

Piotr Chechelski

Polityka państwa wobec przemysłu spożywczego w warunkach integracji i globalizacji

Słowa kluczowe: *globalizacja, integracja, przemysł spożywczy, handel zagraniczny, polityka państwa*

Abstrakt: Wraz ze wzrostem globalizacji znaczenie państwa zmienia się i zmniejsza. Jednakże państwo nadal odgrywa ważną rolę, jako inspirator i koordynator działań, w ramach współpracy z instytucjami międzynarodowymi. W artykule na podstawie literatury przedstawiono propozycje różnych autorów dotyczące roli państwa w procesach globalizacji. Ocenie poddano także postawę państwa polskiego wobec procesów integracji i globalizacji zachodzących w przemyśle spożywczym w latach 1990–2008 oraz zakres propozycji (możliwości) oddziaływania państwa obecnie i w przyszłości w tym przemyśle.

WPROWADZENIE

W literaturze ekonomicznej na temat przyszłej roli państwa (w XXI wieku) w kształtowaniu procesów globalizacji panuje zgodność jedynie co do tego, że będzie się ona zmieniała (Szymański, 2004).

W ekonomii istnieją krańcowo przeciwstawne podejścia do roli państwa w gospodarce globalnej – od powszechnego interwencjonizmu do krańcowo liberalnych koncepcji opartych na wierze w samoregulującą moc rynku¹. Większość wątpliwości autorów zajmujących się procesami globalizacyjnymi i rolą państwa w ich koordynowaniu sprowadza się do pytania: czy można wpływać na przebieg tych procesów i jak ewentualnie należy się do nich dostosowywać (Becker, Epstein, Pollin, 1998).

Scholte i Liberska (2002, s. 33) wskazują na co najmniej trzy rodzaje odpowiedzi przejawiające się w następujących postawach:

¹ Szerzej to zagadnienie opisuje T. Kaczmarek (2004).

- radykalnej,
- neoliberalnej,
- reformistycznej.

Postawę radykalną charakteryzuje odrzucanie oraz przeciwstawianie się globalizacji (ograniczenie kontaktów ze światem, zamykanie przed wpływami z zewnątrz itp.). Postawa neoliberalna polega na przyjmowaniu tego, co niesie globalizacja i pozostawieniu siłom rynkowym sprostania nowym wyzwaniom. Postawa reformistyczna zakłada aktywną rolę państwa we wspieraniu dostosowań mających wzmocnić korzyści z globalizacji. Na szczeblu międzynarodowym przejawia się poprzez podejmowanie współpracy i działań między innymi ze Światową Organizacją Handlu (WTO), Bankiem Światowym (WB) i Międzynarodowym Funduszem Walutowym (MFW), zmierzających do zwiększenia stabilności i bezpieczeństwa światowego, a w warunkach regionalnych współpracą z organami Unii Europejskiej.

Procesy globalizacji mają różny przebieg w różnych państwach, podobnie jak i wpływ poszczególnych państw, a zwłaszcza ich skuteczność w realizacji zamierzonych strategii w starciu z globalizacją. J. Stiglitz (2004) słusznie uważa, że „gospodarka każdego kraju stanowi przypadek szczególny”, a jej reformowanie nie może oznaczać mechanicznego wprowadzanie z góry przygotowanych wzorców – nawet tych, które sprawdziły się gdzie indziej.

W warunkach bardzo szybko dokonujących się zmian technicznych, ekonomicznych i społecznych na świecie niezmiernie trudno, a wręcz niemożliwe staje się formułowanie ocen co do przewidywanych zmian w procesach globalizacji, w tym również w przemyśle spożywczym i gospodarce żywnościowej. Aktualnie istnieje wiele przykładów, które jeszcze kilka lat temu były uważane za niepodważalne dogmaty. Przykładem takim jest gospodarka Chin rozwijająca się bardzo dynamicznie, mimo że nie w pełni jest gospodarką wolnorynkową i liberalną. Innym przykładem mogą być zmiany zachodzące w ostatnich latach na rynkach globalnych za sprawą korporacji transnarodowych (KTN) pochodzących z krajów rozwijających się, głównie z: Chin, Indii, Brazylii, Meksyku, Rosji itd., które stały się znaczącymi inwestorami zagranicznymi, chociaż kraje, z których pochodzą, nie osiągnęły poziomu rozwoju krajów wysoko rozwiniętych.

Stiglitz (2004 s. 222) uważa, że „kraje rozwijające się [do których można zaliczyć Polskę – przypis autora] muszą same wziąć odpowiedzialność za swoją pomyślność”. Autor wskazuje też pewne rozwiązania i warunki, które mogą w sposób istotny wpływać na rozwój tych krajów, a mianowicie:

- zarządzać swoimi budżetami w granicach posiadanych środków;
- znieść bariery protekcyjnistyczne, co będzie korzystne dla większości konsumentów;
- wprowadzić ostre przepisy przed spekulantami zewnętrznymi i złymi praktykami korporacji krajowych;

- posiadać skuteczne rządy, silne i niezależne sądownictwo, stosować zasady demokracji (odpowiedzialność, otwartość, przejrzystość, walka z korupcją);
- prosić instytucje międzynarodowe o uwzględnienie indywidualnych wyborów rozwiązań dla swojego kraju, bardziej dostosowanych do ich sytuacji, a nie do akceptowania szablonów zaprojektowanych przez kraje bardziej rozwinięte i dla nich przeznaczonych.

Natomiast „świat rozwinięty musi wykonać swoją część zadania, reformując instytucje międzynarodowe, które rządzą globalizacją”.

Liberska (2002, s. 333) stwierdza, że polityka państwa wobec procesów globalizacji powinna wyrażać się konkretnymi działaniami, a zwłaszcza „wiarogodnością polityki makroekonomicznej, polityką wspierania międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw i całej gospodarki, polityką innowacyjną, oświatową, rozwoju badań i technologii oraz polityką wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zwiększenie korzyści z uczestnictwa w procesach globalizacji zależy też od efektywnego funkcjonowania krajowych rynków i instytucji oraz odpowiednio rozwiniętej infrastruktury globalizacyjnej”.

Z kolei A. Zorska (2007, s. 30) za główne zadania stojące przed polityką państwa „uważa:

- oddziaływanie na makroekonomiczną sytuację kraju, tak aby zapewnić stabilizację warunków gospodarowania i możliwość realizacji ekonomicznych celów przedsiębiorstw i obywateli;
- zapewnienie sprawnego funkcjonowania zliberalizowanych i otwartych rynków towarów i czynników, wspieranie instytucji służących działaniu tych rynków;
- zmniejszanie strukturalnych zniekształceń rynku i/lub nadużywania dominującej pozycji na rynku przez jego uczestników;
- kształtowanie najlepszych warunków do rozwoju zaawansowanych zasobów i zdolności wytwórczych w kraju w celu ich efektywnego wykorzystania w rozwoju gospodarczym i podnoszenia dobrobytu społeczeństwa;
- pobudzanie dostosowań przedsiębiorstw do ewolucji przewag komparatywnych kraju, postępu technicznego, funkcjonowania rynku i realizacji celów społecznych;
- inicjowanie ustaw, regulacji oraz programów wspierających realizację celów pozaekonomicznych, jak np. ochrona zdrowia i środowiska, sprawiedliwość społeczna, rozwój narodowej kultury;
- ochronę i promowanie narodowych interesów ekonomicznych na forum międzynarodowym, np. w negocjacjach WTO;
- łagodzenie społecznych kosztów przemian strukturalnych i dostosowań gospodarek w dobie globalizacji”.

Z powyższych opinii wynika, że rola państwa w coraz większym stopniu będzie polegała na współdziałaniu z organizacjami międzynarodowymi. Spadek znaczenia roli państwa powoduje bowiem wzrost znaczenia innych podmiotów globalizacji.

Politykę każdego państwa, w tym także polskiego w dostosowaniu się do procesów globalizacji, generalnie można podzielić na działania związane z:

- polityką makroekonomiczną uwzględniającą ogólny rozwój kraju i całej jego gospodarki oraz umacnianie pozycji kraju na rynku międzynarodowym,
- polityką mikroekonomiczną związaną z rozwojem poszczególnych sektorów, działów przemysłu, a nawet największych przedsiębiorstw uwzględniającą ich specyfikę oraz możliwości rozwoju na rynku globalnym.

Działania te są sprzężone ze sobą, gdyż rozwój kraju promuje i ułatwia rozwój sektorów, a z kolei rozwój sektorów wpływa na rozwój kraju. W niniejszym artykule skupiono się na roli państwa wobec procesów globalizacji zachodzących w przemyśle spożywczym.

Przemysł spożywczy jest ważny z punktu widzenia strategii politycznej każdego państwa pragnącego zachować swoją suwerenność. Świadczy o tym polityka najbogatszych krajów świata: USA, Japonii, UE, które w celu ochrony swojej produkcji rolnej i przetwórczej stosują różnorakie ograniczenia importowe (np. embarga, limity) lub wsparcie (np. subwencje). Żywność traktuje się często jako towar strategiczny. Dlatego też procesy globalizacyjne w tym przemyśle przebiegają nieco odmiennie niż w innych sekcjach przemysłu. Zdecydowanie więcej jest tutaj ingerencji w rynek żywności ze strony międzynarodowych instytucji i organizacji oraz poszczególnych państw.

Postęp techniczny i technologiczny odgrywa też mniejszą rolę niż w innych gałęziach przemysłu, np. elektronicznego, samochodowego. Wydajność pracy jest w przemyśle spożywczym niższa w porównaniu z innymi gałęziami przemysłu. Innymi przepisami rządzi się też import i eksport żywności. Inne są również uwarunkowania i ograniczenia w produkcji.

Gospodarka żywnościowa i przemysł spożywczy w Polsce są jednymi z ważniejszych sektorów gospodarki narodowej i działów przemysłu. W 2008 roku wytwarzał on około 8% produktu krajowego, $\frac{1}{5}$ produkcji sprzedanej oraz zatrudniał około 16% pracowników całego przemysłu. Działa w nim około 20 tys. przedsiębiorstw.

Na europejskim rynku jest on również liczącym się producentem żywności i napojów. Jego pozycja w Unii Europejskiej jest silniejsza niż całej naszej gospodarki i stale rośnie. W UE-27 jesteśmy szóstym producentem żywności i napojów po Francji, Niemczech, Włoszech, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii, z 7% udziałem. Po wejściu do UE Polska znalazła się w grupie nielicznych państw, które są eksporterem netto żywności. W 2008 dodatnie saldo w handlu produktami rolno-spożywczymi osiągnęło 1,5 mld euro, przy eksporcie 11,4 mld euro. Zwiększył się też udział Polski w eksporcie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych Unii Europejskiej z około 1,3–1,4% w latach 1995–2000 do 3,5% obecnie. O poprawie pozycji sektora świadczy także rosnący udział wyrobów przemysłowych w eksporcie rolno-spożywczym. W 2006 roku wyniósł on już ponad 82%.

Analiza i ocena możliwości wpływania państwa na procesy globalizacji zachodzące w przemyśle spożywczym wydaje się ważnym i bardzo interesującym przykładem.

OCENA DZIAŁAŃ PAŃSTWA W PRZEMYŚLE SPOŻYWCZYM W LATACH 1990–2008

W latach 1990–2007 postawę polskiego państwa wobec procesów globalizacji w przemyśle spożywczym i jego otoczeniu można uznać za neoliberalną (dotyczy to zwłaszcza lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku) z elementami reformistycznymi. Zbyt wiele spraw pozostawiono siłom rynkowym, a nie starano się nimi pokierować lub czyniono to w niedostatecznym stopniu. Przykładem może być:

- niedostateczne wsparcie merytoryczne i finansowe przedsiębiorstw z polskim kapitałem;
- pasywna postawa wobec korporacji transnarodowych przy prywatyzacji branż przemysłu, wyrażająca się brakiem opracowanych strategii dla wielu z nich oraz brakiem ustalenia warunków dodatkowych przy zakupie przedsiębiorstw, jak np.: wprowadzenia nowych technologii, dodatkowych nakładów inwestycyjnych itd.;
- zbyt szybka wyprzedaż przedsiębiorstw bez przeprowadzenia chociażby wstępnej restrukturyzacji czy koncentracji produkcji (np. kilka małych przedsiębiorstw razem);
- słaba promocja polskich wyrobów rolno-spożywczych za granicą (przy dobrej w kraju);
- brak dostatecznej kontroli ze strony organów państwa przy dokonywaniu transakcji finansowych, np. stosowaniu cen transferowych przez KTN,
- brak egzekucji w stosunku do inwestorów w przypadkach niewywiązywania się z podjętych zobowiązań przy zakupie przedsiębiorstw;
- niewprowadzenie lub zbyt późne wprowadzenie barier celnych na niektóre artykuły spożywcze, co spowodowało niekontrolowany napływ konkurencyjnych artykułów z zagranicy i dodatkowo osłabiło pozycje krajowych producentów (np. jogurtów);
- uzyskanie – w toku negocjacji z UE – zbyt niskich limitów na produkcję i przerób zwłaszcza mleka oraz cukru.

Usprawiedliwieniem tego typu działań może być nałożenie się na gospodarkę jednocześnie kilku procesów: otwarcie Polski na gospodarkę rynkową, proces globalizacji i integracji. Spowodowało to potrzebę dokonywania zarówno w przedsiębiorstwach, jak i całej gospodarce często zmian radykalnych, których nie „przetrawił” wiele przedsiębiorstw, zwłaszcza w działach silnie zglobalizowanych. Wiązało się to również z brakiem rozeznania sił rynku globalnego,

doświadczenia i niekiedy wiedzy wprowadzających reformy. Podobnych, a czasem i większych błędów nie ustrzegły się też i inne kraje postkomunistyczne z naszego regionu.

Do przykładów pozytywnych działań państwa, a które można przyjąć jako postawę reformistyczną, można uznać:

- działania zmierzające do wstąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej i uzyskanie wsparcia finansowego dla przeprowadzenia koniecznych dostosowań przedsiębiorstw tego przemysłu do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej;

- kompleksową realizację procesów prywatyzacji w większości branż przemysłu spożywczego;

- sprzedaż przedsiębiorstw w branżach wielu różnym inwestorom w poszczególnych działach, przez co wzrosła także konkurencja między nimi;

- skuteczne negocjacje z UE zmierzające do wydłużenia okresów dostosowawczych do standardów unijnych;

- udzielenie wsparcia finansowego dla działań restrukturyzacyjnych wielu przedsiębiorstwom.

Większość z wymienionych działań była związana z akcesją Polski do struktur Unii Europejskiej. Dlatego można uznać, że duży wpływ na aktywne działania naszego państwa wywarły instytucje UE, między innymi przez wprowadzenie nowego prawa gospodarczego, współfinansowanie procesów dostosowawczych itd.

Generalnie działania państwa polskiego w latach 1990–2007 wobec przemysłu spożywczego – w porównaniu z innymi sekcjami przemysłu – można uznać za pozytywne. Plusem rządów w tym czasie było, że nie starano się zbyt długo chronić przedsiębiorstw państwowych przed międzynarodową konkurencją. Odwlekana prywatyzacja w przemyśle spirytusowym może być negatywnym tego przykładem. Doprowadziła bowiem do upadku wielu przedsiębiorstw i spowolnienia działań restrukturyzujących całą branżę.

Integracja Polski z Unią Europejską miała bardzo korzystny wpływ na nasz udział w procesach globalizacji, a który można podzielić na dwie grupy:

- **procesy dostosowawcze** przemysłu spożywczego polegały na przyjęciu standardów i sposobów zarządzania, marketingu, systemów zarządzania jakością, technologii i organizacji produkcji, które zdecydowanie ułatwiły powiązania zarówno z Unią Europejską, jak i z gospodarką światową (globalną). Środki finansowe otrzymane z Unii Europejskiej istotnie przyczyniły się do rozwoju i modernizacji przedsiębiorstw oraz edukacji pracowników, przez co wsparły konkurencyjność polskich przedsiębiorstw, głównie małych i średnich. Działania te w pewnym stopniu spowolniły i utrudniły ekspansję korporacji transnarodowych w polskim przemyśle spożywczym;

- **procesy ochronne** – bardzo istotny (szczególnie po głośnych w 2002 roku aferach korupcyjnych w największych firmach świata) stał się problem

przestępczości i korupcji gospodarczej. Dotyczy to szczególnie największych korporacji transnarodowych. W przypadku Polski, państwa mającego od niedawna gospodarkę wolnorynkową i nie w pełni znajdującego (zwłaszcza przez organy nadzoru państwowego) możliwości niestosowania się do prawa gospodarczego przez KTN. Dlatego też organy kontrolne UE (Komisja Europejska, Europejski Trybunał Sprawiedliwości i inne) odgrywają bardzo ważną rolę, zwłaszcza że skuteczność działania Komisji Europejskiej wobec korporacji transnarodowych w ostatnich latach jest coraz bardziej widoczna. W 2006 roku nałożyła ona kary na KTN w wysokości 1,8 mld euro, a w pierwszym kwartale 2007 roku osiągnęły one już poziom 2 mld euro („Rzeczpospolita” 19.04.2007, *Heineken ukarani za zmwę cenową*).

Przed wejściem Polski do struktur UE w przemyśle spożywczym pojawiło się szereg problemów na linii korporacje transnarodowe, a rząd Polski, te pierwsze starały się wywierać nacisk na nasze państwo. Było tak na przykład w przemyśle tytoniowym i piwowarskim (a więc branżach o największym udziale firm globalnych) dążących do obniżenia podatku akcyzowego. W 2003 roku i na początku 2004 roku przed wejściem Polski do UE rozpoczęły one kampanię medialną, że zbyt wysoki podatek akcyzowy obniży konkurencyjność tych branż wobec firm z innych krajów. Pierwsze lata po wejściu Polski do UE nie potwierdziły tych obaw, Polska nie została „zalana” tanim piwem ani papierosami z krajów ościennych. Stało się wręcz odwrotnie – to polskie filie korporacji zwiększyły eksport.

Innym przykładem może być spór firmy globalnej Cargill z rządem polskim. Firma pozwała nasz kraj do międzynarodowego sądu arbitrażowego, bo uznała, że straci z powodu ograniczenia limitu produkcji syropów izoglukozowych po wejściu Polski do UE. Cargill zażądał odszkodowania w wysokości 130 mln dolarów od rządu polskiego („Rzeczpospolita” 17.03.2004). Po wejściu do UE sprawę załatwiono polubownie. Dlatego też integrację z UE należy traktować jako ważny etap na drodze do globalnych korzyści.

O pozytywnej roli państwa polskiego w przeszłości w stosunku do przemysłu spożywczego może świadczyć aktualna jego sytuacja w czasie kryzysu. Według oświadczenia ministra rolnictwa Marka Sawickiego z 24 sierpnia 2009 roku (portal spozywczy.pl) wszystko wskazuje na to, że wyniki handlu zagranicznego produktami żywnościowymi zarówno pierwszego półrocza, jak i całego roku będą lepsze niż w roku ubiegłym. Dotyczy to zarówno wielkości eksportu, jak i jego relacji do importu. Takimi wynikami może poszczycić się tylko kilka działów przemysłu w Polsce. Aby ocena była w pełni obiektywna, należy dodać, że dużą rolę odegrał tutaj słaby złoty, który bardzo pomógł polskim eksporterom przemysłu spożywczego, a którego spadek nie był wynikiem działań rządu.

MOŻLIWOŚCI WPŁYWANIA PAŃSTWA NA PROCESY GLOBALIZACJI ZACHODZĄCE W PRZEMYŚLE SPOŻYWCZYM

Dyrektor zarządzający Międzynarodowego Funduszu Walutowego R. De Rato (2005) ocenił, że „gwałtowny postęp globalizacji powoduje pojawienie się nowych wyzwań. Nasiliła się skala, szybkość i zasięg wstrząsów, jakim podlegają zarówno dojrzałe, jak i nowe rynki. Żeby zrównoważyć potencjalne zagrożenia, jakie wynikają z coraz głębszej integracji gospodarki światowej, rządy muszą mieć do dyspozycji nowe narzędzia, muszą też lepiej rozumieć siły, jakie w niej działają”.

Wraz z globalizacją państwo traci wiele ze swoich dotychczasowych narzędzi kontroli głównie na rzecz korporacji transnarodowych, ale też instytucji/ organizacji międzynarodowych i organizacji ponadnarodowych. Przynależność Polski do takich organizacji, jak: WTO, OECD, CEFTA, członkostwo w Międzynarodowym Funduszu Walutowym, w Unii Europejskiej, oznacza, że nastąpiła świadoma rezygnacja z części uprawnień tradycyjnie przysługujących państwu. W ich wyniku pojawiają się skutki zarówno negatywne, jak i pozytywne, mogące mieć wieloletnie znaczenie gospodarcze i społeczne dla gospodarki żywnościowej, czy nawet całego kraju. Jednakże do pewnego stopnia procesem tym można sterować.

W związku z tym wydaje się, że konieczne jest prowadzenie nowej, bardziej aktywnej polityki państwa w stosunku do gospodarki żywnościowej zmierzającej do niwelowania negatywnych i pobudzania pozytywnych skutków procesów globalizacji zarówno wśród korporacji transnarodowych, jak i podmiotów krajowych, zwłaszcza w obliczu:

- nasilających się procesów liberalizacji handlu żywnością;
- zapowiedzi osłabienia po 2013 roku Wspólnej Polityki Rolnej UE;
- nasilających problemów wyżywienia ludności świata;
- zapewnienia suwerenności państwa w kwestii bezpieczeństwa żywnościowego (zarówno ilościowego, jak i jakościowego);
- faktu, że polska gospodarka żywnościowa stała się jedną z największych gałęzi gospodarki zarówno w Polsce, jak i Unii Europejskiej.

Polska obecnie posiada szereg przewag konkurencyjnych w sektorze żywnościowym. Jednakże przynajmniej część z istniejących przewag w chwili wejścia Polski do UE bardzo szybko się zmniejsza². Wskazuje na to wiele czynników. Na przykład w latach 2006–2007 płace w Polsce wzrosły o ponad 20%, a w 2008 roku o kolejne 6,5%. Bardzo szybko rosną również ceny energii elektrycznej

² Według A. Kowalskiego (2006 s. 23) w momencie wejścia Polski do UE: ceny rolne w Polsce były średnio o ok. 20–25% niższe od cen płaconych niemieckim rolnikom ceny żywności na poziomie przetwórstwa były w naszym kraju o ok. 30–35% niższe niż w Niemczech ceny detaliczne żywności były o ponad 40% niższe od średnich cen w 15 krajach UE.

i ropy, a ceny surowca krajowego już są zbliżone do cen światowych. Niestabilny kurs złotego do dolara i euro stanowi problem dla eksporterów.

Czy w związku ze zmniejszeniem się znaczenia wyżej wymienionych przewag przemysł spożywczy będzie w stanie nadal się rozwijać? Czy będzie konkurencyjny?

Odpowiedź wydaje się twierdząca, przynajmniej w krótkim okresie, ponieważ pozostają inne przewagi, które powinny być umacniane i rozwijane w najbliższych latach, a do nich można zaliczyć przede wszystkim:

- bezpieczną i zdrową żywność,
- rolnictwo ekologiczne (niski poziom nawożenia i stosowania środków chemicznych do ochrony roślin),
- atrakcyjne i smaczne wyroby, oparte na tradycyjnych recepturach.

Jednakże będzie musiało się to wiązać z dalszym wzrostem konkurencyjności produkcji przez obniżenie kosztów, z jednoczesnym utrzymaniem walorów jakościowych i atrakcyjności wyrobów. Po uzyskaniu wysokiego poziomu technicznego i technologicznego w latach 2000–2007, następnym etapem powinny być działania związane z poprawą organizacji i zarządzania, innowacyjnością, reklamą i marketingiem, dystrybucją i logistyką. Pomocne w realizacji tego zadania mogą okazać się środki przewidziane z budżetu Unii Europejskiej w latach 2007–2013 w wysokości 13 mld euro dla polskiego sektora żywnościowego.

Wydaje się, że przynajmniej w najbliższych latach tak istotnych przewag Polska nie będzie miała w innych gałęziach gospodarki, a zwłaszcza w sektorach wysokiej techniki i technologii. Dlatego też należałoby uczynić z gospodarki żywnościowej wiodącą gałąź naszej gospodarki.

Faktyczne możliwości wsparcia przez państwo rozwoju przemysłu spożywczego są ograniczone i obejmują tylko takie obszary jak: polityka handlu zagranicznego, polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw, polityka badań i rozwoju technologicznego.

W dziedzinie **polityki handlu zagranicznego** pomoc państwa została ograniczona po wstąpieniu Polski do UE, kiedy większość spraw w tym zakresie przejęła na siebie Wspólnota. Poszczególnym krajom pozostawiono jedynie częściowy wybór strategii wspierania i promocji eksportu w poszczególnych sektorach gospodarki.

Wobec postępującej liberalizacji handlu żywnością i wzrastającej konkurencyjności na tym rynku na świecie promocja nabiera coraz większego znaczenia. Dlatego też polska żywność, aby mogła być konkurencyjna, musi być promowana. W ramach UE istnieje możliwość dofinansowania takiej promocji. Aktualnie praktycznie wszystkie państwa członkowskie UE tą drogą wspomagają działania promocyjne podstawowych grup produktów rolno-spożywczych. Działania te realizowane są poprzez: reklamę, wspieranie eksportu, oznaczenia jakościowe, organizowanie stoisk tematycznych na targach i różnego rodzaju wystawach, a finansowane są z funduszy promocji podstawowych grup produktów spożywczych.

W Polsce od trzech lat nie może powstać ustawa o funduszach promocji, brak także zintegrowanej strategii dla promocji polskiej żywności, jak i dla poszczególnych grup produktów żywnościowych (z wyjątkiem przemysłu mleczarskiego). Producenci-eksporterzy nie otrzymują pomocy w dostępie do wiarygodnej i szczegółowej informacji o rynkach zagranicznych i potencjalnych kontrahentach. Dlatego też najważniejszym zadaniem w najbliższych latach dla rządu jest opracowanie stosownych aktów prawnych, których celem będzie jak najszybsze i najskuteczniejsze wypromowanie naszego kraju jako producenta artykułów rolno-spożywczych najwyższej jakości, atrakcyjnych smakowo i wizualnie oraz konkurencyjnych cenowo.

Polityka państwa wobec handlu zagranicznego powinna zmierzać także do znoszenia różnych barier w rozwoju eksportu, między innymi:

– politycznych (jakie pojawiają się na przykład w handlu mięsem z Rosją, Chinami itp.) zarówno poprzez działania (rozmowy) bezpośrednie z tymi państwami, jak i przez presję na instytucje i organizacje międzynarodowe;

– przez stosowne instrumenty finansowego wsparcia eksportu (np. ubezpieczenia i gwarancje eksportowe, dopłaty do oprocentowania kredytów eksportowych, poręczenia i gwarancje na finansowanie przedsięwzięć eksportowych, kredyty rządowe na finansowanie importu polskich towarów przez kraje rozwijające się) z oferowanymi warunkami płatności za eksport (kredyty eksportowe, ubezpieczenia transakcji eksportowych itp.);

– przez rozwój form ochrony eksporterów przed nieuczciwą konkurencją (pomoc prawna, informacja o kontrahentach itp.).

Państwo powinno zalecać przedsiębiorstwom systematyczne poszerzanie kręgu partnerów handlowych. Obecnie około $\frac{2}{3}$ handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi jest kierowana do UE. Wydaje się, że handel zagraniczny polską żywnością powinien być bardziej zdywersyfikowany geograficznie i ukierunkowany nie tylko na kraje europejskie, lecz również skierowany do krajów rozwijających się i azjatyckich. W eksporcie większy udział powinny mieć wyroby wysoko przetworzone z segmentu premium.

Wspieranie działalności przedsiębiorstw małych i średnich. Większość spodziewanych przemian strukturalnych w przemyśle spożywczym była i będzie przede wszystkim reakcją na wzrastającą konkurencję ze strony firm globalnych. Obecność KTN w gospodarce żywnościowej aktywizuje bowiem podmioty krajowe. Sprzyja to rozwojowi całego sektora. Z drugiej strony przewaga konkurencyjna korporacji transnarodowych nad mniejszymi i jeszcze mało doświadczonymi na wolnym rynku firmami polskimi spycha je na pozycje defensywne, zwłaszcza w działach o bardzo wysokim i wysokim poziomie globalizacji³.

³ Przykładam takim może być tzw. hiperkonurencyjność. Występuje ona w branżach zdominowanych przez kilka firm globalnych (np. w branży tytoniowej, piwowarskiej, a ostatnio napojów bezalkoholowych), przy równoczesnym ograniczeniu możliwości eksportu (zbyt duże koszty transportu) oraz wysokim udziale w sprzedaży na rynku krajowym i globalnym sieci

Rozwój firm globalnych zbliża nasz przemysł spożywczy do poziomu światowego, ale z drugiej strony wiąże się również z wieloma różnymi konsekwencjami dla pozostałych podmiotów rynkowych. Dlatego też największym wyzwaniem dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego z kapitałem krajowym w nadchodzących latach będzie dążenie do minimalizowania (niezwiększania) przewag istniejących między nimi a KTN, zwłaszcza w dziedzinie organizacji zarządzania, marketingu, innowacyjności itd., a więc czynników związanych z zasobami ludzkimi, a zwłaszcza kadrami zarządzającą i jej wiedzą. Pomocne w tych działaniach powinno służyć państwo, jednakże przy wspieraniu małej i średniej przedsiębiorczości należy zwrócić uwagę na występującą w Polsce bardzo rozległą ofertę rozdrobnionych, wyspecjalizowanych narzędzi. Można mieć wątpliwości, czy tak duże rozproszenie środków finansowych i ośrodków dyspozycji różnymi formami wsparcia jest uzasadnione i efektywne.

W związku z kryzysem gospodarczym i wzrostem konkurencji prawdopodobne jest nasilenie tendencji do przejęć i fuzji firm zarówno wśród KTN i dużych firm, jak i w grupie firm małej i średniej wielkości. Tendencjom tym sprzyjać będą także wymagania i wyzwania stojące przed przedsiębiorstwami w związku z nasilającymi się procesami globalizacji. Wymaganiom tym trudniej jest sprostać pojedynczym i mniejszym firmom niż dużym grupom, mającym większe zaplecze kapitałowe, możliwości w działalności B+R, bardziej efektywne systemy organizacji i zarządzania, marketingu, dystrybucji i logistyki itd. Dlatego też państwo powinno wspierać procesy integracyjne, a zwłaszcza realizowane przez instytucje samorządu gospodarczego.

Wraz z procesami koncentracji produkcji narastać będzie zagrożenie stosowania praktyk monopolistycznych oraz problemy społeczne związane z upadłością firm. Problemem stanie się także konieczność ochrony małej i średniej przedsiębiorczości oraz wspieranie przedsięwzięć poprawiających ich konkurencyjność. Pomocą w wyrównywaniu szans, zwłaszcza działów o niskim stopniu globalizacji oraz dużej liczbie małych i średnich przedsiębiorstw może okazać się wsparcie ze strony UE i państwa.

Polska jest w zdecydowanie innej sytuacji niż kraje wysoko rozwinięte, nie mamy korporacji transnarodowych wywodzących się z naszego kraju. Jednak z procesów globalizacji mogą odnieść korzyści firmy krajowe inwestujące za granicą. Inwestorów takich powinno wspierać państwo, ponieważ zyski tych przedsiębiorstw napływają do kraju i korzystnie wpływają na bilans płatniczy. Tak czynią rozwinięte kraje, tak powinna robić Polska.

handlowych, które narzucają producentom, zwłaszcza małym, sprzedaż wyrobów po niskich cenach. Przedsiębiorstwa krajowe zwykle nie wytrzymują w dłuższym okresie takiej konkurencji i są sprzedawane firmom zagranicznym bądź ulegają likwidacji. W branżach przemysłu spożywczego o większych możliwościach eksportu proces ten ma wolniejszy przebieg (np. cukierniczym).

ZAKOŃCZENIE

Reasumując, można stwierdzić, że w przypadku przemysłu spożywczego rola państwa przynajmniej w najbliższych latach będzie istotna i większa niż w pozostałych przemysłach. Skierowana powinna być przede wszystkim na:

– pomoc w racjonalnym wykorzystaniu środków otrzymywanych przez przedsiębiorstwa z UE i państwa, a skierowaną na działalność innowacyjną, szkoleniową itp.;

– zwiększeniu konkurencyjności polskiego eksportu artykułów rolno-przemysłowych na rynkach zagranicznych poprzez działania promocyjne, informacyjne itd.;

– w skutecznym zwalczaniu praktyk monopolistycznych na krajowym rynku żywności, a stosowanych najczęściej przez handlowe i produkcyjne korporacje transnarodowe,;

– aktywnym uczestniczeniu w pracach instytucji międzynarodowych oraz organach UE, od umiejętności dyplomatycznych rządu i jego przedstawicieli w instytucjach międzynarodowych będzie zależała bowiem skuteczność lobbingu na rzecz Polski i rozwoju przemysłu spożywczego.

LITERATURA

- Becker P., Epstein G., Pollin R. (1998), *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Chechelski P., (2008), *Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy IERiGŻ-PIB*, Warszawa, seria „Studia i monografie”, nr 145,
- De Rato R., (2005) *Project Syndicate*, www.project-syndicate.org.
- Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, (2002) B. Liberska (red.), PWE, Warszawa.
- Kaczmarek T., (2004) *Zasady porządku w gospodarce rynkowej. Rola państwa*, Difin, Warszawa.
- Kowalski A., (2006) *Wobec wyzwań globalnych*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 23.
- Scholte J. A., (2000) *Globalization, a Critical Introduction*, Macmillan Press, London.
- Stiglitz J. F., (2004) *Globalizacja*, PWN, Warszawa.
- Szczepaniak I., (2007), *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego po wejściu do Unii Europejskiej*, [w:] *Zmiany w sektorze żywnościowym po rozszerzeniu UE*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, seria „Program wieloletni 2005–2009”, nr 57.
- Szymański W., (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Difin, Warszawa.
- Urban R., (2005), *Polski przemysł w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, nr 3.
- Urban R., (2007), *Polska gospodarka żywnościowa na tle rynku wspólnotowego i globalnego*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. IX, z. 4.
- Zorska A., (2006), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, PWE, Warszawa.

STATE POLICY TOWARDS FOOD INDUSTRY IN TIME OF INTEGRATION AND GLOBALISATION

Key words: *globalisation, integration, food industry, foreign trade, state policy*

Abstract: With the expansion of globalisation, the significance of the state declines. However, the state, by cooperating with various international organizations, still plays an important part in inspiring and coordinating actions. Based on the available literature, the article presents various scientists' ideas on the role of the state in globalisation processes. The attitude of the Polish state towards globalisation and integration processes occurring in the food industry in years 1990–2008 was assessed. The possibilities of state influence now and in the future in the industry were also considered.

