

# Artykuły

MICHAŁ PIETRZAK

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego  
Warszawa

## PROBLEM GEOGRAFICZNEGO ZAKRESU RYNKÓW/SEKTORÓW W DOBIE GLOBALIZACJI I REGIONALIZACJI

### Wprowadzenie

Podstawowym pojęciem mikroekonomii jest rynek [53]. Typowa podręcznikowa definicja określa rynek jako zbiór sprzedawców i kupujących, zawierających ze sobą dobrowolne transakcje handlowe [42]. Ci sami autorzy oddzielnie definiują pojęcie branży – jako grupę przedsiębiorstw produkujących i dystrybuujących jeden lub kilka podobnych produktów [42]. Jest to rozumienie praktycznie identyczne ze sposobem definiowania sektora<sup>1</sup> przez Portera [44]. W tym ujęciu można utożsamić pojęcie sektora/branży z podażową stroną rynku, tj. sprzedawcami w powyższej definicji rynku (innymi słowy sektor zawiera się w pojęciu rynku). Innym, dość często spotykanym w literaturze z zakresu zarządzania i marketingu poglądem jest utożsamianie rynku ze stroną popytową, a sektora ze stroną podażową [28, 31, 49]. Część autorów widzi jednak potrzebę łączenia logiki podaży i popytu w definiowaniu pojęcia rynku [2, 50]. Jeden z „ojców założycieli” ekonomii branży<sup>2</sup> (której istotą jest badanie funkcjonowania rynków [53]) – Bain, definiował sektor jako „grupę sprzedawców oferujących wspólnej grupie nabywców zbiór produktów będących względem siebie bliskimi substytutami” [5]. Definicja ta praktycznie pokrywa się z cytowaną wcześniej podręcznikową definicją rynku. W literaturze z zakresu ekonomii branży traktuje się często określenia *market* (rynek) i *industry* (sektor) jako synonimy<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Porter w oryginale używa pojęcia *industry*, tj. przemysł, które jednak zazwyczaj w tym kontekście tłumaczy się jako sektor, branża, gałąź [44].

<sup>2</sup> Termin zaproponowany przez Gorynię i in. [24] jako tłumaczenie stosowanych w literaturze anglojęzycznej *industrial organization* lub *industrial economics*.

<sup>3</sup> Przykładowo, Scherer, dyskutując problem definiowania granic rynku, używa na zmianę wyrażen: „industry definition” oraz „definition of a market” [48], zaś Carlton i Perloff piszą wprost, że pojęć rynek i sektor używają zamiennie [8].

Autor jest zwolennikiem koncepcji wielowymiarowego podejścia do definiowania rynku/sektora, które to pojęcia będzie stosował zamiennie. W tym ujęciu pierwszy wymiar to podaż (sprzedawcy oferujący produkty o wysokiej stopie substytucji), drugi wymiar to popyt (nabywcy o określonych potrzebach). Trzeci wymiar, który trzeba uwzględnić, aby dopełnić definicję sektora, to obszar geograficzny [2, 19, 20, 36, 50].

Właściwe zdefiniowanie sektorów w każdym z trzech wymienionych wymiarów nie jest łatwym zadaniem. Szczególnie istotnym wyzwaniem w dobie postępujących procesów regionalizacji i globalizacji jest określenie aktualnych granic geograficznych rynków. Zakres geograficzny sektorów przyjmowany w przeszłości – w konsekwencji przemian w transporcie, telekomunikacji, liberalizacji przepływów towarowych itp. – w wielu wypadkach może być nieadekwatny do bieżącej sytuacji gospodarczej. Procesy umiędzynarodowienia dotyczą również rolnictwa i gospodarki żywnościowej [10, 15, 40, 51]. Stąd coraz bardziej zasadne staje się pytanie, czy sposób, w jaki definiujemy wymiar geograficzny rynków rolno-spożywczych, jest odpowiedni? Znaczna część badań i analiz ekonomicznych bazuje na krajowych statystykach masowych dotyczących sektorów. W badaniach tych przyjmuje się zatem, na ogół *implicite*, że rynek narodowy jest właściwym rynkiem odniesienia.

Intensyfikacja procesów globalizacji i regionalizacji każe zastanowić się, czy w przypadku niektórych produktów (np. odtłuszczone mleko w proszku, zboża itp.) nie jest to zbyt wąskie postrzeganie rynków. Z drugiej strony, niska trwałość i relacja wartości w stosunku do objętości wielu produktów rolnych i spożywczych (np. mleko surowe, część owoców i warzyw, pieczywo itp.) powodują, że ich rynki będą miały raczej wąsko nakreślone granice geograficzne. Niewłaściwe zdefiniowanie granic rynku/sektora, w tym również w wymiarze geograficznym, będzie rzutować na jakość diagnoz i analiz jego dotyczących, obarczając błędem wyciągane z nich wnioski, a w skrajnych przypadkach mogą one stracić jakiegokolwiek znaczenie analityczne [por. 5, 48].

Celami niniejszego artykułu są: 1) przedyskutowanie problemu granic geograficznych rynków/sektorów w warunkach globalizacji i regionalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarki rolno-żywnościowej oraz 2) zaproponowanie koncepcji określania tych granic. Opracowanie ma charakter przeglądowy – bazuje na krytycznej analizie źródeł z zakresu ekonomii i geografii ekonomicznej, zarządzania strategicznego, marketingu oraz logistyki.

### **Rola odległości i obszaru**

Problematyka odległości i obszaru dotyka kwestii kluczowych dla gospodarowania, a w konsekwencji dla teorii ekonomii. Dystans poprzez koszty transportu wpływa na ceny rynkowe oraz na lokalizację produkcji, rola obszaru wyraża się w potrzebie definiowania granic geograficznych rynków<sup>4</sup> [7].

O ile XVIII-wieczni ekonomiści, w tym Adam Smith, dostrzegali problematykę odległości i obszaru, o tyle pewnym paradoksem jest fakt, że tak ważne zagadnienia właściwie były pomijane w głównym nurcie ekonomii w XIX w.

<sup>4</sup> Ciekawą analizę tych zagadnień w odniesieniu do rynku mleka zob. [25].

i pierwszej połowie XX w. Nurt ten rozwijał się *de facto* bez uwzględnienia wymiarów przestrzennych gospodarki. Ekonomia przestrzenna, w tym teoria lokalizacji, rozwijała się w prawie zupełnie izolacji od głównego nurtu teorii ekonomicznej aż do lat 50. XX wieku [7].

Warto zauważyć, że dziedziną, w której – na uboczu głównego nurtu – rozkwitała ekonomia przestrzenna w XIX w. była ekonomika rolnictwa. O ile ekonomia wyodrębniła się z pnia filozoficznego w XVIII w., o tyle ekonomika rolnictwa – wywodząca się z myśli fizjokratów oraz kameralistów – jako subdyscyplina ekonomii kształtowała swoją odrębność przez wiek XIX, począwszy od Thaera i jego ucznia von Thüнена [18, 35].

Publikację „Der isolierte Staat” von Thüнена w 1826 r. uważa się za początek teorii lokalizacji. Autor ten wprowadza szereg rygorystycznych założeń dotyczących abstrakcyjnego modelu geograficznego „wyzolowanego państwa”, których celem było wyodrębnienie kosztów transportu spośród innych czynników, jakie wpływają na lokalizację produkcji rolniczej, przy czym dzięki przyjętym założeniom koszty transportu są liniową funkcją odległości<sup>5</sup>. Na tej podstawie von Thünen wyprowadza schemat produkcji rolniczej w formie koncentrycznych kręgów wokół centralnego miasta „wyzolowanego państwa”. Blisko miasta centralnego będą wytwarzane produkty o krótkiej trwałości lub o dużej wadze/objętości w stosunku do swojej wartości [7].

Teoria lokalizacji, w szczególności zakładów przemysłowych, była dalej rozwijana między innymi przez: Launhardta (1885 r.), Webera i Picka (1909 r.), Palandera (1935 r.) i Löscha (1939 r.). Publikując w 1956 r. „Location and Space-Economy”, Isard stawiał sobie za cel wypełnienie utrzymującej się od ponad wieku luki pomiędzy klasyczną teorią lokalizacji a ekonomią głównego nurtu, którą określał jako „krajną czarową pozbawioną wymiarów przestrzennych” [cyt. za: 7]. Isard traktował „nakłady transportowe” na równi z innymi czynnikami produkcji. „Nakłady transportowe” rozumiał jako przesunięcie jednostki wagi o jednostkę odległości. Tak rozumiane nakłady mają swoją cenę – taryfę transportową uzależnioną od wagi i odległości. Jednakże zrównując „nakłady transportowe” z innymi czynnikami produkcji, Isard zaciera jakościowe różnice między decyzjami produkcyjnymi a decyzjami lokalizacyjnymi [7]. Tymczasem na znaczenie takiego rozróżnienia zwraca uwagę Godlewska-Majkowska, wskazując na proces lokalizacji czynny i bierny, w zależności od sekwencji podejmowania tych dwóch kategorii decyzji [23]. Przykładowo, w produkcji rolniczej w przypadku gospodarstw rodzinnych lokalizacja w sensie procesowym zazwyczaj ma charakter bierny – umiejscowienie gospodarstwa jest dane, a decyzje dotyczą produkcji. W przypadku większych przedsiębiorstw częściej zdarza się lokalizacja o charakterze czynnym, tj. przy danych decyzjach produkcyjnych następuje decyzja odnośnie lokalizacji, polegająca na wyborze różnych potencjalnych miejsc produkcji na podstawie ich atrakcyjności [23]. Typowym przykładem mogą być decyzje dotyczące lokalizacji filii podejmowane w korporacjach transnarodowych.

<sup>5</sup> W praktyce występuje regresja kosztów transportu względem wielkości ładunku i odległości – szczególnie wyraźna regresja odległościowa taryf występuje w transporcie kolejowym, lotniczym, a zwłaszcza morskim [6, 12].

Koncepcję Isarda Blaug ocenia w tym kontekście jako „wylanie dziecka z kąpielą”. W rezultacie nadal problematyka przestrzenna była zanedbywana przez ekonomistów głównego nurtu, a klasyczna teoria lokalizacji została niejako wchłonięta przez ekonomikę regionalną. Ta ostatnia nie wypracowała spójnej teorii ekonomicznej zagadnień przestrzennych, oferując w zamian narzędzia i techniki o charakterze operacyjnym [7]. Podobny pogląd wyraża Lubbe, pisząc: „Do niedawna analiza na poziomie regionalnym była domeną geografów. Ekonomiści ‘głównego nurtu’ nie traktowali jej poważnie” [34]. Wyjaśnienia nawrotu zainteresowania teorią lokalizacji we współczesnej ekonomii głównego nurtu upatruje on w postępie procesów globalizacji i regionalizacji. Wskazuje przy tym na rolę prac Paula Krugmana<sup>6</sup> w nawrocie zainteresowania czynnikami geograficznymi w rozwoju gospodarczym [34].

### Globalizacja gospodarki

Globalizacja jako pojęcie pojawiła się po raz pierwszy w słowniku Webstera w 1961 r. Rok później teoretyk mediów McLuhan wprowadza do publicznego obiegu popularne określenie „globalnej wioski” [39]. Dwadzieścia lat później futurolog Naisbitt uznał przejście od gospodarki lokalnej do gospodarki globalnej za jeden z dziesięciu megatrendów zmieniających przyszłość [23]. W tym właśnie okresie, tj. w latach 80. XX w., globalizacja wchodzi do powszechnego użycia jako określenie głębokich przeobrażeń w gospodarce światowej wskutek liberalizacji powiązań gospodarczych, zmniejszenia interwencjonizmu państwowego, umiędzynarodowienia kapitału, rewolucji informatycznej oraz wzrostu znaczenia korporacji transnarodowych. Często utożsamiano wówczas globalizację z upowszechnieniem się konsumpcyjnego modelu życia w stylu amerykańskim, używając zamiennie takich określeń, jak amerykanizacja, kalifornizacja czy mcdonaldyzacja życia. Wkrótce jednak okazało się to nadmiernym uproszczeniem [39]. Od lat 90. ubiegłego wieku globalizacja zaczyna być postrzegana jako najbardziej fundamentalny proces zmian dokonujących się we współczesnym świecie, zmieniający trajektorię jego przyszłego rozwoju, proces o wyjątkowym w historii ludzkości charakterze [38, 57].

Globalizacja budzi wiele kontrowersji [38]. W toku tych dyskusji nadal nie wypracowano powszechnie akceptowanej definicji globalizacji, co więcej, nie ma nawet zgody co do zakresu tego procesu, który część autorów utożsamia ze sferą gospodarki, inni zaś postrzegają globalizację w znacznie szerszym kontekście.

Przykładem szerokiego ujęcia jest definicja McGrew, który określa globalizację jako wielość oddziaływań i wzajemnych powiązań, przekraczających granice państw narodowych i społeczeństw, tworzących współczesny system światowy [cyt. za: 46]. Według Banku Światowego, globalizacja jest narastającą współza-

<sup>6</sup> Laureat Nagrody Nobla z 2008 r. za analizę struktury handlu i wyjaśnienie lokalizacji działalności gospodarczej [27]. Podkreśla on znaczenie rozróżnienia międzynarodowego handlu wewnątrz- i międzygałęziowego, wskazując przy tym, że jedynie handel międzygałęziowy można wyjaśniać przy pomocy teorii kosztów komparatywnych. W handlu wewnątrzgałęziowym kluczowe jest dążenie do uzyskania korzyści skali produkcji i zbytu [40].

leżnością krajów, wynikającą z postępu integracji handlu, finansów, ludzi i idei [21]. W polskiej literaturze szerszy, wielowymiarowy zakres globalizacji – wykraczającej poza aspekty ekonomiczne – podkreślają między innymi: Czyżewski i Poczta-Wajda, Kołodko, Lubbe, Szymański, Zorska [15, 30, 34, 52, 57].

Jednakże, jak zauważa Zorska, największy postęp procesów globalizacji dokonał się w sferze gospodarczej [57]. Efektem jest obserwowane przenikanie zjawisk ekonomicznych ponad granicami państw [1]. W tym wymiarze globalizację można postrzegać jako bardziej zaawansowany etap umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, który zachodzi na poziomach przedsiębiorstw, rynków, gałęzi gospodarki oraz całej gospodarki [30, 38, 57]. Czyżewski i Poczta-Wajda definiują globalizację jako proces działania rynku ponad granicami oraz jako proces likwidacji metod i sposobów ochrony podmiotów krajowych przed konkurencją z zewnątrz [15].

Część autorów utożsamia wręcz globalizację z wymiarem ekonomicznym. Według definicji Levy, globalizacja dotyczy postępującej integracji pomiędzy gospodarkami narodowymi poprzez handel międzynarodowy oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie [cyt. za: 37]. Podobnie ujmowania jest globalizacja w opracowaniu WTO *Globalization and Trade* [22]. Michalak zauważa, że globalizacja oznacza narastanie systemowej współzależności gospodarek narodowych, które są przenikane i przekształcane przez międzynarodową działalność gospodarczą [cyt. za: 57].

Podsumowując przegląd licznych definicji, Zorska formułuje następującą, kompilacyjną definicję globalizacji działalności gospodarczej: „dokonujący się na świecie długofalowy proces integrowania coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami, dzięki rozszerzaniu oraz intensyfikowaniu wzajemnych powiązań (inwestycyjnych, produkcyjnych, handlowych, kooperacyjnych), w wyniku czego powstaje ogólnoswiatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań podejmowanych/toczących się nawet w odległych krajach” [57].

Jak już wspomniano, globalizacja jest przedmiotem wielu kontrowersji, przy czym nie dotyczą one jedynie kwestii definiowania tego pojęcia. Liczne osie sporów o globalizację wymienia Niedziółka [38]. Dyskusja zarysowanych przez nią problemów wykracza poza ramy niniejszego opracowania – autor odniesie się jedynie pokrótce do kwestii oceny bilansu wad i zalet globalizacji. Jak podkreśla Kulawik, globalizacja ekonomiczna może przynosić wiele korzyści, przejawiających się możliwością poprawy dobrobytu, głównie wskutek przyspieszenia wzrostu gospodarczego i zmniejszenia zmienności konsumpcji. Należy także zwrócić uwagę na pośrednie korzyści globalizacji, takie jak: wyższa jakość polityki, większa dyscyplina makroekonomiczna czy dbałość o rozwój instytucjonalny. Jednakże globalizacja ma również swoją destrukcyjną stronę, którą jest zwiększenie podatności na kryzysy [32]. Szymański zwraca uwagę na niebezpieczeństwo związane z autonomizacją globalizacji gospodarczej, postępującej bez równoległej globalizacji politycznej (brak podmiotu globalnej koordynacji) [52]. Kulawik podkreśla, że europejska integracja ekono-

miczna może okazać się mechanizmem ochronnym, buforującym do pewnego stopnia państwa UE przed negatywnym wpływem kryzysów, na które eksponuje nas globalizacja [32]. Również Szymański wskazuje, iż UE jest swego rodzaju eksperymentem pozwalającym testować, jak w przypadku braku globalnego podmiotu koordynującego działać w imię większej zbiorowości i z uwzględnieniem długofalowego interesu [52].

### **Regionalizacja gospodarki**

Przytoczone wyżej spostrzeżenia dotyczące UE prowadzą nas do dyskusji na temat procesu, który uważany jest za komplementarny, ale także konkurencyjny wobec globalizacji – a mianowicie procesu regionalizacji. Obydwa procesy są efektem znacznej internacjonalizacji gospodarki i jako takie kształtują współczesne międzynarodowe stosunki ekonomiczne [58]. Region stanowi wydzielony, stosunkowo jednorodny obszar, odróżniający się od terenów przyległych określonymi cechami. Podstawą wyodrębnienia regionu mogą być kryteria nie tylko geograficzne, ale również ekonomiczne, polityczne i kulturowe [29, 34]. Tradycyjnie przez region rozumiano zazwyczaj integralną część danego kraju. Obecnie jednak termin ten jest używany w szerszym wymiarze – jako obszar na pograniczu państw (np. tzw. euroregiony w UE) lub przestrzeń obejmująca zbiór państw na danym obszarze geograficznym, np. kontynencie [29, 56]. Pojęcie regionalizacji bywa używane zamiennie z terminami: regionalizm<sup>7</sup>, integracja ekonomiczna i regionalne porozumienia handlowe, regionalne ugrupowania integracyjne, czy semi-globalizacja [3, 13, 29, 58].

W tym ujęciu regionalizacja rozumiana jest jako etap pośredni integracji globalnej [56] lub w sposób bardziej złożony – jako proces częściowo komplementarny, a częściowo konkurencyjny w stosunku do globalizacji [29, 58]. Czarny podaje, że do 2012 r. zawarto 345 porozumień o preferencjach handlowych zgodnych z zasadami WTO [13]. Spośród 153 krajów członkowskich WTO tylko Mongolia nie jest członkiem żadnego ugrupowania integracyjnego, zaś niektóre państwa uczestniczą nawet w 20 ugrupowaniach. Około 90% ugrupowań stanowią strefy wolnego handlu i porozumienia o częściowym zasięgu, a 10% – bardziej zaawansowane formy integracji gospodarczej (unie celne) [59].

Liberalizacja handlu zarówno w ramach GATT/WTO, jak i regionalnych porozumień handlowych, zaowocowała imponującą dynamiką wzrostu światowych obrotów handlowych w minionym trzystoletniu: z poziomu 1 838 mld \$ w 1983 r. do 17 930 mld \$ w 2012 r. Przy czym 3 największe regionalne porozumienia handlowe mają 1/3 udziału w handlu światowym (NAFTA – 13%, UE-27 – 12%, ASEAN – 7%) [26].

### **Rolnictwo i przemysł spożywczy w warunkach globalizacji i regionalizacji**

Jak zauważa Sapa, procesy globalizacji i regionalnej integracji gospodarczej są istotnymi czynnikami wpływającymi na procesy rozwojowe rolnictwa [47]. Jednak aż do Rundy Urugwajskiej GATT handel produktami rolnymi był wy-

<sup>7</sup> Szersze rozważania na temat rozróżnienia pojęć regionalizm oraz regionalizacja zob. [29, 58].

łączony z negocjacji w ramach GATT [47]. Runda ta była pierwszą znaczącą w skali międzynarodowej próbą ograniczenia protekcjonizmu w sektorze rolno-spożywczym, co – w rezultacie trudności z osiągnięciem porozumienia w tym zakresie – spowodowało, że Runda Urugwajska, rozpoczęta w 1986 r., zakończyła się z kilkuletnim opóźnieniem. Podpisane w Marrakeszu w 1994 r. porozumienie w Sprawie Rolnictwa zapoczątkowało proces liberalizacji światowego handlu produktami rolnymi – stając się impulsem, w wyniku którego zacieśniają się związki agrobiznesu z otoczeniem międzynarodowym [15].

Kolejne międzynarodowe negocjacje rolne pod auspicjami WTO nastąpiły w 2001 r. w ramach tzw. Rundy z Doha. Obszary rozmów wyznaczyła poprzednia runda – były to kwestie: dostępu do rynku, subsydiów eksportowych, wsparcia wewnętrznego. Negocjacje okazały się jednak bardzo trudne i w rezultacie nie udało się osiągnąć porozumienia w sprawach rolnictwa. Problematykę rolną można postrzegać jako klucz do powodzenia całych negocjacji handlowych, gdyż jej pozytywne rozwiązanie jest warunkiem postępu rozmów dotyczących handlu pozostałymi produktami i usługami oraz własności intelektualnej [15]. Niedawno, 7 grudnia 2013 r., zawarto porozumienie w ramach zorganizowanej na Bali konferencji WTO, które być może okaże się początkiem przełomu w przedłużającej się Rundzie Dohijskiej, ale daleko jest jeszcze do zakończenia rundy. W porozumieniu w ogóle nie poruszono większości najistotniejszych kwestii, m.in. zasadniczych działań dotyczących handlu usługami i produktami rolniczymi, a także dalszych obniżek stawek celnych i kontyngentów [41].

Niezależnie od dotychczasowej stagnacji w liberalizacji handlu na poziomie WTO postępuje liberalizacja w zakresie rolnictwa na poziomie regionalnych ugrupowań integracyjnych. Z punktu widzenia polskiego agrobiznesu członkostwo w UE wzmacnia mechanizm konkurencyjny. Polscy producenci, przetwórcy i eksporterzy produktów rolnych i spożywczych uzyskują zwiększone możliwości zbytu, ale jednocześnie muszą zmierzyć się z konkurencją podmiotów unijnych [40]. O ile w polskim handlu zagranicznym ogółem utrzymuje się ujemne saldo, o tyle w handlu rolno-spożywczym eksport przewyższa import. Przy czym widoczny jest dynamiczny wzrost zarówno eksportu (2,8-krotny), jak i importu (2,6-krotny) rolno-spożywczego w okresie od wejścia Polski do UE. W 2003 r. eksport ten stanowił 8,4% eksportu Polski ogółem, a import 5,9%. W 2009 r. proporcje te wynosiły odpowiednio 11,4% i 8,5% [40].

Problematykę procesów globalizacji podejmował wielokrotnie Chechelski, od 2005 roku prowadzący pionierskie badania na temat znaczenia korporacji transnarodowych (KTN) w polskim przemyśle spożywczym, na podstawie których wnioskuje o stanie globalizacji tego ogniwa agrobiznesu – wyodrębniając sektory o zróżnicowanym stopniu globalizacji [11]. Według zeszłorocznej publikacji tego autora, aktualna klasyfikacja działów przemysłu spożywczego wygląda następująco [9]:

- Działy o bardzo wysokim stopniu globalizacji (udział KTN: 62-99% przychodów) – cukrowniczy, cukierniczy, piwowarski, olejarski, tytoniowy;

- Działy o wysokim stopniu globalizacji (udział KTN: 38-51% przychodów) – spirytusowy, koncentratów spożywczych, paszowy, napojów bezalkoholowych;
- Działy o niskim stopniu globalizacji (udział KTN: 4-21% przychodów) – rybny, młynarski, mięsny, mleczarski, owocowo-warzywny.

Doceniając istotny wkład poznawczy badań Chechelskiego w rozwój wiedzy o roli KTN w polskim przemyśle spożywczym, autor niniejszego opracowania pragnie zwrócić uwagę na nieprecyzyjne stosowanie pojęć i miar globalizacji w przywołanych badaniach – co w rezultacie wiąże się z ryzykiem niewłaściwej oceny stopnia globalizacji. Chechelski utożsamia pojęcia KTN i przedsiębiorstwa globalnego, stosując zamiennie te terminy. Przez KTN rozumie on przy tym firmę o obrotach powyżej miliarda dolarów, która posiada kilkuprocentowy udział w światowym rynku, prowadzi działalność na przynajmniej dwóch kontynentach, wytwarzane przez nią produkty nie należą do produktów niszowych [10, 11]. Według autora, KTN można określić jako przedsiębiorstwo „ogólnoswiatowe”, co jednak nie rozstrzyga, czy stosuje ono strategię multilokalną (odrębne i w znacznej mierze niezależne konkurowanie na wielu rynkach lokalnych) czy globalną. Tylko przedsiębiorstwa stosujące zintegrowaną strategię globalną powinny być określane jako globalne, i to ich obecność może być traktowana jako przejaw globalizacji sektora. Nie jest nim występowanie przedsiębiorstw multilokalnych [44, 56]. Oczywiście autor zdaje sobie sprawę z problemów w praktycznym rozróżnieniu tych dwóch typów strategii bez dysponowania trudno dostępnymi danymi. Tym bardziej należy być ostrożnym w wykorzystywaniu szerokiego pojęcia KTN do oceny globalizacji.

Tymczasem Chechelski przyjmuje udział KTN jako wyznacznik stopnia globalizacji sektora [9, 10, 11]. Jednak, jak słusznie zauważa Porter, zasadniczym miernikiem globalizacji jest skala eksportu sektora, podczas gdy udział firm międzynarodowych może być wspomagającym, uzupełniającym miernikiem. Dzieje się tak dlatego, że firmy międzynarodowe niekoniecznie stosują strategię rzeczywiście globalną, a niejednokrotnie jest to strategia multilokalna, polegająca na tworzeniu niezależnych filii [44].

Traktowanie udziału KTN jako jedyne go wyznacznika globalizacji może więc prowadzić do nietrafnych konkluzji. Dobrym przykładem jest w tym zakresie przemysł tytoniowy, który Chechelski zalicza do działów o bardzo wysokim stopniu globalizacji [9, 10, 11]. Tymczasem, jak zauważają Wierzejski i Gornowicz, wskaźnik internacjonalizacji (iloraz wartości eksportu i produkcji sprzedanej) dla tego sektora wyniósł 13,1% w 2007 r., a w poprzednich latach był jeszcze niższy [55]. Chociaż wykazuje on tendencję wzrostową, to jednak jest na tyle niski, że trudno uznać ten sektor za rzeczywiście bardzo zglobalizowany. Mimo zdominowania przez międzynarodowe koncerny, zbyt na papierosy ma w głównej mierze charakter krajowy. Zamykając ten wątek dyskusji, warto przytoczyć Portera: „Niektóre sektory, mimo iż w ich skład wchodzi wielonarodowe przedsiębiorstwa, nie mają podstawowych cech sektora globalnego (...) liczne firmy wielonarodowe zajmujące się produkcją paczkowanych wyro-



bów spożywczych prowadzą operacje w wielu krajach. Natomiast ich filie (...) mają autonomię i osiągają równowagę konkurencyjną w skali poszczególnych rynków krajowych” [44].

### **Sektor/rynek jako kluczowa jednostka analizy ekonomicznej**

Globalizacja działalności gospodarczej to proces, który zachodzi na poziomach przedsiębiorstw, rynków/sektorów, państw oraz całej gospodarki światowej [10, 57]. Przy czym, jak celnie podkreśla Chechelski, w literaturze przeważają opracowania dotyczące globalizacji na poziomie makroekonomicznym, rzadko występują analizy na poziomie mikroekonomicznym, natomiast do wyjątków należą opracowania mezoekonomiczne (na poziomie sektora) [10].

Tymczasem Porter wskazuje, że istota przewagi konkurencyjnej narodów/krajów może być w pełni zrozumiana i wyjaśniona tylko na poziomie konkretnych sektorów. Zakładając, że podstawowym celem ekonomicznym narodu powinno być zapewnienie wysokiego i rosnącego standardu życia jego członków – stwierdza on, że jedyną znaczącą koncepcją konkurencyjności na poziomie krajowym jest produktywność będących w dyspozycji narodu zasobów, która zależy zarówno od jakości i właściwości produktów wytwarzanych przez naród (co określa ich cenę), jak i od sprawności wykorzystania zasobów [43].

Wychodząc od takiego sposobu rozumienia konkurencyjności, Porter podkreśla, że analiza na poziomie całej gospodarki narodowej nie jest w stanie udzielić nam precyzyjnej odpowiedzi na pytanie o determinanty produktywności i jej wzrostu. Żeby uzyskać odpowiedź, należy skoncentrować się na konkretnych sektorach, a nawet ich segmentach. To przedsiębiorstwa, a nie całe narody i ich gospodarki, konkurują na rynkach międzynarodowych. Areną, na której firmy zdobywają lub tracą przewagę konkurencyjną jest sektor. Jest on podstawową jednostką analityczną dla zrozumienia konkurencyjności [43]. Według Portera, „sektor globalny to taki, w którym strategiczna sytuacja konkurentów na podstawowych rynkach regionalnych lub krajowych zależy w znacznym stopniu od ich ogólnej sytuacji w skali światowej” [44].

Porter podkreśla znaczenie właściwego zdefiniowania granic sektora – często wykorzystywane w badaniach szerokie definicje sektorów, takie jak np. przemysł maszynowy, nie umożliwiają głębokiego zrozumienia konkurencyjności, gdyż zawierają w istocie cały zbiór odrębnych strategicznie rynków o odmiennych uwarunkowaniach konkurencyjności [43]. Wnikliwie problem odpowiedniego zdefiniowania granic sektora omawiają przedstawiciele nurtu ekonomii branży – Scherer, a zwłaszcza Bain. Obydwaj autorzy podejmują zagadnienie granic geograficznych sektora, które w rzeczywistości mogą być znacznie węższe lub znacznie szersze niż przyjmowany *implicit*e w statystykach masowych obszar danego kraju [4, 48]. Ze szczególnym pietyzmem do właściwej definicji granic rynku podchodził w swoich klasycznych badaniach dotyczących wpływu koncentracji rynku na rentowność – Bain. Świadczy o tym fakt, że z listy 149 sektorów, dla których dysponował danymi w tym zakresie, wyeliminował 66 z nich (44%) ze względu na wątpliwości co do właściwej definicji rynku, w tym również z uwagi na aspekty geograficznego zasięgu [4].

Odpowiedni poziom analizy jest kluczowy, aby mogła stanowić źródło wyczerpujących i zoperacjonalizowanych wskazówek w zakresie tworzenia i wzmacniania konkurencyjności – zarówno dla decydentów odpowiedzialnych za politykę publiczną, jak i osób kreujących strategię przedsiębiorstw [43].

### **Określanie granic geograficznych sektora/ryнку**

Jak zatem określić właściwe granice geograficzne sektora? W szczególności, skąd wiadomo, że w toku swojej ewolucji rynek stał się rynkiem globalnym? Według Portera, sektor nabiera charakteru globalnego ze względu na to, że istnieją określone korzyści z konkurowania w skoordynowany sposób na różnych rynkach narodowych. Z drugiej strony, mogą wystąpić przeszkody w osiągnięciu tych korzyści. W im większym stopniu korzyści ekonomiczne i inne przeważają nad przeszkodami, w tym większym stopniu sektor posiada globalny potencjał [44].

Porter wskazuje przy tym na cztery zasadnicze źródła korzyści z konkurowania na poziomie globalnym: 1) występowanie przewagi komparatywnej w niektórych krajach względem pozostałych; 2) ekonomie skali i efekty doświadczenia, których wykorzystanie wymaga wolumenu produkcji przekraczającego popyt na rynkach narodowych; 3) korzyści wynikające ze zróżnicowania produktów, tj. możliwość osiągnięcia unikalności (np. reputacja, wiarygodność) wskutek konkurowania w skali globalnej; 4) korzyści wynikające z występowania dóbr powszechnych, tj. możliwych do wielokrotnego wykorzystania bez ponoszenia dodatkowych kosztów po poniesieniu początkowych nakładów – np. innowacje techniczne, wiedza o rynku [44].

Do przeszkód w konkurencji globalnej można z kolei zaliczyć: przeszkody natury ekonomicznej, tj. podwyższające bezpośredni koszt konkurowania (koszty logistyczne, koszty obsługiwanie zróżnicowanych potrzeb i złożonych segmentów, koszty dostępu do kanałów dystrybucji, potrzeba zapewnienia lokalnych służb sprzedaży, napraw na miejscu, wrażliwość na opóźnienia, brak popytu w skali ogólnoświatowej), przeszkody zwiększające złożoność zadań kierowniczych (geograficzne zróżnicowanie zadań marketingowych, zintensyfikowane usługi lokalne, szybkie i częste zmiany techniczne) oraz ograniczenia instytucjonalne (taryfowe i pozataryfowe ograniczenia handlu, preferencyjne polityki itp.) [44].

Dwanaście lat po oryginalnej publikacji cytowanej wyżej książki Portera, jego dawny doktorant – George Yip – wydał książkę na temat strategii globalnej, w której zaproponował własny model oceny potencjału globalizacyjnego sektora. W ocenie Gierszewskiej i Romanowskiej, koncepcja Yipa „choć opiera się na klasyfikacji i definicji Portera, jest o wiele bardziej uporządkowana, lepiej zoperacjonalizowana i jej przydatność do badań jest w związku z tym większa” [20].

Według modelu Yipa, istnieją cztery uwarunkowania potencjału globalizacyjnego danego sektora, które determinują potencjał i potrzeby stosowania strategii globalnej: związane z rynkiem, z kosztami, z rządami i ich polityką, z zachowaniami konkurentów w skali światowej. Ocena potencjału globalizacyjnego sektora według tej koncepcji dokonywana jest w przekroju ponad 20 czynników globalizacji, zgrupowanych w wymienione wyżej kategorie [56]. W modelu Yipa

regionalizacja traktowana jest jako „etap pośredni” pomiędzy działaniem na skalę lokalną a zintegrowaną globalnie strategią, gdyż te same czynniki, które „napędzają” globalizację, odnoszą się do regionalizacji. Czynniki globalizacji mogą nie być na tyle silne, aby stworzyć globalny potencjał sektora, ale mogą być wystarczająco silne, by stworzyć potencjał regionalny [56]. Firmy, które korzystają z szans, jakie stwarzają organizacje regionalne, takie jak NAFTA, UE, ASEAN itp. – koordynując i integrując swoje działania na poziomie regionalnym – stosują w istocie strategię quasi-globalną na obszarze regionu, tj. „strategię regionalną”. Trafnym określeniem wydaje się w tym wypadku pojęcie semi-globalizacji stosowane przez Arregla i in. [3].

Gierszewska i Romanowska zaproponowały uproszczony schemat oceny punktowej potencjału globalizacyjnego sektora, bazujący wprost na modelu Yipa. Jak jednak zaznaczają same autorki, ma on charakter głównie dydaktyczny, zaś model Yipa proponują traktować jako narzędzie docelowe [20].

Własną, aczkolwiek nieco zbliżoną do schematu Yipa, koncepcję opracował Lassere. Wyodrębnia on dwie kategorie czynników: wymuszające globalizację oraz czynniki utrudniające globalizację, inaczej – wymuszające podejście lokalne. Do grupy czynników wymuszających globalizację Lassere zalicza: czynniki polityczne – których istotą jest redukcja barier w handlu międzynarodowym; czynniki technologiczne – które zwiększają ekonomie skali i redukcją koszty koordynacji; czynniki społeczne – dzięki którym klienci przychylnie patrzą na standaryzację i marki globalne; czynniki konkurencyjne – które skłaniają do integracji i koordynacji. Z kolei do grupy czynników utrudniających globalizację zalicza: czynniki kulturowe – których istotą jest redukcja korzyści ze standaryzacji; czynniki handlowe – które wiążą się z potrzebą zróżnicowanego, zindywidualizowanego lokalnie podejścia do sprzedaży i marketingu; czynniki techniczne – które powodują redukcję korzyści wynikających z ekonomii skali, scentralizowanej koordynacji i standaryzacji, a także czynniki prawne – które ograniczają swobodny przepływ ludzi, towarów i kapitału oraz informacji [33].

Autor stosuje od 2005 r. model Yipa w ocenie potencjału globalizacyjnego rozmaitych sektorów (w tym rolno-spożywczych) – w różnych celach i na różnym poziomie wnikliwości analitycznej – począwszy od prostych ćwiczeń w ramach zajęć dydaktycznych i szkoleń dla kadry menedżerskiej (w tym dla kierowników przedsiębiorstw przemysłu spożywczego)<sup>8</sup>, a na rozbudowanych ekspertyzach dla dużych korporacji skończywszy<sup>9</sup>. Doświadczenia te wskazują na przydatność analityczną modelu Yipa. Jednakże praktyczne zastosowanie tej metody pozwoliło również dostrzec pewne jej mankamenty. W tabeli 1 przedstawiono syntetyczne porównanie omówionych koncepcji oceny potencjału globalizacyjnego sektora.

<sup>8</sup> Czego owocem jest rozdział w podręczniku e-learningowym dla międzynarodowej sieci studiów MBA dla agrobiznesu – AGRIMBA [17].

<sup>9</sup> Autor opracował samodzielnie lub we współautorstwie takie ekspertyzy, wykonane dla sektora nawozów wieloskładnikowych (NPK) oraz kilku innych rynków chemicznych: bieli tytanowej, kwasu akrylowego, estrów kwasu akrylowego i superabsorbentów polimerowych.

Tabela 1

**Porównanie zalet i wad koncepcji Portera, Yipa i Lassare'a**

Metoda <sup>a</sup>	Najważniejsze zalety	Najważniejsze wady
Koncepcja Portera (1980)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Postrzeganie dynamiki globalizacji sektora jako wypadkowej korzyści ze stosowania strategii globalnej i przeszkód na drodze ich osiągnięcia</li> <li>• Postrzeganie objawów konkurencji globalnej odrębnie od korzyści i przeszkód globalizacji sektora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nie zawsze klarowna klasyfikacja i omówienie czynników</li> <li>• Niski stopień operacjonalizacji</li> </ul>
Model Yipa (1992)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Najlepiej zoperacjonalizowana koncepcja</li> <li>• Pomijając „pomieszanie” objawów z czynnikami (por. obok) – najbardziej klarowna i uporządkowana klasyfikacja kategorii i czynników</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brak rozgraniczenia pomiędzy czynnikami napędzającymi i ograniczającymi globalizację sektora</li> <li>• „Pomieszanie” objawów konkurencji globalnej z czynnikami napędzającymi globalizację sektora</li> </ul>
Model Lassere'a (2003)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Postrzeganie dynamiki globalizacji sektora jako wypadkowej czynników wymuszających globalizację oraz wymuszających lokalne podejście do sektora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nie zawsze czytelna kategoryzacja grup czynników</li> <li>• Niski stopień operacjonalizacji</li> </ul>

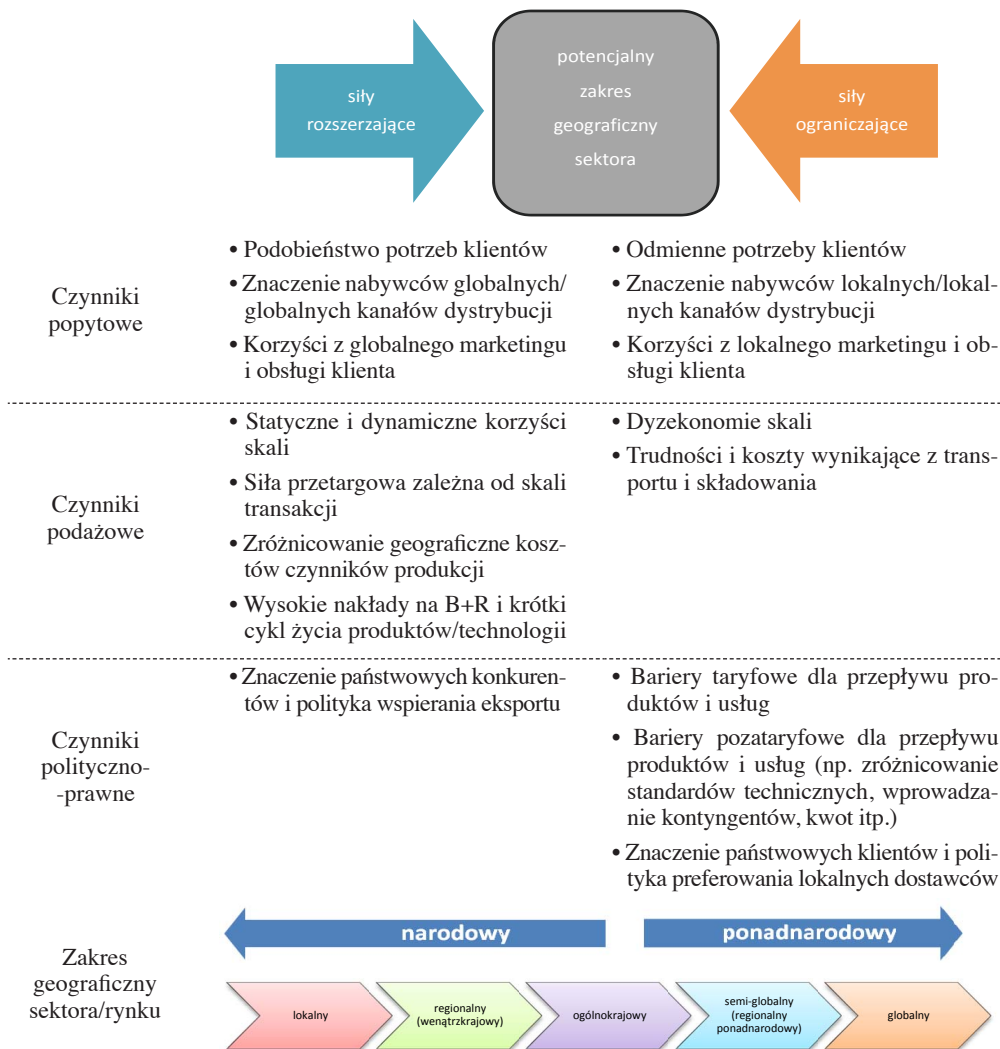
<sup>a</sup> W nawiasie podano daty oryginalnych wydań.

Źródło: Opracowanie własne.

Zdaniem autora, warto zaproponować metodę, która stanowiłaby formę kompilacji dotychczasowych koncepcji – próbując połączyć ich zalety, a unikać wad, rozszerzając jednocześnie rozważane spektrum możliwych zasięgów geograficznych rynku. W szczególności wskazane byłoby zachowanie klarowności modelu Yipa. W związku z tym autor proponuje zachować zasadnicze grupowanie czynników globalizacji według Yipa z wyłączeniem „czynników konkurencyjnych” oraz wprowadzić drobne modyfikacje i uzupełnienia. W grupie „czynniki konkurencyjne” Yip uwzględnić rolę obrotów w handlu zagranicznym sektora, międzynarodową współzależność krajów, występowanie międzynarodowych i globalnych konkurentów oraz stopień transferowalności przewagi konkurencyjnej<sup>10</sup> [56]. Według autora, takie ujęcie stanowi formę „pomieszania” objawów konkurencji globalnej z czynnikami napędzającymi globalizację sektora. Autor podziela w tym względzie pogląd Portera, że duży udział eksportu w obrotach sektora i bezpośrednie inwestycje zagraniczne występują w sektorach, w których konkurencja ma charakter globalny, przy czym wiarygodnym objawem konkurencji globalnej są poważne przepływy eksportowe [44]. W tym ujęciu globalna konkurencja i jej objawy to raczej efekt procesu rozszerzania granic geograficznych sektora, a nie jego przyczyna – stąd propozycja odrębnego traktowania tych ważnych skądinąd aspektów – podczas gdy istotą oceny potencjału globalizacyjnego sektora jest koncentracja na jego przy-

<sup>10</sup> Czynniki transferowalności przewagi konkurencyjnej [56] jest – zdaniem autora – nietrafnie proponowany, gdyż w istocie jest rozpatrywany szczegółowo w innych obszarach modelu Yipa w ramach takich czynników, jak np. transferowalność marketingu czy wysokie koszty rozwoju produktów i szybko zmieniające się technologie.

czynach. Kategorie czynników uwzględnione w ocenie zakresu geograficznego sektora autor proponuje określić jako popytowe (u Yipa – „rynkowe”), podażowe (u Yipa – „kosztowe”) oraz polityczno-prawne (u Yipa – „rządowe”).



**Rys. 1.** Propozycja metody określania zakresu geograficznego sektora/rynku

Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem: [20, 33, 44, 56].

Kluczowe dla proponowanej metody jest uwzględnienie dwoistości kierunków oddziaływania czynników (wspierające i hamujące globalizację). Takie spojrzenie jest dużą wartością ujęcia Portera i jest ono obecne również u Lassere’a. Dzięki temu dwuelementowemu ujęciu – jak trafnie proponują Gierszewska i Romanowska – można potraktować ocenę potencjału globalizacyjnego sektora jako formę analizy pola sił [20]. Analiza pola sił to narzędzie wywodzące się

z prac psychologa społecznego Kurta Lewina (lata 50. XX w.). Współcześnie jest ona wykorzystywana w analizie i zarządzaniu zmianami [20, 54]. Istotą analizy pola sił jest uwzględnienie sił wspierających i hamujących daną zmianę. Układ tych sił osiąga równowagę i „zamraża” rozpatrywany problem w określonym punkcie. *Staus quo* może ulec „rozrożeniu” wskutek wzrostu/redukcji sił wspierających/hamujących [54]. Można zatem powiedzieć, że zmiana obecnego bilansu tych sił powoduje postęp lub regres rozpatrywanej zmiany.

Typowo, w analizie pola sił rozpatrywana zmiana jest zmianą pożądaną, a analiza sił wspierających i hamujących zmianę służy antycypowaniu możliwości pokonania trudności uniemożliwiających zmianę oraz określaniu priorytetów i wybieraniu sposobów działania ukierunkowanych na zmianę [20, 54]. Jednak adaptując, zgodnie ze wskazówką Gierszewskiej i Romanowskiej, metodę analizy pola sił do diagnozy zakresu geograficznego sektora, trzeba mieć na uwadze fakt, że globalizacja, czy szerzej – powiększanie granic geograficznych rynków, niekoniecznie oznaczają „pożądaną zmianę”<sup>11</sup>. Odrzucając zatem wartościowanie procesów rozszerzania granic sektora, możemy wykorzystać analizę pola sił, by w rezultacie uzyskać macierzowy układ czynników pogrupowanych w trzy generalne kategorie oraz według kierunków oddziaływania (rys. 1).

W omówionych wyżej ujęciach Portera, Yipa i Lassere’a istota problemu jest definiowana jako rozstrzygnięcie o lokalnym (rozumianym jako krajowy/narodowy) lub globalnym charakterze sektora. U Yipa pojawia się również możliwość regionalnego (ponadnarodowego) potencjału sektora jako stadium pośrednie. Autor uważa, że problem należy umiejscowić w szerszym kontekście granic geograficznych sektora – niezależnie od skali jego zasięgu. Warto zauważyć, że w literaturze wskazuje się na analogię procesów globalizacji i regionalizacji do rozszerzenia granic rynków z poziomu lokalnego do ogólnokrajowego wskutek tzw. II rewolucji przemysłowej [13, 44, 52]. W przypadku niektórych produktów, a zwłaszcza nietrwałych produktów rolnych i spożywczych, ujęcie ogólnokrajowe jest wciąż zbyt szerokim zakreśleniem geograficznych granic rynku.

Alfred Marshall w swoich wydanych po raz pierwszy w 1890 r. „Zasadach ekonomii” podkreślał występowanie rynków „szerokich” (tj. ogólnoświatowych, np. rynek papierów wartościowych i metali szlachetnych) i „wąskich” (tj. lokalnych, np. rynki produktów nietrwałych i objętościowych) w ujęciu geograficznym. Uważał przy tym, że pomiędzy tymi ekstremami znajduje się większość rynków [36]. W 1969 r. Mennes, Tinbergen<sup>12</sup> i Waardenburg zaproponowali wyodrębnienie czterech typów sektorów, w zależności od przestrzennych zasięgów wynikających z mobilności dóbr oferowanych przez dane sektory: lokalnych, regionalnych<sup>13</sup>, krajowych i międzynarodowych [cyt. za: 16]. Porter w swoich rozważaniach na temat konkurencyjności klastrów uwzględnia sześćoelementowy podział możliwych zasięgów geograficznych – między innymi w odniesieniu do sektorów:

<sup>11</sup> Może być ono pożądaną z punktu widzenia firmy pragnącej stosować strategię globalną lub semi-globalną, i wprost przeciwnie – z punktu widzenia lokalnego gracza, który może upatrywać w niej zagrożenie. Bezstronny analityk będzie widział w tym zjawisku obiektywny proces gospodarczy.

<sup>12</sup> Pierwszy laureat Nagrody Nobla w zakresie ekonomii z 1969 r. [27].

<sup>13</sup> Rozumianych tradycyjnie, tj. jako poziom sub-krajowy.

miasta, okręgi metropolitalne, stany/prowincje, kraje, grupy sąsiadujących krajów, zasięg globalny [45]. Nawiązując do powyższego przeglądu, autor sugeruje, aby w zaproponowanej metodzie oceny zakresu geograficznego rynku stosować następujące stopnie: lokalny, regionalny (wewnątrz krajowy)<sup>14</sup>, ogólnokrajowy, semi-globalny (regionalny w znaczeniu ponadnarodowym), globalny (por. rys. 1).

### **Podsumowanie**

Problematyka odległości i obszaru, mimo że w dużej mierze podejmowana była poza głównym nurtem ekonomii, jest kluczowym zagadnieniem w zakresie gospodarowania – kształtując ceny rynkowe i lokalizację produkcji oraz wpływając na zasięg granic geograficznych rynków. Tymczasem rynek, mimo iż jest podstawową kategorią w mikroekonomii, często nie jest wprost definiowany w wymiarze geograficznym lub domyślnie określany tak jak ujmuje go statystyki masowe – najczęściej jako sektor krajowy – bez dyskusji zasadności takiego ujęcia, ani rozważenia potencjalnych błędów popełnianych wskutek ewentualnej nieadekwatności takiej definicji. Intensyfikacja procesów globalizacji i regionalizacji każe zastanowić się, w przypadku jakich produktów, w tym również rolno-spożywczych, takie podejście do definiowania granic przestrzennych sektora da się utrzymać, a w jakich – nie wytrzymuje krytyki?

W literaturze podejmowane są próby definiowania czynników determinujących potencjał globalizacyjny sektora – w artykule omówiono w tym zakresie koncepcje Portera, Yipa oraz Lassere'a. Zaproponowano również zręby własnej koncepcji o charakterze kompilacyjnym. Ideą autora było połączenie zalet i uniknięcie wad omówionych metod oraz rozszerzenie spektrum oceny o możliwe sub-krajowe zakresy geograficzne rynków. Procesy rozszerzania granic geograficznych nie dotyczą bowiem w równym stopniu wszystkich sektorów i nawet w dobie globalizacji oraz rozwoju regionalnych porozumień integracyjnych istnieją rynki o zasięgu węższym niż krajowy.

Zdaniem autora, istnieje potrzeba dalszych badań, a zwłaszcza w zakresie sektorów rolnych i żywnościowych. Odpowiedni poziom analizy danego rynku jest kluczowy dla jej jakości i w konsekwencji przydatności zarówno dla decydentów politycznych, jak i przedsiębiorców oraz menedżerów kreujących strategię przedsiębiorstw. Dlatego potrzebne jest podjęcie prób określania zasięgów geograficznych sektorów, a w szczególności weryfikacji adekwatności krajowego szczebla analizy do rzeczywistych uwarunkowań ekonomiczno-przestrzennych. Można wykorzystać w tym zakresie koncepcję zaproponowaną przez autora. W tym celu przydatna byłaby jej dalsza operacjonalizacja oraz praktyczne testowanie w ocenie zakresów geograficznych sektorów.

<sup>14</sup> Przez zasięg lokalny autor rozumie poziom gminny i powiatowy, zaś przez poziom regionalny (wewnątrz krajowy) poziom województw i makroregionów [23].

**Literatura:**

1. Adamowicz M.: Wsparcie rozwoju regionalnego w warunkach uczestnictwa Polski w Unii Europejskiej. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 98, z. 1, 2011.
2. Allaire Y., Firsirotu M. E.: Myślenie strategiczne. PWN, Warszawa 2000.
3. Arregle J.R., Miller T.L., Hitt M.A., Beamish P.W.: Do regions matter? An integrating institutional and semiglobalization perspective on the internationalization of MNEs. Strategic Management Journal, Vol. 34, No 8, 2013.
4. Bain J.S.: Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing, 1936-1940. The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXV, No. 3, 1951.
5. Bain J.S.: Barriers to new competition. Harvard University Press, Cambridge 1967.
6. Beier F.J., Rutkowski K.: Logistyka. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.
7. Blaug M.: Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne. PWN, Warszawa 2000.
8. Carlton D.W., Perloff J.M.: Modern industrial organization. Pearson Addison Wesley, Boston 2005.
9. Chechelski P.: Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji polskiego przemysłu spożywczego. Roczniki Naukowe SERiA, t. XV, z. 3, 2013.
10. Chechelski P.: Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy. Studia i Monografie, nr 145. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008;
11. Chechelski P.: Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym. Komunikaty Raporty Ekspertyzy, nr 506. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2005.
12. Ciesielski M.: Transport w logistyce [w:] Kompendium wiedzy o logistyce (red. E. Gołomska). PWN, Warszawa-Poznań 1999.
13. Czarny E.: Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
14. Czyżewski A.: Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego [w:] Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej (red. A. Czyżewski). Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007.
15. Czyżewski A., Poczta-Wajda A.: Polityka rolna w warunkach globalizacji. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
16. Domański R.: Geografia ekonomiczna – ujęcie dynamiczne. PWN, Warszawa 2004.
17. Forgacs C., Pietrzak M., Bevan K.: International agribusiness. International Program in MBA Agribusiness Management 2007, <http://agrimba.sggw.waw.pl/mod/resource/view.php?id=155&subdir=/ENGLISH>, data odczytu: 02.11.2013.
18. Fuchs N., Mahlich S.O.: Studie zur organismischen Ökonomik der Landwirtschaft Anhand agrargeschichtlich herausragender Theorien zur landwirtschaftlichen Betriebslehre, [http://www.sektion-landwirtschaft.org/fileadmin/\\_migrated/content\\_uploads/Vorstudie\\_zu\\_einer\\_organismischen\\_Oekonomik\\_der\\_Landwirtschaft.pdf](http://www.sektion-landwirtschaft.org/fileadmin/_migrated/content_uploads/Vorstudie_zu_einer_organismischen_Oekonomik_der_Landwirtschaft.pdf), data odczytu: 28.12.2013.
19. Ghemawat P.: Strategy and the business landscape: text and cases. Reading, MA, Addison-Wesley, 1999.
20. Gierszewska G., Romanowska M.: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
21. Globalization and International Trade; [http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg\\_12.pdf](http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg_12.pdf), data odczytu: 20.10.2013.



22. Globalization and Trade; [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr08-2b\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr08-2b_e.pdf), data odczytu: 19.10.2013.
23. Godlewska-Majkowska H.: Lokalizacja przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej. Wydawnictwo, Difin, Warszawa 2013.
24. Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R.: Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa. *Ekonomista*, nr 5, 2005.
25. Imbs B.: Rynek mleka w warunkach gospodarki rynkowej. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1-2, 1990.
26. International Trade Statistics 2013; [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its2013\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf), data odczytu: 29.12.2013.
27. Jasiński L.J.: Nobel z ekonomii. Poglądy laureatów w zarysie. Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2008.
28. Kay J.: Podstawy sukcesu firmy. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
29. Klecha-Tylec K.: Regionalizm w teorii i praktyce państw Azji Wschodniej. PWN, Warszawa 2013.
30. Kołodko G.W.: Polska z globalizacją w tle. Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego. TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2007.
31. Kotler Ph.: Marketing. Analizowanie, planowanie, wdrażanie i kontrola. Wydawnictwo Gebethner&Ska, Warszawa 1994.
32. Kulawik J.: Globalizacja a kryzysy. Implikacje dla finansów polskiego rolnictwa [w:] *Rozwój sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle tendencji światowych* (red. A. Kowalski, M. Wigier). Raport Programu Wieloletniego 2005-2009 „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, nr 101. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
33. Lassere Ph.: *Global strategic management*. Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, NY 2003.
34. Lubbe A.: Globalizacja i regionalizacja we współczesnej gospodarce światowej [w:] *Rozwój w dobie globalizacji* (red. A. Bąkiewicz, U. Żuławska). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
35. Manteuffel R.: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1984.
36. Marshall A.: *Principles of economics*. ThaiSunset Publications, Lexington, KY 2011 (pierwsze wydanie 1890, reprint wydania ósmego z 1920).
37. Micał M.: Proces globalizacji we współczesnym świecie. *Zeszyty Naukowe Zakładu Europeistyki Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie*, nr 3, 2008.
38. Niedziółka M.: Wpływ globalizacji na rozwój regionalny i lokalny [w:] *Globalizacja* (red. K. Kuciński). Wydawnictwo Difin, Warszawa 2011.
39. Oziewicz E.: *Globalizacja gospodarki światowej* [w:] *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (red. R. Orłowska, K. Żołądkiewicz). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
40. Pawlak K., Poczta W.: *Międzynarodowy handel rolny*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
41. Pertraktacje w sprawie światowego handlu nabrały tempa; 20.12.2013, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/pertraktacje-w-sprawie-swiatowego-handlu-nabrały-tempa/>, data odczytu 07.01.2014.

42. Png I., Lehman D.: *Ekonomia menedżerska. Oficyna a Wolters Kluwer Business*, Warszawa 2013.
43. Porter M.E.: *The competitive advantage of nations*. The Macmillan Press Ltd, London and Basingstoke 1992.
44. Porter M.E.: *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
45. Porter M.E.: *Porter o konkurencji*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
46. Reich S.: *What is globalization? Four Possible Answers*, Working Paper 261 – December, The Helen Kellogg Institute for International Studies, 1998; <http://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/261.pdf>, data odczytu: 21.10.2013.
47. Sapa A.: *Rolnictwo w procesie globalnego rozwoju [w:] Rozwój w dobie globalizacji* (red. A. Bąkiewicz, U. Zuławska). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
48. Scherer F.M.: *Industrial market structure and economic performance*. Rand McNally College Publishing Company, Chicago 1970.
49. Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T.: *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*. Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 2001.
50. *Strategor: Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa, 1997.
51. Szajner P.: *Perspektywy eksportu polskich produktów mleczarskich w zmieniających się uwarunkowaniach*. Studia i Monografie, nr 146. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
52. Szymański W.: *Globalizacja a rolnictwo [w:] Rozwój sektora rolno-spożywczego w Polsce na tle tendencji światowych* (red. A. Kowalski, M. Wigier). Raport Programu Wieloletniego 2005-2009 „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, nr 101. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
53. Tirole J.: *The theory of industrial organization*. The MIT Press, Cambridge, MA 1988.
54. Watts K., Selman P.: *Forcing the pace of biodiversity action: a force-field analysis of conservation effort at the 'landscape scale'*. *Local Environment*, Vol. 9, No. 1, 2004.
55. Wierzejski T., Gornowicz M.: *Zróżnicowanie branżowe internacjonalizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. XI, z. 3, 2009.
56. Yip G.S.: *Strategia globalna*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
57. Zorska A.: *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. PWN, Warszawa 2000.
58. Żołądkiewicz K.: *Regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej [w:] Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (red. R. Orłowska, K. Żołądkiewicz). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
59. Żołądkiewicz K.: *Regionalizm a multilateralizm [w:] Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (red. R. Orłowska, K. Żołądkiewicz). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.

*MICHAŁ PIETRZAK*  
University of Life Sciences  
Warszawa

THE PROBLEM OF THE GEOGRAPHICAL SCOPE  
OF THE MARKETS/ SECTORS  
IN THE ERA OF GLOBALISATION AND REGIONALISATION

Summary

The article has two goals. The first one was to discuss the problem of the boundaries of geographical sectors/ markets in the conditions of globalisation and regionalisation, with particular emphasis on agri-food economy. The discussion was based on a review of a variety of sources – the analysis covered the literature in the field of economics and economic geography, strategic management, marketing and logistics. The article addressed the issues of market and sector concepts and the importance of their geographic dimension. In this context, the role of distance and area for farming was presented. The processes of globalisation and the development of regional integration groupings were discussed, indicating their importance for the agri-food sector.

The second objective was to present the concept of determining the geographical boundaries of sectors/markets. The existing methods of assessing the globalisation potential of the sector were discussed. Afterwards, while compiling the elements of these approaches and extending the range of included degrees of possible spatial ranges, an own approach was put forward.

There is a need to further research this area, in particular to attempt to determine the geographical range of sectors, including agri-food products. The concept proposed in the article can be used in this regard. To that end, it would be desirable to further operationalise it and test it in practical terms in the evaluation of the geographical ranges of markets.