

Roman Chorób¹

Zakład Metod Ilościowych, Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Wybrane uwarunkowania ekonomiczne rozwoju innowacyjnych struktur integracyjnych w agrobiznesie²

Chosen economic conditions for development of innovative integration structures in agribusiness

Synopsis: W opracowaniu zaprezentowano teoretyczne podstawy, zasady funkcjonowania oraz korzyści płynące z efektywnie funkcjonujących innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są struktury klastrowe. W opracowaniu podjęto próbę wskazania społeczno-ekonomicznych uwarunkowań rozwoju tych związków. Prawidłowo funkcjonujące, jak również tworzące się struktury integracyjne występujące w gospodarce są jednym z istotnych warunków jej dynamicznej ekspansji.

Słowa kluczowe: procesy integracyjne, innowacje, agrobiznes.

Abstract: The primary objective of this paper is to present theoretical foundations, principles of operation and the benefits resulting from efficiently functioning, innovative integration relationships, which are cluster structures. This study attempts to indicate the socio-economic conditions for development of these relations. A proper functioning, including emerging integration systems in a given economy serve as one of the essential conditions for its dynamic expansion.

Key words: integration processes, innovation, agribusiness.

Wprowadzenie

Otoczenie, w tym szczególnie makrootoczenie, wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych każdej branży, w tym również agrobiznesu. Jednym z jego rodzajów jest otoczenie ekonomiczne, które wyznaczone jest przez kondycję gospodarki. W wysoko rozwiniętych nowoczesnych społeczeństwach gospodarkę charakteryzuje otwartość, dominacja międzynarodowych korporacji, wchodzenie w aliansy strategiczne przedsiębiorstw krajowych z kapitałem zagranicznym. Istnieje specjalizacja gospodarki, której podstawą są cechy wyróżniające nie pojedynczych podmiotów, lecz całych sektorów czy gałęzi przemysłu [Gierszewska i Romanowska 2002].

Rozwój sektora rolno-spożywczego jest rezultatem samoistnych procesów gospodarczych, jak i realizowanej krajowej polityki rolnej uwzględniającej zarówno uwarunkowania wewnętrzne, jak i światowe tendencje wyznaczające miejsce tego sektora w gospodarce poszczególnych krajów. Znajomość uwarunkowań zewnętrznych związanych z internacjonalizacją gospodarek i społeczeństw, rozwojem systemu rynkowego i ustroju politycznego, staranna analiza gospodarki światowej i uwzględnienie wniosków z niej

¹ Dr inż., e-mail: rchorob@univ.rzeszow.pl

² Artykuł przygotowano w ramach realizacji projektu badawczego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/D/HS4/03911.

płynących w formułowaniu zasad polityki ekonomicznej, w tym rolnej, jest warunkiem koniecznym do osiągnięcia sukcesu przez daną gospodarkę czy wybrany sektor [Kowalski i in. 2011].

Tworzące się w gospodarce struktury integracyjne są jednym z istotnych czynników jej dynamicznego rozwoju. Wskazując na ekonomiczne determinanty powstawania i rozwoju innowacyjnych struktur integracyjnych, można je rozpatrywać jako źródła przewagi konkurencyjnej prowadzące do powstania i rozwoju klastrów oraz uzyskania przewag konkurencyjnych. Obejmują one wzajemnie na siebie oddziałujące elementy, które w nawiązaniu do konwencji analitycznej M. Portera można podzielić na czynniki podażowe, popytowe i strukturalne [Porter 1998a, 1998b].

Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest prezentacja społeczno-ekonomicznych uwarunkowań rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych. W pracy dokonano krótkiego przeglądu koncepcji, zasad funkcjonowania oraz korzyści płynących z efektywnie funkcjonujących innowacyjnych więzi integracyjnych, jakimi są struktury klastrów, wśród których wiele powstaje i funkcjonuje w sferze agrobiznesu. Podstawą analizy uwarunkowań funkcjonowania klastrów będzie analiza 5 sił Portera. Główną zaletą tej metody jest usystematyzowanie podejścia do produktów klastra oraz otoczenia konkurencyjnego. Podejście to nie uwzględnia jednak niektórych istotnych czynników jakościowych. Praca ma charakter teoretyczny i poznawczy, a prowadzone aktualnie dalsze badania pozwolą na prezentację ich szczegółowych wyników w przyszłości.

Przegląd koncepcji klasteringu

Z uwagi na fakt, że definicje klastra w różnych przekrojach i odniesieniach były już wielokrotnie prezentowane w dostępnej literaturze przedmiotu [m.in. Marshall 1920; Fujita 2001; Porter 2001], w niniejszym opracowaniu zrezygnowano z ich przytaczania, a do dalszych rozważań wykorzystana zostanie definicja klastra autorstwa M. Portera [Porter 2001].

Za jedną z najlepszych form wspierania rozwoju regionalnego i lokalnego uważa się obecnie często politykę promującą powstanie klastrów innowacyjnych i produkcyjnych. Tym samym rozwój regionalny uzależnia się od wykształcenia lokalnych systemów innowacyjnych bazujących na strukturach produkcyjnych. Wykształcenie się swoistej tkanki instytucjonalno-organizacyjnej w postaci klastra warunkuje we współczesnej gospodarce opartej na wiedzy osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej na szczeblu międzynarodowym. W przywoływanej wcześniej literaturze przedmiotu klastry są uważane za najbardziej dojrzałe formy organizacji produkcji z punktu widzenia zdolności do podtrzymywania rozwoju. Koncepcja klastra według M. Portera jest jednocześnie nowym sposobem myślenia o kreowaniu konkurencyjności międzynarodowej gospodarki, wymagającej odpowiednich działań ze strony władz centralnych i samorządowych, przedsiębiorców oraz różnych grup interesu [Wojnicka 2013].

Istotą struktur klastrowych jest pobudzenie współpracy między podmiotami gospodarczymi, stymulowanie procesów innowacyjnych, a dzięki temu uzyskanie lepszej konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących w klastrze. Efektywnie funkcjonujący klastry prowadzą do wzrostu produktywności przedsiębiorstw ze względu na dostęp do tanich, wyspecjalizowanych czynników produkcji oraz różnorodnych nakładów

wykorzystywanych w działalności produkcyjnej, gwarantując jednocześnie ich wysoką jakość. Powiązania klastrowe ze względu na geograficzną bliskość wielu tzw. kluczowych graczy stymulują i wspierają innowacyjność podmiotów gospodarczych. Ponadto rozwijający się klastr charakteryzuje dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw, co umożliwia powstawanie nowych, często bardzo wartościowych miejsc pracy. Jednocześnie należy podkreślić, że funkcjonowanie innowacyjnego klastra poprzez efekty zewnętrzne, jak np. proces technologicznego rozlewania się, oddziałuje na inne gałęzie lokalnej czy regionalnej gospodarki, prowadząc do wzrostu jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej [Oleksiuk 2009].

Według DTI³ korzyści wynikające ze skupiania się podmiotów w struktury klastrowe, to przede wszystkim [Pławgo, Klimczuk 2007; A practical... 2004]:

1. Zwiększony poziom wiedzy – podmioty należące do klastra mają większe możliwości pozyskania wiedzy dzięki współpracy z innymi podmiotami.
2. Zdolność przedsiębiorstw do łączenia komplementarnych umiejętności w celu ubiegania się o większe zamówienia, o które, jako pojedyncze podmioty, nie byłyby w stanie konkurować.
3. Potencjał dla gospodarki, który stanowi podstawę dalszego rozwoju przedsiębiorstw w zakresie obranej specjalizacji produkcji poprzez wspólne zakupy podstawowych surowców, co pozwala na uzyskanie atrakcyjnych rabatów, jak również poprzez wspólny marketing.
4. Wzmocnienie powiązań społecznych prowadzące do powstawania nowych pomysłów oraz podejmowanie nowych działalności biznesowych.
5. Usprawniony przepływ informacji w ramach klastra.
6. Umożliwianie rozwoju infrastruktury dla profesjonalnych usług prawniczych, finansowych i innych.

Występujące w przytoczonej wcześniej literaturze przedmiotu interpretacje oddziaływania klastrow na funkcjonowanie przedsiębiorstw wskazują na wieloaspektowość potencjalnych korzyści. Wprawdzie w konkretnych warunkach, w odniesieniu do określonych podmiotów, nie wszystkie korzyści muszą występować jednocześnie, jednak do celów analizy oddziaływania klastrow na firmy należy rozpatrywać jak najszerszy model prawdopodobnych korzyści [Pławgo, Klimczuk 2007].

Uwarunkowania podażowe

Wskazując na zasadnicze czynniki podażowe warunkujące ekspansję powiązań klastrowych w agrobiznesie, należy wymienić: ziemię i inne zasoby naturalne, zasoby pracy, dostępność kapitału i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, infrastrukturę informacyjną i badawczo-rozwojową oraz możliwości w sferze handlu międzynarodowego. Polska zajmuje dziewiąte miejsce w Europie pod względem powierzchni i ósme pod względem liczby ludności. Położona centralnie w Europie posiada bogatą historię rolnictwa. Na tle liczby mieszkańców wynoszącą ok. 15,5 mln ha powierzchnię użytków rolnych należy uznać za stosunkowo dużą. W przeliczeniu na jednego mieszkańca powierzchnia użytków rolnych jest średnio o 30% większa niż w UE, co pozwala

³ DTI – Department of Trade and Industry (*ang.*), Departament Handlu i Przemysłu.

wykorzystywać ją w sposób mniej intensywny. Możliwości wykorzystania ziemi rolniczej są różnokierunkowe [Jabłońska-Urbaniak 2010].

Zgodnie z wynikami Powszechnego Spisu Rolnego w 2010 roku 68% ogólnej powierzchni użytków (47,8% na Podkarpaciu) znajdowało się pod zasiewami, 2,3% stanowiły sady, zaś 21% użytki zielone (odpowiednio na Podkarpaciu: 1,6% i 25,2%) [GUS 2011, US Rzeszów 2012]. Jakość ziemi cechuje duża dyspersja, lecz ogólnie można stwierdzić, że grunty orne są stosunkowo dobrej jakości. Najlepsze ziemie pszenno-buraczane występują na Żuławach, Kujawach, Wyżynie Lubelskiej, Roztoczu, w Kotlinie Sandomierskiej i na Nizinie Śląskiej. Przestrzenne zróżnicowanie charakteru produkcji rolnej wynika przede wszystkim z różnych warunków naturalnych, a w szczególności jakości gleb. Na uwagę zasługuje także wzrost powierzchni upraw w systemie rolnictwa ekologicznego.

Dokonując analizy zasobów pracy w polskim rolnictwie, należy zauważyć, że są one duże. Zatrudnionych jest w nim blisko 2 mln osób (ok. 0,26 mln na Podkarpaciu), czyli ok. 12 osób na 100 ha, co stanowi 14,7% ogółu zatrudnionych w porównaniu do 5,8% w UE [Sawicki 2011]. Warto zauważyć, że obecnie co drugi kierownik gospodarstwa czerpie dochody z działalności pozarolniczej, często podejmując działalność gospodarczą. Interesującym zjawiskiem jest fakt, że liczba gospodarstw systematycznie spada, ale przy jednoczesnym wzroście ich obszaru. W strukturze obszarowej dominują gospodarstwa bardzo małe o powierzchni do 1 ha (ok. 44,4% na Podkarpaciu, przy średniej krajowej ok. 31,4%) oraz małe o powierzchni 1-5 ha (ok. 45,6% przy średniej krajowej ok. 37,9%) [US Rzeszów 2012, GUS 2011]. Do wysokiej konkurencyjności i silnej pozycji eksportowej polskiej produkcji rolnej przyczynia się przede wszystkim kilkaset tysięcy dużych gospodarstw. W gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha znajduje się ok. 50% ogółu użytków rolnych (26,6% na Podkarpaciu). W okresie 2002-2010 średni obszar gospodarstwa wzrósł o 13pkt% (o 3,9pkt% na Podkarpaciu), zaś liczba gospodarstw małych (o powierzchni poniżej 5 ha) spadła o 23pkt% (o 15,5pkt% na Podkarpaciu) [Sawicki 2011, US Rzeszów 2012].

Zachodzące w ostatnich kilku latach korzystne zmiany w zakresie wyposażenia kapitałowego polskich gospodarstw rolnych związane są głównie z akcesją Polski do UE. W ramach WPR rolnicy otrzymują płatności bezpośrednie (na ha) oraz mogą ubiegać się o fundusze w ramach wielu programów II filara (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). W ramach PROW rozdysponowuje się fundusze na: poprawę konkurencyjności sektora rolnego i leśnego, poprawę środowiska naturalnego i obszarów wiejskich, poprawę jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej, tworzenie lokalnych grup działania, pomoc techniczną. W ramach tego programu w okresie 2004-2013 wykorzystano kwotę ok. 47 mld złotych, tym samym plasując Polskę na pozycji lidera realizacji programu [Jabłońska-Urbaniak 2010; ARiMR 2013].

W ostatnich latach dokonał się również znaczny postęp w technicznym uzbrojeniu gospodarstw rolnych, w wymiarze ilościowym i jakościowym. Obserwuje się jednak niewiele inicjatyw w zakresie wspólnych inwestycji, np. w ramach grup producenckich, dzięki którym urządzenia mogłyby być używane bardziej efektywnie i można by osiągnąć efekty skali. Dzięki wstąpieniu Polski do UE zyskał również polski przemysł spożywczy, który w ostatnich latach został zmodernizowany, lepiej promowany i stał się bardziej konkurencyjny na rynku lokalnym, regionalnym i międzynarodowym. Zagrożenie dla rentowności tego sektora mogą stanowić rosnące ceny surowców rolnych oraz presja rynkowa ze strony sieci handlowych [Figiel i in. 2011].

W wyniku oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w polskim sektorze rolno-spożywczym dokonał się istotny postęp mający wymiar w odnowieniu i rozbudowie majątku produkcyjnego, modernizacji zakładów przetwórstwa spożywczego, wzroście eksportu i lepszym dostępie do ponadregionalnych sieci dystrybucyjnych. Ponadto, duży wzrost obserwuje się w stopniu przetworzenia produktów rolnych, wydajności pracy, rozwoju ogólnej infrastruktury gospodarczej. Aktualnie inwestycje zagraniczne i zasoby z nimi napływające postrzegane są jednak bardziej niż czynnik rozwojowy, jako konkurencja dla coraz prężniej rozwijających się zakładów krajowych (z wyjątkiem obszarów o wysokiej stopie bezrobocia) [MGiPS 2013].

Wskazując na infrastrukturę informacyjną polskiego rolnictwa, należy zauważyć, że kluczowym jej elementem jest funkcjonujący System Informacji Rolniczej (SIR). System ten pełni następujące funkcje: opisywanie podmiotów i przedmiotów, zdarzeń i procesów rynku rolnego; prognozowanie przyszłych zdarzeń i procesów rynkowych; wspomaganie tworzenia nowych rozwiązań w obszarze produktów i działań rynkowych; ocena skuteczności i efektywności działań w ramach WPR oraz jakości pracy przy ich realizacji (funkcje: deskryptywna, prognostyczna, innowacyjna, kontrolna) [Rembisz i Idzik 2007].

Infrastrukturę B+R tworzy szereg różnych podmiotów, ale badaniami na rzecz analizowanego sektora zajmuje się 13 jednostek badawczo-rozwojowych podległych ministrowi rolnictwa, ale także 9 placówek naukowych Polskiej Akademii Nauk oraz szkoły wyższe (z 47 wydziałami) nadzorowane przez ministra ds. nauki i szkolnictwa wyższego. Szesć z JBR-ów posiada przy tym status Państwowego Instytutu Badawczego. Problematyka z zakresu nauk rolniczych realizowana jest także w niektórych jednostkach podległych resortom gospodarki, środowiska, zdrowia i pracy. Środki finansowe na cele B+R pozyskiwane są głównie z dotacji budżetowych MNiSW, a na skutek zmniejszenia puli środków na działalność statutową dodatkowe środki pozyskiwane są z: uczestnictwa w międzynarodowych programach współpracy naukowo-technicznej, zadań zleconych przez sferę biznesu, ale także z kredytów, pożyczek i dzierżawy [Jabłońska-Urbaniak 2010; Figiel i in. 2011].

Uwarunkowania popytowe

Determinantą popytu na żywność, w ujęciu globalnym, jest liczba ludności i poziom ich dochodów [Figiel i Rembisz 2009]. Niezależnie od założeń leżących u podstaw różnych prognoz demograficznych, należy spodziewać się, że w perspektywie do roku 2050 liczba ludności na świecie będzie nadal rosła, by osiągnąć poziom ok. 9 miliardów. Z kolei, jeśli chodzi o dochody ludności na świecie, będące pochodną produktywności poszczególnych gospodarek, zasadnicze znaczenie będą miały zmiany zachodzące w poziomie PKB w dużych krajach, uznawanych dotychczas za ubogie [Figiel i in. 2011].

W strukturze wydatków ogółu polskich gospodarstw domowych główną pozycję stanowią wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe - ich udział w 2010 roku w wydatkach ogółem wyniósł 24,8% [GUS 2011]. W wyniku zmian cen żywności wzrosnąć może jej udział w wydatkach gospodarstw domowych, możliwa jest także zmiana struktury spożycia. Warto zauważyć, że struktura spożycia zmienia się bowiem ze względu na modę i zmiany gustów konsumentów. Biorąc pod uwagę obserwowane w ostatnich 20 latach w Polsce tendencje, wskazywały one na rosnące spożycie takich produktów, jak: owoców, mięsa drobiowego, tłuszczów roślinnych, ryb, natomiast mniej tłuszczów

zwierzęcych, cukru i mleka. Stosunkowo stabilny pozostał poziom spożycia mięsa ogółem, przy czym spadało spożycie mięsa wołowego, baraniego i koziego, zaś wzrastało spożycie mięsa drobiowego, przy względnie stałym spożyciu wieprzowiny. Jeszcze w ostatniej dekadzie minionego wieku spożycie produktów zbożowych w Polsce na osobę należało do najwyższych w Europie [Borowska 2002; Figiel i in. 2011]. Jednak od kilku lat krajowe spożycie chleba i innych rodzajów pieczywa systematycznie spada.

W analizie popytowych determinant powstawania i ekspansji klastrów rolno-żywnościowych należy uwzględnić jakościowe aspekty popytu na żywność. We wzorcach zachowań społeczeństw obserwuje się swoiste megatrendy, takie jak wygoda konsumpcji czy zainteresowanie bezpieczeństwem i zdrowotnością żywności. Uwidacznia się przykładanie coraz większej wagi przez konsumentów do formy i jakości konsumowanej żywności. Pojawiają się również nowe grupy wyrafinowanych konsumentów wykazujących preferencje wcześniej nieobserwowane lub mające znikome znaczenie rynkowe. Zgodnie z podejściem Portera [1998a, 1998b], w odniesieniu do sektora rolno-żywnościowego należy wskazać wiele różnych popytowych źródeł potencjalnych przewag konkurencyjnych warunkujących powstawanie i rozwój struktur klastrowych w polskim agrobiznesie. Można do nich zaliczyć m.in.:

- wymagających i coraz bardziej wyrafinowanych klientów lokalnych zmuszających przedsiębiorstwa do ciągłego doskonalenia swojej oferty rynkowej;
- istniejące i przyszłe potrzeby klientów zaspokajane przez inne, powiązane z rolno-żywnościowym, sektory;
- lokalny popyt ujawniający różne segmenty rynku, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą się specjalizować lub pionowo integrować;
- bariery związane z wejściem na rynki zewnętrzne oraz regulacje prawne dotyczące eksportu;
- rozwój żywnościowych rynków zewnętrznych;
- elastyczność reakcji strony podażowej na zmiany zachodzące po stronie popytowej, w tym zmiany zachowań konsumentów;
- nagłe, niespodziewane zdarzenia na rynku globalnym, wywierające istotny wpływ na popyt na produkty krajowego sektora rolno-żywnościowego [Figiel i in. 2011].

Coraz silniejszym trendem obserwowanym w Polsce jest rosnące zainteresowanie zdrową żywnością, produkowaną metodami ekologicznymi. Zauważalnym faktem jest wzrost zapotrzebowania na żywność wysokiej jakości: po pierwsze można mówić o jakości zdrowotnej, po drugie - jakości smakowej. Wzrasta zainteresowanie produktami posiadającymi certyfikaty jakości, certyfikaty żywności tradycyjnej czy regionalnej, a także oryginalnymi, mało przetworzonymi produktami nabywanymi bezpośrednio od rolnika. Coraz wyraźniej preferowane są produkty świeże i mało przetworzone, małe porcje oraz dania gotowe do konsumpcji. Znaczenia nabierają odpowiednie opakowanie i właściwe przetworzenie produktu. Powiększa się także grono amatorów produktów ekologicznych, przy produkcji których rezygnuje się z chemicznych środków uprawy roślin. Są to jednak produkty droższe, na które pozwolić sobie może wciąż stosunkowo niewielki odsetek bardziej zamożnych konsumentów [Figiel i in. 2011; Klimas 2013].

Istotnym obserwowanym zjawiskiem oddziałującym na popyt na produkty rolne jest rosnące znaczenie energii odnawialnej i biopaliw. Trend ten związany jest z decyzją UE z 2007 roku odnośnie celu „20-20-20”. Rada Europejska zapowiedziała, że do 2020 roku zmniejszy o 20% emisję gazów cieplarnianych w stosunku do poziomu emisji z 1990 r., zwiększy o 20% udział energii odnawialnej w finalnym zużyciu energii, poprawi o 20%

efektywność energetyczną (zmniejszenie zużycia energii pierwotnej), osiągnięte w 2020 roku, wynoszący 10% udział biopaliw w ogólnym zużyciu paliw transportowych. W każdym z państw członkowskich przyjęto różne cele, uwzględniające zróżnicowane warunki. W ramach polskiej polityki energetycznej do 2030 roku zaplanowano: poprawę efektywności energetycznej, wzrost bezpieczeństwa energetycznego, rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw, rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii, ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko [Jabłońska-Urbaniak 2010; Komisja Europejska 2013].

Uwarunkowania strukturalne

Perspektywa prawdopodobnych korzyści płynących z funkcjonowania struktur klastrowych dla przedsiębiorstw oraz regionów zachęca potencjalnych uczestników do zaangażowania się w tego typu działalność, która jednak determinowana jest wieloma czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Ważnym elementem staje się analiza bliższego i dalszego otoczenia struktury klastrowej. Celem analizy otoczenia konkurencyjnego, wskazując na strukturalne jego wyznaczniki, jest zapewnienie efektywności podejścia strategicznego klastra oraz zdefiniowanie krótko- i długoterminowych konsekwencji działania w określonych segmentach rynku. Analiza pozwala także na lepsze oszacowanie szans na zaistnienie w danym segmencie oraz pokazuje bariery, których usunięcie może być jednym z ważnych działań struktury klastrowej. Najważniejszą zaletą analizy tą metodą jest usystematyzowanie i uporządkowanie sposobu patrzenia na produkty klastra i otoczenie konkurencyjne. Problemem może się jednak okazać przemysłowe zorientowanie modelu, wymagające adaptacji do produktów i segmentów usługowych. Trzeba również zwrócić uwagę, że model nie uwzględnia też niektórych ważnych czynników jakościowych w budowaniu pozycji rynkowej przedsiębiorstwa – jak rola współpracy i aliansów strategicznych. Model pięciu sił Portera⁴ jest często stosowany osobno do zanalizowania każdego segmentu zidentyfikowanego podczas wcześniejszych analiz. W większości przypadków klastry koncentrują się na jednym lub kilku produktach czy segmentach rynku [Inicjatywy 2011].

M.E. Porter proponuje analizę sektora działalności przez zbadanie pięciu czynników kształtujących jego atrakcyjność dla bieżących i przyszłych inwestorów [Gierszewska i Romanowska 2002]:

- I. Siła oddziaływania dostawców i możliwości wywierania przez nich presji na podmioty sektora;
- II. Siła oddziaływania nabywców i możliwości wywierania przez nich presji na podmioty sektora;
- III. Natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora;
- IV. Zagrożenie pojawienia się nowych producentów;
- V. Zagrożenie pojawienia się substytutów.

Możliwości rozwojowe i atrakcyjność sektora są tym mniejsze, im silniejsza jest presja na sektor ze strony dostawców i nabywców, im większe są możliwości wejścia do sektora

⁴ Wykorzystanie tego narzędzia może pomóc ocenić atrakcyjność danego segmentu produktów, jednak nie jest jednoznacznym wskaźnikiem rentowności (i przyszłego zysku), ponieważ firmy z tej samej branży mogą korzystać z różnych modeli biznesowych i uzyskiwać w ich ramach różne przychody.

nowych podmiotów lub pojawienia się na rynku substytutów, a także im bardziej ostra jest walka konkurencyjna między producentami w obrębie sektora. W modelu Portera relacje między wymienionymi czynnikami określają intensywność konkurencji wewnątrz sektora i w efekcie jego rentowność.

Sektory rolno-żywnościowe z różnych krajów w obszarach wybranych branż rywalizują ze sobą, wykorzystując różne sposoby, m.in. konkurencję cenową, kampanie reklamowe, wprowadzenie nowych wyrobów, większy zakres obsługi klientów, gwarancji itd. Sięganie po te sposoby jest albo koniecznością, albo okazją do poprawienia własnej pozycji. Działania przedstawicieli branży z jednego kraju skutkują kontrakcjami firm branży innych krajów. Zwykle decydują się one na odwet lub na działania neutralizujące. Firmy w tych branżach są od siebie wzajemnie uzależnione. Prowadzona między nimi gra może poprawić sytuację branży w danym kraju, jednak często zdarza się, że cała branża znajduje się w gorszym położeniu. Zwłaszcza konkurowanie ceną może pogorszyć rentowność całej branży (przykładem jest np. branża drobiarska). Z kolei kampanie reklamowe przyczyniają się często do zwiększenia popytu i większego różnicowania wyrobów, co może przynieść korzyści wszystkim firmom. Przykładem może być w tym zakresie branża przetworów mlecznych (np. jogurtów, serków) [Figiel i in. 2011].

Wskazując na konkurencję polskiego sektora rolno-żywnościowego należy stwierdzić, że różni się ona strategią, pochodzeniem czy charakterem. Konkurujące ze sobą firmy sektora rolno-żywnościowego mają w związku z tym trudności w odczytywaniu wzajemnych zamiarów i reguł gry. Małe firmy często decydują się na stopę zysku poniżej przeciętnej, gdyż ważniejsze jest dla nich utrzymanie niezależności wynikające z własności firmy. W wielu branżach sektora rolno-żywnościowego pojawiają się też firmy, które stosują ceny dumpingowe, traktując określony rynek jako miejsce zbytu nadwyżki produkcyjnej, podczas gdy dla innych firm jest to rynek podstawowy. Konkurencję w sektorze rolno-żywnościowym zaostrzają także firmy, które w swych działaniach strategicznych zakładają zdobycie określonych rynków, w celu dywersyfikacji działalności, osiągnięcia prestiżu, czy też wiarygodności technicznej.

Warto w tym miejscu podkreślić, że sektor rolno-żywnościowy zaliczany jest do sektorów o niskiej stopie zyskowności. Zarówno branża przetwórcza, jak i rolnictwo nie mogą liczyć na marże porównywalne z sektorem usług czy wysokich technologii. Jednak przedsiębiorstwa, mimo niskiej stopy zysku, funkcjonują w swoich branżach. Powodem są trudności w wyjściu z danego sektora (natury ekonomicznej, strategicznej, a nawet emocjonalnej), zwane barierami wyjścia [Figiel i in. 2011; Porter 2010].

W ogólnym ujęciu, bariery wejścia w przypadku polskiego sektora rolno-żywnościowego są jednak stosunkowo niskie. Oznacza to, że czerpanie korzyści z nowych rozwiązań nie jest wolne od obawy, że tą drogą pójda nowi konkurenci. Do głównych barier wejścia należą: ekonomia skali, zróżnicowanie wyrobów, potrzeby kapitałowe, koszty zmiany dostawcy, dostęp do kanałów dystrybucji, gorsza sytuacja kosztowa (niezależnie od skali) oraz polityka państwa [Porter 2010]. Warto dodać, że bariery wejścia mogą się zmieniać, np. patenty wygasają, zmniejsza się zróżnicowanie wyrobów w niektórych branżach czy wskutek automatyzacji wzrasta ekonomia skali. Na bariery oddziałują także strategiczne decyzje firm, np. szybkie wprowadzanie nowych wyrobów, intensywna reklama, rozszerzanie dystrybucji, integracja pionowa. Niektóre firmy dysponują ponadto zasobami i umiejętnościami, dzięki którym koszt przezwyciężenia barier wejścia jest dla nich niższy. Mogą to być przykładowo rozwinięte kanały dystrybucji

lub możliwość dzielenia związanych z nią kosztów na większą niż wcześniej liczbę rodzajów produktów.

Oceniając uwarunkowania strukturalne rozwoju sektora rolno-żywnościowego, dla każdej z jego branż należy wskazać substytuty, które mogą spełniać rolę podobną jak produkty tej branży. Wyroby substytucyjne mogą przy tym należeć do stosunkowo odległych dziedzin gospodarki. Największym zagrożeniem są produkty, które skutecznie mogą zastępować wyroby danego sektora ze względu na stosunek ceny do jakości oraz wyroby wytwarzane przez sektory osiągające wysokie zyski. Przyczyniają się one w znacznym stopniu do zwiększenia efektywności, ale i spadku cen. Identyfikacja takich substytutów może pociągać za sobą decyzję o strategicznej blokadzie drogi substytutu na rynek lub o dostosowaniu strategii, traktując określony produkt jako nieuniknioną siłę zasadniczą. Warto w tym miejscu podkreślić, że kluczowe uwarunkowanie strukturalne stanowią obecność i strategię lokalnych dostawców z konkurencyjnych gałęzi powiązanych, którymi są przedsiębiorstwa wykonujące działania komplementarne w stosunku do działań przedsiębiorstw danej branży (np. nawozy, paliwa, środki ochrony roślin, maszyny rolnicze, etc.) [Figiel i in. 2011].

Podsumowanie

Z przeprowadzonej krótkiej analizy determinant ekonomicznych warunkujących powstanie i rozwój struktur klastrowych w branży rolno-spożywczej wynika, że powinny temu sprzyjać czynniki podażowe związane z istotnym potencjałem wytwórczym sektora. Natomiast czynniki popytowe w dłuższej perspektywie mogą okazać się mniej istotne. Wydaje się ponadto, że sukces firm i ich przewaga konkurencyjna na rynkach żywnościowych będzie zależeć od umiejętności dostrzegania aktualnych trendów konsumenckich oraz elastycznego dostosowywania się do nich. Istotną rolę będą odgrywać też czynniki strukturalne, wśród których kluczowe znaczenie ma konkurencyjność firm funkcjonujących w strukturze klastrowej i oferowanie wysoko jakościowych produktów dla coraz bardziej wymagających odbiorców. Należy w tym miejscu zdecydowanie podkreślić, że tworzenie i wspieranie takich struktur klastrowych (ukierunkowanych również na eksport) może być efektywną przesłanką wzrostu poziomu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w Polsce.

Literatura

- A practical guide to cluster development [2004], DTI, Ecotec Research & Consulting, April.
- Borowska A. [2002]: Wzorce konsumpcji żywności w krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2000. *Oeconomia*, Vol. 1, No. 1-2, 67-75.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim [2012]: Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie.
- Figiel S., Kuberska D., Kufel J. [2011]: Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce, IERiGŻ, PIB, Warszawa, s. 37-56.
- Figiel S., Rembisz W. [2009]: Przesłanki wzrostu produkcji w sektorze rolno-spożywczym – ujęcie analityczne i empiryczne, IERiGŻ, PIB, Warszawa.
- Fujita M., Krugman P., Venables A.J. [2001]: *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Gierszewska G., Romanowska M. [2002]: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa, s. 98-99.

- Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój [2011]: M. Koszarek (red.), PARP, Warszawa, s. 25.
- Jabłońska-Urbaniak T. (red.) [2010]: Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, MRiRW, Warszawa, s. 31-32.
- Klimas A. [2013]: Żywność ekologiczna coraz częściej poszukiwana [Tryb dostępu] <http://www.raportrolny.pl> [Data odczytu: styczeń 2013].
- Kowalski A., Figiel S., Halamska M. [2011]: Społeczne i ekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolno-żywnościowego, *Polish Journal of Agronomy* nr 7, s. 29.
- Marshall A. [1920]: Principles of Economics, Macmillan, London.
- Ministerstwo Gospodarki i Polityki Społecznej [2013]: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2012 roku. [Tryb dostępu:] <http://www.mg.gov.pl> [Data odczytu: styczeń 2013].
- Nowa era biopaliw, Komisja Europejska [2013] [Tryb dostępu] http://ec.europa.eu/polska/news/121017_biopaliwa_pl.htm [Data odczytu: luty 2013].
- Oleksiuk A. [2009]: Konkurencyjność regionów a parki technologiczne i klastry przemysłowe, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa, s. 82.
- Plawgo B., Klimczuk M. [2007]: Korzyści z funkcjonowania firm w strukturach klastrów gospodarczych [w:] (red.) A. F. Bocian, Rozwój regionalny. Podstawowe cele i wyzwania, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok, s. 48-49.
- Porter M.E. [1998a]: On Competition. HBS Press, Boston.
- Porter M.E. [1998b]: Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, Nov-Dec, 77-90.
- Porter M. [2001]: Porter o konkurencji, PWN, Warszawa.
- Porter M.E. [2010]: Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. MT Biznes, Warszawa.
- Powszechny Spis Rolny 2010 [2011], GUS, Warszawa.
- Realizacja Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007 – 2013 [2013]: Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Departament Komunikacji Społecznej.
- Rembisz W., Idzik M. [2007]: Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ, PIB, Warszawa.
- Sawicki M. [2011]: Polish Vision of the CAP after 2013: Against a Back-ground of Economic Transformation and EU Membership. EuroChoices, 10 (2).
- Wojnicka E. [2013]: Klastry w Polsce – teoria i praktyka. [Tryb dostępu:] <http://imik.wip.pw.edu.pl/innowacje21/strona17.htm> [Data odczytu: luty 2013].