, że ceny produktów eksportowanych w danym kraju zwiększyły się bardziej w porównywanym okresie niż ceny produktów importowanych. Konstrukcja tego wskaźnika wskazuje na możliwość wzrostu jego poziomu również w sytuacji, gdy ceny produktów eksportowych rosną, a importowanych maleją lub ceny dóbr eksportowanych maleją wolniej niż dóbr importowanych. Obserwacja sytuacji na rynkach światowych wskazuje jednak na realność wariantu pierwszego, tj. możliwe tempo wzrostu zarówno cen eksportowych, jak i importowych. W każdej sytuacji zwiększenie poziomu wskaźnika ToT oznacza w skali kraju, czy poszczególnych branż, zwiększoną siłę nabywczą, gdyż za taką samą wartość eksportu można sprowadzić więcej dóbr zagranicznych, lub też mniej za nie zapłacić. Poziom wskaźnika ToT na poziomie branży, a zwłaszcza kraju, odzwierciedla wpływ wielu czynników decydujących o poziomie uśrednionych cen, w tym głównie czynników decydujących o poziomie kosztów jednostkowych, zmian w rzeczowej i geograficznej strukturze obrotów badanego kraju oraz czynników zewnętrznych w postaci kształtowania się sytuacji podaży-popytu na rynkach zagranicznych oraz polityki rolnej i handlowej w krajach uczestnikach rynku międzynarodowego. Liczba czynników i ich wpływ na poziom wskaźnika ToT zwiększa się wraz z wydłużeniem okresu badawczego (Lubiński 1995). Rzeczywistą przewagę konkurencyjną w znacznie większym stopniu określić można, obliczając ToT dla poszczególnych „jednorodnych” produktów, choć i w tym przypadku istotny wpływ na poziom tego wskaźnika mogą mieć zmiany w geograficznej strukturze obrotów – nawet w krótkim okresie czasu.

Przy analizie poziomu wskaźnika ToT, w odniesieniu do jednorodnych produktów, nie można wykluczyć sytuacji wzrostu cen eksportowych w następstwie zwiększania się jednostkowych kosztów produkcji, co obserwuje się zwłaszcza w krajach tracących powoli źródło przewag komparatywnych wynikających ze względnej obfitości czynników produkcji, w tym także w Polsce. W tej sytuacji poprawa wskaźnika ToT oznaczać może zmniejszanie się konkurencyjności cenowej produktów w takich krajach wytwarzanych i dotyczy to przede wszystkim produktów o niskim stopniu przetwarzania. Sytuację taką, z uwzględnieniem wpływu na poziom cen kursu walutowego, opisuje miernik realnego kursu walutowego (RER – Real Effective Exchange Rate). Wskaźnik ten wyraża stosunek cen produktów badanego kraju wyrażonych w określonej walucie (kurs pomnożony przez cenę w walucie krajowej) do cen towarów zagranicznych. Wzrost cen relatywnych interpretuje się jako pogorszenie pozycji konkurencyjnej produktu (grupy produktów, czy wszystkich produktów kraju). Najbardziej wiarygodne dla oceny pozycji konkurencyjnej jest porównanie cen eksportowych konkretnego produktu wyrażo-

nych w określonej walucie do cen w ofercie eksportowej krajów – najbardziej liczących się w światowych obrotach badanym produktem.

Rozbudowanym uzupełnieniem wskaźnika RER jest wskaźnik cen relatywnych wyrażonych we wspólnej walucie (CI) (Jagiello 2003).

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

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 przybliżony. System wag najczęściej tworzy się w oparciu o udziały w obrotach handlowych (Lubiński i.in. 1995).

Z uwagi na skomplikowany zapis formuły miernika CI, trudności w skompletowaniu porównywalnych danych oraz doboru właściwych wag dla poszczególnych dóbr (zwłaszcza na poziomie kraju, ale też poszczególnych sektorów gospodarki), nie jest on szeroko wykorzystywany w pomiarach pozycji konkurencyjnej, a obciążone systemem przyjętych założeń wyniki skomplikowanych obliczeń nie są zbyt przydatne dla praktyki gospodarczej, a zwłaszcza dotyczącej poprawy konkurencyjności.

Tabela 1. Podstawowe mierniki pozycji konkurencyjnej ex post dotyczące produktów i ich grup<sup>19</sup>

Rodzaj mierników	Poziom analizy
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ilościowe dotyczące obrotów handlu zagranicznego</b></li> </ul>	kraj, sektor, grupy produktów i produkty
- saldo obrotów	
- relacje eksportu i importu	
- wskaźnik obrotów wewnątrzgałęziowych	sektor i grupy produktów
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ilościowe dotyczące relacji obrotów handlu zagranicznego i produkcji oraz podaży krajowej</b></li> </ul>	kraj, sektor, grupy produktów
- wskaźnik orientacji eksportowej	
- wskaźnik penetracji importowej	
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ilościowe relatywne dotyczące eksportu</b></li> </ul>	kraj, sektor, produkt
- udział w eksporcie światowym, regionalnym, innych krajów	
- wskaźnik eksportu hipotetycznego	sektor, produkt
- wskaźnik specjalizacji eksportowej	sektor, produkt
- wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych	kraj, sektor, produkt
- miernik stałych udziałów w rynku	
- miernik dostosowania struktury eksportu do struktury popytu importowego	sektor, produkt
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>wskaźniki kosztowo-cenowe</b></li> </ul>	
- terms of trade	grupy produktów, produkt
- realny kurs walutowy	produkt
- wskaźnik cen relatywnych	kraj, sektor, produkt

Źródło: opracowanie własne.

Brak jednolitej definicji konkurencyjności powoduje mierzenie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej przy użyciu wielu różnorodnych wskaźników. Każda ze stosowanych miar nie jest pozbawiona wad, ale wykorzystanie szerokiej ich gamy pozwala na uzyskanie w miarę pełnej „fotografii” pozycji konkurencyjnej kraju, sektora czy poszczególnych produktów. Wydaje się, że najbardziej pomocne i przydatne dla polityki gospodarczej jest wykorzystanie wskaźników o mniej skomplikowanych formułach i oczywiście prowadzenie obliczeń i porównań w dłuższym okresie czasu. Konieczne jest przedstawianie wszyst-

<sup>19</sup> Przedstawione w zestawieniu wskaźniki Misala (2011) dzieli w nieco inny sposób, tj. na cząstkowe ogólne (ilościowe), cząstkowe (konkurencyjności kosztowo-cenowej) i mierniki syntetyczne (ujawnionych przewag komparatywnych, stałych udziałów w rynku, handlu wewnątrzgałęziowego).



kich przyczyn i czynników wpływających na kształtowanie się mierników na określonym poziomie.

W literaturze dotyczącej kształtowania się przewag komparatywnych i konkurencyjnych w przyszłości (*ex ante*) stosowanych jest wiele rozwiązań modelowych dotyczących głównie rozwoju wymiany międzynarodowej przy zastosowaniu metod oceny oraz wzajemnej korelacji czynników konkurencyjności. Jednym z tych modeli jest model równowagi ogólnej – GTAP (Global Trade Analysis Project) (Pawlak 2013).

### **3. Mierniki oceny konkurencyjności wewnętrznej**

W odniesieniu do sektora rolno-spożywczego mierniki pomiaru konkurencyjności wewnętrznej odnoszone są oddzielnie do rolnictwa i do przemysłu spożywczego. Mierniki dotyczące przemysłu spożywczego w zasadzie nie różnią się od stosowanych przy ocenie konkurencyjności wewnętrznej innych branż przetwórstwa przemysłowego.

Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa rozumiana jako pozycja ekonomiczna tego sektora w stosunku do innych gałęzi gospodarki narodowej oraz jako siła i zdolność rolnictwa do poprawy tej pozycji (Woś 2001) określane są następującymi wskaźnikami:

- udział rolnictwa w tworzeniu PKB w porównaniu z gałęziami nierolniczymi;
- poziom i tempo wzrostu produkcji globalnej, wartości dodanej i nadwyżki operacyjnej w rolnictwie i gałęziach pozarolniczych;
- poziom i tempo wzrostu nadwyżki operacyjnej, dochodów pierwotnych i dyspozycyjnych w podsektorach gospodarstw indywidualnych w rolnictwie wobec gospodarstw funkcjonujących poza rolnictwem (z określeniem wpływu na poziom dochodów dopłat i subwencji);
- społeczna wydajność pracy (wartość dodana brutto na 1 pracującego), produktywność środków trwałych i techniczne uzbrojenie pracy w relacji do działów nierolniczych.

Do grupy wskaźników oceny pozycji konkurencyjnej Woś (2001) zalicza również zdolność sektora rolnictwa do sprzedaży oferowanych produktów po cenach pozwalających na co najmniej pokrycie kosztów produkcji (konkurencyjność rynkowa). Konkurencyjność tego typu mierzy się głównie wskaźnikami opłacalności produkcji w dłuższym okresie.

Płaszczyzną odniesienia do oceny konkurencyjności wewnętrznej przemysłu spożywczego są inne działy przemysłu przetwórczego lub cały przemysł przetwórczy. Mierniki pomiaru konkurencyjności są następujące:

- poziom i tempo wzrostu produkcji globalnej i wartości dodanej oraz produkcji sprzedanej w przemyśle spożywczym na tle przemysłu przetwórczego;

- społeczna wydajność pracy i techniczne jej uzbrojenie;
- tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych;
- wyniki finansowe przemysłu spożywczego na tle całej branży przetwórczej lub wybranych działów przemysłu – rentowność brutto i netto, współczynnik płynności, rentowność kapitału własnego, stopa akumulacji.

Punktem odniesienia dla badań konkurencyjności sektora rolnego może też być przemysł spożywczy. Chodzi tu głównie o porównania poziomu i tempa wzrostu: produkcji globalnej, wartości dodanej, społecznej wydajności pracy, produktywności środków trwałych i technicznego uzbrojenia pracy, ale także różnie liczonych wyników finansowych – opłacalność i dochodowość produkcji w rolnictwie i wyniki finansowe przemysłu spożywczego. Wskaźniki opłacalności produkcji, przy dominującym znaczeniu przetwórstwa w zagospodarowaniu produktów rolnych, określają w bardzo dużym stopniu siłę konkurencyjną gospodarstw rolnych wobec zakładów przetwórczych.

### **III. Konkurencyjność polskiego sektora rolno-spożywczego i jej wybrane uwarunkowania**

#### **1. Pozycja Polski w światowych rankingach konkurencyjności**

Według rankingów i ocen prowadzonych przez WEF (Światowe Forum Ekonomiczne) najwyżej oceniany jest w Polsce indeks czynników wyznaczających efektywność i wydajność gospodarek narodowych (szkolnictwo wyższe, wydajność pracy, poziom technologii oraz stan rynków finansowych). Wskaźnik obrazujący efektywność funkcjonowania gospodarek jest w Polsce najwyższy w porównaniu z nowymi krajami członkowskimi UE, ale niższy niż w większości krajów UE-15 (poza Hiszpanią, Włochami, Portugalią i Grecją). Poprawia się indeks konkurencyjności uwzględniający tzw. czynniki bazowe (infrastruktura, stan gospodarki, instytucje działające w otoczeniu firm, edukacja na poziomie podstawowym, ochrona zdrowia). Natomiast ciągle na niskim poziomie pozostaje wskaźnik obrazujący konkurencyjność gospodarki polskiej pod kątem jej innowacyjności i dostosowania „biznesu” do wyzwań współczesnego świata opartego na wiedzy. Wskaźnik konkurencyjności dotyczący tych wyznaczników potencjału konkurencyjnego jest wyższy w krajach UE-15, a spośród nowych krajów członkowskich także w Estonii, Czechach, Węgrzech i na Litwie. W opinii badanych firm głównymi barierami konkurencyjności w Polsce są: złożoność i nieprzejrzystość systemu podatkowego i niski poziom infrastruktury ponadpodstawowej. Pod względem kształtowania się indeksu konkurencyjności (Global Competitiveness Index – GCI) w 2014 r. Polska zajmowała 43. miejsce na 144 kraje objęte badaniem (aneks 1). Spośród krajów UE indeks konkurencyjności globalnej niższy niż w Polsce był we

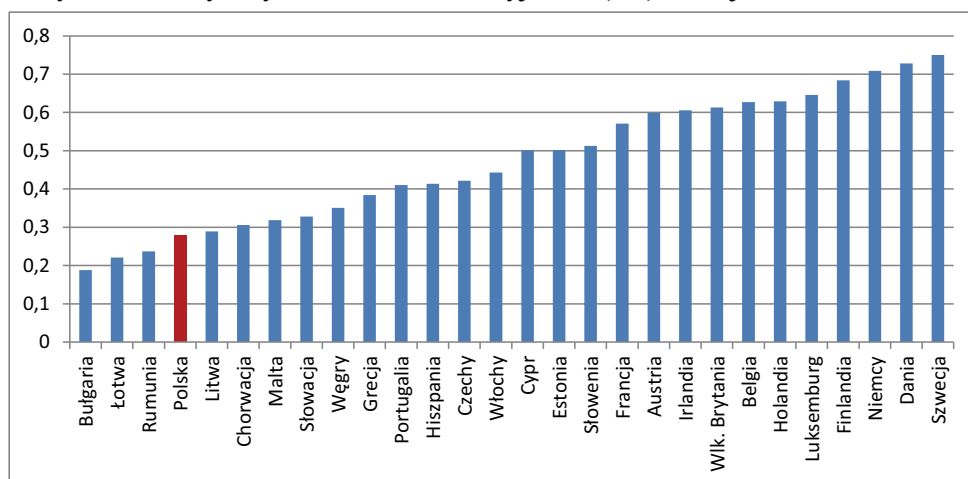
Włoszech, Grecji, Bułgarii, Rumunii, w Słowacji, Słowenii, a także na Węgrzech, na Malcie i Cyprze. W 2008 r. poziom wskaźnika GCI niższy był tylko w Bułgarii, Grecji oraz na Węgrzech i Łotwie. Również w rankingach konkurencyjności przygotowywanych przez IMD (Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem) najwyższe miejsce zajmuje Polska w aspekcie konkurencyjności obejmującej wyniki makroekonomiczne (stan gospodarki), a najniższe w zakresie jakości biznesu (zarządzania), skuteczności rządu (system podatkowy, łatwość prowadzenia biznesu, spójność polityki rządowej) oraz stanu i poziomu infrastruktury technologicznej, tj. czynnika bardzo ważnego w budowaniu przewag konkurencyjnych we współczesnym świecie. W 2013 r. w rankingu IMD publikowanym w World Competitiveness Yearbook Polska zajmowała 33. miejsce (w 2008 r. było to miejsce 44.) (aneks 2). Spośród krajów UE niższa była pozycja w rankingu IMD południowych krajów UE-15 oraz wszystkich nowych krajów członkowskich.

Według metodologii stosowanej przez Heritage Foundation Polska uznana jest za kraj o umiarkowanym zakresie wolności gospodarczej. Za w pełni wolną gospodarczo Polska uznana została jedynie w zakresie przestrzegania praw własności. Najniższe są oceny w obszarze swobody rynku pracy i ingerencji rządu (wskaźniki te są niskie we wszystkich krajach UE). Najgorzej oceniana jest niestabilność w odniesieniu do prawa gospodarczego i skomplikowane biurokratyczne procedury związane z otwarciem i zamknięciem działalności gospodarczej. W 2014 r. pod względem kształtowania się wskaźnika wolności gospodarczej (Index of Economic Freedom) Polska zajmowała 50. miejsce na 186 krajów objętych badaniem, a spośród krajów UE miejsce 16. (aneks 3). W 2008 r. była to pozycja odpowiednio 83. i 27. Na niekorzystną sytuację w Polsce pod kątem „łatwości” prowadzenia biznesu wskazują też rankingi prowadzone przez Bank Światowy (Doing Business). Chodzi tu przede wszystkim o długi okres związany z zakładaniem działalności gospodarczej i jej likwidacją oraz powolne działanie wymiaru sprawiedliwości i administracji państwowej. Korzystnie oceniany jest natomiast system ochrony praw inwestorów. W 2014 r. pod względem instytucjonalnych warunków rozwoju przedsiębiorstw Polska zajmowała 45. miejsce na 183 badane kraje (aneks 4). W UE gorsze były warunki prowadzenia biznesu w południowych krajach UE-15 i większości nowych krajów członkowskich (poza krajami bałtyckimi i Słowenią). W 2008 r. Polska znajdowała się na 72. miejscu. Wśród krajów UE niższa była jedynie pozycja Grecji. Spośród krajów UE niższa niż w Polsce jest wartość inwestycji zagranicznych w odniesieniu do liczby mieszkańców w Bułgarii, Estonii, Grecji, Rumunii, Słowacji oraz na Litwie (ranking UNCTAD).

W rankingach konkurencyjności dotyczących „wiedzy dla rozwoju” relatywnie korzystnie wypada Polska pod względem poziomu wykształcenia. Zdecydowanie największy jest dystans między Polską a większością badanych krajów

w zakresie rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych, wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, rozwoju sieci badawczych i współpracy placówek badawczych z otoczeniem produkcyjnym. W 2013 r. pod względem poziomu Sumarycznego Wskaźnika Innowacyjności (Summary Innovation Index – SII) Polska zajmowała w UE 25. miejsce (rys. 9). Niższy był ten wskaźnik – tak jak w poprzednich latach – tylko w Bułgarii, Rumunii i na Łotwie (aneks 5). Najwyższy jest poziom SII w Szwecji, Danii, Finlandii, Niemczech, Belgii, Wielkiej Brytanii i Holandii. Kraje te zaliczane są do liderów innowacyjności w UE. Polska obok Grecji, Włoch, Hiszpanii, Malty, Portugalii oraz Czech, Słowacji i Węgier należy do krajów tzw. umiarkowanych innowatorów. Syntetyczny wskaźnik innowacyjności w Finlandii, Szwecji czy Niemczech jest 2,4-2,8-krotnie wyższy niż w naszym kraju.

Rys. 9. Sumaryczny wskaźnik innowacyjności (SII) w krajach UE w 2013 r.



Źródło: Innovation Union Scoreboard (IUS) 2014, <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.

Analiza wszystkich rankingów konkurencyjności prowadzonych przez instytucje międzynarodowe i UE wyraźnie wskazuje, że najmocniejszą stroną polskiej gospodarki, z punktu widzenia potencjału konkurencyjnego we współczesnym świecie, jest przede wszystkim poziom wykształcenia społeczeństwa, a także wysoki stopień przestrzegania praw własności, co jest korzystne z punktu widzenia „przyciągania” kapitału inwestorów zagranicznych, w tym do branży spożywczej. Relatywnie korzystnie wypada także Polska pod względem ogólnego stanu gospodarki (wskaźniki makroekonomiczne), co jest bardzo ważne z punktu widzenia możliwości wspierania podmiotów funkcjonujących w sektorze rolnym. Zdecydowanie najsłabszą stroną polskiej gospodarki są: poziom infrastruktury technologicznej, relatywnie małe nakłady na działalność badawczo-rozwojową, słaba

współpraca „nauki i praktyki”, a także duże utrudnienia w prowadzeniu działalności biznesowej – biurokracja, zmienne prawo gospodarcze (w tym zwłaszcza podatkowe), rozbudowane procedury administracyjne. Te właśnie czynniki decydują o odległym miejscu Polski w światowych rankingach konkurencyjności, a przede wszystkim w rankingach dotyczących rozwoju opartego o wiedzę i innowacje, przy czym pozycja Polski w tych rankingach nie poprawia się (tab. 2).

Tabela 2. Pozycja Polski w światowych rankingach konkurencyjności  
(na tle innych krajów UE)

Wyszczególnienie	Lata	Pozycja Polski
World Competitiveness Index World Economic Forum	2008	25
	2014	19
Global Competitiveness Index International Institute for Management	2008	25
	2013	17
Index of Economic Freedom Heritage Foundation	2008	27
	2014	18
Doing Business World Bank	2008	26
	2014	19
Summary Innovation Index Innovation European Scoreboard	2008	24
	2013	25

Źródło:

*The Global Competitiveness Yearbook*

[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf).

*The World Competitiveness Scoreboard*

<http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>.

*Index of Economic Freedom*

<http://www.heritage.org/index/download>.

*World Bank Doing Business*

<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.

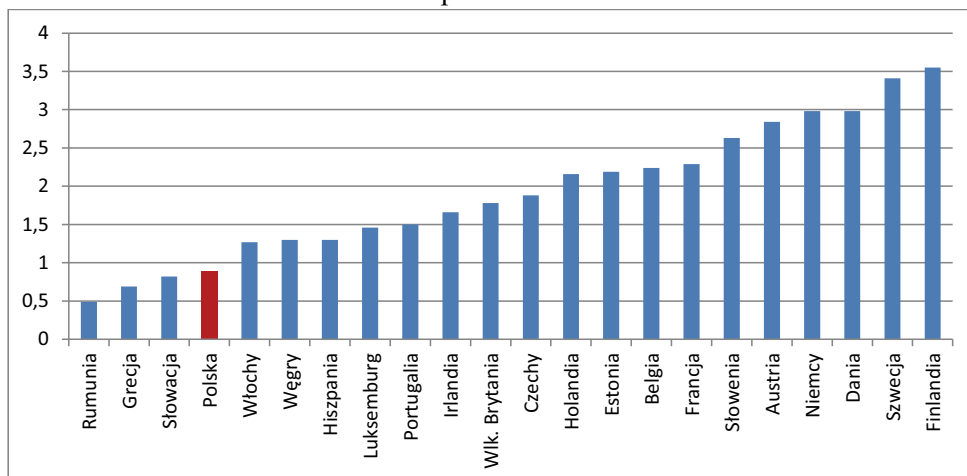
*Innovation Union Scoreboard IUS 2014 r.*

## 2. Niektóre wskaźniki rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w Polsce

W Polsce udział wydatków na badania i rozwój w 2012 r. wyniósł 0,89% PKB (Rocznik Statystyczny GUS 2014). Spośród krajów UE mniejszy niż w Polsce był jedynie udział wydatków na sferę B+R w Rumunii (0,49%), Grecji (0,69%), Bułgarii i Słowacji (0,82%) (rys. 10). Krajami o najwyższym udziale wydatków na naukę i rozwój w krajowym produkcie brutto są Finlandia (3,5%), Szwecja (3,41%) i Dania (2,98%). Spośród pozostałych krajów UE ok. 3% jest również udział wydatków na naukę i rozwój w PKB w Austrii i Niemczech. W przeliczeniu na 1 mieszkańca wydatki na badania i rozwój stanowiły w 2013 r. w Polsce 205 USD, w porównaniu z 1391 USD w Finlandii i 1460 USD w Szwecji. Liczba pracowników naukowo-

-badawczych na 1000 pracujących wynosiła w Polsce 4,3, w Finlandii 16,1, a w Szwecji 10,7. Niższy niż w Polsce był ten wskaźnik jedynie w Rumunii (1,9). Pod względem liczby wynalazków zgłoszonych do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym (w przeliczeniu na 1 mln osób) Polska zajmuje w UE 9. miejsce. Najwyższy jest ten wskaźnik w Finlandii, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Austrii.

Rys. 10. Udział nakładów na B+R w PKB w krajach UE w 2012 r. w procentach



Źródło: na podstawie Rocznika Statystycznego GUS 2014 r.

W Polsce nakłady na działalność badawczo-rozwojową zwiększyły się z 4,8 mld zł w 2000 r. do 14,4 mld zł w 2013 r. Udział wsparcia z budżetu państwa obniżył się z 63,4 do 47,2%, ze środków producentów gospodarczych wzrósł z 24,5 do 37,5%, a z funduszy międzynarodowych zwiększył się z 1,8 do 13,2%. Wzrost finansowania rozwoju badań i nauki ze środków zewnętrznych świadczy o dużej aktywności podmiotów tego sektora w pozyskiwaniu źródeł zasilania finansowego, głównie z funduszy unijnych. Dynamiczny wzrost nakładów na naukę i badania w jednostkach gospodarczych (głównie ze środków własnych) wskazuje z jednej strony na postępującą innowacyjność w podmiotach gospodarczych – głównie przetwórczych, a z drugiej strony na „uniezależnianie” się tych podmiotów od „zewnętrznych” wyników badań. W jednostkach gospodarczych najszybciej zwiększa się również liczba pracowników zajmujących się działalnością badawczo-rozwojową. Obniża się natomiast liczba pracowników zatrudnionych w jednostkach badawczo-naukowych i w szkołach wyższych. W 2013 r. na ogólną liczbę 93,8 tys. osób zatrudnionych w sferze B+R udział pracowników tej sfery w jednostkach gospodarczych wyniósł 28,5%, a w jednostkach naukowo-badawczych 26,1%. W 2000 r. udział nakła-

dów na działalność badawczo-rozwojową w rolnictwie w ogólnych nakładach na sferę B+R wyniósł 9,2%, w 2010 r. – 7,7%, a w 2013 r. zaledwie 5,1%, przy czym nakłady te pochodzą niemal wyłącznie z budżetu państwa. Zmniejsza się zatrudnienie w placówkach naukowo-badawczych i w innych podmiotach zajmujących się problematyką rolniczą. W 2000 r. było to 10,4 tys. osób, w 2005 r. – 6,5 tys. osób, a w 2013 r. – 5,6 tys. osób (tab. 3).

Tabela. 3. Zatrudnienie i nakłady na sferę B+R ogółem i dotyczące rolnictwa

Wyszczególnienie	Zatrudnienie w branży B+R w tys. osób				Nakłady na sferę B+R w mld zł			
	2000	2005	2010	2013	2000	2005	2010	2013
<b>Ogółem</b>	<b>78,9</b>	<b>76,8</b>	<b>81,8</b>	<b>93,8</b>	<b>4,8</b>	<b>5,6</b>	<b>10,4</b>	<b>14,4</b>
w sektorze rolnictwa	8,2	6,5	5,4	5,6	0,4	0,5	0,8	0,7
udział rolnictwa w %	10,4	8,5	6,6	6,0	8,3	8,9	7,7	4,9

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2007 i 2014 r.

W grupie jednostek przetwórczych największe są nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle spożywczym (1,5 mld zł w 2013 r.) i są to głównie nakłady ponoszone na zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń. Równocześnie w przemyśle spożywczym najmniejszy w porównaniu z innymi działami przemysłu przetwórczego jest udział przychodów netto ze sprzedaży produktów nowych lub ulepszonych w sprzedaży ogółem. W 2013 r. wskaźnik ten w przemyśle spożywczym wyniósł zaledwie 3,7%, a w całym przetwórstwie przemysłowym 11,7%. W zakładach przemysłowych dostęp do Internetu miało w 2013 r. ok. 94% jednostek, a własną stroną internetową 71%, wobec odpowiednio 92 i 52% w 2005 r. Zwiększa się zatem dostęp podmiotów przetwórczych do informacji dotyczących postępu naukowo-technicznego w świecie i sytuacji na rynkach międzynarodowych. Znacznie mniejszy jest dostęp do sieci internetowej mieszkańców wsi. Według danych GUS w 2013 r. dostęp do poczty elektronicznej miało 41% mieszkańców wsi (w miastach 58%), a wyszukiwanie informacji o towarach i usługach dotyczyło 37% mieszkańców wsi (51% w miastach)<sup>20</sup>.

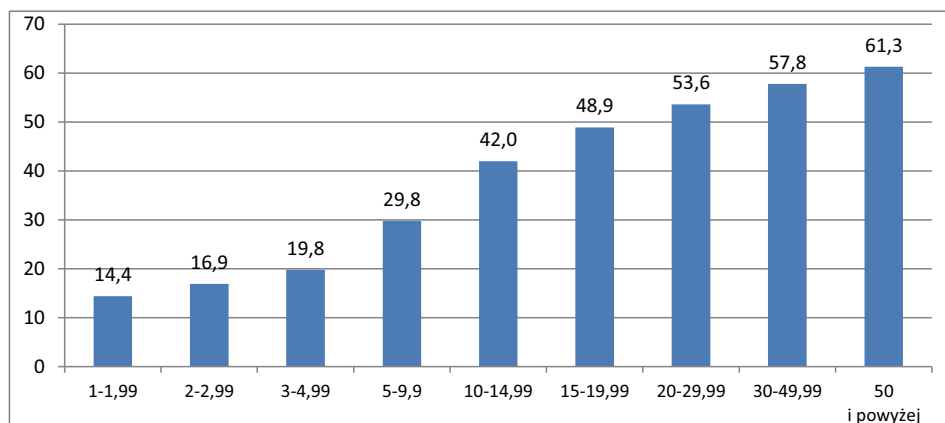
Brak metod badawczych związanych z trudnościami z doбором kryteriów oceny i sposobem ich pomiaru nie pozwala na dokładniejsze określenie wpływu innowacji na postęp dokonujący się w rolnictwie. Wydaje się, że w polskim rolnictwie ma miejsce głównie postęp o charakterze imitacyjnym, polegający na stosowaniu wyników osiągnięć w gospodarstwach rolnych krajów rozwiniętych gospodarczo. Dotyczy to głównie systemu przechowywania produktów rolnych, stosowania nowoczesnych maszyn do zbiorów i doskonalenia potencjału gene-

<sup>20</sup> Brak jest danych dotyczących dostępu do sieci internetowej producentów rolnych.

tycznego roślin i zwierząt. Duża jest podaż i dostępność, wykazujących cechy innowacyjności, środków produkcji dla rolnictwa (sprzętu rolniczego, środków ochrony roślin, środków plonotwórczych, nasion i sadzonek). Problemem jest mała, w porównaniu z innymi krajami, skala ich stosowania, a wynika to głównie z relatywnie słabej kondycji ekonomicznej wielu gospodarstw. Rozwojowi innowacyjności w polskim rolnictwie (przede wszystkim o charakterze kreatywnym) nie sprzyja relatywnie niskie tempo wzrostu nakładów na działalność naukowo-badawczą dotyczącą tego sektora gospodarki narodowej.

Asymilacja współczesnej wiedzy i osiągnięć naukowo-technicznych oraz wzrost zakresu korzystania z systemów informacyjno-komunikacyjnych zależą w ogromnym stopniu od jakości kapitału ludzkiego mierzonego głównie poziomem wykształcenia. Według polskich danych statystycznych w 2013 r. wykształceniem wyższym rolniczym legitymowało się zaledwie ok. 3% osób kierujących gospodarstwami rolnymi. Nieco ponad 25% osób posiadało wykształcenie średnie (zawodowe, zasadnicze zawodowe i policealne), a ok. 20% kierowników gospodarstw ukończyło kursy rolnicze. Dla porównania w 2010 r. wskaźniki te wynosiły odpowiednio: 2, 19 i 20%. Znacznie wyższy jest poziom wykształcenia kierowników gospodarstw większych obszarowo. Spośród kierujących gospodarstwami rolnymi o powierzchni powyżej 15 ha (205 tys. gospodarstw, tj. ok. 15% ogólnej jej liczby) wykształceniem wyższym legitymowało się 6% osób, a średnim 48%. W gospodarstwach najmniejszych (1-1,99 ha – 20% gospodarstw) wskaźniki te w 2013 r. wynosiły odpowiednio 1 i 13% (rys. 11).

Rys. 11. Osoby kierujące gospodarstwami rolnymi posiadające wykształcenie średnie i wyższe w procencie ogólnej ich liczby wg grup obszarowych w 2013 r.



Źródło: na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa 2014 r.



Pod względem poziomu wykształcenia, a zwłaszcza wyższego, polskich rolników dzieli jeszcze znaczący dystans wobec rolników z większości krajach Europy Zachodniej, głównie wobec Irlandii, Finlandii i Belgii. Osiągnięcie przez Polskę celu wytyczonego w Strategii 2020 polegającego na uzyskaniu 40% wskaźnika udziału osób z wykształceniem wyższym w odniesieniu do ludności w wieku 30-34 lata zamieszkałej na terenach wiejskich nie będzie łatwe. Obecnie wskaźnik ten wynosi w Polsce ok. 27%.

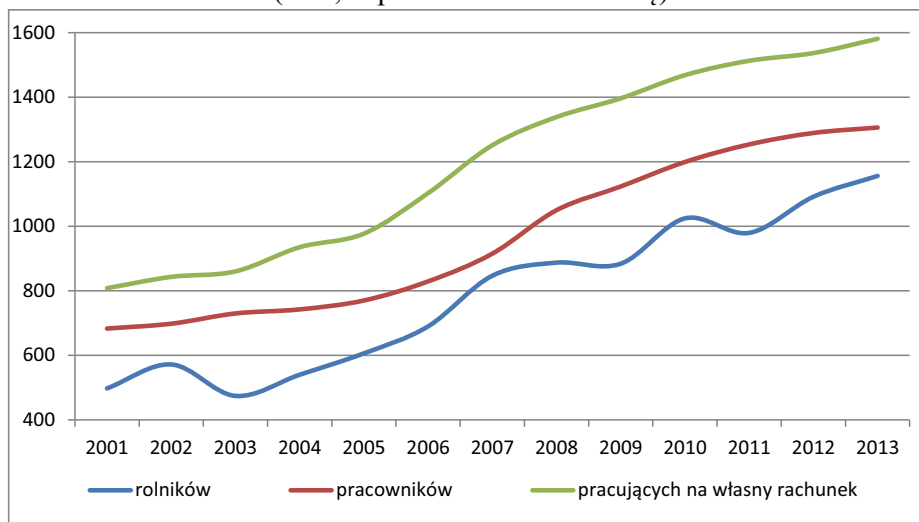
**Polskie rolnictwo znajduje się na etapie coraz szerszego wprowadzania do praktyki rolniczej osiągnięć naukowo-technicznych i innowacyjnych oraz funkcjonowania w ramach tzw. „społeczeństwa informacyjnego”. W dużym stopniu jest to możliwe dzięki systematycznej poprawie jakości czynnika pracy w tym sektorze (wzrost poziomu wykształcenia kierujących gospodarstwami rolnymi). Utrudnieniem w rozwoju rolnictwa opartego na wiedzy jest wciąż rozdrobniona struktura agrarna, nie pozwalająca i nie stanowiąca zachęty dla zdobywania wiedzy przez ludność aktywną zawodowo. Rozwojowi innowacyjności nie sprzyja malejący udział nakładów na badania i rozwój kierowanych do rolnictwa w ogólnych nakładach na sferę B+R.**

### **3. Ocena konkurencyjności wewnętrznej rolnictwa i przemysłu spożywczego**

Po akcesji do UE zmniejszyła się w sektorze rolnym zdolność kreowania produkcji i wartości dodanej brutto w relacji do działów nierolniczych. Średnio w latach 2001-2003 udział rolnictwa w produkcji globalnej i wartości dodanej brutto gałęzi nierolniczych wynosił odpowiednio 5,3 i 4,9%. W latach 2004-2006 wskaźniki te kształtowały się na poziomie odpowiednio 4,6 i 4,3%, a średnio w latach 2011-2013 – 3,8 i 3,0%. Wzrastała natomiast zdolność tworzenia w rolnictwie nadwyżki operacyjnej brutto (dochodów z działalności gospodarczej). W latach 2001-2003 udział rolnictwa w nadwyżce operacyjnej działów nierolniczych wynosił 4,6%, a w latach 2011-2013 – 6,0%. Zwiększył się także udział dochodów pierwotnych brutto i dochodów dyspozycyjnych w gospodarstwach indywidualnych w relacji do uzyskiwanych w gospodarstwach indywidualnych poza rolnictwem. W latach 2011-2013 dochody pierwotne brutto i dochody do dyspozycji brutto w indywidualnych gospodarstwach rolnych stanowiły odpowiednio 16,7 i 18,9% tych wielkości w gospodarstwach pracowników i pracujących na własny rachunek. W latach 2001-2003 wskaźniki te wynosiły 13,3 i 15,2%. Dochody rozporządalne w rolniczych gospodarstwach domowych w przeliczeniu na 1 osobę są niższe w porównaniu z innymi grupami gospodarstw domowych. Średnio w latach 2001-2003 przeciętny miesięczny dochód rozporządalny w gospodarstwach rolników stanowił 73,1% przeliczonego na 1 osobę dochodu w gospodarstwach domo-

wych pracowników. W latach 2004-2006 wskaźnik ten wyniósł 78,2%, a w latach 2011-2013 – 83,7% (w 2013 r. było to 88,6%) (rys. 12).

Rys.12. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny rolników, pracowników i pracujących na własny rachunek w gospodarstwach domowych (w zł, w przeliczeniu na 1 osobę)



Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, 2002-2013.

Zmniejszanie się różnic w dochodach do dyspozycji w indywidualnych gospodarstwach rolnych i pozostałych gospodarstwach odzwierciedla w bardzo dużym stopniu zwiększoną po akcesji skalę transferów do sektora rolnego – głównie funduszy unijnych. Średnio w latach 2001-2003 dochody dyspozycyjne w podsektorze rolniczych gospodarstw domowych stanowiły 88% wartości dodanej brutto. Przeciętnie w latach 2004-2006 dochody do dyspozycji brutto przekraczały wartość dodaną brutto o 3%, a w latach 2011-2013 aż o 43% (tab. 4).

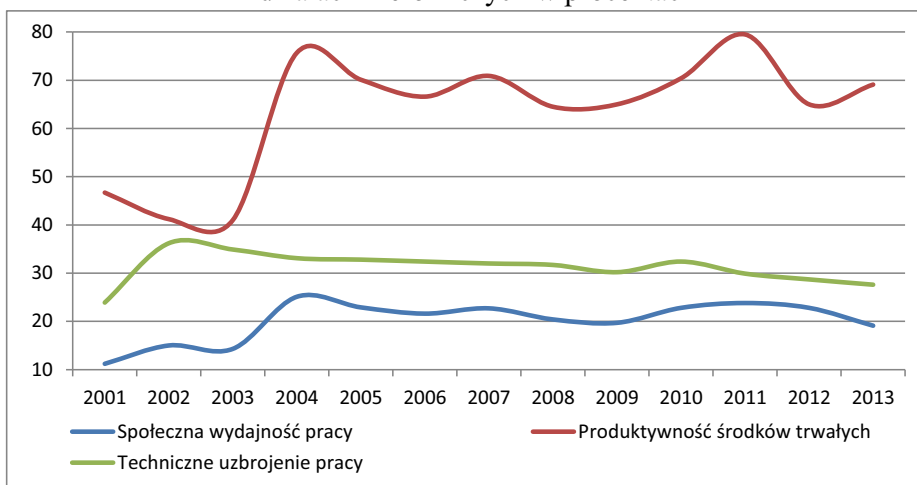
Tabela 4. Rachunek produkcji i tworzenia dochodów w instytucjonalnym podsektorze rolniczych gospodarstw domowych w latach 2001–2013 (ceny bieżące, w mln zł)

Wyszczególnienie		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>I.</b>	<b>Produkcja globalna</b>	<b>68 388</b>	<b>64 734</b>	<b>65 137</b>	<b>77 801</b>	<b>73 681</b>	<b>74 202</b>	<b>86 760</b>	<b>87 290</b>	<b>84 949</b>	<b>77 178</b>	<b>93 283</b>	<b>94 750</b>	<b>98 376</b>
<b>II.</b>	<b>Zużycie pośrednie</b>	<b>38 144</b>	<b>37 118</b>	<b>37 528</b>	<b>41 263</b>	<b>39 234</b>	<b>40 083</b>	<b>48 726</b>	<b>51 320</b>	<b>48 718</b>	<b>47 230</b>	<b>56 789</b>	<b>59 146</b>	<b>58 802</b>
<b>III.</b>	<b>Wartość dodana brutto</b>	<b>30 244</b>	<b>27 616</b>	<b>27 609</b>	<b>36 538</b>	<b>34 447</b>	<b>34 119</b>	<b>38 034</b>	<b>35 970</b>	<b>36 231</b>	<b>29 948</b>	<b>36 484</b>	<b>35 604</b>	<b>39 574</b>
<b>1.</b>	<b>Nadwyżka operacyjna brutto</b>	<b>13 312</b>	<b>11 676</b>	<b>11 483</b>	<b>16 459</b>	<b>18 224</b>	<b>20 158</b>	<b>23 503</b>	<b>24 276</b>	<b>24 762</b>	<b>28 417</b>	<b>31 433</b>	<b>33 373</b>	<b>36 102</b>
2.	Wynagrodzenia i inne dochody związane z pracą najemną	9 523	9 470	9 612	9 751	10 866	11 357	12 336	12 654	13 430	14 500	14 948	15 356	15 643
3.	Składki na ubezpieczenia społeczne (płacone przez pracodawców)	1 493	1 453	1 476	1 506	1 628	1 699	1 859	1 816	1 911	2 638	2 739	3 023	3 039
4.	Dochody z tytułu własności	783	829	863	911	966	785	853	587	759	814	710	974	812
<b>5.</b>	<b>Dochody pierwotne brutto (1+2+3+4)</b>	<b>25 111</b>	<b>23 428</b>	<b>23 434</b>	<b>28 627</b>	<b>31 684</b>	<b>33 999</b>	<b>38 550</b>	<b>39 333</b>	<b>40 862</b>	<b>46 369</b>	<b>49 830</b>	<b>52 726</b>	<b>55 596</b>
6.	Podatki od dochodów i majątku	1 754	2 026	1 994	1 937	2 376	2 270	2 635	3 042	2 758	2 367	2 496	2 859	2 963
7.	Składki na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne	4 751	5 177	5 221	5 581	6 104	6 434	7 004	6 658	7 545	8 352	8 775	9 550	10 088
8.	Świadczenia społeczne	6 641	7 051	7 170	7 333	7 571	7 809	8 043	8 586	9 442	10 441	10 767	11 252	11 759
9.	Inne transfery bieżące (saldo)	660	1 483	1 317	1 431	811	2 252	3 064	2 385	1 588	1 157	1 508	1 286	1 167
<b>10.</b>	<b>Dochody do dyspozycji brutto (5-6-7+8+9)</b>	<b>25 907</b>	<b>24 759</b>	<b>24 706</b>	<b>29 873</b>	<b>31 586</b>	<b>35 356</b>	<b>40 018</b>	<b>40 604</b>	<b>41 589</b>	<b>47 248</b>	<b>50 834</b>	<b>52 855</b>	<b>55 471</b>
Relacja: dochody do dyspozycji brutto/wartość dodana brutto		0,857	0,897	0,895	0,818	0,917	1,036	1,052	1,129	1,148	1,578	1,393	1,485	1,402

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Rolnictwo jest zdecydowanie niekonkurencyjne w porównaniu z sektorami nierolniczymi pod względem społecznej wydajności pracy (wartość dodana brutto na 1 pracującego), technicznego uzbrojenia pracy (wartość brutto środków trwałych na 1 pracującego) i produktywności środków trwałych (wartość dodana brutto w relacji do wartości brutto produkcyjnych środków trwałych). W latach 2011-2013 społeczna wydajność pracy w rolnictwie stanowiła zaledwie 22% wydajności w sektorach nierolniczych (rys. 13). Relacje te, choć wyższe niż w latach 2001-2003, nie zmieniały się znacząco w okresie obecności Polski w UE. Techniczne uzbrojenie pracy w sektorze rolnym w relacji do działów nierolniczych wyniosło w latach 2011-2013 ok. 29%, wobec 32% w latach 2001-2003. Najmniejsze są różnice między rolnictwem a sektorami nierolniczymi w odniesieniu do produktywności środków trwałych. W latach 2011-2013 relacja ta wynosiła 71%, wobec 43% w latach 2001-2003. Ponadto w rolnictwie znacznie wyższy niż w przemyśle przetwórczym i w całej gospodarce jest stopień zużycia środków trwałych i ujemna jest stopa inwestowania (inwestycje netto w relacji do wartości aktywów trwałych).

Rys. 13. Relacje społecznej wydajności pracy, produktywności środków trwałych i technicznego uzbrojenia pracy w rolnictwie i działach nierolniczych w procentach



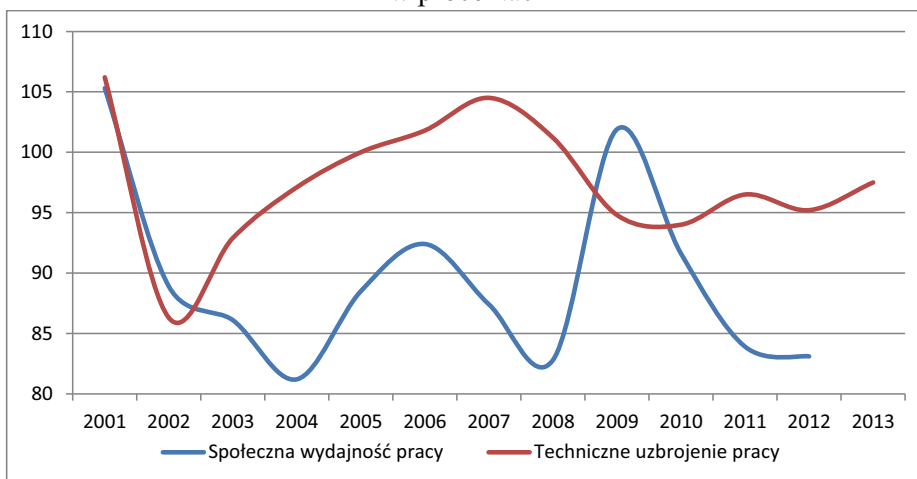
Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Tak więc rolnictwo ma trwale słabszą pozycję ekonomiczną wobec innych gałęzi gospodarki narodowej, w tym także wobec przemysłu spożywczego. Sytuacja nie zmieniła się zasadniczo po akcesji Polski do UE, choć w wyniku transferów do tego sektora znacznie zmniejszył się dysparytet dochodów pozostawionych

stających do dyspozycji w gospodarstwach rolników i zatrudnionych w innych sektorach gospodarki narodowej.

Udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej, dodanej brutto i produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego w latach 2001-2013 wykazywał nieznaczną tendencję spadkową. Wynikało to z szybszego niż w przemyśle spożywczym tempa wzrostu tych wielkości w innych działach przetwórczych gospodarki narodowej. Średnio w latach 2011-2013 udział produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego wyniósł ok. 20%, wobec ok. 23% w latach 2001-2003. W odniesieniu do produkcji globalnej wskaźnik ten spadł z 22 do 19%, a wartości dodanej brutto z 18 do 15%. W większości lat okresu 2001-2013 niższa niż w całym przetwórstwie przemysłowym była w przemyśle spożywczym społeczna wydajność pracy (rys. 14). Natomiast zbliżone do średniego w przetwórstwie przemysłowym było w przemyśle spożywczym techniczne uzbrojenie pracy (w latach 2001-2003 techniczne uzbrojenie pracy w przemyśle spożywczym stanowiło 96% przeciętnego w przemyśle przemysłowym, a w latach 2006-2008 wskaźnik ten w przemyśle spożywczym był wyższy niż w całym przetwórstwie). Od średniego w przetwórstwie przemysłowym nie odbiegało też w przemyśle spożywczym tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych, stąd nie zmienia się znacząco udział przemysłu spożywczego w nakładach inwestycyjnych ogółem. W latach 2001-2003 wskaźnik ten wyniósł ok. 20%, a w latach 2011-2013 ok. 19%. Zbliżone do średniego w przetwórstwie przemysłowym (ok. 50%) jest w przemyśle spożywczym zużycie środków trwałych.

Rys. 14. Relacje społecznej wydajności pracy i technicznego jej uzbrojenia w przemyśle spożywczym i przetwórstwie przemysłowym w procentach



Źródło: Roczniki Statystyczne GUS.

Wyniki finansowe w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego są relatywnie korzystne i pozwalają na kontynuowanie wzrostu produkcji, w tym działalności inwestycyjnej. Przykładowo w 2003 r. rentowność kapitału własnego (zysk netto w procentach kapitału własnego) wynosiła 4,88%, w 2011 r. – 14,45%, a w 2013 r. – 12,69%. Wskaźnik rentowność netto (zysk netto w relacji do przychodów netto) wzrósł z 1,56% w 2003 r. do 4,02% w 2013 r., a współczynnik płynności (relacja aktywów obrotowych do pasywów bieżących) z 1,19 do 1,25 (Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej, lata 2004-2013).

Udział firm dużych w ogólnej liczbie firm przemysłu spożywczego w 2012 r. wynosił ok. 5%, ale w zatrudnieniu ok. 46%, a w wartości sprzedaży 55%. Świadczy to o dużej koncentracji produkcji i podaży w tej branży.

Duża koncentracja w branży spożywczej i relatywnie korzystne wyniki finansowe tego sektora potwierdzają bardzo silną pozycję przemysłu spożywczego (głównie firm dużych) wobec podmiotów rolnictwa.

#### **4. Konkurencyjność zewnętrzna produktów sektora rolno-spożywczego**

Po akcesji do UE systematycznie zwiększało się dodatkowo saldo handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w Polsce. W 2003 r. saldo wynosiło 454 mln euro, średnio w latach 2002-2004 – 1,52 mld euro, a przeciętnie w latach 2011-2013 – 4,35 mld euro (tab. 5). Zdecydowanie większy wzrost eksportu niż importu wynikał głównie z:

- otwarcia rynku unijnego na tańsze niż produkowane we Wspólnocie produkty wytwarzane w Polsce;
- wzrostu skali wykorzystania w przetwórstwie tańszych po akcesji importowanych surowców, co wynikało z przejścia niższych w UE stawek celnych w przywozie produktów półprzetworzonych;
- nasilenia skali reeksportu produktów sprowadzanych zza granicy;
- zwiększenia skali obrotów między filiami transnarodowych firm przetwórczych i filiami sieci wielkopowierzchniowych;
- aktywnego wykorzystania przez podmioty rynku unijnych funduszy wsparcia i promocji eksportu;
- stosowania, w wyniku dopływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, nowoczesnych metod produkcji w zakładach przetwórczych.

Największy był wzrost dodatniego salda handlu zagranicznego w odniesieniu do produktów przemysłu spożywczego, których udział w ogólnym eksporcie rolno-spożywczym wynosi w ostatnich latach ok. 85%. Jest to wskaźnik wyższy od przeciętnego w UE. Spośród produktów przemysłu spożywczego największe było po akcesji tempo wzrostu eksportu i dodatniego salda obrotów: przetworów

mleczarskich, wyrobów cukierniczych, przetworów mięsnych i wyrobów tytoniowych. Dynamiczny wzrost eksportu wyrobów tytoniowych spowodowany był przede wszystkim zwiększeniem po akcesji importu tytoniu przetwarzanego w zakładach krajowych. Wzrost „importu dla eksportu” ma też miejsce w odniesieniu do kakao (zwiększenie przywozu wpłynęło na wzrost eksportu wyrobów czekoladowych), ale też częściowo do ryb (wzrost eksportu przetworów rybnych) czy owoców i warzyw innych stref klimatycznych (zwiększenie sprzedaży, w tym reeksportu przetworów z tych produktów). Ujemne i rosnące saldo obrotów tytoniem nie może być zatem traktowane jako wskaźnik spadku konkurencyjności zewnętrznej tej grupy produktów, bowiem wzrost przywozu wpłynął na poprawę tego wskaźnika w odniesieniu nie tylko do przetworów tytoniowych, ale też całego sektora (tytoń i papierosy).

Jako wyznacznika spadku konkurencyjności zewnętrznej nie można też traktować ujemnego i pogłębiającego się salda handlu zagranicznego rybami, owocami, warzywami, nasionami oleistych, ale również olejami. Importowane ryby czy nasiona oleistych należą do grupy produktów „niezbędnych” dla uzupełnienia podaży krajowej. O ujemnym bilansie handlu owocami i warzywami decyduje natomiast duży przywóz produktów w kraju niewytwarzanych, a dodatni i rosnący jest bilans handlu owocami i warzywami strefy umiarkowanej. O spadku konkurencyjności, mierzonej pogorszeniem salda handlu zagranicznego, trudno jest też mówić w odniesieniu do alkoholi. Oferta krajowa tych produktów poszerzona została o produkty w Polsce niewytwarzane – głównie wina. Natomiast rzeczywisty spadek konkurencyjności dotyczył trzody chlewnej, a zwłaszcza mięsa wieprzowego. Ujemne saldo handlu tą grupą produktów średnio w latach 2011-2013 wyniosło aż 1,5 mld euro, wobec salda dodatniego na poziomie 85 mln euro w latach 2004-2006. Mierzony saldem handlu zagranicznego wskaźnik konkurencyjności pogorszył się także w odniesieniu do ziemniaków i ich przetworów.

W wyniku dynamicznego wzrostu eksportu przetworów spożywczych dodatnie jest i zwiększało się po akcesji saldo handlu w odniesieniu do większości branż rolno-spożywczych. Oprócz branży tytoniowej i mleczarskiej dotyczy to również łącznego salda obrotów żywcem, mięsem i przetworami mięsnymi, cukrem i jego przetworami, owocami, warzywami i ich przetworami, zbożami i ich przetworami. Poza ziemniakami i ich przetworami, oleistymi i ich przetworami oraz alkoholami, ujemne w latach 2011-2013 było też łączne saldo handlu rybami i ich przetworami (tab. 5).

Tabela. 5. Saldo handlu zagranicznego grupami produktów rolno-spożywczych i wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR)

Wyszczególnienie	Saldo w mln euro		Wskaźnik CR	
	2004-2006 średnia	2011-2013 średnia	2004-2006 średnia	2011-2013 średnia
<b>Razem w tym:</b>	<b>1522,2</b>	<b>4348,0</b>	<b>1,28</b>	<b>1,32</b>
Żywiec, mięso i przetwory	961,5	1783,8	3,22	1,96
Tytoń i papierosy	40,8	964,7	1,21	3,07
Produkty mleczarskie	682,8	957,0	7,83	2,78
Cukier i przetwory	406,0	909,8	2,51	2,24
Zboża i przetwory	9,9	396,6	1,03	1,50
Owoce i przetwory	6,8	247,2	1,01	1,17
Warzywa i przetwory	122,5	58,7	1,56	1,10
Ryby i przetwory	-47,5	-17,4	0,91	0,99
Ziemniaki i przetwory	0,8	-143,4	1,01	0,75
Alkohole	-3,0	-187,2	0,97	0,61
Kawa, herbata, kakao	-308,9	-362,6	0,33	0,62
Oleiste i przetwory	-473,1	-1088,6	0,27	0,40

Źródło: na podstawie danych Centrum Informatyki Handlu Zagranicznego i Ministerstwa Finansów.

Wysoki poziom reeksportu oraz realizacja „importu dla eksportu” powodowały zwiększanie się wskaźnika pokrycia importu eksportem (CR), głównie w branżach charakteryzujących się ujemnym saldem handlu zagranicznego. Dotyczyło to głównie ryb i ich przetworów (wzrost poziomu CR z 0,91 w latach 2004-2006 do 0,99 w latach 2011-2013), kawy, herbaty i kakao (z 0,33 do 0,62). W następstwie uzupełnienia podaży krajowej produktami pochodzącymi z importu (surowcami i produktami gotowymi) wskaźnik CR zmniejszał się natomiast w obrotach większością grup produktów o saldzie dodatnim – mięsem i przetworami, produktami mleczarskimi, warzywami i ich przetworami, cukrem i jego przetworami. Po akcesji najbardziej zmniejszył się wskaźnik pokrycia importu eksportem w handlu alkoholami (z 0,97 do 0,61), a w największym stopniu (z 1,21 do najwyższego w porównaniu z produktami innych branż poziomu 3,07) wzrósł wskaźnik CR w obrotach tytoniem i przetworami tytoniowymi. Miernik CR w handlu wszystkimi produktami rolno-spożywczymi zwiększył się z 1,28 w latach 2004-2006 do 1,32 w latach 2011-2013.

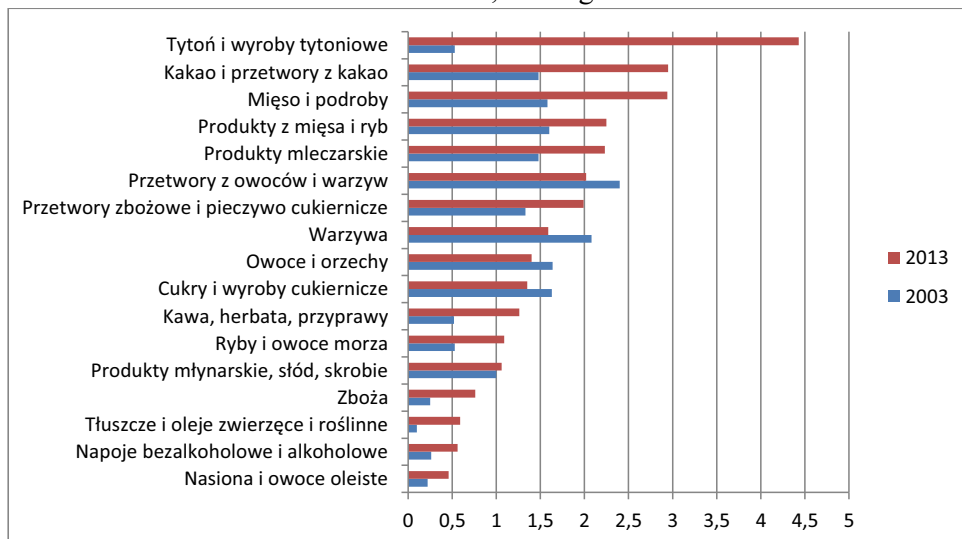
Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej RCA<sup>21</sup> potwierdzają najwyższą w porównaniu z innymi branżami sektora rolno-spożywczego konkurencyjność zewnętrzną sektora tytoniowego. Wskaźnik RCA w eksporcie tych produktów wzrósł z 0,53 w 2003 r. do 4,43 w 2013 r. (rys. 15). Dynamiczny

<sup>21</sup> Wyniki obliczeń poziomu wskaźnika RCA i IIT przyjęto z opracowania pod redakcją I. Szczepaniak pt. „Monitoring i ocena konkurencyjności polskich produktów żywnościowych” (2014).



wzrost poziomu tego wskaźnika oznacza, że łączny eksport tytoniu i wyrobów tytoniowych wzrastał najbardziej w porównaniu do innych branż sektora rolno-spożywczego w Polsce. Systematyczną tendencję wzrostową wykazywał również wskaźnik RCA w eksporcie wyrobów czekoladowych, mięsa i jego przetworów. W odniesieniu do wszystkich tych grup produktów wskaźnik RCA wzrósł w 2013 r. w relacji do 2003 r. ok. 2-krotnie do niemal 3. Zwiększył się również w tych latach do ok. 2 miernik RCA w eksporcie produktów mleczarskich, przetworów zbożowych i przetworów z owoców i warzyw. W grupie produktów wykazujących ujawnioną przewagę komparatywną (wskaźnik RCA powyżej 1) wzrost poziomu tego miernika miał miejsce w eksporcie kawy i herbaty oraz ryb. Wolniej niż pozostałych grup produktów wzrastał natomiast eksport: warzyw, owoców oraz cukru i wyrobów cukierniczych. Spośród produktów nie posiadających ujawnionych przewag komparatywnych w eksporcie, wskaźnik RCA zwiększył się w 2013 r. w relacji do 2003 r. w eksporcie: nasion oleistych, napojów bezalkoholowych i zbóż, a obniżył się w zagranicznej sprzedaży zwierząt żywych i roślin ozdobnych. W eksporcie wszystkich produktów rolno-spożywczych wskaźnik RCA wzrósł z 1,08 do 1,32. Oznacza to, że udział polskiego eksportu rolno-spożywczego w eksporcie ogółem z Polski zwiększył się bardziej niż udział tego sektora w ogólnym eksporcie światowym, w tym także w eksporcie realizowanym przez UE.

Rys. 15. Wskaźniki RCA w polskim eksporcie rolno-spożywczym w 2003 i 2013, według działów HS



Źródło: opracowanie pod redakcją I. Szczepaniak pt. „Monitoring i ocena konkurencyjności polskich produktów żywnościowych” (2014).

Po akcesji do UE zwiększyły się przepływy towarów rolno-spożywczych między Polską a pozostałymi krajami. Obrazujący skalę przepływów wewnętrzzależniowych wskaźnik IIT wzrósł z 12,4% w 2003 r. do 22,2% w 2013 r., w tym w obrotach z krajami UE-15 z 17,7 do 29,9%, a z krajami UE-13 z 16,6 do 24,7%. Największy był wzrost wskaźnika IIT w handlu: produktami mleczarskimi, kawą i herbatą, słodem i skrobią, tłuszczami roślinnymi i zwierzęcymi oraz przetworami zbożowymi. Zmniejszyła się natomiast skala równoczesnego wzrostu eksportu i importu w handlu: zwierzętami żywymi, ekstraktami roślinnymi, cukrem i wyrobami cukierniczymi oraz kwiatami. W 2013 r. najwyższy był poziom wskaźnika IIT w polskich obrotach produktami mleczarskimi (32,3%), wyrobami czekoladowymi (37,0%), przetworami z mięsa i ryb (27,3%) oraz przetworami zbożowymi i pieczywem cukierniczym (43,2%). Są to grupy produktów, w odniesieniu do których korzystne są również pozostałe wskaźniki obrazujące konkurencyjność zewnętrzną. Jednocześnie jednak wskaźniki IIT są relatywnie wysokie i zwiększa się ich poziom w handlu roślinami ozdobnymi (29,2%), kawą i herbatą (30,7%), słodem i skrobią (25,8%) czy napojami alkoholowymi (24,6%). Salda handlu tymi grupami produktów są ujemne, a o wysokim i rosnącym wskaźniku IIT decyduje głównie wzrost importu. Interpretacja poziomu i zmian tych mierników nie jest zatem jednoznaczna, a w ich ocenie trzeba uwzględnić sytuację na rynkach i w handlu poszczególnymi produktami i ich grupami.

Przedstawiony poziom wybranych wskaźników potwierdza pozytywny wpływ akcesji do UE na poprawę konkurencyjności zewnętrznej większości produktów polskiego sektora rolno-spożywczego. Największy sukces pod tym względem odniósł sektor tytoniowy. Tak jak przed akcesją niskimi wskaźnikami konkurencyjności charakteryzowały się po wstąpieniu do UE: rośliny oleiste i ich przetwory, ekstrakty roślinne i pasze dla zwierząt. Struktura produkcji w Polsce i w innych krajach, uwarunkowania na rynku krajowym i światowym czynią z Polski strukturalnego importera tych produktów. Dotyczy to również w sposób oczywisty produktów w kraju niewytwarzanych (głównie owoców i warzyw innych stref klimatycznych, kawy i herbaty). Konkurencyjność zewnętrzną mierzoną poziomem salda handlu zagranicznego oraz wskaźników CR i RCA utracił sektor żywca i mięsa wieprzowego oraz ziemniaków i ich przetworów.

W perspektywie średniookresowej Polska powinna utrzymać przewagę kosztowo-cenową w produkcji większości artykułów rolno-spożywczych na rynku światowym i europejskim, a o utrzymaniu tendencji wzrostowej eksportu decydować będzie bardzo szerokie spektrum czynników pozacenowych.

#### **IV. Rzeczywista i potencjalna konkurencyjność sektora rolno-żywnościowego krajów UE**

##### **1. Zmiany konkurencyjności zasobowej sektora rolnego krajów UE<sup>22</sup>**

W 2012 r. rolnictwo krajów UE użytkowało 174,5 mln ha UR, tj. o ok. 7,5 mln ha mniej niż w 2004 r. (tab. 6). Zmniejszenie areалу gruntów użytkowanych rolniczo w większym stopniu dotyczyło nowych państw członkowskich UE, w których z zasobu ziemi rolniczej ubyło blisko 4,7 mln ha. W 2012 r. największymi zasobami ziemi rolniczej dysponowało rolnictwo francuskie i hiszpańskie, posiadające odpowiednio 27,8 mln ha UR i 23,8 mln ha UR, tj. ok. 16 i 14% ogółu użytków rolnych w UE. Łącznie w krajach UE-15 skupione było 72% łącznej powierzchni unijnych użytków rolnych (tab. 6). Ponadto do państw o znaczących zasobach ziemi należały: Niemcy (16,7 mln ha UR), Wielka Brytania (16,9 mln ha UR), Polska (14,4 mln ha UR) i Rumunia (13,3 mln ha UR), w których łącznie gospodarowano na 35% całkowitej powierzchni ziemi wykorzystywanej rolniczo w UE.

Ważnym elementem współokreślającym potencjał produkcyjny sektora rolnego jest liczba zatrudnionych w nim osób, determinująca wydajność i efektywność pracy, a w konsekwencji konkurencyjność produkcji na rynku krajowym i międzynarodowym. W 2014 r. w krajach UE w pełnym wymiarze czasu w sektorze rolnym zatrudnionych było prawie 9,5 mln osób, tj. o ¼ mniej niż w 2004 r. (tab. 6 i 7). Największymi nakładami pracy, wyrażonymi w rocznych jednostkach pracy (AWU<sup>23</sup>), charakteryzowało się rolnictwo rumuńskie i polskie, w którym pracowało odpowiednio 1,9 mln osób i 1,4 mln osób, co łącznie stanowiło 35,5% ogółu pełnozatrudnionych w sektorze rolnym UE. Na uwagę zasługuje fakt, że w latach 2004-2014 w obu państwach notowano spadek zatrudnienia, odpowiednio o ok. 15 i 40%, co rzutowało na poprawę relacji między czynnikami produkcji i poprawę wydajności pracy (tab. 8 i 9). Warto też zaznaczyć, że o ile zmniejszenie nakładów pracy ponoszonych w rolnictwie polskim było porównywalne z tempem ich ubytku w większości krajów UE-15, o tyle zmniejszenie zatrudnienia w rumuńskim sektorze rolnym znacznie je przewyższało. W latach 2004-2014 ograniczenie nakładów pracy w rolnictwie w państwach UE-15 wyniosło bowiem ok. 20%, a w krajach UE-12 było o 10 punktów procentowych większe. Wśród krajów UE-15 relatywnie dużym zatrudnieniem w rolnictwie odznaczały się Włochy, Hiszpania i Francja, gdzie nakłady pracy w 2014 r. wyniosły odpowiednio 1,0 mln AWU, 861 tys. AWU i 774 tys. AWU.

---

<sup>22</sup> Z uwagi na brak kompletnych i porównywalnych danych z analizy wykluczono Chorwację.

<sup>23</sup> 1 AWU (ang. *Annual Work Unit*) – według GUS 2120 godzin pracy w roku (265 dni x 8 godzin).

Istotną miarą poziomu zatrudnienia w rolnictwie jest wielkość zasobów/nakładów pracy przypadająca na 100 ha użytków rolnych. Największą liczbę rocznych jednostek pracy w odniesieniu do 100 ha ziemi rolniczej odnotowano w Słowenii (18,4 AWU w 2004 r. i 17,3 AWU w 2014 r.), Rumunii (odpowiednio 16,3 AWU i 10,7 AWU) i Polsce (odpowiednio 14,0 AWU i 13,4 AWU) (tab. 8). W 2004 r. w Grecji i Holandii na 100 ha UR wydatkowano odpowiednio 15,5 AWU i 10,1 AWU, ale w 2014 r. było to już tylko 7,2 AWU (Grecja) i 7,8 AWU (Holandia). W ostatnim badanym roku znaczące nakłady pracy na 100 ha UR poniesiono również w Portugalii (7,5 AWU) i we Włoszech (8,4 AWU), przy średniej dla wszystkich krajów UE – 3,8 AWU. Najmniejsze nakłady pracy w przeliczeniu na 100 ha UR odnotowano w sektorze rolnym takich państw jak: Wielka Brytania (1,7), Szwecja (2,0), Dania (2,0), Luksemburg (2,8), Francja (2,8), Niemcy (3,0), Estonia (2,3), Słowacja (2,8) i Czechy (3,0). W większości były to więc kraje o rolnictwie wydajniejszym i bardziej skoncentrowanej strukturze agrarnej.

Można stwierdzić, że ze względu na duże zasoby ziemi i pracy zgromadzone w rolnictwie polskim i rumuńskim ich potencjał produkcyjny, a zarazem konkurencyjność zasobowa w stosunku do rolnictwa unijnego są znaczące. Relatywnie duże zasoby ziemi pozwalają bowiem na większą elastyczność w zakresie struktury produkcji oraz umożliwiają produkcję o niższym stopniu intensywności kapitałochłonnej – tańszą i coraz bardziej pożądaną ze względów ekologicznych (Poczta 2003).

Nakłady środków trwałych i obrotowych w poszczególnych krajach UE są istotnie zróżnicowane. W 2014 r. całkowita wartość nakładów kapitałowych w sektorze rolnym UE wyniosła 303,7 mld euro, z czego 86% poniosły stare kraje członkowskie UE (tab. 6). We wszystkich państwach UE nakłady kapitału na produkcję rolną w 2014 r. były większe niż w roku 2004, przy czym w starych krajach członkowskich UE zwiększyły się średnio o ok. 30%, a w nowych o ponad 50% (tab. 7). Największe nakłady w tym zakresie zrealizowały Francja (58,3 mld euro), Niemcy (40,2 mld euro) i Włochy (36,5 mld euro), które łącznie dokonały niemal 45% nakładów kapitałowych w sektorze rolnym UE. Znaczne nakłady kapitału, kształtujące się w granicach 7-8,5% ich wartości ogółem w UE, odnotowano również w rolnictwie hiszpańskim, holenderskim i brytyjskim. Wśród krajów regionu Europy Środkowo-Wschodniej największe nakłady kapitałowe w rolnictwie poniosła Polska i Rumunia. Nakłady sięgające odpowiednio 15,8 mld euro i 12,8 mld euro stanowiły jednak zaledwie 5 i 4% całkowitych nakładów kapitału w rolnictwie państw UE. Udział pozostałych krajów tego regionu w całkowitej wartości nakładów kapitałowych w sektorze rolnym UE był niewielki i nie przekraczał 1% (z wyjątkiem Węgier, gdzie nakłady kapitałowe zrealizowane w 2014 r. odpowiadały 1,8% łącznej sumy nakładów kapitałowych w UE).

Tabela. 6. Powierzchnia UR, nakłady pracy i nakłady kapitałowe w rolnictwie UE w latach 2004 i 2014

Kraje	Powierzchnia UR				AWU				Nakłady kapitałowe (zużycie pośrednie i amortyzacja)			
	2004		2012		2004		2014 <sup>a</sup>		2004		2014	
	tys. ha	%	tys. ha	%	tys.	%	tys.	%	mln euro	%	mln euro	%
Austria	3 254	1,8	2 878	1,6	151,2	1,2	120,6	1,3	4 511,6	2,0	6 027,4	2,0
Belgia	1 394	0,8	1 358	0,8	71,9	0,6	57,0	0,6	5 040,4	2,2	6 831,4	2,2
Dania	2 664	1,5	2 647	1,5	66,9	0,5	52,7	0,6	6 615,3	2,9	9 506,4	3,1
Finlandia	2 253	1,2	2 291	1,3	103,3	0,8	74,9	0,8	3 318,7	1,5	4 675,2	1,5
Francja	29 632	16,3	27 837	16,0	930,0	7,4	774,0	8,2	43 773,9	19,4	58 324,1	19,2
Grecja	3 960	2,2	5 178	3,0	613,4	4,9	372,3	3,9	5 408,9	2,4	6 474,9	2,1
Hiszpania	25 249	13,9	23 753	13,6	1 032,2	8,2	861,2	9,1	18 603,0	8,3	25 859,3	8,5
Holandia	1 927	1,1	1 872	1,1	194,8	1,5	145,7	1,5	15 134,2	6,7	21 417,0	7,1
Irlandia	4 307	2,4	4 991	2,9	160,0	1,3	165,6	1,7	4 167,9	1,8	6 078,2	2,0
Luksemburg	128	0,1	131	0,1	3,9	0,0	3,6	0,0	239,8	0,1	429,1	0,1
Niemcy	17 020	9,3	16 704	9,6	592,0	4,7	504,0	5,3	32 569,4	14,4	40 163,9	13,2
Portugalia	3 819	2,1	3 668	2,1	380,6	3,0	276,8	2,9	4 114,2	1,8	5 067,0	1,7
Szwecja	3 153	1,7	3 066	1,8	76,8	0,6	61,0	0,6	3 937,2	1,7	5 642,4	1,9
Wlk. Brytania	17 069	9,4	16 882	9,7	308,3	2,5	294,0	3,1	17 177,0	7,6	22 636,8	7,5
Włochy	13 159	7,2	12 856	7,4	1 284,0	10,2	1 074,0	11,3	29 359,1	13,0	36 528,3	12,0
<b>UE-15</b>	<b>128 988</b>	<b>70,9</b>	<b>126 112</b>	<b>72,3</b>	<b>5 969,3</b>	<b>47,5</b>	<b>4 837,4</b>	<b>51,1</b>	<b>193 970,3</b>	<b>86,0</b>	<b>255 661,2</b>	<b>84,2</b>
Bułgaria	5 331	2,9	4 476	2,6	712,4	5,7	299,0	3,2	1 986,5	0,9	2 636,9	0,9
Cypr	158	0,1	118	0,1	30,4	0,2	25,0	0,3	325,9	0,1	401,9	0,1
Czechy	3 631	2,0	3 484	2,0	144,9	1,2	105,1	1,1	2 714,8	1,2	3 981,4	1,3
Estonia	770	0,4	941	0,5	38,3	0,3	22,0	0,2	320,3	0,1	676,9	0,2
Litwa	2 604	1,4	2 743	1,6	165,4	1,3	147,0	1,6	1 003,5	0,4	2 047,2	0,7
Łotwa	1 642	0,9	1 796	1,0	139,6	1,1	75,3	0,8	450,2	0,2	1 088,9	0,4
Malta	10	0,0	11	0,0	4,3	0,0	5,0	0,1	67,1	0,0	71,1	0,0
Polska	16 301	9,0	14 447	8,3	2 283,6	18,2	1 937,1	20,5	9 623,9	4,3	15 772,4	5,2
Rumunia	14 324	7,9	13 306	7,6	2 336,0	18,6	1 429,0	15,1	7 759,3	3,4	12 788,9	4,2
Słowacja	1 935	1,1	1 896	1,1	105,4	0,8	53,1	0,6	1 465,8	0,7	2 071,2	0,7
Słowenia	491	0,3	483	0,3	90,2	0,7	83,6	0,9	800,7	0,4	956,8	0,3
Węgry	5 862	3,2	4 686	2,7	553,8	4,4	445,3	4,7	4 929,7	2,2	5 558,0	1,8
<b>UE-12</b>	<b>53 059</b>	<b>29,1</b>	<b>48 387</b>	<b>27,7</b>	<b>6 604,3</b>	<b>52,5</b>	<b>4 626,5</b>	<b>48,9</b>	<b>31 447,5</b>	<b>14,0</b>	<b>48 051,4</b>	<b>15,8</b>
<b>UE-27</b>	<b>182 047</b>	<b>100,0</b>	<b>174 499</b>	<b>100,0</b>	<b>12 573,6</b>	<b>100,0</b>	<b>9 463,9</b>	<b>100,0</b>	<b>225 417,8</b>	<b>100,0</b>	<b>303 712,6</b>	<b>100,0</b>

<sup>a</sup> – dane szacunkowe

Źródło: *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2005 (2006)*. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg; *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2013 (2013)*. European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg; Eurostat, *Agricultural Statistics*, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>, 19.12.2014.

Tabela 7. Zmiany powierzchni UR, nakładów pracy i nakładów kapitałowych w rolnictwie UE w latach 2004-2014 (2004=100)

Kraje	UR	AWU	Nakłady kapitałowe
Austria	88,4	79,8	133,6
Belgia	97,4	79,3	135,5
Dania	99,4	78,8	143,7
Finlandia	101,7	72,5	140,9
Francja	93,9	83,2	133,2
Grecja	130,8	60,7	119,7
Hiszpania	94,1	83,4	139,0
Holandia	97,1	74,8	141,5
Irlandia	115,9	103,5	145,8
Luksemburg	102,3	92,3	178,9
Niemcy	98,1	85,1	123,3
Portugalia	96,0	72,7	123,2
Szwecja	97,2	79,4	143,3
Wlk. Brytania	98,9	95,4	131,8
Włochy	97,7	83,6	124,4
<b>UE-15</b>	<b>97,8</b>	<b>81,0</b>	<b>131,8</b>
Bułgaria	84,0	42,0	132,7
Cypr	74,7	82,2	123,3
Czechy	96,0	72,5	146,7
Estonia	122,2	57,4	211,3
Litwa	105,3	88,9	204,0
Łotwa	109,4	53,9	241,9
Malta	110,0	116,3	105,9
Polska	88,6	84,8	163,9
Rumunia	92,9	61,2	164,8
Słowacja	98,0	50,4	141,3
Słowenia	98,4	92,7	119,5
Węgry	79,9	80,4	112,7
<b>UE-12</b>	<b>91,2</b>	<b>70,1</b>	<b>152,8</b>
<b>UE-27</b>	<b>95,9</b>	<b>75,3</b>	<b>134,7</b>

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 6.

Na efektywność wykorzystania posiadanych czynników produkcji, przesądzającą o konkurencyjności w skali międzynarodowej, rzutuje nie tylko ich ilość i jakość, ale również relacje między nimi. Mniej korzystnie przedstawiają się one w nowych krajach członkowskich UE. W 2014 r. w tych państwach na 1 AWU przypadało 10,5 ha UR oraz 10,4 tys. euro nakładów kapitałowych, tj. odpowiednio ok. 2,5-krotnie i 5-krotnie mniej niż w krajach UE-15 (tab. 8). Najmniejsze zasoby ziemi w przeliczeniu na 1 AWU występowały w rolnictwie: Malty, Cypru, Słowenii, Polski, Rumunii i Węgier. Jednocześnie sektor rolny tych krajów oraz Bułgarii, Litwy i Łotwy odznaczał się najniższymi w skali całej UE nakładami kapitałowymi przypadającymi na roczną jednostkę pracy. Te dwie relacje obrazujące wyposażenie aktywnego w procesie wytwarzania czynnika praca w pozostałe

dwa czynniki produkcji, tj. ziemię i kapitał, dowodzą słabości potencjału konkurencyjnego rolnictwa nowych państw członkowskich UE w porównaniu z krajami UE-15 i w większości przypadków przesądzą o niskiej wydajności pracy w ujęciu sektorowym (tab. 9).

Tabela 8. Relacje między czynnikami produkcji w rolnictwie UE w latach 2004 i 2014

Kraje	Liczba AWU na 100 ha UR		Powierzchnia UR na 1 zatrudnionego (ha)		Wartość nakładów kapitałowych na 1 AWU (tys. euro)		Wartość nakładów kapitałowych na 1 ha UR (tys. euro)	
	2004	2014	2004	2014	2004	2014	2004	2014
Austria	4,65	4,19	21,52	23,86	29,84	49,98	1,39	2,09
Belgia	5,16	4,20	19,39	23,82	70,10	119,85	3,62	5,03
Dania	2,51	1,99	39,82	50,23	98,88	180,39	2,48	3,59
Finlandia	4,58	3,27	21,81	30,59	32,13	62,42	1,47	2,04
Francja	3,14	2,78	31,86	35,97	47,07	75,35	1,48	2,10
Grecja	15,49	7,19	6,46	13,91	8,82	17,39	1,37	1,25
Hiszpania	4,09	3,63	24,46	27,58	18,02	30,03	0,74	1,09
Holandia	10,11	7,78	9,89	12,85	77,69	146,99	7,85	11,44
Irlandia	3,71	3,32	26,92	30,14	26,05	36,70	0,97	1,22
Luksemburg	3,05	2,75	32,82	36,39	61,49	119,19	1,87	3,28
Niemcy	3,48	3,02	28,75	33,14	55,02	79,69	1,91	2,40
Portugalia	9,97	7,55	10,03	13,25	10,81	18,31	1,08	1,38
Szwecja	2,44	1,99	41,05	50,26	51,27	92,50	1,25	1,84
Wlk. Brytania	1,81	1,74	55,36	57,42	55,72	77,00	1,01	1,34
Włochy	9,76	8,35	10,25	11,97	22,87	34,01	2,23	2,84
<b>UE-15</b>	<b>4,63</b>	<b>3,84</b>	<b>21,61</b>	<b>26,07</b>	<b>32,49</b>	<b>52,85</b>	<b>1,50</b>	<b>2,03</b>
Bułgaria	13,36	6,68	7,48	14,97	2,79	8,82	0,37	0,59
Cypr	19,24	21,19	5,20	4,72	10,72	16,08	2,06	3,41
Czechy	3,99	3,02	25,06	33,15	18,74	37,88	0,75	1,14
Estonia	4,97	2,34	20,10	42,77	8,36	30,77	0,42	0,72
Litwa	6,35	5,36	15,74	18,66	6,07	13,93	0,39	0,75
Łotwa	8,50	4,19	11,76	23,85	3,22	14,46	0,27	0,61
Malta	43,00	45,45	2,33	2,20	15,61	14,22	6,71	6,46
Polska	14,01	13,41	7,14	7,46	4,21	8,14	0,59	1,09
Rumunia	16,31	10,74	6,13	9,31	3,32	8,95	0,54	0,96
Słowacja	5,45	2,80	18,36	35,71	13,91	39,00	0,76	1,09
Słowenia	18,37	17,31	5,44	5,78	8,88	11,44	1,63	1,98
Węgry	9,45	9,50	10,59	10,52	8,90	12,48	0,84	1,19
<b>UE-12</b>	<b>12,45</b>	<b>9,56</b>	<b>8,03</b>	<b>10,46</b>	<b>4,76</b>	<b>10,39</b>	<b>0,59</b>	<b>0,99</b>
<b>UE-27</b>	<b>6,91</b>	<b>5,42</b>	<b>14,48</b>	<b>18,44</b>	<b>17,93</b>	<b>32,09</b>	<b>1,24</b>	<b>1,74</b>

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 6.

W 2014 r. produktywność pracy mierzona produkcją rolną przypadającą na 1 AWU wyniosła w państwach UE-12 13,5 tys. euro i była 5-krotnie niższa niż w krajach UE-15 (tab. 8 i 9). Najniższą w regionie Europy Środkowo-Wschodniej wydajnością pracy, kształtującą się na poziomie 25-35% średniej dla wszystkich

krajów UE, odznaczało się rolnictwo rumuńskie, polskie, bułgarskie, słoweńskie i łotewskie. Wartość produkcji rolnej wytwarzana przez 1 pełnozatrudnionego w Rumunii wynosiła w 2014 r. 10,8 tys. euro, w Polsce – 11,6 tys. euro, w Bułgarii – 12,8 tys. euro, na Słowenii – 13,8 tys. euro, a na Łotwie – 14,3 tys. euro. Wśród starych państw członkowskich UE najniższą wydajnością pracy charakteryzowała się Grecja i Portugalia, które z 1 AWU uzyskiwały jednak ponad dwukrotnie większe efekty produkcyjne niż wymienione kraje UE-12. Największą produktywność pracy osiągnęły Dania, Holandia i Belgia, gdzie 1 AWU przyczyniało się do wytworzenia produkcji rolnej od prawie 3,5 do 5 razy większej niż średnio w całej UE oraz od 10 do 18 razy większej niż w państwach UE-12. Bardzo niska produktywność pracy w rolnictwie wymienionych krajów UE-12 jest zagrożeniem dla konkurencyjności ich sektora rolnego. Aby ją poprawić, konieczna jest niska jednostkowa cena nakładu pracy, co oznacza, że warunkiem utrzymania konkurencyjności jest niska opłata pracy w rolnictwie. Taką „kompensację” produktywności niższym poziomem opłaty zaangażowanych czynników produkcji można uznać za przejaw „dumpingu socjalnego” w sektorze rolnym, co nie powinno być celem długookresowej polityki gospodarczej adresowanej do sektora rolnego. Polityka ta powinna zmierzać do wzrostu produktywności pracy, która determinowana będzie korzystnymi przemianami strukturalnymi<sup>24</sup>.

W krajach UE-12 niższa jest także relacja nakłady kapitału-zasoby ziemi (tab. 8). W 2014 r. w nowych państwach członkowskich UE przeciętnie na 1 ha UR ponoszono nakłady kapitałowe o wartości 1,0 tys. euro, tj. dwukrotnie mniej niż w krajach UE-15. Najmniejsze nakłady kapitałowe na 1 ha UR, oscylujące w przedziale od 0,6 tys. euro do 0,8 tys. euro, obserwowano w Bułgarii, na Łotwie, Litwie i w Estonii. Zbliżonych do średniej dla państw UE-12 nakładów kapitałowych na 1 ha UR dokonano w rolnictwie polskim, rumuńskim, czeskim i węgierskim. Mało korzystna relacja nakłady kapitału-zasoby ziemi w tych krajach wyznacza względnie niską intensywność wytwarzania, a w rezultacie niską produktywność ziemi (tab. 9). W 2014 r. wydajność ziemi mierzona produkcją rolną wyniosła w państwach UE-12 1295 euro na 1 ha UR, tj. o ok. 42% mniej niż przeciętnie w UE. Najniższą wydajnością ziemi, zaledwie na poziomie 27-40% średniej dla wszystkich krajów UE, charakteryzowało się rolnictwo łotewskie, bułgarskie, litewskie i estońskie. Największe efekty produkcyjne i ekonomiczne z 1 ha UR uzyskiwano natomiast w Holandii. Wygenerowana tam przez jednostkę zasobów ziemi produkcja rolna (14,3 tys. euro) była odpowiednio niemal 6,5-krotnie większa niż w państwach UE-27 oraz 11-krotnie większa niż w UE-12. Wysoką efektywność wykorzystania ziemi mierzoną wartością produkcji rolnej osiągnęło także rolnictwo belgijskie, duńskie i włoskie.

---

<sup>24</sup> Por. Nosecka, Pawlak i Poczta (2011).



Tabela 9. Produktowność czynników produkcji w rolnictwie UE w latach 2004 i 2014

Kraje	Produkcja rolna w 2004 r.				Produkcja rolna w 2014 r.						
	na 1 ha UR		na 1 AWU		na 1 ha UR		na 1 AWU				
	euro	UE-27=100	euro	UE-27=100	euro	UE-27=100	euro	UE-27=100			
Austria	1 653	88,6	3 5567	131,6	1,19	79,1	103,0	54 943	133,4	1,10	85,6
Belgia	5 004	268,2	97 016	359,1	1,38	91,8	263,9	140 500	341,0	1,17	91,3
Dania	3 178	170,3	126 551	468,4	1,28	84,9	176,9	198 568	482,0	1,10	85,7
Finlandia	1 593	85,4	34 752	128,6	1,08	71,8	77,8	53 142	129,0	0,85	66,3
Francja	2 151	115,3	68 527	253,6	1,46	96,6	113,5	91 194	221,4	1,21	94,3
Grecja	2 921	156,5	18 855	69,8	2,14	141,9	83,8	26 052	63,2	1,50	116,7
Hiszpania	1 606	86,0	39 276	145,4	2,18	144,6	77,4	47 727	115,8	1,59	123,8
Holandia	10 526	564,1	104 123	385,4	1,34	88,9	639,6	183 612	445,7	1,25	97,3
Irlandia	1 430	76,6	38 481	142,4	1,48	98,0	66,2	44 609	108,3	1,22	94,7
Luksemburg	2 472	132,5	81 118	300,2	1,32	87,5	140,9	114 600	278,2	0,96	74,9
Niemcy	2 590	138,8	74 462	275,6	1,35	89,8	136,7	101 254	245,8	1,27	99,0
Portugalia	1 680	90,1	16 861	62,4	1,56	103,5	79,2	23 454	56,9	1,28	99,8
Szwecja	1 468	78,7	60 275	223,1	1,18	78,0	84,0	94 391	229,1	1,02	79,5
Wlk. Brytania	1 377	73,8	76 236	282,2	1,37	90,8	81,1	103 997	252,4	1,35	105,2
Włochy	3 654	195,8	37 449	138,6	1,64	108,7	168,3	45 018	109,3	1,32	103,1
<b>UE-15</b>	<b>2 277</b>	<b>122,0</b>	<b>49 205</b>	<b>182,1</b>	<b>1,51</b>	<b>100,5</b>	<b>116,1</b>	<b>67 645</b>	<b>164,2</b>	<b>1,28</b>	<b>99,7</b>
Bulgaria	572	30,7	4 280	15,8	1,54	101,9	85,3	31,0	1,45	112,8	
Cypr	3 918	210,0	20 364	75,4	1,90	126,1	5 920	264,9	27 942	67,8	1,74
Czechy	979	52,4	24 525	90,8	1,31	86,9	1 369	61,3	45 394	110,2	1,20
Estonia	578	31,0	11 616	43,0	1,39	92,2	891	39,9	38 105	92,5	1,24
Litwa	514	27,5	8 091	29,9	1,33	88,5	891	39,9	16 630	40,4	1,19
Łotwa	360	19,3	4 229	15,7	1,31	87,0	602	26,9	14 349	34,8	0,99
Malta	11 726	628,4	27 270	100,9	1,75	115,9	10 924	488,9	24 032	58,3	1,69
Polska	864	46,3	6 164	22,8	1,46	97,1	1 562	69,9	11 647	28,3	1,43
Rumunia	905	48,5	5 551	20,5	1,67	110,9	1 164	52,1	10 837	26,3	1,21
Słowacja	919	49,3	16 874	62,5	1,21	80,5	1 127	50,4	40 232	97,7	1,03
Słowenia	2 227	119,3	12 123	44,9	1,37	90,6	2 392	107,0	13 819	33,5	1,21
Węgry	1 084	58,1	11 478	42,5	1,29	85,6	1 613	72,2	16 972	41,2	1,36
<b>UE-12</b>	<b>867</b>	<b>46,4</b>	<b>6 963</b>	<b>25,8</b>	<b>1,46</b>	<b>97,0</b>	<b>1 295</b>	<b>58,0</b>	<b>13 546</b>	<b>32,9</b>	<b>1,30</b>
<b>UE-27</b>	<b>1 866</b>	<b>100,0</b>	<b>27 017</b>	<b>100,0</b>	<b>1,51</b>	<b>100,0</b>	<b>2 234</b>	<b>100,0</b>	<b>41 198</b>	<b>100,0</b>	<b>1,28</b>

Źródło: Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2005 (2006). European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg; Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2013 (2013). European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg; Eurostat, Agricultural Statistics, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database.19.12.2014>; obliczenia własne.

Tabela 10. Dynamika produktywności czynników produkcji (mierzonej wartością produkcji rolnej) w rolnictwie UE w latach 2004-2012 (2004=100)

Kraje	Produkcja rolna na		
	1 ha UR	1 AWU	1 euro nakładów kapitałowych
Austria	139,3	154,5	92,2
Belgia	117,9	144,8	84,7
Dania	124,4	156,9	86,0
Finlandia	109,0	152,9	78,7
Francja	117,9	133,1	83,1
Grecja	64,1	138,2	70,1
Hiszpania	107,8	121,5	72,9
Holandia	135,8	176,3	93,2
Irlandia	103,5	115,9	82,3
Luksemburg	127,4	141,3	72,9
Niemcy	118,0	136,0	93,9
Portugalia	105,3	139,1	82,1
Szwecja	127,9	156,6	86,8
Wlk. Brytania	131,5	136,4	98,7
Włochy	102,9	120,2	80,8
<b>UE-15</b>	<b>113,9</b>	<b>137,5</b>	<b>84,5</b>
Bułgaria	149,2	298,4	94,4
Cypr	151,1	137,2	91,5
Czechy	139,9	185,1	91,5
Estonia	154,2	328,0	89,2
Litwa	173,4	205,5	89,5
Łotwa	167,3	339,3	75,7
Malta	93,2	88,1	96,8
Polska	180,8	188,9	97,8
Rumunia	128,6	195,2	72,5
Słowacja	122,6	238,4	85,0
Słowenia	107,4	114,0	88,4
Węgry	148,7	147,9	105,5
<b>UE-12</b>	<b>149,4</b>	<b>194,5</b>	<b>89,2</b>
<b>UE-27</b>	<b>119,7</b>	<b>152,5</b>	<b>85,2</b>

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 9.

Najmniejsze dysproporcje pomiędzy starymi i nowymi państwami członkowskimi UE odnotowano w zakresie wydajności angażowanych w procesie produkcyjnym nakładów kapitałowych. W 2014 r. zarówno w krajach UE-15, jak i UE-12 nakład kapitału w wysokości 1 euro przyczyniał się do powstania 1,3 euro produkcji rolnej (tab. 9). Najwyższą wśród wszystkich państw członkowskich UE wartość produkcji generował jednostkowy nakład kapitału w rolnictwie: cypryjskim (1,74 euro), maltańskim (1,69 euro), hiszpańskim (1,59 euro) i greckim (1,50 euro). Ponadprzeciętną produktywnością kapitału cechował się również sektor rolny w: Bułgarii, Polsce, na Węgrzech, w Wielkiej Brytanii i Włoszech.

W większości przypadków wysoką przeciętną produktywność nakładów kapitałowych osiągnięto w krajach o niskim ich poziomie (tab. 6). Zgodnie z teorią produkcji, wzrost nakładów w rolnictwie rozwiniętym prowadzi bowiem do spadku ich efektywności, a korzyści ze zwiększenia ich poziomu są skutkiem wzrostu wolumenu produkcji i dochodu (Poczta 1994).

Z analizy relacji między czynnikami produkcji wynika, że sektor rolniczożywnościowy krajów UE-12 charakteryzuje się mniej korzystnymi relacjami ziemia-praca i kapitał-praca, natomiast relacja kapitał-ziemia jest porównywalna z przeciętną w UE-15. Niższa w państwach UE-12 jest także efektywność wykorzystania czynników produkcji. Z punktu widzenia poprawy zdolności do konkurencyjności istotne jest to, że w latach 2004-2014 relacje między czynnikami produkcji w sektorze rolnym nowych krajów członkowskich UE ulegały poprawie, a produktywność ziemi i pracy zwiększała się (tab. 8 i 10). W efekcie ubytku zasobów ziemi wykorzystywanej rolniczo o 4,7 mln ha i zmniejszenia liczby pełnozatrudnionych w rolnictwie o blisko 2 mln AWU, przy jednoczesnym wzroście poniesionych nakładów kapitałowych o ponad 50% (16,6 mld euro), poziom uzbrojenia pracy w sektorze rolnym krajów UE-12 w ziemi i kapitał zwiększył się. O ile nie wpłynęło to zasadniczo na zmniejszenie dysproporcji występujących między państwami UE-15 i UE-12 w zakresie relacji ziemia-praca, o tyle wartość nakładów kapitałowych przypadających na roczną jednostkę pracy w 2014 r. była w nowych państwach członkowskich UE 5-krotnie niższa, podczas gdy jeszcze w 2004 r. blisko 7-krotnie. Pozytywnie oddziałujące na poziom generowanych przewag konkurencyjnych zmiany można także dostrzec, analizując dynamikę produktywności czynników produkcji w rolnictwie UE-12. Efektywność wykorzystania ziemi i pracy w sektorze rolnym państw UE-12 rosła szybciej niż w UE-15 (tab. 10), sprawiając że dystans dzielący pod tym względem nowe i stare kraje członkowskie UE nieco się zmniejszył. W 2004 r. w państwach UE-12 produktywność ziemi była ponad 2,5-krotnie niższa, a pracy 7-krotnie niższa niż w UE-15, z kolei w 2014 r. odpowiednie wskaźniki produktywności przyjmowały wartości 2- i 5-krotnie niższe. W rolnictwie nowych państw członkowskich UE można więc obserwować ogólną prawidłowość, że wraz ze wzrostem stopnia zaawansowania gospodarczego liczba pełnozatrudnionych w rolnictwie maleje, a wydajność pracy rośnie, na co wpływ mają m.in. postępujące procesy mechanizacji i koncentracji produkcji rolniczej oraz tworzenie w pozarolniczych działach gospodarki miejsc pracy dostępnych dla ludności rolniczej<sup>25</sup> (zarówno pod względem odległości od miejsca zamieszkania i możliwości skomunikowania, jak i wymaganych kwalifikacji).

Podsumowując tę część analizy, można sformułować konkluzję, że większym potencjałem konkurencyjnym sektora rolnego, mierzonym wielkością

---

<sup>25</sup> Por. Poczta (2003).

i efektywnością wykorzystania zasobów czynników produkcji charakteryzują się państwa UE-15. Rolnictwo krajów Europy Środkowej i Wschodniej, bazując na zasobach naturalnych, obfitych nakładach pracy i możliwie dużych strumieniach środków inwestycyjnych i obrotowych zasilających proces produkcji, wykreowało znaczący potencjał wytwórczy, który odpowiednio alokowany i wsparty przewagami cenowymi może być skutecznie wykorzystany w celu wzmocnienia przewag konkurencyjnych na rynku regionalnym i światowym<sup>26</sup>. Zasadniczą kwestią dla zwiększenia efektywności gospodarowania i poprawy konkurencyjności sektora rolnego tej grupy krajów jest jednak wzrost wolumenu produkcji, któremu często powinien towarzyszyć spadek zatrudnienia w rolnictwie i postępujący proces koncentracji użytków rolnych. Wadliwość relacji między czynnikami produkcji oraz niższa produktywność ziemi i pracy w wielu państwach Europy Środkowej i Wschodniej jest bowiem wyrazem mało korzystnej struktury posiadanego potencjału zasobowego, czego podstawowym symptomem na poziomie mikroekonomicznym jest rozdrobniona struktura agrarna.

W 2010 r. średni obszar gospodarstwa rolnego w krajach UE-12 wynosił 7,3 ha i był o 1,8 ha większy niż w 2003 r., ale nadal ponad 3-krotnie mniejszy niż w państwach UE-15 (tab. 11 i 12). Pomijając Cypr i Maltę, najmniejszym obszarem odznaczały się gospodarstwa rolne w: Rumunii (3,6 ha w 2010 r.), Słowenii (6,5 ha), Grecji (7,2 ha), Włoszech (8,0 ha), na Węgrzech (8,8 ha), w Polsce (9,6 ha), Portugalii (12,1 ha), Bułgarii (12,5 ha) i na Litwie (13,7 ha). W pozostałych państwach przeciętny obszar gospodarstwa rolnego był od 5,5 do 42,5 razy większy niż w Rumunii. Największą powierzchnią charakteryzowały się gospodarstwa w: Czechach (153,5 ha), Wielkiej Brytanii (92,4 ha), na Słowacji (80,0 ha) i w Danii (65,2 ha). Jak zauważa Wiatrak (1982), mimo że obszar gospodarstwa rolnego nie przesądza o jego potencjale produkcyjnym, to jednak znacząco go determinuje i istotnie współdecyduje o poziomie efektywności kapitału i pracy oraz wysokości dochodów i akumulacji. Stąd fakt relatywnie małego wobec pozostałych państw przeciętnego obszaru gospodarstw w wymienionych krajach UE osłabia ich pozycję konkurencyjną na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE). W tym kontekście podkreślenia wymaga obserwowana w latach 2003-2010 tendencja do wzrostu średniej powierzchni gospodarstw rolnych w krajach UE, w większym stopniu wynikająca ze spadku liczby gospodarstw niż ograniczania obszaru użytków rolnych (tab. 11-15). Jedynie w Szwecji liczba gospodarstw rolnych w tym okresie zwiększyła się, a zmniejszył się przeciętny obszar gospodarstwa rolnego.

---

<sup>26</sup> W odniesieniu do polskiego sektora rolnego prawidłowości tych dowiedli Poczta i Pawlak (2011).

Tabela 11. Struktura gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej w 2003 r.

Kraje	Liczba gospodarstw (tys.)	Gospodarstwa w grupach obszarowych												Przeciętna wielkość gospodarstwa (ha)
		0-5 ha		5-10 ha		10-20 ha		20-50 ha		powyżej 50 ha		%		
		tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%			
Austria	173,2	55,5	32,0	33,0	19,1	40,4	23,3	34,1	19,7	10,2	5,9	18,8		
Belgia	54,0	14,3	26,5	7,3	13,5	8,9	16,5	15,3	28,3	8,2	15,2	25,8		
Dania	48,2	1,4	2,9	8,0	16,6	8,8	18,3	12,8	26,6	17,2	35,7	55,1		
Finlandia	74,7	7,1	9,5	9,7	13,0	17,6	23,6	27,9	37,3	12,4	16,6	30,0		
Francja	606,5	162,0	26,7	57,1	9,4	63,7	10,5	121,3	20,0	202,4	33,4	45,8		
Grecja	818,6	621,4	75,9	109,7	13,4	53,5	6,5	27,5	3,4	6,5	0,8	4,8		
Hiszpania	1 120,8	607,1	54,2	169,1	15,1	131,4	11,7	113,7	10,1	99,5	8,9	22,5		
Holandia	84,4	24,1	28,6	12,2	14,5	13,6	16,1	24,1	28,6	10,4	12,3	23,8		
Irlandia	135,5	8,5	6,3	19,9	14,7	32,1	23,7	52,0	38,4	23,0	17,0	31,7		
Luksemburg	2,4	0,5	20,8	0,2	8,3	0,2	8,3	0,4	16,7	1,1	45,8	53,4		
Niemcy	410,7	95,8	23,3	60,0	14,6	77,3	18,8	94,0	22,9	83,6	20,4	41,3		
Portugalia	357,3	273,2	76,5	38,8	10,9	22,4	6,3	13,1	3,7	9,8	2,7	10,4		
Szwecja	67,0	6,0	9,0	10,3	15,4	13,7	20,4	17,7	26,4	19,3	28,8	46,7		
Wlk. Brytania	244,7	67,4	27,5	27,1	11,1	29,6	12,1	45,1	18,4	75,5	30,9	65,8		
Włochy	1 962,5	1 507,6	76,8	205,4	10,5	121,9	6,2	87,2	4,4	40,4	2,1	6,7		
<b>UE-15</b>	<b>6 160,5</b>	<b>3 451,9</b>	<b>56,0</b>	<b>767,8</b>	<b>12,5</b>	<b>635,1</b>	<b>10,3</b>	<b>686,2</b>	<b>11,1</b>	<b>619,5</b>	<b>10,1</b>	<b>20,4</b>		
Bulgaria	654,9	633,6	96,7	9,7	1,5	4,0	0,6	2,5	0,4	5,1	0,8	4,4		
Cypr	44,7	38,9	87,0	2,9	6,5	1,5	3,4	0,9	2,0	0,5	1,1	3,5		
Czechy	44,0	24,8	56,4	4,8	10,9	4,3	9,8	3,9	8,9	6,2	14,1	82,5		
Estonia	37,0	18,7	50,5	7,3	19,7	5,4	14,6	3,4	9,2	2,2	5,9	21,5		
Litwa	272,2	168,9	62,0	57,2	21,0	28,5	10,5	12,5	4,6	5,1	1,9	9,2		
Łotwa	126,4	64,0	50,6	29,4	23,3	20,0	15,8	9,3	7,4	3,7	2,9	11,8		
Malta	10,8	10,6	98,1	0,2	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	..	x	1,0		
Polska	2 144,7	1 417,3	66,1	372,5	17,4	246,7	11,5	90,3	4,2	17,9	0,8	6,7		
Rumunia	4 299,5	4 019,6	93,5	218,9	5,1	37,4	0,9	9,5	0,2	14,1	0,3	3,2		
Słowacja	69,9	64,0	91,6	1,5	2,1	1,0	1,4	0,9	1,3	2,5	3,6	30,6		
Słowenia	77,2	44,4	57,5	20,6	26,7	9,7	12,6	2,3	3,0	0,2	0,3	6,3		
Węgry	712,3	632,2	88,8	33,5	4,7	21,6	3,0	14,3	2,0	10,7	1,5	6,1		
<b>UE-12</b>	<b>8 493,6</b>	<b>7 137,0</b>	<b>84,0</b>	<b>758,5</b>	<b>8,9</b>	<b>380,1</b>	<b>4,5</b>	<b>149,8</b>	<b>1,8</b>	<b>68,2</b>	<b>0,8</b>	<b>5,5</b>		
<b>UE-27</b>	<b>14 654,1</b>	<b>10 588,9</b>	<b>72,3</b>	<b>1 526,3</b>	<b>10,4</b>	<b>1 015,2</b>	<b>6,9</b>	<b>836,0</b>	<b>5,7</b>	<b>687,7</b>	<b>4,7</b>	<b>11,8</b>		

Źródło: Agricultural Statistics, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>, 19.12.2014.; obliczenia własne.

Tabela 12. Struktura gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej w 2010 r.

Kraje	Liczba gospodarstw (tys.)	Gospodarstwa w grupach obszarowych												Przeciętna wielkość gospodarstwa (ha)	
		0-5 ha		5-10 ha		10-20 ha		20-50 ha		powyżej 50 ha		tys.	%	tys.	%
		tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%				
Austria	149,2	46,4	31,1	26,6	17,8	32,6	21,8	32,3	21,6	11,3	7,6	19,3			
Belgia	42,1	8,8	20,9	5,2	12,4	16,2	6,8	12,2	29,0	9,1	21,6	32,3			
Dania	40,6	1,5	3,7	8,1	20,0	7,8	19,2	9,2	22,7	14,0	34,5	65,2			
Finlandia	63,3	5,7	9,0	8,0	12,6	13,3	21,0	21,7	34,3	14,6	23,1	36,2			
Francja	506,7	129,3	25,5	46,6	9,2	50,2	9,9	88,5	17,5	192,1	37,9	54,9			
Grecja	717,0	551,0	76,8	87,8	12,2	45,6	6,4	25,6	3,6	7,0	1,0	7,2			
Hiszpania	967,4	503,1	52,0	141,9	14,7	111,0	11,5	107,7	11,1	103,7	10,7	24,6			
Holandia	139,9	19,0	26,9	70,6	10,3	14,6	15,3	19,2	27,2	11,3	16,0	26,5			
Irlandia	139,9	9,6	6,9	15,8	11,3	33,6	24,0	55,4	39,6	25,5	18,2	35,7			
Luksemburg	2,1	0,4	19,0	0,2	9,5	0,2	9,5	0,3	14,3	1,0	47,6	62,5			
Niemcy	297,8	26,0	8,7	47,3	15,9	63,2	21,2	76,1	25,6	85,2	28,6	56,1			
Portugalia	304,0	229,6	75,5	33,2	10,9	19,0	6,3	11,7	3,8	10,5	3,5	12,1			
Szwecja	70,3	8,2	11,7	15,8	22,5	14,2	20,2	15,1	21,5	17,0	24,2	43,6			
Wlk. Brytania	182,7	12,5	6,8	26,9	14,7	28,7	15,7	42,4	23,2	72,2	39,5	92,4			
Włochy	1 615,7	1 177,1	72,9	186,2	11,5	120,1	7,4	87,6	5,4	44,7	2,8	8,0			
<b>UE-15</b>	<b>5 169,4</b>	<b>2 728,2</b>	<b>52,8</b>	<b>659,9</b>	<b>12,8</b>	<b>557,1</b>	<b>10,8</b>	<b>605,0</b>	<b>11,7</b>	<b>619,2</b>	<b>12,0</b>	<b>24,4</b>			
Bulgaria	357,4	325,4	91,0	10,7	3,0	6,8	1,9	6,1	1,7	8,4	2,4	12,5			
Cypr	38,3	34,3	89,6	2,0	5,2	1,0	2,6	0,7	1,8	0,3	0,8	3,1			
Czechy	22,7	3,3	14,5	4,2	18,5	4,0	17,6	4,4	19,4	6,8	30,0	153,5			
Estonia	19,6	6,5	33,2	4,1	20,9	3,5	17,9	2,7	13,8	2,8	14,3	48,0			
Litwa	199,6	117,1	58,7	39,9	20,0	21,5	10,8	12,5	6,3	8,6	4,3	13,7			
Łotwa	83,2	28,0	33,7	22,7	27,3	17,5	21,0	9,7	11,7	5,3	6,4	21,6			
Malta	12,1	11,9	98,3	0,2	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	..	x	1,0			
Polska	1 498,7	823,4	54,9	335,0	22,4	218,5	14,6	95,3	6,4	26,5	1,8	9,6			
Rumunia	3 724,2	3 459,1	92,9	182,4	4,9	43,6	1,2	17,9	0,5	21,2	0,6	3,6			
Słowacja	23,7	15,0	63,3	2,7	11,4	1,6	6,8	1,4	5,9	3,0	12,7	80,0			
Słowenia	74,5	45,2	60,7	17,4	23,4	8,4	11,3	3,0	4,0	0,5	0,7	6,5			
Węgry	534,0	458,8	85,9	26,5	5,0	19,4	3,6	15,4	2,9	13,9	2,6	8,8			
<b>UE-12</b>	<b>6 588,0</b>	<b>5 328,0</b>	<b>80,9</b>	<b>647,8</b>	<b>9,8</b>	<b>345,8</b>	<b>5,2</b>	<b>169,1</b>	<b>2,6</b>	<b>97,3</b>	<b>1,5</b>	<b>7,3</b>			
<b>UE-27</b>	<b>11 757,4</b>	<b>8 056,2</b>	<b>68,5</b>	<b>1 307,7</b>	<b>11,1</b>	<b>902,9</b>	<b>7,7</b>	<b>774,1</b>	<b>6,6</b>	<b>716,5</b>	<b>6,1</b>	<b>14,8</b>			

Źródło: Agricultural Statistics, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>.

Tabela 13. Struktura użytkowania ziemi w krajach Unii Europejskiej w 2003 r.

Kraje	Powierzchnia UR (tys. ha)		Powierzchnia UR w grupach obszarowych											
	0-5 ha		5-10 ha			10-20 ha			20-50 ha			powyżej 50 ha		
	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%
Austria	3 257,3	4,4	239,5	7,4	582,5	17,9	1 030,5	31,6	1 262,5	38,8				
Belgia	1 394,5	2,2	52,3	3,8	129,4	9,3	497,4	35,7	685,1	49,1				
Dania	2 658,2	3,4	57,7	2,2	128,2	4,8	417,1	15,7	2 051,8	77,2				
Finlandia	2 244,6	20,8	72,5	3,2	260,0	11,6	894,2	39,8	997,1	44,4				
Francja	27 795,2	328,0	408,9	1,5	922,4	3,3	4 113,9	14,8	22 022,0	79,2				
Grecja	3 967,7	1 062,8	26,8	751,6	18,9	729,9	18,4	806,4	20,3	617,0	15,6			
Hiszpania	25 175,2	1 244,7	4,9	1 833,8	4,7	1 833,1	7,3	3 507,5	13,9	17 406,1	69,1			
Holandia	2 007,5	53,8	2,7	87,1	4,3	197,1	9,8	793,9	39,5	875,6	43,6			
Irlandia	4 298,1	27,3	0,6	151,4	3,5	482,6	11,2	1 682,6	39,1	1 954,2	45,5			
Luksemburg	12,8	0,9	0,7	1,2	2,9	2,3	15,5	12,1	107,3	83,7				
Niemcy	16 981,8	250,1	1,5	438,0	2,6	1 145,5	6,7	3 101,6	18,3	12 046,6	70,9			
Portugalia	3 725,0	480,0	12,9	269,4	7,2	306,6	8,2	395,0	10,6	2 274,0	61,0			
Szwecja	3 126,9	20,2	0,6	74,9	2,4	197,0	6,3	575,1	18,4	2 259,7	72,3			
Wlk. Brytania	16 105,9	137,9	0,9	195,0	1,2	428,7	2,7	1 494,1	9,3	13 850,2	86,0			
Włochy	13 115,8	2 233,8	17,0	1 427,8	10,9	1 709,8	13,0	2 645,1	20,2	5 099,3	38,9			
<b>UE-15</b>	<b>125 981,9</b>	<b>6 036,3</b>	<b>4,8</b>	<b>5 411,5</b>	<b>4,3</b>	<b>9 055,7</b>	<b>7,2</b>	<b>21 969,9</b>	<b>17,4</b>	<b>83 508,5</b>	<b>66,3</b>			
Bulgaria	2 904,5	434,5	15,0	64,2	2,2	52,7	1,8	74,2	2,6	2 278,9	78,5			
Cypr	156,6	43,2	27,6	19,7	12,6	21,2	13,5	25,8	16,5	46,7	29,8			
Czechy	3 631,6	36,5	1,0	33,5	0,9	59,5	1,6	119,7	3,3	3 382,4	93,1			
Estonia	795,7	46,0	5,8	50,6	6,4	74,0	9,3	101,9	12,8	523,2	65,8			
Litwa	2 491,0	474,6	19,1	398,8	16,0	389,8	15,6	369,0	14,8	858,8	34,5			
Łotwa	1 489,5	137,3	9,2	207,9	14,0	275,3	18,5	274,3	18,4	594,7	39,9			
Malta	10,7	8,9	83,2	1,4	13,1	0,4	3,7	0,0	0,0	x				
Polska	14 426,4	2 309,2	16,0	2 656,5	18,4	3 388,9	23,5	2 562,3	17,8	3 509,5	24,3			
Rumunia	13 930,7	4 939,4	35,5	1 440,9	10,3	471,1	3,4	281,2	2,0	6 798,1	48,8			
Słowacja	2 137,5	51,6	2,4	10,1	0,5	14,2	0,7	28,6	1,3	2 033,0	95,1			
Słowenia	486,6	111,8	23,0	145,2	29,8	130,3	26,8	59,9	12,3	39,4	8,1			
Węgry	4 352,3	413,8	9,5	234,8	5,4	301,9	6,9	439,9	10,1	2 961,9	68,1			
<b>UE-12</b>	<b>46 813,1</b>	<b>9 006,8</b>	<b>19,2</b>	<b>5 263,6</b>	<b>11,2</b>	<b>5 179,3</b>	<b>11,1</b>	<b>4 336,8</b>	<b>9,3</b>	<b>23 026,6</b>	<b>49,2</b>			
<b>UE-27</b>	<b>172 795,0</b>	<b>15 043,1</b>	<b>8,7</b>	<b>10 675,1</b>	<b>6,2</b>	<b>14 235,0</b>	<b>8,2</b>	<b>26 306,7</b>	<b>15,2</b>	<b>106 535,1</b>	<b>61,7</b>			

Źródło: Agricultural Statistics, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>.

Tabela 14. Struktura użytkowania ziemi w krajach Unii Europejskiej w 2010 r.

Kraje	Powierzchnia UR (tys. ha)		Powierzchnia UR w grupach obszarowych											
	0-5 ha		5-10 ha			10-20 ha			20-50 ha			powyżej 50 ha		
	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%	tys. ha	%
Austria	2 878,1	4,1	194,0	6,7	471,3	16,4	998,1	34,7	1 096,8	38,1				
Belgia	1 358,0	1,4	37,6	2,8	99,0	7,3	401,1	29,5	801,1	59,0				
Dania	2 647,0	3,8	57,6	2,2	112,1	4,2	296,6	11,2	2 176,9	82,2				
Finlandia	2 291,1	17,4	59,6	2,6	197,0	8,6	706,6	30,8	1 310,5	57,2				
Francja	27 837,5	267,4	332,5	1,2	718,1	2,6	3 005,5	10,8	23 514,0	84,5				
Grecja	5 177,6	885,4	603,7	11,7	622,4	12,0	758,9	14,7	2 307,2	44,6				
Hiszpania	23 752,7	1 034,0	995,4	4,2	1 558,9	6,6	3 391,1	14,3	16 773,3	70,6				
Holandia	1 872,4	45,6	74,0	4,0	157,0	8,4	644,7	34,4	951,1	50,8				
Irlandia	4 991,4	29,1	119,4	2,4	500,8	10,0	1 802,7	36,1	2 539,4	50,9				
Luksemburg	131,2	0,7	1,6	1,2	2,5	1,9	12,9	9,8	113,5	86,5				
Niemcy	16 704,2	54,1	344,0	2,1	945,8	5,7	2 535,0	15,2	12 825,3	76,8				
Portugalia	3 668,1	397,0	230,3	6,3	262,1	7,1	357,9	9,8	2 420,8	66,0				
Szwecja	3 066,2	29,6	112,9	3,7	202,7	6,6	488,3	15,9	2 232,7	72,8				
Wlk. Brytania	16 881,8	32,0	194,6	1,2	412,8	2,4	1 400,9	8,3	14 841,5	87,9				
Włochy	12 856,2	1 846,9	1 295,3	10,1	1 663,5	12,9	2 685,9	20,9	5 364,6	41,7				
<b>UE-15</b>	<b>126 113,5</b>	<b>4 780,1</b>	<b>4 652,5</b>	<b>3,7</b>	<b>7 926,0</b>	<b>6,3</b>	<b>19 486,2</b>	<b>15,5</b>	<b>89 268,7</b>	<b>70,8</b>				
Bulgaria	4 475,7	234,7	72,7	1,6	92,5	2,1	186,2	4,2	3 889,6	86,9				
Cypr	118,6	36,4	13,9	11,7	14,0	11,8	19,9	16,8	34,4	29,0				
Czechy	3 483,6	5,8	29,4	0,8	55,6	1,6	138,2	4,0	3 254,6	93,4				
Estonia	941,0	17,0	29,3	3,1	48,7	5,2	81,1	8,6	764,9	81,3				
Litwa	2 742,5	312,6	276,8	10,1	296,0	10,8	388,7	14,2	1 468,4	53,5				
Łotwa	1 796,3	72,4	161,6	9,0	243,0	13,5	287,8	16,0	1 031,5	57,4				
Malta	11,5	9,3	1,5	13,0	0,5	4,3	0,2	1,7		x				
Polska	14 447,3	2 004,2	2 387,3	16,5	3 010,8	20,8	2 779,1	19,2	4 265,9	29,5				
Rumunia	13 306,2	3 948,3	1 210,5	9,1	571,4	4,3	549,3	4,1	7 026,7	52,8				
Słowacja	1 895,6	28,4	18,2	1,0	22,9	1,2	44,2	2,3	1 781,9	94,0				
Słowenia	482,8	104,4	122,3	25,3	113,1	23,4	84,7	17,5	58,3	12,1				
Węgry	4 686,4	280,7	183,9	3,9	268,8	5,7	473,0	10,1	3 480,0	74,3				
<b>UE-12</b>	<b>48 387,5</b>	<b>7 054,2</b>	<b>4 507,4</b>	<b>9,3</b>	<b>4 737,3</b>	<b>9,8</b>	<b>5 032,4</b>	<b>10,4</b>	<b>27 056,2</b>	<b>55,9</b>				
<b>UE-27</b>	<b>174 501,0</b>	<b>11 834,3</b>	<b>9 159,9</b>	<b>5,2</b>	<b>12 663,3</b>	<b>7,3</b>	<b>24 518,6</b>	<b>14,1</b>	<b>116 324,9</b>	<b>66,7</b>				

Źródło: Agricultural Statistics, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>, 19.12.2014.



Tabela 15. Zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw rolnych w krajach Unii Europejskiej w latach 2003-2010 (różnica w tysiącach)

Kraje	Liczba gospodarstw (tys.)			Gospodarstwa w grupach obszarowych (tys.)						Powierzchnia (tys. ha UR)			UR w grupach obszarowych (tys. ha UR)			
	0-5 ha	5-10 ha	10-20 ha	20-50 ha	powyżej 50 ha	0-5 ha	5-10 ha	10-20 ha	20-50 ha	powyżej 50 ha	0-5 ha	5-10 ha	10-20 ha	20-50 ha	powyżej 50 ha	
Austria	-24,0	-9,1	-6,4	-7,8	-1,8	1,1	-379,2	-24,4	-45,5	-111,2	-32,4	-165,7				
Belgia	-11,9	-5,5	-2,1	-2,1	-3,1	0,9	-36,5	-11,1	-14,7	-30,4	-96,3	116,0				
Dania	-7,6	0,1	0,1	-1,0	-3,6	-3,2	-11,2	0,4	-0,1	-16,1	-120,5	125,1				
Finlandia	-11,4	-1,4	-1,7	-4,3	-6,2	2,2	46,5	-3,4	-12,9	-63,0	-187,6	313,4				
Francja	-99,8	-32,7	-10,5	-13,5	-32,8	-10,3	42,3	-60,6	-76,4	-204,3	-1 108,4	1 492,0				
Grecja	-101,6	-70,4	-21,9	-7,9	-1,9	0,5	1 209,9	-177,4	-147,9	-107,5	-47,5	1 690,2				
Hiszpania	-153,4	-104,0	-27,2	-20,4	-6,0	4,2	-1 422,5	-210,7	-188,4	-274,2	-116,4	-632,8				
Holandia	-13,8	-5,1	-1,9	-2,8	-4,9	0,9	-135,1	-8,2	-13,1	-40,1	-149,2	75,5				
Irlandia	4,4	1,1	4,1	1,5	3,4	2,5	693,3	1,8	-32,0	18,2	120,1	585,2				
Luksemburg	-0,3	-0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1	3,0	-0,2	0,0	-0,4	-2,6	6,2				
Niemcy	-112,9	-69,8	-12,7	-14,1	-17,9	1,6	-277,6	-196,0	-94,0	-199,7	-566,6	778,7				
Portugalia	-53,3	-43,6	-5,6	-3,4	-1,4	0,7	-56,9	-83,0	-39,1	-44,5	-37,1	146,8				
Szwecja	3,3	2,2	5,5	0,5	-2,6	-2,3	-60,7	9,4	38,0	5,7	-86,8	-27,0				
Wlk. Brytania	-62,0	-54,9	-0,2	-0,9	-2,7	-3,3	775,9	-105,9	-0,4	-15,9	-93,2	991,3				
Włochy	-346,8	-330,5	-19,2	-1,8	0,4	4,3	-259,6	-386,9	-132,5	-46,3	40,8	265,3				
<b>UE-15</b>	<b>-991,1</b>	<b>-723,7</b>	<b>-107,9</b>	<b>-78,0</b>	<b>-81,2</b>	<b>-0,3</b>	<b>131,6</b>	<b>-1 256,2</b>	<b>-759,0</b>	<b>-1 129,7</b>	<b>-2 483,7</b>	<b>5 760,2</b>				
Bułgaria	-297,5	-308,2	1,0	2,8	3,6	3,3	1 571,2	-199,8	8,5	39,8	112,0	1 610,7				
Cypr	-6,4	-4,6	-0,9	-0,5	-0,2	-0,2	-38,0	-6,8	-5,8	-7,2	-5,9	-12,3				
Czechy	-21,3	-21,5	-0,6	-0,3	0,5	0,6	-148,0	-30,7	-4,1	-3,9	18,5	-127,8				
Estonia	-17,4	-12,2	-3,2	-1,9	-0,7	0,6	145,3	-29,0	-21,3	-25,3	-20,8	241,7				
Litwa	-72,6	-51,8	-17,3	-7,0	0,0	3,5	251,5	-162,0	-122,0	-93,8	19,7	609,6				
Łotwa	-43,2	-36,0	-6,7	-2,5	0,4	1,6	306,8	-64,9	-46,3	-32,3	13,5	436,8				
Malta	1,3	1,3	0,0	0,0	0,0	x	0,8	0,4	0,1	0,1	0,2	x				
Polska	-646,0	-593,9	-37,5	-28,2	5,0	8,6	20,9	-305,0	-269,2	-378,1	216,8	756,4				
Rumunia	-575,3	-560,5	-36,5	6,2	8,4	7,1	-624,5	-991,1	-230,4	100,3	268,1	228,6				
Słowacja	-46,2	-49,0	1,2	0,6	0,5	0,5	-241,9	-23,2	8,1	8,7	15,6	-251,1				
Słowenia	-2,7	0,8	-3,2	-1,3	0,7	3,2	-3,8	-7,4	-22,9	-17,2	24,8	18,9				
Węgry	-178,3	-173,4	-7,0	-2,2	1,1	3,2	334,1	-133,1	-50,9	-33,1	33,1	518,1				
<b>UE-12</b>	<b>-1 905,6</b>	<b>-1 809,0</b>	<b>-110,7</b>	<b>-34,3</b>	<b>19,3</b>	<b>29,1</b>	<b>1 574,4</b>	<b>-1 952,6</b>	<b>-756,2</b>	<b>-442,0</b>	<b>695,6</b>	<b>4 029,6</b>				
<b>UE-27</b>	<b>-2 896,7</b>	<b>-2 532,7</b>	<b>-218,6</b>	<b>-112,3</b>	<b>-61,9</b>	<b>28,8</b>	<b>1 706,0</b>	<b>-3 208,8</b>	<b>-1 515,2</b>	<b>-1 571,7</b>	<b>-1 788,1</b>	<b>9 789,8</b>				

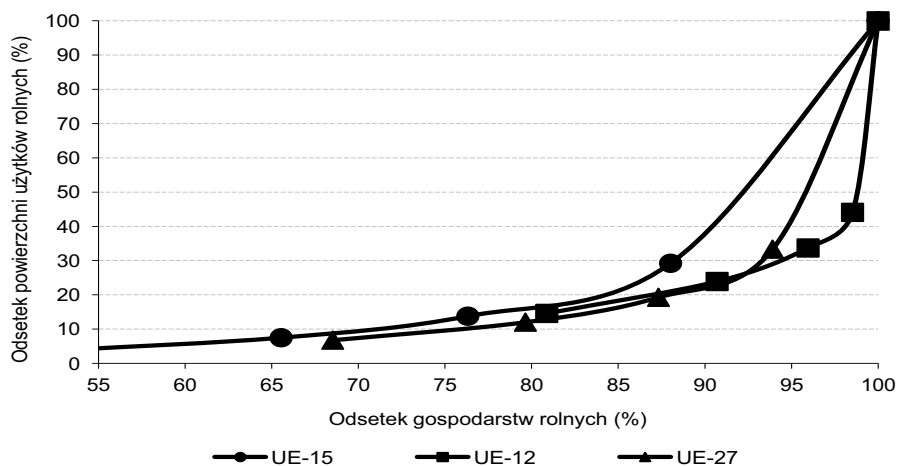
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabel 11-14.

Największą liczbę gospodarstw rolnych odnotowano w 2010 r. w Rumunii (3,7 mln), Włoszech (1,6 mln), Polsce (1,5 mln) i Hiszpanii (967 tys.), w których łącznie funkcjonowało ponad 66% wszystkich gospodarstw na terenie UE (tab. 12). Jednocześnie w krajach tych występowała znaczna powierzchnia użytków rolnych. Obszar ziem użytkowanych rolniczo wynosił w tych państwach odpowiednio 13,3 mln ha UR, 12,9 mln ha UR, 14,4 mln ha UR i 23,8 mln ha UR, co dawało ok. 37% całości użytków rolnych w UE (tab. 9). Ponadto dużymi zasobami ziemi dysponowały Francja (27,8 mln ha UR), Wielka Brytania (16,9 mln ha UR) i Niemcy (16,7 mln ha UR). W zaledwie siedmiu krajach UE gospodarowano więc na ponad 70% całkowitej powierzchni unijnych użytków rolnych.

Istotnych wniosków dotyczących potencjału produkcyjnego rolnictwa dostarcza analiza struktury gospodarstw rolnych i użytków rolnych według grup obszarowych. Mniej korzystna pod tym względem jest sytuacja nowych krajów członkowskich UE, gdzie w 2010 r. prawie 91% wszystkich gospodarstw (blisko 6 mln) stanowiły gospodarstwa małe (do 10 ha UR), które skupiały ¼ całości UR (11,6 mln ha) (tab. 12 i 14, rys. 16). Dla porównania, w państwach UE-15 niespełna ⅓ gospodarstw o powierzchni do 10 ha UR władało zaledwie 7,5% ogólnej powierzchni UR. Pomijając Cypr i Maltę, w 2010 r. najmniej skoncentrowaną strukturą obszarową gospodarstw i użytkowania ziemi charakteryzowało się rolnictwo słoweńskie, polskie, greckie i włoskie. W Słowenii gospodarstwa małe (do 10 ha UR) liczyły 62,6 tys. i stanowiły 84% ogółu gospodarstw prowadzących działalność. Bardziej istotne jest jednak to, że zagospodarowywały przy tym niemal połowę całości UR. Porównywalny udział najmniejszych gospodarstw rolnych notowano także w Grecji i we Włoszech, ale odsetek skupionych w nich UR był o połowę mniejszy niż w Słowenii. W wymiarze bezwzględny, łącznie w obu krajach gospodarstw tych było ponad 2 mln, co stanowiło blisko ¾ gospodarstw o powierzchni do 10 ha UR w państwach UE-15 i ¼ gospodarstw tej wielkości w całej UE. W Polsce niemal 1,2 mln gospodarstw o powierzchni UR nieprzekraczającej 10 ha, tj. nieco ponad 77% wszystkich, władało ok. 30% łącznego zasobu ziemi użytkowanej rolniczo. W rolnictwie: rumuńskim, bułgarskim, węgierskim, portugalskim i litewskim odsetek najmniejszych i małych gospodarstw rolnych był jeszcze większy niż we wskazanych wyżej krajach, jednak, wyłączając Rumunię, mniejszy był obszar zajmowanych przez nie użytków rolnych, a ponadto większa część ziemi wykorzystywanej rolniczo znajdowała się w największych obszarowo gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha (od 53% ogółu UR w Rumunii i na Litwie do 87% w Bułgarii). Tymczasem w Słowenii w 0,7% największych gospodarstw rolnych skupione było zaledwie 12% całości użytków rolnych, a w Polsce 30% użytków rolnych ogółem władało niespełna 2% wszystkich gospodarstw. W Grecji i we Włoszech gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 50 ha UR

było odpowiednio 1 i 3% ogółu, ale posiadały one ponad 40-procentowy udział w łącznym zasobie ziemi użytkowanej rolniczo.

Rys 16. Krzywa koncentracji Lorenza dla skumulowanych odsetków liczby gospodarstw rolnych i powierzchni gospodarstw rolnych w krajach UE w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabel 12 i 14.

Najlepszą strukturą obszarową gospodarstw wyróżniały się w 2010 r. takie kraje jak: Dania, Francja, Wielka Brytania i Czechy. Choć udział gospodarstw małych był w nich zróżnicowany i kształtował się w granicach od 22% do 35%, to gospodarstwa te skupiały co najwyżej 2,3% powierzchni wszystkich użytków rolnych w danym kraju (tab. 12 i 14). Jednocześnie w państwach tych od 82 do 93% ziemi rolniczej skoncentrowane było w gospodarstwach powyżej 50 ha, które stanowiły 30-40% wszystkich gospodarstw w poszczególnych krajach. W wymiarze bezwzględnym, w Danii było tych gospodarstw 14,0 tys., we Francji – 192,1 tys., a w Wielkiej Brytanii – 72 tys., co łącznie dawało prawie 40% całości gospodarstw z tej grupy obszarowej w UE. Ponadto korzystną strukturą obszarową gospodarstw odznaczały się Niemcy, Finlandia i Szwecja, a wśród nowych krajów członkowskich UE – Słowacja. Koncentracja ziemi w gospodarstwach największych obszarowo pozwala zwykle na jej efektywniejsze wykorzystanie, a przede wszystkim przyczynia się do bardziej efektywnego wykorzystania zasobów pracy i trwałego majątku produkcyjnego. Wadliwa struktura agrarna jest natomiast główną przyczyną niskiej produktywności pracy i kapitału oraz czynnikiem hamującym postęp produkcyjny. Dlatego też dla poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych z krajów o rozdrobnionej struktu-

rze agrarnej konieczne są procesy koncentracji prowadzące do wyodrębnienia się grupy gospodarstw konkurencyjnych i powiązanych z rynkiem rolnym, zarówno regionalnym, jak i światowym (Nosecka, Pawlak i Poczta 2011).

W latach 2003-2010 w strukturze obszarowej gospodarstw większości państw UE można zaobserwować pozytywne zmiany. Ogólna liczba gospodarstw rolnych w UE uległa w tym czasie zmniejszeniu z 14,7 mln do 11,8 mln, czyli o 2,9 mln, a ubytek ten dotyczył głównie gospodarstw do 5 ha (tab. 11-15). Co istotne, znaczący spadek liczby gospodarstw ogółem, w tym najmniejszych, miał miejsce w Polsce, Rumunii, Bułgarii i Włoszech, a więc po części w krajach o stosunkowo słabej strukturze agrarnej, a także na Węgrzech i w Hiszpanii. Jednocześnie w krajach regionu Europy Środkowej i Wschodniej zwiększała się liczba gospodarstw większych powierzchniowo, mieszczących się w grupach obszarowych 20-50 ha UR i powyżej 50 ha UR. Pod tym względem na uwagę zasługują przede wszystkim przemiany zachodzące w rolnictwie rumuńskim, polskim i bułgarskim. Nadal jednak struktura obszarowa gospodarstw rolnych w krajach UE jest strukturą dwubiegunową, w której z jednej strony występuje liczna grupa gospodarstw małych, które pełnią głównie funkcje samozaopatrzenia, a z drugiej funkcjonują gospodarstwa wielkoobszarowe (powyżej 50 ha), odznaczające się wysokim stopniem powiązania z rynkiem, produkujące efektywnie i będące w stanie sprostać rosnącej presji konkurencyjnej. W 2010 r. 5,3 mln gospodarstw o powierzchni do 5 ha UR stanowiło 81% wszystkich gospodarstw rolnych państw członkowskich UE, a gospodarstwa powyżej 50 ha liczyły 716,5 tys., czyli zaledwie ok. 1,5% wszystkich.

W latach 2003-2010 odnotowano również tendencje do zmniejszania obszaru ziemi użytkowanej rolniczo przez gospodarstwa najmniejsze i jego koncentracji w podmiotach większych – w krajach UE-15 wyłącznie w gospodarstwach powyżej 50 ha UR, a w państwach UE-12 w gospodarstwach o powierzchni przekraczającej 20 ha UR (tab. 15). W tej grupie krajów, wbrew ogólnej prawidłowości, koncentracja użytków rolnych w gospodarstwach największych nie nastąpiła jedynie w Czechach i na Słowacji, co było związane z procesami prywatyzacji państwowych gospodarstw rolnych, a w konsekwencji rozdrobnieniem skupionej w nich powierzchni użytków rolnych.

Podsumowując, można stwierdzić, że pod względem struktury obszarowej bardziej konkurencyjne są kraje UE-15, z wyjątkiem Grecji i Włoch. Państwa z regionu Europy Środkowej i Wschodniej, mimo korzystnych, ale powolnych przemian strukturalnych dzieli od nich nadal znaczący dystans. Duża część użytków rolnych znajduje się w tych krajach w gospodarstwach małych i niepowiązanych z rynkiem, co ogranicza wzrost produktywności podstawowych czynników produkcji i powoduje problemy dochodowe gospodarstw rolnych w skali mikro.

Na podstawie przeprowadzonych analiz można sformułować konkluzję, że silniejszą pozycją konkurencyjną determinowaną zarówno większym potencjałem, jak i efektywnością gospodarowania odznacza się sektor rolny krajów UE-15. Nowe państwa członkowskie UE brak przewag wydajnościowych rekompensują jednak niższymi kosztami użycia czynników produkcji, w tym zwykle kilkakrotnie mniejszą opłatą pracy, oraz niższymi marżami przetwórczymi, co pozwala im uzyskać przewagi typu kosztowo-cenowego. Biorąc pod uwagę, że przewagi te, na skutek wdrożenia mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej i konwergencji cen po akcesji tych państw do UE, zmniejszyły się za warunek konieczny wzmocnienia przewag konkurencyjnych ich sektora rolno-żywnościowego należy uznać postępującą koncentrację produkcji i przetwórstwa oraz wzrost efektywności wykorzystania posiadanego potencjału zasobowego. Należy też wskazać, że znaczne uzależnienie wysokości przewag cenowych od poziomu wzajemnych kursów wymiennych walut narodowych poszczególnych państw i euro powinno wymusić na producentach żywności w regionie Europy Środkowo-Wschodniej większą aktywność w poszukiwaniu pozacenowych determinantów ich pozycji konkurencyjnej na JRE.

## **2. Konkurencyjność ex post sektora rolno-żywnościowego UE na tle innych ugrupowań integracyjnych**

W celu oceny pozycji konkurencyjnej sektora rolno-żywnościowego UE w handlu światowym dokonano pomiaru przewag konkurencyjnych uzyskiwanych przez UE na tle wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych. Podmiotem badań, poza UE, były: kraje Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP), Wspólnota Andyjska (ANCOM), Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), Wspólny Rynek Ameryki Środkowej (CACM), Wspólnota Karaibska (CARICOM), Wspólny Rynek Afryki Wschodniej i Południowej (COMESA), Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (ECOWAS), Wspólny Rynek Południa (MERCOSUR) i Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA)<sup>27</sup>.

Uwzględniając, że w badaniach konkurencyjności istotne jest nie tylko zidentyfikowanie stanu przewag konkurencyjnych w danym momencie czasowym, ale przede wszystkim określenie czy badany podmiot potrafi utrzymać lub poprawić zdolność do konkurowania w długiej perspektywie i w przyszłości, analizę przewag konkurencyjnych ex post przeprowadzono w latach 1995

---

<sup>27</sup> Szerzej na temat regulacji wymiany handlowej determinujących międzynarodową pozycję konkurencyjną sektora rolno-spożywczego tych ugrupowań zob. Nosecka i in. (2012).

i 2013<sup>28</sup>. Zastosowano wybrane wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (XRCA, MRCA, RTA), wskaźnik pokrycia importu eksportem (CR), wskaźnik specjalizacji eksportowej (SI), indeks handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (IIT) oraz udział w handlu światowym<sup>29</sup>.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w latach 1995 i 2013 wytwarzane w UE produkty pochodzenia roślinnego były średnio lub nisko konkurencyjne w handlu światowym (tab. 16). Stosunkowo najwyżej spośród nich oceniono konkurencyjność zbóż i przetworów zbożowych. Co prawda w handlu tą grupą asortymentową kraje UE nie realizowały wyraźnej specjalizacji eksportowej ( $SI < 1$ ) i uzyskiwały niskie przewagi komparatywne ( $0 < RTA < 0,25$ ), ale generowały nadwyżkę obrotów handlowych, wskazującą na nieco ponad 25- lub 30-procentową przewagę eksportu nad importem ( $125\% < CR < 131\%$ ). Zboża i przetwory zbożowe przysparzały ok. 10% całości przychodów z tytułu eksportu artykułów rolno-spożywczych z UE, tj. przynajmniej 2-krotnie mniej niż w państwach NAFTA, charakteryzujących się najwyższą, spośród badanych ugrupowań regionalnych, konkurencyjnością na światowym rynku zbóż i przetworów zbożowych (UNCTAD-Stat 2014). W globalnej wymianie tej grupy produktów UE posiadała ok. 35-procentowy udział w eksporcie i ponad 25-procentowy w imporcie (tab. 17). Wobec tak znacznego udziału w rynku, pozycji konkurencyjnej UE na światowym rynku produktów zbożowych nie można uznać za satysfakcjonującą. Warto jednak zaznaczyć, że choć kraje UE nie były wysoko konkurencyjne w światowym handlu zbożem i jego przetworami, to osiągnięta przez nie pozycja rynkowa była stabilna, a przewagi komparatywne nie zmniejszały się.

Podobną sytuacją konkurencyjną w handlu zbożem i przetworami zbożowymi odznaczały się państwa MERCOSUR. Co prawda w 2013 r. odnotowano w nich ponad 2-krotnie wyższą niż w krajach UE nadwyżkę bilansu handlowego zbożami ( $CR = 293\%$ ), jednak ich znaczenie w obrotach globalnych było nieporównywalnie mniejsze. Udział państw MERCOSUR w światowym eksporcie tej grupy produktów kształtował się na poziomie 4% w 1995 r. i ok. 10% w 2013 r. Należy zaznaczyć, że kraje UE i MERCOSUR realizowały w handlu artykułami zbożowymi wymianę wewnątrzgałęziową ( $IIT > 86\%$ , z wyjątkiem państw MERCOSUR w 2013 r.), determinowaną komplementarnością struktur produkcji w tych ugrupowaniach i krajach ich partnerów handlowych. Wysoce intensywny równoległy eksport i import zbóż i przetworów zbożowych obserwowano również w krajach

<sup>28</sup> Posłużono się danymi statystycznymi pochodzącymi z bazy Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Zakres czasowy badań został zdeterminowany dostępnością aktualnych i porównywalnych danych. Rok 1995 był zarazem pierwszym rokiem jednoczesnego funkcjonowania wszystkich badanych stref preferencyjnego handlu.

<sup>29</sup> Na temat kryteriów doboru wskaźników, formuł obliczeniowych oraz zasad interpretacji wyników zob. m.in.: Nosecka, Pawlak i Poczta (2011), Pawlak i Poczta (2011), Pawlak (2013).

ASEAN (92%<IIT<99%). Poziom przewag konkurencyjnych generowanych przez to ugrupowanie na światowym rynku zbóż był jednak niski (RTA<0 i MRCA>1, SI<1, CR<100%). Brakiem konkurencyjności cechowali się także producenci i eksporterzy tej grupy towarowej z pozostałych, innych niż NAFTA, stref preferencyjnego handlu. Najniższy poziom przewag komparatywnych w wymianie zbożem i przetworami zbożowymi stwierdzono w państwach z regionu Ameryki Łacińskiej i Afryki, tj. ANCOM, COMESA, ECOWAS i CACM oraz AKP.

Jedynym spośród uwzględnionych w badaniu ugrupowań, które w latach 1995 i 2013 uzyskiwało wysokie przewagi komparatywne w światowym handlu zbożem i przetworami zbożowymi były kraje NAFTA (tab. 16). Wskazują na to wartości wskaźnika relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (XRCA) i relatywnej przewagi handlu (RTA), jak również przewyższające 100% wartości wskaźnika pokrycia importu eksportem (CR), świadczące o występującym w handlu tą grupą produktów dodatnim saldzie obrotów. W 1995 r. wartość przychodów z tytułu eksportu tej grupy asortymentowej przekraczała wartość ponoszonych na nie wydatków importowych niemal 5,5 razy, a w 2013 r. – 2 razy.

Tabela 16. Konkurencyjność wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi pochodzenia roślinnego w latach 1995 i 2013

Wskaźniki	Lata	AKP	ANCOM	ASEAN	CACM	CARICOM	COMESA	ECOWAS	UE	MERCOSUR	NAFTA
Zboża i przetwory zbożowe											
SI	1995	0,45	0,07	0,78	0,15	0,89	0,38	0,04	0,84	0,75	2,09
	2013	0,45	0,23	0,71	0,32	1,22	0,46	0,16	0,88	1,07	1,42
CR (%)	1995	27,44	5,21	85,69	18,82	36,53	9,16	1,99	131,34	112,14	539,12
	2013	13,62	14,81	97,33	22,41	18,95	11,48	4,36	125,86	293,06	201,86
XRCA	1995	0,42	0,06	0,76	0,13	0,88	0,35	0,04	0,82	0,72	2,47
	2013	0,41	0,20	0,68	0,30	1,26	0,43	0,14	0,86	1,09	1,50
MRCA	1995	2,24	4,64	1,61	3,04	1,96	4,20	3,72	0,58	2,53	0,56
	2013	2,88	3,22	1,18	2,50	2,79	3,17	3,55	0,67	2,20	0,77
RTA	1995	-1,82	-4,58	-0,85	-2,91	-1,08	-3,86	-3,68	0,24	-1,81	1,91
	2013	-2,47	-3,01	-0,50	-2,21	-1,54	-2,74	-3,41	0,19	-1,11	0,73
Ocena sumaryczna	1995	-	-	-	-	-	-	-	+/-	-	+
	2013	-	-	-	-	-	-	-	+/-	-	+
IIT (%)	1995	43,06	9,91	92,29	31,68	53,51	16,78	3,90	86,45	94,28	31,29
	2013	23,97	25,80	98,65	36,62	31,86	20,60	8,35	88,55	50,88	66,25
Warzywa i owoce											
SI	1995	0,77	1,43	0,64	2,18	1,42	0,70	0,46	1,03	0,67	0,93
	2013	1,11	1,81	0,64	1,96	1,34	1,35	0,82	0,98	0,31	1,21
CR (%)	1995	247,99	610,72	164,21	1285,84	151,66	119,19	224,93	77,31	196,63	107,30
	2013	192,08	573,18	172,23	453,13	73,37	165,62	183,56	85,88	192,76	100,13
XRCA	1995	0,74	1,55	0,60	2,79	1,54	0,66	0,42	1,03	0,63	0,92
	2013	1,14	2,13	0,59	2,39	1,43	1,44	0,79	0,98	0,27	1,26
MRCA	1995	0,32	0,52	0,58	0,46	0,61	0,37	0,22	1,30	2,53	1,37
	2013	0,37	0,48	0,55	0,59	0,61	0,46	0,29	1,20	2,20	1,49

cd. tab. 16

RTA	1995	0,42	1,03	0,02	2,32	0,93	0,29	0,19	-0,27	-0,43	-0,46
	2013	0,77	1,65	0,05	1,80	0,82	0,98	0,50	-0,22	-0,54	-0,23
Ocena sumaryczna	1995	+/-	+	+/-	+	+	+/-	+/-	-	-	-
	2013	+	+	-	+	+	+	+/-	-	+/-	-
IIT (%)	1995	57,47	28,14	75,70	14,43	79,47	91,24	61,55	87,20	67,42	96,48
	2013	68,48	29,71	73,47	36,16	84,64	75,30	70,53	92,40	68,32	99,94
Cukier i wyroby cukiernicze											
SI	1995	3,46	1,12	1,12	1,59	5,83	3,25	0,12	0,83	1,95	0,31
	2013	1,90	1,06	1,04	3,24	3,78	2,38	0,44	0,70	2,47	0,72
CR (%)	1995	172,46	164,14	149,15	824,68	291,16	176,54	4,69	123,73	1092,73	53,70
	2013	68,70	183,90	113,60	756,42	80,57	81,83	19,03	85,72	1504,68	84,68
XRCA	1995	3,91	1,13	1,12	1,64	7,56	3,64	0,11	0,83	2,04	0,30
	2013	1,97	1,06	1,05	3,55	4,23	2,51	0,44	0,69	2,62	0,71
MRCA	1995	2,69	1,86	1,32	0,62	1,56	1,45	3,86	0,67	0,59	0,95
	2013	2,09	0,97	1,52	0,63	1,74	1,89	1,81	0,83	0,87	0,99
RTA	1995	1,23	-0,74	-0,19	1,02	6,00	2,19	-3,75	0,15	1,45	-0,64
	2013	-0,12	0,09	-0,48	2,92	2,48	0,62	-1,38	-0,14	1,75	-0,27
Ocena sumaryczna	1995	+	-	-	+	+	+	-	+/-	+	+/-
	2013	-	+	-	+	+	+	-	+/-	+	+/-
IIT (%)	1995	73,41	75,72	80,27	21,63	51,13	72,32	8,95	89,39	16,77	69,88
	2013	81,45	70,45	93,63	23,35	89,24	90,01	31,97	92,31	12,46	91,70

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 19.12.2014; obliczenia własne.

Tabela 17. Udziały wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi w latach 1995 i 2013

Wskaźniki	Lata	AKP	ANCOM	ASEAN	CACM	CARICOM	COMESA	ECOWAS	UE	MERCOSUR	NAFTA
Zboża i przetwory zbożowe											
Eksport	1995	1,9	0,1	5,5	0,2	0,2	0,4	0,0	38,1	4,1	36,2
	2013	1,5	0,3	6,1	0,3	0,2	0,5	0,2	34,3	10,2	20,5
Import	1995	6,6	1,9	6,1	0,8	0,6	4,3	1,8	27,6	3,5	6,4
	2013	10,8	2,2	6,1	1,2	0,9	4,6	3,7	26,6	3,4	9,9
Warzywa i owoce											
Eksport	1995	3,3	2,2	4,5	2,4	0,4	0,8	0,4	46,7	3,6	16,0
	2013	3,8	2,7	5,5	1,7	0,2	1,6	0,9	38,4	2,9	17,5
Import	1995	1,2	0,3	2,5	0,2	0,2	0,6	0,2	55,9	1,7	13,8
	2013	1,9	0,5	3,1	0,4	0,2	0,9	0,5	44,1	1,5	17,2
Cukier i wyroby cukiernicze											
Eksport	1995	14,6	1,8	7,8	1,8	1,6	3,6	0,1	37,9	10,6	5,4
	2013	6,4	1,6	9,0	2,8	0,5	2,8	0,5	27,2	23,5	10,4
Import	1995	8,6	1,1	5,3	0,2	0,6	2,0	2,3	30,9	1,0	10,1
	2013	9,4	0,8	7,9	0,4	0,6	3,4	2,5	31,7	1,6	12,3
Zwierzęta żywe											
Eksport	1995	4,2	0,2	2,5	0,1	0,0	0,8	0,9	56,3	2,0	20,5
	2013	7,7	1,3	1,9	0,2	0,0	2,0	3,8	58,3	3,6	14,4
Import	1995	0,9	0,3	5,3	0,2	0,0	3,0	0,2	46,5	2,1	18,6
	2013	2,0	0,2	3,7	0,2	0,0	1,5	0,8	45,5	4,6	13,3



cd. tab. 17

Mięso i przetwory mięsne											
Eksport	1995	1,1	0,0	1,4	0,3	0,0	0,3	0,0	56,5	5,9	16,2
	2013	0,5	0,2	2,2	0,2	0,0	0,1	0,1	46,4	14,3	16,4
Import	1995	2,1	0,1	1,3	0,1	0,4	0,6	0,1	49,7	0,8	7,9
	2013	3,6	0,3	2,3	0,4	0,3	1,1	0,5	42,4	1,3	10,2
Produkty mleczarskie											
Eksport	1995	0,7	0,1	0,8	0,1	0,1	0,1	0,0	80,3	1,2	3,2
	2013	0,7	0,2	1,4	0,2	0,0	0,5	0,3	63,4	2,7	6,6
Import	1995	6,5	0,5	5,5	0,4	0,6	1,3	0,8	61,1	2,2	3,9
	2013	4,6	0,3	6,3	0,6	0,5	1,8	1,5	47,9	2,1	4,5

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 19.12.2014.

W tej grupie państw w porównaniu z innymi analizowanymi ugrupowaniami najwyższy był także poziom realizowanej specjalizacji eksportowej, mierzonej wartością indeksu SI. Udział zbóż i przetworów zbożowych w całkowitym eksporcie rolno-spożywczym NAFTA był bowiem od niemal 1,5 do 2 razy wyższy niż przeciętnie na świecie. Silna pozycja konkurencyjna krajów NAFTA jest o tyle istotna, że w dwóch badanych latach realizowały one odpowiednio ok. 36 i 20% światowego eksportu tej grupy asortymentowej<sup>30</sup> (tab. 17). Z punktu widzenia utrzymania zdolności do skutecznego konkurowania na rynkach międzynarodowych, niepokojące jest jednak obserwowane w latach 1995-2013 obniżenie przewag konkurencyjnych uzyskiwanych przez państwa NAFTA na światowym rynku zbóż.

Średni, ale niższy niż w handlu zbożem i przetworami zbożowymi poziom przewag komparatywnych UE generowała w wymianie cukrem i wyrobami cukierniczymi (tab. 16). Nie realizowała przy tym specjalizacji eksportowej (SI<1), a w 2013 r. notowała deficyt obrotów (CR<100%), powodowany bardzo wysoką intensywnością wymiany wewnątrzgałęziowej (89%<IIT<92%). Kraje UE były największym wśród analizowanych stref preferencyjnego handlu uczestnikiem światowego rynku cukru i wyrobów cukierniczych, dostarczając od 27 do 38% ogółu eksportu oraz absorbując ponad 30% importu (tab. 17). Jako średnie można również ocenić przewagi komparatywne uzyskiwane w handlu omawianą grupą asortymentową przez państwa NAFTA. Podkreślenia wymaga fakt, że w przeciwieństwie do krajów UE w państwach NAFTA obserwowano tendencję do wzmacniania osiągniętej pozycji konkurencyjnej. Kraje te były jednak mniej znaczącym eksporterem cukru i wyrobów cukierniczych i w latach 1995-2013 odpo-

<sup>30</sup> Specjalizacja krajów NAFTA w eksporcie produktów zbożowych wynika głównie z osiągniętego przez nie wysokiego stopnia samowystarczalności żywnościowej w tym zakresie, sprawiającego, że na rynki wewnętrzne sprowadzany jest jedynie asortyment uzupełniający podaż wewnętrzną.

wiadały za ok. 5-10% ich światowego eksportu. Najbardziej konkurencyjni byli producenci i eksporterzy cukru oraz wyrobów cukierniczych z państw MERCOSUR i CACM. Świadczyły o tym zarówno wyniki sumarycznej oceny wskaźników ujawnionych przewag komparatywnych ( $RTA > 0$  i  $XRCA > 1$ ), jak i wyższy niż w pozostałych krajach świata poziom realizowanej specjalizacji eksportowej (SI). Udział cukru i wyrobów cukierniczych w eksporcie produktów rolno-spożywczych w tych dwóch regionach był od ok. 60% do ponad 3 razy wyższy niż średnio na świecie. Państwa skupione w MERCOSUR i CACM prowadziły wymianę międzygałęziową ( $IIT < 24\%$ ) i generowały w zakresie badanej grupy asortymentowej znaczną nadwyżkę bilansu handlowego ( $CR > 100\%$ ). W przypadku pierwszej wymienionej grupy krajów w 1995 r. wartość przychodów eksportowych przewyższała wydatki importowe poniesione na zagraniczne zakupy cukru i wyrobów cukierniczych blisko 11-krotnie, a w 2013 r. – aż 15-krotnie. Warto przy tym zauważyć, że o ile kraje CACM w ostatnim badanym roku kierowały na rynek globalny 3% całkowitego wolumenu eksportu, o tyle państwa MERCOSUR odpowiadały za niemal  $\frac{1}{4}$  światowej podaży cukru i wyrobów cukierniczych, a poziom przewag konkurencyjnych uzyskiwanych przez nie w latach 1995-2013 rósł. Wyższym poziomem specjalizacji eksportowej (SI) i przewag komparatywnych w eksporcie (XRCA), ale niższym niż w MERCOSUR i CACM saldem obrotów, osiągającym wartość dodatnią tylko w 1995 r., wyróżniały się państwa CARICOM i COMESA. Można sądzić, że wykreowanie przez te kraje deficytu obrotów cukrem i wyrobami cukierniczymi wynika z obserwowanego w latach 1955-2013 wzrostu intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej. Należy jednak zaznaczyć, że istotny udział handlu wewnątrzgałęziowego w bilateralnych obrotach handlowych sprzyja lepszemu zaspokajaniu potrzeb konsumentów oraz umożliwia czerpanie korzyści skali i wzrost wydajności czynników wytwórczych zaangażowanych w procesie produkcji. Niezmiennie brakiem przewag konkurencyjnych odznaczał się w latach 1995 i 2013 producenci cukru i wyrobów cukierniczych z krajów ASEAN i ECOWAS.

Produktem pochodzenia roślinnego w największym stopniu pozbawionym przewag komparatywnych na rynku światowym były eksportowane z państw UE owoce i warzywa. Słaba pozycja konkurencyjna, mierzona wskaźnikami ujawnionych przewag komparatywnych (XRCA, MRCA, RTA), odnotowana mimo specjalizacji eksportowej podejmowanej w zakresie porównywalnym z przeciętnym na świecie (SI w granicach 1,0), mogłaby niepokoić, zwłaszcza że kraje UE były w latach 1995 i 2013 największym światowym eksporterem tej grupy produktów, dostarczającym odpowiednio 47 i 38% globalnego wolumenu eksportu. Ocena stanu wygenerowanych przewag komparatywnych nie może być jednak tak jednoznaczna, ponieważ w tym samym czasie państwa UE realizowały 56% (1995 r.)

i 44% (2013 r.) światowego importu<sup>31</sup>, co świadczyło o bardzo wysokiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (87%<IIT<92%). Ten wysoki stopień nakładania się na siebie strumieni eksportu i importu, wymuszany koniecznością importu artykułów z innych stref klimatycznych, przesądzał o ujemnym wyniku salda obrotów handlowych produktami ogrodnictwa UE (CR<100%), który w tym wypadku nie może być traktowany jako przejaw nieracjonalnego ukształtowania struktury asortymentowej i geograficznej wymiany. Mimo nadwyżki bilansu handlowego niskim poziomem przewag konkurencyjnych na rynku światowym charakteryzowali się z kolei producenci warzyw i owoców z MERCOSUR, ASEAN i NAFTA. Należy podkreślić, że poza UE i CARICOM w 2013 r., we wszystkich analizowanych strefach preferencyjnego handlu osiągnęto dodatnie saldo obrotów produktami ogrodnictwa, najwyższe w krajach należących do CACM (453%<CR<1286%) i ANCOM (573%<CR<611%). Jednocześnie państwa te realizowały najwyższy spośród wszystkich badanych ugrupowań poziom specjalizacji eksportowej i przewag komparatywnych. Udział produktów ogrodnictwa w eksporcie rolno-spożywczym ogółem w państwach ANCOM był od 43 do 81% (SI= 1,43 w 1995 r. i SI=1,81 w 2013 r.), a w CACM od 96 do 118% (SI=2,18 w 1995 r. i SI=1,96 w 2013 r.) wyższy niż średnio na świecie. Warzywa i owoce stanowiły w tych regionach ważne źródło przychodów eksportowych. W pierwszym zagraniczna sprzedaż tej grupy asortymentowej przysparzała od 22 do 29% przychodów z tytułu eksportu artykułów rolno-spożywczych ogółem, a w drugim – ok. 1/3 (UNCTAD-Stat 2014), ale ich znaczenie w eksporcie światowym było znikome i oscylowało w granicach 2-2,5%. W obrotach warzywami i owocami w ANCOM i CACM przeważała wymiana międzygałęziowa (IIT<36%). W pozostałych strefach preferencyjnego handlu dominował handel wewnątrzgałęziowy, determinowany rozbieżnością struktury popytu i rodzimej produkcji. Niższym w porównaniu z krajami ANCOM i CACM, ale relatywnie wysokim poziomem przewag konkurencyjnych na rynku światowym odznaczały się produkty ogrodnictwa pochodzące z państw CARICOM, a średnim – warzywa i owoce eksportowane przez kraje AKP, ASEAN, COMESA i ECOWAS.

Analiza międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ex post wykazała, że w latach 1995 i 2013 UE była najbardziej konkurencyjnym ugrupowaniem na światowym rynku produktów pochodzenia zwierzęcego. W zakresie wszystkich trzech badanych grup produktów uzyskiwała najwyższe przewagi komparatywne w eksporcie (XRCA), realizując przy tym wysoki poziom specjalizacji eksporto-

---

<sup>31</sup> Obserwowany w minionych latach wzrost przywozu owoców i warzyw do UE był stymulowany wzrostem dochodów ludności w nowych krajach członkowskich UE i zmieniającymi się wraz z nim nawykami żywieniowymi, zakładającymi zwiększenie udziału owoców i warzyw w strukturze konsumpcji artykułów żywnościowych (Witzke i Noleppa 2010).

wej (SI) i czerpiąc z tego tytułu wymierne korzyści, ilustrowane wysokością notowanej nadwyżki obrotów handlowych ( $CR > 100\%$ ). W latach 1995 i 2013 udział zwierząt żywych, mięsa i przetworów mięsnych oraz produktów mleczarskich w eksporcie rolno-spożywczym ogółem był od 19 do 77% większy niż w pozostałych krajach świata, a wartość przychodów eksportowych przekraczała wartość importu od 14 do 33%. W odróżnieniu od innych analizowanych ugrupowań regionalnych wymiana produktów pochodzenia zwierzęcego w UE charakteryzowała się bardzo wysokim stopniem nakładania strumieni eksportu i importu ( $86\% < IIT < 94\%$ ), z jednej strony prowadzącym do znacznego zróżnicowania oferty tego rodzaju wyrobów na rynkach wewnętrznych państw UE, a z drugiej – informującym o zdolności zaspokajania potrzeb zagranicznych konsumentów. Należy podkreślić, że silna, w latach 1995-2013 stabilna lub ulegająca poprawie, pozycja konkurencyjna krajów UE na światowym rynku produktów zwierzęcych ma znaczenie o tyle, że jest ona jego największym uczestnikiem. W 2013 r. UE realizowała ok. 46-63% światowego eksportu omawianych grup asortymentowych oraz absorbowwała ok. 42-48% ich globalnego importu. W obu analizowanych latach w korzystnej sytuacji konkurencyjnej znajdowali się także producenci i eksporterzy zwierząt żywych z ECOWAS i AKP, a w 2013 r. z COMESA, przy czym ugrupowania te nie były znaczącymi uczestnikami światowego handlu zwierzętami żywymi i nie wywierały na nim istotnej presji konkurencyjnej. Z wyjątkiem państw AKP w 2013 r., ich udział w globalnym eksporcie omawianej grupy towarowej wynosił co najwyżej 4%.

W handlu mięsem i przetworami mięsnymi największe zagrożenie konkurencyjne stanowiły dla państw UE kraje MERCOSUR i NAFTA, które zwykle realizowały niższy poziom specjalizacji eksportowej (SI) i przewag komparatywnych w eksporcie (XRCA), ale kreowały znacznie wyższe saldo bilansu handlowego (tab. 18). W państwach NAFTA, dostarczających ok. 16% światowej podaży artykułów mięsnych, przychody z tytułu eksportu tej grupy produktów były od 70% do ponad dwóch razy wyższe niż ponoszone na nią wydatki importowe, a w krajach MERCOSUR eksport górował nad importem od prawie 8 do blisko 12 razy. Należy jednak zaznaczyć, że o ile państwa MERCOSUR, posiadające od 6 do 14% udziałów w światowym rynku mięsa i przetworów mięsnych, eksportowały głównie mięso wołowe, kraje NAFTA i UE były eksporterami zarówno wieprzowiny, wołowiny, jak i drobiu. Wyraźnie pozbawione przewag konkurencyjnych na światowym rynku mięsa i przetworów mięsnych były tylko państwa CARICOM w 1995 r. Kraje Wspólnoty Karaibskiej nie podejmowały specjalizacji eksportowej w zakresie mięsa i przetworów mięsnych, występując na rynku światowym niemal wyłącznie w roli ich importera, co znalazło odzwierciedlenie w bardzo niskich wartościach indeksu Grubela-Lloyda ( $IIT < 6\%$ ). Przewagi komparatywne uzyskiwane

w globalnym handlu tą grupą asortymentową przez pozostałe ugrupowania integracyjne można oszacować jako średnie, przy czym – wyłączając kraje ASEAN i CACM w 1995 r. – towarzyszył im zwykle deficyt obrotów (CR<100%) oraz brak specjalizacji eksportowej w zakresie produktów mięsnych, a udziały w światowym eksporcie były marginalne i rzadko przewyższały 1%.

Pomijając UE, wszystkie analizowane ugrupowania regionalne odznaczały się średnią lub słabą pozycją konkurencyjną na światowym rynku artykułów mleczarskich (tab. 18). Nie realizowały specjalizacji eksportowej w zakresie tej grupy towarowej (SI<1) i – poza państwami MERCOSUR i NAFTA w 2013 r. – notowały deficyt obrotów (CR<100%). Poza tym, jedynie w UE, MERCOSUR i NAFTA wymiana produktami mleczarskimi miała charakter wewnątrzgałęziowy, świadczący o substytucyjności struktur produkcji sektora mleczarskiego w krajach tych regionów i ich partnerów handlowych, a w konsekwencji zdolnościach adaptacyjnych do potrzeb rynków zagranicznych. O ile jednak UE czerpała z tego tytułu znaczące korzyści, absorbując 63-80% światowych przychodów z tytułu eksportu badanej grupy produktów, o tyle kraje NAFTA partycypowały w nich w nieporównywalnie mniejszym (3-7%), a państwa MERCOSUR w znikomym stopniu (1-3%).

Tabela 18. Konkurencyjność wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych w światowym handlu produktami rolno-spożywczymi pochodzenia zwierzęcego w latach 1995 i 2013

Wskaźniki	Lata	AKP	ANCOM	ASEAN	CACM	CARICOM	COMESA	ECOWAS	UE	MERCOSUR	NAFTA
Zwierzęta żywe											
SI	1995	0,99	0,11	0,35	0,10	0,10	0,75	1,01	1,24	0,36	1,19
	2013	2,26	0,88	0,22	0,20	0,14	1,70	3,61	1,49	0,37	0,99
CR (%)	1995	472,94	61,76	47,61	70,69	74,95	27,72	509,80	124,54	94,84	113,43
	2013	397,05	538,41	52,11	80,40	65,84	135,89	489,83	131,91	79,01	111,10
XRCA	1995	0,99	0,11	0,35	0,10	0,10	0,74	1,01	1,25	0,36	1,19
	2013	2,31	0,88	0,22	0,20	0,14	1,72	3,77	1,51	0,37	0,99
MRCA	1995	0,26	0,46	1,33	0,46	0,11	2,17	0,27	1,03	1,32	1,77
	2013	0,42	0,28	0,70	0,39	0,08	0,81	0,57	1,20	2,67	1,07
RTA	1995	0,73	-0,36	-0,98	-0,36	0,00	-1,43	0,74	0,22	-0,96	-0,58
	2013	1,89	0,60	-0,48	-0,18	0,06	0,91	3,20	0,30	-2,30	-0,08
Ocena sumaryczna	1995	+/-	+/-	-	+/-	+/-	-	+	+	-	-
	2013	+	+/-	+/-	+/-	+/-	+	+	+	-	-
IIT (%)	1995	34,91	76,36	64,51	82,83	85,68	43,40	32,80	89,07	97,35	93,71
	2013	40,24	31,33	68,52	89,14	79,40	84,78	33,91	86,24	88,27	94,74
Mięso i przetwory mięsne											
SI	1995	0,27	0,02	0,20	0,25	0,05	0,23	0,00	1,24	1,08	0,94
	2013	0,14	0,11	0,25	0,26	0,07	0,08	0,06	1,19	1,51	1,13
CR (%)	1995	55,03	21,62	110,15	288,14	3,08	42,01	2,73	113,89	769,03	204,37
	2013	13,93	61,48	99,58	61,34	3,04	9,20	14,03	116,21	1180,57	170,27
XRCA	1995	0,25	0,02	0,18	0,23	0,04	0,21	0,00	1,28	1,10	0,93
	2013	0,13	0,10	0,23	0,24	0,06	0,08	0,05	1,22	1,60	1,15

cd. tab. 18

MRCA	1995	0,58	0,20	0,29	0,26	1,25	0,40	0,13	1,11	0,45	0,72
	2013	0,76	0,30	0,41	0,65	0,89	0,59	0,32	1,13	0,70	0,80
RTA	1995	-0,33	-0,19	-0,11	-0,03	-1,21	-0,19	-0,12	0,17	0,65	0,21
	2013	-0,63	-0,20	-0,18	-0,41	-0,83	-0,51	-0,27	0,08	0,90	0,34
Ocena sumaryczna	1995	+/-	+/-	+/-	+/-	-	+/-	+/-	+	+	+/-
	2013	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+/-	+	+	+
IIT (%)	1995	70,99	35,55	95,17	51,53	5,97	59,16	5,31	93,51	23,01	65,71
	2013	24,45	76,15	99,79	76,04	5,90	16,85	24,60	92,50	15,62	74,00
Produkty mleczarskie											
SI	1995	0,16	0,04	0,12	0,07	0,20	0,06	0,01	1,77	0,21	0,18
	2013	0,21	0,16	0,16	0,23	0,13	0,41	0,30	1,62	0,28	0,45
CR (%)	1995	10,33	13,02	14,61	18,28	9,10	4,76	1,37	129,70	51,28	80,92
	2013	15,99	69,31	22,38	35,61	3,27	26,50	20,84	132,52	126,15	145,34
XRCA	1995	0,15	0,04	0,11	0,07	0,19	0,05	0,01	1,88	0,20	0,17
	2013	0,20	0,15	0,15	0,22	0,12	0,39	0,29	1,70	0,27	0,44
MRCA	1995	2,04	0,82	1,39	1,31	1,74	0,87	1,32	1,39	1,41	0,35
	2013	0,98	0,37	1,19	0,98	1,47	0,97	1,09	1,29	1,20	0,35
RTA	1995	-1,89	-0,78	-1,28	-1,24	-1,55	-0,82	-1,31	0,49	-1,21	-0,17
	2013	-0,77	-0,22	-1,04	-0,76	-1,35	-0,58	-0,81	0,41	-0,93	0,09
Ocena sumaryczna	1995	-	+/-	-	-	-	+/-	-	+	-	+/-
	2013	+/-	+/-	-	+/-	-	+/-	-	+	-	+/-
IIT (%)	1995	18,73	23,04	25,49	30,90	16,68	9,08	2,69	87,07	67,80	89,45
	2013	27,57	81,87	36,58	52,52	6,34	41,90	34,50	86,02	88,44	81,52

Źródło: UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 19.12.2014; obliczenia własne.

Podsumowując, można stwierdzić, że w latach 1995 i 2013 kraje UE charakteryzowały się silniejszą pozycją konkurencyjną w światowym handlu produktami pochodzenia zwierzęcego niż roślinnego. Wyższy poziom przewag konkurencyjnych uzyskiwały również w wymianie artykułami zróżnicowanymi i o wyższym stopniu przetworzenia, niż w handlu surowcami, w obu przypadkach realizując model handlu wewnątrzgałęziowego. Jest to zgodne z podstawową tezą teorii obfitości zasobów i stanowiących jej dynamiczną reinterpretację neoczynnikowych teorii wymiany handlowej, ale jednocześnie wskazuje na znaczenie teorii neotechnologicznych i popytowo-podażowych w objaśnianiu przesłanek korzystnej specjalizacji i podziału korzyści z tytułu uczestnictwa w światowym handlu rolnym. Państwa UE, w większości położone w strefie klimatu umiarkowanego i reprezentujące znaczny potencjał techniczny gospodarstw rolnych, zyskują przewagę komparatywną w tych kierunkach produkcji, które są kapitałochłonne i zależne od postępu technologicznego. Ugrupowania zlokalizowane w strefie klimatu międzyzwrotnikowego, bazując na swoistej rencie położenia, częściej z kolei podejmują specjalizację i czerpią korzyści z eksportu artykułów roślinnych.

Co istotne, w latach 1995-2013 pozycja konkurencyjna UE na światowym rynku produktów pochodzenia zwierzęcego była stabilna lub ulegała poprawie. Stabilny, ale niższy niż w wymianie artykułami zwierzęcymi był także poziom

przewag konkurencyjnych generowanych przez UE w handlu zbożem i przetworami zbożowymi, natomiast pogarszała się jej pozycja konkurencyjna w światowych obrotach cukrem i wyrobami cukierniczymi. Największym zagrożeniem konkurencyjnym dla państw UE pozostawały w badanym okresie kraje NAFTA, a w wymianie cukrem i wyrobami cukierniczymi oraz mięsem wołowym i jego przetworami coraz większą presję konkurencyjną, zagrażając pozycji UE na rynku światowym, wywierały państwa MERCOSUR.

### **3. Zmiany konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego UE w warunkach potencjalnej liberalizacji światowego handlu rolnego**

#### *Uwagi metodyczne*

Projekcje zmian wartości obrotów handlowych, produkcji, popytu i cen płaconych przez konsumentów za podstawowe artykuły rolno-żywnościowe wykonano przy użyciu modelu równowagi ogólnej Global Trade Analysis Project (GTAP), stosując metodę estymacji nieliniowej Gragga. Symulacje przeprowadzono w dwóch wariantach, różniących się stopniem redukcji taryf celnych. W pierwszym przyjęto, że obniżka stawek celnych odbywać się będzie zgodnie z propozycjami zawartymi w modalities negocjowanymi na forum WTO w grudniu 2008 r., a ponadto zrezygnuje się ze stosowania wszelkich dotacji do eksportu żywności (Revised draft modalities for agriculture, 6.12.2008). Zastosowano pasmową formułę redukcji stawek celnych<sup>32</sup>, przewidującą, że wszystkie taryfy, w zależności od wysokości, mają być podzielone na cztery pasma redukcyjne. Do każdego z tych pasm ma być zastosowany inny współczynnik redukcji – tym większy, im wyższy poziom taryf celnych. Dla porównania (wariant 2) przeprowadzono także symulację rezultatów pełnej multilateralnej liberalizacji światowego handlu rolnego, przejawiającej się całkowitą likwidacją taryf celnych i subsydiów eksportowych.

Aktualna baza danych GTAP (The GTAP 8 Data Base) obejmuje 129 krajów/regionów świata oraz 57 sektorów (grup produktów lub produktów) gospodarek narodowych. Przystępując do realizacji zamierzenia badawczego, standardową agregację bazy danych modelu zmodyfikowano i dostosowano do potrzeb prowadzonego badania, wyodrębniając w układzie regionalnym 8 grup krajów (ASEAN, ANCOM, NAFTA, MERCOSUR, UE, ECOWAS, CACM i pozostałe kraje świata) oraz 11 grup produktów (zboża; owoce, warzywa i orzechy; nasiona i owoce oleistych; oleje i tłuszcze roślinne; cukier; mięso, podroby i przetwory mięsne; mleko i produkty mleczarskie; pozostałe surowce roślinne; nieprzetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego; pozostałe produkty żywnościowe, pozostałe produkty i usługi).

---

<sup>32</sup> Redukcje dotyczą stawek Klauzuli Największego Uprzywilejowania (KNU).

## *Rezultaty symulacji*

Na podstawie wykonanych analiz można stwierdzić, że symulowane zmiany polityki handlowej w sektorze rolnym znajdą odzwierciedlenie w zmianach wolumenu obrotów handlowych analizowanych ugrupowań integracyjnych. Grupą państw, która najdotkliwiej może odczuć skutki postępującej liberalizacji obrotów rolnych, może być UE. Zniesienie wszelkich dopłat do eksportu żywności może w jej przypadku doprowadzić do ograniczenia wartości eksportu wszystkich podstawowych grup produktów rolno-żywnościowych, z wyjątkiem nasion oleistych (tab. 19). Stosunkowo największych zmian można się spodziewać w eksporcie cukru oraz mięsa, podrobów i przetworów mięsnych. Wartość przychodów uzyskiwanych z tytułu zagranicznej sprzedaży tych grup produktów może się obniżyć odpowiednio o blisko 60 i ok. 20% w sytuacji wdrożenia propozycji liberalizacyjnych z grudnia 2008 r. (wariant 1) oraz o ponad 82 i 14% w obliczu pełnej, multilateralnej liberalizacji światowego handlu rolnego (wariant 2). W przypadku większości analizowanych grup asortymentowych większa redukcja wpływów z tytułu eksportu mogłaby nastąpić, gdyby do skutku doszła pełna i wielostronna rezygnacja ze stosowania dopłat do eksportu żywności oraz całkowita redukcja tariff celnych.

Obniżenie poziomu ochrony celnej rynku UE może z kolei wywołać wzrost importu ważniejszych grup artykułów rolno-spożywczych na JRE – tym większy, im większy zakres redukcji tariff celnych. Najbardziej dynamicznego wzrostu wydatków importowych można oczekiwać na chronionym najwyższymi stawkami celnymi rynku cukru. Wartość importu cukru do UE może bowiem zwiększyć się w granicach od 24%, przy założeniu implementacji nowego porozumienia rolnego na zasadach określonych w draft modalities z grudnia 2008 r. (wariant 1), do 74%, w sytuacji całkowitej, multilateralnej liberalizacji światowej wymiany rolnej (wariant 2). Znaczący wzrost importu może nastąpić także na rynkach produktów pochodzenia zwierzęcego, a zwłaszcza na rynku mięsa, podrobów i przetworów mięsnych. Wydatki na sprowadzane z zagranicy artykuły mięsne w warunkach pełnego uwolnienia handlu rolnego mogą się zwiększyć nawet o 35% w porównaniu z utrzymaniem status quo w zakresie dostępu do światowych rynków rolnych. Można uznać, że uwalnianie wymiany gospodarczej z zagranicą może przyczynić się do utraty części rynku przez producentów i przetwórców mleka, mięsa i cukru z UE na rzecz dostawców z krajów o niższych kosztach wytwarzania, przede wszystkim z: Australii, Nowej Zelandii, Ameryki Południowej, Ameryki Północnej czy Ukrainy.



Tabela 19. Zmiany wartości eksportu i importu ważniejszych grup produktów rolno-żywnościowych w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w warunkach liberalizacji światowego handlu rolnego (w %)  
 – zmiany w porównaniu z sytuacją obecną w zakresie dostępu do światowych rynków rolnych

Grupy produktów	Eksport (%; ceny fob)										Import (%; ceny cif)										
	ASEAN	ANCOM	NAFTA	MERCOSUR	UE	ECOWAS	CACM	ASEAN	ANCOM	NAFTA	MERCOSUR	UE	ECOWAS	CACM	ASEAN	ANCOM	NAFTA	MERCOSUR	UE	ECOWAS	CACM
Wariant 1 - Liberalizacja światowego handlu rolnego według modalities z 6.12.2008																					
Zboża	4,04	2,47	20,66	4,36	-1,02	-5,24	-2,89	7,79	5,03	15,27	9,90	-1,22	2,70	3,28							
Nasiona i owoce oleistych	-0,36	18,63	1,77	-2,51	2,17	-0,49	3,30	24,43	3,36	1,18	-0,33	-2,45	2,08	-0,38							
Owoce, warzywa i orzechy	3,57	8,13	3,26	5,92	-2,78	9,57	2,87	5,71	3,42	1,81	6,94	0,54	4,60	3,69							
Oleje i tłuszcze	20,95	-2,88	1,28	-6,15	-2,25	-4,23	4,03	8,36	2,67	2,40	11,63	1,26	6,84	1,72							
Cukier	30,86	24,57	0,43	29,91	-59,48	47,01	27,46	11,67	7,06	23,59	24,88	24,17	5,19	8,14							
Mięso, podroby i przetwory mięsne	16,75	-0,81	41,39	109,06	-20,51	-20,64	2,03	11,15	11,59	23,10	18,87	14,50	12,38	7,46							
Mleko i produkty mleczarskie	26,17	-1,52	69,85	14,06	-3,61	15,94	-3,21	3,85	16,68	75,26	38,60	3,27	4,37	11,51							
Wariant 2 - Pełna multilateralna liberalizacja światowego handlu rolnego																					
Eksport (%; ceny fob)																					
Zboża	11,46	8,18	62,84	23,56	-3,31	-9,09	-1,43	20,04	17,56	27,66	25,77	-0,87	9,02	11,52							
Nasiona i owoce oleistych	-1,99	175,57	-0,62	-5,52	2,30	-5,53	8,59	85,98	8,09	3,18	-1,24	-4,08	6,60	-1,88							
Owoce, warzywa i orzechy	8,71	15,43	7,84	5,12	-2,02	31,57	7,07	15,79	9,22	4,97	15,95	1,15	14,39	10,53							
Oleje i tłuszcze	66,51	-12,21	1,41	-12,92	-4,30	-12,65	12,04	25,59	11,77	4,54	36,51	3,17	24,18	4,65							
Cukier	68,25	49,38	-3,46	76,88	-82,27	52,31	53,27	28,08	18,00	38,56	69,40	74,11	11,24	23,03							
Mięso, podroby i przetwory mięsne	4,39	-6,57	87,10	222,46	-14,33	-40,02	1,12	34,99	46,62	38,22	48,63	35,47	48,10	21,48							
Mleko i produkty mleczarskie	43,82	-13,64	173,18	20,01	2,27	21,86	-20,62	9,26	61,16	145,29	141,35	8,63	12,35	48,33							

Źródło: symulacje GTAP.

Wyniki przeprowadzonych analiz symulacyjnych wskazują, że postępująca liberalizacja światowych obrotów rolnych może spowodować istotny wzrost eksportu mięsa, podrobów i przetworów mięsnych oraz artykułów mleczarskich z państw NAFTA i MERCOSUR, które zwłaszcza w odniesieniu do pierwszej z wymienionych grup produktów najbardziej zagrażają pozycji UE na rynku światowym. W wariant 2 symulacji, zakładającym niczym nieskrępowaną liberalizację globalnego handlu rolnego, przychody z tytułu eksportu tych dwóch grup towarowych w NAFTA mogą wzrosnąć odpowiednio o ok. 87 i 173%, a w MERCOSUR o 222 i 20%. Znaczącym eksporterem artykułów mleczarskich, cukru oraz olejów i tłuszczów mogą stać się kraje ASEAN, a ponadto swoją pozycję konkurencyjną na światowym rynku cukru mogą umacniać państwa MERCOSUR, ANCOM, ECOWAS i CACM. Wzrost wartości eksportu tej grupy asortymentowej może w ich przypadku ukształtować się w przedziale 25-47% w rezultacie wdrożenia draft modalities z końca 2008 r. (wariant 1) lub 49-77% w efekcie urzeczywistnienia pełnego, multilateralnego uwolnienia światowego handlu rolnego (wariant 2).

Obserwowany, na skutek obniżenia stawek celnych, przyrost importu podstawowych produktów rolno-spożywczych w największym stopniu może dotyczyć krajów MERCOSUR i ASEAN. Wartość zakupów importowych dokonywanych przez te ugrupowania może – w zależności od produktu – zwiększyć się w granicach od 15 do 85%, a import mleka i artykułów mleczarskich do MERCOSUR wzrosnąć nawet o ponad 140%. Przewidywany, dynamiczny rozwój wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi w regionie Azji Południowo-Wschodniej można uzasadnić: rosnącym stopniem otwartości badanych krajów azjatyckich na gospodarkę światową i proeksportowym zorientowaniem przemysłu tego regionu, systematycznie zwiększającym się poziomem dochodów per capita determinującym wzrost siły nabywczej i skłonności do konsumpcji oraz ułatwieniami dostępu, m.in. do rynku UE, przyznawanymi krajom rozwijającym się. Zarówno państwa ASEAN, jak i MERCOSUR korzystać będą także z przewag kosztowo-cenowych oraz swoistej renty położenia, umożliwiających im zwiększenie udziałów w rynku światowym i wzmocnienie zajmowanej na nim pozycji konkurencyjnej. Warto zwrócić uwagę, że prawie 1,5-krotny wzrost wartości importu produktów mleczarskich może nastąpić w krajach NAFTA, co w zestawieniu z jednoczesnym dynamicznym wzrostem wartości eksportu pozwala wnioskować o bardzo wysokiej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego tą grupą produktów w państwach Ameryki Północnej. W warunkach całkowitej rezygnacji ze środków ograniczania konkurencyjnego importu z zagranicy, wzrost wydatków importowych na artykuły mleczarskie odpowiednio na poziomie ponad 48 i 61% może także mieć miejsce w krajach CACM i ANCOM.

W stosunkowo najmniejszym zakresie zmiany wolumenu wymiany handlowej mogą być obserwowane na rynku zbóż i nasion oleistych. Z wyjątkiem państw ASEAN, wzrost wartości ich importu nie powinien przekroczyć 16% lub 28%, odpowiednio w przypadku procesów liberalizacyjnych postępujących zgodnie z draft modalities z grudnia 2008 r. (wariant 1) i bazujących na założeniu likwidacji wszelkich instrumentów oddziaływania na handel międzynarodowy (wariant 2). Warto podkreślić, że w krajach UE możliwe jest nawet nieznaczne obniżenie wartości wydatków ponoszonych na sprowadzane z zagranicy zboża i nasiona oleistych. Większych zmian nie należy też oczekiwać w handlu nasionami oleistych, ponieważ z uwagi na niski stopień samowystarczalności UE w tym zakresie, import surowców oleistych na JRE przebiega na warunkach becelowych, a wolumen obrotów uzależniony jest głównie od wahań popytu, podaży i cen na rynkach wewnętrznych UE i rynkach światowych.

W ugrupowaniach, w których w rezultacie obniżenia obecnego poziomu ochrony rynku może dojść do wzmożonego importu artykułów rolnych, produkcja może się zmniejszać (tab. 20). W strefach preferencyjnego handlu, które będą korzystać ze swobodnego dostępu do rynków pozostałych państw i prawdopodobnie powiększać wolumen realizowanego eksportu, można będzie obserwować konieczny do rozwoju orientacji proeksportowej wzrost produkcji. Podobnie, jak w sferze wymiany handlowej, największe zmiany mogą być notowane na rynkach cukru i produktów pochodzenia zwierzęcego. I tak na przykład, produkcja cukru w UE – w zależności od skali procesów liberalizacyjnych – może ulec ograniczeniu w granicach od 27% (wariant 1) do 44% (wariant 2), a artykułów mięsnych o 9 lub 12% w porównaniu z sytuacją, w której utrzymano by obecny kształt międzynarodowej polityki handlowej. W tym samym czasie w państwach MERCOSUR może nastąpić wzrost produkcji wymienionych grup asortymentowych, odpowiednio od ok. 8 do 21% (cukier) oraz od 25 do 49% (mięso, podroby i przetwory mięsne). Znaczącego wzrostu wolumenu produkcji cukru można się także spodziewać w krajach CACM, zbóż – w państwach NAFTA, a nasion oleistych, olejów i tłuszczów – w regionie Azji Południowo-Wschodniej. Negatywne skutki zmniejszenia produkcji większości podstawowych artykułów rolno-spożywczych w największym stopniu mogą być z kolei odczuwalne w krajach ECOWAS. Należy również odnotować, że zawarcie nowego porozumienia rolnego na forum WTO nie wpłynęłoby istotnie na wolumen produkcji owoców i warzyw. Można to uzasadnić komplementarnym charakterem struktury wewnętrznej produkcji i importu tej grupy asortymentowej, co z punktu widzenia dostępności produktów na rynku wskazuje na niezbędność realizowanych przez poszczególne ugrupowania integracyjne zakupów importowych.

Tabela 20. Zmiany wielkości produkcji i popytu prywatnych gospodarstw domowych na podstawowe artykuły rolno-spożywcze w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w warunkach liberalizacji światowego handlu rolnego (%) – zmiany w porównaniu z sytuacją obecną w zakresie dostępu do światowych rynków rolnych

Grupy produktów	Produkcja										Popyt										
	ASEAN	ANCOM	NAFTA	MERCOSUR	UE	ECOWAS	CACM	ASEAN	ANCOM	NAFTA	MERCOSUR	UE	ECOWAS	CACM	ASEAN	ANCOM	NAFTA	MERCOSUR	UE	ECOWAS	CACM
Wariant 1 - Liberalizacja światowego handlu rolnego według modalities z 6.12.2008																					
Zboża	0,03	-1,76	5,15	1,69	-1,32	-0,48	-1,31	-0,10	0,13	-0,01	-0,18	0,04	0,02	0,04	0,13	-0,01	-0,18	0,04	0,02	0,04	0,04
Nasiona i owoce oleistych	6,17	-0,61	0,33	-4,44	0,50	-0,61	1,01	-0,28	0,07	0,00	-0,14	0,03	0,01	-0,03	0,07	0,00	-0,14	0,03	0,01	0,01	-0,03
Owoce, warzywa i orzechy	-0,38	1,65	0,22	0,33	-1,66	0,09	1,04	-0,10	-0,01	-0,01	-0,19	0,04	0,00	0,01	-0,01	-0,01	-0,19	0,04	0,00	0,00	0,01
Oleje i tłuszcze	11,55	-1,13	-0,15	-4,34	-1,72	-3,83	0,73	-0,12	0,08	-0,05	-0,05	0,22	0,19	0,06	0,08	-0,05	-0,05	0,22	0,19	0,19	0,06
Cukier	4,91	1,42	-2,77	8,43	-26,54	-0,64	7,95	0,41	0,05	0,42	-0,02	4,09	0,99	-0,02	0,05	0,42	-0,02	4,09	0,99	0,99	-0,02
Mięso, podroby i przetwory mięsne	-0,09	-0,18	1,93	24,99	-8,96	-3,24	-0,61	0,05	0,02	0,08	-0,45	1,25	0,15	0,04	0,02	0,08	-0,45	1,25	0,15	0,15	0,04
Mleko i produkty mleczarskie	1,93	-0,40	-1,56	-0,91	-1,73	-2,93	-1,95	0,19	0,05	0,71	0,04	0,39	0,33	0,13	0,05	0,71	0,04	0,39	0,33	0,33	0,13
Wariant 2 - Pełna multilateralna liberalizacja światowego handlu rolnego																					
Produkcja																					
Zboża	-0,64	-6,00	16,46	6,99	-2,04	-1,47	-4,47	-0,20	0,46	-0,11	-0,43	0,06	0,04	0,14	0,46	-0,11	-0,43	0,06	0,04	0,04	0,14
Nasiona i owoce oleistych	18,47	1,38	-1,73	-9,46	0,49	-2,22	2,81	-0,74	0,13	-0,02	-0,28	0,04	0,03	-0,10	0,13	-0,02	-0,28	0,04	0,03	0,03	-0,10
Owoce, warzywa i orzechy	-1,24	3,07	0,20	-1,07	-1,66	0,31	2,54	-0,21	0,00	-0,03	-0,36	0,07	0,00	0,02	0,00	-0,03	-0,36	0,07	0,00	0,00	0,02
Oleje i tłuszcze	36,04	-5,16	-0,54	-9,47	-3,29	-12,95	2,50	-0,31	0,32	-0,39	-0,03	0,35	0,66	0,13	0,32	-0,39	-0,03	0,35	0,66	0,66	0,13
Cukier	10,08	2,68	-4,55	21,18	-44,30	-14,70	15,34	1,02	0,12	0,47	0,00	10,02	2,95	-0,11	0,12	0,47	0,00	10,02	2,95	2,95	-0,11
Mięso, podroby i przetwory mięsne	-4,18	-0,80	4,43	48,87	-12,05	-11,67	-2,07	0,26	0,07	-0,20	-0,93	2,37	0,60	0,09	0,07	-0,20	-0,93	2,37	0,60	0,60	0,09
Mleko i produkty mleczarskie	0,54	-1,49	-1,84	-4,33	-1,38	-13,66	-8,06	0,66	0,17	1,01	0,30	0,66	1,39	0,53	0,17	1,01	0,30	0,66	1,39	1,39	0,53

Źródło: symulacje GTAP.

Tabela 21. Zmiany cen podstawowych artykułów rolno-spożywczych płaconych przez prywatne gospodarstwa domowe w wybranych regionalnych ugrupowaniach integracyjnych w warunkach liberalizacji światowego handlu rolnego (%) – zmiany w porównaniu z sytuacją obecną w zakresie dostępu do światowych rynków rolnych

Grupy produktów	ASEAN		ANCOM		NAFTA		MERCOSUR		UE		ECOWAS		CACM	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Zboża	1,30	3,03	-1,25	-4,34	0,20	2,80	3,37	7,57	-0,83	-1,11	-0,25	-0,59	-0,63	-2,12
Nasiona i owoce oleistych	2,60	7,06	-0,67	-1,46	0,91	2,61	2,75	5,59	-0,29	-0,23	-0,19	-0,45	0,14	0,36
Owoce, warzywa i orzechy	1,20	2,85	0,06	-0,27	0,83	2,76	3,41	6,80	-1,65	-2,34	-0,13	-0,20	-0,30	-0,89
Oleje i tłuszcze	1,07	2,88	-0,45	-1,81	0,12	0,84	1,63	3,03	-0,50	-0,83	-1,50	-5,03	-0,53	-1,54
Cukier	-1,61	-3,90	-0,33	-0,96	-0,68	-0,68	1,51	2,95	-6,62	-15,03	-6,68	-18,39	-0,15	-0,36
Mięso, podroby i przetwory mięsne	0,17	-0,05	-0,17	-0,70	-0,09	0,38	3,08	6,43	-2,17	-4,07	-1,00	-3,60	-0,45	-1,35
Mleko i produkty mleczarskie	-0,40	-1,68	-0,31	-1,13	-1,05	-1,43	1,30	1,84	-0,74	-1,29	-1,97	-7,65	-0,85	-3,23

I – liberalizacja światowego handlu rolnego według modalities z dnia 6.12.2008

II – pełna multilateralna liberalizacja światowego handlu rolnego

Źródło: symulacje GTAP.

Spadek produkcji rolnej w państwach UE i innych stosujących obecnie wysoki poziom protekcjonizmu może doprowadzić do wzrostu większości cen światowych artykułów rolnych<sup>33</sup>. Nie musi to jednak oznaczać strat w rencie konsumentów w analizowanych regionach, ponieważ ceny przez nich płacone mogą się zmniejszyć (tab. 21). Sytuacja taka może mieć miejsce w krajach UE, ECOWAS, ANCOM i CACM. Najkorzystniejszy z punktu widzenia konsumentów spadek cen może być obserwowany w dwóch pierwszych strefach preferencyjnego handlu, zwłaszcza na rynku cukru, którego cena może się obniżyć o blisko 7% w przypadku implementacji propozycji liberalizacyjnych z grudnia 2008 r. lub odpowiednio o ok. 15 lub 18% w UE i ECOWAS w warunkach całkowitego uwolnienia światowego handlu rolnego. Sprzyjający wzrostowi siły nabywczej konsumentów spadek cen może w tych częściach świata wystąpić również na rynkach produktów pochodzenia zwierzęcego oraz na rynku olejów i tłuszczu w ECOWAS. W ugrupowaniach, w których część zwiększonej rodzimej produkcji będzie „wysysana” przez eksport, ceny płacone przez konsumentów mogą się zwiększać – tym bardziej, im większa obniżka stawek celnych zostanie zaimplementowana. Z tak determinowanym wzrostem cen artykułów rolnych najprawdopodobniej będą musieli zmierzyć się konsumenci z państw MERCOSUR oraz, pomijając cukier i produkty mleczarskie, ASEAN i NAFTA.

W ślad za zmianami cen powinny podążać zmiany popytu. Niższe ceny konsumentów na terenie UE, ECOWAS, ANCOM i CACM mogą znaleźć odzwierciedlenie we wzroście popytu na większość artykułów rolno-żywnościowych (tab. 20). Największych zmian w tym zakresie można oczekiwać na unijnym rynku cukru, gdzie przy założeniu całkowitego zniesienia barier celnych i subsydiów eksportowych w światowym handlu rolnym (wariant 2) popyt może się zwiększyć nawet o ok. 10%. Wzrost cen w krajach MERCOSUR, ASEAN i NAFTA może z kolei powodować ograniczenie wielkości zgłaszanego przez konsumentów popytu, przy czym jego spadek nie powinien przekraczać odpowiednio 0,3 i 0,7% w sytuacji częściowej i pełnej liberalizacji światowej wymiany rolnej.

Na podstawie badań symulacyjnych *ex ante* można stwierdzić, że obniżanie poziomu ochrony celnej rynków krajów stosujących wysoki poziom protekcji może prowadzić do powiększania importu artykułów rolno-żywnościowych, a redukcja subsydiów eksportowych – wywoływać spadek opłacalności eksportu na rynki o niskich cenach. Oznaczałoby to utratę części rynku przez producentów artykułów rolnych i żywnościowych z UE na rzecz dostawców z państw dysponujących przewagami kosztowo-cenowymi, wynikającymi najczęściej z niższej opłaty pracy i/lub renty położenia, które korzystając ze swobodnego dostępu do rynków krajów wysoko rozwiniętych, mogą zwiększyć wolumen pro-

---

<sup>33</sup> Zob. np. Diao, Somwaru i Roe (2003).

dukcji rolnej i eksportu, a w konsekwencji spowodować osłabienie pozycji konkurencyjnej UE w handlu światowym. Beneficjentami postępującej liberalizacji światowego handlu rolnego, posiadającymi tego typu przewagi i przez to zagrażającymi pozycji konkurencyjnej UE na rynku globalnym mogą być państwa MERCOSUR. Ponadto, implementacja nowego porozumienia rolnego może przynieść korzyści w postaci zwiększenia udziałów w eksporcie światowym krajom NAFTA, odznaczającym się dogodnymi warunkami do produkcji rolnej, znaczącym i skoncentrowanym potencjałem produkcyjnym, który zezwala na osiągnięcie korzyści skali produkcji oraz wysoką efektywność wykorzystania czynników produkcji. Na tej podstawie można przypuszczać, że tak jak do tej pory największymi konkurentami UE na światowym rynku rolnym mogą pozostać państwa z regionu obu Ameryk, z którymi poszukując rozwiązania problemów globalnych, negocjowane są również porozumienia o ustanowieniu regionalnych stref preferencyjnego handlu, tj. umowa stowarzyszeniowa UE-MERCOSUR oraz Umowa o transatlantyckim partnerstwie handlowym i inwestycyjnym (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Obawiając się osłabienia pozycji konkurencyjnej sektora rolno-żywnościowego UE na rynku regionalnym i światowym na rzecz państw o znaczącym potencjale produkcyjnym i eksportowym, wspartym przewagami cenowymi oraz/lub bardziej efektywnym rolnictwie, w tym należących do MERCOSUR i NAFTA, należy poszukiwać środków, które umożliwiłyby ochronę sektora rolnego UE po ewentualnej implementacji nowych porozumień liberalizujących handel, zarówno w skali regionalnej, jak i globalnej. Być może niedoskonałym, ale praktykowanym już w przeszłości rozwiązaniem byłoby szczególne potraktowanie sektora rolnego przez członków WTO, związane m.in. z możliwością zachowania lub przynajmniej niższej redukcji ceł na najbardziej wrażliwe artykuły rolno-żywnościowe, wprowadzenia okresów przejściowych i zastosowania zasady niesymetrycznych ustępstw.

Z przeprowadzonych badań wynika, że uwalnianiu wymiany handlowej mogą również towarzyszyć zmiany poziomu cen płaconych przez konsumentów i podążające w ślad za nimi zmiany popytu na podstawowe artykuły rolno-żywnościowe. W UE, ANCOM i ugrupowaniach z regionu Afryki, wywołany wzrostem importu spadek produkcji artykułów rolno-spożywczych, przy jednoczesnym, determinowanym spadkiem cen, zwiększeniu popytu na nie, może się przyczyniać do ograniczenia wartości eksportu, w warunkach liberalizacji handlu rolnego pozbawionego wsparcia finansowego. W pozostałych analizowanych ugrupowaniach wzrost cen, będący rezultatem ograniczenia wewnętrznej podaży produktów rolnych na skutek wzmożonego eksportu, może przyczyniać się do zmniejszenia efektywnego popytu. Bardziej dynamiczne zmiany obrotów han-

dlowych, produkcji, popytu i cen ujawniłyby się w przypadku wdrożenia bardziej zaawansowanego scenariusza liberalizacji dostępu do rynków rolnych.

Według zrealizowanych symulacji, do newralgicznych i najbardziej narażonych na rosnącą w warunkach postępujących procesów liberalizacyjnych presję konkurencyjną branż przetwórstwa rolno-spożywczego należy zaliczyć sektor cukrowniczy, mleczarski i mięsny. Spodziewając się wzmożonego importu z państw produkujących tańszy cukier z trzciny cukrowej, a w konsekwencji spadku cen cukru na JRE, należałoby podjąć działania zmierzające do zwiększenia konkurencyjności unijnych producentów buraków cukrowych. Biorąc pod uwagę wynikający z redukcji taryf celnych wzrost przywozu produktów mleczarskich i mięsnych, głównie z krajów Ameryki Południowej i Północnej oraz Australii i Nowej Zelandii, uzasadnione byłoby również wprowadzenie w UE mechanizmów osłonowych dla gospodarstw rolnych produkujących mleko i żywiec, łagodzących skutki postępującej liberalizacji.



## Wnioski i rekomendacje

### *Wnioski*

- Sektor rolny w Polsce, tak jak w innych nowych krajach członkowskich UE, charakteryzuje się znacznie mniejszym niż w krajach UE-15 potencjałem konkurencyjnym. Mniej korzystne są w nowych krajach członkowskich relacja ziemia/praca i kapitał/praca oraz niższa jest efektywność wykorzystania czynników produkcji. Mniejsza produktywność ziemi i pracy w dużym stopniu wynika z niekorzystnej w krajach UE-12 struktury obszarowej gospodarstw. Kraje te brak przewag w zakresie wydajności czynników produkcji „rekompensują” niższymi kosztami ich opłaty – w tym głównie opłaty pracy.
- Zmiany natury strukturalnej nie dokonują się szybko, stąd w budowie pozycji konkurencyjnej sektora rolnego (jego podmiotów i produktów na rynku wewnętrznym i zewnętrznym), istotne jest zwiększenie skali podaży przede wszystkim przez poprawę organizacji pierwotnego rynku produktów rolnych (stopień zorganizowania producentów). Ten sposób zwiększenia skali podaży wpływa też na obniżenie kosztów jednostkowych produktów rolnych, a zatem i produktów spożywczych.
- Poprawa relacji czynników produkcji i wzrost produktywności ziemi oraz poprawa organizacji rynku pierwotnego nie są możliwe bez finansowego i instytucjonalnego zewnętrznego wsparcia tego sektora. Skala wsparcia rolnictwa określona jest w odniesieniu do krajów członkowskich UE funduszami unijnymi (wyższymi w Polsce w latach 2014-2020 w porównaniu do poprzedniego okresu budżetowego UE), ale również funduszami krajowymi, od których zależy realizacja wsparcia w ramach delegacji ustalonych dla krajów członkowskich. Na możliwość w miarę wysokiego wspomaganie sektora rolnego (ale również małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych) wskazuje relatywnie wysoko oceniany w światowych rankingach konkurencyjności ogólny stan gospodarki w Polsce. Jednocześnie jednak rankingi te wskazują na niezbyt korzystne dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych, w tym funkcjonujących w sektorze rolno-spożywczym, ich otoczenie instytucjonalne. Chodzi tu przede wszystkim o zbyt rozbudowane procedury biurokratyczne i zmienne prawo gospodarcze. Te właśnie czynniki w połączeniu z relatywnie niskim poziomem infrastruktury technicznej decydują w dużym stopniu o odległych miejscach Polski w sumarycznych wskaźnikach konkurencyjności prowadzonych przez organizacje międzynarodowe.

- We współczesnym świecie efektywnemu wykorzystaniu czynników produkcji i korzystnym z ekonomicznego punktu widzenia ich proporcjom towarzyszyć musi poprawa jakości czynnika pracy. Jest to, łącznie z rozwojem „społeczeństwa informacyjnego” i szerokiego wprowadzania innowacji podstawowy priorytet unijnej Strategii 2020 i wynikających z niej założeń wspólnej polityki rolnej UE przyjętej do realizacji w latach 2014-2020. Tymczasem w Polsce poziom wykształcenia producentów rolnych jest niższy niż w krajach UE (dotyczy to głównie wykształcenia wyższego) i zdecydowanie mniejszy jest zakres działań innowacyjnych oraz współpracy nauki z praktyką. Relatywnie niska jakość czynnika pracy w polskim rolnictwie i generalnie niewielka skala rozwoju opartego na wiedzy wynika w bardzo dużym stopniu z obniżania się zatrudnienia i nakładów w sferze B+R dotyczącej tego sektora gospodarki. Polska w rankingach konkurencyjności dotyczących rozwoju konkurencyjności w oparciu o wiedzę, innowacje i zakres rozwoju społeczeństwa informacyjnego zajmuje jedno z ostatnich miejsc w UE.
- Przewaga kosztowo-cenowa, w połączeniu z: otwarciem rynku unijnego na produkty wytwarzane w Polsce, wzrostem wykorzystania w przetwórstwie tańszych po akcesji importowanych surowców, nasileniem skali reeksportu, zwiększeniem skali obrotów między filiami transnarodowymi firm przetwórczych i filiami sieci wielkopowierzchniowych i stosowaniem nowoczesnych metod produkcji spowodowały po przystąpieniu naszego kraju do Wspólnoty wzrost poziomu wskaźników obrazujących konkurencyjność zewnętrzną polskiego sektora rolno-spożywczego. Poprawa wskaźników konkurencyjności zewnętrznej dotyczyła przede wszystkim wyrobów przemysłu spożywczego, których udział w eksporcie ogółem produktów sektora rolno-spożywczego wynosi ok. 85% i jest to wskaźnik wyższy od przeciętnego w UE. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że poprawa konkurencyjności dotyczyła przede wszystkim produktów wytwarzanych przez wiodące firmy w kraju należące głównie do kapitału zagranicznego. W system wymiany międzynarodowej w małym stopniu włączone są firmy małe i średnie. Od podmiotów sektora spożywczego (głównie firm dużych) i ich polityki wobec podmiotów rolnych (dostawców surowca) w bardzo dużym stopniu zależy utrzymanie konkurencyjności kosztowo-cenowej krajowych produktów spożywczych.
- Poprawa proporcji czynników produkcji w rolnictwie, wzrost efektywności ich wykorzystania i obniżenie kosztów produkcji są niezbędne wobec możliwej dalszej liberalizacji obrotów światowymi produktami rolno-spożywczymi. Z przeprowadzonych analiz symulacyjnych wynika, że kra-

je UE, w tym Polska, mogą najbardziej spośród innych ugrupowań odczuć skutki liberalizacji obrotów produktami rolno-spożywczymi (zniesienie subsydiów eksportowych i redukcja lub zniesienie taryf celnych). Część rynków zbytu może być utracona na rzecz dostawców z krajów o niższych kosztach wytwarzania. Możliwy spadek produkcji rolnej w państwach UE i innych krajach stosujących obecnie relatywnie wysoki poziom protekcjonizmu może doprowadzić do wzrostu cen większości artykułów rolnych na rynku światowym. Beneficjentami liberalizacji światowego handlu rolnego mogą być głównie państwa MERCOSUR i kraje NAFTA.

**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 zwiększenie instrumentarium konkurowania 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 możliwej dalszej liberalizacji obrotów światowych produktami rolno-spożywczymi.**

#### *Rekomendacje*

Uwzględniając priorytety zawarte w Strategii 2020, a także biorąc pod uwagę obecne różnice w realizacji jej celów w Polsce i w innych krajach UE, za najistotniejsze zadanie administracji rządowej uznać należy poprawę „jakości” kapitału ludzkiego w sektorze rolnym. „Jakość” kapitału ludzkiego decyduje w sposób bezpośredni o sukcesach w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach. Chodzi tu przede wszystkim o powstrzymanie spadkowego trendu zatrudniania w sferze B+R dotyczącego rolnictwa i obniżania udziału nakładów na działalność badawczo-rozwojową w rolnictwie w relacji do ogólnych nakładów na tę sferę. Konieczny jest również większy niż w krajach UE wzrost nakładów mających na celu wzrost poziomu wykształcenia zatrudnionych w rolnictwie polskim i zwiększenie dostępu producentów rolnych do sieci internetowych.

Odległa pozycja Polski w unijnych i światowych rankingach dotyczących rozwoju gospodarki opartej o wiedzę, w tym wprowadzania do rolnictwa rozwiązań innowacyjnych czyni koniecznym priorytetowe traktowanie projektów dotyczących innowacyjnych rozwiązań w produkcji i szeroko rozumianej jej

organizacji. Chodzi tu przede wszystkim o projekty zgłaszane wspólnie przez uczestników rynku i ich otoczenie (producentów rolnych, przetwórców, jednostki naukowo-badawcze). Optymalnym rozwiązaniem byłyby projekty dotyczące funkcjonowania podmiotów rynku i ich otoczenia w systemie klastrów, realizacja których doprowadziłaby do stosowania rozwiązań innowacyjnych o charakterze kreatywnym i równocześnie prowadzących do wzrostu wydajności pracy i ziemi przy zachowaniu zasad ochrony środowiska. Celowe i zasadne jest wspieranie projektów dotyczących wzrostu wydajności ziemi poprzez umiarkowaną intensyfikację produkcji i poprawę jakości gleb (wapnowanie gleb i ich wzbogacanie w substancje organiczne).

Uwzględniając różnice strukturalne w rolnictwie polskim i w większości krajach UE (głównie w krajach Europy Zachodniej), bardzo ważne jest wspieranie procesu poprawy organizacji pierwotnego rynku rolnego – głównie poprzez samoorganizowanie się producentów rolnych w uznane prawem unijnym grupy producentów oraz ich związki i stowarzyszenia. Wsparcie powinno być udzielane na maksymalnym, dopuszczalnym prawem unijnym poziomie, przy równoczesnym tworzeniu korzystnego dla tworzenia i funkcjonowania grup otoczenia finansowego (podatki, kredyty), prawnego i instytucjonalnego. Wspieranie grup producentów jako praktycznie jedynej w warunkach rozdrobnionej struktury agrarnej możliwości „przełamania” bariery skali produkcji i obniżenia jej kosztów jest niezbędne wobec powolnych z przyczyn ekonomicznych i społecznych strukturalnych zmian w gospodarce i rolnictwie. Zmiany proporcji czynników produkcji i warunkująca je w dużym stopniu konieczność poprawy struktury agrarnej należą do grupy rozwiązań systemowych, wykraczających w znacznym stopniu poza obszar działań w odniesieniu do samego rolnictwa. Niemniej to wspieranie wydajności pracy poprzez lepsze wyposażenie pracujących w rolnictwie w pozostałe czynniki musi być celem długookresowej polityki ekonomicznej wobec sektora rolnego.

Wspomaganie procesu samoorganizowania się producentów wpisuje się w coraz bardziej podkreślaną konieczność tworzenia optymalnych warunków producentom rolnym dla aktywnego konkurowania na rynku krajowym i rynkach zagranicznych. Oczywiście nie zmienia to konieczności bezpośredniego wsparcia producentów rolnych. Istotne jest jedynie znalezienie optimum w zakresie wielkości i struktury działań interwencyjnych wobec tego sektora gospodarki narodowej.

Ograniczenie biurokracji, zwiększenie swobody i ułatwień prowadzenia biznesu, bardziej stabilne prawo podatkowe, ale również wsparcie procesu wzajemnej współpracy to bardzo istotne czynniki realizacji jednego z celów Strategii 2020, jakim jest szersze włączenie w rynek krajowy i wymianę międzynarodową małych i średnich przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw przemysłu spożywcze-

go. W firmach małych i średnich instrumentarium konkurowania nie różni się bardzo znacząco od możliwego do prowadzenia przez producentów rolnych.

We współczesnym świecie ogromne jest znaczenie systemu promocji i marketingu. Konieczne jest zatem nie tylko wspieranie uzasadnionych rynkowo i ekonomicznie projektów dotyczących tego typu działań przez podmioty rynku (grupy producentów, zrzeszenia branżowe), ale również prowadzenie bezpośrednich działań promocyjnych przez agendy rządowe. Marketing i reklama dotyczyć powinny przede wszystkim produktów spożywczych o wyższym stopniu przetworzenia oraz niektórych produktów rolnych (głównie owoców i warzyw). Reklamy i promocji praktycznie nie wymagają produkty półprzetworzone, w odniesieniu do których podstawowym czynnikiem określającym ich konkurencyjność wewnętrzną i zewnętrzną jest cena oferowanych produktów. Rola administracji rządowej w polityce dotyczącej handlu zagranicznego produktami rolnymi i spożywczymi sprowadza się również do aktywnego uczestnictwa w formułowaniu ostatecznych rozwiązań unijnych dotyczących porozumień handlowych z innymi ugrupowaniami gospodarczymi, ale również rozwiązań multilateralnych w ramach WTO. Z przeprowadzonych symulacji wynika, że do najbardziej poddanych presji konkurencyjnej w warunkach postępującej liberalizacji handlu światowego należą: sektor cukrowniczy, mleczarski i mięsny. Uzasadnione byłoby wprowadzenie w UE mechanizmów osłonowych dla gospodarstw produkujących buraki cukrowe, mleko i żywiec.

**Rola administracji rządowej w poszczególnych krajach członkowskich UE w zasadzie sprowadza się do właściwej i najpełniejszej realizacji priorytetów i celów Strategii 2020 i wspólnej polityki rolnej ustalonej do realizacji w latach 2014-2020 przy wypełnieniu delegacji ustalonych w unijnym prawodawstwie dla krajów członków tego ugrupowania. W odniesieniu do administracji rządowej w Polsce chodzi przede wszystkim o ograniczenie wpływu na konkurencyjność podmiotów sektora rolno-spożywczego słabych stron polskiej gospodarki, a właściwie „państwa”, którymi zgodnie ze światowymi rankingami konkurencyjności są głównie: nadmierna biurokracja w niemal wszystkich obszarach działania państwa i niestabilne prawo, a z punktu widzenia rozwoju gospodarki opartej na wiedzy bardzo niewielkie, w porównaniu z większością innych krajów UE, nakłady na badania i rozwój – zwłaszcza nakłady dotyczące sfery B+R odnoszonej do sektora rolnego.**

Rola producentów rolnych w procesie budowania konkurencyjności podmiotowej i produktowej sprowadza się do aktywnego pozyskiwania wszelkich dostępnych środków unijnego i krajowego wsparcia pozwalających na wzrost wydajności pracy i ziemi metodami produkcji zrównoważonej, a przede wszyst-

kim na samoorganizowanie się producentów. W pozyskiwaniu i efektywnym wykorzystaniu funduszy wsparcia bardzo pomocne powinny być instytucje funkcjonujące w otoczeniu rolnictwa – ośrodki doradztwa rolniczego, związki producentów, ośrodki naukowo-badawcze, ale też zakłady przetwórcze. Firmy przetwórcze, zwłaszcza o dużej skali produkcji, powinny dążyć do rozwoju pionowej współpracy z producentami rolnymi, tj. dostawcami surowca. Powiązania pionowe są korzystne dla poprawy konkurencyjności sektora przetwórstwa, bowiem umożliwiają większe dostosowanie wielkości, struktury i jakości przetworów spożywczych do zapotrzebowania rynków zbytu. Jednocześnie ścisła współpraca podmiotów rolnych i przetwórczych, powodująca „dzielenie się” ryzykiem, jakim są wahania cen surowca, pozwoliłaby na ograniczenie zmienności sytuacji ekonomicznej producentów rolnych, a tym samym racjonalne planowanie produkcji zgodne z zapotrzebowaniem odbiorców.

## 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. Adamik A. (2011): *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
3. Task Force on Competitiveness in the Agri-Food Industry (1991): *Growing Together: Report to Ministers of Agriculture*. Agriculture Canada, Ottawa.
4. Aiginger K. (1998): *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*. "Structural Change and Economic Dynamics", no. 2.
5. *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2005* (2006). European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg.
6. *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2013* (2013). European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg.
7. *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej lata 2004-2012*. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
8. Balassa B. (1965): *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*. The Manchester School, vol. 33.
9. Bieńkowski W. (1995): *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
10. Bieńkowski W. (2008): *Konkurencyjność gospodarki kraju; próba rewizji determinant i miar; przyczyny zmian znaczenia czynników konkurencyjności*. Maszynopis powielony. IGŚ SGH, Warszawa.
11. Bombińska E. (2002): *Wybrane mierniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kraju*. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 575.
12. Bossak J. (1984): *Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*. Monografie i Opracowania, nr 153. SGPiS, Warszawa.
13. Bossak J. (1987): *Zagraniczna polityka ekonomiczna krajów kapitalistycznych*, [w:] *Międzynarodowe przyływy gospodarcze – nowe tendencje i próby regulacji*, L. Balcerowicz (red.). PWN, Warszawa.
14. Bossak J. (2000): *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej – ujęcie instytucjonalne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*. Podedworny H., Grabowiecki J., Wnorowski H. (red.). UwB, Białystok.

15. Bossak J. (2006): *Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy*, [w:] Weresa M.A. (red.). Polska. Raport o konkurencyjności. IGŚ SGH, Warszawa.
16. Bossak J., Bieńkowski W. (2001): *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
17. Bossak J., Bieńkowski W. (2004): *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
18. Brinkman G.L. (1987): *The Competitive Position of Canadian Agriculture*. Canadian Journal of Agricultural Economics, vol. 35, no. 2: 263-288.
19. Buckley P.J., Pass Ch.L., Prescott K. (1988): *Measures of international competitiveness: A critical survey*. Journal of Marketing Management 2.
20. Cho D., Moon H.(2000): *From Adam Smith to Michael Porter: Evolution to Competitiveness Theory*. World Scientific, Singapore.
21. Daszkiewicz N. (2008); *Konkurencyjność MSP w procesie internacjonalizacji*, [w:] *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*, N. Daszkiewicz (red.). PWN, Warszawa.
22. 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.
23. Dołęgowski T. (2002): *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
24. Dunning J. (1992): *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*. Transnational Corporations, vol. 1, no. 1: 135-168.
25. Dunning J. (1992a): *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*. Transnational Corporations, no. 2.
26. Encyklopedia Biznesu (1995), s. 23. Fundacja Innowacja, Warszawa.
27. Eurostat, Agricultural Statistics,  
<http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/database>, 19.12.2014.
28. Fagerberg J. (1996): *Technology and Competitiveness*. Oxford Review of Economic Policy, vol. 12, no. 3: 39-51.
29. Fagerberg J. (1988): *International competitiveness*. The Economic Journal, vol. 98, no. 391.
30. Flejterski S. (1984): *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*. Gospodarka Planowa, nr 9.
31. Frohberg K. (2000): *Konkurencyjność polskiego rolnictwa*, [w:] *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, E. Majewski, G. Dalton (red.). SGGW, Warszawa.



32. Frejtag-Mika E. (2009): *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*. PWE, Warszawa.
33. Gorynia M. (2009): *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, M. Gorynia, E. Łązniewska (red.). PWN, Warszawa.
34. Grubel H.G., Lloyd P.J. (1975): *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. McMillan, New York.
35. Guzek M. (2006): *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i praktyki handlowej*. Wyd. II. PWE, Warszawa.
36. Hämmäläinen T.J. (2003): *National Competitiveness and Economic Growth. The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy*. Edward Elgar, Cheltenham.
37. Hughes K. (1993): *Introduction: internationalisation, integration and European competitiveness*, [w:] *European competitiveness*, K. Hughes (red.). Cambridge University Press, Cambridge.
38. IMD's World Competitiveness Yearbook (2000): International Institute for Management Development, Lozanna.
39. Jagiełło M. (2003): *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*. Studia i materiały, nr 80. IKCHZ, Warszawa.
40. Jagiełło M. (2008): *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*. Poltext, Warszawa.
41. Jankowska B. (2009): *Metodologia badań konkurencyjności gospodarek narodowych – Rankingi konkurencyjności w Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. PWN, Warszawa.
42. Kennedy P.L., Harrison R.W., Kalaitzandonakes N.G., Peterson H.Ch., Rindfuss R.P. (1997): *Perspectives on Evaluating Competitiveness in Agribusiness Industries*. Agribusiness, vol. 13, no. 4: 385-392.
43. Komunikat Komisji Europejskiej (2012): *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Bruksela.
44. Krasowicz S., Kuś J. (2010): *Kierunki zmian w produkcji rolniczej w Polsce do roku 2020 – próba prognozy*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3, Warszawa.
45. Krugman P. (1979): *A Model of Innovation Technology Transfer and the World Distribution of Income*. Journal of Political Economy, vol. 87, no. 2.
46. Krugman P. (1992): *Competitiveness; A Dangerous Obsession*, „Foreign Affairs”, no. 2.
47. Krugman P. (1994): *Competitiveness; A Dangerous Obsession*, „International Affairs”, no. 2.
48. Krugman P., Obstfeld M. (2007): *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*. PWN, Warszawa.

49. Lall S. (2001): *Comparing National Competitive Performance. An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index*. Working Paper no. 61, Queen Elisabeth House, Oxford.
50. 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. IRiSS, Warszawa.
51. Lubiński M., Michalski T., Misala J. (1995): *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki: Pojęcie i sposób mierzenia*. IRiSS, Warszawa.
52. Misala J. (2003): *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*. SGH, Warszawa.
53. Misala J. (2005): *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*. SGH, Warszawa.
54. Misala J. (2011): *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. PWE, Warszawa.
55. Noga A. (1994): *Źródła bogactwa kraju*. WSiP, Warszawa.
56. Noga A. (1995): *Zmiana pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*. „Gospodarka Narodowa”, nr 6. SGH, Warszawa.
57. Nosecka B., Krasowicz S., Pawlak K., Kita K., Zaremba Ł. (2012): *Czynniki konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego we współczesnym świecie*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 54. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
58. Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. (2011): *Wybrane aspekty konkurencyjności rolnictwa*. Program Wieloletni 2011-2014, nr 7. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
59. Olczyk M. (2008a): *Konkurencyjność – teoria i praktyka. Na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995-2006*. Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa.
60. Pawlak K. (2013): *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*. Rozprawy Naukowe nr 448, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
61. Pawlak K., Poczta W. (2011): *Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*. PWE, Warszawa.
62. Pierścionek Z. (2003): *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*. PWN, Warszawa.
63. Pitts E., Lagnevik M. (1998): *What determines food industry competitiveness?*, [w:] *Competitiveness in the food industry*, W.B. Traill, E. Pitts (red.). Blackie Academic & Professional, London.
64. Pluciński E.M. (2001): *Handel Polski z Unią Europejską*. Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa.

65. Poczta W. (1994): *Rolnictwo polskie a rolnictwo EWG (studium komparatywne)*. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, Rozprawy Naukowe, z. 247, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu.
66. Poczta W. (2003): *Rolnictwo polskie w przededniu integracji z Unią Europejską*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu.
67. Poczta W. (2010): *Przemiany w rolnictwie*, [w:] Raport o stanie wsi. Polska wieś 2010. Wyd. Scholar, Warszawa, s. 9-43.
68. Poczta W. (2010): *Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego sektora rolno-żywnościowego na rynku europejskim*. Postępy Nauk Rolniczych, nr 2.
69. Poczta W., Pawlak K. (2011): *Potenzielle Wettbewerbsfähigkeit und Konkurrenzposition des polnischen Landwirtschaftssektors auf dem Europäischen Binnenmarkt*. Berichte über Landwirtschaft, Band 89(1): 134-169.
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. Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A. (2000): *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*. Faculty of Economics and Business Administration, Working Paper no. 1, University of Tartu.
73. *Revised draft modalities for agriculture*. TN/AG/W/4/Rev.4, WTO, 6.12.2008.
74. Roczniki Statystyczne GUS.
75. Rugman A.M. (1991): *Diamond in the rough*. Business Quarterly, vol. 56, no. 3.
76. Rugman A.M. (1992): *Porter takes the wrong turn*. Business Quarterly, vol. 57, no. 3.
77. Stachowiak Z. (2004): *Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych*. Akademia Obrony Narodowej, Warszawa.
78. Szczepaniak I. (red.) (2012): *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, Program Wieloletni 2011-2014, nr 115. IERiGŻ-PIB, Warszawa.
79. The Growth Competitiveness Index: Analyzing key underpinning of sustained economic growth. The Global Competitiveness Report 2003, [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
80. The World Competitiveness Yearbook 2001, IMD, Lausanne 2001.
81. The World Development Report. Oxford University Press. Waszyngton 1998, 1999, 2000, 2001, 2003.
82. The World Competitiveness Scoreboard 2008, <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>, 14.04.2009.

83. Traill B., da Silva J.G. (1996): *Measuring International Competitiveness: the Case of the European Food Industry*. International Business Review, vol. 5, no. 2: 151-166.
84. UNCTADStat,  
<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, 19.12.2014.
85. 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.
86. Wiatrak A.P. (1982): *Dochody i akumulacja w gospodarce chłopskiej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
87. Witzke H., Noleppa S. (2010): *EU agricultural production and trade: Can more efficiency prevent increasing 'land-grabbing' outside of Europe?*. Research Report of Agripol Network for Policy Advice, dostęp: <http://agripol.de>.
88. World Competitiveness Yearbook, International Institute for Management Development, 2005; 2007.
89. World Investment Report, UNCTAD, New York-Genewa 2006.
90. Woś A. (2001): *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*. IERiGŻ, Warszawa.
91. Woś A. (2003): *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego*. IERiGŻ, Warszawa.
92. Wysokińska Z. (2004): *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Zagadnienia teoretyczne. Wnioski dla Polski*, [w:] Staszewski J. (red.). *Konkurencyjność gospodarki Polski w warunkach integracji z Unią Europejską i globalizacji*. WSE, Warszawa.
93. Zawislińska I. (2003): *Gospodarka Kanady na przełomie wieków*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

**ANEKS**  
**statystyczny**

## Aneks 1. Ranking krajów i liczba punktów w klasyfikacji ogólnej według WEF

Kraje	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty	Pozycja	Punkty
Szwajcaria	1	5,60	1	5,63	1	5,74	1	5,72	1	5,67	1	5,70
Singapur	3	5,55	3	5,48	2	5,63	2	5,67	2	5,61	2	5,65
USA	6	5,43	7	5,37	4	5,47	3	5,55	5	5,48	3	5,54
Finlandia	8	5,37	6	5,37	9	5,40	10	5,40	3	5,54	4	5,50
Niemcy	12	5,20	13	5,21	13	5,26	13	5,28	4	5,51	5	5,49
Japonia	10	5,32	8	5,33	7	5,41	5	5,50	9	5,40	6	5,47
Hong Kong	4	5,51	2	5,56	3	5,61	4	5,53	7	5,47	7	5,46
Holandia	5	5,46	9	5,32	8	5,40	12	5,29	8	5,42	8	5,45
Wlk. Brytania	9	5,33	10	5,30	12	5,33	14	5,27	10	5,37	9	5,41
Szwecja	22	4,95	17	5,10	14	5,24	11	5,38	6	5,48	10	5,41
Norwegia	11	5,22	11	5,30	11	5,36	9	5,41	11	5,33	11	5,35
Dania	14	5,17	14	5,14	16	5,18	15	5,27	15	5,18	13	5,29
Tajwan	2	5,59	4	5,43	5	5,43	7	5,47	12	5,29	14	5,25
Kanada	13	5,19	12	5,25	10	5,39	8	5,45	14	5,20	15	5,24
Katar	7	5,37	5	5,39	6	5,41	6	5,48	13	5,24	16	5,24
Belgia	18	5,09	19	5,07	15	5,20	17	5,21	17	5,13	18	5,18
Luksemburg	21	4,96	20	5,05	23	5,03	22	5,09	22	5,09	19	5,17
Austria	17	5,13	18	5,09	19	5,14	16	5,22	16	5,15	21	5,16
Francja	16	5,13	15	5,13	18	5,14	21	5,11	23	5,05	23	5,08
Irlandia	25	4,84	29	4,74	29	4,77	27	4,91	28	4,92	25	4,98
Estonia	35	4,56	33	4,61	33	4,62	34	4,64	32	4,65	29	4,71
Hiszpania	33	4,59	42	4,49	36	4,54	36	4,60	35	4,57	35	4,55
Portugalia	43	4,40	46	4,38	45	4,40	49	4,40	51	4,40	36	4,54
Czechy	31	4,67	36	4,57	38	4,52	39	4,51	46	4,43	37	4,53
Litwa	53	4,30	47	4,38	44	4,41	45	4,41	48	4,41	41	4,51
Łotwa	68	4,06	70	4,14	64	4,24	55	4,35	52	4,40	42	4,50
<b>Polska</b>	<b>46</b>	<b>4,33</b>	<b>39</b>	<b>4,51</b>	<b>41</b>	<b>4,46</b>	<b>41</b>	<b>4,46</b>	<b>42</b>	<b>4,46</b>	<b>43</b>	<b>4,48</b>
Malta	52	4,30	50	4,34	51	4,33	47	4,41	41	4,50	47	4,45
Włochy	48	4,31	48	4,37	43	4,43	42	4,46	49	4,41	49	4,42
Rosja	64	4,11	67	4,16	77	4,08	78	4,07	64	4,25	53	4,37
Bułgaria	76	4,02	71	4,13	74	4,16	62	4,27	57	4,31	54	4,37
Cypr	34	4,57	40	4,50	47	4,36	58	4,32	58	4,30	58	4,31
Rumunia	47	4,31	60	4,25	69	4,19	71	4,14	76	4,13	59	4,30
Węgry	58	4,22	52	4,33	48	4,36	60	4,30	63	4,25	60	4,28
Słowenia	37	4,55	45	4,42	57	4,30	56	4,34	62	4,25	70	4,22
Słowacja	63	4,15	63	4,24	66	4,21	67	4,20	78	4,10	75	4,15
Ukraina	71	4,04	83	3,99	90	3,92	96	3,86	84	4,05	76	4,14
Grecja	82	3,95	89	3,90	82	4,00	73	4,14	91	3,93	81	4,04

Źródło: *The Global Competitiveness Yearbook*

[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)

## Aneks 2. Ranking konkurencyjności krajów według IMD

Kraje	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA	1	1	1	1	3	1	2	1
Szwajcaria	8	6	4	4	4	5	3	2
Hong Kong	2	3	3	2	2	1	1	3
Szwecja	14	9	9	6	6	4	5	4
Singapur	3	2	2	3	1	3	4	5
Norwegia	12	13	11	11	9	13	8	6
Kanada	7	10	8	8	7	7	6	7
Niemcy	25	16	16	13	16	10	9	9
Katar	bd	bd	bd	14	15	8	10	10
Tajwan	17	18	13	23	8	6	7	11
Dania	5	5	6	5	13	12	13	12
Luksemburg	9	4	5	12	11	11	12	13
Holandia	15	8	10	10	12	14	11	14
Irlandia	11	14	12	19	21	24	20	17
Wlk. Brytania	20	20	21	21	22	20	18	18
Finlandia	10	17	15	9	19	15	17	20
Austria	13	11	14	16	14	18	21	23
Belgia	26	25	24	22	25	23	25	26
Francja	30	28	25	28	24	29	29	28
Islandia	4	7	bd	bd	30	31	26	29
<b>Polska</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>33</b>
Kazachstan	bd	bd	bd	36	33	36	32	34
Czechy	28	32	28	29	29	30	33	35
Estonia	19	22	23	35	34	33	31	36
Włochy	48	42	46	50	40	42	40	44
Hiszpania	31	30	33	39	36	35	39	45
Portugalia	37	39	37	34	37	40	41	46
Słowacja	33	34	30	33	49	48	47	47
Węgry	35	35	38	45	42	47	45	50
Słowenia	39	40	32	32	52	51	51	52
Grecja	36	36	42	52	46	56	58	54
Rumunia	49	44	45	54	54	50	53	55
Bułgaria	41	41	39	38	53	55	54	57

Źródło: *The World Competitiveness Scoreboard*

<http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>

### Aneks 3. Ranking i wskaźnik konkurencyjności według Heritage Foundation

Kraj	2010		2011		2012		2013		2014	
	Pozycja	Wskaźnik	Pozycja	Wskaźnik	Pozycja	Wskaźnik	Pozycja	Wskaźnik	Pozycja	Wskaźnik
Hong Kong	1	89,7	1	89,7	1	89,9	1	89,3	1	90,1
Singapur	2	86,1	2	87,2	2	87,5	2	88,0	2	89,4
Nowa Zelandia	4	82,1	4	82,3	4	82,1	4	81,4	5	81,2
Australia	3	82,6	3	82,5	3	83,1	3	82,6	3	82,0
Szwajcaria	6	81,1	5	81,9	5	81,1	5	81,0	4	81,6
Kanada	7	80,4	6	80,8	6	79,9	6	79,4	6	80,2
Chile	10	77,2	11	77,4	7	78,3	7	79,0	7	78,7
Estonia	16	74,7	14	75,2	16	73,2	13	75,3	11	75,9
Irlandia	5	81,3	7	78,7	9	76,9	11	75,7	9	76,2
Mauritius	12	76,3	12	76,2	8	77	8	76,9	8	76,5
Dania	9	77,9	8	78,6	11	76,2	9	76,1	10	76,1
USA	8	78	9	77,8	10	76,3	10	76,0	12	75,5
Wlk. Brytania	11	76,5	16	74,5	14	74,1	14	74,8	14	74,9
Litwa	29	70,3	24	71,3	23	71,5	22	72,1	21	73,0
Niemcy	23	71,1	23	71,8	26	71	19	72,8	18	73,4
Holandia	15	75	15	74,7	15	73,3	17	73,5	15	74,2
Finlandia	17	73,8	17	74	17	72,3	16	74,0	19	73,4
Luksemburg	14	75,4	13	76,2	13	74,5	15	74,2	16	74,2
Szwecja	21	72,4	22	71,9	21	71,7	18	72,9	20	73,1
Czechy	34	69,8	28	70,4	30	69,9	29	70,9	26	72,2
Islandia	18	73,7	44	68,2	27	70,9	23	72,1	23	72,4
Austria	22	71,6	21	71,9	28	70,3	25	71,8	24	72,4
Łotwa	50	66,2	56	65,8	56	65,2	55	66,5	42	68,7
Belgia	30	70,1	32	70,2	38	69	40	69,2	35	69,9
<b>Polska</b>	<b>71</b>	<b>63,2</b>	<b>68</b>	<b>64,1</b>	<b>64</b>	<b>64,2</b>	<b>57</b>	<b>66,0</b>	<b>50</b>	<b>67,0</b>
Cypr	24	70,9	18	73,3	20	71,8	41	69,0	46	67,6
Hiszpania	36	69,6	31	70,2	36	69,1	46	68,0	49	67,2
Słowacja	35	67,2	37	65,7	51	67	42	68,7	57	66,4
Węgry	51	66,1	51	66,6	49	67,1	48	67,3	51	67,0
Bułgaria	75	62,3	60	64,9	61	64,7	60	65,0	61	65,7
Rumunia	63	64,2	63	64,7	62	64,4	59	65,1	62	65,5
Malta	48	69,7	57	69,5	50	67	47	67,5	58	66,4
Portugalia	62	64,4	69	64	68	63	67	63,1	69	63,5
Francja	64	64,2	64	64,6	67	63,2	62	64,1	70	63,5
Włochy	74	62,7	87	60,3	92	58,8	83	60,6	86	60,9
Słowenia	61	64,7	66	64,6	69	62,9	76	61,7	74	62,7
Grecja	73	62,7	88	60,3	119	55,4	117	55,4	119	55,7

Źródło: Index of Economic Freedom <http://www.heritage.org/index/download>.



#### Aneks 4. Ranking konkurencyjności krajów według Doing Business

Kraje	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Singapur	1	1	1	1	1	1	1
Nowa Zelandia	2	2	2	3	3	3	3
Hong Kong	4	4	3	2	2	2	2
Dania	5	5	6	6	5	5	5
Korea	22	23	19	16	8	8	7
Norwegia	9	10	10	8	6	6	9
USA	3	3	4	5	4	4	4
Wlk. Brytania	6	6	5	4	7	7	10
Finlandia	13	14	16	13	11	11	12
Australia	10	9	9	10	15	10	11
Szwecja	14	17	18	14	14	13	14
Islandia	11	11	14	15	9	14	13
Irlandia	7	7	7	9	10	15	15
Niemcy	20	25	25	22	19	20	21
Gruzja	21	15	11	12	16	9	8
Kanada	8	8	8	7	13	17	19
Estonia	18	22	24	17	24	21	22
Austria	23	27	28	32	32	29	30
Arabia Saudyjska	24	16	13	11	12	22	23
Łotwa	26	29	27	24	21	25	24
Litwa	28	28	26	23	27	25	17
Portugalia	43	48	48	31	30	30	31
Tajlandia	19	13	12	19	17	18	18
Holandia	27	26	30	30	31	31	28
Japonia	12	12	15	18	20	24	27
Francja	32	31	31	26	29	34	38
<b>Polska</b>	<b>72</b>	<b>76</b>	<b>72</b>	<b>70</b>	<b>62</b>	<b>55</b>	<b>45</b>
Hiszpania	46	49	62	49	44	44	52
Słowacja	37	36	42	41	48	46	49
Bułgaria	44	45	44	51	59	66	58
Belgia	16	19	22	25	28	33	36
Czechy	65	75	74	63	64	65	75
Rumunia	47	47	55	56	72	72	73
Słowenia	64	54	53	42	37	35	33
Węgry	50	41	47	46	51	54	54
Włochy	59	65	78	80	87	73	65
Luksemburg	45	50	64	45	50	56	60
Grecja	106	96	109	109	100	78	72
Rosja	112	120	120	123	120	112	92
Cypr	bd	36	40	37	40	36	39
Ukraina	144	145	142	145	152	137	112

Źródło: World Bank Doing Business

<http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>.

### Aneks 5. Syntetyczny wskaźnik innowacyjności SII

Kraje	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>UE-27</b>	<b>0,49</b>	<b>0,51</b>	<b>0,50</b>	<b>0,52</b>	<b>0,53</b>	<b>0,53</b>	<b>0,55</b>	<b>0,55</b>
Belgia	0,59	0,60	0,59	0,60	0,61	0,61	0,63	0,63
Bułgaria	0,16	0,17	0,19	0,20	0,23	0,23	0,19	0,19
Czechy	0,37	0,39	0,37	0,37	0,41	0,42	0,41	0,42
Dania	0,68	0,69	0,66	0,67	0,71	0,70	0,72	0,73
Niemcy	0,65	0,66	0,67	0,69	0,70	0,69	0,71	0,71
Estonia	0,39	0,38	0,41	0,45	0,45	0,47	0,49	0,50
Irlandia	0,57	0,57	0,55	0,57	0,57	0,59	0,59	0,61
Grecja	0,35	0,35	0,38	0,38	0,37	0,37	0,38	0,38
Hiszpania	0,38	0,38	0,39	0,40	0,39	0,40	0,41	0,41
Francja	0,52	0,52	0,53	0,54	0,57	0,57	0,58	0,57
Chorwacja	0,29	0,27	0,28	0,30	0,32	0,32	0,31	0,31
Włochy	0,38	0,39	0,39	0,41	0,43	0,43	0,45	0,44
Cypr	0,41	0,41	0,49	0,46	0,48	0,50	0,50	0,50
Łotwa	0,17	0,19	0,20	0,21	0,22	0,23	0,23	0,22
Litwa	0,24	0,25	0,23	0,24	0,24	0,26	0,27	0,29
Luksemburg	0,57	0,59	0,59	0,62	0,60	0,59	0,63	0,65
Węgry	0,30	0,30	0,31	0,32	0,34	0,34	0,34	0,35
Malta	0,28	0,31	0,32	0,34	0,35	0,32	0,30	0,32
Holandia	0,56	0,57	0,58	0,59	0,60	0,60	0,64	0,63
Austria	0,52	0,53	0,58	0,60	0,57	0,58	0,60	0,60
<b>Polska</b>	<b>0,26</b>	<b>0,28</b>	<b>0,27</b>	<b>0,28</b>	<b>0,27</b>	<b>0,28</b>	<b>0,27</b>	<b>0,28</b>
Portugalia	0,31	0,33	0,37	0,40	0,42	0,42	0,40	0,41
Rumunia	0,21	0,22	0,24	0,26	0,24	0,26	0,23	0,24
Słowenia	0,43	0,43	0,46	0,47	0,48	0,51	0,50	0,51
Słowacja	0,30	0,30	0,30	0,31	0,30	0,30	0,35	0,33
Finlandia	0,63	0,63	0,66	0,67	0,68	0,69	0,69	0,68
Szwecja	0,73	0,73	0,73	0,74	0,74	0,75	0,75	0,75
Wlk. Brytania	0,59	0,60	0,58	0,59	0,62	0,62	0,62	0,61
Turcja	0,18	0,18	0,19	0,20	0,20	0,21	0,22	0,22
Islandia	0,59	0,60	0,62	0,64	0,63	0,62	0,60	0,59
Norwegia	0,43	0,44	0,44	0,45	0,47	0,47	0,48	0,48
Szwajcaria	0,75	0,77	0,79	0,81	0,82	0,82	0,84	0,84
Macedonia	0,19	0,19	0,19	0,22	0,22	0,22	0,24	0,25
Serbia	0,25	0,24	0,25	0,24	0,28	0,27	0,34	0,36

Źródło: Innovation Union Scoreboard IUS 2014 r.



**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**

*Nakład 650 egz., ark. wyd. 7,5  
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*