

Krzysztof Firlej

Katedra Strategii Zarządzania i Rozwoju Organizacji
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Globalizacja i integracja europejska – szansa czy mit dla polskiego agrobiznesu

Wstęp

Przyglądając się funkcjonowaniu polskiej gospodarki w dobie globalizacji i integracji europejskiej, można zastanowić się nad stanem obecnym funkcjonowania poszczególnych jej działów i możliwościami w zakresie rozwoju. Moment przekształceń transformacyjnych, które wystąpiły w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, rozpoczął nową erę gospodarczą w naszym kraju oraz stworzył nowe możliwości rozwojowe, które wiele lat wcześniej były domeną wysoko rozwiniętych państw Europy Zachodniej. Samo włączenie naszego kraju do państw, w których funkcjonuje gospodarka rynkowa było krokiem umożliwiającym wstąpienie do zglobalizowanych struktur gospodarczych i legitymowało do czynnego uczestnictwa w międzynarodowej współpracy gospodarczej. Unia Europejska kierując się również swoim interesem nie mogła zauważyć perspektywicznych korzyści płynących ze współpracy z ogromnym rynkiem prawie 40-milionowego państwa leżącego w środku Europy. Była to również jedna z przyczyn wstąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej, które nastąpiło w 2004 roku i zostało określone przez wielu ekonomistów jako zwieńczenie kilkunastoletnich starań. Sześć lat funkcjonowania w strukturach unijnych odmieniło nasz kraj zarówno pod względem gospodarczym, jak i politycznym. Zmianie uległa struktura gospodarki, nastąpiły dalsze przekształcenia prywatyzacyjne, zmodernizowano większość przedsiębiorstw, co jeszcze bardziej przyczyniło się do prorynkowych zachowań polskich przedsiębiorstw i wysokiego pozycjonowania naszej gospodarki na arenie międzynarodowej. W poprzednim roku polska gospodarka jako jedyna w Unii Europejskiej zanotowała wzrost gospodarczy, co szczególnie dobrze zostało odebrane w czasach powszechnej recesji na arenie międzynarodowej. Oceniając jako pozytywne ogólne kształtowanie się poziomu rozwoju gospodarczego w Polsce, należy zastanowić się, jak globalizacja i integracja europejska wpłynęła na funkcjonowanie agrobiznesu, a więc sektora gospodarki, który *de facto* zapewnia bezpieczeństwo żywnościowe, ale także

wpływa na kształtowanie się wielu ważnych wskaźników makroekonomicznych w naszym kraju.

Ewolucja i rola procesu globalizacji w funkcjonowaniu polskiego agrobiznesu

Aktualnie funkcjonujący agrobiznes, czyli dawniejsza gospodarka żywnościowa, nierozzerwalnie związany jest z procesem globalizacji, który z każdym dniem coraz szybciej rozprzestrzenia się we wszystkich zakątkach całego globu. Dzisiejszy świat, nazywany często globalną wioską, sprzyja możliwościom globalnej unifikacji towarów i ich późniejszej dywersyfikacji. Jednym z głównych problemów do rozwiązania przez współczesnych ekonomistów jest wykreowanie współczesnej globalnej koncepcji rozwoju obszarów wiejskich, która w precyzyjny sposób określiłaby najkorzystniejszą pod względem efektywności lokalizację wytwarzania produktów żywnościowych zarówno dla jej producentów, jak i konsumentów. Definiując proces globalizacji, mamy na myśli wzrost współzależności i integracji państw, społeczeństw, gospodarek i kultur, czego efektem jest tworzenie się „jednego świata” jako światowego społeczeństwa [Kempny 1998, s. 241]. W okresie przedakcesyjnym szczególnie na wsi polskiej rozpowszechniona była opinia, że procesy globalizacyjne można interpretować w myśl definicji globalizacji zaprezentowanej przez A.Giddensa, czyli że jest to zanikanie kategorii państwa narodowego, kurczenie się przestrzeni społecznej na rzecz wzrostu tempa interakcji poprzez wykorzystanie technologii informacyjnych [Giddens 2004, s. 74–75] oraz wzrost znaczenia organizacji ponad- i międzynarodowych, w szczególności ponadnarodowych korporacji [Sztompka 2005, s. 93–94]. Z kolei Penc uważa, że najlepsza jest dzisiaj taka organizacja, która zmienia się odpowiednio do potrzeb rynku i potrzeby te w określonym stopniu kreuje, tworząc spójną strategię działania i uwzględniając ograniczenia otoczenia [Penc 2003, s. 12]. Aby zrozumieć proces globalizacji i europeizacji polskiej gospodarki żywnościowej, należy prześledzić kolejne etapy jej rozwoju, które zachodziły na przestrzeni ostatnich 120 lat.

Proces rozwoju działań gospodarczych o zasięgu globalnym, powszechnie nazywany procesem globalizacji, został zapoczątkowany w latach dziewięćdziesiątych XIX w., a więc wtedy, gdy nasze ziemie znajdowały się w rękach zaborców. Osiąganie wysokich poziomów produkcji przy minimalnych kosztach związane było w początkowej fazie współpracy międzynarodowej ze wzrostem korzyści wynikających z postępu technicznego i stosowania coraz nowocześniejszych rozwiązań technologicznych w produkcji. W rozwoju globalizacji ważną rolę odegrał handel międzynarodowy, który nieprzerwanie rozwijał się do

momentu wystąpienia ogólnoświatowego kryzysu w latach trzydziestych XX w. Ówczesna polska gospodarka żywnościowa nie miała możliwości uczestniczenia w intensywnym rozwoju kapitalizmu i inwestycjach na całym świecie. Pomimo tego, w II połowie XIX w. i na początku XX w. na ziemiach polskich powstawały i rozwijały się cukrownie, browary, młyny przemysłowe, rzeźnie, konserwiarnie, palarnie cykorii, wytwórnie wódek, cukierków, wyrobów tytoniowych, octu, krochmalnie i syropiarnie, mleczarnie itp., które uczestniczyły w międzynarodowym handlu. Były to przedsiębiorstwa, które po odzyskaniu przez Polskę niepodległości i w całym okresie międzywojennym stanowiły podstawę funkcjonującego wówczas przemysłu spożywczego. Pomimo ogólnoświatowego kryzysu polskie przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego przetrwały trudny okres i rozpoczęły swe funkcjonowanie na światowych rynkach. W 1937 roku na ziemiach polskich funkcjonowały 9342 zakłady przemysłu spożywczego, wśród których 80% stanowiły młyny, gorzelnie rolnicze i winiarnie, zatrudniające średnio po 3–4 pracowników. Struktura pozostałych była następująca: 1209 zakładów o stanie załogi 10–25 osób, 576 zakładów zatrudniających 26–49 osób, 215 zakładów więcej niż 50 pracowników. Skalę produkcji właściwą dla działalności przemysłowej osiągała tylko część zakładów w przemyśle tytoniowym, cukrowni, bekoniami, konserwiarni i szynkowni, przetwórni cykorii, palarni kawy, drożdżowni, browarów, makaroniarni, wytwórni wódek. Przedsiębiorstwa te w wystarczający sposób funkcjonowały zarówno w kraju, jak i na rynkach międzynarodowych. Okres II wojny światowej był bardzo trudny dla przedsiębiorstw żywnościowych, które musiały przetrwać trudy związane z działaniami wojennymi oraz powrócić do normalnego stanu funkcjonowania. W 1945 roku funkcjonowało 13,6 tys. zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego zatrudniających powyżej 5 pracowników. Pierwsze lata powojenne były okresem odbudowy zakładów przemysłowych (zarówno spożywczych, jak i produkujących środki do produkcji rolnej) oraz ich nacjonalizacji i uspołdzielczania, zarówno firm przemysłowych, jak i większych zakładów rzemieślniczych. Trudno w nich mówić o procesie umiędzynarodawiania przedsiębiorstw, które ledwie nadszły z zaopatrzeniem krajowego rynku. W latach 1950–1955 polska gospodarka żywnościowa, jak i jej przedsiębiorstwa przechodziły okres przyspieszonej industrializacji, w którym produkcja przemysłu spożywczego wzrastała w tempie 15% rocznie. Następował rozwój współpracy międzynarodowej opartej na wymianie handlowej z tak zwanym blokiem wschodnim, w której największą rolę odgrywał ZSRR. Następny okres to lata 1956–1980, w których wystąpił rozwój państwowego przemysłu spożywczego, a tempo tego rozwoju wynosiło ponad 5% rocznie. W tych latach wystąpiła szybko postępująca koncentracja przetwórstwa spożywczego, zwłaszcza w sektorze państwowym. Liczba państwowych zakładów przemysłu spożywczego obniżyła się czterokrotnie (z 6 do 1,5 tys.), przy ponad

trzykrotnym wzroście produkcji. Zbudowano od podstaw przemysł chłodniczy, drobiarski, tłuszczowy, paszowy, owocowo-warzywny i koncentratów spożywczych. Coraz lepiej rozwijała się współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, wciąż niestety zawężona do terenów Europy Wschodniej. W latach 80. nastąpiła względna stabilizacja sektora, a produkcja została utrzymana na poziomie lat 70. Był to okres reformowania gospodarki centralnie planowanej w kierunku ściślejszego powiązania jej z rynkiem przez: system cen umownych, system bodźców eksportowych, zwiększanie samodzielności przedsiębiorstw, podejmowanie prób przywrócenia związku cen z kosztami. Był to okres występowania w Polsce coraz większej liczby akcji protestacyjnych, w których domagano się normalnej egzystencji polskiego społeczeństwa opartej na wzorcach zachodnich.

Lata 90. to okres radykalnych zmian strukturalnych i systemowych sektora rolno-spożywczego, zapoczątkowanych liberalnym ustawodawstwem o prowadzeniu działalności gospodarczej i tzw. urynkowaniem gospodarki żywnościowej. Zachodzące zmiany zainicjowały procesy transformacji przemysłu rolno-spożywczego i wzrost poziomu inwestowania. W początkowej fazie przekształceń lokowano inwestycje w małej przedsiębiorczości, co spowodowało przemieszczenie do przetwórstwa lokalnego prawie 1/3 produkcji przemysłu spożywczego. Jako znaczące efekty przekształceń przemysłu spożywczego w latach 90. można wymienić: poprawę oferty rynkowej, zwłaszcza pod względem bogactwa asortymentowego i atrakcyjności opakowań, rozwój działów produkcji o dużym udziale wartości dodanej, poprawę efektywności przetwórstwa i jego konkurencyjności (niestety pomimo wzrostu cen zbytu przemysłu spożywczego było niższe zarówno od stopy inflacji, jak i dynamiki cen żywności). Konkurencja o rynki zbytu i zróżnicowana struktura przetwórstwa przywróciły jego podmiotom zdolność reagowania na zmiany w otoczeniu rynkowym. Poważną kwestię w procesie włączania naszej gospodarki rolno-żywnościowej do struktur unijnych stanowiły poglądy mieszkańców polskiej wsi. W świadomości osób zamieszkujących tereny wiejskie wciąż tkwił pogląd, że globalizacja gospodarki prowadzi do zaniku tożsamości narodowej, przez co zanikają kultury lokalne. Doskonale została w przypadku naszego społeczeństwa odzwierciedlona teza, że tożsamość narodowa ustępuje wobec identyfikacji ze społeczeństwem globalnym, a przeciwwagą dla takich zachowań jest powrót do korzeni kultur lokalnych [Walczak-Duraj 2006, s. 265]. Kwestia poglądów mieszkańców polskiej wsi była bardzo istotnym problemem, gdyż na przełomie wieków przemysł spożywczy stał się ważną gałęzią polskiego przemysłu, zatrudniająca 0,5 mln osób, a wartość jego obrotów wynosiła około 13% wartości wytworzonego PKB. Dopiero włączenie polskich przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego w system dofinansowania ze środków przedakcesyjnych (Phare, Sapard, ISPA), działalność

funduszy i fundacji (FAPA – Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa) zajmujących się administrowaniem środkami pomocy zagranicznej kierowanej do rolnictwa i sektorów z nim związanych, realizacja programów pomocowych UE dla obszarów wiejskich, jak: STRUDER, INRED, PAOW czy RAPID, działalność Europejskiego Funduszu Rozwoju Wsi Polskiej oraz pożyczki FDPA (Programu Promocji Przedsiębiorczości Wiejskiej) przyczyniły się do powolnego akceptowania i nieuchronności zaistnienia nowej sytuacji.

Reasumując, można stwierdzić, że druga połowa XX wieku przyczyniła się do dużego wzrostu produkcji przemysłu rolno-spożywczego i była okresem technologicznej, technicznej i organizacyjnej rewolucji w przetwórstwie żywności. Społeczność polskiej wsi zajmująca się w większości wytwarzaniem produktów spożywczych zaczęła zauważać korzyści płynące z procesu globalizacji i europeizacji gospodarki rolno-żywnościowej. Wzrastała liczba euroentuzjastów, która po pięciu latach członkostwa wzrosła do ponad 80%. Dominujące w drugiej połowie XX w. zakłady typu manufakturowego lub warsztaty rzemieślnicze zostały w większości zastąpione przez zakłady przemysłowe różnej wielkości, stosujące przemysłowe metody przetwórstwa oraz wydajne i bezpieczne technologie. Zachodzące zmiany systemowe zmieniły obraz przemysłu rolno-spożywczego oraz wpłynęły na dokonanie inwestycji o charakterze modernizacyjno-odtworzeniowym i rozwojowym, zapewniających konkurowanie na rynkach globalnych.

Prywatyzacja *versus* globalizacja polskiego agrobiznesu – mit czy szansa?

Prywatyzacja agrobiznesu i przemysłu rolno-spożywczego rozpoczęła się w 1989 roku, kiedy w przetwórstwie żywności funkcjonowało 16 000 firm rzemieślniczych, i była procesem przekształceń własnościowych mającym na celu transformację ustrojową w agrobiznesie, tj. przejęcie przedsiębiorstw państwowych przez jednostki prywatne w trybie wielu możliwych w zastosowaniu procedur prywatyzacyjnych. Umożliwiła ją ustawa o działalności gospodarczej i o inwestycjach z udziałem kapitału zagranicznego. Prywatyzacja zarówno w agrobiznesie, jak i przemyśle spożywczym dokonała się 3 drogami: przez powstanie nowych firm w drodze prywatnych inwestycji, prywatyzację przedsiębiorstw państwowych i przekształcenia w spółdzielczości. Największe przedsiębiorstwa agrobiznesu zostały sprywatyzowane metodą bezpośrednią, tj. przekształcono je w spółki Skarbu Państwa – dotyczyło to największych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (200) oraz przemysłu pracującego dla rolnictwa. W procesie prywatyzacji współuczestniczyły także Narodowe Fundusze

Inwestycyjne¹. W grupie firm przekształconych na podstawie ustawy o prywatyzacji najczęściej przekazywano je w odpłatne użytkowanie spółkom pracowniczym lub ich mienie przeznaczano na sprzedaż. Likwidowane przedsiębiorstwa z przyczyn ekonomicznych były głównie sprzedawane lub wnoszone do spółek.

Negatywną stroną prywatyzacji agrobiznesu i przemysłu rolno-spożywczego była koncentracja akcji w rękach menedżmentu i inwestorów zewnętrznych. Udział rolników w przekształceniach własnościowych przemysłu rolno-spożywczego miał niestety charakter symboliczny, gdyż inicjatywy prywatyzacyjne pozostawały w rękach załóg pracowniczych, rolnicy musieli opłacić gotówką obejmowane akcje (nie posiadali preferencji pracowniczych), poziom zorganizowania rolników jako dostawców surowca był niski, a złożone procesy prywatyzacyjne były niezrozumiałe dla rolników.

Odrębnie zostały sprywatyzowane państwowe gospodarstwa rolne, których przekształceń własnościowych dokonała Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa². Prywatyzację tych gospodarstw poprzedził proces restrukturyzacji mającej na celu stworzenie jednostek organizacyjnych o racjonalnej strukturze przestrzennej. Część gospodarstw, które nie zostały sprzedane lub wydzierżawione, pozostała w rękach wyznaczonych przez Agencję administratorów. W wyniku tych działań tworzone były nowe gospodarstwa, jak również powiększane istniejące gospodarstwa prywatne, gdyż część ziemi była sprzedawana indywidualnym rolnikom.

Zmiany własnościowe w przedsiębiorstwach polskiego przemysłu spożywczego były pochodną zmian w całym przemyśle, a cele stawiane prywatyzacji w odniesieniu do tych podmiotów były takie same jak w innych przedsiębiorstwach. Do najważniejszych celów mikroekonomicznych można zaliczyć: zmiany struktury produkcyjnej i organizacyjnej, zmiany w technice i technologii wytwarzania, podniesienie konkurencyjności i efektywności produkcji oraz pobudzanie eksportu.

W latach 1990–1996 przekształceniami własnościowymi objętych zostało prawie 80% państwowych przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. W Polsce proces prywatyzacji przebiegał dość sprawnie, chociaż charaktero-

¹ Narodowe Fundusze Inwestycyjne, NFI, fundusze inwestycyjne utworzone przez Skarb Państwa w ramach Programu Powszechnej Prywatyzacji (PPP), działające w formie spółek akcyjnych. Majątek NFI stanowią akcje byłych przedsiębiorstw państwowych, przekształconych w spółki, wniesione do funduszy przez Skarb Państwa. http://portalwiedzy.onet.pl/70324,,,,narodowe_fundusze_inwestycyjne,haslo.html, dostęp 1.06.2010 r.

² Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa została powołana w październiku 1991 r. mocą ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa po to, aby przejąć, zrestrukturyzować i sprywatyzować mienie po państwowych gospodarstwach rolnych, nieruchomości rolne Państwowego Funduszu Ziemi, a także inne mienie rolne stanowiące własność Skarbu Państwa.

wał się zmiennym nasileniem w poszczególnych częściach okresu transformacji. Do końca 2003 roku poddano zmianom własnościowym 5401 jednostek. Oznacza to, że 63% firm państwowych istniejących w roku 1990 (8453 jednostek) zmieniło swoją formę prawno-organizacyjną. Najpopularniejszą metodą prywatyzacji była prywatyzacja bezpośrednia (2035 jednostek), natomiast najmniejszym zainteresowaniem cieszyła się prywatyzacja pośrednia (342 jednostki). Nie było to zaskoczeniem, gdyż forma ta przewidziana była dla firm największych. W Polsce do końca 2003 r. stosowano wszystkie metody przekształceń własnościowych prywatyzując przedsiębiorstwa działające w branży spożywczej (dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa). Prywatyzacja firm spożywczych jeszcze się nie zakończyła. Obecnie do sprywatyzowania pozostało ponad 40 podmiotów państwowych. Ministerstwo Skarbu Państwa chce dokończyć proces prywatyzacji i do końca 2010 roku sprywatyzować stacje unasienniania i hodowli zwierząt oraz rynki hurtowe. Obecnie przy zakupie akcji rolnicy są uprzywilejowaną grupą, będą je mogli kupić jako pierwsi i na preferencyjnych warunkach. Trudno spodziewać się szerszego zainteresowania ofertą Ministerstwa ze strony rolników, gdyż sprzedawane spółki z sektora rolno-spożywczego są w średniej kondycji finansowej i prawdopodobnie akcje będzie trzeba wystawić w ofercie publicznej, gdyż w wielu przypadkach jedynym ratunkiem dla nich jest przeprowadzenie szybkiej prywatyzacji. Rolnicy nie posiadają odpowiedniego kapitału, aby stać się właścicielami dużego pakietu akcji, co czyniłoby ich liczącym się graczem na polskim rynku. Z tego powodu uruchomione zostały działania wspierające wobec lokalnych grup działania, które w większym stopniu jak indywidualni rolnicy mogliby uczestniczyć w procesie prywatyzacji.

Oceniając sposób i przyczyny tak długotrwałego procesu prywatyzacji przemysłu rolno-spożywczego, można wskazać na jego słabości, które przejawiają się w: braku jednoznacznie określonej polityki prywatyzacyjnej, spadku zamożności polskiego społeczeństwa, bezrobociu, pauperyzacji społeczności wiejskiej, słabym dopływie kapitału zagranicznego, mocnym wpływem patriotyzmu lokalnego i lobbingu partyjnego, braku kapitału inwestycyjnego w zakładach przetwórczych, szerokim uczestnictwie w procesach prywatyzacji członków rad pracowniczych, blokowaniu procesów prywatyzacyjnych i wniosków przez członków rad pracowniczych. Ważną barierą prywatyzacji okazały się braki w uregulowaniu kwestii udziału rolników w prywatyzacji przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. Wydaje się, że procesowi prywatyzacji powinna sprzyjać niska wycena wartości polskich przedsiębiorstw. Barierą jednak było to, że w momencie wyceny wartość księgowa i odtworzeniowa prywatyzowanych przedsiębiorstw były wysokie, ale wartość realna niska, co obniżało ich pozycję rynkową.

Po upadku bloku socjalistycznego kierunek polskiego handlu zagranicznego został zmieniony, a wraz z nim pojawili się nowi odbiorcy produktów rolno-żywnościowych. Pierwsze sześć lat przekształceń transformacyjnych przyczyniło się do tego, że polskie przedsiębiorstwa doskonale zaczęły kooperować z zagranicznymi partnerami, a 70% handlu przypadało na kraje Unii Europejskiej. Dopiero w tym momencie pojawiła się duża szansa rozwoju dla polskich przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego. Jednym z największych odbiorców polskich produktów żywnościowych okazały się Niemcy, które powoli zaczęły wypierać dotychczasowy rynek regionalny z krajami CEFTA. Prywatyzacja polskich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w okresie transformacji, chociaż nie w pełni przeprowadzona, przyczyniła się do tego, że po akcesji do Unii Europejskiej w Polsce następuje stabilny rozwój gospodarki żywnościowej i charakteryzuje ją wysokie tempo wzrostu eksportu rolno-spożywczego ogółem (średnioroczny wzrost wynosi około 19%). Równocześnie występuje szybki wzrost importu produktów rolno-spożywczych (średniorocznie blisko 18%), czego ostatecznym efektem jest wzrost dodatniego salda obrotów artykułami rolno-spożywczymi do ponad 2 mld euro średniorocznie. Należy jednak zauważyć, że w okresie członkostwa wzrósł jedynie handel z państwami UE. Podstawową przyczyną tego stanu rzeczy jest swobodny dostęp do rynków UE artykułów rolno-spożywczych spełniających standardy sanitarne i weterynaryjne UE, jak również konkurencyjne ceny³. Ponadto niedostosowanie polskiego handlu do wymagań globalizacyjnych w okresie transformacji polskiej gospodarki wynika z jego nadmiernego rozproszenia, trudności dotyczących procesów integracyjnych z Unią Europejską i dużych możliwości konkurencyjnych ze strony globalnych, światowych firm handlowych wchodzących szybko na atrakcyjny rynek polski [Szulce 1998, s. 95–96]. Należy podkreślić, że w okresie pełnego członkostwa na polski rynek żywnościowy powróciło znaczne ożywienie, które wspierane jest działaniami przedsiębiorców o charakterze inwestycyjnym i modernizacyjnym. Rozwój rynków zbytu żywności zapewnił trwałe ożywienie w produkcji zwierzęcej rolnictwa, wzrost powiązań tegoż rolnictwa z rynkiem oraz stały rozwój przemysłowego przetwórstwa żywności.

Reasumując, należy stwierdzić, że polska gospodarka żywnościowa po wejściu do UE wzmocniła swoją pozycję na wspólnym rynku europejskim, a funkcjonujące na nim przedsiębiorstwa zajmują coraz bardziej znaczącą pozycję na światowych rynkach żywności. Obecnie Polska należy do jednych

³ Bułkowska M., Rowiński J., Pozycja Polski jako eksportera produktów rolno-spożywczych na rynku Unii Europejskiej, http://www.ierigz.waw.pl/documents/Seminarium_Bulkowska.pdf, dostęp 1.07.2010 r.

z największych w UE producentów zbóż, mięsa, mleka, cukru i rzepaku, zwiększa swój udział w dostawach żywności na rynki unijne oraz rozwija powiązania handlowe z tymi rynkami.

Podsumowanie

W przedstawionych rozważaniach starano się zaprezentować, jaką rolę w tworzeniu zglobalizowanego sektora polskiego agrobiznesu odegrała ewolucja polskiej gospodarki żywnościowej od czasów zaborów. Każdy z rozpatrywanych okresów miał swój wydatny wkład w tworzenie nowoczesnej gospodarki rynkowej, która wskazuje drogę rozwoju i od której nie ma odwrotu. Niewątpliwie największą szansę sektor polskiego agrobiznesu otrzymał na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia. Okres transformacji naszej gospodarki dotyczył wszystkich jej działów i przyniósł wiele korzyści. Funkcjonowanie w strukturach unijnych otworzyło wielką szansę dla polskiego agrobiznesu, dla wszystkich jego działów i tylko od zasobności w postaci kapitału ludzkiego i rzeczowego zależy jego rozwój o zasięgu globalnym.

Należy też brać pod uwagę, że uczestnictwo w światowym rynku producentów żywności naszych największych przedsiębiorstw napotyka wciąż na wiele przeszkód. Główne problemy sektora żywnościowego mają charakter strukturalny, gdyż są związane z nadmiernym rozdrobieniem rolnictwa i głównych działów przetwórstwa, małą skłonnością producentów do współdziałania zamiast konkurowania. Nie zawsze sprawne jest także otoczenie instytucjonalne rolnictwa i przetwórstwa spożywczego. Dla funkcjonowania w nowocześnie zglobalizowanej światowej gospodarce żywnościowej jest jeszcze wiele do zrobienia, ale najważniejsze wstępne etapy zostały już wykonane. Na dzień dzisiejszy pozostaje przedsiębiorstwom spełnienie wymogów unijnych i dążenie do osiągnięcia najwyższych światowych standardów w produkcji.

Literatura

- GIDDENS A.: *Socjologia*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2004.
- KEMPNY M.: *Globalizacja*. [w:] *Encyklopedia socjologii*. Oficyna Naukowa, Warszawa 1998.
- PENC J.: *Zarządzanie w warunkach globalizacji*. Difin, Warszawa 2003.
- SZTOMPKA P.: *Socjologia zmian społecznych*. Znak, Kraków 2005.
- SZULCE H.: *Struktury i strategie w handlu*. PWE, Warszawa 1998.
- WALCZAK-DURAJ D.: *Podstawy współczesnej socjologii*. Omega-Praxis, Pabianice 2006.

Globalization and European integration – an opportunity or myth of the Polish agribusiness

Abstract

This article presents the problem of evolution of agri-business sector and its ability to function in the era of globalization and European integration. Describing the successive stages of development of Polish food the author wonders how they influenced the international cooperation of Polish enterprises and the opportunities arising from their positioning in the global economy. Special regard was given to privatization of enterprises in transition, subjected to the transformation and included in agri – food industry in the EU structures. The author argues that the mere inclusion of our country to the countries of market economy was a move to allow to join the globalized economic structures and legitimated active participation in international economic cooperation. It is considered that six years of operation in the EU structures changed our country both economically and politically. The EU membership has changed the structure of the economy and has continued transformation of privatization and modernization of most companies. Subsequent market-oriented transformation of corporate behavior forced the agribusiness sector and the high positioning of our economy to the international arena. Operation in the EU structures has opened a great opportunity for the Polish agri-business, for all its divisions, and only from wealth in the form of human and physical capital depends its development on a global scale.