

Roman Chorób

**Uwarunkowania rozwoju
innowacyjnych form powiązań
integracyjnych rolnictwa
z przemysłem spożywczym
z uwzględnieniem klastrów
rolno-spożywczych**

(na przykładzie województwa podkarpackiego)

**Prace Naukowe Wydziału Ekonomii
Uniwersytetu Rzeszowskiego
Seria: Monografie i Opracowania nr 20**

*Kochanej Żonie
za nieocenione wsparcie, dodawanie otuchy
i czas poświęcony dzieciom
podczas mojej pracy nad książką*

Roman Chorób

**Uwarunkowania rozwoju innowacyjnych form
powiązań integracyjnych rolnictwa
z przemysłem spożywczym
z uwzględnieniem klastrów
rolno-spożywczych
(na przykładzie województwa podkarpackiego)**



**WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU RZESZOWSKIEGO
RZESZÓW 2017**

Rada Programowa

*prof. dr hab. Mariusz Bratnicki (UE Katowice), prof. SGH dr hab. Jacek Brdulak (SGH Warszawa),
prof. dr hab. Marian Gorynia (UE Poznań), prof. dr hab. Eugeniusz Kwiatkowski (UŁ Łódź),
prof. dr hab. Sylwester Makarski (UR Rzeszów), prof. dr hab. Janusz Neider (UG Gdańsk),
prof. dr hab. Edward Nowak (UE Wrocław), prof. dr hab. Jerzy Węclawski (UMCS Lublin),
prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak (UE Kraków)*

Redaktor serii

prof. UR dr hab. JERZY KITOWSKI

Recenzowali

dr hab. inż. ANNA OLSZAŃSKA, prof. UE we Wrocławiu
dr hab. WAWRZYNIEC CZUBAK, prof. UP w Poznaniu

Opracowanie redakcyjne i korekta
JOLANTA DUBIEL

Opracowanie techniczne
EWA KUC

Łamanie
ANDRZEJ LEWANDOWSKI

Projekt okładki
WOJCIECH PĄCZEK

© Copyright by

Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2017

**Publikacja powstała w ramach realizacji projektu badawczego
sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych
na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/D/HS4/03911**

ISBN 978-83-7996-480-2

1468

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO

35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigoń 6, tel. 17 872 13 69, tel./faks 17 872 14 26

e-mail: wydaw@ur.edu.pl; <http://wydawnictwo.ur.edu.pl>

wydanie I; format B5; ark. wyd. 23,2; ark. druk. 22,75; zlec. red. 94/2016

Druk i oprawa: DRUKARNIA UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO

SPIS TREŚCI

Wstęp	9
Uzasadnienie tematu	9
Cel, przedmiot i zakres badań oraz hipotezy badawcze	11
Materiały źródłowe i główne metody badań	12
A. Metodyka badań dyspersji przestrzennej stopnia zaawansowania związków integracyjnych w województwie podkarpackim	15
B. Metodyka badań terytorialnego zróżnicowania poziomu rozwoju rolnictwa województwa podkarpackiego	19
C. Metodyka badań producentów rolnych prowadzących produkcję towarową na obszarze województwa podkarpackiego	21
D. Metodyka badań podmiotów sfery przetwórstwa spożywczego prowadzących działalność na obszarze województwa podkarpackiego	25
E. Zakres i metodyka badań inicjatyw klastrowych oraz podmiotów-uczestników struktur klastrowych	28
Rozdział I	
Procesy oraz formy integracji w gospodarce żywnościowej	
1.1. Charakterystyczne cechy rynku rolnego i żywnościowego	31
1.2. Idea powiązań integracyjnych	34
1.3. Motywy rozwoju więzi integracyjnych w gospodarce rynkowej	38
1.4. Klasyfikacja związków integracyjnych	41
1.5. Zestawienie wybranych form integracji pionowej i poziomej	47
1.6. Przykłady wsparcia rozwoju relacji integracyjnych w wybranych krajach UE	56
Rozdział II	
Studium koncepcji innowacyjnych powiązań integracyjnych	
2.1. Innowacje w procesach integracyjnych	64
2.2. Zarys idei oraz genezy pojęcia struktur klastrowych	68
2.3. Klastry a inicjatywy klastrowe – aspekty porównawcze	73
2.4. Formy prawne kreowania inicjatyw i struktur klastrowych	75
2.5. Korzyści i zalety funkcjonowania struktur innowacyjnych	79
2.6. Ograniczenia i zagrożenia płynące z funkcjonowania klastrów	83
Rozdział III	
Stan zaawansowania powiązań integracyjnych w województwie podkarpackim oraz ich uwarunkowania	
3.1. Główne elementy struktury organizacyjnej produkcji rolniczej w województwie podkarpackim	89
3.2. Kwantyfikacja i analiza związków pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym	109
3.3. Charakterystyka potencjału produkcyjnego jednostek przemysłu spożywczego	119
3.4. Otoczenie instytucjonalne	128

Rozdział IV

Zróźnicowanie przestrzenne stopnia zaawansowania związków integracyjnych rolnictwa z przetwórstwem w województwie podkarpackim

4.1. Analiza przestrzennej dyspersji stopnia zaawansowania więzi integracyjnych	139
4.2. Determinanty terytorialnego zróźnicowania powiązań integracyjnych	142
4.3. Ewaluacja i kwantyfikacja wpływu wybranych czynników na dyspersję przestrzenną i poziom zaawansowania związków integracyjnych	153
4.4. Taksonomiczna analiza terytorialnego zróźnicowania poziomu rozwoju rolnictwa województwa podkarpackiego na tle kraju	160
4.5. Przestrzenne zróźnicowanie struktury agrarnej, zasiewów i użytków rolnych w województwie podkarpackim na poziomie powiatów	168

Rozdział V

Możliwości rozwoju i zależności między ekspansją powiązań integracyjnych a wybranymi charakterystykami podmiotów

5.1. Strategiczne czynniki rozwoju powiązań integracyjnych w świetle badań producentów rolnych	173
5.2. Kluczowe determinanty ekspansji związków integracyjnych w świetle badań właścicieli firm przetwórczych	190
5.3. Zależności między stanem zaawansowania więzi integracyjnych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych	198
5.4. Powiązania między stopniem zaawansowania więzi integracyjnych a wybranymi zmiennymi opisującymi podmioty przetwórcze	202

Rozdział VI

Główne czynniki rozwoju struktur klastrowych w ujęciu teoretycznym

6.1. Przesłanki i ekonomiczne uzasadnienie powstawania klastrow	210
6.2. Procesy rozwoju i fazy cyklu życia struktur klastrowych	214
6.3. Determinanty ekonomiczne ekspansji klastrow	219
6.3.1. Uwarunkowania podażowe	222
6.3.2. Czynniki popytowe	225
6.3.3. Uwarunkowania strukturalne	227
6.4. Czynniki instytucjonalne warunkujące rozwój struktur klastrowych	230
6.4.1. Instytucje towarzyszące rozwojowi klastrow	231
6.4.2. Polityka wsparcia struktur klastrowych	233
6.4.3. Możliwości rozwoju inicjatyw klastrowych w sektorze rolno-żywnościowym	238

Rozdział VII

Stan i determinanty rozwoju inicjatyw klastrowych w województwie podkarpackim w opinii producentów rolnych i przedstawicieli firm przetwórczych

7.1. Przegląd funkcjonujących inicjatyw klastrowych	243
7.2. Czynniki kształtujące rozwój powiązań integracyjnych w opinii producentów rolnych	250
7.3. Determinanty i możliwości rozwoju struktur integracyjnych według opinii przedstawicieli firm przetwórczych	260
7.4. Korelacje między ekspansją struktur klastrowych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych	275
7.5. Zależności między rozwojem klastrow a wybranymi zmiennymi opisującymi podmioty przetwórcze	277

Rozdział VIII

Diagnoza uwarunkowań, ograniczenia i perspektywy ekspansji struktur klastrowych w województwie podkarpackim

8.1. Ocena stanu i możliwości rozwoju inicjatyw klastrowych a specyfika branży rolno-spożywczej	280
8.2. Uwarunkowania i ograniczenia rozwoju klastrów w opinii przedstawicieli instytucji zarządzających strukturami klastrowymi	286
8.3. Czynniki wpływające na rozwój oraz bariery ekspansji struktur klastrowych według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy klastrowej	294
8.4. Powiązania między rozwojem klastrów a wybranymi charakterystykami podmiotów-członków inicjatywy klastrowej	302
8.5. Rekomendacje, prognoza i kierunki rozwoju województwa podkarpackiego z uwzględnieniem klastrów	305
Podsumowanie i wnioski	314
Bibliografia	323
Spis tabel	343
Spis rysunków	346
Aneks	349

WSTĘP

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej (UE) znacząco wpływa na sytuację producentów i przetwórców artykułów rolnych, podobnie jak wielu innych podmiotów gospodarczych. Akcesja do UE wiąże się ze wzrostem konkurencji na rynku rolno-żywnościowym zarówno ze strony producentów surowca, jak i jego przetwórców. Szanse Polski na rynkach innych krajów członkowskich upatrywać należy w ograniczaniu wpływu dużego rozdrobnienia gospodarstw producentów rolnych poprzez stworzenie struktur integrujących rolników umożliwiających racjonalizację produkcji i zbytu produktów rolnych.

Agrobiznes jest częścią gospodarki, w której istnieją szczególne możliwości rozwoju wszelkich związków integracyjnych. Procesy integracyjne w agrobiznesie powodują powstawanie korzyści oraz pewnych ograniczeń w procesie podejmowania decyzji. Można je rozpatrywać z punktu widzenia integratora i integrowanych rolników, ale także układów integracyjnych (pionowych i poziomych) oraz podmiotów pozostających poza tymi układami, np. zakładów przetwórczych nieprowadzących kontraktowej integracji pionowej albo rolników pozostających poza zespołem producenckim.

Istotną rolę w agrobiznesie odgrywa przemysł spożywczy, który jest głównym odbiorcą wytworów gospodarstw rolnych. Przemysł spożywczy wpływa na integrację ogniw agrobiznesu, ponieważ kontraktuje, zakupuje zarówno u rolników, jak i innych producentów surowce rolne, przetwarza je na uszlachetnione produkty żywnościowe, które następnie są sprzedawane na rynku wewnętrznym, a także eksportowane. Zakłady przetwórcze prowadzą swoje punkty skupu surowców rolnych, punkty sprzedaży produktów dla rolnictwa, posiadają swoje platformy przeładunkowe, chłodnie, magazyny i przedsiębiorstwa transportowe¹.

Uzasadnienie tematu

Powiązania integracyjne pełnią istotną rolę w efektywnym rozwoju gospodarstw rolnych regionu i lokalnych jednostek przemysłu spożywczego – im bardziej są one zaawansowane, tym lepszy jest rozwój tych podmiotów. Adaptacja

¹ K. Firlej, *Rozwój przemysłu rolno-spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego”, Seria Specjalna: „Monografie”, nr 185, Kraków 2008, s. 48.

do gospodarki rynkowej i związki integracyjne zachodzące między wymienionymi podmiotami mogą przybierać wiele form, przebiegać w różnym tempie i w wieloraki sposób. Przebieg tych procesów uzależniony jest od wielu czynników, takich jak: obszar gospodarstwa i struktura użytkowania ziemi, cel i kierunek produkcji, chęć uczestnictwa i nastawienie producentów, obecność i kreatywność integratora, możliwości produkcyjne przemysłu spożywczego, reguły postępowania w kontaktach między uczestnikami stosunków rynkowych, zakres i natężenie ingerencji państwa itd.

Jest bezsporne, iż prawidłowy rozwój procesów integracji pionowej i poziomej może przyczynić się do uzyskania lepszej pozycji rynkowej polskich producentów rolnych, jak też przetwórców artykułów rolno-żywnościowych. Jedną z form powiązań spełniającą powyższe dążenia są innowacyjne struktury integracyjne, jakimi są klastry łączące działania trzech zasadniczych grup partnerów: przedsiębiorstw, instytucji naukowo-badawczych i edukacyjnych oraz sfery administracji. Ekspansja wymienionych powiązań integracyjnych, w tym klastrów rolno-spożywczych, sprzyjać może wzrostowi poziomu innowacyjności oraz konkurencyjności podmiotów tej branży w skali regionu, kraju czy międzynarodowej, wpływając tym samym na wzrost innowacyjności całej gospodarki.

Koncepcja innowacyjnych powiązań, jakimi są struktury klastrowe, jest odpowiedzią na wyzwania globalnej konkurencji, kładąc głównie nacisk na wspólne działania przedsiębiorstw, różnych instytucji (np. uczelni wyższych, instytucji naukowo-badawczych) oraz usługodawców w regionalnych sieciach współpracy. W wyniku takich działań możliwe jest szybsze i bardziej efektywne kreowanie innowacji o wysokim potencjale w łańcuchu wartości, a następnie umieszczenie ich w obiegu gospodarczym, zdobywając ogromną przewagę na rynku krajowym i międzynarodowym².

Na potrzeby niniejszego opracowania autor przyjmuje i definiuje innowacyjne powiązania integracyjne jako unikatowy rodzaj integracji zachodzącej pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym. Ten szczególny charakter wynika z wprowadzanych przez podmioty innowacji (produktowych, procesowych, marketingowych i organizacyjnych), jak też transferu wiedzy i dyfuzji informacji, a elementem spajającym te działania jest integracja, tworząc więzi produkcyjne i ekonomiczne. Zatem, w rozumieniu autora, innowacyjne formy powiązań integracyjnych mogą obejmować zarówno relacje pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym, jak też wykraczać poza ten układ, czego przykładem są klastry rolno-spożywcze, będące strukturą znacznie szerszych powiązań integracyjnych obejmujących większe grono różnorodnych podmiotów.

² G.M. zu Köcker, L. Garnatz, *Klastry jako instrumenty inicjujące prace badawczo-rozwojowe między Niemcami a Koreą*, PARP, Warszawa 2012, s. 17.

Podjęta problematyka jest niezwykle istotna w województwie podkarpackim z uwagi na duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych. Postępujące procesy koncentracji w przetwórstwie i handlu, jak również rozwój przedsiębiorstw funkcjonujących w przemyśle spożywczym, wymuszać będą konieczność dostarczenia dużych partii jednorodnych, wysokiej jakości surowców rolnych. Sprostanie tym wymaganiom jest możliwe dzięki różnorodnym formom współpracy producentów rolnych, jednostek przetwórstwa rolno-spożywczego, jak też innych ogniw agrobiznesu. Obserwowany jednak w województwie podkarpackim słaby stopień kooperacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi przyczynia się do niskiego poziomu innowacyjności gospodarki, dlatego stanowi on dodatkową przesłankę do podjęcia tej problematyki.

Cel, przedmiot i zakres badań oraz hipotezy badawcze

Celem niniejszej rozprawy jest statystyczna identyfikacja, analiza oraz kwantyfikacja i ocena wpływu czynników oddziałujących na możliwości rozwoju i zaawansowanie różnorodnych więzi integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym na przykładzie województwa podkarpackiego. Szczegółnej analizie możliwości rozwoju oraz jego determinant poddane zostaną innowacyjne formy powiązań integracyjnych, jakimi są klastry rolno-spożywcze. Zasadniczym celem jest zatem ukazanie istotnych uwarunkowań, jak również nakreślenie perspektyw ekspansji procesów integracyjnych zachodzących pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Zakres czasowy zaprezentowanych w rozprawie rozważań obejmuje głównie lata 2005–2013, czyli okres pełnego członkostwa Polski w strukturach Unii Europejskiej. Warto zauważyć, że okres akcesji jest również początkiem procesu kreowania i ekspansji klastrów w Polsce, tym samym pokrywa się z zakresem czasowym podjętych badań. Niemniej jednak w wielu przypadkach opierano się na danych zbieranych w ramach Powszechnych Spisów Rolnych przeprowadzonych w 2002 i 2010 r., które prezentują bardziej szczegółowe dane dotyczące rolnictwa badanego regionu.

Konkretyzując zasadniczy, poznawczy cel badań, wysunięto hipotezy badawcze, które będą stanowić przedmiot dalszych szczegółowych rozważań:

1. Podmioty przemysłu spożywczego i producenci rolni wchodząc w związki integracyjne, mają większe szanse kompensacji niekorzystnych wahań elementów mechanizmu rynkowego.
2. Istnieje dodatnia zależność pomiędzy stanem zaawansowania i formą powiązań integracyjnych a poziomem konkurencyjności rolnictwa i przetwórstwa spożywczego.

3. Rozwój innowacyjnych form powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym determinowany jest wieloma czynnikami, a szczególnie kondycją ekonomiczną podmiotów, wolą współpracy oraz poziomem zaufania między potencjalnymi uczestnikami układu zintegrowanego.
4. Prawdłowo funkcjonujące struktury klastrowe sprzyjają wzrostowi konkurencyjności ich podmiotów-członków, jak też wpływają na podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki.

Materiały źródłowe i główne metody badań

Badania powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym nie należą do łatwych i nie są często podejmowane w literaturze ekonomiczno-rolniczej. Biorąc pod uwagę specyfikę funkcjonowania agrobiznesu, realizacja podjętych zamierzeń wymagała doboru odpowiednich, swoistych procedur badawczych lub też wykorzystania metod dotychczas niestosowanych w analizach powiązań rolnictwa z przemysłem spożywczym. Zagadnienia te składają się na metodyczny cel badawczy. Prowadząc badania procesów integracyjnych, opracowano praktyczne sugestie, które mogą okazać się przydatne w trakcie projektowania lub realizacji polityki ekonomicznej w odniesieniu do gospodarki żywnościowej. Stanowi to aplikacyjny cel podjętych badań.

Ponieważ badania powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym mają głównie charakter empiryczny, niezwykle ważnym zagadnieniem jest dostępność odpowiednich danych liczbowych. Podstawę analiz ekonomiczno-statystycznych stanowiły materiały źródłowe pochodzące z publikacji: Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, Podkarpackiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Boguchwale, Izby Rolniczych. W trakcie prowadzenia prac badawczych korzystano również z danych opracowanych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy oraz Instytut Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa. Materiały opisujące zagadnienia jakościowe pochodziły natomiast głównie z dostępnej literatury przedmiotu.

Identyfikację mikroekonomicznych determinant rozwoju powiązań integracyjnych, w tym o charakterze innowacyjnym, między rolnictwem a przemysłem spożywczym przeprowadzono na podstawie reprezentacyjnych badań ankietowych. Konieczność takiego sposobu postępowania wynika z ograniczonej dostępności materiałów statystycznych, gdyż sprawozdawczość z reguły nie obejmuje wszystkich aspektów analizowanych zjawisk ekonomicznych.

Ustalenie czynników w skali mikroekonomicznej jest trudne, niekiedy wręcz niemożliwe do przeprowadzenia. Ponieważ niektórych danych nie można uzyskać

w inny sposób jak tylko poprzez badania ankietowe, zdecydowano się na wykorzystanie właśnie tej metody. Przedmiotem przeprowadzonych badań empirycznych były zatem powiązania integracyjne rolnictwa z przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim, natomiast podmiot badań stanowili producenci rolni prowadzący działalność rolniczą i uzyskujący produkcję towarową oraz właściciele firm przetwórczych funkcjonujących na obszarze województwa podkarpackiego. W szczególności badania miały na celu uzyskanie opinii producentów rolnych na temat możliwości, chęci i skłonności do uczestnictwa w układach zintegrowanych. Badania ankietowe przeprowadzone w 2014 r. wśród podmiotów przetwórczych miały na celu poznanie ich poglądów na temat czynników kształtujących nawiązywanie i rozwój więzi integracyjnych.

Zasadniczy materiał empiryczny pochodzi z badań przeprowadzonych techniką wywiadu kwestionariuszowego standaryzowanego, realizowanego zarówno w zakładach przetwórczych, jak i w gospodarstwach rolnych kontrahentów. Za wyborem tej metody przemawia to, jak już wspomniano, iż niektórych danych nie można uzyskać w inny sposób, dlatego w tym przypadku niezbędne stają się badania ankietowe. Jest rzeczą zrozumiałą, że metoda ta posiada istotny mankament polegający na tym, iż dostarcza informacji intersubiektywnie niesprawdzalnych³. Dlatego też wywiady zostały przeprowadzone przez osoby z doświadczeniem w zakresie kontaktów z rolnikami, w tym również osobiście przez autora niniejszego opracowania. Można sądzić, że taki sposób postępowania pozytywnie wpłynął na jakość uzyskiwanych opinii pochodzących od producentów rolnych i właścicieli firm przetwórczych.

Za zastosowaniem wybranej techniki prowadzenia badań przemawiają również funkcje i zalety badań ankietowych. Ankieta spełnia ważną rolę; bez niej byłoby trudne (o ile w ogóle możliwe) zestawienie wielu informacji otrzymanych od różnych osób. Spełnia ona wiele ważnych funkcji w pozyskiwaniu danych⁴. W badaniach rynku rolnego konieczność użycia ankiety jest zupełnie oczywista, zatem do przeprowadzenia badań będących przedmiotem niniejszej rozprawy wykorzystano ankietę bezpośrednią.

Zasadniczą część materiałów źródłowych stanowiły wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w latach 2013–2015 w ramach realizacji własnego projektu badawczego⁵, do których wykorzystano przygotowany kwestionariusz ankietowy oraz wywiad pogłębiony. Łącznie badaniami ankietowymi objęto:

³ S. Stachak, *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Szczecin 1987, s. 157.

⁴ P.N. Hague, P. Jackson, *Badania rynku – zrób to sam*, tłum. G. Skoczylas, Signum, Kraków 1994, s. 86–87.

⁵ Badania, analizę danych, opracowanie wyników i przygotowanie niniejszej rozprawy wykonano w ramach realizacji indywidualnego projektu badawczego własnego pt.: *Uwarunkowania*

- 500 producentów rolnych gospodarujących i prowadzących produkcję towarową na terenie województwa podkarpackiego (w 2013 r.);
- 200 wiodących (według PKD) przedsiębiorstw przemysłu spożywczego zajmujących się przetwórstwem mięsa, mleka, zbóż oraz owoców i warzyw prowadzących działalność na obszarze województwa podkarpackiego (w 2014 r.);
- 4 funkcjonujące i jedyne w województwie podkarpackim klastry rolno-spożywcze – instytucje zarządzające tymi klastrami (w 2015 r.);
- 80 przedsiębiorców-uczestników tych struktur klastrowych (w 2015 r.).

Prowadzenie analizy powiązań integracyjnych wymaga niekiedy posługiwania się danymi o znacznym stopniu szczegółowości. Dane źródłowe publikowane w różnych opracowaniach nie zawsze są kompletne, jak też nie w pełni porównywalne. Spowodowane jest to częstymi zmianami sposobu prowadzenia sprawozdawczości statystycznej. Aby zatem zapewnić porównywalność tych danych, przyjęto pewne uproszczenia i przeliczenia szacunkowe, w efekcie czego otrzymywane wyniki i szczegółowe wnioski mogą być obarczone błędem. Niemniej jednak wydaje się, że wyniki przeprowadzonych badań mogą znacząco wpłynąć na dalszy rozwój podjętej problematyki, a ich aspekt praktyczny przyczyni się do dynamicznego rozwoju gospodarki żywnościowej.

W analizie wyników badań wykorzystano odpowiednio dobrane metody badawcze, a zwłaszcza metody statystyki opisowej i matematyczno-statystyczne (m.in. korelacji, analizę skupień metodą Warda, analizę warunków rozwoju przy użyciu metody taksonomii, metodę optymalnego wyboru predyktant Hellwiga, regresji wielorakiej, test niezależności chi-kwadrat Pearsona, nieparametryczne miary zależności oparte na statystyce chi-kwadrat itp.). W przeprowadzonych badaniach do weryfikacji zależności pomiędzy wybranymi zmiennymi zastosowano jeden z nieparametrycznych testów istotności – test chi-kwadrat Pearsona⁶, natomiast do pomiaru natężenia tych zależności posłużono się trzema najbardziej popularnymi współczynnikami: V Cramera, ϕ Yule’a i C Pearsona⁷. Wyniki oraz zależności, analizy struktury i dynamiki badanych zjawisk zostały zaprezentowane w formie graficznej i tabelarycznej.

rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki (DEC-2011/01/D/HS4/03911).

⁶ Por. M. Sobczyk, *Statystyka*, PWN, Warszawa 1996, s. 197–202; J. Steczkowski, A. Zeliaś, *Metody statystyczne w badaniu zjawisk jakościowych*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1997, s. 149–155.

⁷ Szczegółowe informacje na temat każdej z tych miar można odnaleźć m.in. w pracach: G.U. Yule, M.G. Kendall, *Wstęp do teorii statystyki*, PWN, Warszawa 1966; M.G. Kendall, A. Stuart, *The Advanced Theory of Statistics*, vol. 2, Inference and Relationship, Griffin, London 1981; cyt. za: J. Steczkowski, A. Zeliaś, *Metody statystyczne...*, s. 174.

A. Metodyka badań dyspersji przestrzennej stopnia zaawansowania związków integracyjnych w województwie podkarpackim

Wśród wielu czynników wpływających na stopień zaawansowania więzi integracyjnych występują zarówno czynniki mierzalne, jak i niedające się skwantyfikować, ilościowe oraz jakościowe, ekonomiczne, przyrodnicze, demograficzne itd. Oddziaływanie tych czynników jest bardzo zróżnicowane zarówno w czasie, jak i w układzie przestrzennym, zależy bowiem od stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego, zmian mających miejsce w innych sektorach gospodarki, otoczenia rynkowo-instytucjonalnego itd.

Zagadnienie statystycznej identyfikacji i kwantyfikacji wpływu czynników w istotny sposób oddziałujących na możliwości rozwoju związków integracyjnych pomiędzy producentami rolnymi a przemysłem spożywczym stanowi podstawowy cel rozważań zaprezentowanych w opracowaniu. W szczególności przedmiotem dociekań jest:

- analiza przestrzennej dyspersji stanu zaawansowania więzi integracyjnych,
- identyfikacja czynników determinujących przestrzenne zróżnicowanie natężenia powiązań integracyjnych,
- ocena wpływu tych czynników na terytorialną dyspersję związków integracyjnych,
- kwantyfikacja wpływu wybranych determinant na poziom zaawansowania powiązań integracyjnych.

Statystyczną identyfikację czynników wpływających na kształtowanie się badanych zjawisk wykonuje się najczęściej na podstawie analizy szeregów czasowych (dynamicznych, chronologicznych). Do analizy powiązań między zmiennymi wykorzystuje się zarówno metody opisowe, jak również modele statystyczne opisujące zależności przyczynowo-skutkowe. Analiza przeprowadzana za pomocą modeli statystycznych uznawana jest za metodę charakteryzującą się większą dokładnością. Wykorzystanie metod statystycznych w celu analizy szeregów chronologicznych umożliwia bowiem nie tylko identyfikację czynników determinujących poziom bądź też natężenie analizowanego zjawiska, ale pozwala również na sformułowanie wniosków, które charakteryzują się wyższym stopniem precyzji.

Wskazanie i określenie natężenia związków przyczynowo-skutkowych na podstawie szeregów chronologicznych, mimo poprawności metodycznej, może niejednokrotnie budzić zastrzeżenia spowodowane względami merytorycznymi. W praktycznych rozwiązaniach bardzo trudno jest bowiem wyznaczyć taki okres analizy, w którym nie zachodzą jakościowe zmiany struktury czynników bezpośrednio lub pośrednio oddziałujących na badane zjawisko ekonomiczne. Warto również podkreślić, że zdecydowana większość szeregów czasowych charakte-

ryzujących zjawiska ekonomiczne odznacza się wysokim stopniem autokorelacji. Ponadto kwantyfikacja oddziaływania niektórych zmiennych na rozwój związków integracyjnych oparta tylko i wyłącznie na szeregach chronologicznych jest bardzo trudna, a niekiedy wręcz niemożliwa do przeprowadzenia. Wiele różnorodnych cech (np. opisujących przyrodnicze warunki rozwoju rolnictwa) może charakteryzować się względnie stałym poziomem w okresie prowadzonych badań, co w przypadku posługiwania się szeregami chronologicznymi sprawia dodatkową trudność i uniemożliwia prawidłową kwantyfikację ich wpływu na zmiany poziomu zaawansowania więzi integracyjnych zachodzących między rolnictwem a przemysłem spożywczym. Wymienione wyżej przyczyny sprawiają, iż otrzymywane wyniki badań mogą być obciążone błędem.

W niniejszym opracowaniu czynniki wpływające na terytorialne zróżnicowanie natężenia związków integracyjnych w województwie podkarpackim wyznaczono w inny sposób. Określenie związków przyczynowo-skutkowych zostało przeprowadzone na podstawie szeregów liczbowych, które opisują zróżnicowanie terytorialne omawianych zagadnień. Podstawą do przyjęcia takiego kierunku rozważań jest założenie, że przestrzenna dyspersja stopnia zaawansowania więzi integracyjnych determinowana jest różnymi regionalnymi i lokalnymi czynnikami, które warunkują możliwości rozwoju powiązań integracyjnych między producentami rolnymi a przemysłem przetwórczym. Takie podejście uzasadnione jest też faktem, iż produkcja rolnicza posiada charakter *stricte* przestrzenny.

Na potrzeby niniejszego opracowania jako podstawową jednostkę terytorialną przyjęto powiat województwa podkarpackiego. Oparto się zatem na obecnie istniejącym podziale administracyjnym, który determinuje sposób prowadzenia oficjalnej sprawozdawczości statystycznej. Podobnie jak dla całego województwa, także dla poszczególnych jednostek terytorialnych podjęto próbę kwantyfikacji powiązań integracyjnych dla dwóch okresów – oddzielnie dla roku 2005 i dla 2013. Takie ujęcie miało na celu uchwycenie tendencji ewolucyjnych, jak też stwierdzenie, w jakim stopniu w poszczególnych jednostkach przestrzennych stan zaawansowania w roku 2013 różni się od 2005 oraz jakie czynniki to spowodowały.

Kwantyfikację natężenia związków integracyjnych pomiędzy rolnictwem a przemysłem przetwórczym przeprowadzono uwzględniając udział wartości produkcji kontraktowanej na zlecenie integratora w ogólnej wartości produkcji towarowej gospodarstwa rolnego. Do wyznaczenia tego wskaźnika wykorzystano dane liczbowe pochodzące z ankiet, które przeprowadzono wśród producentów rolnych w latach: 2005 i 2013.

Przy doborze zmiennych określających stan zaawansowania powiązań integracyjnych rozważano również takie wskaźniki, jak: udział produkcji towarowej w produkcji globalnej rolnictwa oraz udział powierzchni zasiewów zbóż prze-

znaczonych na sprzedaż w powierzchni zasiewów ogółem w województwie podkarpackim. Oficjalna sprawozdawczość statystyczna nie dostarcza jednak porównywalnych danych liczbowych dotyczących powyższych mierników w przekroju powiatów. Zdecydowano się zatem, jak już wspomniano, na kwantyfikację natężenia więzi integracyjnych pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym, uwzględniając jedynie udział wartości produkcji kontraktowanej w ogólnej wartości produkcji towarowej gospodarstwa rolnego.

Przestrzenną dyspersję stanu zaawansowania związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym zobrazowano w oparciu o parametry statystyki opisowej, a mianowicie odchylenie standardowe i współczynnik zmienności. Spośród czynników kształtujących te powiązania w analizie uwzględniono przyrodnicze, demograficzne oraz organizacyjne uwarunkowania rozwoju rolnictwa. Analizie poddano również cechy związane z infrastrukturą techniczną, produkcją roślinną i zwierzęcą oraz towarową produkcją rolniczą gospodarstw indywidualnych. W ograniczonym stopniu uwzględniono natomiast cechy charakteryzujące przemysł spożywczy. Uzasadnieniem takiego podejścia jest fakt, że podmioty przetwórcze, z uwagi na bardzo duże rozdrobnienie struktury agrarnej, nie dokonują skupu tylko i wyłącznie z gospodarstw indywidualnych funkcjonujących na obszarze danego powiatu, ale często surowce rolne do przetwórstwa są pozyskiwane z odległych gospodarstw rolnych. Przejawem są trudności jednostek przetwórczych z utrzymaniem własnej bazy surowcowej odznaczającej się jednorodnością i wysoką jakością.

Reasumując, należy podkreślić, iż przy podejmowaniu próby kwantyfikacji stopnia zróżnicowania natężenia procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym należy ustosunkować się do wielu kwestii związanych z metodyką wyznaczania współczynników natężenia związków integracyjnych. Zachodzi zatem konieczność przyjęcia wielu upraszczających założeń, przy czym niektóre z nich uwarunkowane są posiadanym zbiorem materiałów źródłowych. Mimo iż kwantyfikacja natężenia więzi integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym napotyka wiele trudności, nie oznacza to jednak, że należy rezygnować z prób rozwiązania tego problemu. Badania takie przyczyniają się bowiem do rozszerzenia posiadanej wiedzy oraz skonkretyzowania i zobiektywizowania formułowanych wniosków.

Do wyodrębnienia czynników determinujących przestrzenne zróżnicowanie więzi integracyjnych wykorzystano metodę optymalnego wyboru predyktant opracowaną przez Z. Hellwiga⁸. Metoda ta bazuje na pojęciu indywidualnej i integralnej pojemności nośników informacji oraz pozwala na dokonanie wyboru takiego zespołu cech, aby każdej uwzględnionej zmiennej zapewnić istotny w sensie

⁸ Z. Hellwig, *Problem optymalnego wyboru predyktant*, „Przegląd Statystyczny” 1969, nr 3–4.

statystycznym współczynnik regresji oraz w wystarczającym stopniu zminimalizować wariancję składnika losowego. Jest to metoda, która zdobyła uznanie wśród ekonometryków prowadzących badania empiryczne⁹ – świadczy o tym duża liczba publikacji, z których wynika, że metoda ta zdała egzamin praktyczny¹⁰.

Należy podkreślić, że omawiana metoda, poza wieloma cennymi zaletami, jest również bardzo ciekawa z tego względu, że nie zakłada się w niej znajomości wartości ocen parametrów modeli odpowiadających różnym kombinacjom zmiennych¹¹. Niemniej jednak w świetle dotychczas przeprowadzonych badań empirycznych wybrana tą metodą optymalna kombinacja zmiennych daje często model, który nie spełnia podstawowych warunków¹². Chodzi tu głównie o istotność ocen parametrów stojących przy wybranych zmiennych oraz o warunek koincydencji. W związku z tym proponuje się, aby do wstępnych rozważań przyjąć pewną liczbę (kilka lub kilkanaście) kombinacji zmiennych charakteryzujących się największymi wartościami parametru H , a następnie spośród tych kombinacji wybrać ostatecznie taką, dla której wszystkie parametry są istotne i jednocześnie odznaczające się własnością koincydencji.

Problem doboru odpowiedniej postaci analitycznej funkcji jest nadal aktualny, ponieważ pomimo różnokierunkowych badań i wielorakich prób nie zdołano opracować metody umożliwiającej jednoznaczne wskazanie typu funkcji, który najlepiej opisywałby analizowaną zależność. Dlatego też powszechnie stosowane są różne typy funkcji w przeprowadzanych badaniach empirycznych. Warto w tym miejscu nadmienić, iż w dotychczasowych analizach procesów i zjawisk ekonomiczno-rolniczych wykorzystywano przeważnie funkcję prostoliniową oraz funkcję potęgową typu Cobb-Douglasa¹³, co powodowane było głównie

⁹ Por. Z. Hellwig, *Kontrowersyjne problemy ekonometrii*, „Przegląd Statystyczny” 1993, z. 3–4; A. Zeliaś, *Uwagi o problemie optymalnego wyboru wektora zmiennych objaśniających*, „Przegląd Statystyczny” 1970, nr 2.

¹⁰ T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody doboru zmiennych w modelach ekonometrycznych*, PWN, Warszawa 1982, s. 85.

¹¹ Na temat metody pojemności integralnych informacji Hellwiga zob. m.in.: M. Doszyń, S. Gnat, *Zastosowanie zbiorów rozmytych do klasyfikacji województw ze względu na zjawisko niepełnosprawności* [w:] *Interdyscyplinarne wykorzystanie metod ilościowych*, red. M. Gazińska, cz. 2, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2004, s. 201–210; M. Pelczar, *Zadania identyfikacji modeli matematycznych w tworzeniu systemu wspomagania decyzji*, Politechnika Szczecińska, Wydział Informatyki, Instytut Sztucznej Inteligencji i Metod Matematycznych, Szczecin 2003, s. 5–7; I. Staniec, *Zastosowanie sztucznych sieci neuronowych i wybranych metod statystycznych do wspomagania decyzji kredytowych* [w:] *Zastosowanie metod statystycznych w badaniach naukowych II*, StatSoft Polska, Kraków 2003; s. 6–10; D. Witkowska, *Sztuczne sieci neuronowe i metody statystyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002.

¹² T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody doboru...*, s. 87.

¹³ Por. P. Coto-Millan, *Utility and Production. Theory and Applications*, Wyd. Springer, Warszawa 2002; T. Fic, M. Kolasa, A. Kot, K. Murawski, M. Rubaszek, M. Tarnicka, *Model gospodarki*

możliwościami obliczeniowymi, jak również łatwiejszą interpretacją uzyskiwanych wyników.

B. Metodyka badań terytorialnego zróżnicowania poziomu rozwoju rolnictwa województwa podkarpackiego

Grupowanie powiatów podobnych do siebie, według udziału produkcji kontraktowanej w produkcji ogólnej gospodarstw rolnych, przeprowadzono z wykorzystaniem analizy skupień. Celem tej analizy było wyodrębnienie ze zbioru danych obiektów, które były podobne do siebie, a następnie łączenie ich w grupy. W wyniku działania tej analizy z jednego niejednorodnego zbioru danych otrzymuje się grupę kilku jednorodnych podzbiorów. W niniejszej pracy wykorzystano hierarchiczną metodę analizy skupień, jaką jest metoda aglomeracyjna. Algorytm aglomeracji służy do grupowania obiektów w coraz to większe zbiory (skupienia) z zastosowaniem pewnej miary podobieństwa lub odległości. Typowym wynikiem tego typu grupowania jest hierarchiczne drzewo. Ze względu na kryterium efektywności odtwarzania rzeczywistej struktury danych w opracowaniu posłużono się metodą Warda¹⁴ wykorzystującą w wyodrębnianiu skupisk zasadę minimalizacji wariancji wewnątrzklasowej.

Liczbę skupień można ustalić w sposób bardziej formalny za pomocą odpowiednich metod statystycznych¹⁵. Warto podkreślić, że w praktyce często stosowane jest podejście dwuetapowe. Polega ono na tym, że w pierwszym etapie za pomocą metod hierarchicznych ustala się wstępną liczbę skupień, a następnie w drugim etapie, za pomocą np. metody k-średnich, dokonuje się właściwej klasyfikacji obiektów. Takie podejście zastosowano w niniejszym opracowaniu. Zdecy-

polskiej ECMOD, „Materiały i Studia”, z. 194, Warszawa 2005, s. 20; R.M. Hayes, A.M. Pollack, S. Nordhaus, *The application of the Cobb-Douglas model to the association of research libraries*, „Library and Information Science Research” 1983, nr 5(3); W. Meeusen, J. van den Broeck, *Efficiency estimation from Cobb-Douglas production functions with composed error*, „International Economic Review” 1977, nr 8; J. Osiewalski, A. Osiewalska, *Ekonometryczne modelowanie kosztów polskich bibliotek publicznych*, Konferencja Stowarzyszenia Bibliotekarzy Polskich w Chełmie, Chełm–Okuninka 2002; M. Publicewicz, *GOOL-biblioteka metodą optymalizacji globalnej*, Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2003, s. 14; A. Zamojska-Adamczak, Z. Halikowska, *Efektywność aktywnych form przeciwdziałaniu bezrobociu stosowanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Gdyni w latach 1995–2003* [w:] *Uwarunkowania rozwoju i wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, Sopot 2004, nr 2.

¹⁴ J.H. Ward, *Hierarchical grouping to optimize an objective function*, „Journal of the American Statistical Association” 1963, nr 58, s. 236.

¹⁵ E. Gatnar, M. Walesiak (red.), *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 338–341.

dowano się wybrać metodę Warda, która wydaje się szczególnie użyteczna w procesie wyodrębniania segmentów. Wynikiem zastosowania tej metody jest drzewo zwane dendrogramem. Taka graficzna forma prezentacji wyników klasyfikacji jest ważnym atutem tej grupy metod, ponieważ pozwala określić wzajemne usytuowanie poszczególnych klas oraz obiektów w nich zawartych.

W metodzie k-średnich punktem wyjścia jest wstępny podział zbioru na k skupień. Problem, z jakim spotyka się badacz w analizie k-średnich, to ustalenie wstępnego podziału na liczbę skupień, którą w prowadzonej analizie dokonano metodą Warda. Zastosowanie metody k-średnich daje możliwość ustalenia typologii w zakresie badanych obiektów oraz określenie jednorodnych przedmiotów analizy, w której łatwiej jest wyodrębnić czynniki systematyczne oraz ewentualne związki przyczynowo-skutkowe. Jej zastosowanie może prowadzić do zmniejszenia nakładów czasu i kosztów badań przez ograniczenie rozważań do najbardziej typowych faktów, zjawisk czy obiektów przy stosunkowo niewielkich stratach informacji.

Ze względu na zróżnicowanie poziomu rozwoju rolnictwa w województwie podkarpackim przeprowadzono ocenę stopnia rozwoju powiatów, wykorzystując metodę taksonomii (wrocławskiej). Metoda ta służy do podziału pewnej zbiorowości obiektów na grupy jednorodne, w skład których wchodziłyby obiekty najbardziej do siebie podobne. Każdy taki obiekt opisany jest pewną liczbą cech (zarówno cech, jak i obiektów może być dowolna ilość). Metodę tę zastosowano w celu wyodrębnienia grup powiatów województwa podobnych pod kątem czynników mających wpływ na ich rozwój. Badanie umożliwiło przeprowadzenie charakterystyki rozwoju rolnictwa oraz wskazanie czynników mających największy wpływ na poziom rozwoju analizowanego województwa.

Grupowanie metodą taksonomii wrocławskiej polega na dendrytowym uporządkowaniu poszczególnych obiektów na podstawie największego wzajemnego podobieństwa. Jest ono interpretowane jako funkcja odległości między obiektami w przestrzeni wielowymiarowej. Wymiar przestrzeni określany jest przez liczbę cech diagnostycznych. Odległość między poszczególnymi obiektami w przestrzeni obliczana jest według różnych wzorów na podstawie zestandaryzowanych cech. Standaryzacja przeprowadzana jest w celu doprowadzenia do porównywalności zmiennych opisujących różne właściwości badanych obiektów¹⁶. Zestandaryzowane wartości cech służą do obliczenia tzw. odległości taksonomicznych, które zestawione w odpowiedniej tablicy, zwanej macierzą odległości, obrazują stopień wzajemnego podobieństwa poszczególnych obiektów.

Metody taksonomiczne umożliwiające analizę zróżnicowania przestrzennego pozwalają zarówno na wydzielenie grup jednostek podobnych, jak i ocenę

¹⁶ W. Pluta, *Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych*, PWE, Warszawa 1977.

warunków rozwoju rolnictwa, a tym samym mogą przyczynić się do identyfikacji obszarów problemowych lub do ciągłego monitorowania sytuacji na analizowanych obszarach.

C. Metodyka badań producentów rolnych prowadzących produkcję towarową na obszarze województwa podkarpackiego

Badanie opinii producentów rolnych przeprowadzono z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego oraz wywiadu pogłębionego. Wywiady przeprowadzono dwukrotnie: pierwszy raz w 2005, a drugi w 2013 r., powtarzając badania na próbie o identycznej liczebności. Powtórzenie tych badań miało na celu wykazanie ewolucyjnych tendencji, jakie mogły w tym okresie zaistnieć w sferze powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Jak już wspomniano, przedmiotem przeprowadzonych badań ankietowych były powiązania integracyjne rolnictwa z przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim, a podmiot badań stanowili producenci rolni prowadzący działalność rolniczą i przynajmniej częściowo przeznaczający wytwarzane artykuły na sprzedaż. Analizą objęto zatem wyłącznie gospodarstwa rolne prowadzące produkcję towarową. Zasadniczym celem ankiety bezpośredniej kierowanej do producentów rolnych było ustalenie wachlarza czynników warunkujących rozwój powiązań integracyjnych zachodzących między gospodarstwami rolnymi regionu a jednostkami przetwórczymi (forma integracji pionowej), jak również między samymi rolnikami (forma integracji poziomej) czy strukturami klastrowymi. Łącznie badaniami ankietowymi objęto dwukrotnie 500 producentów rolnych gospodarujących na terenie województwa podkarpackiego. Przy doborze podmiotów gospodarujących zastosowano dobór losowy prosty (losowanie bezpośrednie), uwzględniając każdy z 21 powiatów województwa podkarpackiego.

Teoretyczne podstawy doboru próby reprezentacyjnej, którą zastosowano w niniejszym opracowaniu, zostały wielokrotnie opisane w literaturze ekonomicznej¹⁷. Minimalny rozmiar reprezentatywnej grupy badawczej określono na podstawie wzorów wykorzystywanych w badaniach jakościowych, przy dużych wielkościach badanej populacji ($N \approx 57\ 400$ – liczba gospodarstw prowadzących pro-

¹⁷ Np. A.D. Aczel, *Statystyka w zarządzaniu*, WN PWN, Warszawa 2000, s. 186–216; J. Bazarzik, T. Grabiński, E. Kąciak, S. Mynarski, A. Sagan, *Badania marketingowe. Metody i oprogramowanie komputerowe*, Canadian Consortium of Management Schools, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Warszawa–Kraków 1992, s. 17; S. Brandt, *Analiza danych. Metody statystyczne i obliczeniowe*, WN PWN, Warszawa 1998; J. Steczkowski, *Metoda reprezentacyjna w badaniach zjawisk ekonomiczno-społecznych*, PWN, Warszawa–Kraków 1995.

dukcję towarową w 2013 r.; $N \approx 45\ 200$ – liczba gospodarstw prowadzących produkcję towarową w 2005 r.)¹⁸. W obliczeniach przyjęto następujące oznaczenia i założenia:

$$n_{\min} = \frac{u_{\alpha}^2 * (0,5)^2}{d^2} = \frac{u_{\alpha}^2}{4 * d^2} \quad (1)$$

gdzie: n_{\min} – minimalna wielkość próby;
założenia: d – błąd statystyczny 5% ($d = 0,05$); poziom ufności – 0,95 ($\alpha = 0,05$); frakcje szacowano z przyjęciem najmniej korzystnych założeń ($p = 0,5$); u – wartości krytyczne rozkładu normalnego ($u_{\alpha} = 1,9600$)¹⁹.

Przy takich założeniach minimalna wielkość próby: $n_{\min} = 384$.

Posługując się innym wzorem możliwym do zastosowania przy wyznaczeniu minimalnej liczebności próby, a uwzględniającym wielkość całej populacji:

$$n_{\min} = \frac{1}{(d^2 + 1/N)} \quad (2)$$

gdzie: n_{\min} – minimalna wielkość próby;
założenia: d – błąd statystyczny 5% ($d = 0,05$); N – wielkość całej populacji ($N = 57\ 400$ dla 2013 r.; $N = 45\ 200$ dla 2005 r.),
minimalna wielkość próby powinna wynosić: ok. 397 respondentów (dla 2013 r.) oraz 396 respondentów (dla 2005 r.).

Wobec tak dużej liczebności całej populacji nawet większe zmiany jej liczby nie wpływają istotnie na obliczane wielkości próby, stąd bardziej celowe jest przyjęcie pierwszego (1) z przytoczonych wzorów. W ocenie ekspertów w przypadku nielosowego doboru próby powinno się zakładać, że błąd statystyczny jest dwukrotnie większy niż w przypadku doboru losowego próby tej samej wielkości²⁰. Można zatem założyć, że uzyskana w badaniach populacja próby spełnia kryterium reprezentatywności w odniesieniu do grupy producentów rolnych prowadzących produkcję towarową zarówno w 2013, jak i w 2005 r., przy błędzie statystycznym $d = 0,10$.

Warto również dodać, że liczebność próby ankietowanych producentów rolnych zawiera się w przedziale od 200 do 500 gospodarstw domowych w przy-

¹⁸ Obliczenia własne na podstawie: *Charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2010*, GUS, Warszawa 2012; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014.

¹⁹ B. Pułaska-Turyńska, *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011, s. 218–225.

²⁰ C. Marsh, E. Scarborough, *Testing nine hypotheses about quota sampling*, „The Journal of the Market Research Society” 1990, vol. 32, s. 485–506; cyt. za: A. Olszańska, *Rynek żywności w Polsce (1955–2010) – zmiany strukturalne, koncentracja produkcji i wahania podaży*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, Seria: „Monografie i Opracowania”, nr 214, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 11–12.

padku badań regionalnych lub specjalnych²¹. Wielkość próby, zarówno w 2013, jak i w 2005 r., stanowi ok. 1% ogólnej liczby gospodarstw indywidualnych prowadzących produkcję towarową w województwie podkarpackim. Należy zaznaczyć, iż produkcję towarową prowadziło w 2013 r. ponad 33,3% ogółu gospodarstw (tj. ok. 57,4 tys.), a w 2005 ok. 14,5% ogółu gospodarstw indywidualnych (tj. ok. 45,2 tys.).

Tabela 1

Odsetek producentów rolnych z wykształceniem wyższym oraz średnia powierzchnia gospodarstw ankietowanych podmiotów w porównaniu z analogicznymi cechami opisującymi woj. podkarpackie

Wyszczególnienie	Dane ankietowe		Dane Powszechnych Spisów Rolnych	
	2005	2013	2005	2013
Odsetek rolników z wykształceniem wyższym (w %)	5,0	5,2	0,5*	0,9**
Średnia powierzchnia gospodarstw (w ha)	9,6	8,8	2,7	2,9

* wartości dla roku 2002 (na podstawie Powszechnego Spisu Rolnego za rok 2002)

** wartości dla roku 2010 (na podstawie Powszechnego Spisu Rolnego za rok 2010)

Źródło: obliczenia własne.

W tabeli 1 celem porównania i oceny reprezentatywności próby przedstawiono wybrane cechy odnoszące się do właścicieli gospodarstw rolnych, tj. odsetek producentów rolnych z wykształceniem wyższym oraz średnią powierzchnię użytków rolnych w gospodarstwie. W przypadku pierwszej cechy należy zauważyć, że odsetek ankietowanych rolników posiadających wykształcenie wyższe, zarówno w 2005, jak i w 2013 r., kształtował się zdecydowanie na wyższym poziomie w porównaniu do danych PSR. W przypadku drugiej wybranej cechy należy stwierdzić, iż średnia powierzchnia ankietowanych gospodarstw, zarówno w 2005, jak i 2013 r., była ponad trzykrotnie wyższa od przeciętnej powierzchni gospodarstw rolnych województwa. Analiza dotyczy zatem właścicieli gospodarstw rolnych o ponadprzeciętnym poziomie wykształcenia oraz gospodarstw o nadzwyczajnej powierzchni użytków rolnych, co sprzyja uzyskiwaniu większej produkcji towarowej, podejmowaniu działań innowacyjnych, a tym samym skłania do rozwoju związków integracyjnych zarówno w kierunku powiązań pionowych, jak również więzi poziomych. Z przekonaniem można założyć, iż tylko takie gospodarstwa rolne mogą być trwałymi partnerami jednostek przemysłu

²¹ Dobór próby został opracowany na podstawie sposobu ustalania wielkości prób w zależności od typu tabulacji krzyżowej opublikowanej w pracy: S. Sudman, *Applied Sampling*, Orlando Academics Press 1976, s. 87; cyt. za: J. Bazarnik, T. Grabiński, E. Kąciak, S. Mynarski, A. Sagan, *Badania marketingowe...*, s. 13–18.

spożywczego zarówno na rynku lokalnym, jak i ponadlokalnym. Jak widać w tabeli 1, dane ankietowe nie są reprezentatywne dla całej zbiorowości gospodarstw indywidualnych. Ze względu na procedurę losową są one jednak reprezentatywne dla gospodarstw towarowych.

Charakteryzując ankietowanych rolników, w tabeli 2 zestawiono takie cechy, jak średni wiek i poziom wykształcenia producentów rolnych. Jak dowodzą badania innych autorów²², właśnie wykształcenie i wiek należą do podstawowych czynników wpływających na zachowania produkcyjne rolników w procesie dostosowywania się do zmian warunków gospodarowania.

Tabela 2

**Średnia wieku i poziom wykształcenia ankietowanych producentów rolnych
(w liczbie 500 osób) w przekroju powiatów woj. podkarpackiego**

Powiaty	Średni wiek (w latach)		Poziom wykształcenia (w %)							
			wyższe		średnie		zawodowe		podstawowe	
	2005	2013	2005	2013	2005	2013	2005	2013	2005	2013
Bieszczadzki	46,0	45,9	13,1	9,1	56,5	59,1	30,4	31,8	0,0	0,0
Brzozowski	46,4	46,5	8,3	8,3	37,5	37,5	33,3	29,2	20,9	25,0
Dębicki	44,4	44,1	0,0	0,0	43,5	43,5	43,5	43,5	13,0	13,0
Jarosławski	44,9	44,6	8,3	8,3	50,0	50,0	29,2	29,2	12,5	12,5
Jasielski	45,3	46,3	0,0	0,0	45,8	37,5	50,0	54,2	4,2	8,3
Kolbuszowski	46,1	47,1	0,0	0,0	30,4	34,8	60,9	56,5	8,7	8,7
Krośnieński	48,6	47,3	8,3	8,3	25,0	33,3	58,3	50,0	8,4	8,4
Leski	46,9	46,6	13,0	13,0	34,8	39,2	30,4	26,1	21,8	21,7
Leżajski	43,6	43,4	0,0	0,0	56,0	56,0	32,0	32,0	12,0	12,0
Lubaczowski	48,2	48,3	4,2	4,2	25,0	29,2	62,5	58,3	8,3	8,3
Łańcucki	47,1	46,3	8,7	8,7	65,2	56,5	17,4	26,1	8,7	8,7
Mielecki	48,8	48,5	0,0	0,0	54,2	50,0	41,7	41,7	4,1	8,3
Nizański	46,2	45,4	4,0	3,8	48,0	50,0	28,0	23,1	20,0	23,1
Przemyski	51,9	50,4	8,3	8,7	29,2	30,4	41,7	34,8	20,8	26,1
Przeworski	44,4	44,9	0,0	0,0	64,0	56,0	36,0	36,0	0,0	8,0
Ropczycko- -sędzisz.	48,1	48,2	8,7	8,7	47,8	43,5	30,4	34,8	13,1	13,0
Rzeszowski	46,9	45,8	0,0	7,7	64,0	57,7	32,0	30,8	4,0	3,8
Sanocki	45,9	45,9	16,7	16,7	37,5	37,5	41,7	41,7	4,1	4,1
Stalowowolski	48,7	48,3	4,3	4,3	30,4	34,8	30,4	26,1	34,9	34,8
Strzyżowski	41,7	42,4	0,0	0,0	39,1	34,8	39,1	39,1	21,8	26,1
Tarnobrzeski	44,9	45,6	0,0	0,0	50,0	41,7	41,7	45,8	8,3	12,5
Średnio w badanej populacji:	46,4	46,3	5,0	5,2	44,5	43,5	38,6	37,7	11,9	13,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

²² Por. B. Klepacki, *Wykształcenie jako determinanta zachowań produkcyjnych rolników w okresie przemian gospodarczych w Polsce*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1997, nr 1, s. 82–94.

Analizując dane z tabeli 2, należy stwierdzić, że największą grupę tworzą producenci rolni z wykształceniem średnim (średnio: 44,5% ogółu badanych w 2005 r., 43,5% ogółu badanych w 2013 r.), następnie rolnicy z wykształceniem zawodowym (38,6% w 2005 r., 37,7% w 2013 r.). Dużo mniejszą grupą byli rolnicy z wykształceniem podstawowym (11,9% w 2005 r., 13,6% w 2013 r.), a najmniej liczną grupę stanowili producenci rolni z wyższym wykształceniem (5,0% ogółu ankietowanych w 2005 r., 5,2% ogółu ankietowanych w 2013 r.). Korzystną tendencją jest wzrost odsetka właścicieli gospodarstw posiadających wykształcenie wyższe w 2013 r. w stosunku do 2005 r. (wzrost o 0,2 pkt proc.²³) przy jednoczesnym spadku odsetka rolników legitymujących się wykształceniem średnim lub zawodowym (analogicznie spadek o 1,0 pkt proc. i 0,9 pkt proc.). Świadczyć to może o odmiennym niż do tej pory podejściu producentów rolnych, którzy łączą posiadane wykształcenie z poziomem i jakością uzyskiwanej produkcji rolniczej. Niekorzystną tendencją jest natomiast wzrost odsetka rolników z wykształceniem podstawowym (wzrost o 1,7 pkt proc.). W ponad połowie powiatów w 2013 r. nastąpił spadek przeciętnego wieku gospodarzy w stosunku do 2005 r., co prawdopodobnie jest wynikiem przekazywania gospodarstwa rolnego w ręce młodszych następców.

Dane dotyczące liczby osób pracujących w gospodarstwie (osoby powyżej 15 lat) wykazują, że w 2013 r. średnio na jedno ankietowane gospodarstwo rolne przypadało 3,4 osoby, podczas gdy w 2005 – 3,6 osoby. Niewielki zauważalny spadek liczby osób pracujących w gospodarstwie prawdopodobnie jest skutkiem migracji ludności rolniczej w poszukiwaniu alternatywnych miejsc pracy i źródeł dochodu.

D. Metodyka badań podmiotów sfery przetwórstwa spożywczego prowadzących działalność na obszarze województwa podkarpackiego

Zasadniczym celem ankiety bezpośredniej kierowanej do przedstawicieli zakładów przemysłu spożywczego w województwie podkarpackim było uchwycenie zestawu czynników wpływających na rozwój związków integracyjnych pomiędzy jednostkami przetwórczymi a producentami rolnymi regionu (forma integracji pionowej na zasadzie kontraktacji), jak również oddziałujących na powiązania pomiędzy samymi rolnikami (forma integracji poziomej) oraz determinant rozwoju i ograniczeń ekspansji innowacyjnych struktur integracyjnych.

Badania empiryczne przeprowadzono wśród wiodących przedsiębiorstw przemysłu spożywczego zajmujących się przetwórstwem mięsa, mleka, zbóż oraz owoców i warzyw funkcjonujących na terenie województwa podkarpackiego.

²³ W dalszej części zastosowano skrót odnoszący się do punktów procentowych (%), np. 7,1 pkt proc.

go. Badania z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego oraz wywiadu pogłębionego przeprowadzono końcem 2014 r. na próbie badawczej wynoszącej 200 podmiotów przetwórczych, które zostały losowo wybrane z populacji 382 przedsiębiorstw przetwórczych działających na terenie województwa podkarpackiego (patrz: tabela 40). W rejestrze KRUPGN – REGON zawierającym przedsiębiorstwa sklasyfikowane według wybranych grup Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) w województwie podkarpackim zarejestrowano 382 podmioty gospodarcze działające w branżach: mięsna, owocowo-warzywna, mleczarska i zbożowa. Dane statystyczne wykazują, że we wszystkich analizowanych branżach największy odsetek stanowią firmy małe zatrudniające do 9 osób.

Posługując się wzorem (2) możliwym do zastosowania przy wyznaczaniu minimalnej liczebności próby, a uwzględniającym wielkość całej populacji, minimalna wielkość próby powinna wynosić ok. 196 podmiotów. Jak wspomniano wcześniej, badaniami ankietowymi objęto 200 przedsiębiorstw. Przy doborze podmiotów zastosowano dobór losowy warstwowy proporcjonalny (z wykorzystaniem generatora liczb pseudolosowych). Zakładając rozkład normalny badanych cech (bądź zbliżony do normalnego), wybrano próbę, którą powszechnie w literaturze uważa się za próbę dużą ($n > 120$)²⁴. Ponadto warto zauważyć, iż objęte badaniami przedsiębiorstwa stanowiły ponad 52% ogólnej liczby przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego w województwie podkarpackim (zatem przebadane było co drugie przedsiębiorstwo). Istotną cechą zastosowanego doboru losowego warstwowego proporcjonalnego jest również fakt, iż dobór ten zapewnia rozkład próby zbliżony do rozkładu całej populacji.

Strukturę wylosowanych podmiotów wchodzących w skład wybranych branż przetwórstwa spożywczego województwa podkarpackiego z punktu widzenia liczby pracowników prezentuje tabela 3.

Tabela 3

Liczebność analizowanych przedsiębiorstw wybranych branż przetwórstwa spożywczego woj. podkarpackiego

Działalność	PKD	Ogółem	Liczba pracowników			
			0–9	10–49	50–249	>= 250
Przetwórstwo mięsa	10.11	95	75	15	4	1
Przetwórstwo owocowo-warzywne	10.32 10.39	45	39	3	2	1
Przetwórstwo mleka	10.51	13	11	1	1	0
Przetwórstwo zbożowe	10.61	47	46	1	0	0
	Razem	200				

Źródło: obliczenia własne.

²⁴ Por. J. Józwiak, J. Podgórski, *Statystyka od podstaw*, PWE, Warszawa 1992, s. 155–157; M. Sobczyk, *Statystyka*, WN PWN, Warszawa 2000, s. 142–150; M. Sobczyk, *Statystyka – podstawy teoretyczne, przykłady i zadania*, Wyd. UMCS, Lublin 1998, s. 141–144.

W tabeli 4 przeprowadzono bardziej szczegółową charakterystykę ankietowanych firm przetwórczych, biorąc pod uwagę takie cechy, jak: forma organizacyjna, rodzaj prowadzonej działalności, wartość szacunkowa firmy, średnia liczba zatrudnionych pracowników, przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług i operacji finansowych oraz średnia liczba dostawców.

Tabela 4

Charakterystyka ankietowanych firm przetwórczych

Wyszczególnienie	2014
Forma organizacyjna:	
firma jednoosobowa	110
spółka	67
spółdzielnia	23
przedsiębiorstwo państwowe	0
Rodzaj prowadzonej działalności:	
produkcyjna	51
handlowa	42
usługowa	68
produkcyjno-handlowa	128
Wartość szacunkowa firmy (średnio w mln zł):	1,52
Średnia liczba zatrudnionych pracowników:	19,5
Przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych:	
poniżej 27 mln zł	181
od 27 do 152 mln zł	18
powyżej 152 mln zł	1
Średnia liczba dostawców:	147,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Dane z tabeli 4 wykazują, że z punktu widzenia formy organizacyjnej największą grupę (55%) stanowiły firmy jednoosobowe, w dalszej kolejności spółki (33,5%) i spółdzielnie (11,5%). W grupie badanych podmiotów nie znalazły się przedsiębiorstwa państwowe. Z kolei ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największą grupę stanowiły przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowe, chociaż duże znaczenie posiadają też firmy usługowe, które mogły prowadzić równocześnie poprzednio wymienioną działalność.

Średnia wartość szacunkowa firmy w 2014 r. kształtowała się na poziomie 1,52 mln złotych. Pojedyncze ankietowane przedsiębiorstwo zatrudniało średnio ok. 19 osób, podczas gdy średnia liczba dostawców wynosiła ok. 148. Może to świadczyć o zaopatrywaniu się w surowce poza regionem bądź też dostarczaniu większych partii jednolitych produktów przez mniejszą liczbę dotychczasowych dostawców, którzy tym samym zaspokajali potrzeby surowcowe firm przetwórczych.

Największy odsetek (90,5%) stanowiły firmy, których średni przychód netto wynosił do 27 mln złotych. Znacznie mniejszy odsetek (9%) firm uzyskiwał średni przychód w przedziale 27–152 mln złotych, a przychodem netto w wysokości ponad 152 mln złotych wykazało się tylko jedno przedsiębiorstwo.

E. Zakres i metodyka badań inicjatyw klastrowych oraz podmiotów-uczestników struktur klastrowych

Przedmiotem przeprowadzonych badań empirycznych były innowacyjne powiązania integracyjne zachodzące w branży rolno-spożywczej w województwie podkarpackim, natomiast podmiot badań stanowili również przedstawiciele instytucji zarządzających inicjatywami klastrowymi (klastrami) oraz przedsiębiorcy-uczestnicy tych inicjatyw klastrowych (klastrow) funkcjonujących na obszarze województwa podkarpackiego.

Badaniami ankietowymi, jak wspomniano, objęto dwie grupy podmiotów. Pierwszą z nich, z uwagi na podjęty celowy wybór branży rolno-spożywczej oraz obszar badawczy, byli przedstawiciele czterech instytucji zarządzających jedynymi klastrami tej branży mającymi swe siedziby i funkcjonującymi na obszarze województwa podkarpackiego, tj.:

1. Stowarzyszenie „Agro-Karpaty” (z siedzibą w Rzeszowie) jako instytucja zarządzająca Podkarpackim Klastrem Rolno-Spożywczym „Agro-Karpaty”.
2. Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju i Promocji Podkarpacia „Pro Carpathia” (z siedzibą w Rzeszowie) jako instytucja zarządzająca Klastrem „Podkarpackie Smaki”.
3. Podkarpacka Izba Rolnictwa Ekologicznego (z siedzibą w Świlczy) jako instytucja zarządzająca „Podkarpackim Klastrem Żywności Ekologicznej”.
4. Lokalna Grupa Działania „Kraina Nafty” (z siedzibą w Miejscu Piastowym) jako instytucja zarządzająca Klastrem „Serwatkowa Kraina”²⁵.

Drugą grupę podmiotów, do których skierowano kwestionariusz ankietowy, stanowili przedsiębiorcy-uczestnicy wymienionych struktur klastrowych. Badaniami ankietowymi, z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego oraz wywiadu pogłębionego, objęto wszystkich 99 członków funkcjonujących w ramach przytoczonych wyżej czterech klastrow²⁶. Z powyższej liczby 19 przedsiębiorców-uczestników klastrow odmówiło bądź nie udzieliło odpowiedzi na pytania

²⁵ Badaniami objęto wszystkie klaustry branży rolno-spożywczej w województwie podkarpackim, których instytucje zarządzające mają swoje siedziby na obszarze tego województwa.

²⁶ Liczebność członków oraz ich dane niezbędne do przeprowadzenia badań ankietowych zostały udostępnione przez przedstawicieli instytucji zarządzających poszczególnymi klastrami. W kilku przypadkach przedsiębiorcy-uczestnicy deklarowali swoje członkostwo w więcej niż tylko jednym klastrze, dlatego byli oni zobligowani do wypełnienia tylko jednego kwestionariusza ankietowego.

ankietowe. Wobec powyższego wyniki badań opracowano na podstawie 80 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy ankietowych stanowiących reprezentatywną próbę badawczą. Potwierdzają to obliczenia wykonane za pomocą wzoru (2) możliwego do zastosowania przy wyznaczaniu minimalnej liczebności próby, a uwzględniającego wielkość całej populacji, z których wynika, że minimalna wielkość próby powinna wynosić ok. 80 respondentów.

W tabeli 5 przeprowadzono bardziej szczegółową charakterystykę ankietowanych przedsiębiorstw-uczestników klastrow, uwzględniając takie cechy, jak: forma organizacyjna, wielkość zatrudnienia, okres działalności oraz przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług i operacji finansowych.

Tabela 5

Charakterystyka ankietowanych przedsiębiorstw-uczestników klastrow

Wyszczególnienie	2015
Forma organizacyjna:	
stowarzyszenie	12
firma jednoosobowa	45
spółka	15
spółdzielnia	8
Wielkość zatrudnienia:	
do 9 osób	53
od 10 do 49 osób	22
od 50 do 250 osób	4
powyżej 250 osób	1
Okres działalności na rynku:	
do 20 lat	66
od 21 do 40 lat	11
od 41 do 60 lat	2
powyżej 60 lat	1
Przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych:	
poniżej 27 mln zł	75
od 27 do 152 mln zł	4
powyżej 152 mln zł	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analiza danych z tabeli 5 wykazuje, że z punktu widzenia formy organizacyjnej największą grupę (56,3%) stanowiły firmy jednoosobowe, w dalszej kolejności spółki (18,7%), stowarzyszenia (15,0%) i spółdzielnie (10,0%). Biorąc pod uwagę wielkość zatrudnienia, największy odsetek (66,3%) stanowiły firmy zatrudniające do 9 pracowników, nieco mniejszy odsetek (27,5%) przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 osób, a najmniejszy odsetek – firmy zatrudniające od 50 do 250 osób oraz powyżej 250 pracowników (odpowiednio: 5,0% i 1,2%).

Wśród ankietowanych podmiotów-uczestników klastrów największą grupę (82,5%) stanowiły przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku do 20 lat, znacznie mniejszą grupę (13,8%) podmioty obecne na rynku od 21 do 40 lat, a najmniejszy odsetek – przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku od 41 do 60 lat oraz powyżej 60 lat (odpowiednio: 2,5% i 1,2%).

Rozpatrując przychód netto, największy odsetek (93,7%) stanowiły firmy, których średni przychód netto wynosił do 27 mln złotych. Znacznie mniejszy odsetek (5,0%) firm uzyskiwał średni przychód w przedziale od 27 do 152 mln złotych, a przychodem netto w wysokości ponad 152 mln złotych wykazało się tylko jedno przedsiębiorstwo.

Autor składa serdeczne podziękowania swoim dwóm mentorom: prof. dr. hab. Kazimierzowi Zielińskiemu oraz prof. dr. hab. Stanisławowi Wydymusowi, a także recenzentom rozprawy: dr hab. inż. Annie Olszańskiej, prof. UE oraz dr. hab. Wawrzyńcowi Czubakowi, prof. UP za niezwykle życzliwość, cenne sugestie i wnikliwe uwagi.

ROZDZIAŁ I

PROCESY ORAZ FORMY INTEGRACJI W GOSPODARCE ŻYWNOŚCIOWEJ

1.1. Charakterystyczne cechy rynku rolnego i żywnościowego

Rynek rolny, podobnie jak żywnościowy, jest integralną częścią całego rynku dóbr i usług²⁷. W literaturze przedmiotu można spotkać wiele bardziej lub mniej złożonych definicji rynku rolnego i żywnościowego.

Według B. Wojciechowskiej-Ratajczak rynek rolny pojmowany szeroko obejmuje wymianę towarów i usług, ruch pieniądza (rynek kapitałowy), ruch zasobów pracy (rynek pracy) oraz gospodarowanie ziemią (rynek ziemi)²⁸. W wąskim ujęciu, najczęściej stosowanym, obejmuje rynek produktów rolnych, rynek środków do produkcji rolniczej oraz rynek usług produkcyjnych dla rolnictwa. Podobnego zdania jest S. Makarski, który uważa, że rynek rolny bywa rozumiany w węższym i szerszym znaczeniu²⁹. W znaczeniu węższym definiuje się go jako rynek produktów rolnych, tj. ogół transakcji kupna-sprzedaży produktów rolnictwa. W szerszym znaczeniu obejmuje dodatkowo obroty środkami produkcji i usługami dla rolnictwa.

Według E. Misiaka rynek rolny to ogół stosunków wymiennych, towarowo-pieniężnych, samodzielnie podejmowanych między podmiotami sprzedającymi i kupującymi surowce rolne, ich przetwory, środki do produkcji rolniczej oraz usługi produkcyjne³⁰. Innymi słowy przez pojęcie rynku rolnego rozumie się całokształt stosunków handlowych (aktów kupna-sprzedaży) dotyczących zaopatrzenia rolnictwa, zbytu produktów rolnych, a także warunków ich dokony-

²⁷ Definicje *rynku* można odnaleźć m.in. w takich publikacjach, jak: J. Altkorn, *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 1992, s. 90; J. Fereniec, *Zarys ekonomiki i organizacji rolnictwa*, cz. 1, WSRP, Siedlce 1997, s. 148; M. Sznajder, A. Trębacz, G. Adamczyk, *Rynek rolny*, Akademia Rolnicza w Poznaniu, Poznań 1997, s. 15; W. Wrzosek, *Badanie i kształtowanie rynku*, SGPiS, Warszawa 1983, s. 7; M. Zalesko, *Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce*, Wyd. „Wieś Jutra”, Warszawa 2006, s. 13.

²⁸ B. Wojciechowska-Ratajczak, *Rynek rolny* [w:] *Encyklopedia agrobiznesu*, red. A. Woś, Fundacja Innowacja, wyd. 1, Warszawa 1998, s. 777.

²⁹ S. Makarski, *Funkcjonowanie rynku rolno-żywnościowego*, Wyd. UMCS w Lublinie, Lublin 1998, s. 15.

³⁰ E. Misiak, *Wprowadzenie do ekonomiki obrotu rolniczego*, Akademia Rolnicza w Krakowie, Kraków 1980, s. 11.

wania. Zbliżony pogląd reprezentuje T. Nawrocki, definiując rynek rolny jako ogół stosunków wymiennych i towarowo-pieniężnych występujących między podmiotami sprzedającymi surowce i produkty rolne oraz nabywającymi środki do produkcji rolniczej i dobra inwestycyjne a podmiotami realizującymi skup surowców i produktów rolnych oraz zaopatrzenie gospodarstw rolnych w różnorodne środki produkcji³¹.

S. Urban i K. Szlachta podają definicje rynku rolnego i żywnościowego, wskazując na specyficzne ich cechy. Rynek rolny w tym ujęciu oznacza ogół stosunków wymiennych pomiędzy gospodarstwami rolnymi sprzedającymi produkty rolne oraz nabywającymi środki do produkcji rolniczej i dobra inwestycyjne a przedsiębiorstwami skupującymi produkty rolne i zaopatrującymi gospodarstwa w towary niezbędne do produkcji rolniczej. Rynek rolny obejmuje ponadto bezpośrednią sprzedaż produktów rolnych przez rolników konsumentom i inne formy sprzedaży płodów rolnych. Rynek żywnościowy natomiast, według tych autorów, „obejmuje całokształt przebiegów towarowych produktów spożywczych od producenta do konsumenta łącznie z fazą przetwórstwa i stanowi sumę rynków branżowych wszystkich produktów spożywczych”³².

Rynek rolny jest podporządkowany potrzebom rozwoju rolnictwa jako działu gospodarki narodowej³³. Odpowiada za koordynację rozwoju rolnictwa z innymi działami gospodarki narodowej. Poziom jego rozwoju i struktura organizacyjna w dużym stopniu uzależnione są od stopnia uprzemysłowienia i urbanizacji kraju. Szczególnie ważna jest sprawność funkcjonowania rynków produktów rolnych. Decyduje ona o stopniu zaspokojenia potrzeb żywnościowych kraju przy danym poziomie dochodów ludności i danych zasobach czynników produkcji. Warto zauważyć, iż w ostatnich latach na polskim rynku rolno-żywnościowym wzrasta znaczenie funkcji związanej z uszlachetnianiem produktów oraz przystosowaniem ich do potrzeb i wymagań finalnego konsumenta³⁴.

Rynek rolny charakteryzuje się specyficznymi cechami odróżniającymi go od innych rynków. Należy do nich przede wszystkim zaliczyć:

– ryzyko uzależnione od zmian warunków atmosferycznych i ekonomicznych;

³¹ T. Nawrocki, *Rynek rolny i jego elementy* [w:] *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*, red. K. Łęczycki, Wyd. Akademii Podlaskiej, Siedlce 2003, s. 57.

³² S. Urban, K. Szlachta, *Ekonomika i organizacja handlu żywnością*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1995, s. 27–30.

³³ Szerzej na temat znaczenia rolnictwa w gospodarce można przeczytać m.in. w publikacji: A. Czudec, R. Kata, *Miejsce rolnictwa w gospodarce regionów – wzajemne relacje i ich znaczenie ekonomiczne*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2013, t. XV, z. 2, s. 58–63.

³⁴ K. Firlaj (red.), *Analiza strategiczna wybranych branż przemysłu rolno-spożywczego w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 11–12; S. Urban, *Rola przemysłu rolno-spożywczego w kształtowaniu jakości życia współczesnych Polaków* [w:] *Rola agrobiznesu w kształtowaniu jakości życia*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, Wrocław 2001, nr 901, s. 513–520.

- sezonowość produkcji rolniczej związana z porami roku, cyklami biologicznymi;
- ograniczoność czynnika ziemi i jej nieprzemieszczalność wpływająca na małą mobilność wykorzystania pozostałych czynników produkcji silnie związanych z ziemią;
- jednoczesne występowanie podmiotów w roli nabywców i sprzedawców artykułów żywnościowych lub innych;
- płynność finansowa związana z długimi cyklami produkcyjnymi;
- biologiczny proces wzrostu i rozwoju wyznacza warunki optymalnej przydatności technologicznej i ekonomicznej produktów rolnych;
- bezpośrednie powiązanie produkcji z konsumpcją;
- niska elastyczność podaży surowców rolnych wynikająca z długich cykli produkcji rolniczej;
- przeplatanie się okresów nadprodukcji i niskich cen z okresami o niskiej produkcji i wysokich cen (wahania koniunkturalne, cykliczność produkcji i cen);
- związek pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą powodujący powiązanie możliwości produkcyjnych i wzajemne uzależnienie kondycji ekonomicznej;
- biologiczny charakter procesu wytwarzania sprawiający trudność magazynowania produktów gotowych³⁵.

Charakterystyczną tendencją zmian rynku rolnego jest systematyczny wzrost znaczenia funkcji związanej z uszlachetnianiem produktów polegającym na wstępnym bądź pełnym przetwarzaniu surowców i przygotowaniu ich w celu pełniejszego zaspokojenia potrzeb finalnego odbiorcy. W miarę upływu czasu szczególną cechą współczesnego rynku rolnego jest też narastanie procesów integracyjnych, koncentracji i specjalizacji. Z integracją i koncentracją rynku wiąże się też integrowanie wyposażenia technicznego, tj. bazy technicznej słu-

³⁵ W. Czubak, *Rozwój rolnictwa w Polsce z wykorzystaniem wybranych mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, „Rozprawy Naukowe”, nr 458, Poznań 2013, s. 60–69; A. Czyżewski, A. Poczta-Wajda, *Polityka rolna w warunkach globalizacji. Doświadczenia GATT/WTO*, PWE, Warszawa 2011, s. 16; B. Czyżewski, *The land rent category in mainstream economics and its contemporary applications*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2009, 1(11), s. 27–37; E. Daszkowska, *Przyczyny i odczuwalne skutki kryzysu żywnościowego pierwszej dekady XXI wieku. Działania stabilizujące sytuację podejmowane przez Unię Europejską i Bank Światowy*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2008, 4(10), s. 17–24, <http://www.jard.edu.pl/pub/tom10/zeszyt4/art2>; M. Gills, D.H. Perkins, M. Roemer, D.R. Snodgrass, *Economics of development*, W.W. Norton & Company, New York – London 1996; W.E. Huffman, R.E. Evenson, *Structural and productivity change in US agriculture, 1950–1982*, „Agricultural Economics” 2001, 24, s. 27–147; M. Jasiulewicz, W. Gostomczyk, R. Kielczewski, *Podstawy agrobiznesu*, Wyd. Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2002; J.T. Krzyżanowski, *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia*, Wyd. SGGW, Warszawa 2009; W. Poczta, H. Jędrzycka, *Ćwiczenia z ekonomiki rolnictwa*, Wyd. Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań 1988.

żące funkcjonowaniu rynku. Istotnego znaczenia nabiera zatem optymalizacja przestrzennej struktury rynku, a więc liczby placówek bądź zakładów, ich wielkości, lokalizacji, wzajemnych powiązań itp. Czynniki te mają duży wpływ na sprawność i efektywność funkcjonowania całego rynku.

Reasumując powyższe rozważania, należy stwierdzić, iż rynek rolny cechuje ograniczona przejrzystość oraz częściowa nieprzewidywalność, choć wraz z postępującą koncentracją i oddziaływaniem procesów integracyjnych staje się on coraz bardziej czytelny. Z punktu widzenia producentów rolnych właśnie te cechy są kluczowymi, decydującymi bowiem o działaniach dotyczących potencjału wytwórczego, wielkości i o strukturze produkcji rolniczej. Z uwagi na ryzyko przyrodnicze charakterystyczne dla produkcji rolniczej producenci rolni mają prawo oczekiwać od bliższego czy dalszego otoczenia w miarę pewnych i możliwie przewidywalnych warunków prowadzenia produkcji czy sprzedaży płodów rolnych.

Specyfika rynku rolnego wpływa zasadniczo na więzi integracyjne rolnictwa z przemysłem spożywczym. Rozwój rolnictwa, jak twierdzi L. Mączka, powinien być podporządkowany realizacji określonego zapotrzebowania rynkowego na produkty zarówno w roku bieżącym, jak też w dłuższym okresie. Możliwości realizacji tego zapotrzebowania w szczególnym stopniu uzależnia się od inwestycji o charakterze produkcyjnym³⁶. Zmienność podaży płodów rolnych obniża rytmiczność zaopatrzenia przetwórstwa w surowce, utrudniając strategiczne planowanie w sferze produkcji wyrobów gotowych przeznaczonych na rynek. Tym samym sztywność podaży w okresach krótkich wzmacnia pewność zaopatrzenia w odpowiednie ilości surowców w jednym sezonie produkcyjnym. Proces integracji rolnictwa z przemysłem spożywczym zmniejsza wahania podaży i cen, a więc integracja może stymulować przeobrażenia na rynku artykułów rolnych³⁷.

1.2. Idea powiązań integracyjnych

Integracja (od łac.: *integratio* – uzupełnienie oraz *integer* – całkowity) oznacza tworzenie całości z odrębnych części, natomiast integrować (od łac.: *integrare* – dopełniać) znaczy łączyć w jedną całość, składać z części³⁸. Według

³⁶ L. Mączka, *Model powiązań pomieszczeń inwentarskich ze stanem pogłowia zwierząt gospodarskich w indywidualnym rolnictwie w Polsce*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1990, s. 9.

³⁷ Szczegółowe ujęcie rolnictwa i wsi polskiej w kontekście procesów rozwojowych i integracyjnych zostało zaprezentowane w publikacji: J. Siekiński, *Rolnictwo i wieś polska wobec współczesnych wyzwań rozwojowych i integracyjnych*, MWSE w Tarnowie, Tarnów 2002.

³⁸ *Słownik wyrazów obcych*, PIW, Warszawa 1967, s. 297.

słownika encyklopedycznego³⁹ integracja to zespolenie, scalenie, tworzenie całości z części. Jest to zatem termin stosowany na gruncie różnych nauk i dziedzin życia. Można mówić o integracji grupy, społeczeństwa, narodu, państwa, systemu pojęć, idei, integracji gospodarczej, politycznej, regionalnej, rolnictwa czy podmiotów gospodarczych. Integracja jest więc procesem polegającym na umocnieniu więzi między ogniwami w gospodarce narodowej w ten sposób, że ogniwa te tworzą spójną całość⁴⁰. W każdym przypadku integracja oznacza proces tworzenia nowej jakości, struktury, nie jest zatem zwykłym połączeniem elementów, które mogą w równie prosty sposób ulec rozkładowi. Dlatego też skuteczność czy powodzenie takiego procesu musi uwzględniać czynnik dobrej woli lub naturalność potrzeb, mechanizmów prowadzących do integracji. Współcześnie pojęcie integracji stało się jednym z najważniejszych terminów stosowanych do opisu stosunków międzynarodowych w związku z powstawaniem i rozpadem różnych form nie tylko współpracy gospodarczej.

Procesy integracji i globalizacji są najbardziej charakterystyczne dla współczesnej gospodarki światowej. Głównym następstwem obu procesów, przynajmniej z założenia, jest uzyskanie przewagi dzięki międzynarodowej mobilności siły roboczej. W sensie czysto ekonomicznym zarówno korzyści z integracji gospodarczej, jak i zyski z globalizacji mogą mieć podobne i wyraźnie odmienne cechy jednocześnie. Wspólną cechą obu jest założenie, że w skali międzynarodowej powinny one skutkować bardziej racjonalnym wykorzystaniem czynników produkcji. Globalizacja może być opisana jako proces jeszcze ściślejszej integracji gospodarek narodowych, co przejawia się w dynamicznym wzroście obrotów w handlu międzynarodowym, przepływie kapitałowym i pozyskiwaniem personelu będących efektem przyspieszenia postępu technologicznego. W ten sposób procesy te mogą być postrzegane jako dalsze przyspieszenie długotrwałego umiędzynarodowienia działalności gospodarczej i zarządzania⁴¹.

W gospodarce żywnościowej integracja jest pojęciem ekonomicznym obejmującym procesy gospodarcze polegające na łączeniu pod jednym zarządem całości lub części decyzji ekonomicznych rozproszonych dotychczas pomiędzy różnymi podmiotami gospodarczymi. Integracja może dotyczyć firm, gospodarstw i wówczas można mówić o integracji w skali mikroekonomicznej. Może ona dotyczyć także gałęzi i działów gospodarki narodowej, a nawet całych

³⁹ W. Głuch (red.), *Unia Europejska – słownik encyklopedyczny*, Wyd. Europa, Wrocław 2003, s. 91.

⁴⁰ J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa 1996, s. 55–65.

⁴¹ A. Budnikowski, *EU Eastward Enlargement and Advantages of Globalisation and Integration* [in:] *Integration in the globalising world economy*, eds. A. Budnikowski, M. Cygler, E. Czarny, Warsaw School of Economics, Warszawa 2004, s. 115–116.

gospodarek poszczególnych państw i wówczas jest to integracja w skali makroekonomicznej. Integracja rzeczywista ma miejsce wówczas, gdy wszyscy uczestnicy ugrupowania integracyjnego odnoszą korzyści ekonomiczne.

Integracja w sektorze żywnościowym polega na wykształceniu wewnętrznie spójnej struktury ekonomicznej niezbędnej przy produkcji żywności. Proces integracji można też rozumieć szeroko – jako ukształtowanie się wyodrębnionego podmiotu gospodarczego obejmującego grupy gałęzi wyróżnionych z całości kształtu gospodarki narodowej i tworzących kompleks związany z wytwarzaniem i uszlachetnianiem żywności. Integracja jest zjawiskiem dynamicznym, gdyż zmienia się charakter powiązań między podmiotami tworzącymi układ integracyjny. Luźne jednostronne powiązania przekształcają się z czasem w skomplikowany splot związków i wzajemnych zależności⁴².

Znaczne możliwości rozwoju wszelkich związków integracyjnych istnieją w agrobiznesie, który jest istotną częścią gospodarki narodowej⁴³. Procesy integracyjne początkowo obejmowały przemysł, gdzie integracja oznaczała koncentrację kapitału i produkcji w postaci dużych korporacji powstających poprzez fuzję, połączenia, wykup czy wchłanianie mniejszych przedsiębiorstw. Obecnie obejmują one wszystkie ogniwa – od wytworzenia żywności do jej spożycia. Kwestia powiązań integracyjnych rolnictwa z przetwórstwem jest zagadnieniem szczególnie złożonym, na co wskazuje wielu autorów⁴⁴. Zachodząca integracja pionowa pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym jest bowiem procesem scalania dwóch różnych faz procesu produkcji żywności, a mianowicie wytwórczej oraz przetwórczej.

Oprócz powiązań wzajemnych wszystkie ogniwa agrobiznesu (z wyjątkiem gospodarstw domowych) związane są z gospodarką światową. Znaczna część gospodarki narodowej pracuje zatem na rzecz przygotowania produkcji surowców żywnościowych, wytworzenia oraz przetworzenia tych surowców w żywność i dostarczenia jej do konsumentów. Wszędzie zatem mogą istnieć więzi o charakterze integracyjnym, gdyż ich istnienie decyduje o tym, czy mamy do

⁴² E. Bąk, *Znaczenie związków integracyjnych rolnictwa z otoczeniem instytucjonalnym na rynku wołowiny i cielęciny*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 1, z. 2, Rzeszów 1999, s. 208–209.

⁴³ E.M. Sawicka, *Związki integracyjne rolnictwa z przemysłem spożywczym i handlem rolniczym (charakter, istota, znaczenie)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 1999, t. 1, z. 2, s. 335–339.

⁴⁴ Por. J. Małyusz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, SGH, Warszawa 1996; A. Ostromęcki, *Czynniki warunkujące rozwój integracji pionowej w rolnictwie górskim regionu karpackiego*, Wyd. Akademii Rolniczej w Krakowie, Kraków 2001; J. Piwowar, *System integracji rolnictwa z przemysłem spożywczym w Polsce*, Politechnika Radomska, Radom 1996; J.J. Reimer, *Vertical Integration in the Pork Industry*, „American Journal of Agricultural Economics” 2006, nr 2; G. Ziggers, *Vertical Coordination in Agribusiness and Food Industry: The Challenge of Developing Successful Partnership* [in:] *Vertical relationships and coordination in the food system*, eds. G. Galizzi, L. Venturini, Heidelberg – New York 1999.

czynienia z zespolonymi w system ogniwami produkcji i dystrybucji żywności, czy też z luźnymi ogniwami o niskiej łącznej efektywności⁴⁵.

W niniejszym opracowaniu integracja ujmowana jest zarówno jako proces, jak i stan rzeczy. Jest to integracja mikroekonomiczna, polega bowiem na łączeniu pod jednym zarządem całości lub części decyzji ekonomicznych rozproszonych dotychczas pomiędzy różne podmioty gospodarcze, tj. firmy przetwórcze i gospodarstwa rolne. W efekcie tych działań wszyscy uczestnicy łańcucha integracyjnego mogą odnosić korzyści ekonomiczne, których skala zależy od szeregu uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych wpływających na funkcjonowanie ugrupowania integracyjnego. Integracja rozumiana jako stan rzeczy jest ujęciem statycznym, jako proces zaś jest zjawiskiem dynamicznym. Dynamiczny charakter integracji podkreślał E. Bąk, pisząc, że w miarę upływu czasu zmienia się charakter powiązań pomiędzy podmiotami wchodzącymi w skład tego ugrupowania, a luźne więzi z czasem mogą przekształcić się w zaawansowane związki i silne wzajemne zależności⁴⁶.

W powyższym rozumieniu integracja różni się zasadniczo od pojęcia kooperacji, która oznacza głównie szeroko rozumianą współpracę w kategoriach ilościowych. Podzielając pogląd A. Zalewskiego⁴⁷, należy zauważyć, iż integracja jest stanem i procesem jakościowo różnym od kooperacji. Warto podkreślić, iż pojęcia te mogą przybierać znaczenie identyczne lub zbliżone, a niekiedy nawet przeciwstawne. Zgadząc się z podejściem A. Zalewskiego do tego zagadnienia, trzeba podkreślić, że między kooperacją a integracją zachodzą istotne różnice, kooperacja bowiem oznacza zasadniczo szeroko rozumianą współpracę, a jej zasięg obejmuje głównie kategorie ilościowe, natomiast integracja oznacza zmianę jakościowej formy gospodarowania⁴⁸.

Analizując poglądy J. Famielec⁴⁹ dotyczące zagadnień związanych z integracją, należy zauważyć, iż pojęcie kooperacji także nie jest jednoznacznie rozumiane i postrzegane w literaturze oraz praktyce gospodarczej. Należy w tym miejscu ponadto stanowczo stwierdzić, iż powiązania oparte na umowach kooperacyjnych są jedną z form integracji gospodarczej. Poza tym, jak słusznie zauważyła autorka, tworzenie związków kooperacyjnych i koncentracyjnych jest zazwyczaj podporządkowane strategii integracji pionowej czy poziomej bądź też ich kombinacjom.

⁴⁵ J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1996, s. 5–7.

⁴⁶ E. Bąk, *Znaczenie związków integracyjnych...*, s. 208–209.

⁴⁷ A. Zalewski, *Problemy gospodarki żywnościowej w Polsce*, PWN, Warszawa 1989, s. 15–17.

⁴⁸ R. Chorób, *Możliwości rozwoju powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym*, „Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego”, Seria: „Monografie i Opracowania”, nr 9, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2010, s. 17.

⁴⁹ J. Famielec, *Układy kooperacyjne w przemyśle*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1988, s. 8–9.

Zasadnicza część niniejszego opracowania dotyczy pośredniej formy integracji, rozwijanej głównie poprzez związki o charakterze umów, w ramach których poszczególni partnerzy powiązania integracyjnego zachowują swoją samodzielność formalno-prawną, a w ograniczonym zakresie również odrębność ekonomiczną. Warto zaznaczyć, że efektywnie funkcjonująca wymieniona forma integracji może w zasadniczym stopniu stymulować rozwój pełnej integracji gospodarczej, której celem będzie wykreowanie znaczącego podmiotu rynkowego skupiającego jednostki realizujące określony rodzaj czy kolejno następujące etapy działalności gospodarczej.

1.3. Motywy rozwoju więzi integracyjnych w gospodarce rynkowej

Zasadniczym impulsem ekonomicznym dla podmiotów wchodzących w układy integracyjne jest oczekiwanie istotnych, dodatkowych korzyści poza tymi, które uzyskuje się z uczestnictwa w grze rynkowej, występując jako podmiot niezintegrowany. Źródłem dodatkowych korzyści może być wzrost skali produkcji, umacnianie pozycji na rynku i wspólny marketing, podział ryzyka, umowne gwarancje dotyczące terminowości i jakości zaopatrzenia w surowce, racjonalne planowanie⁵⁰.

Na rozmiar korzyści oczekiwanych przez podmioty wchodzące w układy integracyjne wpływają bezpośrednio proporcje pomiędzy takimi czynnikami, jak: aktualne i przyszłe ceny rynkowe, sposób podziału zysków czy wreszcie formy regulacji wymiany rynkowej stosowane przez państwo. Jak pisze R. Przygodzka, najistotniejsza determinanta „wielkości państwa w gospodarce” to typ i forma państwa, od których zależy przyjęcie dominującego sposobu alokacji zasobów gospodarczych, podziału i wymiany, a charakterystycznym wyrazem oddziaływania państwa na gospodarkę jest realizowana przez nie polityka gospodarcza⁵¹. Warto zauważyć jednak, iż w systemie gospodarki rynkowej zawsze istnieją miejsca, gdzie funkcjonuje gra wolnorynkowa – przykładem mogą być giełdy towarowe, aukcje, targi, na których następuje bezpośrednia konfrontacja między wieloma uczestnikami gry rynkowej.

Na poziom korzyści zintegrowanych firm wpływają zarówno czynniki oddziałujące od strony podaży, jak też od strony popytu. Podaż wyznaczają rodzaje i wielkości produkcji surowców dla przetwórstwa i wyrobów gotowych oraz ich jakość. Wzrost ilości i asortymentu surowców o żądanej jakości zwiększa i urozmaica ofertę przemysłu spożywczego. Jednak niekontrolowany wzrost (np. nad-

⁵⁰ J. Piwowar, *System integracji rolnictwa...*, s. 53.

⁵¹ R. Przygodzka, *Fiskalne instrumenty wspierania rozwoju rolnictwa – przyczyny stosowania, mechanizmy i skutki*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006, s. 32 i 65.

mierna podaż w latach urodzajów) prowadzi do spadku cen surowców i produktów finalnych, natomiast poprawa jakości przeważnie umożliwia osiągnięcie większych korzyści⁵².

Wielkość produkcji, jej jakość, rodzaj surowców i produktów są wyznaczone przez technologie produkcji, postęp techniczny i biologiczny, niestabilność czynników przyrodniczych oraz zmienność uwarunkowań ekonomicznych. Firmy przetwórcze i zintegrowani z nimi producenci rolni kształtują podaż produktów na rynku. Rynek dostarcza informacji o spodziewanych cenach i popycie na żywność, a informacje te są podstawą dla układu zintegrowanego do określania wielkości i struktury produkcji: surowców rolnych przez rolników i artykułów żywnościowych przez zakłady przemysłu spożywczego.

Niekiedy podmioty funkcjonujące w układzie zintegrowanym mają znaczny wpływ na popyt na obszarze wspólnego działania. Poprzez stosowanie wspólnej koncepcji marketingowej mogą wprowadzać konkurencyjne ceny w stosunku do cen wyrobów gotowych pochodzących od podmiotów niezintegrowanych. Osiągany poziom cen jest w niewielkim stopniu zależny od pozycji na rynku układu zintegrowanego, dlatego tym większego znaczenia nabiera stosowanie wielu narzędzi marketingowych, np. cen promocyjnych, obniżek lub upustów przy zakupie większych partii towarów. Współcześnie zarówno zakres stosowanych narzędzi, jak i podejście firm do ich wykorzystania podlegają znacznym zmianom⁵³.

Podmioty przemysłu spożywczego i producenci rolni uczestnicząc w powiązaniach integracyjnych, mają większe możliwości niwelowania niekorzystnych dla nich wahań parametrów gry rynkowej. Istotnego znaczenia w tym względzie nabierają adnotacje o cenach gwarantowanych i ich granicach, zobowiązania stron do terminowej realizacji kupna-sprzedaży w umówionych wcześniej rozmiarach i czasie realizacji, wymogi technologiczne i jakościowe, jak również lojalność podmiotów układu zintegrowanego.

Ważnym działaniem dla obu stron jest poszukiwanie nisz rynkowych przez dogłębną analizę istniejącego rynku i zdobywanie potencjalnych nowych rynków, zastępowanie przestarzałych technologii wytwórczych nowoczesnymi, ciągle dostosowywanie poziomu produkcji i kosztów do wymogów rynku. Z kolei sprawność działania układu wymusza mechanizm rynkowy. Niedostosowanie się do jego wymogów grozi utratą przynajmniej części korzyści będących podstawą do podziału zysku układu zintegrowanego⁵⁴.

⁵² J. Piwowar, *System integracji rolnictwa...*, s. 54–55.

⁵³ B. Nogalski, R. Ronkowski, *Współczesne przedsiębiorstwo – problemy funkcjonowania i zatrudniania*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności „Dom Organizatora”, Toruń 2007, s. 51–56; A. Olszańska, *Marketing we współczesnym przedsiębiorstwie* [w:] *Marketing produktów spożywczych i gastronomii*, red. A. Kowalska, A. Olszańska, S. Urban, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 148–159.

⁵⁴ J. Piwowar, *System integracji rolnictwa...*, s. 57.

Mechanizm rynkowy weryfikuje efektywność funkcjonowania podmiotów układu zintegrowanego, aczkolwiek powiązania integracyjne i interwencja państwa w stosunki rynkowe modyfikują całokształt warunków tej działalności. Zmienność sytuacji rynkowych, jak też instrumentów interwencjonizmu, przy względnej stabilności porozumień w ramach więzi pionowych sprawia, że cały układ wzajemnych zależności staje się niezmiernie złożony, a wynik sumowania regulacji praktycznie trudny do przewidzenia⁵⁵.

Jedną z wcześniejszych form interwencjonizmu państwowego w rolnictwie jest nakładanie na rolników różnego rodzaju obciążeń o charakterze podatkowym, zarówno w formie naturalnej, jak i pieniężnej⁵⁶. Przejście od interwencjonizmu państwowego w postaci nakładania obciążeń na rolników i transferu dochodów od rolnictwa do innych działów i władzy państwowej do takich jego form, które przede wszystkim polegają na wspieraniu rolnictwa, i transferu netto dochodów do producentów rolnych jest punktem zwrotnym w historii tego rodzaju ingerencji państwa.

Obecnie najważniejszymi celami interwencji są aspekty ekonomiczne i społeczne. Cele ekonomiczne to głównie stymulowanie przedsiębiorczości, poprawa efektywności wykorzystania zasobów, przemiany strukturalne, zapewnienie równowagi gospodarczej i zrównoważonego rozwoju, co ma prowadzić do powiększania bogactw kraju i wzrostu dobrobytu. Rozwój gospodarki powinien służyć społeczeństwu, lecz warunkiem przełożenia osiągnięć gospodarczych na życie społeczne jest wyrównywanie szans dostępu do osiągnięć ekonomicznych i cywilizacyjnych. Cele społeczne są zatem związane ze sprawiedliwym podziałem dochodu, możliwie pełnym zatrudnieniem, dostępem do dóbr kulturalnych i oświaty, zapewnieniem ochrony zdrowia, gwarancją bezpieczeństwa i osłoną najbiedniejszych grup społecznych⁵⁷.

W odniesieniu do procesów integracyjnych pozytywnym skutkiem interwencjonizmu dla ogniw zintegrowanych jest przede wszystkim stabilizacja korzyści wynikająca z wymiany rynkowej. Ograniczane jest więc ryzyko ekonomiczne działalności prowadzonej przez rolników, a przetwórcy mogą zwiększyć efektywność planowania strategicznego. Stabilny rynek ugruntowuje zasady podziału korzyści z wymiany pomiędzy zintegrowanymi stronami. Konflikty partnerów lub niechęć do wchodzenia w związki integracyjne, niepewność dotrzymania warunków zawartych umów przestają być barierą rozwoju procesów integracyjnych. Negatywną stroną interwencjonizmu stabilizującego elementy

⁵⁵ Tamże, s. 61.

⁵⁶ Por. R. Przygodzka, *Fiskalne instrumenty...*

⁵⁷ W. Czubak, *Interwencjonizm państwowy w gospodarce* [w:] *Wspólna Polityka Rolna a rozwój rolnictwa w Polsce*, red. W. Czubak, E. Kiryluk-Dryjska, W. Poczta, A. Sadowski, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 23–24.

rynku jest jednak ograniczenie przedsiębiorczości podmiotów zintegrowanych. Stabilny rynek oznacza brak okazji do osiągnięcia przez przedsiębiorców zysków wynikających ze zmian cen, a będących efektem ich kreatywności. Niekorzystne skutki, jakie mogą wynikać dla układu zintegrowanego, mają charakter krótkookresowy, objawiają się pewną utratą części zysku oraz ograniczeniem swobody wyboru domeny działalności. W długim okresie stosowanie takich instrumentów, jak kredyt preferencyjny, dotowanie postępu technicznego, wspieranie rozwoju infrastruktury rynku itp., jest nie tylko korzystne, ale stanowi podstawę tworzenia współpracy w ramach integracji pionowej⁵⁸.

Przetwórstwo spożywcze, reagując elastycznie na potrzeby rynku, realizuje istotne założenia interwencjonizmu państwowego związane ze stabilnością gospodarki żywnościowej. Swym oddziaływaniem wpływa na produktywność czynników produkcji, wzrost skali produkcji i jej przebudowę technologiczną, przez co umożliwia osiągnięcie celów ekonomicznych podmiotów zintegrowanych. W sposób pośredni jest przesłanką tworzenia struktur społeczno-zawodowych na obszarach wiejskich. Wzmocnienie pozycji rolnictwa w procesach integracyjnych może wiązać się również ze wzrostem ilości świadczonych usług przedprodukcyjnych i poprodukcyjnych. Więzy integracyjne przekształcające się z czasem w procesy integracyjne mogą spowodować zmniejszenie potrzeby interwencjonizmu państwa, aczkolwiek należy zaznaczyć, iż skala oddziaływania podmiotów układu zintegrowanego jest nieporównywalnie mniejsza i nie może wpływać na całość gry rynkowej. Mimo iż na niektórych rynkach surowcowych jest to możliwe, ostatecznie nierozstrzygnięta pozostaje kwestia, czy wsparcie finansowe powiązań integracyjnych pozwala na uzyskanie lepszych efektów aniżeli klasyczny interwencjonizm państwowy, czy też powinno stanowić jedynie systemowe dopełnienie oddziaływania na agrobiznes.

1.4. Klasyfikacja związków integracyjnych

Integracja może występować we wszystkich sektorach gospodarki. Z punktu widzenia kierunku wyróżnia się dwie zasadnicze formy integracji: pionową (wertykalną) i poziomą (horyzontalną); niekiedy mówi się też o integracji diagonalnej, czyli „na krzyż”. Zarówno pionowa, jak i pozioma forma integracji mają kilka cech wspólnych: mogą istotnie wpływać na obniżenie kosztów produkcji i dystrybucji zintegrowanej działalności gospodarczej, a w konsekwencji zwiększać siłę konkurencyjną zintegrowanych firm, z drugiej strony istnieje konieczność wywiązania się ze zobowiązań umowy i związane z tym ryzyko.

⁵⁸ A. Ostromęcki, *Czynniki warunkujące rozwój...*, s. 62–63.

Przyjmując za kryterium podziału stopień zaawansowania, wyróżnia się integrację pełną i pośrednią. Pełna integracja gospodarcza ma miejsce wówczas, gdy występuje łączenie (fuzja) dwóch lub kilku przedsiębiorstw realizujących określony rodzaj lub kolejne etapy działalności gospodarczej i prowadzi do wytworzenia jednego dużego podmiotu rynkowego. Integracja gospodarcza pośrednia rozwijana jest przez powiązania umowne, w ramach których poszczególni partnerzy zachowują swoją samodzielność formalno-prawną i w ograniczonym zakresie ekonomiczną⁵⁹.

W zależności od tego, skąd płynie impuls integracyjny, integrację pionową można podzielić na integrację skierowaną wstecz oraz integrację skierowaną wprzód⁶⁰. V. Saccomandi ze względu na kierunek jej rozwoju wyróżnia nie tylko integrację pionową skierowaną wstecz, pionową skierowaną wprzód, ale również integrację poziomą (horyzontalną)⁶¹. Integracja odgórna (skierowana wstecz) polega na wejściu do rolnictwa, jako integratora, kapitału handlowego lub przemysłowego. Gospodarstwo rolne staje się wówczas podporządkowane integratorowi, w zamian jednak integrator przejmuje w całości lub części ryzyko rynkowe. Integracja oddolna (skierowana wprzód) polega na przejmowaniu roli podmiotu integrującego przez związki poziome rolników, najczęściej ich spółdzielnie lub spółki kapitałowe. Przykładem tego typu integracji są grupy marketingowe oraz produkty gospodarcze wytworzone przez spółdzielczość rolniczą zarówno w przetwórstwie, jak i gastronomii. Tego rodzaju integracja uważana jest powszechnie za formę, która lepiej wyraża interesy rolników i umacnia ich pozycję w układzie zintegrowanym.

Z uwagi na formę rozwoju pionowych więzi integracyjnych powstających między podmiotami gospodarczymi wyróżnić można następujące rodzaje integracji:

- kapitałową (poprzez nabycie tytułu własności i uruchomienie produkcji surowców żywnościowych);
- prawną (przez ustanowienie norm prawnych przez państwo, gdy państwo ustala sposób łączenia z punktu widzenia przyjętych priorytetów, np. wspieranie dotacjami grup producenckich);
- kontraktową (polegającą na zawarciu kontraktów, tj. systemu umów występujących pomiędzy dostawcami surowców, produkującymi je na zamówienie odbiorcy a integratorem)⁶².

⁵⁹ B. Wyrzykowska, *Rodzaje powiązań integracyjnych w agrobiznesie*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie”, Seria: „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2004, nr 53, s. 57.

⁶⁰ J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, SGH, Warszawa 1996, s. 5–16.

⁶¹ V. Saccomandi, *Agricultural Market Economies. A neo-Institutional Analysis of the Exchange, Circulation and Distribution of Agricultural Products*, European Perspectives on Rural Development, Van Gorcum, Assen 1998, s. 198–199.

⁶² A. Woś (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, wyd. 1, Warszawa 1998, s. 387–391.

J. Małyśz wyróżnia jeszcze czwartą formę więzi integracyjnych, a mianowicie strategiczne związki (strategiczne sieci)⁶³. Związki te powstają w wyniku partnerskiego porozumienia dwóch lub większej liczby firm, które w łańcuchu integracyjnym zajmują strategiczną pozycję. Strategiczny związek ma zapewnić wytwarzanie produktu finalnego o zwiększonej konkurencyjności (niższe koszty przetwarzania, niższe koszty transakcyjne, wyższa jakość).

T.L. Sporleder natomiast definiuje strategiczne związki jako „porozumienia między lub wśród firm mające na celu współpracę dla osiągnięcia strategicznego celu”⁶⁴. Autor stwierdza, iż strategiczne związki, które dopiero się pojawiają, są formą zrzeszonego partnerstwa (*corporate partnering*); związki te nie zostały dotychczas zadowalająco zdefiniowane.

Z kolei M. O’Keeffe omawia koncepcję strategicznych sieci, którą utożsamia z koncepcją strategicznych związków. Jak pisze, „jednym z kluczowych wyzwań w agrobiznesie jest zrozumieć partnerski i konkurencyjny wymiar różnych więzi wzdłuż łańcucha wartości oraz rozwijać systemy, które tworzą zaufanie i wydłużają perspektywę, ograniczają działania krótkoterminowe i minimalizują oportunistów”⁶⁵. Podejście sieciowe postrzega współzawodnictwo jako będące raczej sprawą usytuowania firmy w sieci niż atakowania otoczenia. Warto w tym miejscu zauważyć, iż strategiczna sieć jest z reguły wykorzystywana przez firmy do uzyskania przewagi konkurencyjnej.

W tabeli 6 zestawiono wymienione formy integracji oraz przeprowadzono ich klasyfikację na podstawie podanych kryteriów.

Tabela 6

Zestawienie form integracji i ich klasyfikacja

Rodzaj Kryterium	Forma integracji			
Kierunek integracji	pionowa (wertikalna)		diagonalna („na krzyż”)	pozioma (horyzontalna)
Źródło impulsu integracyjnego	skierowana wstecz (odgórna)		skierowana wprzód (oddolna)	
Stopień zaawansowania	pełna		pośrednia	
Forma rozwoju integracji	kapitałowa	prawna	kontraktowa	strategiczne związki (sieci)

Źródło: opracowanie własne.

⁶³ J. Małyśz, *Integracja w agrobiznesie* [w:] *Encyklopedia agrobiznesu...*, s. 387–391.

⁶⁴ T.L. Sporleder, *Assessing Vertical Strategic Alliances by Agribusiness*, „Canadian Journal of Agricultural Economics” 1962, nr 4; cyt. za: J. Małyśz, *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. I)*, „Więś i Rolnictwo” 2001, nr 4, s. 79.

⁶⁵ M. O’Keeffe, *The relationship between Primary Producers and the Processing Sector, A Case in the Australian grain industry*, Seminar on: From Farmer to Consumer, 1991; cyt. za: J. Małyśz, *Rozwój agrobiznesu...*, s. 81.

Spośród wymienionych form pionowych więzi integracyjnych między podmiotami gospodarczymi integracja kapitałowa jest najmniej rozpowszechniona. Powstaje ona wtedy, gdy firmy z różnych ogniw agrobiznesu tworzą wspólne jednostki o charakterze produkcyjno-handlowym, dokonują fuzji lub też tworzone są nowe przedsiębiorstwa włączone w integrację pionową⁶⁶. Przykładem integracji kapitałowej może być uruchomienie produkcji surowców żywnościowych na ziemi, która należy do właściciela przetwórci, np. rzeźnia kupuje ziemię rolniczą i prowadzi na niej chów zwierząt na własne potrzeby⁶⁷.

Integracja na bazie prawa (integracja prawna) istnieje tylko w niektórych krajach. Jest ona tworzona zazwyczaj za pośrednictwem publiczno-prawnych instytucji infrastruktury rynkowej w celu wspierania funkcjonowania kontraktacji. Przykładem integracji prawnej może być wspieranie dotacjami grup producenckich stosowane m.in. w takich krajach, jak: Francja, Hiszpania i Niemcy.

Najbardziej rozpowszechnioną formą jest integracja oparta na kontraktach, co ma swą przyczynę w niedoskonałości rynku surowców żywnościowych. Jej powszechność wynika z tego, że jest łatwa do zaakceptowania przez rolnika⁶⁸. Najważniejszą cechą kontraktowej integracji pionowej jest to, że producent rolny jest związany z jednostką przemysłową tylko w okresie obowiązywania kontraktu, który reguluje również prawa i obowiązki obu stron. Związek ten nie jest trwały – rolnik może odstąpić od kontraktu w czasie jego obowiązywania, gdy partner nie dotrzyma warunków, lub może nawet nastąpić jednostronne zerwanie kontraktu, ale wówczas druga strona może domagać się odszkodowania⁶⁹.

Porównanie wybranych cech trzech form integracji pionowej zamieszczono w tabeli 7. Można sądzić, że uzyskiwane korzyści dzięki kontraktowej integracji pionowej górują nad jej ujemnymi stronami, co może tłumaczyć jej powszechność.

Z powodu niskiego poziomu rozwoju i organizacji agrobiznesu w Polsce można przypuszczać, iż integracja pionowa w postaci kontraktacji jest formą najłatwiejszą do zaakceptowania przez producentów rolnych. Inne znane formy z pewnością będą również rozwijane w miarę upływu czasu i lepszej organizacji funkcjonowania agrobiznesu. Uzależnione jest to jednak od opłacalności prowadzonej działalności gospodarczej oraz od posiadanej przez rolników wiedzy i umiejętności. Ponadto, według ogólnoswiatowych tendencji, struktura agrobiznesu zmienia się w ten sposób, że zmniejsza się udział rolnictwa, a wzrasta udział przemysłu spożywczego, obrotu i usług⁷⁰.

⁶⁶ J. Małysz, *Integracja pionowa a agrobiznes*, „Przemysł Spożywczy” 1996, nr 11, s. 37–40.

⁶⁷ J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji)*, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1996, s. 8.

⁶⁸ *Encyklopedia agrobiznesu...*, s. 387.

⁶⁹ J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji)...*, s. 9.

⁷⁰ Por. A. Czyżewski, *Rozwój rolnictwa i agrobiznesu w skali krajowej i lokalnej*, ODR, Poznań 1995; J. Wilkin, *Polskie rolnictwo wobec procesu globalizacji*, „Roczniki Naukowe

Tabela 7

Porównanie wybranych cech trzech form integracji pionowej

Wybrane cechy	Strategiczny związek w obrębie integracji pionowej	Kontraktowa integracja pionowa	Integracja pionowa przez nabycie tytułu własności
<i>Partnerzy porozumienia zachowują formalną identyczność</i>	tak	tak	nie, tylko jedna firma zachowuje identyczność
<i>Istota nakładów; przenoszenie udziałów</i>	zwykle firma ponosi nakłady, które czynią ją „zakładnikiem”, każda firma jest akcjonariuszem	nie dotyczy, porozumienie, w którym strony nie mają udziałów, każda firma jest akcjonariuszem stosownie do rezultatów porozumienia	zawsze bieżące inwestycje finansowe, jedna z firm jest udziałowcem i akcjonariuszem
<i>Posiadanie udziałów w związku z kooperacją</i>	może być, lecz nie jest kluczową cechą	nie	kluczowa cecha
<i>Istota kontroli i (lub) naruszenia i relatywnej pionowej kontroli nad przedmiotem kooperacji</i>	oparta na zaufaniu, odejście od porozumienia stosunkowo proste, znikoma, relatywna kontrola, nieostre prawa i zobowiązania dla obydwu partnerów, maksymalna elastyczność	przyjmuje się, że partnerzy zachowują się oportunistycznie, specjalne zobowiązania, kontrola <i>in natura</i> stosowana jest z wyprzedzeniem, odwoływanie się do prawa w razie naruszenia kontraktu, naruszenie kosztowne	zarządzanie zastępuje kontrolę kontraktową i prawne sankcje, maksimum kontroli relatywnej
<i>Mierzalne rezultaty i przewidywany czas trwania</i>	są prawdopodobne, ale mogą ograniczyć się tylko do „uczenia się” i (lub) wymiany technologii lub cichej informacji, z reguły przewidywany długi okres	tak, zwykle wyszczególnione w kontrakcie, porozumienie jest zwykle krótkookresowe	tak, zwykle jako zysk lub inwestycje, zwykle długi okres
<i>Relatywne koszty „wyjścia”</i>	niskie	zależą od czasu; od względnie umiarkowanych do wysokich tuż przed wygaśnięciem kontraktu	wysokie, błędy drogo kosztują
<i>Spodziewane efekty synergiczne nakładów</i>	tak	nie	tak

Źródło: T.L. Sporleder, *Strategic Alliances as a Tactic for Enhancing Vertical Coordination in Agricultural Marketing Channels*, Forthcoming in Proceedings of the International Agribusiness Management Association, San Francisco, C.A. May 1993; cyt. za: J. Małysz, *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. I)*, „Więś i Rolnictwo” 2001, nr 4, s. 80.

SERiA” 2001, t. III, z. 1; A. Woś, *Związki rolnictwa z gospodarką narodową*, PWRiL, Warszawa 1979.

Integracja pozioma może obejmować nie tylko podmioty gospodarcze (fuzje, zrzeszenia, stowarzyszenia, spółdzielnie, spółki itd.), ale również ściśle wyodrębnione czynności, np. tylko zbyt artykułów żywnościowych lub zaopatrzenie producentów rolnych w surowce. W takiej sytuacji mamy do czynienia z samodzielnymi podmiotami gospodarczymi, które niektóre czynności związane bezpośrednio z działalnością produkcyjną podejmują wspólnie. Podmioty gospodarcze integrując poziomo wybrany rodzaj działalności, np. dystrybucję, odnoszą korzyści dzięki obniżeniu kosztów handlowych oraz wykazując większą siłę przetargową na rynku⁷¹. Drobne gospodarstwa rolne mogą oferować tylko małe partie surowców żywnościowych, natomiast dzięki integracji poziomej mogą nawet uzyskać podobną siłę przetargową jak sieć sklepów detalicznych.

Integracja pozioma ograniczająca się do dystrybucji nie zmienia stosunków własności. Zmiany takie mogą jednak mieć miejsce w przypadku, gdy pewna grupa firm postanowi wspólnie inwestować, np. zakupi określone maszyny, urządzenia itp. Wówczas nabyty majątek nie jest własnością indywidualną, a zespołową. Przykładem zespołowego majątku jest, coraz powszechniej występujące, wspólne inwestowanie członków grup producenckich w zakup maszyn rolniczych, budowę przechowalni itp.

Integracja pozioma może mieć miejsce także w fazie produkcji. Przykładem są firmy zajmujące się przetwórstwem (mleka, owoców i warzyw itp.), które to postanowiły zintegrować się, w wyniku czego może powstać duży zakład przetwórczy będący w stanie lepiej sprostać wymaganiom rynku. Wspólne połączenie i działanie kilku małych przedsiębiorstw zwiększa możliwość podjęcia walki konkurencyjnej nie tylko z podmiotami krajowymi, ale także z firmami zagranicznymi.

Przedmiotem rozważań zamieszczonych poniżej są podstawowe formy związków integracyjnych będące wyrazem zarówno integracji pionowej, jak i poziomej. W szczególności analiza obejmuje takie formy, jak: kontraktacja, grupy producenckie, spółdzielnie oraz klastry rolno-przemysłowe. Tym ostatnim szczególnym formom organizacji, z uwagi na podjęty temat badawczy, poświęcony będzie kolejny rozdział niniejszej rozprawy. Formy te stanowią głównie przejaw kontraktowej integracji pionowej, a także poziomej integracji producentów rolnych. Wybór ten jest uzasadniony powszechnością tych form integracji oraz wieloma korzyściami płynącymi dla obu stron wymienionych odmian powiązań integracyjnych.

⁷¹ F. Kapusta, *Teoria agrobiznesu*, cz. 1, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 246–253.

W znacznie mniejszym stopniu analiza dotyczy giełd towarowych i rynków hurtowych, których działalność i znaczenie zostały w ostatnich latach mocno zmienione i ograniczone. Pierwotnie, zapoczątkowany w 1989 r., powrót do gospodarki rynkowej łączył się z rozwojem przedsiębiorstw hurtowych prywatnych o różnej skali i formie organizacyjnej. Jednocześnie rozpadowi uległy zmonopolizowane przedsiębiorstwa hurtowe (państwowe i spółdzielcze). Znacznie poszerzył się wówczas zakres funkcji realizowanych przez hurt, który stał się bardzo dynamicznym szczeblem obrotu towarowego. Aktywność rynku spowodowała występowanie hurtu w obrocie towarowym, bierność zaś rynku – eliminowanie go z przepływu towarów⁷².

Obecnie wydaje się, że rynek wspierany przez działania i instytucje rządowe wyczerpał swoje możliwości rozwojowe, co przełożyło się na stopniową likwidację giełd towarowych bądź degradację do roli sieci hurtu, a hurtu – odpowiednio – do poziomu ucywilizowanych targowisk. Zatem giełdy towarowe i rynki hurtowe, zamiast stanowić centra integracji producentów rolnych oraz licznych odbiorców, stały się z czasem jedynie miejscem sprzedaży produktów. Rozwiązaniem tej sytuacji może być koncepcja handlu giełdowego i podjęcie działań na rzecz utrzymania jednej, najwyżej dwóch giełd, które miałyby szansę stać się lokalnym w skali UE, ale niezbędnym centrum handlu⁷³.

1.5. Zestawienie wybranych form integracji pionowej i poziomej

Warunki rynkowe stwarzają różnorodne możliwości zbytu wytwarzanych produktów rolnych. Powoduje to wiele dylematów, m.in. wahania producenta rolnego, jaką formę integracji wybrać, czy wchodzić, czy też nie wchodzić w układ współpracy, a jeśli tak, to na jakich warunkach. W celu syntetycznego ujęcia różnic pomiędzy opisanymi wcześniej formami integracji pionowej i poziomej w tabeli 8 zestawiono ich cechy zarówno sprzyjające, jak i ograniczające rozwój poszczególnych form integracji.

⁷² S. Urban, A. Olszańska, *Zorganizowane rynki towarowe. Giełdy towarowe, aukcje, centra handlu hurtowego, targi i wystawy*, wyd. 2, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 7.

⁷³ M. Drewiński, *Instytucje rynkowe a procesy gospodarczej integracji Unii Europejskiej (na przykładzie giełd towarowych w Polsce)* [w:] *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, red. M. Haffer, W. Karaszewski, Wyd. Naukowe Uniwersytetu M. Kopernika w Toruniu, Toruń 2009, s. 578–579. Por. też: M.A. Jerzak, *Giełda towarowa na rynku rolnym*, Fundacja na Rzecz Giełdy Zbożowo-Paszowej, Warszawa 1998; tenże, *Współczesna giełda towarowa w światowym agrobiznesie (cz. 1)*, „Logistyka” 2011, nr 6, s. 69–70; tenże, *Współczesna giełda towarowa w światowym agrobiznesie (cz. 2)*, „Logistyka” 2012, nr 1, s. 58–59.

Tabela 8

Charakterystyczne cechy wybranych form integracji pionowej i poziomej

Cechy Formy	Sprzyjające	Ograniczające
1	2	3
Kontraktacja	<ul style="list-style-type: none"> – gwarancja zbytu surowców i produktów rolnych, – redukcja wahań cen, – mniejsze ryzyko produkcyjne rolnika, – możliwość uzyskiwania wyższych cen, – obniżenie kosztów poszukiwania informacji rynkowej, – możliwość korzystania z oferowanego doradztwa specjalistycznego, – wzrost efektywności i wydajności, – poprawa planowania rozwoju gospodarstwa, – zachowanie odrębności ekonomicznej i prawnej przez rolnika, – przewaga konkurencyjna względem innych gospodarstw rolnych, – organizacja podaży surowców i produktów rolnych, – umacnianie się więzi integracyjnych pionowych, – wydłużenie okresu umowy wpływa na planowanie struktury produkcji i specjalizacji, a firmy przetwórcze mogą budować optymalne bazy surowcowe. 	<ul style="list-style-type: none"> – utrata przez rolnika samodzielności organizacyjnej, – ryzyko uzależnienia się od partnera rynkowego, – zagwarantowany rynek zbytu przed podjęciem decyzji o zawarciu kontraktu (sprzedaż na wolnym rynku zapewniłaby niekiedy wyższe ceny), – konieczność podporządkowania procesu produkcji oczekiwaniom zakładu przetwórczego, – wielkość gospodarstwa jest często mało atrakcyjna dla integratora, – partnerzy niekiedy nie są zainteresowani podpisaniem kontraktów (umów), – zdarzające się naruszenia zasad kontraktu na niekorzyść producenta (jednostka kontraktująca stanowi zdecydowanie silniejszą stronę w kontrakcie niż drobny producent).
Grupy producenckie	<ul style="list-style-type: none"> – możliwość uzyskania wyższych cen w zbycie i płacenie niższych cen za środki produkcji dzięki zwiększeniu siły przetargowej na rynku, – łatwiejszy dostęp do informacji rynkowej i naukowej, – lepszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (kredyty, gwarancje, zaliczki), – możliwość wspólnego inwestowania w urządzenia obsługujące dystrybucję oraz służące do wstępnego przetwarzania surowca, – eliminowanie wzajemnej konkurencji i zastępowanie jej współpracą (koopeacją). 	<ul style="list-style-type: none"> – producenci zrzeszeni w grupę producencką nie są zwolnieni od podatku dochodowego, mimo że działalność ta stanowi przedłużenie gospodarstwa rolnego (co może zniechęcać samych zainteresowanych), – rolnicy są postrzegani jako szczególnie niezależni i niechętni do współpracy w imię obopólnej korzyści, – zorganizowane rynki zbytu, które najczęściej dokonują zakupu od producenckich grup marketingowych, rozpoczynają dopiero swoją działalność, – rolnicy posiadają zbyt małe możliwości finansowe, by podolać wymaganiom członkowskim grup

1	2	3
		<p>producentkich, zaangażowania finansowego oraz wkładu towarowego,</p> <p>– grupy producentów rolnych są zobligowane do wyboru jednej z form prawnych prowadzenia działalności.</p>
<p>Działalność spółdzielcza</p>	<p>– spółdzielczość jest ruchem społecznym, gdyż społeczne są jego idee, organizacja i sposób działania,</p> <p>– spółdzielczość jest ruchem gospodarczym, gdyż służy zaspokajaniu potrzeb gospodarczych oraz bezpośrednio prowadzeniu działalności gospodarczej,</p> <p>– przeciwdziała ujemnym skutkom gospodarki rynkowej,</p> <p>– obrona interesów swoich członków,</p> <p>– ogranicza rolę pośredników przechwytujących dochody rolników,</p> <p>– łagodzi tendencje monopolistyczne,</p> <p>– zaspokajają szeroko pojęte potrzeby członków,</p> <p>– scala rozproszone środki finansowe ludności wiejskiej,</p> <p>– współuczestniczy w tworzeniu rynku lokalnego,</p> <p>– wykorzystuje lokalne surowce i miejscowe zasoby pracy,</p> <p>– obrona interesów jednostek ekonomicznie słabych, niezdolnych przeciwstawić się wymaganiom rynku,</p> <p>– demokratyzuje stosunki społeczne na wsi,</p> <p>– funkcjonowanie różnych typów i form spółdzielni – rolnicy są często członkami kilku spółdzielni specjalizujących się w różnych sferach działalności (np. zbytu, zaopatrzenia, organizacji produkcji itd.),</p> <p>– tworzone są np. spółdzielnie ponadnarodowe czy hybrydowe, łączące różne formy własności, stając się bardziej konkurencyjnymi.</p>	<p>– działalność większości spółdzielni na rynku lokalnym, które napotyka wiele trudności na wysoce konkurencyjnym rynku,</p> <p>– słaba popularyzacja idei spółdzielczych oraz pojawiające się poglądy negujące tę formę gospodarowania przyczyniają się do zaniku tej formy działalności.</p>
<p>Giełdy towarowe i rynki hurtowe</p>	<p>– przyczyniają się do poprawy warunków prowadzenia działalności na rynku, zwłaszcza tak złożonym jak rynek rolno-spożywczy,</p> <p>– sprzyjają organizacji i ułatwiają kontakty handlowe,</p>	<p>– zawieranie transakcji giełdowych nie wymaga okazywania ich przedmiotu <i>in natura</i>, nie jest też konieczna obecność właściwych nabywców i zbywców, co niekiedy może skłaniać do pewnych</p>

1	2	3
	<ul style="list-style-type: none"> – cechy giełdy sprawiają, że funkcjonuje niekiedy na zasadach rynku doskonałego, gdyż proces ustalania cen oraz zawierania transakcji przebiega niezależnie od osobistych czy przedmiotowych preferencji uczestników sesji giełdowych, – działalność rynków hurtowych powoduje wzrost sprzedaży artykułów rolnospożywczych, co przyczynia się do wzrostu dochodów producentów, – rynki hurtowe gwarantują niższe koszty, wyższą sprawność, większe bezpieczeństwo dla handlujących i odbiorców oraz klientów, skracają kanały dystrybucji, czas obrotu, chronią środowisko naturalne i klientów oraz dają większą zdolność konkurowania z sieciami zagranicznych sklepów, – rynki hurtowe tworzą centra logistyczne, których zadaniem jest ułatwienie obrotu towarowego. 	<p>nadużyć,</p> <ul style="list-style-type: none"> – zainteresowanie handlem na giełdach towarowych i rynkach hurtowych zmniejsza się wraz z postępującą koncentracją i globalizacją, – rynki hurtowe tracą na znaczeniu, gdyż rozwijają się sieci handlowe, które prowadzą własną logistykę, – działania powyższe prowadzą ponadto do przekształcenia giełd towarowych i rynków hurtowych (będących początkowo formą integracji) jedynie w miejsca zbytu produktów (rynkowe organizacje handlu).
Klustry	<ul style="list-style-type: none"> – podmioty skupione w klastrze odnoszą lepsze efekty ekonomiczne dzięki współpracy, niż działając osobno, – wspólne operacje umożliwiają osiągnięcie wyższej konkurencyjności, – pozwalają uzyskiwać wyższą produktywność, efektywność działania dzięki dostępowi do specjalistycznych i tańszych zasobów, wykwalifikowanych pracowników, aktualnej informacji rynkowej czy instytucji otoczenia biznesowego, – zwiększają zdolność firm do innowacji dzięki poprawie przepływu informacji oraz wiedzy i umiejętności, – ich działalność sprzyja przedsiębiorczości, zmniejszając bariery wejścia na rynek, – umożliwiają szybszy rozwój infrastruktury, niekiedy tworzonej specjalnie pod ich potrzeby, – przynosi wiele korzyści firmom skupionym w klastrze, instytucjom badawczym oraz uczelniom, jak też bliskiemu i dalszemu otoczeniu. 	<ul style="list-style-type: none"> – utrata przez firmę wchodzącą w strukturę klastrową samodzielności organizacyjnej, – współpraca firm na odpowiednim poziomie wymaga mocnego zaangażowania i inwestycji w wiedzę, menedżerów, wykwalifikowanych pracowników, – efektywność funkcjonowania klastra wymaga ciągłego dążenia do rozwoju, prowadzenia analitycznych badań i wprowadzania innowacji, – chęć współpracy wymaga zaufania w stosunku do innych podmiotów ze swojej branży (postrzeganych jako konkurencji), ale też władz publicznych, które w pewnym stadium rozwoju inicjatywy tworzenia klastra winny stać się aktywną stroną, – brak uregulowań formalnoprawnych zniechęca potencjalne podmioty do podejmowania podobnych inicjatyw.

Źródło: opracowanie własne.

Rozwój gospodarki rynkowej sprawia, iż producent rolny nie jest w stanie właściwie odczytywać zawilosci gry rynkowej, co znacznie utrudnia mu ulokowanie produktów w optymalnym miejscu zbytu. Problem ten może złagodzić integracja pionowa zarówno w formie kontraktacji, jak też tworzona na bazie grupy producenckiej współpracującej z firmą przetwórczą. Dotychczasowa historia funkcjonowania różnorodnych form powiązań integracyjnych dowodzi, że większość producentów rolnych jest skłonna do rezygnacji z samodzielności organizacyjnej przy jednoczesnym zachowaniu odrębności ekonomicznej i prawnej. Stąd też w praktyce najbardziej popularną formą związków integracyjnych jest kontraktacja. Rozwój tej formy integracji wynika także z niedoskonałości rynku surowców i produktów żywnościowych, a także ze wspierania jej przez instytucje publiczno-prawne kształtujące infrastrukturę rynku. Do rozwoju integracji kontraktowej zachęca rosnące ryzyko produkcji, wzrost produktywności kapitału i wydajności siły roboczej, wahania cen i konkurencja oraz uregulowania prawne dotyczące powiązań integracyjnych. Rozwój tego rodzaju integracji ograniczać może możliwość zbytu w ramach zdemonopolizowanego otoczenia, konieczność standaryzacji produktów, duża dojrzałość konsumpcyjna produktu rolnego oraz głęboki interwencjonizm w rynek rolny⁷⁴.

Nieco mniej popularną w porównaniu z kontraktacją formą integracji rolników, głównie z uwagi na wymienione wcześniej jej ograniczające cechy, jest grupa producencka. Według J. Małysza grupa producencka (zespół producencki) tworzona jest oddolnie w trybie dobrowolnym w celu zespołowego zbywania swej produkcji, organizowania zaopatrzenia w środki produkcji, wspólnego użytkowania maszyn itp⁷⁵. W wypadku podejmowania działań inwestycyjnych, które tworzą wspólną własność zespołu producenckiego (do tego momentu każdy rolnik jest właścicielem swojego produktu), zwiększa się jego siła przetargowa. Badania dowodzą także, że główną przesłanką integracji poziomej rolników jest chęć przewyciężenia trudności ze zbytem produktów rolnych⁷⁶.

Grupą marketingową jest natomiast zespół producencki, który organizuje sprzedaż swoich produktów do różnych grup odbiorców, wykorzystując rozmaite kanały dystrybucji (hurtownie, giełdy towarowe). Oprócz realizowania celów doraźnych dostosowuje ona swą przyszłą produkcję do zapotrzebowania rynku. Grupy te prowadzą inwestycje finansowe, których zadaniem jest dostosowanie

⁷⁴ G.L. Cramer, C.W. Jensen, *Agricultural Economics and Agribusiness*, J. Wiley & Sons, Inc., New York 1991, s. 24–48.

⁷⁵ J. Małysz, *Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji)...*, s. 8–14.

⁷⁶ A. Ostromęcki, *Integracja pionowa i pozioma jako czynnik przekształceń agrobiznesu Euroregionu Karpackiego* [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską*, cz. II, Konferencja Naukowa, Rzeszów 1999, s. 35.

produktu do potrzeb zróżnicowanych kanałów dystrybucji⁷⁷. Grupa marketingowa, będąc zaawansowaną formą zespołu producenckiego, sprawia, że staje się ona integratorem pionowym i tworzy oddolny łańcuch integracyjny, co powinno zachęcać producentów rolnych do uczestnictwa. Ten typ pionowego łańcucha integracyjnego uważany jest bowiem za bardziej korzystny dla rolników niż integracja pionowa, gdzie rolę integratora pełni zazwyczaj firma nierolnicza.

W Polsce, biorąc pod uwagę formę prawną, na dzień 1 marca 2016 r. zarejestrowanych było 1308 grup producentów rolnych. Wśród tych form najczęściej było spółek z o.o. (835), następnie spółdzielni (420), najmniej zaś zrzeszeń (46) oraz stowarzyszeń (7)⁷⁸. Najwięcej grup było zarejestrowanych w województwie wielkopolskim – 402, najmniej zaś w województwach: małopolskim (19) i świętokrzyskim (15). Zestawienie liczby grup producentów rolnych wpisanych do rejestru wojewodów w przekroju województw z podziałem na produkty i grupy produktów przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9

Liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych w przekroju województw z podziałem na produkty i grupy produktów (stan na 01.03.2016 r.)

Województwo Rodzaj produktu lub grupy produktów	Dolnośląskie	Kujawsko-pomorskie	Lubelskie	Lubuskie	Łódzkie	Małopolskie	Mazowieckie	Opolskie	Podkarpackie	Podlaskie	Pomorskie	Śląskie	Świętokrzyskie	Warmińsko-mazurskie	Wielkopolskie	Zachodnio-pomorskie
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>	<i>17</i>
Ziarno zbóż	12	13	2	3	2	1	0	16	1	0	1	1	0	7	21	3
Ziarno zbóż lub nasiona roślin oleistych	69	29	6	17	3	6	5	28	13	2	22	4	0	16	61	36
Nasiona roślin oleistych	5	10	0	1	0	0	0	16	0	0	2	1	0	4	12	4
Materiał siewny i sadzeniaki	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0
Rośliny w plonie głównym	0	0	0	0	1	1	0	0	3	1	1	1	1	2	3	1
Liście tytoniu suszone	1	1	4	0	0	3	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0
Rośliny energetyczne	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

⁷⁷ K. Kubiak, *Formy organizacyjno-prawne jednostek gospodarczych działających w rolnictwie i ogrodnictwie oraz organizacje producentów*, Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa 1997, s. 25.

⁷⁸ *Grupy producentów rolnych*, <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2007-2013/Dzialania-PROW-2007-2013/Os-1-Poprawa-konkurencyjnosci-sektora-rolnego-i-lesnego/Grupy-producentow-rolnych> (dostęp: 04.10.2016).

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Ozdobne rośliny ogrodnicze	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kwiaty świeże cięte, doniczkowe	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Produkty rolnictwa ekologicznego	1	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	0	1	0
Szyszki chmielowe	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rośliny do produkcji zielarskiej	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Buraki cukrowe	1	5	1	0	0	0	0	3	2	0	1	0	0	0	6	0
Ziemniaki świeże i chłodzone	13	3	0	0	0	0	3	2	0	0	5	0	0	0	6	0
Owoce i warzywa	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Owoce	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Warzywa	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Miód naturalny	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Świnie żywe	1	28	10	5	14	2	24	9	4	7	12	3	1	10	165	2
Bydło żywe	2	9	2	1	1	0	1	0	2	0	2	0	0	3	34	0
Drób żywy	21	13	3	29	12	3	25	12	8	28	16	10	8	39	33	6
Owce lub kozy	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
Króliki żywe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0
Lisy pospolite	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Mleko krowie	3	4	0	7	2	0	14	0	4	1	5	2	2	0	53	7
Jaja ptasie	1	0	0	2	1	1	5	2	2	2	0	1	0	1	3	1
Razem:	132	118	33	65	37	19	78	89	43	43	69	23	15	82	402	60

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRiRW: *Grupy producentów rolnych*, <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2007-2013/Dzialania-PROW-2007-2013/Os-1-Poprawa-konkurencyjnosci-sektora-rolnego-i-lesnego/Grupy-producentow-rolnych> (dostęp: 04.10.2016).

Z przedstawionych danych wynika, że dominującym rodzajem produktu lub grupą produktów oferowanych w ramach grup producenckich są: ziarno zbóż lub nasiona roślin oleistych (24,2% grup), świnie żywe (22,7%) oraz drób żywy (20,3%). Ponadto, porównując stan liczbowy tych grup do 2005 r. (pierwszego pełnego roku uczestnictwa Polski w strukturach UE), kiedy zarejestrowane były 102 grupy producentów rolnych⁷⁹, należy zauważyć ponad dwunastokrotny wzrost ich liczby. Świadczy to o tym, że podczas kilkunasto-

⁷⁹ Na podstawie danych MRiRW (stan na 31.07.2005 r.).

letniego okresu obecności polskiego rolnictwa w UE nastąpiło duże zainteresowanie i wzrost aktywności w kierunku tworzenia tych form organizacji producentów rolnych.

Spółdzielnie produkcji rolniczej (SPR) stanowią podmiot gospodarczy posiadający osobowość prawną, prowadzący przedsiębiorstwo, ustanowiony na zasadach prawa spółdzielczego odmiennego od prawa spółek handlowych. Przedmiotem działalności spółdzielni produkcji rolniczej jest prowadzenie wspólnego gospodarstwa rolnego oraz działalności na rzecz indywidualnych gospodarstw rolnych. Warto zaznaczyć, że spółdzielnia może również prowadzić inną działalność gospodarczą⁸⁰.

Spółdzielnie są istotnym elementem gospodarki państw Europy Zachodniej, a szczególne znaczenie mają w rolnictwie. Podmioty te mają bowiem silną pozycję na rynkach rolnych oraz cechują się rozbudowaną strukturą. Oprócz spółdzielni podstawowych tworzą związki lokalne, regionalne i krajowe, które umożliwiają im uzyskać większą siłę ekonomiczną i lepiej spełniać swoje funkcje. Na szczeblu Unii Europejskiej federacje spółdzielcze państw członkowskich tworzą wspólną organizację o nazwie Generalna Konfederacja Spółdzielczości Rolniczej (COGECOA). Jest ona przedstawicielem spółdzielni rolniczych, leśnych i rybackich, reprezentując ich interesy przed Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim, Komitetem Społeczno-Ekonomicznym czy Komitetem Regionów⁸¹.

Zdaniem W. Józwiaka i W. Ziętary po wejściu Polski do Unii Europejskiej i objęciu polskiego rolnictwa wspólną unijną polityką rolną istotnie wyhamowana została dotychczasowa silna tendencja (trwająca od początku okresu transformacji systemowej) polegająca na stałym zmniejszaniu się sektora gospodarstw osób prawnych. W grupie tych gospodarstw, obejmujących również własność państwową i spółki prawa handlowego (dawne PGR), największe spadki dotyczyły spółdzielni produkcji rolniczej⁸².

⁸⁰ A. Mickiewicz, B. Mickiewicz, B.M. Wawrzyniak, *Charakterystyczne cechy rolniczych spółdzielni produkcyjnych funkcjonujących w latach 1949–2010*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2014, nr 3, s. 63.

⁸¹ *Agricultural Cooperatives in Europe. Main Issues and Trends*, European agri-cooperatives (Cogeca), Brussels 2010, <http://www.copa-cogeca.eu/Cogeca> (dostęp: 17.05.2014); *Cooperatives Europe. The Role of the Cooperatives in the Social dialogue*, Brussels 2008; *Cooperatives Europe*, http://ns39179.ovh.net/~coopsue/IMG/pdf/SPP_Study_REPorT_FInAL_12_02_2008.pdf (dostęp: 19.03.2013); R. Kata, *Spółdzielczość w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej – stan i współczesne wyzwania*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2016, nr 9, s. 67–86; A. Suchoń, *Spółdzielnie w rolnictwie w wybranych państwach Europy Zachodniej; aspekty prawne i ekonomiczne*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2012, t. 12(XXVII), z. 2, s. 94–95; E.C. Tortia, V. Valentinov, C. Iliopoulos, *Agricultural cooperatives*, „Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity” 2013, vol. 2, issue 1, pp. 23–36.

⁸² W. Józwiak, W. Ziętara (red.), *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002–2010. Powszechny Spis Rolny 2010*, GUS, Warszawa 2013, s. 145.

Z badań wynika, że liczba spółdzielni produkcji rolniczej ulega systematycznemu spadkowi, co z pewnością zależy od różnych czynników. Jednym z nich jest ziemia (dopłaty bezpośrednie), drugi zaś to inny sposób wspólnego gospodarowania, czego przejawem są grupy producentów rolnych. Grupy te mogą korzystać z całej gamy środków wsparcia finansowego, jakie płyną z Unii Europejskiej. Ostatecznie pozostaną tylko spółdzielnie cechujące się najdłuższą tradycją, w których trudno wyodrębnić wkłady gruntowe, a działy produkcji pozarolniczej dominują nad częścią gospodarki rolnej⁸³.

Odnosząc się do kierunków zmian i tendencji rozwoju różnych form organizacji producentów rolnych, jak też procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym, można sądzić, iż obecnie dokonują się zasadnicze procesy konsolidacji tych organizacji (wzajemne przenikanie się, rozwój związków koordynacyjnych) oraz tworzenia organizacji w „ciągach technologicznych” (producentów, przetwórców, handlowców – np. zbóż), a więc postępuje integracja pionowa i pozioma. W większości przypadków powyższe związki wykazują się siłą i trwałością, przede wszystkim w głównych dla danego kraju branżach. W praktyce związki współtworzą i współrealizują zasady Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) dla danego sektora produkcji i rynku rolnego⁸⁴.

Analiza wybranych form integracji pionowej i poziomej w gospodarce żywnościowej prowadzi do wniosku, że niezbędne jest wsparcie tych form przez politykę państwa. Rozwój tego sektora władze państw unijnych wiążą z poprawą jego konkurencyjności. Sektor publiczny angażuje się w szeroko rozumianą promocję krajową i zagraniczną produktów rolno-spożywczych. Pomoc kierowana do spółdzielni produkcyjnych, zaopatrzenia i zbytu, grup producenckich i marketingowych, struktur klastrowych, giełd towarowych i rynków hurtowych w celu poprawy efektywności produkcji i obrotu produktów żywnościowych to podstawowe przesłanki budowy równowagi w łańcuchu żywnościowym. Wsparcie tych podmiotów oraz odpowiednie ustawodawstwo promujące produkcję w ramach kontraktów czy struktur klastrowych są przejawem dążeń władz do stabilizacji rynków żywnościowych poprzez dostosowanie produkcji do stawianych przez te rynki wymagań.

Należy dodać, że wiele z wymienionych wyżej struktur integracyjnych nie funkcjonuje w sposób prawidłowy. Częstokroć zdarzało się, że obecność tych form integracji na rynku kończyła się wraz z końcem okresu finansowania ich działalności. Zatem czynnikiem integrującym w tym przypadku nie była koope-

⁸³ A. Mickiewicz, B. Mickiewicz, B.M. Wawrzyniak, *Charakterystyczne cechy rolniczych spółdzielni...*, s. 69.

⁸⁴ A. Czyżewski, A. Hennisz-Matuszczak, *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 64.

racja związana ze wspólną działalnością i dążeniem do wzrostu konkurencyjności, lecz aspekt czysto ekonomiczny. Każdego roku wiele np. grup producenckich jest likwidowanych, w ich miejsce, po drobnej reorganizacji, powstają nowe, które z założenia pragną istnieć dłużej na rynku. Dodatkowym problemem jest z pewnością postrzeganie przez producentów rolnych tego typu form organizacyjnych, do których podchodzą nadzwyczaj ostrożnie, nie darząc ich pełnym zaufaniem.

1.6. Przykłady wsparcia rozwoju relacji integracyjnych w wybranych krajach UE

Podjmując kwestie wspierania rozwoju powiązań integracyjnych w krajach członkowskich UE, nie można pominąć koncepcji i znaczenia dla tych procesów Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) i jej głównych instrumentów. WPR jako zintegrowany system stwarza w Europie warunki do rozwoju nowoczesnego sektora rolnego oraz umożliwia szansę wykreowania konkurencyjnej gospodarki żywnościowej na możliwie najwyższym poziomie. Głównym celem europejskiej WPR jest przede wszystkim stabilizacja koniunktury w rolnictwie i poprawa warunków życia ludności na wsi. Polski rolnik, dzięki integracji z UE, posiada między innymi zagwarantowane ceny minimalne najważniejszych produktów rolnych, zapewniające mu określony poziom bezpieczeństwa finansowego oraz umożliwiające racjonalne planowanie inwestycji w gospodarstwie rolnym. Istotnym instrumentem w ramach działania WPR jest *Program rozwoju obszarów wiejskich* (PROW) stwarzający lepsze warunki rozwoju gospodarstw rolnych, przyspieszając jednocześnie ich trwałą modernizację⁸⁵.

Głównym celem PROW na lata 2014–2020 jest poprawa konkurencyjności rolnictwa, właściwe zarządzanie zasobami naturalnymi i działania w dziedzinie klimatu oraz zrównoważony rozwój terytorialny obszarów wiejskich. Program będzie realizował wszystkie sześć priorytetów wyznaczonych dla unijnej polityki rozwoju obszarów wiejskich, a mianowicie:

- ułatwianie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich;
- poprawa konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolnej i zwiększenie rentowności gospodarstw rolnych;

⁸⁵ M. Wigier, K. Chmurzyńska, *Interwencjonizm w agrobiznesie na przykładzie PROW 2007–2013 – teoria i praktyka*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 90, Warszawa 2011, s. 25–28; G. Wójcik, *Wspólna Polityka Rolna i jej wpływ na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich po akcesji w Unii Europejskiej*, „Wiadomości Zootechniczne” 2011, R. XLIX, nr 2, s. 61.

- poprawa organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie;
- odtwarzanie, chronienie i wzmacnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa;
- wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu w sektorach: rolnym, spożywczym i leśnym;
- zwiększanie włączenia społecznego, ograniczanie ubóstwa i promowanie rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich⁸⁶.

Rozgraniczenie bezpośrednich działań związanych z przemianami strukturalnymi i dochodami w rolnictwie odzwierciedla podział mechanizmów WPR na dwa filary⁸⁷:

- Filar I: skupiał się na konkurencyjności cenowej i jakościowej rolnictwa europejskiego przez stosowanie regulacji rynkowych i cenowych (głównie interwencji) oraz dopłat bezpośrednich; finansowany od 2007 r. przez Europejski Fundusz Rolniczy Gwarancji;
- Filar II: odnoszący się do polityki strukturalnej, dotyczył przemian strukturalnych, wpływu rolnictwa na środowisko, problemów rozwoju obszarów wiejskich i wsi UE. Finansowany jest przez Europejski Fundusz Rolny Rozwoju Obszarów Wiejskich⁸⁸. Obejmuje zespół przedsięwzięć, które nie dotyczą bezpośrednio rynku, lecz problematyki agrarnej, demograficznej, przestrzennej i rynku pracy w rolnictwie⁸⁹.

W I filarze WPR jednolita płatność na gospodarstwo zastąpiła większość dotychczas obowiązujących płatności bezpośrednich. Otrzymanie tej płatności nie zależało od prowadzenia określonej produkcji ani od skali wytwarzania⁹⁰. Kwota przyznawana gospodarstwu od 2007 r. odpowiadała średniej wielkości płatności otrzymywanych przez dane gospodarstwo rolne w okresie referencyjnym, przy czym okresem odniesienia były lata 2000–2002. System płatności

⁸⁶ *Program rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014–2020*, <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2014-2020> (dostęp: 04.10.2016).

⁸⁷ W. Czubak, *Kształtowanie się Wspólnej Polityki Rolnej* [w:] *Wspólna Polityka Rolna a rozwój rolnictwa w Polsce*, red. W. Czubak, E. Kiryluk-Dryjska, W. Poczta, A. Sadowski, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 59.

⁸⁸ Por. F. Tomczak, *Zmiany i reformy WPR: konsekwencje dla rolnictwa i finansowania polityki rolnej*, „Program Wieloletni 2005–2009”, z. 126, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

⁸⁹ W. Musiał, *Instrumenty i mechanizmy interwencjonizmu państwowego we wspólnotowej polityce rolnej oraz ich główne sfery oddziaływania*, „Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej w Krakowie”, Seria: „Ekonomika”, z. 26, Kraków 1998, s. 59–73.

⁹⁰ *Wspólna Polityka Rolna jako europejska polityka żywnościowa*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej, <http://www.fapa.org.pl/gfx/saepr/WspolnaPolitykaRolnajakoeuropejskapolitykaZywnosciowa.pdf> (dostęp: 05.10.2016).

jednolitej nie zachęcał producentów rolnych do intensyfikacji produkcji, ale zwiększał ich konkurencyjność, zapewniając jednocześnie stabilizację ich dochodów. Pozarynkowe mechanizmy zyskiwały legitymizację na forum międzynarodowym, gdyż w mniejszym stopniu wpływały na warunki handlu międzynarodowego⁹¹.

Wzmocnieniu polityki rozwoju obszarów wiejskich i przemian strukturalnych w rolnictwie służyło wprowadzenie nowych instrumentów wzrostu wielofunkcyjności wsi, ochrony środowiska naturalnego, poprawy jakości produktów, większych środków dla programu rolno-środowiskowego i na wsparcie dla młodych rolników⁹². Wśród licznych działań znalazło się również wsparcie systemu doradztwa rolniczego w celu pomocy producentom rolnym w dostosowaniu produkcji do nowych uregulowań, głównie dotyczących zasady wzajemnej zgodności celów ekonomicznych i środowiskowych (*cross-compliance*). Wdrożenie systemu doradztwa było obowiązkowe dla każdego kraju członkowskiego od 2007 r., jednak korzystanie z usług doradczych dla każdego rolnika było dobrowolne⁹³.

Dla Polski na lata 2014–2020 w ramach WPR zarezerwowano kwotę 28,5 mld euro (w cenach stałych), czyli o 1,6 mld euro więcej niż w okresie 2007–2013. Wyższa kwota wynika ze wzrostu nakładów na dopłaty bezpośrednie, co jest efektem osiągnięcia przez Polskę pełnych dopłat z budżetu unijnego (w okresie 2007–2013 płatności były stopniowo zwiększane w procesie *phasing-in*). Z kolei notuje się duży spadek środków pieniężnych na rozwój obszarów wiejskich (II filar WPR). Następstwem tego może być ograniczenie ważnych inwestycji związanych z modernizacją wsi, konkurencyjnością gospodarstw rolnych czy przedsiębiorczością na obszarach wiejskich⁹⁴.

Oprócz Wspólnej Polityki Rolnej każde z państw członkowskich Unii Europejskiej prowadzi własną, uzupełniającą politykę wspierania rolnictwa, przemysłu spożywczego i obszarów wiejskich. Polityka ta nie może być sprzeczna z dyrektywami unijnymi. Znajomość form wsparcia, skierowanego w szczególności na rozwój integracji pionowej w wybranych krajach Unii Europejskiej, może być przydatna do realizacji podobnych scenariuszy w Polsce⁹⁵.

⁹¹ W. Czubak, *Kształtowanie się Wspólnej Polityki Rolnej...*, s. 59.

⁹² Por. R. Przygodzka, *Fiskalne instrumenty...*

⁹³ Por. J.T. Krzyżanowski, *Wspólna Polityka Rolna...*

⁹⁴ A. Czyżewski, S. Stępień, *Wspólna Polityka Rolna (WPR) Unii Europejskiej po 2014 roku z polskiej perspektywy* [w:] *Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, red. A. Czyżewski, B. Klepacki, IX Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa 2015, s. 250.

⁹⁵ K. Krzyżanowska, *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wyd. SGGW, Warszawa 2003, s. 64–65.

W ramach wspierania rozwoju związków integracyjnych w niektórych krajach Unii Europejskiej można wyodrębnić następujące instrumenty:

- promocję produktów przemysłu spożywczego,
- wspieranie rozwoju grup producenckich, ruchu spółdzielczego i struktur klastrów,
- wspieranie kontaktów eksporterów z potencjalnymi nabywcami za granicą,
- stosowanie polityki protekcyjnej wobec zrzeszeń międzyzawodowych,
- etykietowanie i stosowanie polityki markowej wobec produktów wysokiej jakości,
- aktywizację zakładów przetwórczych w kierunku prowadzenia badań,
- politykę wzmacniania konkurencyjności sektora rolniczego, a zwłaszcza wspierania rozwoju integracji pionowej między rolnictwem a przemysłem.

Pierwszy z wymienionych instrumentów jest stosowany między innymi we Francji, Austrii i Niemczech. We Francji państwo włącza się w promocję produktów przemysłu spożywczego poprzez Towarzystwo Promocji Eksportu Rolnego. Podobnie promocję produktów w kraju i za granicą wspiera również rząd Austrii (austriacka organizacja marketingu rolnego AMA). Wsparcie inwestycyjne w Austrii w ramach określonych programów rządowych i pozarządowych skoncentrowane jest na inwestycjach innowacyjnych w przetwórstwie. W Niemczech w ramach promocji handlu i marketingu produktów rządy landów organizują targi i wystawy, zapraszają pośredników i zarządzających dostawami, inicjując kontrakty handlowe, organizują w kraju i za granicą promocję sprzedaży w sieciach, wprowadzają etykiety jakości i świadectwa pochodzenia, a także tworzą warunki do organizacji wspólnych przedsięwzięć marketingowych przez drobne zakłady przetwórcze. Polityka ta ma na celu promowanie produktów naturalnych i przełamywanie kryzysu popytowego związanego z żywnością zagrażającą zdrowiu konsumentów (BSE, hormony).

Wspieranie rozwoju grup producenckich i ruchu spółdzielczego stosują głównie takie kraje, jak: Francja, Hiszpania i Niemcy. We Francji ustawa z 1996 r. o orientacji rolnictwa popiera rozwój grup producenckich w celu dostosowania produkcji rolniczej do potrzeb rynku krajowego. Celowi temu służy także promocja kontraktowych form sprzedaży. W praktyce na mocy wspomnianej ustawy grupy producenckie mogą liczyć na dotacje na potrzeby technicznego zarządzania oraz doradztwa, ale tylko w odniesieniu do swych członków. O randze tych organizacji świadczy prowadzenie przez państwo monitoringu procesów rozwoju i kierunków grupowej organizacji gospodarowania.

W szerokim zakresie także Hiszpania promuje gospodarowanie zespołowe zarówno na szczeblu jednej określonej fazy łańcucha żywnościowego, jak i całego układu. Przykładem może być wsparcie dla ruchu spółdzielczego i grup producenckich (subsydia 5-letnie przeznaczane na rozwój przetwórstwa i marke-

tingu), subsydia kierowane na zakup maszyn przez stowarzyszenia producentów rolnych oraz udzielane stowarzyszeniom rolników, które podejmują działalność marketingową. Inną formą wsparcia są zwolnienia z podatków przedsiębiorstw spółdzielczych oraz kompensowanie przez państwo kosztów ponoszonych przez nowych członków organizacji. Władze federalne Niemiec wspomagają działania marketingowe i przetwórstwo zarówno na poziomie lokalnym, jak i regionalnym. Preferowane są organizacje producentów lub spółdzielnie, które przez pierwsze pięć lat funkcjonowania otrzymują coroczną dotację, a przez siedem pomoc inwestycyjną w formie subsydiowanego kredytu⁹⁶.

Wspieranie nawiązywania kontaktów eksporterów z potencjalnymi nabywcami za granicą to kolejny instrument wspomagający. Francja czyni to przy udziale instytucji publicznej – Francuskiego Ośrodka Handlu Zagranicznego. Szczególną pomocą objęte są spółdzielcze organizacje zaopatrzenia i zbytu, bardzo silnie oddziałujące na większość przetwórstwa rolnego. Pomoc ta ma postać uregulowań prawnych umożliwiających zwolnienie od podatków przedsiębiorstw spółdzielczych oraz zniżki w podatku lokalnym od działalności gospodarczej. W polityce Hiszpanii w stosunku do łańcucha żywnościowego na uwagę zasługuje wsparcie promocji handlu i eksportu w celu polepszenia konkurencyjnej pozycji produktów rodzimych. Wyraża się to m.in. wprowadzeniem znaku „żywność z Hiszpanii”. Rząd wspiera także promocję w odniesieniu do poszczególnych rejonów, natomiast rejonu tworzą własną strategię promocji rynkowej, wykorzystując swą specyficzną odrębność społeczno-gospodarczą.

Kolejnym instrumentem jest stosowanie polityki protekcyjnej wobec zrzeszeń międzyzawodowych. Na mocy ustawy z 1975 r. państwo francuskie prowadzi politykę protekcyjną wobec zrzeszeń międzyzawodowych, które są organizacjami prywatnymi, mającymi na celu zmniejszenie napięć (sprzeczności interesów) między podmiotami funkcjonującymi w kolejnych ogniwach łańcucha żywnościowego. Efektem osiąganym przez ustawodawcę jest m.in. poprawa warunków kontraktów zawieranych między rolnikami i odbiorcami surowców⁹⁷. Szczególne znaczenie ma polityka Hiszpanii wobec organizacji międzyzawodowych. Na mocy ustawy o umowach produkcyjnych z 1998 r. proces rozwoju związków kontraktowych, a tym samym proces integracji pionowej, monitorują specjalne komisje istniejące w poszczególnych branżach przetwórstwa rolniczego⁹⁸.

W ramach polityki jakości i standaryzacji rząd francuski kładzie nacisk na jakościowe dostosowanie surowców rolniczych do potrzeb przetwórców oraz

⁹⁶ A. Ostromęcki, *Czynniki warunkujące rozwój...*, s. 65–70.

⁹⁷ Tamże, s. 66.

⁹⁸ M. Ciepielewska, *Polityka Hiszpanii w kwestii struktur rolnych przed przystąpieniem do Wspólnoty i po uzyskaniu członkostwa*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 1, s. 37–70.

oddziałuje na ekonomiczną stronę ich produkcji. Druga sfera działań obejmuje aspekt sanitarny i ekologiczny. Jedną z form prowadzonej polityki jest stworzenie systemu marek handlowych. Przejawia się to we wprowadzaniu etykiet oraz potwierdzeń o miejscu pochodzenia produktów i o tradycyjnym sposobie ich wytwarzania. Etykietowane produkty wysokiej jakości pozwalają na zwiększenie części wartości dodanej przypadającej rolnikowi. Inne działania z tego zakresu to oznaczenia dotyczące niestosowania w toku produkcji środków syntetycznych (rolnictwo i przetwórstwo biologiczne) oraz możliwości uzyskania tzw. świadectwa zgodności potwierdzającego cechy produktu charakterystyczne dla sposobu jego wytwarzania. W praktyce politykę tę stosuje Krajowy Instytut Gwarancji Pochodzenia oraz Krajowa Komisja Etykiet i Certyfikacji⁹⁹. W Austrii podkreślenia wymaga realizacja polityki markowej, która przejawia się wsparciem produkcji o pożądanym cechach jakościowych i smakowych w powiązaniu z tradycjami regionalnymi. Ma to związek z całościową polityką ochrony środowiska i krajobrazu realizowaną w Austrii od 1995 r. w formie dopłat dla rolników gospodarujących ekstensywnie, przyjaźnie dla środowiska, gdyż umożliwia to uzyskanie jakości produktów zbliżonej do naturalnej. Wyrazem takiego kierunku polityki jest opracowanie programu *Rolnictwa ekologicznego* oraz austriackiego programu *Rolnictwa przyjaznego środowisku*. Działania wspierające rolnictwo austriackie są wyrazem popierania rosnącego popytu na rolniczy produkt rodzimy mniej lub bardziej przetworzony, kupowany bezpośrednio od producenta¹⁰⁰. W Niemczech wprowadzono między innymi specjalną etykietę dla produktów rolnych produkowanych metodami „biologicznymi”. Rosną również wydatki z budżetu federalnego na programy lokowania na rynku „produkcji specjalnej” – jest ona efektem rozprzestrzeniania biologicznych metod produkcji lub ograniczenia intensywności upraw.

Szczególnie interesującą formą oddziaływania państwa na kierunki innowacyjności jest aktywizacja zakładów przetwórczych w kierunku prowadzenia badań w różnych płaszczyznach w ramach programu *Rolnictwo jutra i żywność jutra* realizowanego we Francji. Dużą wagę w tym programie przywiązuje się do dostosowania produkcji rolniczej do wymagań przemysłu przetwórczego. Od 1964 r. rząd francuski ponadto czuwa nad zharmonizowaniem potrzeb przemysłu spożywczego z agregatem surowcowym. Opiera się to głównie na wsparciu interwencyjnym spółdzielni, grup producenckich i innych instytucji na wsi. Od 1970 r. Unia Europejska wywiera wpływ na przyznawanie pomocy, głównie dla

⁹⁹ M. Ciepielewska, *Polityka Francji w kwestii struktur w rolnictwie i przetwórstwie rolno-spożywczym*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 2, s. 7–36.

¹⁰⁰ M. Ciepielewska, *Polityka Austrii w kwestii struktur gospodarki żywnościowej przed przystąpieniem do Wspólnoty i po uzyskaniu członkostwa*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 1, s. 11–36.

surowcowych branż przemysłu bezpośrednio związanych z rolnictwem. Pomoc inwestycyjna trafia także w formie tzw. premii orientacji rolnej do małych zakładów przetwórczych oraz na drobne inwestycje do zakładów o małym zysku. Innym kryterium pomocy dla zakładów przetwórczych jest ich położenie na terenach o mniej korzystnych warunkach gospodarowania, np. na obszarach górskich lub w rejonach o dużym bezrobociu. Wsparcie to przyjmuje postać tzw. regionalnej premii rozwoju, stanowiąc element polityki regionalnej finansowanej z budżetu Francji i UE¹⁰¹.

W przemyśle spożywczym Hiszpanii subsydia kierowane są do prywatnych przedsiębiorstw inwestujących na obszarach priorytetowych. Modernizacja przetwórstwa mięsa i produktów mleczarskich odbywa się przy udziale środków z budżetu państwa. Na hiszpańskim rynku owoców i warzyw szczególne wsparcie otrzymują stowarzyszenia producentów rolnych oraz organizacje producenckie – są one wykorzystywane do zarządzania rynkiem poprzez transfer przeznaczonych na jego podtrzymanie środków finansowych. Wsparcie publiczne organizacji producenckich (ulgi podatkowe oraz subsydia w ciągu trzech pierwszych lat działalności) było przesłanką dynamicznego rozwoju tych organizacji. Ponadto organizacje producenckie zgodnie z zaleceniami WPR mogą przybierać różne formy organizacyjne, nie tylko spółdzielcze. Wsparcie Unii Europejskiej dla organizacji producenckich w głównej mierze ukierunkowane jest na usprawnianie struktury handlu, poprawę jakości produktów oraz na wdrażanie nowych metod produkcji przyjaznych środowisku¹⁰².

W Niemczech w polityce skupionej wokół kwestii związanych ze wspieraniem rolnictwa, przemysłu spożywczego i obszarów wiejskich główny nacisk położono na wzmocnienie konkurencyjności sektora rolniczego. Wśród licznych kierunków działań istotną rolę ma odgrywać rozwój integracji pionowej między rolnictwem a przemysłem. Finansowe wsparcie inwestycji w tej płaszczyźnie, zarówno o charakterze proprodukcyjnym, jak i marketingowym, ma prowadzić do zmniejszenia interwencji państwa. Przykładem wsparcia jest integracja pionowa spółdzielni marketingowych rolników z sieciami handlu detalicznego. Umiejętność przygotowania przez rolników produktu gotowego do sprzedaży detalicznej kształtowana jest stopniowo. Poważną przeszkodą w rozwoju związków integracyjnych jest szybka koncentracja handlu detalicznego, co wiąże się z problemami utrzymania kontraktów przez małych regionalnych producentów bądź drobne spółdzielnie przetwórcze¹⁰³.

¹⁰¹ M. Ciepielewska, *Polityka Francji...*, s. 7–36.

¹⁰² A. Ostromięcki, *Czynniki warunkujące rozwój...*, s. 68–70.

¹⁰³ M. Wigier, *Polityka Niemiec odnośnie wspierania rolnictwa, przemysłu rolno-spożywczego i obszarów wiejskich*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 2, s. 41–78.

Analiza wybranych instrumentów stosowanych przez rządy krajów UE wobec powiązań integracyjnych w łańcuchu rolno-spożywczym pozwala zaobserwować prawidłowości, które prawdopodobnie wystąpią w Polsce i które winny być uwzględniane we wszystkich dążeniach wspierających integrację pionową i poziomą w agrobiznesie. Rozwój analizowanego sektora władze krajów unijnych uzależniają głównie od poprawy jego konkurencyjności. Dlatego sektor publiczny wchodzi w szeroko rozumianą promocję krajową i zagraniczną produktów rolno-spożywczych. Wszelkie formy pomocy skierowane do spółdzielni produkcyjnych, zaopatrzenia i zbytu, grup producenckich i marketingowych w celu poprawy efektywności produkcji i obrotu produktów żywnościowych stanowią próbę utworzenia trwałej równowagi w łańcuchu żywnościowym. Finansowe wsparcie tych podmiotów oraz regulacje promujące produkcję kontraktowaną są przejawem dążeń władz do stabilizacji rynków żywnościowych przez dostosowanie produkcji do stawianych przez nie wymagań. Ważną rolę mogą w tej kwestii spełnić organizacje międzyzawodowe przejmujące publiczne zadania regulacji rynków branżowych. Funkcjonowanie tych organizacji czyni realną możliwość uzyskania renty integracyjnej przez wszystkich uczestników układu zintegrowanego.

Możliwości uwzględnienia w polityce rolnej Polski interwencjonizmu realizowanego w krajach UE związane są z wyborem opcji rozwoju wsi i rolnictwa. Jak podaje T. Hunek¹⁰⁴, pierwszy scenariusz to generowanie modelu sektora rolnego Polski na zasadzie pełnej koherencji z modelem rolnictwa UE, a plasującego się na rynku żywnościowym Unii w niszach eksportowych, przy dominacji tendencji do marginalizacji sektora rolnego w gospodarce. Drugi scenariusz to silne powiązanie procesu restrukturyzacji rolnictwa z rynkiem, stworzenie efektywnego sektora żywnościowego (polskiego „big agribusiness”). Trzeba jednak podkreślić, że akcesja unijna zmusza Polskę do uwzględniania omówionych form wsparcia łańcucha żywnościowego w rozwiązaniach dotyczących gospodarstw rodzinnych¹⁰⁵. Dotychczasowe doświadczenia bardzo dobitnie ukazują, iż brak rozwiązań w tym zakresie prowadzi do niewykorzystania szans rozwoju i występowania niekorzystnych zjawisk społecznych.

¹⁰⁴ T. Hunek, *Strategie rozwoju rolnictwa we współczesnym okresie XXI wieku*, IERiGŻ, Warszawa 2000, s. 30–40.

¹⁰⁵ Por. A. Trzaskowska-Dmoch, *Spoleczne i gospodarcze uwarunkowania przedsiębiorstw rodzinnych w warunkach kryzysu* [w:] *Nowe wyzwania dla przedsiębiorstw na rynkach finansowych*, red. J. Węclawski, J. Fila, CeDeWu, Warszawa 2015, s. 63–88.

ROZDZIAŁ II

STUDIUM KONCEPCJI INNOWACYJNYCH POWIĄZAŃ INTEGRACYJNYCH

2.1. Innowacje w procesach integracyjnych

Pojęcie innowacji do nauk ekonomicznych wprowadził w 1912 r. J. Schumpeter, który traktuje je jako czynnik rozwoju gospodarczego. Rozwój ten charakteryzuje się nowymi kombinacjami środków produkcji powstałymi w sposób nieciągły, będącymi właśnie innowacjami¹⁰⁶. Według cytowanego autora, którego ujęcie innowacji jest już traktowane jako klasyczne, termin „innowacje” obejmuje następujące przypadki:

- wprowadzenie nowego produktu (funkcje produktu, konstrukcje, materiały),
- zastosowanie nowej, dotychczas niewykorzystanej, metody wytwarzania produktów,
- wejście na nowy rynek,
- zdobycie nowego źródła surowców i materiałów lub maszyn i urządzeń,
- stworzenie nowego przedsiębiorstwa, którego struktura majątkowa, sposób finansowania lub system zarządzania są lepiej zharmonizowane z typem nowego lub dotychczasowego produktu lub procesu,
- wprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu.

Innowacje to kluczowa siła napędowa rozwoju gospodarki, gdyż są one specyficznym narzędziem przedsiębiorczości, która wyrażając się w ciągłym poszukiwaniu nowych kombinacji czynników wytwórczych, jest stymulatorem postępu gospodarczego¹⁰⁷. Tak rozumianą innowację poprzedza zaistnienie wynalazku, a w efekcie dalszych działań przedsiębiorczych innowacje są stopniowo rozpowszechniane i wdrażane przez kolejne podmioty gospodarcze. Stałe kreowanie i upowszechnianie wszelkiego rodzaju innowacji uważa się obecnie za normę poprawnie funkcjonującej gospodarki rynkowej i stymulator jej dynamicznej ekspansji¹⁰⁸.

Procesy tworzenia innowacji, rozumiane jako przekształcanie idei w nowe, użyteczne procesy, metody, produkty lub usługi, mają kluczowe znaczenie dla

¹⁰⁶ J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 103–104.

¹⁰⁷ A. Nowak-Far, *Globalna konkurencja*, WN PWN, Warszawa–Poznań 2000, s. 17.

¹⁰⁸ M.M. Grzelak, *Innowacyjność przemysłu spożywczego. Ocena. Uwarunkowania. Rozwój*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011, s. 16.

ekspansji gospodarki, regionów i pojedynczych przedsiębiorstw. Na poziomie gospodarki innowacyjność kadry i firm przekłada się na tempo i kierunek jej rozwoju. Rozwiązania systemowe (np. programy wspierania innowacyjności) mogą sprawić, że firmy będą bardziej skłonne do podejmowania wysiłków innowacyjnych oraz inwestowania w nowe obszary. Może się to przyczynić do unowocześnienia gospodarki, zmiany jej struktury, jak również podniesienia poziomu jakości życia mieszkańców. Obok zdolności do tworzenia nowych rozwiązań istotna jest także umiejętność absorpcji innowacji: przyswajania, rozpowszechniania i wykorzystywania nowych rozwiązań. Jednocześnie niezwykle istotnym aspektem staje się dyfuzja innowacji¹⁰⁹. Umiejętności te stanowią, w przypadku przedsiębiorstwa, cenne źródło jego sukcesu zarówno na rynku lokalnym, jak i międzynarodowym. Oparte na innowacjach działania przedsiębiorcze pobudzają wszechstronny rozwój całej gospodarki¹¹⁰.

Współczesne procesy innowacyjne kształtują dwa zauważalne trendy. Pierwszy to „usługowienie produkcji”, czyli tzw. serwicyzacja, tj. transfer ciężaru działań innowacyjnych przez podmioty produkcyjne na obszary usługowe. Drugi trend to upodobnianie się usług do działalności produkcyjnej – wprowadzanie przez podmioty usługowe innowacji o charakterze produktowym. „W miarę wzrostu złożoności i współzależności nauki, wiedzy i technologii innowacja staje się procesem złożonym i wielowymiarowym, angażującym wiele różnorodnych dziedzin nauki, wiedzy i technologii, a przy tym wymagającym odpowiedniego sposobu finansowania i zarządzania”. Warto zauważyć, że procesy innowacyjne mają zdywersyfikowany charakter i zależą od różnorodnej sytuacji gospodarek, w których występują¹¹¹.

Innowacje i innowacyjność to zagadnienia o niezwykle szerokim znaczeniu, które mieszczą się w pojęciu zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa i wpływają na różne obszary jego funkcjonowania, przyczyniając się do jego rozwoju, a tym samym do osiągnięcia przez nie przewagi konkurencyjnej na rynku. Stanowią one zatem istotny element działań nie tylko w dostosowywaniu się do zmian wynikających z otoczenia, determinujących funkcjonowanie orga-

¹⁰⁹ Por. B. Ciałowicz, *Innowacyjność konsumentów w procesie dyfuzji innowacji – ujęcie aksjomatyczne* [w:] *Matematyka i informatyka na usługach ekonomii. Wybrane współczesne problemy wzrostu gospodarczego i informatyki ekonomicznej*, red. W. Jurek, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2016, s. 21–32.

¹¹⁰ B. Glinka, S. Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 85–86.

¹¹¹ J. Bakonyi, J. Dzieńdziora, O. Grabiec i in., *Zarządzanie w innowacyjnej gospodarce*, Oficyna Wydawnicza „HUMANITAS”, Sosnowiec 2011, s. 56; E. Pawlak, *Innowacje w kulturze organizacyjnej mikro i małych przedsiębiorstw* [w:] *Innowacje jako źródło konkurencyjności nowoczesnego przedsiębiorstwa*, red. J. Szpon, Economicus, Szczecin 2009, s. 28.

nizacji¹¹², ale często wyprzedzających te zmiany. Współcześnie każdy rodzaj innowacji można stosunkowo łatwo powielić. Najważniejszą cechą zdolności konkurencyjnej jest więc jej odmienność od tego, co oferuje konkurencja. Niektóre innowacje stanowią punkt wyjścia do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej poprzez zdobycie nowego segmentu rynku, czy też wejścia na rynek, niezauważony przez konkurencję. Przykładem takich innowacyjnych zachowań na rynku mogą być układy zintegrowane w postaci struktur klastrowych, których obserwowane znaczenie ciągle rośnie, w szczególności, co ciekawe, w kontekście ich oddziaływania na innowacyjność całej gospodarki lokalnej i ponadregionalnej¹¹³.

Ekspansywnie rozwijający się rynek oraz powszechna konkurencja znajdują swoje odzwierciedlenie w procesach innowacyjnych. Podmioty gospodarcze muszą dostosowywać się do zmian zachodzących w ich otoczeniu, co wymaga wdrażania innowacji. Warto podkreślić, że innowacje i innowacyjność przedsiębiorstw oraz gospodarek nie są celami samymi w sobie. Innowacje stanowią proces integracji, co oznacza, że autonomiczne jednostki przechodzą unikalną formę wzajemnej organizacji i integracji w takich dziedzinach, jak: produkcja, badania, marketing, planowanie finansowe. Efektem tego jest komercjalizacja innowacji, a więc przeniknięcie jej do sfery realnych procesów produkcyjnych. Zasadnicze znaczenie ma tutaj sprawny przepływ informacji między jednostkami wchodzącymi w tę sferę integracji. Elementy te sprzyjają poprawie sprawności gospodarowania i przyczyniają się do uzyskiwania korzyści ekonomicznych przez podmioty, branże, gospodarki narodowe i społeczeństwa. Przejawem osiągania korzyści z wprowadzonych innowacji jest konkurencyjność.

Przedsiębiorstwa, zarówno tradycyjne, jak i innowacyjne, nowe przedsięwzięcia biznesowe, uczelnie wyższe oraz instytucje naukowo-badawcze stanowią fundament postępu technologicznego i rozwoju gospodarczego oraz zmian strukturalnych. Takie kluczowe czynniki, jak wiedza, stosowane technologie, a co za tym idzie, wytwarzane produkty oraz powstające w tych instytucjach usługi, stają się coraz bardziej wyspecjalizowane. W światowym procesie postępu technologicznego i rozwoju gospodarczego coraz większą rolę odgrywać będą innowacje radykalne, na znaczeniu tracić będą zaś innowacje przyrostowe. Odpowiedzią na wyzwania globalnej konkurencji są głównie wspólne działania przedsiębiorstw, różnych instytucji (np. uczelni wyższych, instytucji naukowo-badawczych) oraz usługodawców w regionalnych sieciach współpracy lub w strukturach klastrowych. Dzięki takim działaniom możliwe jest szybsze i bar-

¹¹² Por. S. Cyfert, *Granice organizacji*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 32–35.

¹¹³ A. Oniszczyk-Jastrząbek, *Przedsiębiorczość w budowaniu zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 82–83.

dziej efektywne tworzenie innowacji o wysokim potencjale w łańcuchu wartości, a następnie umieszczenie ich w obiegu gospodarczym, zdobywając przewagę na rynku krajowym i międzynarodowym¹¹⁴.

Pomimo szybkiego rozwoju nowych technologii w przemyśle spożywczym większość przedsiębiorstw, wprowadzając nowe produkty na rynek, tylko przez krótki okres czerpie zyski z tego tytułu. Wynika to z tego, iż rynek żywności charakteryzuje szybka dyfuzja innowacji i związane z tym naśladowanie produktów przez firmy konkurencyjne. Podtrzymywanie wysokiej jakości produktów wymaga prowadzenia przez przedsiębiorstwa umiejętnej polityki proinnowacyjnej z wykorzystaniem innowacji technologiczno-produktowych. Bardzo chłonny w tym zakresie jest rynek żywności o wysokim stopniu przetworzenia, tzw. „nowej generacji”, charakteryzujący się relatywnie niskim nasyceniem potrzeb. W szczególności na omawianym rynku podstawą budowania przewagi konkurencyjnej firm staje się wizerunek marki utożsamiany z wysoką jakością produktu i jego innowacyjnością. Istotną determinantą zmian zachodzących we wzorcach konsumpcji żywności są działania marketingowe, stosowane zarówno przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, jak też handlowe. Szczególnie znaczenie ma umiejętna polityka produktowa (kształtowanie zróżnicowanej oferty, strategie marki, opakowanie produktu), polityka cenowa oraz działania promocyjne przedsiębiorstw. Z uwagi na coraz wyższy poziom orientacji klientów w kwestii jakości i marki produktu kluczowego znaczenia nabierają działania o charakterze proinnowacyjnym¹¹⁵.

Reasumując tę część opracowania, należy stwierdzić, że we współczesnej gospodarce pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa determinuje aura przedsiębiorczości oraz orientacja proinnowacyjna. Przedsiębiorstwa dążąc zatem do osiągnięcia maksymalnych korzyści z pierwszeństwa stosowania innowacyjnych przewag, stają się bardziej konkurencyjne, umacniając swoją pozycję na rynku. Niskie koszty oraz wysoką jakość produktów i obsługi klientów uważa się za standardowe źródła konkurencyjności przedsiębiorstw, natomiast szybkość działania, transfer wiedzy, tworzenie barier wejścia dla konkurencji oraz zasoby finansowe i silna pozycja w sektorze opierają się na niekonwencjonalnych źródłach, których znaczenie dla przedsiębiorstw istotnie wzrasta¹¹⁶. Konkludując, można w tym miejscu sformułować tezę, że przedsiębiorstwo staje się bardziej operatywne, gdy polityka innowacyjna jest wpisana w jego strategię. Jednym

¹¹⁴ G.M. zu Köcker, L.Garnatz, *Klastry...*, s. 17.

¹¹⁵ J. Szwacka, *Determinants of differentiation marketing strategies of food industry companies in Poland*, 2nd Int. Conf. on Business, Management and Economics, Izmir University, 14–18 June 2006.

¹¹⁶ A. Zaorska, *Przemiany konkurencji międzynarodowej i wyzwania dla polskich przedsiębiorstw* [w:] *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym*, red. O. Dębicka i in., Gdańsk 2008, s. 114–119.

z przykładów implementacji nowatorskich pomysłów mogą być na obszarach wiejskich, aczkolwiek nie tylko, innowacyjne powiązania integracyjne, jakimi są klastry rolno-przemysłowe.

2.2. Zarys idei oraz genezy pojęcia struktur klastrowych

Istotą każdej gospodarki krajowej jest występujące w jej granicach przestrzenne zróżnicowanie efektów gospodarowania. Poznanie i wyjaśnienie procesów determinujących występowanie przestrzennej różnorodności, a zarazem warunkujących stopień jej natężenia, jest jednym z nurtów geografii ekonomicznej. W okresie dwóch ostatnich dekad obserwuje się znaczny wzrost zainteresowania zjawiskiem przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej i wynikającymi z niego efektami. Badania te wpisują się w nurt tzw. nowej geografii ekonomicznej (NGE)¹¹⁷.

Początkowo w dorobku nauk ekonomicznych pomijano wymiar przestrzenny zachodzących w ekonomii zjawisk, a w konsekwencji gospodarkę rozpatrywano w kategoriach, w których przybierała ona charakter jednopunktowy. Dopiero za sprawą prac ekonomistów zajmujących się problematyką renty gruntowej czy handlu międzynarodowego lokalizacja stała się przedmiotem badań szerszego grona naukowców. Tak też, za sprawą G. Becattiniego, który nawiązywał do marshallowskich¹¹⁸ dystryktów przemysłowych, zrodziło się pojęcie aglomeracji jako środowiska społecznego będącego silną i dynamiczną formą organizacji, w której fizyczna bliskość i związki kulturowe pozwalają wykorzystać przewagę bliskości w celu osiągnięcia korzyści, co umożliwia małym przedsiębiorstwom dzielenie pewnych kosztów i wzajemne pozytywne wzmocnienie¹¹⁹.

Zjawisko aglomeracji wiąże się z występowaniem różnych typów efektów mu towarzyszących (ang. *economies of agglomeration*). Efekty aglomeracji zalicza się do grupy zewnętrznych efektów skali. Są one związane z korzyściami, jakie są udziałem firm lub ośrodków miejskich, występującymi za sprawą przestrzennej bliskości¹²⁰. Korzyści, jakie są efektem aglomeracji, były przedmiotem badań szwedzkiego ekonomisty B. Ohlina, który do ich źródeł zaliczył:

- wewnętrzne korzyści skali, które wiążą się z techniką produkcji;
- korzyści lokalizacji jako przejaw wpływu branży na pojedyncze podmioty;

¹¹⁷ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011, s. 8.

¹¹⁸ Por. A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920.

¹¹⁹ Por. J. Figuła, *Dystrykty przemysłowe. Małe i średnie firmy włoskie w dobie globalizacji*, Dolnośląska Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Techniki w Polkowicach, Polkowice 2008.

¹²⁰ Por. M.J. Healey, B.W. Ilbery, *Location and Change: Perspectives on Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford 1990.

- korzyści urbanizacji będące przejawem funkcjonowania gospodarki jako całości i mające charakter zewnętrzny względem przedsiębiorstw i branż;
- powiązania zachodzące między branżami¹²¹.

Wyróżnienie czterech rodzajów aglomeracji, a mianowicie miast, dystryktów przemysłowych, regionów kreatywnych oraz klastrów, przedstawione w tabeli 10 oparte jest na delimitacji przeprowadzonej w dwóch wymiarach. Pierwszy z nich dotyczy stopnia powiązania technologicznego działalności (dywersyfikacja działalności w ramach analizowanej aglomeracji, wobec aglomeracji działalności powiązanej technologicznie). Drugi wymiar odnosi się do wyodrębnienia aglomeracji charakteryzujących się efektami w zakresie wydajności (w dużej mierze efektami skali) oraz aglomeracji, w których występują korzyści innowacyjne¹²².

Tabela 10

Cztery typy aglomeracji

Efekty działania	Charakterystyka działalności	
	Dywersyfikacja działalności	Działalność technologicznie powiązana
Wydajność i elastyczność	MIASTA	DYSTRYKTY PRZEMYSŁOWE
Innowacje	REGIONY KREATYWNE	KLASTRY

Źródło: A. Malmberg, Ö. Sölvell, I. Zander, *Spatial Clustering, Local Accumulation of Knowledge and Firm Competitiveness*, „Geografiska Annaler B” 1996, vol. 78, nr 2, s. 85–97; cyt. za: S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza uwarunkowań...*, s. 11.

Pierwszy rodzaj aglomeracji – miasta związany jest z występowaniem korzyści dostępnych dla wszystkich firm i branż wynikających między innymi z niższych kosztów transportu. W sprzyjających warunkach efekty urbanizacji prowadzić mogą do wykształcenia się obszarów metropolitalnych czy też regionów funkcjonalnych, charakteryzujących się zwiększonym natężeniem działalności przemysłowej¹²³. Dystrykty przemysłowe, będące drugim z rodzajów aglomeracji objętych efektami urbanizacji, obejmują firmy skupione wokół podobnego profilu działalności bądź działalności powiązanej. Aglomeracje te charakteryzują się elastycznymi systemami wytwórczymi. W obu przypadkach dochodzi do zwiększonej wydajności oraz elastyczności działania. Regiony kreatywne oraz klastry stanowią przykład aglomeracji, w granicach których nastę-

¹²¹ E. Skawińska, R.I. Zalewski (red.), *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*, PWE, Warszawa 2009.

¹²² Ö. Sölvell, *Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces*, Ivory Tower, Sztokholm 2009.

¹²³ Przykładem regionu o profilu przemysłowym jest amerykański Rust Belt (pol. Pas Rdzy).

puje kreacja wiedzy oraz zachodzą procesy innowacyjne. W przypadku klastrów istotną rolę w ich funkcjonowaniu odgrywają procesy związane z wymianą informacji oraz przepływem *know-how*. Przykładem aglomeracji są również regiony kreatywne, w granicach których procesy te odgrywają kluczową rolę. W ich przypadku nie dochodzi jednak do ograniczania się tylko i wyłącznie do analizy działalności powiązanej technologicznie, albowiem nacisk kładziony jest na analizę w wymiarze ogólnym, a nie selektywnym¹²⁴.

Próby zdefiniowania, czym jest klastery, były i są nadal podejmowane przez wielu autorów. Ze względu na swój interdyscyplinarny charakter teoria klastrów, jako specyficznych form aglomeracji, zyskuje na znaczeniu za sprawą zainteresowania ze strony naukowców reprezentujących różne dyscypliny.

Słowo klastery¹²⁵ po raz pierwszy zostało użyte i zdefiniowane w 1990 r. przez M.E. Portera. Według definicji tego autora „klastery” to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Klastry osiągające masę krytyczną (niezbędna ilość firm i innych instytucji tworząca efekt aglomeracji) odnoszą niezwykle sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych”¹²⁶.

W literaturze przedmiotu oprócz przedstawionej definicji funkcjonuje wiele innych określeń klastra (np. grono, wiązka przemysłowa, sieć współpracy). Większość z nich wskazuje na trzy zasadnicze cechy wyróżniające klastery:

- koncentrację na określonym obszarze współpracujących i współzależnych przedsiębiorstw działających w tym samym bądź pokrewnych sektorach przemysłu lub usług;
- interakcje i funkcjonalne powiązania pomiędzy firmami;
- ponadsektorowy wymiar klastra obejmującego swym zasięgiem zarówno poziome, jak i pionowe powiązania integracyjne.

Ponadto niektórzy autorzy wskazują na czynniki społeczne i kulturowe, które mają istotne znaczenie dla efektywnego transferu informacji w klastrze¹²⁷. Pod-

¹²⁴ Ö. Sölvell, *Clusters...*

¹²⁵ Słowo *cluster* oznacza grupę podobnych rzeczy wzrastających bądź trzymających się razem; grupę ludzi lub rzeczy znajdujących się blisko siebie.

¹²⁶ Por. M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.

¹²⁷ Por. D. Jacobs, A.P. De Man, *Cluster, industrial policy and firm strategy: a menu approach*, „Technology Analysis and Strategic Management” 1996, 8(4); S.A. Rosenfeld, *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, „European Planning Studies” 1997, 5(1); A.L. Saxenian, *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Massachusetts 1994.

kreślone są również funkcje innych wyznaczników determinujących budowę klastra, a mianowicie: rodzaj innowacji, forma i natężenie powiązań integracyjnych, transfer wiedzy i technologii wytwarzania, nieduża odległość geograficzna, charakterystyczna infrastruktura, zasoby wysoko wykwalifikowanych pracowników czy rozwinięta sieć usług dopełniających efektywność powyższych działań¹²⁸.

W polskiej literaturze ekonomicznej wskazuje się na kilka zasadniczych powodów warunkujących lepszą konkurencyjność firm funkcjonujących wewnątrz klastra, tj.: wzrost znaczenia poziomu rozwoju lokalnego, znaczny wzrost znaczenia pracy w układach sieciowych oraz zwiększenie znaczenia kapitału ludzkiego związanego z szybkim postępem technologicznym¹²⁹.

Klasy w ujęciu przedmiotowym, jak pisze T. Markowski, stanowią specyficzną formę przestrzennej organizacji sektorów przemysłu i usług uważaną za najbardziej dojrzałą formę organizacji produkcji z punktu widzenia zdolności do podtrzymywania rozwoju¹³⁰. Ich cechą szczególną jest zdolność do generowania i utrzymania przewagi konkurencyjnej¹³¹. M.J. Enright na podstawie szczegółowej analizy 160 klastrów z całego świata wykazał, iż blisko 70% z nich posiada silną lub bardzo silną pozycję konkurencyjną, równocześnie około 60% analizowanych klastrów odznacza się wysoką innowacyjnością¹³².

¹²⁸ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, Warszawa 2002, nr 4(110), s. 2.

¹²⁹ Por. R. Domański, *Przestrzenna transformacja gospodarki*, PWN, Warszawa 1997; J. Hausner, *Postfordowski paradygmat przemysłowy*, „Gospodarka Narodowa” 1994, nr 4; J. Kamycki, *Klasy – nowe powiązania w branży rolno-spożywczej*, „Biuletyn Informacyjno-Handlowy”, Wyd. PODR w Boguchwale, Boguchwała 2007, nr 4, s. 25–26; W. Maik, *Nowe ujęcia kwestii lokalnej w teorii społecznej i praktyce planistycznej* [w:] *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, red. W. Kosiedowski, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1995; M. Matlegiewicz, *Klasy jako czynnik aktywizujący rynek lokalny na obszarach wiejskich* [w:] *Potencjał rozwojowy obszarów wiejskich w aspekcie wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie i poprawa struktury agrarnej gospodarstw rodzinnych*, red. L. Pałasz, t. 2, Akademia Rolnicza w Szczecinie, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna w Ostrołęce, Szczecin 2006, s. 415–422; I. Pietrzyk, *Koncepcja terytorialnych systemów produkcyjnych w ekonomii zachodniej. Wnioski dla Polski* [w:] *Dylematy i osiągnięcia polskiej polityki transformacji gospodarczej*, red. H. Cwikliński, G. Szczodrowski, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1995; A. Zielińska-Głębocka, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2001.

¹³⁰ Por. T. Markowski, *Zarządzanie rozwojem miast*, WN PWN, Warszawa 1999.

¹³¹ Por. J. Meyer-Stamer, *Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik und systemische Wettbewerbsfähigkeit*, Institut für Entwicklung und Frieden, Universität Duisburg, Duisburg 1999; M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nowy Jork 1990.

¹³² Por. M.J. Enright, *Regional Clusters: What we know and what should we know*, Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, Kilonia 12–13 November 2001.

Klustry jako specyficzne struktury powiązań mogą praktycznie powstawać w każdym sektorze gospodarki – zarówno w przemyśle, jak i w usługach, w sektorach o zaawansowanej technologii, jak też w sektorach o technologii tradycyjnej. Mogą odznaczać się zróżnicowanym poziomem innowacyjności oraz postępu technologicznego, a jednocześnie stosować różne strategie i odmiennie kształtować perspektywy własnego rozwoju.

M.E. Porter zebrał informacje dotyczące ponad 700 różnych struktur klastrów zidentyfikowanych w wielu krajach świata. Wnikliwe analizy poszczególnych klastrów wykazały, iż odznaczają się one wyższą konkurencyjnością i innowacyjnością. Do przykładów efektywnie funkcjonujących klastrów wysokotechnologicznych i powszechnie znanych należą: Dolina Krzemowa (półprzewodniki i technologie informatyczne), Lombardia (przemysł teleinformatyczny i chemiczny), Cambridge (biotechnologia, przemysł komputerowy i informatyczny), Austin, Montpellier (telekomunikacja, oprogramowanie komputerowe, biotechnologia). L. Mytelka i F. Farinelli z kolei podają przykłady klastrów działających w sektorach niskich technologii wyróżniających się jednocześnie wysoką innowacyjnością – należą do nich m.in.: klaster oprawek do okularów oraz przemysłu przetwórstwa wełny we Włoszech czy klaster meblowy w Danii¹³³.

Identyfikacja struktur klastrów oparta jest na wyodrębnieniu z szeregu powiązań rynkowych tych z relacji, które odnoszą się do funkcjonowania łańcucha wartości w wymiarze pionowym oraz poziomym. Nawiązane relacje łączą ze sobą podmioty, które reprezentują różne ogniwa tego łańcucha. A zatem w ramach klastrów funkcjonować mogą następujące grupy podmiotów:

- firmy (konkurenci, dostawcy, usługodawcy, nabywcy oraz firmy w sektorach spokrewnionych);
- przedstawiciele sektora publicznego (szczebel centralny, regionalny oraz lokalne społeczności);
- przedstawiciele społeczności akademickiej (uniwersytety, instytuty badawcze, parki technologiczne, centra transferu technologii itp.);
- organizacje wspierające współpracę (izby handlowe, organizacje klastrów itp.);
- instytucje finansowe (zaplecze finansujące);
- media (kreatorzy marki klastra i regionu)¹³⁴.

¹³³ Por. L. Mytelka, F. Farinelli, *Local clusters, innovation systems and sustained competitiveness*, Paper prepared for the meeting on Local Productive Clusters and Innovation Systems in Brazil: new industrial and technological policies for their development, The United Nations University, Institute for New Technologies, Rio de Janeiro 2000.

¹³⁴ Ö. Sölvell, *Clusters...*

Ważną kwestią w funkcjonowaniu struktur klastrowych jest znajomość pojęcia kooperacji¹³⁵. Istota kooperacji wyraża się tym, że przedsiębiorstwa dążą do pozyskiwania przewagi konkurencyjnej dzięki specyficznym zasobom, kompetencjom i określonej pozycji rynkowej, jednocześnie próbując zintegrować swoje silne strony z atutami rywali, dostawców, klientów i innych partnerów biznesowych. Kooperacja to z jednej strony wspólne wykorzystywanie swoich potencjałów konkurencyjnych przez firmy kooperatorów, a z drugiej strony ciągła ostra walka konkurencyjna poprzez przywództwo kosztowe czy różnicowanie udziałów w rynku oraz pobudzanie zmian technologicznych w branży. Warto podkreślić, że eksploatacja tego typu relacji jest ogromnym wyzwaniem¹³⁶.

Przedsiębiorstwa, które chcą czerpać korzyści z włączenia w kooperację, muszą dostrzegać wagę zarówno konkurencji, jak i kooperacji. W relacjach kooperacyjnych szczególnie istotne jest wykreowanie warunków sprzyjających uczciwej współpracy i rywalizacji, a niezwykle cenną umiejętnością jest zarządzanie zaufaniem do partnerów biznesowych. Kluczowym wyzwaniem jest wypracowanie takich umiejętności zarządczych, które pozwolą na łączenie tych przeciwstawnych postaw strategicznych oraz ochronę tajemniców biznesowych każdej firmy.

2.3. Klastry a inicjatywy klastrowe – aspekty porównawcze

Zagadnienie struktur klastrowych w ciągu ostatnich lat spotkało się z szerokim zainteresowaniem twórców polityki gospodarczej. Wyrazem tego jest kreowanie polityki wspierającej rozwój oparty na klastrach (ang. *cluster-based policy* bądź *cluster-oriented policy*), której zasadnicze elementy czy wręcz całościowe rozwiązania zostały wprowadzone przez większość państw członkowskich OECD (ang. *Organization for Economic Co-operation and Development*)¹³⁷. Jednym z najbardziej widocznych przejawów tego zainteresowania jest tworzenie i powstawanie inicjatyw klastrowych oraz klastrów.

W literaturze przedmiotu istnieje znaczna różnica między klastrami jako procesami zachodzącymi w gospodarce a inicjatywami klastrowymi. W praktyce, szczególnie w Polsce, termin klastery i inicjatywa klastrowa są często stosowane zamiennie na oznaczenie faktycznej inicjatywy lub wręcz organizacji klastrowej. Istotną kwestią w tym miejscu jest zatem odróżnienie klastra od inicja-

¹³⁵ Kooperacja łączy w sobie pojęcia współpracy (ang. *cooperation*) i konkurencji (ang. *competition*).

¹³⁶ M. Bratnicki, *Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000, s. 14; B. Jankowska, *Kooperacja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 58.

¹³⁷ Por. T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów...*

tywy klastrowej, która jest mniej lub bardziej zinstytucjonalizowaną grupą aktorów lokalnych zmierzającą do zainicjowania funkcjonowania danego klastra bądź rozwiązania istotnych problemów już funkcjonującego klastra¹³⁸. Intencją inicjatywy klastrowej jest przyspieszenie procesu kształtowania się klastra bądź jego wzmocnienie. Zdaniem autora niniejszego opracowania inicjatywa klastrowa może być dynamicznym stymulatorem rozwoju klastra, jak również ekspansji całego regionu.

Według Ö. Sölvella i in. mianem inicjatywy klastrowej określa się działanie o charakterze zorganizowanym, które jest ukierunkowane na wspieranie rozwoju oraz umacnianie konkurencyjności klastrów, w skład których wchodzi przedsiębiorstwa przynależące do wyodrębnionego w regionie klastra, podmioty reprezentujące władze oraz/lub przedstawiciele jednostek badawczych¹³⁹. Zróżnicowanie składu inicjatyw klastrowych przedstawione powyżej jest zgodne z klasyczną definicją porterską klastra, w której również wyodrębniono elementy składowe o różnorodnym charakterze, natomiast według E. Skawińskiej i R. Zalewskiego inicjatywa klastrowa to „działalność zbiorowa grup przedsiębiorstw, jednostek sektora publicznego i innych związanych instytucji w celu poprawy konkurencyjności podmiotów aktywnych ekonomicznie w danym regionie geograficznym”¹⁴⁰. Według tych autorów inicjatywy klastrowe powodują poprawę operacji i strategii w grupie przedsiębiorstw, poprawę warunków specyficznego otoczenia biznesowego oraz wzmocnienie sieciowania przedsiębiorstw w celu uzyskania ekonomicznych korzyści i *spill-overs* (tworzenia firm odpryskowych).

Wsparcie ekspansji inicjatyw klastrowych stało się kluczowym elementem polityki gospodarczej realizującej takie priorytety, jak rozwój, innowacyjność, kooperacja i konkurencyjność, natomiast perspektywa korzyści płynących z inicjatyw klastrowych dla firm oraz regionów zachęca potencjalnych uczestników do zaangażowania się w rozwój takiej inicjatywy. Działając wspólnie, można zracjonalizować wewnętrzne procesy w firmach i instytucjach, wykorzystać efekt synergii między partnerami, wspólnie korzystać z zasobów i infrastruktury, minimalizować ryzyko podejmowanych działań oraz przede wszystkim generować dodatkowe zyski przez zmianę podejścia do konkurentów. Potencjalne korzyści płynące z inicjatyw klastrowych obejmują ponadto:

- zwiększenie specjalizacji pozwalające każdemu z podmiotów skoncentrować się na jego kluczowych kompetencjach;

¹³⁸ *Inicjatywy klastrowe*, <http://www.rsi.podkarpackie.pl/Strony/inicjatywy-klastrowe.aspx> (dostęp: 16.02.2015).

¹³⁹ Por. Ö. Sölvell, G. Lindqvist, C. Ketels, *The Cluster Initiative Green-book*, Center for Strategy and Competitiveness, Sztokholm 2003.

¹⁴⁰ E. Skawińska, R.I. Zalewski (red.), *Klastry biznesowe...*, s. 181.

- pozyskanie i dodanie uzupełniających kompetencji przez zdobycie nowej wiedzy i doświadczenia lub zlecenie zadania do kompetentnego partnera;
- rozszerzenie zakresu proponowanych produktów i możliwość oferowania pełnego systemu rozwiązań i procesów;
- lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów i możliwości produkcyjnych;
- dynamiczne budowanie bazy *know-how*;
- poprawa dostępu do informacji i ograniczenie niepewności (wymiana doświadczeń);
- korzystanie ze wsparcia dla uczestników (usługi i praktyczne rozwiązania) organizowanego zwykle przez inicjatywę;
- zwiększenie przychodów przez nowe kanały sprzedażowe, łatwiej dostępne informacje o nowych rynkach, zmniejszenie barier wejścia;
- pełny dostęp do infrastruktury tworzonej na potrzeby klastra;
- wzrost innowacyjności poprzez zwiększenie współpracy ze sferą badawczo-rozwojową¹⁴¹.

Warto podkreślić, że powstawanie inicjatyw klastrowych następuje niezależnie od stopnia rozwoju gospodarczego. Zarówno w gospodarkach wysoko rozwiniętych, jak i w gospodarkach o niższym stopniu rozwoju zauważalny jest wzrost obecności zagadnienia klastrowych i inicjatyw im towarzyszących w praktyce życia gospodarczego. Należy ponadto zauważyć, że funkcjonowanie inicjatyw klastrowych może odbywać się niezależnie od profilu branżowego wspieranego przez nie klastra¹⁴².

2.4. Formy prawne kreowania inicjatyw i struktur klastrowych

Zagadnienie wyboru formy organizacyjnej – zarówno formy prawnej, jak i struktury – jest jedną z najbardziej problematycznych kwestii i przez to najczęściej podnoszonych przez inicjatywy klastrowe do wyjaśnienia i wsparcia. Na etapie tworzenia animatorzy inicjatyw rzadko są w stanie przewidzieć konsekwencje swoich wyborów w dłuższej perspektywie i kierują się zazwyczaj najpopularniejszymi schematami działania. Warto podkreślić, że w polskim systemie prawnym nie ma jednej, modelowej formy prawnej współpracy dedykowanej dla partnerów struktury klastrowej, ale są dostępne wzorce, które można wykorzystać do kreowania inicjatywy klastrowej. Istnieją bowiem, określone przepisami prawa, wzorce form prawnych, w jakich zawiązuje się współpraca nakierowana na osiągnięcie konkretnych celów (gospodarczych, *non-profit* lub

¹⁴¹ M. Koszarek (red.), *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, wyd. I, PARP, Warszawa 2011, s. 9–10.

¹⁴² S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza uwarunkowań...*, s. 29.

not-for-profit) lub odzwierciedlająca charakter działalności partnerów (zrzeszeniowy, czysto biznesowy czy społeczny)¹⁴³.

Ważnym aspektem przy kreowaniu formy organizacji klastrowej jest jej docelowe przeznaczenie (rodzaj działalności). W tej kwestii niezwykle istotna jest specyfika środowiska (regionu i jego uwarunkowań), w którym jest tworzona inicjatywa klastrowa. Determinuje ona, w pierwszym rzędzie, przewagę danego rodzaju partnerów pod względem liczby lub znaczenia (administracyjnych, biznesowych czy naukowych), a w dalszej perspektywie strategię, jaką dany klastrowy wybierze i źródła finansowania jej realizacji. W środowisku, w którym przewagę zyskują partnerzy administracyjni w postaci władz lokalnych i regionalnych, zarówno cele strategiczne, jak i bieżące działania oraz źródła ich finansowania będą wyglądały zupełnie inaczej niż w klastrze, w którym przewagę uzyskali przedsiębiorcy funkcjonujący w pełni na zasadach rynkowych, tj. opłacalności przedsięwzięcia. Powyższe zjawiska determinują model współpracy partnerów w klastrze, a także siłą rzeczy formę organizacyjno-prawną współpracy wraz z zasadami współdziałania. Wśród podstawowych form prawnych współpracy dedykowanych inicjatywom klastrowym należy wymienić: stowarzyszenie, fundację, izbę gospodarczą, spółkę prawa handlowego (spółkę osobową i kapitałową), różne odmiany partnerstwa (np. konsorcjum, *joint-venture*), spółkę cywilną¹⁴⁴. W tabeli 11 zaprezentowano wady i zalety każdej z form prawnych oraz możliwe źródła finansowania.

Tabela 11

Charakterystyka dostępnych form prawnych przy tworzeniu organizacji klastrowych

Forma prawna	Zalety	Wady	Finansowanie
1	2	3	4
Stowarzyszenie	<ul style="list-style-type: none"> – dogodna forma dla operatora czy koordynatora partnerów współpracujących, – może prowadzić działalność gospodarczą (w ramach realizacji celów statutowych), – korzysta z przywilejów podatkowych, – posiada osobowość prawną, uregulowaną przepisami strukturą wewnętrzną, 	<ul style="list-style-type: none"> – przewiduje zróżnicowane kategorie członków, co sprawia, że najistotniejsze inicjatywy współpracy partnerów klastra pozostają poza strukturą, – stowarzyszenie wspiera głównie swoich członków, dyskryminując członków wspierających, – wydatkowane na rzecz stowarzyszenia składki członkowskie nie są dla członków kosztami uzyskania przychodu, 	<ul style="list-style-type: none"> – składki członkowskie, – działalność statutowa, – fundusze publiczne.

¹⁴³ I. Sokołowska-Kulas, M. Koszarek, *Forma organizacyjna i struktura inicjatywy – czy istnieją optymalne?* [w:] *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie...*, s. 93–94.

¹⁴⁴ Tamże.

1	2	3	4
	<ul style="list-style-type: none"> - reprezentuje klaster na zewnątrz, - jest formą prawną ogólnie dopuszczaną do bycia beneficjentem (w ramach programów pomocowych UE). 	<ul style="list-style-type: none"> - trudne zarządzanie w zmiennym gronie członków. 	
Fundacja	<ul style="list-style-type: none"> - stanowi osobę prawną dla inicjatywy klastrowej, - koordynuje współpracę uczestników na odp. poziomie, - reprezentuje klaster na zewnątrz, - możliwość dowolnego „obudowania” fundacji jako koordynatora współpracy, - może korzystać z wielu przywilejów podatkowych, - brak konieczności regulowania składek przez uczestników na działalność klastra. 	<ul style="list-style-type: none"> - na pierwszym planie jest podmiot koordynujący (fundacja), a nie partnerzy, - przy braku wewnętrznych uregulowań, ukazujących hierarchię zależności, brak jasności, kogo <i>de facto</i> reprezentuje fundacja, - powołanie samej fundacji wymaga dodatkowych uregulowań prawnych formułujących jej relacje z faktycznymi uczestnikami struktury klastrowej. 	<ul style="list-style-type: none"> - przez fundatorów (majątek fundacji) i członków w formie składek, - działalność statutowa (dział. gosp. nie dla zysku), - fundusze publiczne.
Izba gospodarcza	<ul style="list-style-type: none"> - majątek izby oraz jednostki organizacyjnej powstaje ze składek członkowskich, darowizn, spadków, zapisów, z własnej działalności, dochodów z majątków tych podmiotów, - mogą prowadzić działalność gospodarczą na zasadach ogólnych, - dochód służy do realizacji zadań statutowych i może być dzielony między członków. 	<ul style="list-style-type: none"> - może zostać utworzona, jeśli taką decyzję podejmie co najmniej 50 przedsiębiorców (założycieli), - jeśli zakres działania wykracza poza województwo, potrzeba do założenia co najmniej 100 przedsiębiorców. 	<ul style="list-style-type: none"> - składki członkowskie, darowizny, spadki, zapisy, własna działalność, dochody z majątków podmiotów.
Spółka prawa handlowego	<ul style="list-style-type: none"> - przejrzysta i popularna struktura organizacyjna do zadań klastra, - klaster ma osobowość prawną, koordynator w postaci spółki, - spółka reprezentuje klaster na zewnątrz, - spółka z o.o. przejmuje główny ciężar prowadzenia działań na rzecz uczestników klastra (pobiera za to wynagrodzenie), - spółka z o.o. najczęściej sama się finansuje. 	<ul style="list-style-type: none"> - zróżnicowanie kategorii uczestników klastra podważa przejrzystość współpracy i wprowadza nieufność, - utrudnione procedury wejścia i wyjścia wspólników spółki, - istnieje ryzyko promowania spółki kosztem uczestników oraz negatywnych konsekwencji powiązań korporacyjnych, - ryzyko zarzutu istnienia praktyk naruszających uczciwą konkurencję, - mały wkład i korzyści ze współpracy w odniesieniu do partnera publicznego. 	<ul style="list-style-type: none"> - wkłady właścicieli, - działalność gospodarcza, - finansowanie zewnętrzne (kredyty, leasing, obligacje, fundusze publiczne i prywatne).

1	2	3	4
Partnerska współpraca firm	<ul style="list-style-type: none"> – maksymalne nastawienie na konkretne przedsięwzięcie profitujące bezpośrednio partnerom klastra, – dogodna forma współpracy w odniesieniu do natury i specyfiki konkretnego przedsięwzięcia, – otwarta formuła współpracy (brak wspólnej odpowiedzialności, brak wspólnej masy majątkowej). 	<ul style="list-style-type: none"> – brak osobnej formuły prawnej (osobowości prawnej) umożliwiającej zaciąganie zobowiązań i podejmowanie współpracy, – konieczność wypracowania wspólnych reguł współpracy (regulaminów, kodeksów dobrych praktyk) tworzących jakość współpracy. 	<ul style="list-style-type: none"> – każdorazowo przez grupę podmiotów zainteresowanych realizacją danego projektu, – fundusze publiczne.
Spółka cywilna	<ul style="list-style-type: none"> – oparta na współpracy podmiotów (osób fizycznych lub prawnych) dążąca do osiągnięcia wspólnego celu, – za zobowiązania odpowiadają solidarnie wszyscy wspólnicy. 	<ul style="list-style-type: none"> – brak osobowości prawnej, – majątek wspólników nie może być dzielony w trakcie istnienia spółki, – wierzyciel może żądać zaspokojenia od wszystkich wspólników łącznie lub każdego z osobna. 	<ul style="list-style-type: none"> – wkłady pieniężne lub niepieniężne wspólników, – działalność gospodarcza, – finansowanie zewnętrzne (kredyty, leasing, fund. publiczne).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Fabrowska, M. Halicki, D. Kozdęba, P. Piotrowska, A. Szerenos, *ABC jak założyć klastery? Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego, Wrocław 2009, s. 27–28; I. Sokołowska-Kulas, M. Koszarek, *Forma organizacyjna...*, s. 94–110.

Z analizy funkcjonujących struktur klastrowych wynika, że jednym z optymalnych rozwiązań jest forma stowarzyszenia. Umożliwia ona kompleksowe ujęcie problematyki inicjatyw klastrowych, a w praktyce doprowadzenie do sytuacji, w której samo stowarzyszenie staje się klastrem. Podstawowym aktem prawnym regulującym formę prawną, jaką jest stowarzyszenie, jest ustawa z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach (Dz.U. z 1989 r., nr 20, poz. 104). Już na etapie tworzenia powiązania stowarzyszenie przejawia swoje zalety. Jego członkowie, tworząc statut, ustalają finalne cele i zasady współpracy w klastrze. Warto dodać, że zgodnie z art. 17 ustawy rejestracja stowarzyszenia w Krajowym Rejestrze Sądowym jest wolna od opłat sądowych¹⁴⁵.

Należy ponadto zauważyć, że z jednej strony ustawowe ograniczenia działalności stowarzyszeń zwykłych są daleko posunięte – zwłaszcza brak osób prawnych w gronie pełnoprawnych członków stowarzyszenia – co powoduje, że z formy tej korzystają stowarzyszenia o zasięgu lokalnym i służące zaspokajaniu

¹⁴⁵ P. Fabrowska, M. Halicki, D. Kozdęba, P. Piotrowska, A. Szerenos, *ABC jak założyć...*, s. 29–30.

osobistych potrzeb swoich członków, bez aspiracji do realizacji szerszych interesów społecznych. Z drugiej jednak strony stowarzyszenia w swej działalności są blisko sfery publicznej, przez co nawiązuje ono do współpracy w ramach potrójnej helisy¹⁴⁶ partnerów klastra. Stowarzyszenie bowiem może korzystać z dotacji publicznych, ma prawo wypowiedania się w sprawach publicznych. Stowarzyszenie sięga też współpracy ponadkrajowej, gdyż może należeć do organizacji międzynarodowych na warunkach określonych w ich statutach¹⁴⁷.

Warto w tym miejscu podkreślić, że wymienione formy nie wyczerpują wszystkich możliwych form organizacyjnych, w jakich może funkcjonować inicjatywa klastrowa czy klastr. Na szczególną uwagę zasługują również formy mieszane, powstałe w wyniku połączenia klasycznych form kooperacji (np. luźna kooperacja i administrator klastra). Sposób łączenia powinien jednak odzwierciedlać charakterystykę otoczenia, w jakim zawiązuje się inicjatywa klastrowa, oraz specyfikę podmiotów tworzących tę strukturę¹⁴⁸.

2.5. Korzyści i zalety funkcjonowania struktur innowacyjnych

Koncepcja współpracy oparta na modelu klastrowym jest coraz bardziej powszechna i nadaje pojedynczemu przedsiębiorstwu większą siłę działania na rynku. Głównym obszarem działalności przedsiębiorstwa, na który istotnie wpływa jego członkostwo w klastrze, jest innowacyjność. Struktury klastrowe kreują i umożliwiają korzystanie z pro wzrostowych warunków prowadzenia działalności¹⁴⁹. Innowacyjność w klastrach wspiera łatwość dotarcia do potencjalnych źródeł informacji o innowacyjności, łatwiejsza staje się identyfikacja trendów technologicznych, kombinacja kompetencji przyspiesza ekspansję przedsiębiorstw i produktów. Wyższa dynamika rozwoju wynika z łatwiejszego dostępu do kapitału zaangażowanego i kapitału wysokiego ryzyka, zaawansowanych narzędzi zarządzania ryzykiem, większej siły klastra jako całości, a mniejszego znaczenia grup interesów mogących być barierą w decyzjach, a także sprawdzonej sieci dostępu do źródeł finansowania i komplementarnych umiejętności. Efektywność działalności wynika ze specjalizacji oraz konkurencji, jak również z dostępu do wyspecjalizowanych zasobów¹⁵⁰.

¹⁴⁶ Potrójna helisa (ang. *triple helix*) – także złoty trójkąt, koncepcja oznaczająca udział w ramach inicjatywy klastrowej bądź innej organizacji, np. regionalnego systemu innowacji, trzech zasadniczych grup partnerów: sfery przedsiębiorstw, sfery naukowo-badawczej i edukacyjnej oraz sfery administracyjnej (np. samorządowej).

¹⁴⁷ I. Sokołowska-Kulas, M. Koszarek, *Forma organizacyjna...*, s. 95–96.

¹⁴⁸ Tamże.

¹⁴⁹ M. Kozak, *Klasy – wyzwanie dla rozwoju MŚP w Polsce*, e-mentor, nr 1(28), luty 2009, s. 15.

¹⁵⁰ T. Andersson et al., *The Cluster Policies Whitebook, International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED)*, Malmö 2004; cyt. za: A. Rundo, *Kla-*

Przedsiębiorstwa w klastrze mogą korzystać z więzi wewnętrznych i obszarów wspólnych dla nich wszystkich. Promocja i marketing produktów oraz usług, prowadzenie, realizacja i finansowanie projektów badawczych oraz komercyjnych, doradztwo prawno-finansowe mogą być realizowane w ramach łączonych inicjatyw. Optymalizuje to nie tylko poziom kosztów, ale sprawia, że wzrasta wiarygodność pojedynczych firm wobec zewnętrznych partnerów biznesowych. Klaster daje firmie doskonalszy wizerunek rynkowy, gdyż jest pierwszym gwarantem jakości prezentowanej przez firmę. To, że jest ona włączona do struktury klastrowej, może stanowić podstawę potwierdzającą określone standardy działania, produkcji, świadczenia usług, długotrwałej jakości, stałego rozwoju, aktualności kompetencji. Przedsiębiorstwa w klastrach przejmują częściowo wizerunek zapożyczony od swoich partnerów. Stanowi to jeden z istotnych aspektów kreowania większej wartości dodanej przez klaster jako sumy wielu przedsiębiorstw¹⁵¹.

Struktura klastrowa niesie zatem wymierne korzyści jako forma współpracy przedsiębiorstw i należy do nich zaliczyć:

- zwiększoną produktywność działalności,
- korzyści skali,
- obniżenie kosztów transakcyjnych, transportu, infrastruktury technicznej,
- specjalizację dzięki masie krytycznej podmiotów wyspecjalizowanych w określonej dziedzinie,
- specjalizację czynników, tj. rynek pracy, źródła badań i rozwoju, technologii, mechanizmy finansowania,
- dostęp do informacji na temat zmian rynku i technologii,
- dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej,
- możliwość łatwiejszego dostosowywania się i reakcji na zmiany w otoczeniu (wiedza technologiczna, praktyka zarządzania, marketingu),
- proces uczenia się poprzez wspólne poszukiwanie działań i rozwiązań innowacyjnych,
- wykorzystanie elementów komplementarnych i synergii między firmami¹⁵².

Wyższą efektywność działania zapewnia lokalny łańcuch podaży, który gwarantuje szybszy dostęp do niezbędnych zasobów, podczas gdy koszty dotarcia do nich również są niższe. Podobnie jest z dostępem do siły roboczej wystar-

stry jako model współpracy przedsiębiorstw [w:] *Nowoczesne modele współpracy przedsiębiorstw*, red. A. Rundo, M. Ziółkowska, CeDeWu, Warszawa 2013, s. 57–58; M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 86–108; K. Jajuga (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, WN PWN, Warszawa 2007, s. 26–32.

¹⁵¹ A. Rundo, *Klastry...*, s. 58.

¹⁵² M. Baran, M. Kłos, *Formy sieciowego współdziałania przedsiębiorstw* [w:] *Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery*, red. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007, s. 316.

czająco wykwalifikowanej na potrzeby struktury klastrowej. Jest ona również łatwiej osiągalna, a wielkość i możliwości oraz stabilność pracy, jaką umożliwiają klaster, sprawia, że specjaliści sami chętnie zgłaszają się do tego typu centrów kompetencyjnych, umożliwiając im dalszy rozwój. Specjalizacja zwiększa produktywność, a konkurencja jakość. Bliskość podmiotów konkurujących nakłada na pojedyncze przedsiębiorstwo konieczność stałego monitorowania rynku, zachowań konkurentów, modyfikacji produktowych, wykształcając tym samym elastyczność w dostosowywaniu się do zmian i szybkość reakcji na nie¹⁵³.

Klasycznym przykładem korzyści płynącej z udziału w strukturze klastrowej jest ułatwiony dostęp do transferu technologii i innowacji, *know-how*, a także nieformalnego rynku pracy. Bliskość ośrodka naukowego zapewnia wytworzenie oraz transfer specjalistycznej wiedzy, a także kapitału ludzkiego. Organizacja klastrowa umożliwia stałe podnoszenie kwalifikacji i rozwój umiejętności siły roboczej, która stanowi jeden z kluczowych czynników konkurencyjności klastra. Działania powyższe prowadzą nieuchronnie do lepszych możliwości osiągnięcia większego stopnia innowacyjności. Bliska współpraca, wysoki poziom zaufania, liczne interakcje stanowią doskonały grunt do nowych pomysłów, tworzą swoisty mikroklimat dla innowacji, które zarazem można testować i implementować niższym kosztem. Firmy pozyskują partnerów oraz dostawców w ramach klastra, co jest kolejnym czynnikiem wspierającym efektywność i lepszą produktywność procesów oraz samej kooperacji¹⁵⁴.

Zagadnienie innowacyjności ma dla klastrów kluczowe znaczenie – determinuje ich międzynarodową konkurencyjność. Innowacyjne klastry różnią się od tradycyjnych lokalnych systemów produkcyjnych tym, że istotne jest tam partnerstwo i współpraca nie tylko między firmami, ale także między firmami oraz światem nauki i badań. Instytuty badawcze oraz uniwersytety są więc w takich klastrach istotnymi podmiotami, które wchodzą w sieci powiązań i interakcje ze współpracującymi między sobą przedsiębiorstwami danego systemu produkcyjnego. O takich klastrach często się mówi, że stanowią one lokalne systemy innowacyjne. Odgrywają one również szczególną rolę w narodowych systemach innowacji, dynamizują bowiem tworzenie innowacji oraz wspierają proces ich wdrażania oraz upowszechniania. Warto podkreślić, że struktura klastrowa stanowi model, w którym innowacje nie są przypadkowym efektem działań nastawionych na inne rezultaty, ale gdzie wewnętrzorganizacyjne jednostki badawcze wraz z firmami przekształcają odkrycia naukowców w realne innowacje produktowe czy procesowe.

Badania praktyczne prowadzone w ramach projektu „Innobarometr” oraz przez różne komisje europejskie na rzecz rozwoju klastrów we wszystkich kra-

¹⁵³ A. Rundo, *Klastry...*, s. 58–59.

¹⁵⁴ Tamże.

jach UE wskazują konkretne wskaźniki pozytywnych efektów działania w klastrze, wśród których należy wymienić:

- przedsiębiorstwa działające w klastrze są bardziej innowacyjne niż te, które w nich nie działają,
- wzrost ekonomiczny przedsiębiorstw jest powiązany ze stopniem rozwoju klastra,
- organizacje w klastrze zwracają uwagę na korzyści płynące z przepływu wiedzy i wzrostu umiejętności,
- 85% firm działających w klastrach uważa, że inicjatywa poprawiła ich konkurencyjność,
- firmy w klastrach rejestrują więcej znaków towarowych (29% vs. 14%) i uzyskują więcej patentów (29% vs. 12%),
- przedsiębiorstwa w klastrach zlecają więcej badań (41% vs. 20%) i ograniczają własne (44% vs. 53%),
- przedsiębiorstwa w klastrze oczekują poprawy usług wsparcia¹⁵⁵.

Wskazując na wpływ klasteringu¹⁵⁶ na środowisko przedsiębiorstw, otoczenie i gospodarkę, jak również korzyści i koszty takiego modelu współpracy firm, można wyodrębnić następujące obszary oraz efekty oddziaływań struktur klastrów:

1. Na poziomie makroekonomicznym:

- obniżenie ogólnych kosztów związanych z funkcjonowaniem branży,
- podnoszenie konkurencyjności na rynku krajowym,
- przyciąganie inwestycji zagranicznych,
- aktywizacja eksportu,
- stymulowanie innowacyjności na poziomie gospodarki,
- tworzenie ośrodków stymulujących i stabilizujących gospodarkę,
- zmniejszenie bezrobocia,
- ograniczenie transferów socjalnych na rzecz bezrobotnych.

2. Na poziomie regionalnym:

- uwrażliwienie władz lokalnych na myślenie strategiczne o regionie, jak również o każdym elemencie lokalnej gospodarki,
- stymulowanie innowacyjności na poziomie regionu,

¹⁵⁵ L. Knop, *Szanse i bariery rozwoju klastrów technologicznych w Polsce*, <http://dlafirmy.info.pl> (dostęp: 17.02.2015).

¹⁵⁶ Klastering jest pojęciem wchodzącym w skład procesu o szerszym znaczeniu, tj. sieciowania (*networking*). Sieciowanie podmiotów gospodarczych polega na tworzeniu i rozwoju więzi kooperacyjnych jako wyniku wymiany wiedzy i wzajemnego poparcia oraz budowy sieci wspólnych kontaktów. Struktura sieciowa to grupa niezależnych kapitałowo przedsiębiorstw powiązanych wzajemnymi relacjami o charakterze kooperacyjnym. Dzięki eksploatacji rzadkich zasobów i dyfuzji innowacji sieci umożliwiają uzyskanie kolektywnej przewagi konkurencyjnej (*collective competitive advantage*) (cyt. za: A.M. Kowalski, *Kooperacja w ramach klastrów jako czynnik zwiększania innowacyjności i konkurencyjności regionów*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 5–6(225–226), s. 3).

- przybliżenie lokalnym samorządom koncepcji tworzenia stref wysokiej specjalizacji w określonych dziedzinach dla dobra regionu,
 - wzrost zatrudnienia i kwalifikacji siły roboczej, wyższa mobilność kapitału ludzkiego,
 - wykorzystywanie i wdrażanie na szerszą skalę technologii informatycznych, co podnosi ogólny poziom wykształcenia i świadomości obywateli,
 - rozwój postaw przedsiębiorczych i zachęcanie do prowadzenia tego typu działalności,
 - wzmacnianie wiary w powodzenie inicjatyw oraz lokalnego patriotyzmu na bazie tego, że udało się osiągnąć sukces lokalnej zbiorowej organizacji przedsiębiorstw,
 - znaczące usprawnianie komunikacji.
3. Na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa:
- rozłożenie kosztów działalności na większą liczbę podmiotów,
 - pewność wynikająca z zawierania długoterminowej współpracy,
 - potencjał zwiększania sprzedaży,
 - dostęp do zasobów i niższe ceny,
 - kreowanie innowacyjności na poziomie przedsiębiorstw,
 - poszerzanie i wzbogacanie oferty,
 - zwiększanie elastyczności w działaniu i reagowaniu przez firmy,
 - zapewnienie nowym firmom możliwości prowadzenia biznesu z mniejszym ryzykiem upadłości we wczesnej fazie rozwoju¹⁵⁷.

2.6. Ograniczenia i zagrożenia płynące z funkcjonowania klastrów

Korzyści z funkcjonowania struktur klastrów nie oznaczają, że w Polsce istnieją warunki w pełni sprzyjające ich powstawaniu. Niestety często spotykane są liczne bariery ograniczające ich ekspansję. Przegląd literatury przedmiotu, lektura wywiadów z koordynatorami klastrów, jak również analiza oficjalnych dokumentów instytucji mających wpływ na funkcjonowanie struktur klastrów (dokonane przez W. Wierżyńskiego) pozwalają wyodrębnić cztery zasadnicze typy barier rozwojowych:

- organizacyjne (systemowe),
- instytucjonalne,
- rynkowe,
- mentalne¹⁵⁸.

¹⁵⁷ A. Rundo, *Klastry...*, s. 60–61.

¹⁵⁸ W. Wierżyński, *Bariery w rozwoju klastrów*, Portal Innowacji, http://www.pi.gov.pl/Klastry/chapter_95457.asp (dostęp: 20.02.2015).

Bariery organizacyjne odnoszą się do rzeczywistego kształtu polskiej gospodarki i jej poszczególnych segmentów, w tym w szczególności sektora B + R i systemu finansowania inicjatyw klastrowych. Bariery instytucjonalne sprowadzają się do relacji między już działającymi i potencjalnymi członkami klastrów a organami administracji samorządowej, rządowej, instytucjami otoczenia biznesu. Bariery rynkowe to trendy w globalnej gospodarce, wzrost konkurencyjności, kwestie cykli koniunkturalnych (ryzyko recesji i kryzysów)¹⁵⁹. Wreszcie bariery mentalne, które można utożsamić z czynnikami społeczno-kulturowymi, zakorzenionymi zasadami współpracy, deficytem zaufania społecznego w sferze publicznej. Syntetyczne ujęcie każdego z wymienionych rodzajów barier przedstawia tabela 12.

Warto w tym miejscu podkreślić, że wymienione w tabeli bariery nie zamykają ich pełnej listy – w miarę rozwoju idei klasteringu z pewnością ujawnią się kolejne ograniczenia i utrudnienia w ekspansji struktur klastrowych. Nie zmienia to faktu, że niektóre z tych wymienionych są bardzo niebezpieczne, zatem wymagają zwrócenia szczególnej uwagi.

Tabela 12

Zestawienie wybranych barier rozwoju klastrów w Polsce

Systemowe	Instytucjonalne	Rynkowe	Mentalne
Słabe formalne powiązania między podmiotami życia gospodarczego	Niezreformowany sektor B + R	Ograniczone środki finansowe	Dominacja paradygmatu konkurencji
Słaba współpraca firm w zakresie B + R	Niedostateczny rozwój instytucji otoczenia biznesu	Niski poziom innowacyjności gospodarki	Deficyt zaufania społecznego w sferze publicznej
Słaba współpraca przedsiębiorców z sektorem B + R	Niedomagania administracji samorządowej i centralnej	Brak innowacji na skalę międzynarodową	Słabość inicjatyw publicznych (oddolnych)
Niedostateczne formy współpracy w życiu gospodarczym	Biurokracja ograniczająca dostęp do środków publicznych	Niska liczba uzyskiwanych patentów	Słabe fundamenty społeczeństwa obywatelskiego
Braki w sferze legislacyjnej	–	Uzależnienie od środków publicznych	Niezrozumienie idei klasteringu, egoizm i partykularyzm
–	–	–	Niecierpliwość i krótkowzroczność działania

Źródło: W. Wierzyński, *Bariery w rozwoju klastrów*, Portal Innowacji, http://www.pi.gov.pl/Klastry/chapter_95457.asp (dostęp: 20.02.2015).

¹⁵⁹ Por. A. Wojtyna, *Kontrowersje wokół charakteru ożywienia po kryzysie finansowym i recesji* [w:] *Charakter ożywienia po kryzysie*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2014, s. 13–28.

Badania przeprowadzone przez J. Hołub-Iwan i M. Małachowską wykazały, że brak środków finansowych i zbyt niski budżet stanowią najpoważniejszą barierę rozwoju klastrów, na co wskazało 89,7% przedsiębiorców¹⁶⁰. Drugą co do ważności barierą było niezrozumienie idei nawiązywania inicjatywy klastrowej (67,9% wskazań potwierdzających). Biorąc pod uwagę znaczące środki finansowe przeznaczone na wspieranie klastrów, np. w ramach działania 5.1 POIG „Wspieranie rozwoju klastrów o znaczeniu ponadregionalnym” (104 mln EUR), należy zmodyfikować subiektywną ocenę przedstawicieli biznesu i stwierdzić, że problemem jest nie tyle brak kapitału, co trudności z jego wykorzystaniem.

Według kolejnej opinii ekspertów w problematyce klastrów bardziej istotne niż problemy finansowe są bariery kulturowe i mentalne, tj. niska skłonność do współpracy i zakorzeniona w polskim społeczeństwie nieufność w stosunku do współobywateli. Jest to spowodowane częściowo dziedzictwem gospodarki centralnie planowanej, relatywnie krótkim okresem rozwoju sektora przedsiębiorstw prywatnych oraz dominacją błędnie pojmowanej kultury konkurencji, która nie dostrzega w kooperacji szans na wspólną ekspansję. Związane to jest z niskim stopniem zaufania między partnerami gospodarczymi, jak również zwykłymi obywatelami¹⁶¹.

Powołując się na przytoczone wcześniej badania¹⁶², warto również zauważyć, że aż 75% respondentów (przedstawicieli instytucji zarządzających i przedsiębiorstw) reprezentujących świat biznesu uznało, że istotną barierą rozwoju klastrów jest brak partnerskiej i biznesowo ukierunkowanej współpracy ze środowiskiem naukowym. Z badań własnych wynika, że takiego zdania było 66,4% respondentów. Istotnym ograniczeniem o charakterze strukturalnym jest też niski poziom innowacyjności polskiej gospodarki, co jest wynikiem działań krótkoterminowych firm koncentrujących się głównie na zdobyciu środków finansowych przeznaczanych na bieżącą działalność.

Należy zaznaczyć, że oprócz niezaprzeczalnych korzyści płynących z funkcjonowania klastrów istnieje również wiele zagrożeń towarzyszących współpracy w ramach tego rodzaju struktur. Wśród wad struktur klastrowych wymienia się w szczególności:

- zbyt wąską specjalizację,
- technologiczny izomorfizm,
- rosnące koszty pracy,
- rosnące koszty ziemi i nieruchomości,

¹⁶⁰ J. Hołub-Iwan, M. Małachowska, *Rozwój klastrów w Polsce. Raport z badań*, Szczecińska Fundacja Talent – Promocja – Postęp, Szczecin 2008, s. 47.

¹⁶¹ A.M. Kowalski, *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013, s. 184–185.

¹⁶² J. Hołub-Iwan, M. Małachowska, *Rozwój klastrów w Polsce...*, s. 49.

- rosnące zróżnicowanie dochodów,
- presję otoczenia¹⁶³.

Struktury klastrowe narażone są na silne, szkodliwe procesy i zjawiska wynikające zarówno ze współpracy, jak i bezpośredniej rywalizacji. Klaster często bowiem tworzą dotychczasowi konkurenci. Równie istotnym zagrożeniem w funkcjonowaniu klastra jest asymetria układu. Wyraża się ona dysproporcją osiągniętych przez uczestników korzyści w stosunku do ich nakładów, niekorzystnymi warunkami podziału praw i obowiązków lub wręcz szkodliwością tych związków dla realizacji strategii rozwoju klastra¹⁶⁴.

Kolejnym istotnym zagrożeniem funkcjonowania i ekspansji klastrów jest fakt, że w Polsce formalna współpraca przedsiębiorstw z sektorem uczelni i jednostek badawczo-naukowych nie jest wystarczająco rozwinięta. Ograniczenia w możliwościach nawiązywania takiej współpracy z instytucjami z sektora akademickiego i badawczo-rozwojowego stanowią słabą stronę klastrów, ponieważ przedsiębiorstwa rywalizujące na coraz bardziej zglobalizowanym rynku potrzebują powiązań kooperacyjnych z sektorem badawczo-naukowym, który może dostarczać im pomysłów na innowacje, a także udostępniać infrastrukturę badawczą¹⁶⁵. Niski poziom współpracy z uczelniami przekłada się również na niedoskonałe dopasowanie umiejętności podaży pracy do potrzeb przedsiębiorstw.

Znaczącym zagrożeniem funkcjonowania klastrów jest także presja ze strony decydentów politycznych wyższego szczebla na szybkie osiągnięcie efektów realizacji polityk na rzecz klastrów. Powstawanie oraz rozwój klastrów to proces wieloletni, natomiast rozliczenie z wydatkowania funduszy wymaga sprawozdania z wygenerowanych w krótkim okresie korzyści. Może to prowadzić do zaniechania przez instytucje wdrażające polityki na rzecz klastrów interwencji o długofalowym oddziaływaniu i orientacji na instrumenty, które dają bardziej spektakularne, ale nietrwałe efekty. W Polsce obserwuje się wyraźne dążenie ku „odgórnemu” tworzeniu klastrów inicjowanemu przez władze regionalne lub lokalne¹⁶⁶. Ponadto w dłuższej perspektywie zagrożeniem dla procesu tworzenia klastrów będzie zmniejszanie napływu środków strukturalnych do Polski. Wraz

¹⁶³ R. Martin, P. Sunley, *Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?*, „Journal of Economic Geography” 2003, vol. 3, s. 5–35; B. Mikołajczyk, A. Kurczewska, J. Fila, *Klustry na świecie. Studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009, s. 17.

¹⁶⁴ J. Cygler, *Kooperacja przedsiębiorstw*, SGH-OW, Warszawa 2009, s. 51–52; cyt. za: M. Spychała, *Fundusze unijne wspierające tworzenie i rozwój struktur klastrowych na przykładzie województwa wielkopolskiego*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2012, nr 1, s. 46.

¹⁶⁵ A. Baranowska, *Klustry zaawansowanych technologii jako instrument wsparcia rozwoju i konkurencyjności regionów – analiza i wnioski dla polityki regionalnej oraz polityki spójności*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2009, s. 67.

¹⁶⁶ Tamże, s. 69.

z ustaniem pomocy publicznej aktywność niektórych klastrów może ulec znacznemu ograniczeniu. Z drugiej jednak strony, biorąc pod uwagę konieczną samodzielność tego typu struktur, realnym zagrożeniem dla rozwoju klastrów w Polsce jest silne uzależnienie się od środków unijnych.

Warto również podkreślić, że nadmierna koncentracja działalności gospodarczej, w skrajnym przypadku, prowadzić może do pojawienia się negatywnych efektów zewnętrznych związanych z rosnącym zanieczyszczeniem oraz zatłoczeniem infrastruktury. Ma to znaczenie w przypadku analiz długookresowych kosztów społecznych. Efektem takiej koncentracji jest także wzrost cen dzierżawy gruntów i nieruchomości, a także w przypadku ograniczonej liczby wykwalifikowanej kadry wzrost kosztów związanych z zasobami ludzkimi. Wpływać to może negatywnie na konkurencyjność cenową firm działających w klastrze oraz w jego otoczeniu. Zacieśniające się związki formalne i nieformalne wśród członków klastra mogą natomiast prowadzić do różnego rodzaju umów kartelowych, fuzji i przejęć między firmami, co w dłuższym okresie zmniejsza liczbę konkurentów działających w danej branży. Szybki rozwój klastra i jego duża ekspansja niesie ze sobą także zagrożenia związane z brakiem koordynacji działań i problemami w przepływie informacji oraz procesie decyzyjnym w kluczowych zagadnieniach dotyczących całej struktury i może doprowadzić do wejścia tejsze w fazę schyłkową¹⁶⁷.

¹⁶⁷ T. Rzewuski, *Rozwój klastrów jako innowacyjna forma funkcjonowania zachodniopomorskich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 453, Seria: „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 8, Szczecin 2007, s. 257–258.

ROZDZIAŁ III

STAN ZAAWANSOWANIA POWIĄZAŃ INTEGRACYJNYCH W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM ORAZ ICH UWARUNKOWANIA

W tej części opracowania podjęto próbę kwantyfikacji i analizy powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym, jak też określenia uwarunkowań ich rozwoju w województwie podkarpackim. Kwantyfikacja i analiza związków integracyjnych zachodzących pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym jest szczególnie trudna do przeprowadzenia. Wśród wielu czynników wpływających na stopień zaawansowania tych więzi występują bowiem zarówno te mierzalne, jak i niedające się skwantyfikować, ilościowe oraz jakościowe. Wpływ tych czynników jest bardzo zróżnicowany zarówno w czasie, jak i w układzie przestrzennym, zależy ponadto od szeregu uwarunkowań, takich jak: poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, zmiany mające miejsce w innych sektorach gospodarki, funkcjonowanie otoczenia rynkowo-instytucjonalnego itd.

Relacje zachodzące pomiędzy gospodarstwem a otoczeniem rynkowym można kwantyfikować i oceniać poprzez analizę skali oraz rodzaju sprzedawanych surowców rolnych i usług. Wymiana rynkowa ma decydujący wpływ na kształtowanie się dochodów i wydatków pieniężnych gospodarstw rolnych, determinując jednocześnie poziom życia rodzin rolniczych. W praktyce zasadniczym powiązaniem gospodarstwa jest właśnie jego kontakt z rynkiem poprzez sprzedaż wytworzonych produktów. Podstawowym wskaźnikiem, jak pisze B. Gołębowska, obrazującym stopień powiązań gospodarstw z rynkiem jest ich produkcja towarowa¹⁶⁸. Udział produkcji towarowej w produkcji globalnej może także aproksymować stan zaawansowania związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym.

Jako syntetyczny miernik natężenia, a więc stopnia zaawansowania powiązań integracyjnych, przyjęto również udział produkcji kontraktowanej w produkcji towarowej gospodarstwa rolnego. Choć w przypadku wielu produktów dominujące znaczenie ma kontraktacja, to jednak nawet w perspektywie długookresowej produkcja kontraktowana zawsze będzie stanowić tylko część całej

¹⁶⁸ B. Gołębowska, *Powiązania indywidualnych gospodarstw rolniczych z rynkiem, ich organizacja i wyniki ekonomiczne (na podstawie wybranych województw Polski południowo-wschodniej)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 1999, t. I, z. 1, s. 249–250.

produkcji towarowej gospodarstwa. Możliwy do osiągnięcia udział tej produkcji wynosi przeciętnie 30–50%, podobnie jak przeciętny poziom specjalizacji gospodarstwa rolnego. Specjalizacja bowiem tylko w niektórych przypadkach może obejmować całą produkcję towarową gospodarstwa rolnego¹⁶⁹.

Jest rzeczą zrozumiałą, że wyróżnione powyżej syntetyczne mierniki poziomu zaawansowania powiązań integracyjnych nie przedstawiają pełnego obrazu natężenia zachodzących związków. Aby pogłębić analizę, przeprowadzono ocenę kształtowania się mierników analitycznych obrazujących niektóre aspekty stopnia zaawansowania omawianych powiązań. Są to: wielkość skupu ważniejszych produktów rolnych, udział producentów rolnych w cenie finalnej produktów żywnościowych, udział dostawców w zaopatrzeniu analizowanych przedsiębiorstw, sposób pozyskiwania przez firmy przetwórcze nowych dostawców, oferowana przez podmioty gospodarcze forma pomocy skierowana w stronę swoich dostawców oraz wielkość zakupów artykułów i środków do produkcji.

Przystosowanie do gospodarki rynkowej i powiązania integracyjne zachodzące między gospodarstwami rolnymi a przedsiębiorstwami przemysłu spożywczego mogą przybierać wiele form, przebiegać w różnym tempie i w wieloraki sposób. Przebieg tych procesów determinowany jest wieloma czynnikami, takimi jak: obszar gospodarstwa i struktura użytkowania ziemi, cel i kierunek produkcji, możliwości produkcyjne przemysłu spożywczego, reguły postępowania w kontaktach między uczestnikami stosunków rynkowych, zakres i natężenie ingerencji państwa itd.¹⁷⁰ Stąd też przedmiotem szczegółowych rozważań jest sposób zorganizowania produkcji rolniczej, potencjał wytwórczy jednostek przemysłu spożywczego oraz otoczenie instytucjonalne.

3.1. Główne elementy struktury organizacyjnej produkcji rolniczej w województwie podkarpackim

Zasadniczym celem niniejszego podrozdziału jest analiza struktury organizacyjnej produkcji rolniczej, a zwłaszcza kierunków przemian w strukturze agrarnej

¹⁶⁹ J. Piwowar, *System integracji rolnictwa...*, s. 179–180.

¹⁷⁰ Por. M. Gębska, T. Filipiak, *Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych*, Wyd. SGGW, Warszawa 2006; P. Gierlicki, *Warunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w województwie podkarpackim* [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską*, cz. I, Konferencja Naukowa, Rzeszów 1999, s. 27; A. Grontkowska, B. Klepacki, *Ekonomika i zarządzanie przedsiębiorstwem w agrobiznesie*, Wyd. Format-AB, Warszawa 2006; A. Kotala, *Czynniki rozwoju produkcji rolniczej w drobnych gospodarstwach ludności dwuzawodowej*, Wyd. Akademii Rolniczej w Krakowie, Kraków 1991, s. 5–11; R. Manteuffel, *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych*, PWRiL, Warszawa 1981; S. Stachak, *Ekonomika agrofirmy*, WN PWN, Warszawa 1998.

rolnictwa województwa podkarpackiego. Analizie poddano kierunki przeobrażeń zarówno produkcji roślinnej, jak też zwierzęcej.

Oceniając kształtowanie się opisywanych zjawisk, posłużono się wynikami Powszechnych Spisów Rolnych (PSR), które miały miejsce w 2002 i 2010 r. Otrzymane w ten sposób dane liczbowe charakteryzują się bowiem wiarygodnością i wystarczającą szczegółowością z punktu widzenia przedmiotu badań. W wielu przypadkach rozważania były uzupełniane i wzbogacane innymi publikacjami statystycznymi i ekonomicznymi celem zaprezentowania bardziej aktualnego obrazu struktury i organizacji produkcji rolniczej województwa podkarpackiego. Odpowiednie dane liczbowe pochodzące ze spisów zostały syntetycznie zestawione w tabelach 13–28. Do ich analizy wykorzystywano głównie metodę indukcji, dokonując odpowiednich porównań w czasie i w przestrzeni.

W literaturze ekonomiczno-rolniczej pojęcia struktury i organizacji są definiowane niemal jednoznacznie. Struktura, jak pisze E. Otoliński, to spójny układ ilościowych proporcji danych jednostek w ogólnej ich zbiorowości¹⁷¹. W analizowanym przypadku struktura agrarna to układ ilościowy różnych grup obszarowych gospodarstw. Składnikami, które decydują o powodzeniu produkcji rolniczej, są jej dwa podstawowe działy: produkcja roślinna i zwierzęca.

Rolnictwo podkarpackie dysponowało w 2013 r. powierzchnią 943,2 tys. ha użytków rolnych (UR), co stanowi 52,8% ogólnej powierzchni województwa, przy czym grunty orne wraz z sadami, łąkami i pastwiskami trwałymi zajmowały obszar 892,7 tys. ha, czyli 94,6% areалу użytków rolnych¹⁷². Równocześnie rolnictwo w Polsce dysponowało powierzchnią 14 609,2 tys. ha użytków rolnych, przy czym grunty orne (wraz z sadami, łąkami i pastwiskami trwałymi) zajmowały obszar 14 409,9 tys. ha, czyli 98,6% powierzchni użytków rolnych¹⁷³. Analiza porównawcza struktury użytków rolnych pozwala stwierdzić, że udział gruntów ornych (wraz z sadami, łąkami i pastwiskami trwałymi) w województwie podkarpackim jest niższy aniżeli w kraju o 4,0 pkt proc.

Województwo posiada ogólnie korzystne warunki przyrodnicze dla produkcji rolniczej. Uśredniony wskaźnik waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej (uwzględniający jakość gleb, warunki klimatyczne i wodne oraz rzeźbę terenu) wynosi 70,9 pkt (Polska – 66,6 pkt). W województwie podkarpackim największą powierzchnię użytków rolnych zajmują gleby IV, III i V klasy bonitacyjnej – zajmują one łącznie ok. 87% użytków rolnych. Udział gleb bardzo sła-

¹⁷¹ E. Otoliński, *Przemiany struktury agrarnej i organizacja produkcji rolniczej w województwie małopolskim w świetle wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002*, „Zeszyty Naukowe”, nr 3 (2005), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział w Krakowie, s. 112.

¹⁷² Na podstawie danych: *Rocznik statystyczny województwa podkarpackiego 2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2014.

¹⁷³ Na podstawie danych: *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013*, GUS, Warszawa 2014.

bych (VI klasa), nadających się pod zalesienia, wynosi 7%. Z kolei udział gleb najlepszych (klasa I) i bardzo dobrych (klasa II) jest niewielki – łącznie zajmują 5% powierzchni użytków rolnych¹⁷⁴. Znaczne zróżnicowanie warunków przyrodniczo-glebowych sprawia, że produkcja rolnicza prowadzona jest zarówno na bardzo dobrych, jak i słabych glebach, w korzystnych i skrajnie niekorzystnych warunkach klimatycznych, na terenach nizinnych, podgórskich, a także górskich, na których użytkowanie gruntów rolnych jest szczególnie uciążliwe.

Zdecydowana większość użytków rolnych, bo 920,6 tys. ha, tj. 97,6%, znajdowała się w 2013 r. we władaniu właścicieli prywatnych – stanowiło to nieco niższy odsetek aniżeli w kraju (98,2%). Udział sektora publicznego w posiadaniu gruntów wyniósł średnio 3,3% (31,0 tys. ha) i był większy głównie w części wschodniej i południowo-wschodniej województwa, gdzie znajdowały się obszary ziemi należące do Skarbu Państwa. Zmiany struktury użytków rolnych według sektorów własności w województwie podkarpackim w latach 2005–2013 zostały przedstawione w tabeli 13.

Tabela 13

**Udział użytków rolnych użytkowanych według sektorów własności
w województwie podkarpackim w latach 2005–2013 (w %)**

Wyszczególnienie	Ogółem	Sektor publiczny	Sektor prywatny	
			razem	w tym gosp. indywidualne
użytki rolne (w %)				
2005	100	4,2	95,8	88,0
2006	100	3,8	96,2	88,6
2007	100	3,5	96,5	89,1
2008	100	3,3	96,7	89,4
2009	100	3,2	96,8	89,6
2010	100	3,6	96,4	88,1
2011	100	2,9	97,1	89,9
2012	100	2,7	97,3	91,4
2013	100	2,4	97,6	95,6
Polska (2013)	100	1,8	98,2	90,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014; *Rolnictwo w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014.

Według Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 r. liczba gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim wyniosła 261,4 tys., z czego 261,3 tys. to gospodarstwa indywidualne (tabela 14). Gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych było 145,2 tys., tj. 55,5% ogółu gospodarstw rolnych, w tym

¹⁷⁴ Na podstawie danych: *Rolnictwo w województwie podkarpackim w 2013 roku. Informacje i opracowania statystyczne*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2014.

145,0 tys. gospodarstw indywidualnych. W porównaniu z wynikami Powszechnego Spisu Rolnego z 2002 r. liczba gospodarstw rolnych zmniejszyła się o 50,4 tys., tj. o 16,2%, a w porównaniu z uogólnionymi danymi reprezentacyjnego badania struktury gospodarstw rolnych w 2007 r. zmniejszyła się o 36,6 tys., tj. o 12,3%. W kraju odnotowano również spadek liczby gospodarstw rolnych, jednak skala tego zjawiska była większa (spadek o 22,4% w porównaniu z PSR 2002 i o 11,7% w porównaniu z 2007 r.). Gospodarstwa z terenu województwa podkarpackiego stanowiły 11,5% gospodarstw rolnych w kraju.

Tabela 14
Gospodarstwa indywidualne i powierzchnia użytków rolnych w przekroju grup obszarowych w województwie podkarpackim w roku 2002 i 2010 (tys. ha, %)

Grupy obszarowe (w ha)	2002				2010				Liczba gospodarstw 2002 = 100,0
	gospodarstwa		użytki rolne		gospodarstwa		użytki rolne		
	w tys.	w %	w tys. ha	w %	w tys.	w %	w tys. ha	w %	
do 1	113,2	36,3	50,1	6,2	116,3	44,5	47,9	7,5	102,7
1–2	74,9	24,0	105,9	13,1	53,5	20,5	77,8	12,2	71,4
2–3	43,3	13,9	105,9	13,1	32,8	12,6	80,3	12,5	75,7
3–5	47,3	15,2	181,5	22,5	32,9	12,6	126,3	19,8	69,5
5–10	27,7	8,9	182,6	22,6	19,5	7,5	129,5	20,3	70,4
10–15	3,3	1,0	38,4	4,8	3,2	1,2	38,5	6,0	96,9
15–20	0,8	0,3	13,9	1,7	1,1	0,4	18,5	2,9	137,5
20–30	0,6	0,2	13,3	1,6	0,8	0,3	20,5	3,2	133,3
30–50	0,3	0,1	10,5	1,3	0,6	0,2	21,4	3,3	200,0
ponad 50	0,4	0,1	105,8	13,1	0,6	0,2	78,4	12,3	150,0
Ogółem	311,8	100	807,9	100	261,3	100	639,1	100	83,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie), *Rolnictwo województwa podkarpackiego – powiaty*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2005; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

Analizując strukturę gospodarstw rolnych zamieszczoną w tabeli 14, należy stwierdzić, że ogólna liczba gospodarstw w województwie zmniejszyła się, natomiast odnotowano wzrost gospodarstw najmniejszych do 1 ha UR (o 2,7% w porównaniu z PSR 2002 i o 0,3% w porównaniu z 2007 r.) i spadek liczby gospodarstw o powierzchni 1–2 ha UR (odpowiednio o 28,6% i o 20,3%), co świadczy o bardzo dużym rozdrobieniu struktury agrarnej.

Podobnie jak w całym kraju, w województwie podkarpackim wraz z przechodzeniem do większych grup obszarowych zmniejszała się liczba gospodarstw wchodzących w ich skład. Indywidualne gospodarstwa rolne o powierzchni od 5 do 10 ha, a więc stwarzające potencjalnie warunki do racjonalnej produkcji rolniczej, stanowiły zaledwie 7,5% ogółu gospodarstw w 2010 r. (8,9% w 2002 r.), a zajmowały 20,3% (22,6% w 2002 r.) ogółu użytków rolnych. Równocześnie gospodar-

stwa o powierzchni ponad 10 ha użytków rolnych, umożliwiające mechanizację większości procesów produkcji¹⁷⁵, w 2010 r. stanowiły 2,3% ogólnej ich liczby, prowadząc produkcję rolniczą na 27,7% powierzchni użytków rolnych, a w 2002 r. stanowiły 1,7% ogólnej ich liczby, prowadząc produkcję na 22,5% powierzchni użytków rolnych. Opisywana grupa gospodarstw prowadziła produkcję towarową, a zajmowany przez nie areal (który w 2010 r. wzrósł w stosunku do 2002 o 5,2%) umożliwiał wprowadzanie postępu technicznego i technologicznego, przyczyniając się do wzrostu wydajności pracy¹⁷⁶. Zauważalna jest także korzystna tendencja zwiększania się liczby gospodarstw większych obszarowo (15 ha i więcej UR). W porównaniu z PSR 2002 grupa tych gospodarstw zwiększyła się o 1,0 tys. (o 47,6%) i o 0,4 tys. (o 14,6%) w stosunku do liczby notowanej w 2007 r.

Nieco inaczej układa się struktura agrarna gospodarstw w województwie podkarpackim, gdy dokona się wyłączenia z niej działek rolnych, a więc gdy analizie podda się indywidualne gospodarstwa rolne o powierzchni ponad 1 ha. Dane charakteryzujące powyższe ujęcie zaprezentowano w tabeli 15.

Tabela 15

Liczba i zmiany struktury gospodarstw indywidualnych ponad 1 ha oraz powierzchnia użytków rolnych w przekroju grup obszarowych w woj. podkarpackim w latach 2002 i 2010

Grupy obszarowe (w ha)	2002				2010				Liczba gospodarstw 2002 = 100,0
	gospodarstwa		użytki rolne		gospodarstwa		użytki rolne		
	w tys.	w %	w tys. ha	w %	w tys.	w %	w tys. ha	w %	
1–2	74,9	37,7	105,9	14,0	53,5	36,9	77,8	13,2	71,4
2–3	43,3	21,8	105,9	14,0	32,8	22,6	80,3	13,6	75,5
3–5	47,3	23,8	181,5	23,9	32,9	22,7	126,3	21,4	69,5
5–10	27,7	13,9	182,6	24,1	19,5	13,4	129,5	21,9	70,4
10–15	3,3	1,7	38,4	5,1	3,2	2,2	38,5	6,5	96,9
15–20	0,8	0,4	13,9	1,8	1,1	0,8	18,5	3,1	137,5
20–30	0,6	0,3	13,3	1,8	0,8	0,6	20,5	3,5	133,3
30–50	0,3	0,2	10,5	1,4	0,6	0,4	21,4	3,6	200,0
ponad 50	0,4	0,2	105,8	13,9	0,6	0,4	78,4	13,2	150,0
Ogółem	198,6	100	757,8	100	145,0	100	591,2	100	73,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie), *Rolnictwo województwa podkarpackiego – powiaty*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2005; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

¹⁷⁵ E. Otoliński, *Przemiany struktury agrarnej...*, s. 114.

¹⁷⁶ Por. A. Baer-Nawrocka, N. Markiewicz, *Procesy konwergencji/dywergencji w zakresie wydajności pracy w rolnictwie Unii Europejskiej – analiza regionalna*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2012, nr 3(25), s. 13–23; W. Poczta, W. Czubak, K. Pawlak, *Zmiany w wolumenie produkcji i dochodach rolniczych w warunkach akcesji Polski do UE*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4, s. 40–52.

Analizując dane zamieszczone w tabeli 15, należy wyeksponować bardzo podobną prawidłowość, jaką można sformułować na podstawie tabeli 14. Ma bowiem miejsce zmniejszanie się odsetka gospodarstw i użytków rolnych przy przechodzeniu do kolejnych większych grup obszarowych gospodarstw (z wyjątkiem grupy z przedziału 3–5 ha). Wprawdzie poszczególne grupy gospodarstw układają się w tym ujęciu w odmiennych proporcjach, to jednak potwierdzają po raz kolejny bardzo duże rozdrobnienie struktury agrarnej. Dominują gospodarstwa niewielkie, gdyż ponad połowę w strukturze obszarowej stanowiły gospodarstwa o areale do 3 ha użytków rolnych, zajmując nieco mniej niż 1/3 powierzchni użytków rolnych. Gospodarstwa powyżej 10 ha stanowiły 4,4% ogółu gospodarstw w 2010 r. (2,8% w 2002), zaś w ich posiadaniu znajdowało się 29,9% użytków rolnych w 2010 r. (24,0% w 2002).

Struktura agrarna na ogół wykazuje znaczną dyspersję terytorialną i podlega przemianom, co jest wynikiem oddziaływania warunków przyrodniczych, ekonomicznych i demograficznych¹⁷⁷. W tabelach 16 i 17 przedstawiono zróżnicowanie struktury agrarnej województwa podkarpackiego w wydzielonych przez Urząd Statystyczny w Rzeszowie dla celów statystyczno-analitycznych dwóch podregionach, a mianowicie: rzeszowsko-tarnobrzeskim i krośnieńsko-przemyskim.

Tabela 16

Struktura gospodarstw rolnych ponad 1 ha w przekroju grup obszarowych i podregionów statystycznych w województwie podkarpackim w 2002 i 2010 r.

Grupy obszarowe (w ha)	Podregion rzeszowsko-tarnobrzeski (w %)		Podregion krośnieńsko-przemyski (w %)		Województwo podkarpackie (średnio w %)	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Rok	2002	2010	2002	2010	2002	2010
1–2	37,3	37,0	38,3	36,7	37,7	36,8
2–5	46,2	47,0	44,7	43,2	45,6	45,1
5–10	14,3	13,0	13,6	14,0	14,0	13,5
10–15	1,5	1,7	1,9	2,9	1,7	2,3
15 i więcej	0,7	1,3	1,5	3,2	1,0	2,3
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Powszechny Spis Rolny 2002 (województwo podkarpackie), *Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2003; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

¹⁷⁷ Wpływ czynników przyrodniczych, ekonomicznych i demograficznych na zróżnicowanie przestrzenne struktury agrarnej jest omówiony m.in. w pracach: C. Guzik, *Rolnicze użytkowanie ziemi. Przyroda, człowiek i jego działalność*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1995, s. 239–242; J. Kubica, *Rozmieszczenie i kierunki rozwoju produkcji rolniczej na terenie ziem górskich południowej Polski*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, PAN, Wrocław–Warszawa–Kraków 1962; A. Prusek, *Warunki działania a poziom rozwoju polskiego rolnictwa w układach regionalnych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1989, s. 76–123.

W literaturze przedmiotu prezentowane są zróżnicowane wyniki delimitacji rejonów produkcyjnych rolnictwa oraz obszarów wiejskich w województwie podkarpackim. Według P. Gierlickiego na terenie województwa można wyróżnić trzy zasadnicze rejonu produkcyjne rolnictwa, a mianowicie: północny (zajmujący północną część dawnego województwa przemyskiego i rzeszowskiego, wchodzi w skład Kotliny Sandomierskiej i Roztocza); środkowy – wschodni (określany jako Pogórze Karpackie) oraz południowy (najbardziej wysunięty na południowy-wschód obszar województwa podkarpackiego)¹⁷⁸. Z kolei na podstawie badań przeprowadzonych przez M.J. Króla i K. Chudego można wnosić, iż w województwie podkarpackim istnieją dwa rodzaje obszarów wiejskich¹⁷⁹. Pierwszy o charakterze typowo rolniczym, gdzie rolnictwo stanowi główne źródło utrzymania, drugi zaś to obszary o działalności pozarolniczej. Ten drugi rodzaj obszarów charakteryzuje niezwykle duże rozdrobnienie agrarne, gospodarstwa często nie przekraczają 1 ha, a właściciele traktują je jako zabezpieczenie w razie utraty pracy lub prowadzą wymianę produktów między sobą.

Tabela 17

Struktura użytków rolnych ponad 1 ha w przekroju grup obszarowych i podregionów statystycznych w województwie podkarpackim w 2002 i 2010 r.

Grupy obszarowe (w ha)	Podregion rzeszowsko-tarnobrzeski (w %)		Podregion krośnieńsko-przemyski (w %)		Województwo podkarpackie (średnio w %)	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Rok	2002	2010	2002	2010	2002	2010
1–2	14,3	13,3	13,6	10,7	14,0	12,0
2–5	40,1	36,3	35,6	27,5	37,9	31,9
5–10	25,4	21,0	22,8	19,1	24,1	20,0
10–15	4,6	5,1	5,6	7,0	5,1	6,1
15 i więcej	15,6	24,3	22,4	35,7	18,9	30,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Powszechny Spis Rolny 2002 (województwo podkarpackie), *Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2003; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

Analiza danych zaprezentowanych w tabelach 16 i 17 wykazuje, że podregion rzeszowsko-tarnobrzeski charakteryzują nieznacznie wyższe udziały mniejszych grup obszarowych w stosunku do podregionu krośnieńsko-przemyskiego. W pod-

¹⁷⁸ P. Gierlicki, *Warunki rozwoju rolnictwa...*, s. 27.

¹⁷⁹ M.J. Król, K. Chudy, *Charakterystyka obszarów wiejskich Podkarpacia w ujęciu taksonomicznym [w:] Regionalne uwarunkowania rozwoju wiejskich obszarów przygranicznych Polski i Ukrainy*, red. A. Czudec, G. Ślusarz, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Państwowy Uniwersytet Rolniczy we Lwowie-Dublanach, Rzeszów 2003, s. 241.

regionie rzeszowsko-tarnobrzeskim aż 97% gospodarstw w 2010 r. zajmowało areal do 10 ha (97,8% w 2002), obejmując 70,6% powierzchni użytków rolnych (79,8% powierzchni w 2002), natomiast w podregionie krośnieńsko-przemyskim 93,9% gospodarstw w 2010 r. znajdowało się w przedziale do 10 ha (96,8% w 2002). Gospodarstwa te obejmowały w 2010 r. 57,3% powierzchni użytków rolnych (72% w 2002). W tym ostatnio wymienionym podregionie większy odsetek stanowiły gospodarstwa o areale powyżej 10 ha (6,1% w 2010; 3,4% w 2002), obejmując w 2010 r. aż 42,7% powierzchni użytków rolnych (28% w 2002). Analogiczne gospodarstwa podregionu rzeszowsko-tarnobrzeskiego (3% w 2010; 2,1% w 2002) obejmowały w 2010 r. 29,4% arealu ziemi użytkowanej rolniczo (20,2% w 2002). W obu podregionach zauważalna jest także korzystna tendencja zwiększania się liczby gospodarstw większych obszarowo (10 ha i więcej UR).

Średnia powierzchnia ogólna gospodarstwa rolnego w województwie podkarpackim wyniosła w 2013 r. 5,17 ha, w tym użytków rolnych 4,40 ha. W porównaniu z 2010 r. zmniejszyła się średnia powierzchnia ogólna gospodarstwa rolnego o 4,4%, natomiast zwiększyła się (o 1,4%) średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym. Dla porównania w Polsce przeciętna powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie rolnym była ponad dwukrotnie wyższa niż w województwie podkarpackim i wynosiła 10,22 ha (w 2010 – 9,85 ha)¹⁸⁰. Najwyższą przeciętną powierzchnią użytków rolnych (powyżej 12 ha UR) charakteryzują się województwa części północnej i zachodniej Polski, natomiast gospodarstwa rolne funkcjonujące w części południowo-wschodniej, jak wykazywano wcześniej, posiadają najniższą średnią powierzchnię użytków rolnych (poniżej 6 ha UR)¹⁸¹.

Należy podkreślić, że przeciętna ogólna wielkość gospodarstwa rolnego w województwie podkarpackim w układzie powiatów jest bardziej zróżnicowana aniżeli w przekroju wymienionych wyżej podregionów. Najwyższe wartości (według PSR 2010) wskaźnik ten przyjmował w powiatach: bieszczadzkim (6,98 ha), lubaczowskim (5,08 ha), leskim (3,75 ha), jarosławskim (3,59 ha), przemyskim (3,45 ha), sanockim (3,45 ha) i kolbuszowskim (3,25 ha), natomiast najmniejsze w powiatach: brzozowskim (1,56 ha), jasielskim (1,64 ha), krośnieńskim (1,70 ha), strzyżowskim (1,89 ha) i rzeszowskim (1,90 ha), czyli głównie w podregionie krośnieńskim i rzeszowskim. Niska średnia jest wynikiem dużego udziału w strukturze gospodarstw działek rolnych o powierzchni nieprzekraczającej 1 ha.

W praktyce gospodarowania w rolnictwie istotne znaczenie posiada rozłóg gruntów i ich przestrzenne usytuowanie. W województwie podkarpackim prze-

¹⁸⁰ Na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 roku w województwie podkarpackim. Informacje i opracowania statystyczne*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2014.

¹⁸¹ Na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 roku. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2014.

ciężne gospodarstwo składa się z kilku, a niekiedy nawet kilkunastu działek, których wielkość z reguły nie przekracza 35 arów. Duże rozdrobnienie i tak niewielkiego przecież areалу gospodarstw rolnych powoduje wiele istotnych i niekorzystnych konsekwencji. Jak podaje E. Otoliński, jeśli obszar gospodarstwa podzielony jest np. na sześć działek, to jest to już tzw. uciążliwy rozłóg gruntów, który obniża wydajność pracy i efektywność środków produkcji, ograniczając możliwości zastosowania maszyn, zwiększając koszty produkcji i produktów konsumpcyjnych, a tym samym zmniejszając dochodowość gospodarstw¹⁸².

Z liczbą działek rolniczych istotnie łączy się też ich odległość od siedziby gospodarstwa. Z danych spisów rolnych wynika, iż ponad połowa gospodarstw posiada swe grunty w odległości od 2 do 5 km. Dane ukazują też następującą prawidłowość – w miarę wzrostu powierzchni gospodarstwa rośnie odsetek dalej położonych działek, a zatem duże odległości powodują wzrost kosztów transportu i nakładów czasu pracy.

Podstawowym zabiegiem kompleksowo zarządzającym rolniczą przestrzeń produkcyjną jest scalanie gruntów, które w warunkach podkarpackiego rozdrobnionego rolnictwa jest najbardziej trafnym sposobem dokonywania przemian w strukturze agrarnej oraz tworzenia racjonalnie ukształtowanych gospodarstw rolnych. Oczekiwania społeczności wiejskiej zmierzają do wielofunkcyjnego urządzenia obszarów polegającego głównie na:

- scalaniu lub wymianie gruntów,
- urządzeniu głównych dróg transportu rolnego,
- regulacji lokalnych stosunków wodnych,
- rekultywacji gruntów zdewastowanych i zdegradowanych,
- zalesianiu gruntów nieefektywnych dla produkcji rolniczej,
- budowie lub modernizacji infrastruktury technicznej i społecznej,
- stworzeniu warunków do inwestowania w lokalne usługi oraz przetwórstwo miejscowych surowców¹⁸³.

Strukturę obszarową gospodarstw województwa podkarpackiego cechuje nie tylko zróżnicowanie przestrzenne, ale także znaczna stabilność w czasie. Przypadki zmiany – zwiększenia lub zmniejszenia – powierzchni zdarzają się w ciągu roku z częstotliwością od 1 do 2%. Przyczyną niewielkiego obrotu gruntami rolnymi jest ich cena¹⁸⁴. Z jednej strony ziemia jest zbyt droga, aby warto było w nią inwestować, a powiększenie gospodarstwa o jedną czy dwie działki w niczym nie zmienia sytuacji rolnika, z drugiej zaś ziemia jest zbyt

¹⁸² E. Otoliński, *Przemiany struktury agrarnej...*, s. 119.

¹⁸³ A. Walenia, *Czynniki warunkujące konkurencyjność rolnictwa Podkarpacia w procesie integracji ze Wspólnotą Europejską*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2008, nr 4(19), s. 448.

¹⁸⁴ A. Mickiewicz, B.M. Wawrzyniak, *Porównanie ceny ziemi rolniczej przed i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2012, t. XIV, z. 3, s. 255–259.

tania i nie warto się jej pozbywać, zwłaszcza że uzyskana suma nie wystarcza na rozwiązanie problemów dochodowych rodziny bądź zorganizowanie alternatywnego miejsca pracy. Trwałość struktury obszarowej wynika również z funkcji, jakie pełnią drobne gospodarstwa, np. produkcja w celu samozaopatrzenia rodziny mającej inne źródła dochodów pieniężnych oraz zabezpieczenia minimum żywnościowego na wypadek utraty pracy. Blisko 30% gospodarstw, a w przedziale od 1 do 2 ha nawet połowa, produkuje wyłącznie na zaopatrzenie rodziny. Należy w tym miejscu podkreślić, że w województwie nie występuje w zasadzie problem braku siły roboczej¹⁸⁵.

Wiele problemów związanych z rozwojem wsi i rolnictwa wynika zarówno ze specyfiki rozdrobnionej struktury obszarowej (ponad 90% gospodarstw nie przekracza powierzchni 5 ha), jak i niewłaściwej relacji między zasobami pracy a kapitałem oraz niskiej efektywności gospodarowania. W województwie podkarpackim w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych przypada 131 osób (wobec średniej krajowej wynoszącej blisko 87 osób). Mniejsze są natomiast zasoby ziemi na jednego zatrudnionego w rolnictwie – przeciętnie 2,60 ha (w kraju 4,25 ha)¹⁸⁶. Dodatkowo niekorzystne wskaźniki makroekonomiczne: wskaźnik zatrudnienia niższy o 5 pkt proc. w stosunku do średniego w kraju wynoszący 41,4%, średnie zatrudnienie w rolnictwie 32% (wobec 17% w kraju) oraz stopa bezrobocia wynosząca prawie 18%, czyli wyższa od średniej dla kraju o 5 pkt proc., nie pozwalają zmarginalizować tego zagadnienia¹⁸⁷. Konsekwencją wymienionych problemów jest niezadowalający poziom dochodów ludności rolniczej.

Wieś podkarpacką cechuje ponadto niewielki poziom zagospodarowania infrastrukturalnego, w tym zły stan sanitarny, a także niski poziom wykształcenia ludności: tylko 30,0% producentów rolnych posiadało w 2010 r. wykształcenie rolnicze (w 2002 – 31,9%). Z tej liczby najliczniejszą grupę (62,5%) stanowiły osoby posiadające świadectwo ukończenia kursu rolniczego (w 2002 – 71,8%). Mniej liczną grupę stanowiły osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym – 18,4% (w 2002 – 15,5%) oraz średnim rolniczym – 15,5% (w 2002 – 10,6%). Osoby z wykształceniem wyższym rolniczym stanowiły 3,3% ogółu producentów rolnych (w 2002 – 1,7%), a z wykształceniem policealnym – 0,4% (w 2002 – 0,3%)¹⁸⁸. Jak wskazują badania innych autorów, właśnie wykształce-

¹⁸⁵ *Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2007–2020*, Rzeszów 2006, s. 39–40.

¹⁸⁶ Szerzej na temat zasobów ziemi i ich wykorzystania w województwie podkarpackim można przeczytać m.in. w publikacji: G. Ślusarz, *Zasoby ziemi Podkarpacia i ich wykorzystanie* [w:] *Strukturalne i przestrzenne uwarunkowania rozwoju podkarpackiego rolnictwa*, red. A. Czudec, M. Cierpiął-Wolan, Uniwersytet Rzeszowski, Wyd. Fosze, Rzeszów 2013, s. 27–45.

¹⁸⁷ Obliczenia własne na podstawie *Roczników statystycznych województwa podkarpackiego* oraz *Roczników statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej*.

¹⁸⁸ Na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

nie jest jednym z podstawowych czynników wpływających na zachowania produkcyjne rolników w procesie dostosowywania się do zmian warunków gospodarowania¹⁸⁹.

Produkcja rolnicza, a zwłaszcza roślinna w zdecydowanej większości gospodarstw województwa podkarpackiego ma charakter wielostronny, a więc niewyspecjalizowany. Można zatem przypuszczać, że jest ona dostosowana do lokalnych uwarunkowań kształtujących produktywność rolnictwa. Charakterystyka sposobu organizacji produkcji roślinnej w województwie podkarpackim została przedstawiona za pomocą danych obrazujących strukturę użytkowania ziemi, użytków rolnych oraz zasiewów (tabele 18 i 19). Z uwagi na to, że w 2007 r. wprowadzono określenie „użytki rolne w dobrej kulturze rolnej”, na które składają się: łąki i pastwiska trwałe, sady, ogrody przydomowe, zasiewy i grunty ugorowane¹⁹⁰, porównanie struktury użytkowania ziemi z poprzednich spisów rolnych w odniesieniu do 2010 r. stało się niemożliwe. Zatem w tabeli 18 zaprezentowano jedynie strukturę dla 2010 r.

Tabela 18

Struktura użytkowania ziemi w województwie podkarpackim w 2010 r. w przekroju wybranych grup obszarowych gospodarstw rolnych (dane szacunkowe, w %)

Wy- szcze- gólnienie	Powie- rzczenia ogółem	Użytki rolne								Lasy i grun- ty leśne	Pozo- stałe grun- ty
		Ogółem	z tego w dobrej kulturze rolnej						Pozo- stałe		
			Ra- zem	za- sie- wy	grunty ugoro- wane	sady	łąki	pa- stwi- ska			
2010	100	81,9	70,9	38,5	5,9	1,6	21,6	3,4	11,0	9,1	9,0
do 1 ha	100	57,7	78,8	36,9	12,7	3,7	24,4	1,3	21,2	14,6	27,7
1–5 ha	100	80,8	86,5	43,4	9,2	2,1	29,2	2,6	13,5	10,7	8,5
5–10 ha	100	84,9	91,9	50,6	6,2	1,5	29,3	4,3	8,0	9,4	5,7
10–20 ha	100	88,4	95,2	55,4	4,8	1,8	26,9	6,1	4,8	7,6	4,0
20–30 ha	100	90,9	96,6	56,9	5,4	1,5	25,9	6,9	3,4	5,4	3,7
30–50 ha	100	93,6	97,2	58,3	4,3	1,9	25,6	8,1	2,8	4,1	2,3
> 50 ha	100	89,2	76,8	47,8	3,3	1,6	17,5	6,6	23,3	3,6	7,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

¹⁸⁹ Por. M. Cyrek, *Wykształcenie jako czynnik różnicujący pozycję na rynku pracy w gospodarce opartej na wiedzy* [w:] *Spoleczeństwo informacyjne. Stan i kierunki rozwoju w świetle uwarunkowań regionalnych*, red. C. Hales, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008, s. 257–267; B. Gołębiewska, B. Klepacki, *Wykształcenie rolników jako forma różnicująca sytuację gospodarstw rolniczych*, http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt/42_Golebiewska_Klepacki.pdf (dostęp: 02.04.2009); B. Klepacki, *Wykształcenie rolników...*, s. 82–94.

¹⁹⁰ Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie minimalnych norm z dnia 12 marca 2007 r. z późn. zm. (Dz.U. z 2010 r., nr 39, poz. 211).

Informacje zawarte w tabeli 18 dowodzą tego, że w porównaniu do niektórych danych z poprzednich spisów rolnych zmalała na przykład powierzchnia lasów i gruntów leśnych oraz gruntów pozostałych. Świadczyć to może o zagospodarowaniu tych gruntów i przeznaczeniu ich na produkcję rolniczą.

Sposób produkcyjnego wykorzystania gruntów ornych można opisać poprzez strukturę zasiewów. Zapewnia ona odpowiednie dochody dzięki uprawie najbardziej opłacalnych roślin towarowych. Równie istotną funkcją jest też zachowanie warunków wewnętrznego zbilansowania potrzeb paszowych i nawozowych oraz racjonalnego wykorzystania zasobów pracy i siły mechanicznej w ciągu roku. Kształtowanie się struktury zasiewów w województwie podkarpackim w okresie 2002–2010 oraz w Polsce w 2010 r. obrazują dane zamieszczone w tabeli 19.

Tabela 19
Struktura zasiewów w woj. podkarpackim w latach 2002 i 2010 oraz w Polsce w 2010 r. (w %)

Wyszczególnienie	2002	2010	Polska 2010
Zboża ogółem	77,6	74,0	73,3
w tym:			
– pszenica	50,1	40,5	29,8
– żyto	6,1	7,0	14,8
– pszenżyto	2,9	8,1	18,5
– jęczmień	4,0	8,5	13,6
– owies	6,6	13,1	8,1
– kukurydza na ziarno	2,0	5,7	3,3
– mieszanki zbożowe	5,9	15,0	15,3
Strączkowe jadalne	0,2	0,3	0,4
Ziemniaki	13,1	10,0	3,7
Przemysłowe	2,8	7,4	11,2
Pastewne	4,0	5,6	8,3
Pozostałe	2,3	2,7	3,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie), Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2005; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012; *Uprawy rolne i wybrane elementy metod produkcji roślinnej*, Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2011.

Na podstawie analizy danych z tabeli 19 można stwierdzić, że w okresie 2002–2010 nastąpiły zmiany w strukturze zasiewów w województwie podkarpackim. Zmniejszył się odsetek powierzchni zasiewów przeznaczonych pod uprawę zbóż z 77,6% w 2002 do 74,0% w 2010 r. Nastąpił spadek udziału uprawy pszenicy (o 9,6 pkt proc.). Na uwagę zasługuje duży wzrost powierzchni upraw, tj. mieszanek zbożowych (o 9,1 pkt proc.), owsa (o 6,5 pkt proc.), pszenżyta (o 5,2 pkt proc.), przemysłowych (o 4,6 pkt proc.) oraz jęczmienia (o 4,5 pkt proc.). Zmiany, jakie nastąpiły w strukturze zasiewów uprawianych zbóż, należy

traktować jako pozytywne, gdyż produktywność pszenżyta oraz kukurydzy jest nieco wyższa niż pozostałych upraw zbożowych. Odnotowano również spadek udziału uprawy ziemniaków (o 3,1 pkt proc.). W odniesieniu do kraju (dla 2010 r.) udział w strukturze zasiewów w województwie jest wyższy w przypadku takich upraw, jak: pszenica, owies, ziemniaki i kukurydza na ziarno. W przypadku pozostałych upraw ich udziały są dużo mniejsze niż średnio w kraju (szczególnie pszenżyta, żyta, jęczmienia i przemysłowych).

Wśród pozostałych upraw na uwagę zasługuje duży udział warzyw i owoców stanowiących niezbędny surowiec dla lokalnego przetwórstwa spożywczego. W 2010 r. uprawę warzyw gruntowych prowadzono na powierzchni 5432 ha (na 5676 ha w 2002 r.), a szczegółową ich strukturę prezentuje tabela 20.

Tabela 20

Struktura upraw warzyw i owoców w woj. podkarpackim w latach 2002 i 2010 (w %)

Wyszczególnienie	2002	2010
Warzywa, w tym:		
– marchew jadalna	17,6	17,5
– kapusta	18,6	14,7
– cebula	12,1	11,5
– buraki ćwikłowe	9,3	9,9
– ogórki	9,9	9,0
– pomidory	4,7	5,2
– kalafior	5,4	3,8
– warzywa pozostałe	22,4	28,4
Drzewa i krzewy owocowe, w tym:		
– jabłonie	58,2	50,1
– wiśnie	12,1	7,8
– śliwy	10,4	7,8
– grusze	4,7	4,8
– czereśnie	3,1	3,2
– porzeczka	36,7	37,2
– truskawka	36,4	13,6
– malina	18,2	25,8
– agrest	3,0	2,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie), Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2005; *Rocznik statystyczny województwa podkarpackiego 2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2013.

W roku 2010 sady obejmowały 11 733 ha powierzchni (6992 ha w 2002 r.), a wśród drzew owocowych największe znaczenie miały: jabłonie (50,1%), wiśnie (7,8%), śliwy (7,8%), grusze (4,8%) oraz czereśnie (3,2%) (w 2002 r. odpowiednio: 58,2%, 12,1%, 10,4%, 4,7% i 3,1%). Istotne znaczenie dla przetwórstwa ma również uprawa krzewów owocowych, plantacje jagodowe oraz uprawa truska-

wek. Uprawa owoców miękkich w gospodarstwach rolnych w 2010 r. była prowadzona na powierzchni 6155 ha (na 3501 ha w 2002 r.), a szczegółową ich strukturę obrazuje tabela 20. Spośród nich w 2010 r. największy udział w powierzchni uprawy posiadały: porzeczki (37,2%), maliny (25,8%), truskawki (13,6%), agrest (2,2%) (w 2002 r. odpowiednio: 36,7%, 18,2%, 36,4% i 3,0%). Wśród pozostałych owoców na szczególną uwagę zasługuje początkująca i dynamicznie rozwijająca się w tym regionie uprawa winorośli. W ciągu ostatnich dziesięciu lat w województwie podkarpackim powstało blisko 150 winnic, które szacunkowo łącznie zajmują ok. 100 ha powierzchni (w 2002 r. jedynie 4 ha). Przeciętne gospodarstwo winiarskie obejmuje ok. 20–30 arów (takich jest najwięcej), choć nie brakuje dużych nasadzeń 2–3-hektarowych z tendencją do rozszerzania uprawy¹⁹¹.

Tabela 21
Poziom nawożenia mineralnego (NPK) w woj. podkarpackim na tle kraju w latach 2005–2013
(na 1 ha UR w kg)

Wyszczególnienie	Poziom nawożenia NPK w latach (na 1 ha UR w kg):								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	102,4	123,3	121,8	117,9	114,7	119,6	129,1	125,8	133,0
Podkarpacie	66,1	61,3	64,4	66,1	55,4	59,1	59,3	60,9	74,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rolnictwo w 2005–2013 roku*, GUS, Warszawa 2006–2014; *Rolnictwo w województwie podkarpackim w 2005–2013 roku*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014.

Tabela 22
Poziom nawożenia wapniowego (CaO) w woj. podkarpackim na tle kraju w latach 2005–2013
(na 1 ha UR w kg)

Wyszczególnienie	Poziom nawożenia CaO w latach (na 1 ha UR w kg):								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Polska	91,5	54,8	37,4	32,9	38,1	39,8	37,6	33,9	43,4
Podkarpacie	74,5	6,6	10,7	14,8	15,4	15,0	12,8	7,5	21,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rolnictwo w 2005–2013 roku*, GUS, Warszawa 2006–2014; *Rolnictwo w województwie podkarpackim w 2005–2013 roku*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014.

Plony większości roślin są od kilku do kilkunastu procent niższe od średnich osiągniętych w kraju. Jedną z przyczyn tego stanu jest niższy poziom nawożenia mineralnego (tabele 21 i 22). W okresie transformacji gospodarczej dostosowanie rolnictwa do warunków gospodarki rynkowej odbyło się głównie poprzez eksten-

¹⁹¹ E. Wawro, *Podkarpackie winiarstwo*, <http://www.winiarzepodkarpacia.pl/o-nas/podkarpacie-winiarstwo> (dostęp: 02.01.2015).

syfikację, w tym obniżenie kosztów produkcji, zwłaszcza poprzez mniejsze stosowanie środków produkcji rolniczej. Analizując dane przedstawione w tabeli 21, należy stwierdzić, że poziom nawożenia NPK (na 1 ha UR w kg) w województwie podkarpackim w latach 2005–2013 był średnio niższy o 47,8% od średniego krajowego. W przypadku nawożenia CaO (tabela 22) sytuacja jest podobna – jego poziom w latach 2005–2013 był średnio niższy o 56,5% od przeciętnego w kraju.

Zmiany w organizacji produkcji roślinnej województwa podkarpackiego są przejawem zarówno ekstensyfikacji produkcji, jak też jej racjonalizacji. Ekstensyfikacja przejawia się poprzez wyłączenie z rolniczego użytkowania części gruntów ornych oraz zmniejszenie udziału roślin bardziej pracochłonnych, natomiast racjonalizacja to zmiana proporcji upraw na korzyść roślin jednostkowo bardziej wydajnych¹⁹². Niezaprzeczalnym atrybutem produkcji roślinnej na większości obszaru województwa podkarpackiego jest jej niepodważalna wysoka jakość, uzyskiwana w czystym ekologicznie środowisku, niejednokrotnie metodami tradycyjnymi, przy niskich nakładach nawozów mineralnych i chemicznych środków ochrony roślin¹⁹³.

Drugim podstawowym działem produkcji rolniczej jest produkcja zwierzęca. Skala produkcji zwierzęcej zależna jest głównie od następujących czynników:

- wewnętrznych określających rozmiary i kierunki produkcji zwierzęcej w stosunku do naturalnych zasobów paszowych, zapewniających racjonalną równowagę obornikową w gospodarstwie;
- zewnętrznych ekonomicznych, jakie ukształtowały się pod wpływem popytu na produkty zwierzęce;
- postępu technicznego oraz wiążących się z nim technologii produkcji.

Tabela 23

Obsada zwierząt gospodarskich na 100 ha użytków rolnych w województwie podkarpackim w latach 2002 i 2010

Wyszczególnienie	2002	2010	2002 = 100,0
Bydło	25,5	18,2	71,4
– krowy	18,0	10,8	60,0
Trzoda chlewna	46,1	42,1	91,3
Owce	1,9	2,8	147,4
Konie	4,1	2,6	63,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie); *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

¹⁹² E. Otoliński, *Przemiany struktury agrarnej...*, s. 127.

¹⁹³ *Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej województwa podkarpackiego. Aktualizacja „Strategii rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2007–2013”*, Regionalne Obserwatorium Terytorialne, Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, Rzeszów 2013, s. 190–196.

Sposób organizacji produkcji zwierzęcej określa obsada zwierząt gospodarskich oraz wskaźniki ich jednostkowej produktywności. Dane dotyczące obsady zwierząt gospodarskich w województwie podkarpackim w latach 2002 i 2010 prezentuje tabela 23.

Analiza danych przedstawionych w tabeli 23, jak również danych PSR 2010 prowadzi do wniosku, że w województwie podkarpackim obsada zwierząt gospodarskich istotnie różni się od średniej w kraju. W roku 2010 pogłowie bydła wynosiło 18,2 sztuki w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych i było ponad dwukrotnie niższe od średniej krajowej wynoszącej 37,2 sztuk. Podobnie kształtowała się obsada trzody chlewnej, która w 2010 r. wynosiła 42,1 sztuki i była również ponad dwukrotnie niższa od przeciętnej krajowej wynoszącej 98,5 sztuk¹⁹⁴.

W porównaniu do roku 2002 w 2010 stan pogłowia i obsada wszystkich gatunków zwierząt, z wyjątkiem owiec, uległy poważnemu obniżeniu. Obsada bydła zmniejszyła się aż o 28,6% (w tym krów aż o 40%), trzody chlewnej o 8,7%, a koni aż o 36,6%. Zaobserwowana dynamika spadku pogłowia poszczególnych gatunków zwierząt gospodarskich, z wyjątkiem owiec, była wyższa niż w kraju. Znaczne ograniczenie pogłowia zwierząt gospodarskich jest związane z ekstensyfikacją organizacji produkcji rolniczej, co jest procesem negatywnym, gdyż uniemożliwia pełne wykorzystanie potencjalnych zasobów pasz, siły roboczej i budynków inwentarskich.

W produkcji zwierzęcej stosunkowo dużą rolę odgrywa chów bydła mlecznego i cieląt, których udział w pogłowie krajowym wynosił odpowiednio 2,6% i 1,4%. O dużym znaczeniu chowu bydła świadczy również wspomniana już wysoka obsada pogłowia zwierząt w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych. Jednak w przeliczeniu na jedno gospodarstwo w 2010 r. pogłowie zarówno bydła (2,8 sztuki), krów (1,8 sztuki), jak i trzody chlewnej (9 sztuk) jest odpowiednio o 75%, 69% i 38% niższe niż średnio w Polsce. Świadczy to o skali produkcji zwierzęcej w województwie i jej ekstensywnym charakterze. Charakterystyczną cechą regionu jest znaczna liczba koni, które stanowią 5,6% stada tych zwierząt w Polsce.

W organizacji produkcji zwierzęcej na obszarze województwa podkarpackiego na szczególną uwagę zasługują dwa zasadnicze problemy. Pierwszym jest prowadzenie produkcji zwierzęcej tylko przez małą część gospodarstw rolnych, drugim zaś jest jej dekoncentracja, a więc mała liczebność stad poszczególnych gatunków zwierząt. Wyniki spisów rolnych wykazują, iż w 2010 r. chowem bydła zajmowało się 15,9% ogółu gospodarstw województwa (w 2002 – 33,1%), w tym chowem krów 15% (w 2002 – 32,3%). Jednocześnie chów trzody chlew-

¹⁹⁴ Na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012; *Charakterystyka gospodarstw rolnych*, Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2012.

nej był prowadzony w 12,7% (w 2002 – 19,9%), a chów owiec zaledwie w 0,3% (w 2002 – 0,3%) gospodarstw rolnych. Z przedstawionych danych jednoznacznie wynika, iż zdecydowana większość gospodarstw zrezygnowała z prowadzenia produkcji zwierzęcej, tym samym powodując naruszenie wewnętrznego bilansu paszowego. W tych podmiotach gospodarujących utrudniony bowiem jest płodozmian, co negatywnie wpływa na produktywność czynników wytwórczych. Warto zauważyć, że jest to zjawisko obserwowane nie tylko w województwie podkarpackim, ale i w całym kraju¹⁹⁵.

Drugim istotnym problemem produkcji zwierzęcej jest jej dekoncentracja, a więc mała liczebność stad poszczególnych gatunków zwierząt gospodarskich. Dane liczbowe charakteryzujące to zagadnienie w 2002 i 2010 r. zostały zaprezentowane w tabelach 24 i 25.

Tabela 24

Gospodarstwa rolne według skali chowu zwierząt gospodarskich w woj. podkarpackim w 2002 r.

Wyszczególnienie	Liczba sztuk			
	gospodarstwa posiadające bydło			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
Odsetek gospodarstw	82,0	12,9	4,2	0,9
Odsetek bydła	56,9	22,6	13,4	7,2
	gospodarstwa posiadające krowy			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
Odsetek gospodarstw	93,3	5,2	1,3	0,2
Odsetek krów	80,0	11,8	5,4	2,8
	gospodarstwa posiadające trzodę chlewną			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
Odsetek gospodarstw	55,9	17,3	12,3	14,5
Odsetek trzody	14,1	9,7	12,8	63,4
	gospodarstwa posiadające owce			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
Odsetek gospodarstw	19,2	31,2	22,2	27,4
Odsetek owiec	3,1	4,4	9,1	83,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Powszechny Spis Rolny 2002 (województwo podkarpackie), *Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2003.

W województwie podkarpackim w 2010 r. aż 74,3% gospodarstw (w 2002 – 82%) zajmujących się chowem bydła posiadało tylko 1–2 sztuki bydła. W tej

¹⁹⁵ Por. A. Olszańska, *Rynek...*, s. 57–73; H. Runowski, *Kierunki zmian w produkcji zwierzęcej w kontekście zrównoważonego rozwoju rolnictwa*, „Przegląd Hodowlany” 2013, t. 81, nr 5, s. 1–5; T. Wojewodzic, J. Mikołajczyk, *Dywestycje produkcyjne w gospodarstwach towarowych – próba identyfikacji skali zjawiska*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2011, nr 4, s. 76–87.

grupie gospodarstw znajdowało się 34,9% pogłównia bydła (56,9% w 2002 r.). Z reguły im wyższy jest stopień koncentracji stad bydła, tym mniejszy jest odsetek gospodarstw utrzymujących ten gatunek zwierząt. Stada o liczebności przekraczającej 10 sztuk w 2010 r. posiadało 3,9% gospodarstw utrzymujących bydło (0,9% w 2002 r.). O jeszcze większej skali dekoncentracji można mówić w przypadku chowu krów. Aż 87,2% gospodarstw w 2010 r. utrzymywało tylko 1–2 krowy (93,3% w 2002 r.). W tej grupie gospodarstw w 2010 r. znajdowało się 55,7% pogłównia krów (80,0% w 2002 r.). Gospodarstwa utrzymujące przynajmniej 5 krów w 2010 r. stanowiły zaledwie 4,5% ogółu (1,5% w 2002 r.).

Tabela 25

Gospodarstwa rolne według skali chowu zwierząt gospodarskich w woj. podkarpackim w 2010 r.

Wyszczególnienie	Liczba sztuk			
	gospodarstwa posiadające bydło			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
Odsetek gospodarstw	74,3	14,6	7,2	3,9
Odsetek bydła	34,9	24,8	9,0	31,3
	gospodarstwa posiadające krowy			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
	Odsetek gospodarstw	87,2	8,3	2,6
Odsetek krów	55,7	14,0	10,4	19,9
	gospodarstwa posiadające trzodę chlewną			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
	Odsetek gospodarstw	53,1	12,4	13,8
Odsetek trzody	8,9	5,3	9,1	76,7
	gospodarstwa posiadające owce			
	1–2	3–4	5–9	10 i więcej
	Odsetek gospodarstw	20,2	22,8	17,5
Odsetek owiec	2,1	2,8	5,1	90,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

Zdecydowanie wyższą koncentracją charakteryzuje się chów trzody chlewnej. Chociaż 53,1% gospodarstw utrzymywało w 2010 r. tylko 1–2 sztuki (55,9% w 2002 r.), to jednak skupiały one łącznie tylko 8,9% pogłównia trzody chlewnej (14,1% w 2002 r.). Równocześnie 76,7% pogłównia trzody było utrzymywanych w 2010 r. w stadach o liczebności ponad 10 sztuk (63,4% w 2002 r.). Zaobserwowany stopień koncentracji trzody chlewnej umożliwia już mechanizację procesów produkcji, przyczyniając się do obniżki kosztów jednostkowych oraz uzyskania przewagi konkurencyjnej. Z drugiej strony sytuacja ta powoduje

nasilenie problemów ekologicznych¹⁹⁶. Zdaniem A. Olszańskiej większe stada dają szansę na optymalizację kosztów produkcji, racjonalne inwestycje, postęp technologiczny i biologiczny, właściwe wykorzystanie potencjału gospodarstwa i pracujących tam osób, a przy coraz mniejszych zyskach jednostkowych zapewnienie odpowiedniej skali przychodów. Ponadto przy większej skali produkcji zwiększa się też siła przetargowa dostawcy żywca w stosunku do podmiotów go skupujących¹⁹⁷. Warto podkreślić, że siła ta może być dodatkowo wzmacniana wraz z rozwojem różnych form integracji poziomej i pionowej¹⁹⁸.

Chowem owiec, jak wcześniej wykazano, zarówno w 2010, jak i 2002 r., zajmowało się zaledwie 0,3% gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim. Spośród tej grupy gospodarstw 43% posiadało mniej niż 5 owiec (50,4% w 2002 r.). Największy odsetek pogłowa owiec (90%) to jednak stada liczące ponad 10 sztuk (83,4% w 2002 r.) – stada takie posiadało 39,5% gospodarstw utrzymujących ten gatunek zwierząt gospodarskich (27,4% w 2002 r.). Gospodarstwa te zlokalizowane są głównie w rejonach Beskidu Niskiego i Bieszczad, gdzie ze względu na charakterystyczne dla terenów górskich warunki klimatyczno-glebowe możliwy jest ich wypas na trwałych użytkach zielonych.

Tabela 26

Zasoby siły pociągowej w rolnictwie województwa podkarpackiego w latach 2005–2009

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009
W tys. jedn. pociągowych:	724	794	838	881	882
siła pociągowa:					
żywa:	21	21	20	19	14
mechaniczna:	703	773	818	862	868
Na 100 ha UR w jednostkach pociągowych:	96,3	103,4	108,8	114,2	118,1
siła pociągowa:					
żywa:	2,9	2,7	2,6	2,5	1,8
mechaniczna:	93,4	100,7	106,2	111,7	116,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2009*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2010.

¹⁹⁶ Por. Ch.L. Delgado, *Policy, technical and environmental determinants and implications of the scaling – up of livestock production in four fast-growing developing countries: A synthesis*, FAO, Washington 2004; Z. Golaś, M. Kozera, *Ekologiczne konsekwencje koncentracji produkcji trzody chlewnej*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2008, nr 1(7), s. 29–42; K. Kuciński, *Gospodarka globalna*, Wyd. Kurpisz, Poznań 2002; E. Szymańska, *Produkcja żywca wieprzowego w zrównoważonym rozwoju rolnictwa*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 3, s. 89–103.

¹⁹⁷ A. Olszańska, *Rynek...*, s. 76.

¹⁹⁸ A.P. Wiatrak, *Kierunki i uwarunkowania zmian organizacji gospodarstw rolniczych (wybrane aspekty)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2001, t. III, z. 5, s. 15–19; A.P. Wiatrak, *Środki i sposoby rozwijania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1995, nr 2, s. 26–36.

Tabela 27

Zasoby siły pociągowej w rolnictwie Polski w latach 2005–2009

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009
W tys. jedn. pociągowych:	10 606	11 110	11 617	11 723	11 779
siła pociągowa:					
żywa:	224	226	227	223	199
mechaniczna:	10 382	10 884	11 390	11 500	11 580
Na 100 ha UR w jednostkach pociągowych:	66,7	69,3	71,8	72,6	73,0
siła pociągowa:					
żywa:	1,4	1,3	1,4	1,4	1,2
mechaniczna:	65,3	68,0	70,4	71,2	71,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rolnictwo w 2005–2009. Publikacje i opracowania*, GUS, Warszawa 2006–2010.

Tabela 28

Ciągniki w rolnictwie województwa podkarpackiego na tle kraju w latach 2005–2013**

Wyszczególnienie	2005	2006*	2007	2008	2009	2010	2013
Ciągniki w sztukach:							
woj. podkarpackie:	109 608	116 226	122 844	117 476	118 297	109 170	95 547
w tym w gosp. indyw.:	109 134	115 876	122 365	115 886	116 708	108 570	95 057
Powierzchnia UR na 1 ciągnik (w ha):							
woj. podkarpackie:	6,9	6,5	6,2	6,6	6,3	6,3	6,1
w tym w gosp. indyw.:	6,4	6,2	5,9	6,3	6,0	5,9	5,9
Polska (gosp. indyw.):	10,0	9,7	9,4	9,3	9,3	9,5	9,4

* Dane szacunkowe.

** Z uwagi na brak danych za lata 2011–2012 nie umieszczono ich w tabeli.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014; *Roczniki statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2005–2013*, GUS, Warszawa 2006–2014.

Rozwój produkcji rolniczej w istotny sposób uzależniony jest od zasobów siły pociągowej. Charakterystykę tych zasobów w województwie podkarpackim, jak też w kraju obrazują tabele 26 i 27. Z uwagi na zmianę metodologii badań przez urzędy statystyczne po 2009 r. charakterystykę siły pociągowej przedstawiono za okres 2005–2009. Na podstawie tych danych można sformułować wnioski, że w omawianym regionie zasoby siły pociągowej znacząco przewyższały średnią krajową. W analizowanym okresie w przeliczeniu na 100 ha UR siła pociągowa przewyższała analogiczną wartość krajową średnio o ponad 50%. Podobna różnica występuje w przypadku przeliczenia ciągników na 100 ha UR. Ma to istotny związek z rozdrobnieniem gospodarstw i niskim poziomem rozwoju usług mechanizacyjnych na badanym obszarze. Charakterystyczną cechą siły pociągowej w rolnictwie omawianego regionu jest prawie 2-krotnie większy

niż w rolnictwie krajowym udział żywej siły pociągowej na 100 ha UR. W tabeli 28 przedstawiono charakterystykę nasycenia ciągnikami rolniczymi gospodarstw województwa podkarpackiego na tle sytuacji w kraju. Warto zauważyć, że mimo nieznacznego wzrostu liczby ciągników w 2007 r., a następnie spadku w kolejnych latach powierzchnia użytków rolnych przypadająca w tym rejonie na 1 ciągnik była w analizowanym okresie zbliżona i jednocześnie mniejsza o ponad 35% niż średnio w Polsce.

Reasumując, należy podkreślić, iż warunki przyrodnicze województwa podkarpackiego sprzyjają produkcji rolniczej. Mimo zróżnicowania topograficznego województwo podkarpackie charakteryzuje się stosunkowo dogodnymi warunkami niezbędnymi do rozwoju produkcji rolniczej. Syntetyczny współczynnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej wyznaczony przez Instytut Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa, a uwzględniający przydatność gleb, ukształtowanie powierzchni, stosunki wodne i warunki klimatyczne, kształtuje się na poziomie 70,4 pkt¹⁹⁹. Przyjmuje on zatem wartość wyższą od średniej krajowej wynoszącej 66,6 pkt²⁰⁰, co może stanowić przesłankę potencjalnego rozwoju różnorodnych kierunków produkcji rolniczej.

Dostosowanie rolnictwa do zasad gospodarki rynkowej polegało głównie na obniżaniu kosztów, zwłaszcza poprzez ograniczanie nakładów na produkcję, czyli jej ekstensyfikację²⁰¹. Ograniczono zatem stosowanie elementów postępu biologicznego i środków plonotwórczych. Rozdrobnienie i ekstensyfikacja odnoszą się także do produkcji zwierzęcej. Mała jej skala w przytłaczającej większości gospodarstw podnosi koszty jednostkowe. Ponadto znaczne rozproszenie produkcji oraz niejednorodność wytwarzanych artykułów utrudnia zbyt po korzystnej cenie oraz ogranicza możliwości nawiązywania wszelkich form integracji samych producentów rolnych, jak również rolnictwa z lokalnym przetwórstwem spożywczym.

3.2. Kwantyfikacja i analiza związków pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym

Stopień powiązania gospodarstwa z rynkiem można próbować mierzyć w różnoraki sposób. Może to być zakres korzystania przez to gospodarstwo ze

¹⁹⁹ Szczegółowa ocena jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej w punktach w przekroju powiatów województwa podkarpackiego została zestawiona w tabeli 43 niniejszego opracowania.

²⁰⁰ T. Witek, T. Górski, *Przyrodnicza bonitacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce*, IUNG w Puławach, Warszawa 1977, s. 14–45.

²⁰¹ Por. A. Czyżewski, *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego* [w:] *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej – ujęcie makro- i mikroekonomiczne*, red. A. Czyżewski, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 16–23; M. Polna, *Intensywność organizacji rolnictwa w Polsce w latach 1996–2002*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2009, nr 2(12), s. 157–165; M. Wigier, *Model rozwoju rolnictwa polskiego w świetle efektów realizacji WPR*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 1, s. 22–41.

wszystkiego, co płynie doń z zewnątrz. Istotnym miernikiem może być w tym przypadku wielkość zakupów artykułów do produkcji, takich jak materiał siewny, nawozy mineralne, środki ochrony roślin, pasze itp., których rozmiary świadczą o możliwościach produkcyjnych gospodarstw. Ważną miarę powiązań gospodarstwa rolnego z rynkiem może stanowić zakres i stopień korzystania z najemnej siły roboczej, z doradztwa rolniczego, bezpośredniej wiedzy specjalistów i ekspertów, z kredytów i pożyczek lub też informacji dostępnych w środkach masowego przekazu. Czynniki te bezpośrednio lub pośrednio wpływają na relacje gospodarstwa z otoczeniem rynkowo-instytucjonalnym, determinując jednocześnie jego zdolności produkcyjne i rozwojowe. Równie istotnym wyznacznikiem tego typu powiązań jest rozmiar i rodzaj współpracy z innymi producentami (np. uczestnictwo w zespołach czy grupach producenckich), które w większości przypadków, dzięki osiąganym pozytywnym efektom integracji poziomej producentów rolnych, prowadzą do zainicjowania i rozwoju efektywnych więzi w układzie pionowym (grupa producencka – zakład przetwórczy czy grupa producencka – struktura klastrowa).

Produkcja globalna rolnictwa w województwie podkarpackim przy uwzględnieniu naturalnych warunków przyrodniczych nie odbiega w zasadzie od poziomu krajowego, zdecydowanie niższy jest natomiast udział produkcji towarowej. U podstaw znaczących dysproporcji między produkcją globalną a produkcją towarową leży duży udział samozaopatrzenia ludności wiejskiej, co powoduje, że rolnictwo regionu jest w mniejszym stopniu powiązane z gospodarką krajową poprzez rynek. Niska produkcja towarowa decyduje także o kondycji ekonomicznej gospodarstw, a tym samym o ich małej podatności na intensyfikację swojej produkcji rolniczej²⁰².

Miernikiem stanu zaawansowania, jak też przesłanką rozwoju powiązań integracyjnych, o czym już wspomniano, może być udział produkcji towarowej w produkcji globalnej. Relacje między produkcją towarową a produkcją globalną w Polsce w latach 2005–2013 zostały zamieszczone w tabeli 29. Na podstawie przedstawionych danych można stwierdzić rosnącą tendencję (z wyjątkiem lat 2007 i 2008 oraz 2010 i 2011) udziału produkcji towarowej w ogólnej produkcji globalnej rolnictwa krajowego. Świadczy to o wzroście poziomu towarowości gospodarstw rolnych, wzroście wymiany rynkowej dokonywanej przez te gospodarstwa, co sprzyja rozwojowi powiązań tych podmiotów z otoczeniem rynkowym. Odnotowany spadek udziału produkcji towarowej w ogólnej produkcji globalnej w wymienionych latach był głównie efektem globalnego kryzysu gospodarczego, który dotknął również polskie rolnictwo, przekładając się na niższą wartość produkcji towarowej.

²⁰² S. Homa, *Diagnoza stanu rolnictwa i obszarów wiejskich w województwie podkarpackim* [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską*, cz. I, Konferencja Naukowa, Rzeszów 1999, s. 15.

Tabela 29

Produkcja towarowa i globalna rolnictwa w Polsce w latach 2005–2013 (mln zł, %)

Wyszczególnienie	Produkcja towarowa (w mln zł)	Produkcja globalna (w mln zł)	Udział prod. towarowej w prod. globalnej (w %)
2005	42 907,0	63 337,2	67,7
2006	45 898,9	65 083,4	70,5
2007	52 498,7	81 509,2	64,4
2008	56 265,0	83 126,5	67,7
2009	57 064,6	80 130,2	71,2
2010	59 357,1	84 484,2	70,3
2011	71 263,1	100 674,7	70,8
2012	74 967,0	103 114,0	72,7
2013	80 304,0	107 811,0	74,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2005–2013*, GUS, Warszawa 2006–2014.

Dane liczbowe obrazujące udział produkcji towarowej i globalnej w rolnictwie województwa podkarpackiego w skali kraju w latach 2005–2013 zamieszczono w tabeli 30.

Tabela 30

Udział produkcji towarowej i globalnej rolnictwa w woj. podkarpackim w skali kraju w latach 2005–2013 (w %)

Wyszczególnienie	Udział produkcji towarowej w skali kraju (w %)	Udział produkcji globalnej w skali kraju (w %)
2005	2,9	3,6
2006	2,9	3,5
2007	3,0	3,7
2008	2,7	3,4
2009	2,6	3,1
2010	2,2	2,7
2011	2,1	2,7
2012	2,0	2,5
2013	2,1	2,5

Źródło: *Roczniki statystyczne województw 2006–2015*, GUS, Warszawa 2007–2016.

Dane zaprezentowane w tabeli 29 wskazują, że udział produkcji towarowej w produkcji globalnej w Polsce kształtuje się w granicach od 64,4% do 74,5%, natomiast udział ten w województwie podkarpackim jest znacznie niższy aniżeli w kraju (średnio aż o kilkanaście pkt proc.). Niski udział odnotowuje się również w przypadku udziału produkcji towarowej i globalnej województwa w skali kraju (tabela 30). Można sądzić, że związane jest to głównie z rozdrobnioną strukturą agrarną. W drobnych gospodarstwach rolnych województwa podkar-

packiego znaczną część produkcji przeznaczają się na samozaopatrzenie rodziny producenta rolnego. Ponadto dane zamieszczone w tabeli 30 wskazują na tendencję spadkową udziału województwa w rolniczej produkcji towarowej kraju (spadek o 0,8 pkt proc.). Podobną tendencję (z wyjątkiem 2007 r., kiedy nastąpił nieznaczny wzrost) obserwuje się również w przypadku udziału województwa w krajowej produkcji globalnej rolnictwa (spadek o 1,1 pkt proc.).

Wśród czynników sprzyjających rozwojowi powiązań integracyjnych znaczącą rolę pełni też skup produktów rolnych możliwy dzięki funkcjonowaniu powołanych do tego celu instytucji. Stosunkowo duża część produkcji trafia do dalszego przetworzenia dzięki temu rodzajowi działalności gospodarczej prowadzonej zarówno przez duże zakłady przetwórcze, jak i przez małe firmy ze sfery agrobiznesu, stanowiące otoczenie dla rolnictwa indywidualnego i pełniące często rolę lokalnego integratora w kontaktach rolnika-producenta ze sferą przetwórstwa i obrotu rolnego. O tym, jak ważną rolę odgrywa skup w procesie obrotu towarowego, świadczą dane zawarte w tabeli 31.

Tabela 31

Produkcja i skup zbóż, ziemniaków, mleka, warzyw i owoców oraz mięsa, tłuszczów i podrobów w województwie podkarpackim w latach 2005–2013

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Udział skupu średnio (w %)
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>II</i>
Zbiory zbóż podstawowych: Skup zbóż podst.: (w tys. ton) Udział skupu (%):	674,4 76,6 11,3	574,6 86,4 15,0	660,2 78,6 11,9	762,1 74,3 9,7	730,9 130,7 17,9	557,3 94,7 17,0	534,4 70,6 13,2	577,5 113,5 19,6	516,7 106,2 20,5	14,9
Zbiory ziemniaków: Skup ziemniaków: (w tys. ton) Udział skupu (%):	875,9 13,4 1,5	859,3 9,7 1,1	1076,5 17,4 1,6	918,2 18,5 2,0	853,1 21,7 2,5	690,1 13,9 2,0	682,3 27,6 4,0	551,1 29,8 5,4	490,1 28,7 5,8	2,6
Produkcja mleka: Skup mleka: (w mln litrów) Udział skupu (%):	460,7 129,4 28,1	404,3 124,3 30,7	414,6 117,4 28,3	407,9 118,7 29,1	336,1 110,6 32,9	271,9 101,2 37,2	253,7 97,1 38,3	236,8 109,7 46,3	245,3 110,3 44,9	33,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Produkcja warzyw ogółem:	249,4	222,4	198,7	179,2	162,1	128,6	174,3	121,7	106,4	12,3
Skup warzyw: (w tys. ton)	16,4	16,1	19,7	17,9	21,4	20,8	26,1	28,2	22,6	
Udział skupu (%):	6,6	7,2	9,9	9,9	13,2	16,2	14,9	23,2	21,2	
Produkcja owoców ogółem:	60,2	80,9	54,0	83,6	63,9	42,3	65,2	82,7	62,8	56,7
Skup owoców: (w tys. ton)	26,5	63,1	32,2	23,8	41,1	25,1	35,6	57,4	33,0	
Udział skupu (%):	44,0	78,0	59,6	28,5	64,3	59,3	54,6	69,4	52,5	
Produkcja żywca rzeźnego w przelicz. na mięso łącznie z tłuszczami i podrobami (w tys. ton):	102,3	108,0	116,5	93,4	98,1	89,6	81,4	80,2	82,1	63,9
Skup żywca rzeźnego w przelicz. na mięso łącznie z tłuszczami i podrobami (w tys. ton):	67,6	69,0	68,7	58,0	59,7	64,9	53,6	50,3	52,4	
Udział skupu (%):	66,1	63,9	58,9	62,1	60,8	72,4	65,8	62,7	63,8	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014.

Z analizy danych przedstawionych w tabeli 31 wynika, że udział skupu w produkcji wybranych artykułów rolnych w województwie podkarpackim był niski (z wyjątkiem żywca rzeźnego i owoców). Gospodarstwa rolne są jednak potencjalnymi kontrahentami do nawiązywania stosunków rynkowych i w sprzyjających warunkach otoczenia skłonnymi do integracji zarówno częściowej, jak i całkowitej. Podsumowując zaprezentowane dane liczbowe i nasuwające się wnioski, można stwierdzić, że województwo podkarpackie stanowi dobrą bazę do tworzenia grup producentów, grup marketingowych, struktur klastrowych, włączając w ten łańcuch powiązań zakłady przetwórcze, których znaczenie dla integracji gospodarczej jest bezsporne.

Symptodem określającym siłę powiązań integracyjnych jest udział producentów rolnych w cenie finalnej produktów żywnościowych. Kształtuje się on w granicach 40–70%²⁰³, ale prawdopodobnie jest wyższy niż w krajach bardziej rozwiniętych gospodarczo. R. Urban podaje, że w Polsce w 1989 r. dochodził nawet do 90% dzięki cenom dekretowanym²⁰⁴. Udział współczesnego sektora rolnego w wytwarzaniu finalnego produktu żywnościowego, jak również tworzeniu PKB wykazuje tendencję malejącą. Jednocześnie wzrasta w tym rachunku wkład pozarolniczych podmiotów gospodarki żywnościowej²⁰⁵. Malejący udział w wytwarzaniu finalnego produktu żywnościowego jest jedną z cech uniwersalnych charakteryzujących czynnik ziemi²⁰⁶. Problem deprecjonowania sektora rolnego przez mechanizm rynkowy przejawia się w nierealizowaniu przez rolnictwo całej wartości dodanej, którą tworzy²⁰⁷. System rynkowy, weryfikując wysokość cen, sprawia, iż otrzymywane wartości uwzględniają wysokie koszty przetwórstwa, co w praktyce częstokroć nie pozwala na wzrost wskaźnika powyżej 50%.

O stopniu zaawansowania powiązań integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym świadczy zagospodarowanie ważniejszych produktów rolnych. Odpowiednie dane liczbowe zostały przedstawione w tabeli 32. W województwie podkarpackim skup produkcji towarowej gospodarstw przez zakłady przetwórcze realizowany na zasadzie kontraktacji jest dominujący w przypadku takich produktów rolnych, jak: buraki cukrowe, rzepak, warzywa, zboża, żywiec wieprzowy, mleko i owoce. Świadczy to o dużej sile związków integracyjnych, jakie zachodzą między integratorem (którym w tym przypadku są lokalne zakłady przetwórcze) a producentami rolnymi skłonnymi do zawiera-

²⁰³ Na podstawie: *Skup i ceny produktów rolnych w 2013 roku*, GUS, Departament Rolnictwa, Warszawa 2014; *Skup i ceny produktów rolnych w 2014 roku*, GUS, Departament Rolnictwa, Warszawa 2015; *Skup i ceny produktów rolnych w 2015 roku*, GUS, Departament Rolnictwa, Warszawa 2016.

²⁰⁴ R. Urban, *Udział rolnika w cenie żywności*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 1991, nr 6.

²⁰⁵ M. Hamulczuk, S. Stańko, *Sezonowość i cykliczność cen oraz ich relacji w łańcuchu marketingowym wieprzowiny*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich” 2015, t. 102, z. 3, s. 7–19; G. Ślusarz, M. Cierpiał-Wolan, *Przeobrażenia strukturalne w rolnictwie Podkarpacia w dekadzie pełnego członkostwa Polski w UE*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2014, nr 361, s. 227–238; M. Wigier, *Wpływ polityki rolnej na zmiany strukturalne w rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 4(337), s. 15.

²⁰⁶ A. Czyżewski, A. Matuszczak, *Dylematy kwestii agrarnej w panoramie dziejów*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 90, Warszawa 2011, s. 15–18.

²⁰⁷ A. Czyżewski, *Rolnictwo w procesie reprodukcji. Różne wizje dostosowań rynkowych* [w:] *Kwestia agrarna w Polsce i na świecie*, red. B. Klepacki, Wyd. SGGW, Warszawa 2005, s. 127; A. Czyżewski, S. Stępień, *Wokół problemu „błędu złożenia” we Wspólnej Polityce Rolnej UE*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2010, nr 10(25), z. 4, s. 13–16; A. Woś, *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, IERiGŻ, Warszawa 2003, s. 54.

nia umów kontraktacyjnych. Odpowiadając na pytanie: czy rolnicy spodziewają się przedłużenia przez firmy kontraktu na kolejny okres, 26,2% z nich potwierdziło tę możliwość, wskazując na takie argumenty, jak: gwarancja zbytu surowców, korzystna forma i wieloletnia współpraca, solidność odbiorcy, wysoka jakość dostarczanego surowca, udziały w firmie przetwórczej, podstawowe źródło utrzymania rolnika, natomiast w przypadku takich produktów, jak: żywiec wołowy, drób i ziemniaki, trudno jest mówić o takich powiązaniach, gdyż ich sprzedaż odbywa głównie się poprzez punkty skupu oraz pośredników prywatnych.

Tabela 32

Sposoby rozdysponowania ważniejszych produktów rolnych analizowanych gospodarstw według miejsc zbytu w województwie podkarpackim w 2013 r.

Wyszczególnienie	Udział podmiotów w produkcji towarowej gospodarstw (w %)			
	zakłady przetwórcze (na zasadzie umów kontraktacyjnych)	punkty skupu	pośrednicy prywatni	razem
Żywiec wołowy	15,6	21,6	62,8	100
Żywiec wieprzowy	49,3	24,0	26,7	100
Drób	0,2	0,5	99,3	100
Mleko	49,0	42,8	8,2	100
Buraki cukrowe	94,6	2,4	3,0	100
Ziemniaki	3,5	62,6	33,9	100
Rzepak	92,9	0,9	6,2	100
Zboża	60,3	29,5	10,2	100
Warzywa	68,5	16,8	14,7	100
Owoce	43,1	39,2	17,7	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejną istotną miarą powiązań gospodarstw rolnych z otoczeniem, w tym również stanu zaawansowania powiązań z przemysłem spożywczym, są zakupy środków produkcji (materiałów)²⁰⁸. Zasoby czynników produkcji determinują możliwości produkcyjne gospodarstw, nakłady w nich ponoszone są ekonomicznym przejawem procesu wytwórczego, zatem wzrost produkcji wymaga coraz większych nakładów. Nowoczesne rolnictwo wymusza na gospodarstwach zakupy środków produkcji oraz regulowanie zobowiązań wobec państwa, co obliuguje je do wytwarzania określonych dóbr na sprzedaż. Oznacza to w praktyce, że nowoczesne gospodarstwa w coraz większym stopniu wiążą się z rynkiem, stając się przedsiębiorstwami, których celem jest osiągnięcie możliwie najwyższego dochodu decydującego o poziomie zaspokojenia potrzeb rodziny.

²⁰⁸ B. Gołębiowska, *Tendencje zmian w gospodarstwach rolniczych w ujęciu przestrzennym* [w:] *Procesy przystosowawcze przedsiębiorstw agrobiznesu do gospodarki rynkowej*, red. B. Klepacki, SGGW, „Wiś Jutra”, Warszawa 2005, s. 138.

Powiązania gospodarstw z otoczeniem odbywają się, jak wykazano, poprzez wydatki na zakup środków do produkcji, w tym między innymi przeznaczonych na bieżącą produkcję. Wśród badanych właścicieli gospodarstw rolnych aż 97,4% zaopatruje się w nawozy, a 93% rolników nabywa środki ochrony roślin, wskazując na najbliższe punkty sprzedaży detalicznej bądź hurtowej. Zaledwie 55,8% rolników zakupuje wapno, co świadczy o stosunkowo niskim poziomie wapnowania pól. Biorąc pod uwagę pozostałe środki produkcji, zaledwie 18% producentów rolnych nie decyduje się na ich zakup, wskazując na posiadanie własnych lub brak środków finansowych. Wydatki poniesione przez badane gospodarstwa na bieżącą produkcję były większe w gospodarstwach osiągających wyższą wartość produkcji towarowej. Ogółem w przeliczeniu na jednostkę powierzchni wartość kosztów bezpośrednich ponoszonych na produkcję rosła wraz ze wzrostem wartości produkcji towarowej. Może to świadczyć o zacieśnianiu się powiązań tych gospodarstw z rynkiem. Dzięki większej otwartości na rynek rósł dopływ do nich artykułów służących do produkcji z zewnątrz. Oceniając istniejący system zaopatrzenia w środki produkcji, 12,4% właścicieli gospodarstw rolnych wskazało, że jest on bardzo dobry, 57% – dobry, 24,2% – dostateczny, a 6,4% uznało, że jest on niedostateczny. Wśród rozwiązań, które mogłyby usprawnić funkcjonowanie systemu zaopatrzenia, ankietowani rolnicy wymieniali następujące: dostawy środków bezpośrednio do gospodarstwa, możliwość zapłaty po okresie produkcyjnym lub rozłożenia na raty, możliwość składania zamówień przez Internet²⁰⁹.

Siłę związków integracyjnych wyrażają ponadto cechy, które trudno jest skwantyfikować w odniesieniu do rolnictwa, jak też w odniesieniu do przetwórstwa. Pierwsze z nich dotyczą udziału producenta rolnego w strategii marketingowej układu zintegrowanego wyrażonego zakresem zadań związanych z kształtowaniem produktu, dystrybucją, promocją, polityką cenową, stopniem spełnienia reżimów technologicznych integratora, udziałem surowców rolnych o żądanej jakości w produkcji sprzedanej do zakładu przetwórstwa. W odniesieniu do przetwórstwa spożywczego cechy te dotyczą natomiast udziału wyrobów spożywczych spełniających europejskie normy jakościowe w ogólnej produkcji finalnej integratora, stopnia realizacji kontraktu, w tym praw i obowiązków obu stron, poziomu koncentracji kapitału w rolnictwie i przetwórstwie, jak również poziomu wyłączności zbytu płodów rolnych integratorowi²¹⁰.

W województwie podkarpackim, podobnie jak w Polsce, zarówno handel, jak i przetwórstwo spożywcze są reprezentowane przez spółki osobowe i kapitałowe, w tym również z udziałem kapitału zagranicznego. Przy takich rozwią-

²⁰⁹ Z. Królikowski, L. Pałasz, *Zastosowanie internetu w rolnictwie a rozwiązywanie problemów obszarów wiejskich (Zarys koncepcji)*, „Wieś i Rolnictwo” 2001, nr 4, s. 199–213.

²¹⁰ J. Piwowar, *System integracji rolnictwa...*, s. 116.

zaniach organizacyjnych wpływ producentów rolnych na funkcjonowanie pozarolniczych sfer agrobiznesu jest w zasadzie znikomy bądź żaden. Sprawia to, że niewielki jest również udział rolników w dochodach uzyskiwanych przez sektor przetwórstwa spożywczego i obrotu handlowego. Potwierdza to tendencję, że udział producentów rolnych w łańcuchu żywnościowym jest coraz mniejszy. Wyeliminowanie lub znaczące ograniczenie zakresu działania mechanizmu transferu wartości dodanej, o czym wspomniano wcześniej, wymaga rozwoju przetwórstwa w ramach gospodarstw rolnych, a przede wszystkim stworzenia możliwości funkcjonowania grup marketingowych oraz wzmocnienia pozycji już istniejących. Tylko w obliczu wielokierunkowych działań można liczyć na wzrost zainteresowania tą formą współpracy, czego konsekwencją będzie rozwój zaawansowanych powiązań rolnictwa z przemysłem spożywczym.

Wśród ankietowanych 500 gospodarstw rolnych województwa podkarpackiego w sposób subiektywny wydzielono trzy grupy w zależności od wysokości uzyskiwanej produkcji towarowej. Są to gospodarstwa uzyskujące produkcję towarową o wartości do 20 000 zł, od 20 000 zł do 40 000 zł oraz powyżej 40 000 zł. W tabeli 33 przedstawiono wybrane informacje o zasobach czynników produkcji w badanych grupach gospodarstw.

Tabela 33

Charakterystyka wybranych cech badanych gospodarstw i producentów rolnych w województwie podkarpackim w 2013 r.

Wyszczególnienie	Wybrane informacje o zasobach gospodarstw według uzyskiwanej wielkości produkcji towarowej		
	do 20 000 zł	od 20 000 do 40 000 zł	powyżej 40 000 zł
Liczba gospodarstw (ogółem)	348	83	69
Przeciętny obszar UR gospodarstwa (ha)	4,9	8,5	28,1
Średni wiek producenta rolnego (w latach)	46,6	45,9	45,3
Liczba osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR (średnio)	73,3	40,8	12,3
Odsetek rolników z wykształceniem rolniczym (%)	8,9	10,8	15,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analizując dane z tabeli 33, można zauważyć, że najliczniejszą grupę (69,6%) stanowiły gospodarstwa uzyskujące najniższą wartość produkcji towarowej, tj. do 20 000 zł. Zdecydowanie mniej było gospodarstw w grupie o średniej i najwyższej wartości produkcji towarowej. Gospodarstwa największe

(o średnim areale 28,1 ha UR), uzyskujące wartość produkcji towarowej powyżej 40 000 zł, stanowiły 13,8% ogółu ankietowanych gospodarstw.

Analiza badanych gospodarstw wykazuje, że istnieje związek między ich powierzchnią a poziomem produkcji towarowej – wraz ze wzrostem przeciętnego obszaru użytków rolnych wartość produkcji towarowej ulegała zwiększeniu. Dane zawarte w tabeli 33 pozwalają zaobserwować również związek między wartością produkcji sprzedanej a wiekiem producentów rolnych i posiadaniem przez nich wykształceniem rolniczym. Analiza danych przedstawionych w tej tabeli wskazuje bowiem na dodatni wpływ zarówno wykształcenia rolniczego, jak i wieku rolników na zaawansowanie kontaktów z rynkiem oraz na poziom uzyskiwanej produkcji towarowej. W grupie gospodarstw o najwyższej wartości produkcji towarowej znaleźli się rolnicy najmłodszy i jednocześnie w tej grupie odnotowano najwyższy odsetek producentów rolnych posiadających wykształcenie rolnicze.

Analiza zatrudnienia, a zwłaszcza liczby osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR, wykazała, iż było ono niższe w gospodarstwach o wyższym poziomie produkcji towarowej. Wskazuje to na występowanie tendencji do zmniejszania się liczby osób pełnozatrudnionych na jednostkę powierzchni wraz ze wzrostem wartości produkcji towarowej. Tendencja ta była jednak bardziej związana z powiększeniem obszaru gospodarstw w tych grupach aniżeli ze wzrostem poziomu produkcji towarowej.

W grupie gospodarstw uzyskujących najniższą wartość produkcji towarowej nie odnotowano takich, które nie dokonywały w ogóle sprzedaży swoich produktów, jednak niemal co czwarte gospodarstwo (23% gospodarstw) osiągało produkcję towarową poniżej 6000 zł, co pozwala na sformułowanie wniosku, iż produkowały one głównie na własne potrzeby. Gospodarstwa te zatem są w małym stopniu powiązane z rynkiem przez produkcję towarową lub też relacje te miały dla nich drugoplanowe znaczenie.

Reasumując tę część rozważań, wydaje się, że grupa tych 69 gospodarstw, z uwagi na posiadany areal i osiąganą wartość produkcji towarowej, jak również mniejszą liczbę osób pełnozatrudnionych na 100 ha UR, niższy średni wiek oraz wyższy odsetek producentów rolnych z wykształceniem rolniczym, stanowi potencjalną przesłankę rozwoju wszelkich form integracji. Możliwości te spełnia 13,8% ankietowanych gospodarstw prowadzących produkcję rolniczą na areale 2124,3 ha ich powierzchni ogółem.

Biorąc pod uwagę wartość rolniczej produkcji towarowej przypadającej na 1 ha UR, okazuje się, że dla ankietowanych gospodarstw kształtuje się ona średnio w wysokości 4157,74 zł. Jest ona zatem niższa niemal o 25% od średniej krajowej wynoszącej 5497,00 zł dla 2013 r.²¹¹ Stawia to ankietowane gospodar-

²¹¹ Na podstawie danych: *Rocznik statystyczny rolnictwa*, GUS, Warszawa 2014.

stwa rolne w trudnej sytuacji, gdyż niższa towarowość ogranicza dalsze nakłady i możliwości produkcyjne.

Dopełnieniem powyższych rozważań są dane znajdujące się w tabeli 34 prezentujące wartość produkcji towarowej według grup obszarowych ankietowanych gospodarstw rolnych oraz jej wysokość przypadającą na 1 ha powierzchni ogółem gospodarstwa.

Tabela 34

Wartość rolniczej produkcji towarowej według grup obszarowych ankietowanych gospodarstw rolnych oraz jej wysokość na 1 ha powierzchni ogółem gospodarstwa w 2013 r.

Wyszczególnienie	1–2 ha	2–5 ha	5–10 ha	10–20 ha	> 20 ha
Liczba gospodarstw ogółem	30	212	168	66	24
Wartość produkcji towarowej ogółem (w zł)	353 028	2 745 558	3 332 954	2 601 722	5 491 083
Wartość produkcji towarowej na 1 ha powierzchni ogółem gospodarstwa (w zł)	9 431,7	3 853,9	3 156,6	3 087,9	3 038,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z analizy przedstawionych danych wynika, że największą grupę stanowią gospodarstwa o areale 2–5 ha (42,4%) oraz 5–10 ha (33,6%). Warto zauważyć, że wraz z przechodzeniem do kolejnej grupy obszarowej gospodarstw maleje wartość produkcji towarowej przypadającej na 1 ha ich powierzchni ogółem (średnio kształtuje się ona w wysokości 4513,7 zł/ha). Świadczyć to może o intensyfikacji produkcji rolniczej szczególnie w gospodarstwach o najniższym areale (1–2 ha), gdzie ma miejsce wzrost tej produkcji poprzez zwiększanie nakładów i środków materialnych na jednostkę powierzchni lub poprzez wzrost nakładów pracy. Prowadzić to może do wzrostu specjalizacji produkcji, zwłaszcza do rozdzielenia produkcji roślinnej od zwierzęcej.

3.3. Charakterystyka potencjału produkcyjnego jednostek przemysłu spożywczego

Potencjał produkcyjny podmiotów przetwórstwa spożywczego, obok struktury organizacyjnej produkcji rolniczej, stanowi istotne uwarunkowanie rozwoju i zaawansowania powiązań integracyjnych pomiędzy rolnictwem a jednostkami przetwarzającymi surowce pochodzenia rolniczego.

W niniejszym podrozdziale, podejmując próbę analizy potencjału produkcyjnego jednostek przemysłu spożywczego zlokalizowanych na obszarze województwa podkarpackiego, skoncentrowano się na takich charakterystykach, jak miejsce tego przemysłu w strukturze produkcji sprzedanej i w strukturze zatrudnienia w przemyśle ogółem. Uzupełnieniem badań jest analiza struktury przedsiębiorstw wchodzących w skład przemysłu spożywczego.

Województwo podkarpackie jest regionem przemysłowo-rolniczym. Potencjał gospodarczy województwa tworzą przede wszystkim przemysł, budownictwo i rolnictwo. Podobnie jak na innych obszarach, jednostki terytorialne województwa charakteryzują się istotnym zróżnicowaniem poziomu rozwoju tych dziedzin gospodarki. Najbardziej uprzemysłowione są północna i środkowa część województwa, natomiast najbardziej rozwinięta rolniczo jest część południowa²¹². Przemysł wywiera zasadniczy wpływ na aktywność oraz poziom rozwoju gospodarczego województwa. Udział produkcji przemysłowej w PKB wytwarzanym w województwie wynosi ok. 30%. Na jego terenie (na dzień 30.11.2014 r.) zarejestrowanych było 162 132 podmiotów gospodarki narodowej²¹³. Największa liczba przedsiębiorstw przemysłowych znajduje się w Rzeszowie, Stalowej Woli, Mielcu, Przemyśle, Tarnobrzegu i Krośnie. Do głównych gałęzi przemysłu należą: spożywczy, elektromaszynowy, chemiczny, mineralny, paliwowo-energetyczny, lekki oraz meblarski. Województwo podkarpackie to też tradycyjne „zagłębie budowlane” z dominacją sektora prywatnego.

Dominujące znaczenie, biorąc pod uwagę branżę innowacyjną i wysokich technologii, odgrywa przemysł lotniczy, zwłaszcza w ramach tzw. Doliny Lotniczej (największy klaster przemysłowy w Polsce) z wiodącą rolą WSK PZL Rzeszów S.A. Duże znaczenie w zakresie wdrażania najnowszych technologii mają m.in. takie firmy, jak: Zelmer S.A., Delphi Krosno S.A., T.C. Dębica S.A., Asseco Poland S.A., Krośnieńskie Huty Szkła Krosno S.A., ICN Polfa Rzeszów S.A., Huta Stalowa Wola. Pomimo istnienia i sprawnego funkcjonowania nowoczesnych i innowacyjnych firm wciąż w zbyt małym zakresie wykorzystywany jest własny potencjał naukowo-techniczny regionu²¹⁴.

Ze względu na znaczącą pozycję rolnictwa w gospodarce województwa podkarpackiego przemysł spożywczy ma dobrą podstawę do rozwoju. O roli tego przemysłu w działalności produkcyjnej województwa podkarpackiego świadczą dane zawarte w tabeli 35. W latach 2005–2013 wartość produkcji artykułów spożywczych i napojów oraz wyrobów z metali znajdowała się *ex aequo* na trzeciej pozycji (średnio 8,1%) w wartości produkcji sprzedanej ogółem województwa, tuż za wyrobami z gumy i tworzyw sztucznych oraz produkcją pojazdów mechanicz-

²¹² *Podkarpacki Serwis Gospodarczy*, <http://www.rze.pl/> (dostęp: 12.01.2015).

²¹³ Na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

²¹⁴ *Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2007–2020*, Rzeszów 2006, s. 17.

nych. Udział wartości produkcji artykułów spożywczych i napojów w produkcji sprzedanej ogółem na przestrzeni analizowanego okresu był dość stabilny i kształtował się w granicach od 7,8% do 8,8%. Mimo niewielkiego spadku znaczenia pozycja przemysłu spożywczego w gospodarce województwa jest znacząca i trwała. Nieco większa dynamika zmian miała miejsce w przypadku produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (od 12,8% do 15,7%), pojazdów mechanicznych (od 9,3% do 12,1%) oraz wyrobów z metali (od 7,2% do 9,6%). Ponadto warto zauważyć, że w latach 2005–2013 wartość produkcji sprzedanej ogółem w województwie wzrosła z 22 602,1 mln zł do 35 684,6 mln zł (wzrost o 13 082,5 mln zł, tj. o 57,9%).

O potencjale produkcyjnym przemysłu województwa podkarpackiego, obok struktury produkcji sprzedanej, świadczy również wielkość zatrudnienia w wybranych działach. Zagadnienie to szczegółowo przedstawia tabela 36.

Nieznacznie dominujący udział w strukturze zatrudnienia w latach 2005–2013 miała produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (średnio 10,21%), następnie produkcja wyrobów z metali (średnio 10,10%), a na trzeciej pozycji znalazła się produkcja artykułów spożywczych i napojów (średnio 9,82%). Niewielka różnica pomiędzy wymienionymi udziałami (max. 0,39 pkt proc.) świadczy o wysokiej randze tych wyrobów i artykułów w strukturze zatrudnienia ogółem województwa podkarpackiego. Na dalszej pozycji znalazła się natomiast produkcja pojazdów mechanicznych (średnio 6,91%).

Struktura zatrudnienia odzwierciedla w dużym stopniu przemysłowo-rolniczy charakter województwa podkarpackiego. Przemysł województwa zdominowany jest przez stosunkowo dobrze rozwinięte podmioty przetwórstwa spożywczego (m.in.: Leżajsk, Rzeszów, Dębica, Jasło, Sanok), duże przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego (Jasło, Dębica, Nowa Sarzyna, Tarnobrzeg, Sanok) oraz elektromaszynowego (Rzeszów, Mielec, Stalowa Wola, Sanok). Na przestrzeni analizowanego okresu nieznacznym wahaniom ulegał odsetek zatrudnionych w przemyśle spożywczym, podobnie jak pozostałych opisywanych działów.

Pozycja przemysłu spożywczego nie zawsze wskazuje na bezpośredni związek z udziałem rolnictwa w gospodarce²¹⁵. Wraz z rozwojem gospodarczym zmieniają się proporcje między rolnictwem a przetwórstwem spożywczym. Wyrazem tych zmian jest m.in. relacja między zatrudnieniem w rolnictwie a zatrudnieniem w przemyśle spożywczym. Z danych makroekonomicznych wynika, że w krajach

²¹⁵ Por. B. Czyżewski, A. Mrówczyńska-Kamińska, *Przepływy międzygałęziowe i podział rent w sektorze rolno-żywnościowym w Polsce w latach 1995–2005*, „*Ekonomista*” 2011, nr 2, s. 203–233; A. Mrówczyńska-Kamińska, *Rola rolnictwa i przemysłu spożywczego w zaspokajaniu popytu pośredniego i końcowego* [w:] *Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, red. S. Urban, t. 2, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu”, Wrocław 2006, s. 149–156.

Tabela 35

Wartość i struktura produkcji sprzedanej* w wybranych działach przemysłu województwa podkarpackiego w latach 2005–2013

Działalność produkcyjna	Produkcja sprzedana																	
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%
Ogółem	22 602,1	100	25 302,1	100	27 576,2	100	28 230,2	100	25 628,0	100	28 554,6	100	32 872,6	100	34 599,1	100	35 684,6	100
Artykuły spożywcze i napoje	1 990,9	8,8	2 103,8	8,3	2 172,2	7,9	2 229,7	7,9	2 095,1	8,2	2 377,4	8,3	2 616,0	7,9	2 710,3	7,8	2 878,4	8,1
Wyroby z gumy i tworzyw szucz.	2 962,7	13,1	3 311,0	13,1	3 551,8	12,9	3 601,4	12,8	3 542,5	13,8	4 244,9	14,9	5 168,1	15,7	4 927,3	14,2	5 108,7	14,3
Pojazdy mechaniczne	2 234,4	9,9	2 876,1	11,4	3 346,4	12,1	2 841,0	10,1	2 385,4	9,3	2 726,6	9,5	3 280,1	9,9	3 550,9	10,3	4 036,3	11,3
Wyroby z metali	1 632,1	7,2	1 871,1	7,4	2 127,6	7,7	2 473,3	8,8	1 870,6	7,3	2 327,9	8,2	2 894,4	8,8	3 127,9	9,0	3 413,0	9,6
Pozostałe	13 782,0	61,0	15 140,1	59,8	16 378,2	59,4	17 084,8	60,4	15 734,4	61,4	16 877,8	59,1	18 914,0	57,7	20 282,7	58,7	20 248,2	56,7

* Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014.

Tabela 36
Wielkość i struktura zatrudnienia w wybranych działach przemysłu* województwa podkarpackiego w latach 2005–2013

Działalność produkcyjna	Przeciętne zatrudnienie w przemyśle																	
	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%	tys. osób	%
Ogółem	124,6	100	126,0	100	133,4	100	137,1	100	120,5	100	120,4	100	121,6	100	119,9	100	117,8	100
Artykuły spożywcze i napoje	12,9	10,3	12,8	10,1	12,5	9,4	13,4	9,8	11,6	9,6	12,2	10,1	12,3	10,1	11,5	9,6	11,1	9,4
Wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	11,7	9,4	11,9	9,4	12,4	9,3	13,5	9,8	12,1	10,0	12,5	10,4	13,3	10,9	13,3	11,1	13,7	11,6
Pojazdy mechanicz.	8,7	6,9	9,8	7,8	11,4	8,5	11,3	8,2	7,6	6,3	7,7	6,4	7,2	5,9	7,2	6,0	7,3	6,2
Wyroby z metali	11,3	9,1	12,1	9,6	12,6	9,4	13,8	10,1	10,8	8,9	11,3	9,4	12,2	10,0	14,0	11,7	15,0	12,7
Pozostałe	80,0	64,3	79,4	63,1	84,5	63,4	85,1	62,1	78,4	65,2	76,7	63,7	76,6	63,1	73,9	61,6	70,7	60,1

* Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób, bez zatrudnionych za granicą.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014.

o niższym poziomie rozwoju gospodarczego zatrudnienie w rolnictwie jest kilkakrotnie wyższe niż w przemyśle spożywczym; analizowane relacje kształtują się jak: 1:0,13 w Polsce, 1:0,25 na Węgrzech, 1:0,30 w Czechach, natomiast w krajach rozwiniętych wielkości te coraz bardziej zbliżają się do siebie i wynoszą: 1:0,43 w Kanadzie, 1:0,47 we Francji, 1:0,55 w USA, 1:0,64 w Holandii i Niemczech oraz 1:0,73 w Danii²¹⁶. Wielkości ukazujące relacje między zatrudnieniem w rolnictwie a zatrudnieniem w przemyśle spożywczym w województwie podkarpackim zostały zaprezentowane w tabeli 37, analogiczne informacje dotyczące Polski zamieszczono w tabeli 38.

Tabela 37

Pracujący w rolnictwie i przemyśle spożywczym woj. podkarpackiego w latach 2005–2013

Działalność produkcyjna	Pracujący (w tys. osób)								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rolnictwo	158,9	159,0	159,4	159,2	158,9	259,5	259,7	259,8	259,7
Przemysł spożywczy	12,9	12,8	12,5	13,4	11,6	12,2	12,3	11,5	11,1
Relacja: rolnictwo / przemysł spożywczy	1:0,08	1:0,08	1:0,08	1:0,08	1:0,07	1:0,05	1:0,05	1:0,04	1:0,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne województwa podkarpackiego 2005–2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2006–2014.

Tabela 38

Pracujący w rolnictwie i przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2005–2013

Działalność produkcyjna	Pracujący (w tys. osób)								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rolnictwo	2134,1	2140,6	2145,4	2138,4	2124,9	2376,1	2376,7	2378,0	2379,0
Przemysł spożywczy	451,1	460,8	466,2	458,5	446,1	448,3	433,6	436,9	429,3
Relacja: rolnictwo / przemysł spożywczy	1:0,21	1:0,21	1:0,22	1:0,21	1:0,21	1:0,19	1:0,18	1:0,18	1:0,18

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2005–2013*, GUS, Warszawa 2006–2014.

Jak wynika z analizy danych przedstawionych w tabelach 37 i 38 dotyczących lat 2005–2013, wielkości obrazujące relacje między zatrudnieniem w rolnictwie a zatrudnieniem w przemyśle spożywczym w województwie podkarpackim są znacznie niższe w porównaniu do kraju (średnio aż o ok. 13 pkt proc.).

²¹⁶ R. Urban, *Uwarunkowania rozwoju przemysłu spożywczego w okresie długim*, IERiGŻ, Warszawa 1996, s. 5.

Warto w tym miejscu zauważyć, że w latach 1999–2004 zarówno w województwie, jak i w Polsce powyższe wielkości kształtowały się średnio na poziomie 1:0,11²¹⁷. Odnotowany w województwie nagły wzrost liczby osób pracujących w rolnictwie w 2010 r. był spowodowany tym, że dane dla tego roku pochodziły z PSR 2010, natomiast wcześniejsze dane miały charakter szacunkowy. Analizując dane z tabeli 37, należy stwierdzić, że wielkości wyrażające wspomniane wcześniej relacje nie zbliżają się do siebie, ale wręcz przeciwnie – oddalają się od siebie.

Zmiany analizowanych relacji są oczywiście w dużym stopniu determinowane rozwojem i restrukturyzacją rolnictwa oraz przekształceniami strukturalnymi w ramach gospodarki żywnościowej. Są one przejawem tego, że stale rośnie znaczenie, a więc i udział przemysłu spożywczego w zagospodarowaniu surowców pochodzenia rolniczego oraz wzrasta poziom nasycenia rolnictwa usługami przetwórczymi i handlowymi. W szczególności zmiany te wynikają z tego, że ciągle zmienia się relacja pomiędzy przerobem wstępnym, który polega na wytwarzaniu z surowców rolnych składników jadalnych, a przerobem pogłębianym, w wyniku którego uzyskiwane są wyroby spożywcze ze składników pochodzących z jednego rodzaju surowca, a przerobem wtórnym polegającym na tworzeniu wyrobów wieloskładnikowych z komponentów wydobytych z różnych produktów rolnych. Zmiany omawianych relacji prowadzą do ciągłego ograniczania udziału producenta rolnego w cenie płaconej przez konsumenta oraz do coraz większej dywersyfikacji poziomu tego wskaźnika w krajach (regionach) znajdujących się na odmiennych stadiach rozwoju gospodarczego.

Przemysł spożywczy, jak wykazano wcześniej, jest jedną z lepiej rozwiniętych dziedzin gospodarki województwa podkarpackiego. Przetwórstwo skoncentrowane jest głównie w następujących branżach: mięsna, zbożowo-młynarska, owocowo-warzywna i mleczarska. Stąd też badaniami empirycznymi objęto wiodące przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego zajmujące się przetwórstwem mięsa, mleka, zbóż oraz owoców i warzyw.

Działalność produkcyjną w sektorze rolno-spożywczym w województwie prowadziły 343 podmioty gospodarcze (według stanu na dzień 31.12.2012 r.). Struktura przedsiębiorstw przemysłu spożywczego według Polskiej Klasyfikacji Działalności województwa podkarpackiego została przedstawiona w tabeli 39. Są to w przeważającej liczbie (83,4%) mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające do 9 osób, natomiast jednostki średnie i duże, zatrudniające powyżej 50 pracowników, stanowią jedynie 5,5% całej zbiorowości.

²¹⁷ Na podstawie danych z *Roczników statystycznych województwa podkarpackiego oraz Rzeczypospolitej Polskiej za lata 1999–2004*.

Tabela 39

Liczba przedsiębiorstw w wybranych branżach przemysłu spożywczego w województwie podkarpackim (stan na dzień 31.12.2012 r.)

Działalność	PKD	Ogółem	Procent (%)	Liczba pracowników							
				0–9		10–49		50–249		> = 250	
				liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Przetwórstwo mięsa	10.11	162	47,2	124	76,6	28	17,3	8	4,9	2	1,2
Przetwórstwo owocowo-warzywne	10.32 10.39	65	19,0	55	84,6	5	7,7	3	4,6	2	3,1
Przetwórstwo mleka	10.51	22	6,4	16	72,7	2	9,1	3	13,6	1	4,6
Przetwórstwo zbożowe	10.61	94	27,4	91	96,8	3	3,2	0	0,0	0	0,0
	Razem	343	100								

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie (stan na dzień 31.12.2012 r.).

Tabela 40

Liczba przedsiębiorstw w wybranych branżach przemysłu spożywczego w woj. podkarpackim (stan na dzień 31.12.2014 r.)

Działalność	PKD	Ogółem	Procent (%)	Liczba pracowników							
				0–9		10–49		50–249		> = 250	
				liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Przetwórstwo mięsa	10.11	181	47,4	144	79,5	28	15,5	7	3,9	2	1,1
Przetwórstwo owocowo-warzywne	10.32 10.39	86	22,5	76	88,4	5	5,8	3	3,5	2	2,3
Przetwórstwo mleka	10.51	25	6,5	21	84,0	2	8,0	2	8,0	0	0,0
Przetwórstwo zbożowe	10.61	90	23,6	88	97,8	2	2,2	0	0,0	0	0,0
	Razem	382	100								

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie (stan na dzień 31.12.2014 r.).

W tabeli 40 przedstawiono natomiast strukturę przedsiębiorstw przemysłu spożywczego według stanu na dzień 31.12.2014 r. W porównaniu do zestawienia zaprezentowanego w tabeli 39 (według stanu na dzień 31.12.2012) liczba podmiotów wzrosła ogółem o 39 przedsiębiorstw, co można uznać za pozytywną

tendencję i świadczy o wzroście zainteresowania tą formą działalności. Największy wzrost odnotowano w branży owocowo-warzywnej (wzrost o 21 podmiotów) oraz branży mięsnej (wzrost o 19 przedsiębiorstw) wśród podmiotów zatrudniających do 9 osób. Duży wzrost odnotowano również w przetwórstwie mleka (wzrost o 3 podmioty). Spadek liczby podmiotów w analizowanym okresie dotyczył branży zbożowej (spadek o 4 firmy). Niekorzystnym zjawiskiem jest z pewnością spadek liczby dużych podmiotów, jaki nastąpił w przypadku przetwórstwa mięsa i mleka. Spadek liczebności firm przetwórczych funkcjonujących w tych branżach spowodowany jest zarówno procesami adaptacyjnymi do wymogów UE, jak również innymi czynnikami, głównie natury ekonomicznej²¹⁸.

Struktura zatrudnienia w wybranych branżach przemysłu spożywczego województwa podkarpackiego została przedstawiona w tabeli 41. Analiza danych wykazuje, że w większości branż dominują duże i średnie przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 50 osób, jedynie w branży zbożowo-młynarskiej przeważają małe jednostki gospodarcze zatrudniające do 9 osób.

Ważnym kierunkiem wzrostu znaczenia potencjału przetwórstwa jest inwestowanie w ciągły rozwój i modernizację bazy surowcowej. Unowocześnianie technologii przetwórstwa i rosnące wymagania jakościowe rynku stwarzają konieczność zapewnienia dopływu surowców o bardzo wysokiej jakości. Działania te są wymuszane i potęgowane przez stale powiększającą się konkurencję oraz rosnące wymagania konsumentów. Aby sprostać wysokim wymaganiom rynku, podmioty przetwórstwa spożywczego współuczestniczą w finansowaniu zakupu materiału hodowlanego, przemysłowych środków produkcji oraz specjalistycznego wyposażenia technologicznego gospodarstw, jak również służą doradztwem i sprawują nadzór w zakresie wytwarzania produktów rolnych.

Tabela 41

Struktura zatrudnienia w wybranych branżach przemysłu spożywczego województwa podkarpackiego w 2012 r. (w %)

Wyszczególnienie – branże	Liczba pracowników			
	0–9	10–49	50–249	> = 250
Mięsna	9,5	22,8	29,8	37,9
Owocowo-warzywna	5,9	5,4	29,9	58,8
Mleczarska	1,3	5,7	62,0	31,0
Zbożowo-młynarska	74,9	25,1	0,0	0,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie (stan na dzień 31.12.2012 r.).

²¹⁸ Wyjątek może stanowić duży zakład przetwórstwa mleka, który z uwagi na zmianę właściciela jest ewidencjonowany już poza obszarem woj. podkarpackiego.

Podobnie do światowych trendów zarysowuje się w kraju dualny charakter procesu przemian sektora wewnątrz przetwórstwa spożywczego. Z jednej strony widoczna jest tendencja do konsolidacji podmiotów wokół największych jednostek, powstawanie grup kapitałowych i włączanie ich w gospodarcze procesy globalizacyjne, z drugiej zaś selekcja poprzez jakość i konkurencję na rynkach lokalnych oraz wzmacnianie się średnich i małych przedsiębiorstw znajdujących się na niszach rynkowych. Linia podziału relacji ekonomicznych zakładów przemysłu spożywczego ze środowiskiem gospodarczo-społecznym, a więc z rejonem, gdzie prowadzą działalność, nie przebiega według wielkości tych podmiotów, lecz bardziej jest zintegrowana z rodzajami surowców, charakterem produkcji i rynków zbytu produktów²¹⁹.

3.4. Otoczenie instytucjonalne

Współczesne rolnictwo, a szczególnie rolnictwo specjalistyczne, nie może istnieć bez instytucji, ponieważ gdyby nie funkcjonowały, producent rolny nie byłby w stanie prowadzić gospodarstwa. Bez takich instytucji nie docierałyby w pełni impulsy wspierające uprawę roli oraz informacje o potrzebach żywnościowych społeczeństwa. Ponadto instytucje są swoistym instrumentem kształtującym indywidualne warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Zapotrzebowanie na struktury instytucjonalne rodzi się bowiem z konieczności osiągnięcia pewnego dochodu oraz efektywnej koordynacji działalności gospodarczej. Pożądane zatem staje się znalezienie odpowiedniej równowagi między otoczeniem instytucjonalnym a stosowanymi narzędziami polityki makroekonomicznej i strukturalnej²²⁰. Instytucje dostarczają również niezbędnych informacji, które pozwalają m.in. na zredukowanie kosztów transakcji²²¹.

Rozważania teoretyczne dotyczące instytucji w tradycyjnej i współczesnej ekonomii instytucjonalnej²²² dają podstawę do stwierdzenia, że powiązania in-

²¹⁹ Por. K. Firlej (red.), *Analiza...*, s. 6–26; J. Michalczyk, *Przemiany w polskim przemyśle spożywczym po akcesji do Unii Europejskiej*, „*Ekonomia = Economics*” 2011, nr 4(16), s. 387–397; S. Zięba, *Przemysł spożywczy w aspekcie rozwoju regionalnego kraju [w:] Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju regionalnym*, red. J. Chojka, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2002, s. 379–380.

²²⁰ A. Wojtyna (red.), *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, PWE, Warszawa 2008, s. 9.

²²¹ J. Wilkin, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2016, s. 147–153; H. von Witzke, *Rynki i instytucje: rola rządu w rolno-spożywczym sektorze ekonomii rynkowej [w:] Marketing i instytucje rynkowe w polskim przemyśle rolno-spożywczym*, OECD i MRiGŻ, Poznań 1994, s. 162.

²²² Por. M. Gajowiak, *Ekonomia instytucjonalna a zrównoważony rozwój krajów postsocjalistycznych. Rola instytucji nieformalnych w Polsce [w:] Ekonomia. Teoria, historia, praktyka*, red.

stytucjonalne w rolnictwie mają miejsce na trzech płaszczyznach: poprzez zachowawcze oddziaływanie otoczenia instytucjonalnego, poprzez innowacyjne oddziaływanie tego otoczenia oraz poprzez zintegrowane struktury kierowania, w których producenci realizują udział w marży przetwórczej w zamian za obniżkę kosztów transakcyjnych pozyskania surowca rolnego²²³.

Wśród czynników kształtujących przebieg procesów integracyjnych istotną rolę odgrywa infrastruktura rynkowo-instytucjonalna. Ważną funkcję spełniają giełdy towarowe, które w Polsce rozwijają się w stosunkowo wolnym tempie (zob. podrozdział 1.4 niniejszego opracowania). Warto przypomnieć, że w 2000 r. uchwalono ustawę o giełdach towarowych²²⁴. Obroty odbywały się jednak na małą skalę, nieodpowiednia była standaryzacja towarów, ujawniały się kapitałowe, inwestycyjne i marketingowe bariery rozwoju giełd towarowych, ponadto wiedza o tej formie rynku nie była należycie rozpowszechniana²²⁵. F. Tomczak podaje, że przez giełdy przechodziło zaledwie kilka procent ogólnej podaży produktów rolnych²²⁶.

Niski poziom rozwoju infrastruktury powoduje, iż nie docierają dostatecznie silne impulsy niezbędne do rozwoju powiązań pionowych. Utrudnia to przepływ informacji rynkowej, nie pozwala na optymalny rozwój bezgotówkowej obsługi bankowej, uniemożliwia szybką komunikację, w tym w ramach sieci komputerowych (e-mail) itp. W obsłudze bankowej w dalszym ciągu, mimo stopniowej poprawy, dominują rozliczenia pieniężne pochłaniające energię i czas producentów rolnych. Różne są też warunki kredytowania prowadzonej przez nich działalności oferowane przez banki będące źródłem kapitału zewnętrznego²²⁷. Niewielki zatem odsetek rolników korzysta z rozliczeń bezgotówkowych, czeków

I. Błudnik, M. Ratajczak, J. Wallusch, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 201–222; K. Sobiech-Grabka, J. Wallusch, B. Woźniak-Jęchorek, *Ekonomia instytucjonalna* [w:] *Współczesne teorie ekonomiczne*, red. M. Ratajczak, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2014, s. 129–157.

²²³ W. Czernasty, B. Czyżewski, *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2007, s. 15–39; B. Czyżewski, A. Matuszczak, *Powiązania instytucjonalne indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4, s. 55.

²²⁴ Ustawa z dnia 26 października 2000 r. o giełdach towarowych (Dz.U. 2000, nr 103, poz. 1099).

²²⁵ Por. M.A. Jerzak, *Ekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania giełdy towarowej na rynku rolnym w Polsce*, „Zagadnienia Prawne, Socjologiczne i Ekonomiczne” 2000, nr 2.

²²⁶ F. Tomczak, *Procesy dostosowawcze rodzinnych gospodarstw rolnych do warunków gospodarki rynkowej*, Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, „Prace i Materiały” 1994, nr 43, s. 133, 205.

²²⁷ Por. R. Kata, *Działalność banków w sferze obsługi finansowej agrobiznesu w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 360, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014, s. 82–90.

czy własnych kont bankowych, co wynika z ich przyzwyczajęń do dotychczasowych form rozliczeń i sporej nieufności do nowych form spowodowanej głównie niewiedzą. Kolejny mankament stanowią miejsca powszechnego obrotu produktami rolno-spożywczymi, które nie są jeszcze dostatecznie wyposażone i odpowiednio zorganizowane, aczkolwiek systematycznej poprawie ulega wyposażenie wielu punktów skupu płodów rolnych i placówek zaopatrzenia w środki do produkcji rolniczej.

Doniosłą pozycję wśród przesłanek wpływających na rozwój związków integracyjnych zajmuje zintegrowany system informacji marketingowej. Tworzenie systemu informacji rynkowej ma za zadanie ułatwić zawieranie transakcji rynkowych, a mianowicie:

- zbieranie informacji o cenach surowców i gotowych produktów,
- dostarczanie producentom informacji co do oczekiwań odbiorców,
- dostarczanie odbiorcom informacji co do cen i możliwości wyboru gotowych produktów.

Przejrzystość, racjonalność i efektywność podejmowanych decyzji na rynku determinuje sprawnie funkcjonujący system informacji rynkowej dostarczający dostawcom i nabywcom informacji na temat cen, wielkości dostaw i jakości alternatywnych kanałów dystrybucji oraz możliwości obniżki kosztów transakcyjnych. Właściwie funkcjonujący system informacji rynkowej w dużym stopniu ogranicza wpływ ewentualnych zaburzeń na rynku²²⁸.

Pozytywnym działaniem wychodzącym naprzeciw potrzebom tworzenia związków integracyjnych jest organizowanie sieci biur maklerskich w poszczególnych województwach, jak też wchodzenie niektórych firm agrobiznesu na giełdy papierów wartościowych. Wyniki tych firm są często zadowalające, choć trudno wyraźnie stwierdzić, jak pisze Z. Nasiłowski, czy jest tak dlatego, że są efektywniejsze od ogółu firm funkcjonujących w agrobiznesie, czy też ich obecność na giełdzie wpływa na poprawę uzyskiwanych przez nie efektów ekonomicznych²²⁹.

Łagodzeniem niekorzystnych zjawisk występujących w rolnictwie, jak również wspieraniem powiązań integracyjnych zajmuje się wiele instytucji, których odpowiedniki czy oddziały funkcjonują również na obszarze województwa podkarpackiego. Do ważniejszych należą:

- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa,
- Agencja Rynku Rolnego,

²²⁸ Por. R. Borowiecki (red.), *Informacja i wiedza w zintegrowanym systemie zarządzania*, Zakamycze, Kraków 2004; *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, Wyd. FAPA, Warszawa 1998, s. 57; *Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej*, <http://www.minrol.gov.pl/Rynki-rolne/Zintegrowany-System-Rolniczej-Informacji-Rynkowej> (dostęp: 21.12.2016).

²²⁹ Z. Nasiłowski, *Firmy agrobiznesu na Giełdzie Warszawskiej* [w:] *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*, Konferencja Naukowa, SGH w Warszawie, Warszawa 1999, s. 211.

- Agencja Nieruchomości Rolnych,
- organizacje producentów rolnych (izby rolnicze, klastry rolno-przemysłowe),
- zespoły producentów i grupy marketingowe,
- Ośrodki Doradztwa Rolniczego,
- Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego²³⁰.

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) funkcjonuje od stycznia 1994 r.²³¹ ARiMR została wyznaczona przez Rząd RP do pełnienia roli akredytowanej agencji płatniczej. Zajmuje się wdrażaniem instrumentów współfinansowanych z budżetu Unii Europejskiej oraz udziela pomocy ze środków krajowych. Agencja, jako wykonawca polityki rolnej, ściśle współpracuje z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi. ARiMR podlega jednocześnie nadzorowi Ministerstwa Finansów w zakresie gospodarowania środkami publicznymi. Agencją Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa kieruje prezes powołany przez premiera RP na wniosek ministra rolnictwa i rozwoju wsi oraz ministra finansów. Struktura ARiMR jest trzypoziomowa – centrala, 16 oddziałów regionalnych oraz 314 biur powiatowych. Głównymi beneficjentami działań realizowanych przez ARiMR są rolnicy, mieszkańcy wsi, grupy producentów rolnych, przedsiębiorcy i samorządy lokalne. ARiMR udziela też pomocy podmiotom z sektora rybackiego²³².

ARiMR w ramach Wspólnej Polityki Rolnej i Wspólnej Polityki Rybołówstwa na lata 2014–2020 jest podmiotem wdrażającym instrumenty pomocy finansowanej z następujących funduszy unijnych:

- Europejskiego Funduszu Rolnego Gwarancji (EFRG), w ramach którego Agencja realizuje instrumenty pomocy z I filara WPR: płatności bezpośrednie, wspólna organizacja rynków owoców i warzyw;
- Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW), z którego finansowane są wszystkie działania dotyczące rozwoju i wzrostu konkurencyjności polskiego rolnictwa, przetwórstwa żywności i obszarów wiejskich (II filar WPR);
- Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego (EFMR), w ramach którego wspierane są przedsięwzięcia na rzecz tworzenia zrównoważonego i konkurencyjnego rybołówstwa i akwakultury, społecznego rozwoju terytorialnego obszarów rybackich.

²³⁰ K. Niewiadomski, *Agrobiznes – podstawowe zagadnienia z elementami marketingu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, s. 63–75.

²³¹ Ustawa z dnia 29 grudnia 1993 r. o uruchomieniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz.U. 1994, nr 1, poz. 2 z późn. zm.).

²³² *Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa*, <http://www.arimr.gov.pl/o-arimr/informacje-o-agencji.html> (dostęp: 21.12.2016).

Agencja Rynku Rolnego (ARR) została utworzona w 1990 r.²³³ ARR jest państwową osobą prawną, nad którą nadzór sprawuje minister właściwy do spraw rynków rolnych, a w zakresie gospodarki finansowej – minister właściwy do spraw finansów publicznych. Agencja, posiadając od akcesji Polski do UE status unijnej agencji płatniczej, działa na podstawie unijnych aktów prawnych. W świetle przepisów prawa krajowego od 1 stycznia 2012 r. jest agencją wykonawczą. Agencja w ramach realizowanych mechanizmów prowadzi następujące działania:

- wypłaca producentom rolnym, przetwórcom i eksporterom środki finansowe z tytułu uczestnictwa w administrowanych przez ARR mechanizmach unijnej polityki rolnej i w działaniach krajowych,
- wydaje decyzje administracyjne związane z uczestnictwem tych podmiotów w mechanizmach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) i krajowych,
- informuje o warunkach, które należy spełnić, by skorzystać z mechanizmów UE zarządzanych przez ARR,
- administruje rejestrami prowadzonymi na podstawie przepisów prawa krajowego i unijnego,
- monitoruje wielkość produkcji kwotowej i pozakwotowej w ramach przyznanych kwot produkcyjnych,
- pobiera i wypłaca środki finansowe przeznaczone na promocję żywności pochodzące z budżetów UE oraz krajowego, a także z funduszy promocji produktów rolno-spożywczych,
- prowadzi kontrole stwierdzające, czy przedsiębiorcy – otrzymujący przyznane przez ARR środki finansowe lub prawo do produkcji określonych produktów – działają zgodnie z przepisami,
- przekazuje Komisji Europejskiej (KE) informacje o realizowanych przez ARR działaniach z zakresu WPR,
- uczestniczy w podejmowaniu przez instytucje unijne decyzji związanych z administrowanymi mechanizmami WPR i przekazuje beneficjentom oraz wszystkim zainteresowanym osobom informacje o tych decyzjach,
- sporządza cykliczne i doraźne analizy, prognozy, informacje oraz opracowania o bieżącej i przewidywanej sytuacji na podstawowych rynkach rolnych,
- prowadzi działania informacyjne mające na celu poszerzanie wiedzy na temat – zarządzanych przez ARR – programów unijnej polityki rolnej oraz warunków uczestnictwa w tych programach²³⁴.

Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR) powstała w miejsce **Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP)**, która utworzona na przełomie lat 1991/1992 była instytucją powierniczą mienia Skarbu Państwa w stosunku do

²³³ Ustawa z dnia 7 czerwca 1990 r. o utworzeniu Agencji Rynku Rolnego (Dz.U. 1990, nr 59, poz. 223 z późn. zm.).

²³⁴ *Agencja Rynku Rolnego*, <http://www.arr.gov.pl/o-arr> (dostęp: 21.12.2016).

mienia państwowego w rolnictwie²³⁵. Głównym jej zadaniem było zagospodarowanie całego mienia po zlikwidowanych byłych PGR oraz innych nieruchomości rolnych Skarbu Państwa, w tym także nieruchomości z Państwowego Funduszu Ziemi (PFZ), a następnie ich rozdysponowanie między innych użytkowników w celu trwałego zagospodarowania.

Agencja Nieruchomości Rolnych realizuje zadania wynikające z polityki państwa, w szczególności w zakresie:

- kreowania oraz poprawy struktury obszarowej gospodarstw rodzinnych,
- tworzenia warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystaniu potencjału produkcyjnego zasobu Skarbu Państwa,
- restrukturyzacji oraz prywatyzacji mienia Skarbu Państwa użytkowanego na cele rolnicze,
- obrotu nieruchomościami i innymi składnikami majątku Skarbu Państwa użytkowanego na cele rolne,
- administrowania zasobami majątkowymi Skarbu Państwa przeznaczonymi na cele rolne,
- zabezpieczenia majątku Skarbu Państwa,
- inicjowania prac urzędniowo-rolnych na gruntach Skarbu Państwa oraz popierania organizowania na gruntach Skarbu Państwa prywatnych gospodarstw rolnych,
- wykonywania praw z udziałów i akcji w spółkach hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej²³⁶.

ANR została wyposażona w uprawnienia, za pomocą których – działając w imieniu państwa – będzie sprawować dyskretną kontrolę nad rynkiem nieruchomości rolnych, a w razie potrzeby interweniować poprzez prawo państwowego pierwokupu. W konsekwencji Agencja będzie podejmować także decyzje dotyczące sposobu i trybu rozdysponowania nabytych w ten sposób nieruchomości.

Organizacje producentów rolnych oraz innych uczestników rynku o charakterze branżowym i niebranżowym mogą odegrać znaczącą rolę w zakresie rozwiązywania problemów rolnictwa i reprezentacji interesów zrzeszonych w nich podmiotów. Mogą to być różnego rodzaju związki, stowarzyszenia, izby, cechy, zrzeszenia, grupy, klastry i inne formy reprezentowania interesów poszczególnych producentów w układzie branżowym lub terytorialnym. Przegląd koncepcji, uwarunkowania rozwoju, korzyści i zagrożenia płynące z funkcjonowania innowacyjnych powiązań integracyjnych, tj. klastrów, były zaprezen-

²³⁵ Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (Dz.U. 2015, poz. 1014, tekst jednolity); Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz.U. 2012, poz. 803, tekst jednolity).

²³⁶ *Agencja Nieruchomości Rolnych*, <http://www.anr.gov.pl/web/guest/o-agencji2> (dostęp: 21.12.2016).

wane w drugim rozdziale niniejszego opracowania. Organizacją ogólnobranżową powołaną do działania na rzecz rolnictwa i wpływania na kształt polityki rolnej, będącą instytucją samorządu rolniczego, są **izby rolnicze**²³⁷. Do głównych zadań tych organizacji rolniczych należy: sporządzanie analiz, ocen, opinii i wniosków z zakresu produkcji rolniczej oraz rynku rolnego i przedstawianie ich organom administracji rządowej i samorządu terytorialnego; występowanie do organów administracji rządowej w województwie i organów samorządu terytorialnego z inicjatywą w zakresie regulacji prawnych dotyczących rolnictwa, rozwoju wsi i rynków rolnych oraz opiniowanie projektów tych przepisów; prowadzenie działań na rzecz tworzenia rynku rolnego oraz poprawy warunków zbytu płodów i produktów rolnych²³⁸.

Znaczącą rolę przypisuje się również **zespołom i grupom marketingowym**, szczególnie w zakresie rozwoju procesów integracyjnych oraz niwelowania luki w dotychczasowej infrastrukturze rynku. Szczegółową prezentację tych form organizacji producentów rolnych, z uwzględnieniem danych dotyczących województwa podkarpackiego, przeprowadzono w podrozdziale 1.5 niniejszego opracowania. Warto podkreślić, że w wielu regionach Unii Europejskiej jest to jeden z zasadniczych elementów zorganizowanego rynku produktów rolnych. Udział różnorodnych form zespołowego działania w UE jest szacowany na: 25–80% w skupie produktów rolnych, 35–75% w zaopatrzeniu w środki do produkcji rolniczej, 30–80% w przetwórstwie produktów rolnych.

Ośrodki Doradztwa Rolniczego (ODR) są jednostkami mającymi długą tradycję we wspieraniu przemian wsi i rolnictwa. Zostały one powołane głównie w celu przekazywania i adaptowania osiągnięć nauki do praktyki rolniczej. Są to służby ściśle współpracujące z rolnikami i dlatego stanowią bezpośrednio otoczenie rolnictwa – lokalnym przykładem jest Podkarpacki Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Boguchwale (PODR). W ostatnim dziesięcioleciu zmienił się charakter doradztwa rolniczego, czyli zakres oddziaływania na środowisko wiejskie, pojawiły się nowe priorytety, problemy i wyzwania. Coraz większego znaczenia nabiera doradztwo ekonomiczne, które wspomaga rolników w rozwiązywaniu problemów związanych z gospodarką rynkową. Dysponując wykwalifikowaną kadrami, PODR realizuje między innymi następujące zadania:

- prowadzi doradztwo technologiczne,
- upowszechnia wiedzę poprzez doradztwo, informację i prowadzenie szkoleń dla rolników, mieszkańców obszarów wiejskich w zakresie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich oraz przetwórstwa rolno-spożywczego,

²³⁷ Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o izbach rolniczych (Dz.U. z dnia 4 stycznia 1996 r.), znowelizowana w 2002 r. (Dz.U. nr 101, poz. 927). Nowelizacja tej ustawy wprowadziła powiatowe struktury samorządowe izb rolniczych, które mają przybliżyć samorząd rolniczy do rolników.

²³⁸ Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o izbach rolniczych (Dz.U. z dnia 4 stycznia 1996 r.).

- prowadzi rachunkowość PL FADN w gospodarstwach rolnych,
- współpracuje z podmiotami sektora nauki, biznesu, jednostkami samorządu terytorialnego i organizacjami społecznymi w zakresie innowacyjnych rozwiązań w rolnictwie, leśnictwie oraz przedsiębiorczości pozarolniczej na obszarach wiejskich,
- świadczy pomoc rolnikom w ubieganiu się o przyznanie pomocy finansowej ze środków pochodzących z funduszy UE lub innych instytucji krajowych i zagranicznych,
- upowszechnia wiedzę z zakresu ekologii, ochrony środowiska oraz odnawialnych źródeł energii,
- pomaga w modernizacji gospodarstw rolnych poprzez wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych,
- podejmuje działania na rzecz ochrony i zachowania dziedzictwa kulturowego,
- upowszechnia zasady tworzenia i funkcjonowania grup producentów rolnych, grup i organizacji producentów owoców i warzyw, zrzeszeń i innych form organizacji²³⁹.

Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) jest instytucją powołaną do realizacji zadań związanych z pełną obsługą ubezpieczenia społecznego rolników²⁴⁰. Spełnia ona ważne funkcje w zakresie realizowanej polityki społecznej wobec obszarów wiejskich, dlatego można ją zaliczyć do jednostek bezpośredniego otoczenia rolnictwa. Ideą przewodnią powołania KRUS było utworzenie samodzielnej i wyspecjalizowanej organizacji podległej resortowi rolnictwa, która mogłaby przejąć i zapewnić sprawną realizację rozproszonych wcześniej zadań (Zakład Ubezpieczeń Społecznych, gminy) w dziedzinie zabezpieczenia społecznego rolników. Od 1997 r. KRUS prowadzi odrębny dwuinstancyjny system orzecznictwa lekarskiego w związku z ustalaniem prawa ubezpieczonych w KRUS do świadczeń zależnych od niezdolności do pracy w gospodarstwie rolnym lub medycznej oceny stanu zdrowia. Z dniem wejścia Polski do UE Kasa realizuje zadania związane z koordynacją zabezpieczenia społecznego w krajach Unii Europejskiej²⁴¹.

W ramach instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju związków integracyjnych na obszarach wiejskich szczególną rolę pełnią instytucje administracji publicznej. Instytucje administracji rządowej i samorządu terytorialnego powołane do realizacji zadań publicznych są odpowiedzialne za rozwiązywanie wielu zło-

²³⁹ *Podkarpacki Ośrodek Doradztwa Rolniczego*, <http://www.podrb.pl/strona-gowna/zakresdzialan.html> (dostęp: 21.12.2016).

²⁴⁰ Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz.U. 1993, nr 71, poz. 342 z późn. zm.).

²⁴¹ *Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego*, <http://www.krus.gov.pl/krus/informacje-ogolne/> (dostęp: 21.12.2016).

zonych problemów na obszarach wiejskich. Proces oddziaływania tych instytucji na funkcjonowanie wsi nie może być przypadkowy, wymaga bowiem zharmonizowanych i kompleksowych rozwiązań dostosowanych do potencjału wsi na danym terenie. Celem instytucji samorządu terytorialnego jest wzmocnienie zdolności państwa do sprawnego funkcjonowania, stworzenie racjonalnej sieci instytucji tworzących lokalne rynki usług publicznych. Zadaniem instytucji samorządu terytorialnego jest też inicjowanie i wspieranie procesów modernizacyjnych oraz przejście odpowiedzialności politycznej za te procesy²⁴².

Szczególna rola instytucji przejawia się w propagowaniu i rozwijaniu koncepcji tzw. *sustainable agriculture*, według której rolnictwo winno być przyjazne dla środowiska naturalnego (zwrot w kierunku ekologii), efektywne i opłacalne. Stosowane technologie produkcji powinny polegać na zintegrowanej i bezpiecznej ochronie roślin, na postępie technicznym i biotechnologicznym, na unowocześnianiu systemów informatycznych i wdrożeniu wymagań jakościowych wobec produktów rolno-spożywczych²⁴³.

Otoczenie instytucjonalne w znacznym stopniu determinuje procesy więziotwórcze i warunkuje ich prawidłowy rozwój. Zasadniczym ograniczeniem polskiego rolnictwa jest niewystarczający zasięg takich powiązań, co powoduje wzrost ryzyka i kosztów działalności we wszystkich ogniwach łańcucha żywnościowego. Ogranicza również konkurencyjność na rynkach zagranicznych pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw funkcjonujących w otoczeniu rolnictwa. Procesy integracyjne, uwzględniając ich niezaprzeczone korzyści, rozwijają się stopniowo, przechodząc w coraz bardziej zaawansowane, umożliwiając między innymi podniesienie innowacyjności oraz wzrost konkurencyjności objętych nimi podmiotów²⁴⁴.

²⁴² J. Wilkin (red.), *Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2003, s. 133.

²⁴³ Por. A. Budnikowski, M. Cygler, *Ochrona środowiska a procesy integracji i globalizacji*, Wyd. SGH, Warszawa 2004; B. Fura, *Ewolucja poglądów ekonomicznych w zakresie środowiska naturalnego*, „Acta Carpathica” 2013, nr 7, s. 213–218; J. Kulawik, B. Wieliczko, *Wybrane finansowe aspekty konkurencyjności rolnictwa*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 4, s. 36–53; J. Piwowar, *System integracji rolnictwa...*, s. 162; *Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012–2020*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://www.minrol.gov.pl/Informacje-branzowe/Strategia-zrownowazonego-rozwoju-wsi-rolnictwa-i-rybactwa-na-lata-2012-2020> (dostęp: 21.12.2016); J.S. Zegar (red.), *From the research on socially-sustainable agriculture*, IERiGŻ-PIB, nr 33.1, Warszawa 2012, s. 11–118; D. Żmija, *Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce [w:] Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 166, s. 149–158.

²⁴⁴ K. Firlej, *Determinanty działalności przedsiębiorstw sfery agrobiznesu w warunkach procesów globalizacji i integracji europejskiej [w:] Zarządzanie restrukturyzacją przedsiębiorstw w procesie globalizacji gospodarki*, TNOiK, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Warszawa–Kraków 2005, s. 134–143; M. Gorynia, E. Nowińska-Łażniewska, *Kompendium wiedzy o konku-*

Polski przemysł spożywczy, pomimo ograniczeń i wyzwań, jest jednym z bardziej konkurencyjnych i nowoczesnych, sprawiając, że polskie produkty żywnościowe cechuje wysoka jakość, niepodważalna zdrowotność i ekologiczność, co powoduje, iż są one poszukiwane i oczekiwane na wielu rynkach zagranicznych²⁴⁵. Warto w tym miejscu podkreślić również znaczenie polskiej wsi stanowiącej wielki potencjał produkcyjny i społeczny, który dla wielu regionów jest jedyną lub główną szansą rozwoju²⁴⁶.

Zasadnicze znaczenie dla ujednoczenia warunków konkurencji ma postanowienie obejmujące polskie rolnictwo dopłatami bezpośrednimi w pełnej wysokości dopiero od roku 2013²⁴⁷. Polscy producenci rolni w kolejnych latach 2004–2006 otrzymywali dopłaty bezpośrednio w wysokości 36%, 39% i 42% pełnych subwencji. Równocześnie ustalono, że Polska miała prawo do uzupełnienia dopłat bezpośrednich z budżetu krajowego do 55% w 2004 r., 60% w 2005 i 65% w 2006 r. Mimo ograniczających polskie rolnictwo postanowień traktatu akcesyjnego polskie artykuły rolno-spożywcze są konkurencyjne na jednolitym rynku europejskim²⁴⁸. Z badań W. Józwiaka wynika, że

rencyjności, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2009; M. Słodowa-Hełpa, *Konkurencyjność – główne wyzwanie dla polskiego sektora rolno-żywnościowego w zintegrowanej Europie* [w:] *Rolnictwo polskie we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej*, red. Z.W. Puślecki i M. Walkowski, Wyd. Naukowe INPiD UAM, Poznań 2004, s. 73.

²⁴⁵ Por. K. Firlej, *Ocena konkurencyjności i szans rozwoju przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego w warunkach unijnych*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2010, nr 3, s. 163–175; B. Grzybowska, *Regionalna konwergencja innowacyjności przemysłu spożywczego*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 3, s. 124–137; K. Zieliński, *Determinanty rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Kraków 2003, nr 617, s. 69–76.

²⁴⁶ *Potencjał obszarów wiejskich szansą rozwoju. Stan i perspektywy polskiego rolnictwa* (spotkanie czwarte), Forum Debaty Publicznej, Spała, 24 września 2011, s. 27.

²⁴⁷ J. Rowiński, *Koszty i korzyści członkostwa Polski w UE (rolnictwo)* [w:] *Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, raport z badań, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003, s. 105–135.

²⁴⁸ M. Dolata, B. Hadryjańska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, Seria: „Administracja i Zarządzanie”, nr 99, Siedlce 2013, s. 187–199; M. Mroczek, *Konkurencyjność produktów polskiego rolnictwa po wejściu do UE*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2007, nr 2(17), s. 267–276; W. Poczta, K. Pawlak, *Konkurencyjność polskich produktów rolno-spożywczych w handlu wewnątrzspółnotowym*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2006, t. XV, Wyd. SGGW, Warszawa, s. 344–356; W. Poczta, K. Pawlak, P. Ratajczak, P. Siemiński, *Analiza potrzeb i kierunków wsparcia sektora przetwórstwa, przetwarzania, wprowadzania do obrotu i rozwoju produktów rolnych w Polsce w latach 2014–2020 (ekspertyza)*, Poznań 2012; I. Szczepaniak, Ł. Ambroziak, *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami przemysłu spożywczego z Unią Europejską: bilans dziesięciu lat członkostwa*, „Unia Europejska.pl” 2015, nr 1(230), s. 39–50; J.W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 7–22.

polские gospodarstwa przez wiele lat będą miały przewagę komparatywną nad takimi samymi grupami gospodarstw unijnych²⁴⁹. Wprawdzie gospodarstwa unijne charakteryzują się niższą kosztocłonnością i pracochłonnością, ale przewagę tę gospodarstwa polskie niwelują z nadwyżką niską opłatą pracy. W warunkach pełnych dopłat bezpośrednich i innych gwarantowanych subwencji pozycja konkurencyjna poszczególnych grup gospodarstw zapewne ulegnie zdecydowanej poprawie²⁵⁰.

²⁴⁹ Por. W. Józwiak, *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolnych*, IERiGŻ, Warszawa 2003.

²⁵⁰ Por. R. Kata, *Wpływ funduszy zewnętrznych na efektywność ekonomiczną gospodarstw rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2012, t. XIV, z. 3, s. 156–161.

ROZDZIAŁ IV

ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE STOPNIA ZAAWANSOWANIA ZWIĄZKÓW INTEGRACYJNYCH ROLNICTWA Z PRZETWÓRSTWEM W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM

4.1. Analiza przestrzennej dyspersji stopnia zaawansowania więzi integracyjnych

Motywy decyzyjne oraz zdolności producentów rolnych, jak też podmiotów przetwórczych do dostosowywania się do zmian zachodzących w ekonomicznych warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, które determinują nawiązanie i rozwój systemu powiązań integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym, znajdują swoje odzwierciedlenie m.in. w wartościach liczbowych analizowanego w pracy współczynnika mierzącego udział produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej gospodarstw. Szczegółowe dane liczbowe obrazujące kształtowanie się powyższego wskaźnika w 2005 i 2013 r. w układzie powiatów województwa podkarpackiego zostały zamieszczone w tabeli 42.

Analiza danych zamieszczonych w tabeli 42 pozwala na wyrażenie poglądu, że w poszczególnych powiatach województwa udział produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej gospodarstw jest wysoce zróżnicowany. W roku 2005 wskaźnik charakteryzujący ten udział wahał się w granicach od 8,9% w powiecie tarnobrzeskim do 83,8% w powiecie jarosławskim. Relatywnie wysokim wskaźnikiem udziału produkcji kontraktowanej cechowały się gospodarstwa takich powiatów, jak: lubaczowski, krośnieński, przeworski, mielecki i bieszczadzki, natomiast najniższe wartości liczbowe analizowanego wskaźnika odnotowano w gospodarstwach powiatów tarnobrzeskiego, sanockiego, strzyżowskiego, leskiego i jasielskiego.

W roku 2013 udział produkcji kontraktowanej w produkcji towarowej kształtował się w granicach od 9,1% do 85,9%. Podobnie jak w 2005 r., udział ten był najwyższy w powiecie jarosławskim, najmniejszy zaś w tarnobrzeskim. Relatywnie wysokimi wartościami omawianego wskaźnika cechowały się gospodarstwa powiatów: lubaczowskiego, krośnieńskiego, przeworskiego, bieszczadzkiego i dębickiego. Najniższe wartości liczbowe tego wskaźnika odnotowano natomiast w gospodarstwach takich powiatów, jak: tarnobrzeski, sanocki, jasielski, strzyżowski i rzeszowski.

W latach 2005–2013 dynamika zmian wartości liczbowych analizowanego wskaźnika była zróżnicowana. Najwyższy spadek odnotowano w powiecie rzeszowskim (o 17,6 pkt proc.), niżańskim (o 13,0 pkt proc.) i mieleckim (o 10,8 pkt proc.), natomiast największy wzrost wartości tego wskaźnika miał miejsce w powiecie bieszczadzkim (wzrost o 10,0 pkt proc.), dębickim (o 9,5 pkt proc.) oraz leskim (o 7,1 pkt proc.). W latach 2005–2013 nastąpił niewielki spadek udziału produkcji kontraktowanej w produkcji towarowej województwa (średnio o 1,6 pkt proc.). Stosunkowo wysoki wzrost wartości liczbowych tego wskaźnika miał miejsce na obszarach, na których przyjmował on w okresie wyjściowym najniższe wartości; dotyczy to w szczególności powiatu leskiego.

Tabela 42

Udział produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej ankietowanych gospodarstw rolnych w przekroju powiatów województwa podkarpackiego w 2005 i 2013 r. (w %)

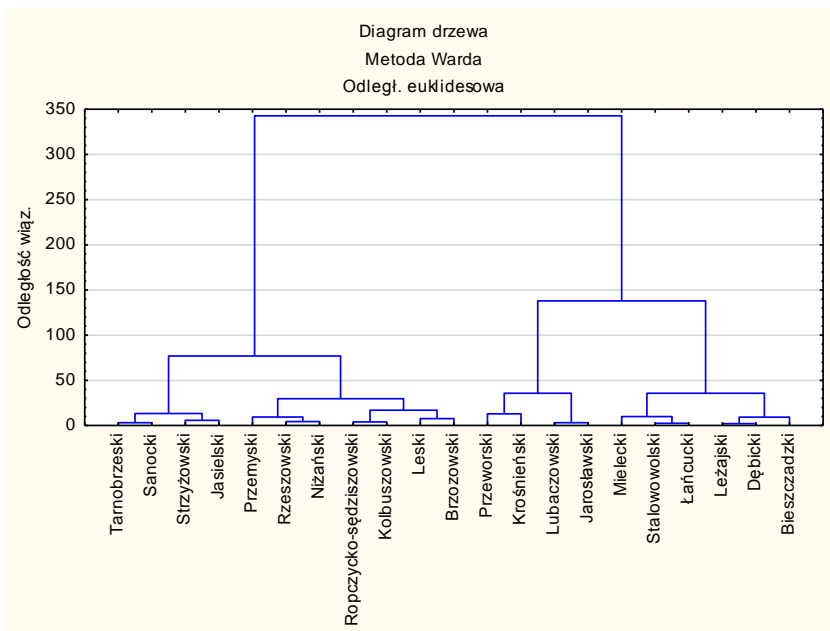
Wyszczególnienie	Udział produkcji kontraktowanej (w %)	
	2005	2013
Bieszczadzki	50,9	60,9
Brzozowski	24,9	23,3
Dębicki	46,3	55,8
Jarosławski	83,8	85,9
Jasielski	20,3	12,9
Kolbuszowski	27,8	29,9
Krośnieński	77,3	69,1
Leski	17,3	24,4
Leżajski	47,1	53,9
Lubaczowski	82,4	83,2
Łańcucki	45,9	41,7
Mielecki	52,7	41,9
Niżański	36,9	23,9
Przemyski	38,8	29,7
Przeworski	65,6	63,7
Ropczycko-sędziszowski	30,1	33,1
Rzeszowski	37,2	19,6
Sanocki	10,3	11,9
Stalowowolski	43,5	41,4
Strzyżowski	14,8	14,6
Tarnobrzeski	8,9	9,1
Województwo (średnio):	41,1	39,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Terytorialna dyspersja udziału produkcji kontraktowanej w 2005 r. była zbliżona do 2013 r. Wartości ocen odchylenia standardowego kształtowały się

bowiem następująco: 22,4 dla 2005 i 23,3 dla 2013 r., co potwierdza w zasadzie podobne zróżnicowanie przestrzenne omawianego wskaźnika w 2005 r. Oznacza to, że w roku 2005 udział produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej ankietowanych gospodarstw rolnych w przekroju powiatów różni się przeciętnie od średniej o 22,4 pkt proc., a w 2013 r. o 23,3 pkt proc.

Wykorzystując dane z tabeli 42, pogrupowano powiaty podobne do siebie, stosując metodę analizy skupień. Celem tej analizy było wyodrębnienie ze zbioru danych obiektów, które są podobne do siebie, a następnie połączenie ich w grupy. W wyniku działania tej analizy z jednego niejednorodnego zbioru danych otrzymano grupę kilku jednorodnych podzbiorów. Zastosowano tutaj hierarchiczną metodę analizy skupień, jaką jest metoda aglomeracyjna. Ze względu na kryterium efektywności odtwarzania rzeczywistej struktury danych²⁵¹ posłużono się metodą Warda wykorzystującą w wyodrębnianiu skupisk zasadę minimalizacji wariancji wewnątrzklasowej. Wynik tego grupowania, w postaci hierarchicznego drzewa, zaprezentowano na rys. 1.



Rys. 1. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem udziału produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej ankietowanych gospodarstw rolnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

²⁵¹ A. Sokołowski, *Empiryczne testy istotności w taksonomii*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, „Zeszyty Naukowe”, nr 108, Seria specjalna: „Monografie”, Kraków 1992.

Zastosowanie metody analizy skupień pozwoliło otrzymać cztery grupy powiatów podobnych do siebie pod kątem odsetka produkcji kontraktowanej uzyskiwanej przez ankietowanych rolników w ich gospodarstwach rolnych (rys. 1). W skupieniu I (4 przypadki) znalazły się takie powiaty, jak: jasielski, sanocki, strzyżowski i tarnobrzeski. W skupieniu II (7 przypadków) znalazły się powiaty: brzozowski, kolbuszowski, leski, niżański, przemyski, ropczycko-sędziszowski i rzeszowski. Skupienie III (6 przypadków) stanowiły takie powiaty, jak: bieszczadzki, dębicki, leżajski, łańcucki, mielecki i stalowowolski. Z kolei w IV skupieniu (4 przypadki) znalazły się powiaty: jarosławski, krośniński, lubaczowski i przeworski. Warto dodać, że w skład skupienia I weszły powiaty, w których rolnicy ankietowanych gospodarstw rolnych uzyskiwali średnio najniższy odsetek produkcji kontraktowanej, natomiast w skupieniu IV znalazły się powiaty, w których producenci rolni uzyskiwali najwyższy odsetek tej produkcji.

Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują, że w szczególności gospodarstwa zlokalizowane w powiatach, które znalazły się w grupach (skupieniu) III i IV, są potencjalnymi podmiotami sprzyjającymi rozwojowi różnych form integracji – pionowej czy poziomej, gdyż średni odsetek produkcji kontraktowanej tych gospodarstw kształtował się w granicach 42,5–84,9%. Sprzedaż wytworzonych produktów w tej formie świadczy ponadto o istotnym powiązaniu gospodarstw rolnych z rynkiem, stymulując rozwój zachodzących procesów integracyjnych.

4.2. Determinanty terytorialnego zróżnicowania powiązań integracyjnych

W tym podrozdziale podjęto próbę identyfikacji czynników, które w zasadniczym stopniu oddziałują na opisane powyżej przestrzenne zróżnicowanie stanu zaawansowania związków integracyjnych. Kształtowanie się opisywanych procesów ekonomicznych jest wynikiem oddziaływania ograniczeń charakterystycznych zarówno dla sfery realnej, jak też regulacyjnej. Przejawem tych barier są warunki, w jakich prowadzą działalność podmioty gospodarujące oraz produktywność rolniczych czynników wytwórczych i potencjał produkcyjny jednostek przemysłu spożywczego.

Warunki, w jakich prowadzona jest działalność wytwórcza, stanowią zasadniczą część potencjału produkcyjnego rolnictwa obejmującego m.in. środowisko przyrodnicze, zasoby siły roboczej, środki produkcji oraz takie elementy, jak: poziom wiedzy, struktura organizacyjna, stosowane technologie itd. Część potencjału produkcyjnego rolnictwa, która odznacza się względną niezależnością

od podmiotów gospodarowania, wchodzi w skład warunków działania, druga zaś część pozostająca w dyspozycji stanowi środki działania. Jak stwierdza A. Prusek, warunki działania rolnictwa stanowią zbiór obiektywnych i subiektywnych czynników, w ramach których funkcjonuje rolnictwo²⁵². Ponieważ warunki działania są zbiorem rozmytym, stąd też każda ich klasyfikacja i charakterystyka opiera się na opisie grup, do których są one przypisane.

W omówionych poniżej badaniach warunki rozwoju rolnictwa zostały scharakteryzowane, według danych Spisów Rolnych z 2002 i 2010 r., za pomocą dziesięciu cech, a mianowicie:

- wskaźnika jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej (1),
- wskaźnika bonitacji użytków rolnych (2),
- udziału użytków rolnych w powierzchni ogółem (3),
- udziału gruntów ornych i sadów w powierzchni użytków rolnych (4),
- liczby pracujących w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych (5),
- odsetka pracujących w rolnictwie (6),
- stopy bezrobocia rejestrowanego (7),
- odsetka użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych z wykształceniem wyższym (8),
- udziału sektora prywatnego w powierzchni użytków rolnych (9),
- przeciętnej wielkości gospodarstwa indywidualnego (10).

Wartości liczbowe cech charakteryzujących warunki rozwoju rolnictwa, które w mniejszym lub większym stopniu determinują kształtowanie się powiązań integracyjnych – cechy (1)–(10) – zostały zaprezentowane w tabeli 43. Ponieważ produkcja rolnicza prowadzona jest w określonym środowisku geograficznym, zatem jego części składowe stanowią zasadnicze uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w analizowanym sektorze gospodarki narodowej. Działalność gospodarza ukierunkowana na zaspokojenie rosnących potrzeb żywnościowych ingeruje bardziej lub mniej w znajdujący się w stanie względnej równowagi ekosystem. Zachwianie tej równowagi w wyniku powyższej ingerencji może zaowocować zarówno skutkami pozytywnymi (np. stosowanie melioracji), jak też negatywnymi (np. degradacja gleb, wód podziemnych). Cechy (1)–(4) stanowią charakterystyki przyrodniczych warunków gospodarowania w rolnictwie. Wartości liczbowe wskaźnika jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej oraz bonitacji użytków rolnych w przekroju powiatów województwa podkarpackiego zaprezentowano w tabeli 43 – cechy (1) i (2).

Produkcja rolnicza jest prowadzona w różnych warunkach przyrodniczych i z różną intensywnością. Przydatność przestrzeni produkcyjnej do celów prowadzenia działalności gospodarczej w rolnictwie jest uzależniona od wielu

²⁵² A. Prusek, *Warunki...*, s. 21.

współistniejących i współzależnych elementów. Powoduje to, iż niezwykle trudno jest precyzyjnie skwantyfikować wpływ środowiska geograficznego na efektywność gospodarowania. Jednakże prowadzenie badań empirycznych wielokrotnie wymaga całościowego i równocześnie ilościowego ujęcia warunków przyrodniczych. Przykładem miernika, który w sposób syntetyczny ujmuje warunki środowiska geograficznego, jest współczynnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej opracowany przez Instytut Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach – cecha (1). Współczynnik ten obejmuje cztery zasadnicze elementy środowiska przyrodniczego: glebę, klimat, rzeźbę terenu oraz stosunki wodne²⁵³.

Ocena agroklimatu i warunków wodnych wykazuje, że województwo podkarpackie posiada wyższy od średniego krajowego wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Szczególnie wysokimi wartościami tego wskaźnika charakteryzują się takie powiaty, jak: jarosławski, przeworski, przemyski, rzeszowski i łańcucki oraz miasta Rzeszów i Przemyśl.

Prowadzone przez pracowników IUNG wieloletnie badania wykazały, iż w warunkach polskich najważniejszym elementem środowiska przyrodniczego wywierającym wpływ na poziom plonów jest jakość gleb²⁵⁴. Czynnikiem ten w znacznie większym stopniu wpływa na zróżnicowanie wysokości osiągniętych plonów aniżeli klimat, głównie za sprawą niezbyt wielkiej rozciągłości geograficznej kraju. Aby pełniej wyrazić uwarunkowania środowiska przyrodniczego województwa podkarpackiego, przyjęto dodatkową zmienną objaśniającą przydatność gleb do celów produkcji rolniczej, a mianowicie wskaźnik bonitacji użytków rolnych – cecha (2). Wskaźnik ten został wyznaczony na podstawie wskaźników stosowanych do przeliczeń użytków rolnych wprowadzonych ustawą o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 r.²⁵⁵

Warunki przyrodnicze opisano również za pomocą udziału użytków rolnych w powierzchni ogółem – cecha (3), jak też udziału gruntów ornych i sadów w powierzchni użytków rolnych – cecha (4). Proporcje między gruntami ornymi a trwałymi użytkami zielonymi zależą bowiem w dużej mierze od warunków naturalnych. Grunty orne i sady są uważane za intensywniejszy i bardziej sprzyjający rozwojowi powiązań integracyjnych sposób wykorzystania ziemi użytkowanej rolniczo.

²⁵³ T. Witek (red.), *Rolnicza przestrzeń produkcyjna Polski w liczbach*, IUNG w Puławach, Puławy 1975; T. Witek, T. Górski, *Przyrodnicza...*, s. 14–45.

²⁵⁴ T. Witek, *Wartość i przydatność rolnicza gleb w świetle 35-letnich badań*, IUNG, Puławy 1979.

²⁵⁵ Wskaźnik ten ukazuje lepszą niż średnio w kraju jakość gruntów ornych i trwałych użytków zielonych województwa podkarpackiego. Szczególnie takie powiaty, jak: przemyski, jarosławski, rzeszowski, przeworski i strzyżowski posiadają znacznie wyższy od krajowego udział gleb dobrych w stosunku do powierzchni gruntów ornych.

Cechy (5)–(8) charakteryzują demograficzne uwarunkowania rozwoju rolnictwa (tabela 43). Większa liczba osób pracujących w omawianym dziale, przypadająca na 100 ha użytków rolnych, jak pisze K. Zieliński, tworzy większe możliwości koncentracji działalności na uprawach bardziej pracochłonnych, a więc zwiększa skalę manewru w kształtowaniu struktury wytwarzanej produkcji²⁵⁶. Jednocześnie odsetek osób pracujących w rolnictwie, charakteryzując strukturę zasobów siły roboczej na lokalnym rynku pracy, w pośredni sposób wskazuje na wielkość miejscowego zapotrzebowania na artykuły pochodzenia rolniczego.

Z analizy danych przedstawionych w tabeli 43 wynika, iż najwięcej osób pracujących w rolnictwie (w 2002 r.) w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych przypadało na takie powiaty, jak: łańcucki, krośnieński, jasielski, tarnobrzegi, strzyżowski i ropczycko-sędziszowski, natomiast najmniejszą liczbą osób charakteryzowały się powiaty: bieszczadzki, leski, lubaczowski, sanocki, niżański oraz przemyski. Nieco inaczej sytuowały się powiaty pod względem liczby osób pracujących w rolnictwie (w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych) w 2010 r. Analizowany wskaźnik przyjmował najwyższe wartości w powiatach: brzozowskim, strzyżowskim, jasielskim, rzeszowskim i krośnieńskim, natomiast najmniejszą liczbą osób wykazywały się powiaty: bieszczadzki, sanocki, lubaczowski, leski oraz jarosławski. Porównując dane z roku 2010 do 2002, należy wykazać tendencję spadkową, jeżeli chodzi o liczbę osób pracujących w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych (spadek średnio o 9,9 osoby).

Analiza danych przedstawionych w tabeli 43 (cecha 6) dowodzi, że największym odsetkiem osób pracujących w rolnictwie w 2010 r. wykazywały się takie powiaty, jak: przemyski, strzyżowski, lubaczowski, brzozowski, rzeszowski i krośnieński, najmniejszy zaś odsetek osób pracujących w rolnictwie występował w powiatach: stalowowolskim, mieleckim, sanockim, dębickim i ropczycko-sędziszowskim.

Odsetek zasobów siły roboczej pozostającej bez pracy, a więc stopę bezrobocia rejestrowanego prezentuje cecha (7). Stopa bezrobocia w analizowanym okresie średnio w województwie była wyższa niż przeciętnie w kraju; szczególnie wysoki wskaźnik bezrobocia odnotowano na obszarach wiejskich. Pozytywnym zjawiskiem jest natomiast spadek stopy bezrobocia w okresie 2002–2010 (średnio o 4,7 pkt proc.), który wystąpił niemal w każdym powiecie województwa.

Jakość siły roboczej mierzona poziomem wykształcenia została scharakteryzowana za pomocą cechy (8). Obok doświadczenia zawodowego wykształce-

²⁵⁶ K. Zieliński, *Elastyczność podaży produktów rolniczych w Polsce*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002, s. 103.

nie rolników w dużym stopniu decyduje o możliwościach rozwoju gospodarstw rolnych. Największym odsetkiem właścicieli gospodarstw rolnych z wykształceniem wyższym mogły wykazać się takie powiaty, jak: rzeszowski, łańcucki, sanocki, krośnieński, bieszczadzki i leski, najmniejszy zaś odsetek użytkowników gospodarstw rolnych z wykształceniem wyższym odnotowano w powiatach: jarosławskim, lubaczowskim, tarnobrzeskim, ropczycko-sędziszowskim, strzyżowskim i mieleckim.

Organizacyjne i instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rolnictwa są bardzo trudne do skwantyfikowania, niekiedy wręcz niemożliwe. Niezwykle trudno bowiem wyrazić za pomocą liczb skalę kierowania administracyjnego bądź też natężenie przemian społeczno-gospodarczych. Warto jednak zaznaczyć, iż w realizowanej polityce rolnej zupełnie odmiennie traktowano poszczególne sektory własnościowe. Stąd też jako charakterystyczny przejaw uwarunkowań organizacyjnych przyjęto cechę (9), która obrazuje odsetek użytkowników rolnych będących we władaniu sektora prywatnego (tabela 43). Z analizy danych wynika, iż w okresie 2002–2010 zdecydowana większość użytkowników rolnych (średnio ok. 93,9%) znajdowała się we władaniu sektora prywatnego. W układzie terytorialnym cecha ta przyjmuje najwyższe wartości w powiatach: brzozowskim, kolbuszowskim, ropczycko-sędziszowskim, dębickim, nizańskim i stalowowlaskim, natomiast najmniejszy odsetek użytkowników rolnych w rękach właścicieli prywatnych odnotowano w takich powiatach, jak: bieszczadzki, rzeszowski, przemyski, sanocki, leski i jarosławski.

Organizacyjne uwarunkowania rozwoju rolnictwa charakteryzuje również cecha (10), która prezentuje przeciętną wielkość indywidualnego gospodarstwa rolnego (tabela 43). Jak wykazano, towarowość produkcji rolniczej oraz możliwości zmiany jej struktury w istotny sposób warunkują wielkość obszarową gospodarstw rolnych. Analizując przedstawione dane, należy stwierdzić, że powierzchnia użytków rolnych przypadająca na jedno gospodarstwo w województwie podkarpackim w 2010 r. wynosiła według danych Powszechnego Spisu Rolnego 2,9 ha (przy średniej krajowej kształtującej się w wysokości ok. 9,8 ha), co świadczy o dużym rozdrobnieniu agrarnym. Właściciele gospodarstw, których wielkość często nie przekracza 1 ha, traktują je jako zabezpieczenie na wypadek utraty pracy lub prowadzą wymianę produktów między sobą. Wspomniana struktura obszarowa gospodarstw rolnych nie tworzy zatem dobrych przesłanek do rozwoju produkcji towarowej, jak też możliwości zmiany jej struktury. Wyjątek mogą stanowić powiaty, w których przeciętna powierzchnia gospodarstwa przewyższa średnią województwa. Są to powiaty: bieszczadzki, lubaczowski, leski, jarosławski, sanocki, przemyski, kolbuszowski oraz ropczycko-sędziszowski.

Tabela 43

Cechy opisujące warunki rozwoju, poziom infrastruktury, techniczne wyposażenie oraz produktywność rolnictwa determinujące kształtowanie się powiązań integracyjnych w przekroju powiatów województwa podkarpackiego w roku 2002 i 2010

Wysze- gólinienie	Wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej		Wskaźnik bonitacji użytków rolnych		Udział użytków rolnych w powierzchni ogółem (w %)		Udział gruntów ornych i sadow w użytkach rolnych (w %)		Liczba osób pracujących w rolnictwie na 100 ha UR	
	cecha 1		cecha 2		cecha 3		cecha 4		cecha 5	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Województwo	70,9	70,9	94,8	94,8	82,7	80,9	69,6	60,2	50,6	40,7
Bieszczadzki	47,9	47,9	78,9	78,9	35,3	76,0	23,2	6,6	17,2	18,2
Brzozowski	72,6	72,6	100,2	100,2	86,7	78,8	75,8	56,8	56,8	64,9
Dębicki	73,6	73,6	95,3	95,3	83,9	78,6	78,6	76,5	58,5	47,2
Jarosławski	88,2	88,2	125,4	125,4	91,6	90,9	83,0	82,7	43,7	30,1
Jasielski	71,3	71,3	95,5	95,5	83,1	79,0	64,9	49,1	67,2	60,2
Kolbuszowski	54,1	54,1	69,4	69,4	83,7	78,8	63,7	50,9	40,9	36,7
Krośniński	73,9	73,9	92,0	92,0	86,2	81,1	64,1	49,5	72,8	48,8
Leski	55,5	55,5	82,3	82,3	81,1	79,1	48,7	17,4	29,9	29,5
Leżajski	68,7	68,7	89,6	89,6	83,9	80,8	78,8	75,2	53,4	43,9
Lubaczowski	68,0	68,0	90,8	90,8	88,1	86,6	74,3	69,9	30,3	28,4
Łańcucki	77,6	77,6	109,3	109,3	86,9	80,9	78,2	76,9	74,2	30,5
Mielecki	71,1	71,1	90,6	90,6	87,7	84,1	84,0	80,9	53,6	34,7
Niżański	59,2	59,2	76,0	76,0	79,9	74,9	66,3	53,6	40,4	37,8
Przemyski	88,1	88,1	117,1	117,1	88,7	85,9	79,4	74,3	40,4	34,1
Przeworski	83,3	83,3	119,0	119,0	90,9	87,2	79,3	78,1	54,9	40,8
Ropczycko-sędz.	70,0	70,0	89,8	89,8	80,9	77,6	72,9	70,8	59,3	41,3
Rzeszowski	90,7	90,7	107,7	107,7	87,4	82,5	72,5	60,9	51,3	51,5
Sanocki	63,5	63,5	90,6	90,6	86,2	84,6	57,2	36,9	40,1	27,7
Stalowowski	67,9	67,9	88,8	88,8	77,8	76,7	75,7	67,5	54,1	43,8
Strzyżowski	74,7	74,7	98,4	98,4	81,2	72,0	72,4	64,7	61,6	63,7
Tarnobrzeski	69,5	69,5	83,9	83,9	84,9	83,6	68,1	64,8	61,7	42,1

Wyszcze- gólnienie	Odsetek osób pracujących* w rolnictwie (w %)		Stopa bezrobocia rejestrowanego (w %)		Odsetek właścicieli gosp. rolnych z wykształceniem wyższym (w %)		Udział sektora prywatnego w powierzchni UR (w %)		Przeciętna powierzchnia gosp. rolnego wg UR (w ha)	
	<i>cecha 6</i>		<i>cecha 7</i>		<i>cecha 8</i>		<i>cecha 9</i>		<i>cecha 10</i>	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Województwo	65,4	49,4	22,5	17,8	0,5	0,9	93,2	94,7	2,7	2,9
Bieszczadzki	50,6	46,9	31,9	22,2	0,3	0,9	70,7	79,9	6,2	6,9
Brzozowski	74,1	61,1	29,9	22,5	0,3	0,6	99,6	99,4	2,0	1,6
Dębicki	53,0	38,1	20,6	11,7	0,5	1,0	99,1	99,1	2,5	2,5
Jarosławski	60,6	45,1	21,4	18,5	0,6	0,9	87,0	94,0	3,4	3,6
Jasielski	59,7	47,2	24,1	17,2	0,4	0,9	97,7	94,8	1,9	1,6
Kolbuszowski	74,9	54,7	23,1	16,7	0,5	0,8	99,5	99,1	3,5	3,2
Krośniński	75,3	55,1	16,4	17,5	0,4	0,7	95,0	95,1	1,2	1,7
Leski	63,1	50,4	28,2	21,8	0,5	1,1	86,5	91,8	3,8	3,7
Leżajski	63,3	49,0	22,6	18,3	0,5	0,8	96,6	96,1	2,5	2,5
Lubaczowski	72,7	62,7	24,3	17,9	0,6	0,9	93,7	93,1	4,8	5,1
Łańcucki	61,9	45,4	21,2	16,8	0,9	1,8	97,9	98,4	1,8	3,0
Mielecki	48,3	32,4	17,2	13,9	0,5	0,9	97,6	96,9	2,9	3,0
Niżański	73,2	54,1	26,4	23,6	0,4	0,5	98,8	99,1	2,8	2,7
Przemyski	82,9	69,7	22,7	20,1	0,5	0,8	86,2	90,7	2,2	3,4
Przeworski	68,0	54,6	18,0	18,4	0,5	1,1	95,9	95,0	2,6	2,8
Ropczycko-sędz.	70,6	43,6	23,7	18,7	0,5	1,2	99,3	99,1	2,4	3,1
Rzeszowski	75,5	55,1	14,4	13,1	0,7	1,2	68,4	96,5	1,6	1,9
Sanocki	48,2	35,2	23,9	13,2	0,5	1,0	89,7	88,5	3,1	3,4
Stalowowski	33,2	21,5	16,8	14,7	0,3	0,5	99,4	98,5	2,0	2,1
Strzyżowski	76,3	66,3	26,2	22,5	0,6	0,9	98,4	98,6	2,1	1,9
Tarnobrzegi	89,0	49,2	20,3	14,8	0,3	0,4	99,7	84,9	1,9	2,8

Wyszcze- gólnienie	Gęstość dróg o twardej nawierzchni (km/100 km ²)		Liczba ciągników na 100 gospod. (w szt.)		Obsada bydła na 100 ha UR (w szt.)		Obsada trzody chłwej na 100 ha UR (w szt.)		Udział gospod. prowadzących dział. rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw (w %)		Odsetek gospod. roln. produkcujących głównie na rynek (w %)	
	cecha II		cecha I2		cecha I3		cecha I4		cecha I5		cecha I6	
	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Województwo	34,0	36,4	34,3	38,7	25,5	18,2	46,1	42,1	55,5	85,8	15,9	30,5
Bieszczadzki	15,1	15,8	32,1	32,6	23,5	23,7	3,6	1,5	47,1	84,2	25,5	55,6
Brzozowski	29,7	45,6	32,1	32,1	30,6	21,8	18,0	11,4	56,4	80,9	7,2	18,4
Dębicki	70,4	46,5	36,3	42,5	29,6	22,3	91,5	90,3	59,1	90,1	23,3	25,7
Jarosławski	33,8	38,7	40,0	39,9	20,2	11,3	71,2	61,2	59,4	89,5	25,8	40,8
Jasielski	42,3	45,6	28,8	27,5	33,9	20,5	27,4	20,3	54,6	86,2	8,4	25,8
Kolbuszowski	25,5	38,5	39,9	45,5	28,5	23,6	28,3	27,4	70,6	82,0	18,2	18,2
Krośniński	40,6	39,3	19,3	24,1	24,4	18,6	10,8	15,8	42,8	86,6	3,3	25,0
Leski	12,3	16,5	35,5	36,4	19,6	13,4	14,4	6,5	51,1	87,0	10,2	37,6
Leżajski	30,0	43,6	40,2	44,8	26,2	17,2	58,4	46,7	57,2	79,6	17,1	27,6
Lubaczowski	18,6	28,6	52,4	52,7	23,9	16,8	40,7	42,4	70,4	87,1	31,3	36,6
Łańcucki	41,7	47,2	34,6	38,3	25,3	8,0	67,3	35,2	53,4	88,5	14,7	28,7
Mielecki	43,0	45,1	40,4	44,5	24,6	16,7	150,3	169,9	61,6	90,1	28,9	36,7
Niżański	32,7	35,4	32,8	36,5	21,1	15,4	28,1	15,8	55,1	76,7	13,9	32,2
Przemyski	28,9	35,3	31,6	36,9	20,9	12,6	33,5	24,1	56,0	88,3	12,6	25,5
Przeworski	33,7	42,8	40,7	41,9	27,5	19,1	83,9	63,3	61,5	87,9	23,1	35,9
Ropczycko-sędz.	50,7	43,8	36,1	56,5	34,7	32,6	86,6	124,4	60,8	91,8	18,0	27,6
Rzeszowski	46,9	47,0	25,1	33,9	16,9	16,5	18,8	20,0	43,8	85,9	7,3	24,1
Sanocki	15,6	19,6	31,7	33,5	29,9	29,2	19,0	6,8	48,5	84,3	12,9	35,0
Stalowowski	21,9	21,2	24,9	28,7	19,3	10,2	40,5	35,3	42,6	73,3	11,8	34,1
Strzyżowski	42,4	38,0	31,5	38,1	29,5	18,6	39,5	44,7	61,4	89,1	10,6	18,9
Tarnobrzęski	38,1	30,2	34,4	46,7	24,5	14,6	36,4	21,8	51,8	92,5	10,8	30,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie), Rolnictwo województwa podkarpackiego – powiaty, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, 2005; Pracujący w gospodarce narodowej w roku 2002. Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2005; Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012; Województwo podkarpackie – podregiony, powiaty, gminy 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2011.

Infrastruktura techniczna jest istotnym czynnikiem kształtującym poziom życia ludności na obszarach wiejskich. Badania prowadzone przez pracowników Instytutu Rozwoju Wsi i Rolnictwa oraz PAN potwierdziły ścisły związek wyposażenia infrastrukturalnego gmin z rozwojem przedsiębiorczości, kierunkiem i dynamiką zmian zaludnienia oraz ze strukturą demograficzną mieszkańców²⁵⁷. W interakcjach pomiędzy poziomem życia ludności wiejskiej a poziomem infrastruktury właśnie ten ostatni czynnik odgrywa z reguły rolę bodźca pierwotnego. Stan i kierunki rozwoju infrastruktury nie pozostają bez wpływu na przebieg procesów społeczno-gospodarczych, w tym procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym.

Wyposażenie w infrastrukturę stanowi podstawowy wyznacznik uruchamiania i tempa przebiegu wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Dla rozwoju powiązań integracyjnych między rolnictwem i przetwórstwem powinna mieć znaczenie jakość i gęstość dróg – cecha (11). Na pofałdowanych terenach województwa, zwłaszcza podgórskich, utwardzone drogi zapewne wpływają na możliwości wykorzystania zasobów produkcyjnych. Charakterystykę zróżnicowania gęstości dróg o twardej nawierzchni (w km/100 km²) w przekroju powiatów prezentuje tabela 43. Analiza danych zawartych w tej tabeli wykazuje, że w omawianym okresie pomimo niewielkiego wzrostu w województwie podkarpackim (o 2,4 pkt proc.) w niektórych powiatach można zauważyć znaczny spadek gęstości dróg o twardej nawierzchni. Oznacza to, że niekiedy producentom rolnym i przetwórcom może być trudniej utrzymywać kontakty z otoczeniem, co może stanowić barierę w nawiązywaniu kontaktów i rozwoju zaawansowanych powiązań integracyjnych.

Zmiana technicznego wyposażenia gospodarstw rolnych jest na ogół procesem długookresowym, gdyż wymaga ponoszenia znaczących nakładów kapitałowych. Dlatego też tę kategorię ekonomiczną zaliczono do uwarunkowań modernizacji i przekształceń strukturalnych w produkcji rolniczej, chociaż niekiedy może ona być uznawana za jeden z elementów środków działania. Symptomaticznym technicznego wyposażenia gospodarstw jest cecha (12), która przedstawia liczbę ciągników rolniczych w przeliczeniu na 100 gospodarstw indywidualnych (tabela 43). Na podstawie zaprezentowanych danych należy stwierdzić, że liczba ciągników przypadających na 100 gospodarstw indywidualnych jest istotnie zróżnicowana w układzie terytorialnym. Współczynnik ten przyjmował w 2010 r.

²⁵⁷ Por. K. Duczkowska-Małysz (red.), *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*, IRWiR PAN, Warszawa 1993; J. Frenkiel, *Infrastruktura wiejska w układach przestrzennych i jej wpływ na poziom życia mieszkańców wsi* [w:] *Wpływ infrastruktury wiejskiej na stopę życiową mieszkańców*, IRWiR PAN, Warszawa 1999, s. 14–32; M. Kłodziński, A. Rosner, *Przeobrażenia społeczno-ekonomiczne obszarów wiejskich pogranicza zachodniego*, IRWiR PAN, Warszawa 1996.

najwyższe wartości w takich powiatach, jak: ropczycko-sędziszowski, lubaczowski, tarnobrzeski, kolbuszowski, leżajski i mielecki. Najmniejsza liczba ciągników na 100 gospodarstw rolnych, a zarazem największa powierzchnia UR na 1 ciągnik przypadała na powiaty: krośnieński, jasielski, stalowowolski, brzozowski i bieszczadzki.

W przeprowadzonych poniżej badaniach produktywność rolnictwa została również scharakteryzowana za pomocą następujących cech (tabela 43):

- obsada bydła na 100 ha UR (13),
- obsada trzody chlewnej na 100 ha UR (14),
- udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw indywidualnych (15),
- odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek (16).

Produkcja zwierzęca, opisywana m.in. przez cechy (13) i (14), jest działem gospodarstwa rolnego o charakterze przetwórczym – wtórnym w stosunku do produkcji roślinnej. Specyfiką produkcji zwierzęcej w gospodarstwie rolnym jest bardzo silne sprzężenie z produkcją roślinną, która tworzy podstawową bazę paszową, zwłaszcza w produkcji pasz objętościowych, dlatego większość gospodarstw łączy produkcję zwierzęcą z produkcją roślinną²⁵⁸.

Cechy (15)–(16) charakteryzują udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw oraz odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek. Cechy te ukazują powiązania gospodarstw indywidualnych z działalnością rolniczą oraz bliższym i dalszym otoczeniem rynkowym, co przekłada się na wielkość uzyskiwanej produkcji towarowej oferowanej do sprzedaży na rynku lokalnym czy ponadlokalnym.

Przestrzenne zróżnicowanie determinant rozwoju powiązań integracyjnych w syntetyczny sposób scharakteryzowano za pomocą dwóch parametrów statystyki opisowej, a mianowicie: odchylenia standardowego (S) oraz współczynnika zmienności (\bar{V}). Wartości liczbowe tych parametrów w przekroju przyjętych cech statystycznych oraz dat badań zostały zamieszczone w tabeli 44.

Ponieważ wartości ocen odchylenia standardowego wyrażane są w takich samych jednostkach jak dane empiryczne, stąd też nie są one bezpośrednio porównywalne między wyodrębnionymi cechami. Porównywalność we wszystkich przekrojach zapewniają natomiast wartości liczbowe współczynnika zmienności. Definiowany jest on bowiem jako stosunek odchylenia standardowego do przeciętnego poziomu analizowanej zmiennej.

Na podstawie analizy danych zawartych w tabeli 44 można stwierdzić, że w 2002 r. największym rozproszeniem przestrzennym charakteryzowały się: obsada trzody chlewnej, odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek oraz przeciętna wielkość gospodarstwa indywidualnego. W przypadku

²⁵⁸ M. Gębska, T. Filipiak, *Podstawy...*, s. 67.

tych zmiennych odchylenie standardowe stanowiło odpowiednio: 76%, 49% i 42% ich przeciętnej wartości. Stosunkowo duże zróżnicowanie terytorialne cechowało także takie zmienne, jak: gęstość dróg o twardej nawierzchni, odsetek właścicieli gospodarstw rolnych z wykształceniem wyższym, jak też liczba osób pracujących w rolnictwie w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych.

Tabela 44

Parametry statystyki opisowej charakteryzujące przestrzenne zróżnicowanie determinant rozwoju związków integracyjnych

Lp.	Cechy statystyczne	2002		2010	
		S	\bar{V}	S	\bar{V}
1	Wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej	11,142	0,1571	11,142	0,1571
2	Wskaźnik bonitacji użytków rolnych	14,340	0,1513	14,340	0,1513
3	Udział użytków rolnych w powierzchni ogółem	11,429	0,1382	4,581	0,0566
4	Udział gruntów ornych i sadów w użytkach rolnych	13,758	0,1977	20,189	0,3354
5	Liczba osób pracujących w rolnictwie na 100 ha UR	14,507	0,2868	12,276	0,3016
6	Odsetek pracujących w rolnictwie	13,363	0,2042	11,469	0,2322
7	Stopa bezrobocia rejestrowanego	4,523	0,2007	3,445	0,1935
8	Odsetek właścicieli indywidualnych gospodarstw rolnych z wykształceniem wyższym	0,145	0,2948	0,302	0,3352
9	Udział sektora prywatnego w powierzchni UR	9,050	0,0971	5,168	0,0546
10	Przeciętna wielkość gospodarstwa indywidualnego	1,151	0,4227	1,232	0,4247
11	Gęstość dróg o twardej nawierzchni w km/100 km ²	13,775	0,4052	10,439	0,2868
12	Liczba ciągników w gosp. indywidualnych na 100 gospodarstw (w sztukach)	6,988	0,2037	8,073	0,2086
13	Obsada bydła na 100 ha UR (w sztukach)	4,867	0,1912	6,012	0,3303
14	Obsada trzody chlewnej na 100 ha UR (w sztukach)	35,284	0,7653	41,695	0,9904
15	Udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw indywidualnych	7,870	0,1418	4,925	0,0574
16	Odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek	7,770	0,4872	8,721	0,2859

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 43.

Najmniejszym zróżnicowaniem terytorialnym charakteryzowały się natomiast następujące zmienne: udział sektora prywatnego w powierzchni użytków rolnych, udział gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw indywidualnych, udział użytków rolnych w powierzchni ogółem oraz cechy określające przyrodnicze warunki gospodarowania, tj. wskaźnik bonitacji użytków rolnych i wskaźnik jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej.

W roku 2010 dużym rozproszeniem terytorialnym charakteryzowały się następujące zmienne: obsada trzody chlewnej, przeciętna wielkość gospodarstwa indywidualnego, udział gruntów ornych i sadów w użytkach rolnych, odsetek właścicieli gospodarstw rolnych z wykształceniem wyższym oraz obsada bydła

na 100 ha UR. W przypadku tych zmiennych odchylenie standardowe stanowiło odpowiednio: 99%, 42%, 34%, 33% i 33% ich przeciętnej wartości. Stosunkowo duże zróżnicowanie terytorialne cechowało także liczbę osób pracujących w rolnictwie na 100 ha UR, gęstość dróg o twardej nawierzchni i odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek. Podobnie jak w roku 2002, stosunkowo niewielkie zróżnicowanie występowało natomiast w przypadku udziału sektora prywatnego w powierzchni użytków rolnych, udziału użytków rolnych w powierzchni ogółem, udziału gospodarstw prowadzących działalność rolniczą w ogólnej liczbie gospodarstw oraz charakterystyk opisujących przyrodnicze warunki rozwoju rolnictwa.

W porównaniu do roku 2002 przestrzenne zróżnicowanie wartości liczbowych ośmiu determinant rozwoju związków integracyjnych w 2010 było wyższe, sześciu cech było niższe, a dwóch pozostało bez zmian. Różnice te były szczególnie widoczne w przypadku zmiennych opisujących kształtowanie się obsady trzody chlewnej, obsady bydła oraz udziału gruntów ornych i sadów – cechy (14), (13) i (4). Odmienna tendencja wystąpiła szczególnie w przypadku takich cech, jak: odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek i gęstość dróg o twardej nawierzchni – cechy (16) i (11).

4.3. Ewaluacja i kwantyfikacja wpływu wybranych czynników na dyspersję przestrzenną i poziom zaawansowania związków integracyjnych

Natężenie oddziaływania scharakteryzowanych powyżej czynników na zróżnicowanie przestrzenne powiązań integracyjnych jest zróżnicowane, zatem ważny staje się wybór takich czynników, których wpływ jest istotny²⁵⁹. Identyfikacja wymienionych determinant może stanowić bowiem podstawę kwantyfikacji ich wpływu na stopień zaawansowania powiązań integracyjnych.

Wyznaczone na podstawie procedury zaproponowanej przez Z. Hellwiga integralne pojemności nośników informacji (H), które przyjmują najwyższe wartości liczbowe, dla analizowanej zmiennej objaśnianej przedstawiono w tabeli 45. W nawiasach podano kombinację cech, dla których została wyznaczona odpowiednia wartość H .

W przypadku cechy obrazującej udział produkcji kontraktowanej (tabela 45) należy stwierdzić, że w 2005 r. współczynnik integralnej pojemności nośników informacji (H) przybierał najwyższą wartość (0,4128) dla kombinacji zmiennych (2) i (16). Oznacza to, że według metody Hellwiga terytorialne zróżnicowanie

²⁵⁹ Por. K. Jajuga (red.), *Ekonometria. Metody i analiza problemów ekonomicznych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, wyd. 2, Wrocław 1999, s. 50–57.

omawianej kategorii ekonomicznej w najlepszy sposób było opisywane przez: wskaźnik bonitacji użytków rolnych oraz odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek, natomiast najwyższa wartość H dla 2013 r. wynosiła 0,3473 i była charakterystyczna dla zestawu cech obejmującego zmienne (3), (10), (14) oraz (16). Tak więc w tym czasie przestrzenne zróżnicowanie więzi integracyjnych w najlepszy sposób można było wyjaśnić na podstawie: udziału użytków rolnych w powierzchni ogółem, przeciętnej powierzchni gospodarstwa rolnego, obsady trzody chlewnej na 100 ha UR, a także odsetka gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek.

Tabela 45

Wybrane wartości liczbowe współczynników integralnej pojemności nośników informacji (H) dla udziału produkcji kontraktowanej

Najwyższe wartości liczbowe współczynników (H) dla zmiennej objaśnianej produkcja kontraktowana oraz parametry struktury stochastycznej – w latach:							
2005				2013			
max. wartości H		S_e	R^2	max. wartości H		S_e	R^2
$H(2, 16)$	= 0,4128	18,0758	0,6434	$H(3, 10, 14, 16)$	= 0,3473	20,7712	0,6027
$H(2, 4, 16)$	= 0,3816	18,5981	0,6435	$H(3, 14, 16)$	= 0,3412	20,4489	0,5868
$H(2, 11, 16)$	= 0,3780	18,5690	0,6449	$H(2, 3, 10, 14, 16)$	= 0,3396	21,0026	0,6243
$H(2, 3, 16)$	= 0,3741	18,5478	0,6459	$H(2, 3, 14, 16)$	= 0,3340	20,8589	0,5983
$H(1, 2, 16)$	= 0,3702	18,4426	0,6511	$H(3, 10, 14)$	= 0,3268	20,3527	0,5920
$H(2, 4, 11, 16)$	= 0,3536	19,1233	0,6458	$H(2, 3, 12, 14, 16)$	= 0,3239	21,5110	0,5998
$H(2, 3, 4, 16)$	= 0,3506	19,0582	0,6488	$H(3, 12, 14, 16)$	= 0,3225	21,0777	0,5868
$H(1, 2, 4, 16)$	= 0,3497	18,8899	0,6566	$H(2, 3, 10, 12, 14, 16)$	= 0,3221	21,5993	0,6305
$H(2, 3, 11, 16)$	= 0,3488	19,1186	0,6459	$H(3, 10, 12, 14, 16)$	= 0,3214	21,1585	0,6169
$H(1, 2, 3, 16)$	= 0,3463	18,5960	0,6699	$H(3, 10, 16)$	= 0,3178	20,7642	0,5692
$H(1, 2, 11, 16)$	= 0,3463	18,7197	0,6644	$H(2, 3, 12, 16)$	= 0,3120	21,0384	0,5889
$H(1, 16)$	= 0,3452	17,9686	0,6488	$H(3, 12, 16)$	= 0,3119	20,8167	0,5662
$H(2, 12, 16)$	= 0,3376	17,7901	0,6811	$H(3, 16)$	= 0,3111	20,3697	0,5578
$H(2, 14, 16)$	= 0,3298	18,2396	0,6607	$H(2, 3, 10, 16)$	= 0,3106	20,9647	0,5928
$H(2, 3, 4, 11, 16)$	= 0,3297	19,6827	0,6489	$H(3, 10, 14, 15, 16)$	= 0,3095	20,76217	0,6353
$H(1, 2, 4, 11, 16)$	= 0,3291	19,2207	0,6692	$H(2, 3, 10, 12, 16)$	= 0,3084	21,5402	0,5984
$H(1, 2, 3, 4, 16)$	= 0,3283	19,1898	0,6706	$H(2, 3, 10, 14, 15, 16)$	= 0,3083	20,5578	0,6740
$H(1, 2, 3, 11, 16)$	= 0,3268	19,1717	0,6713	$H(3, 10, 12, 16)$	= 0,3082	21,3655	0,5713
$H(1, 4, 16)$	= 0,3267	18,3272	0,6566	$H(3, 10)$	= 0,3067	20,4327	0,5539
$H(2, 15, 16)$	= 0,3248	17,9116	0,6757	$H(2, 3, 16)$	= 0,3036	20,7183	0,5718
$H(4, 16)$	= 0,3238	19,3041	0,5759	$H(2, 3, 14, 15, 16)$	= 0,3015	21,0222	0,6234
$H(1, 3, 16)$	= 0,3188	18,0441	0,6697	$H(3, 14, 15, 16)$	= 0,3009	20,6972	0,6065
$H(1, 11, 16)$	= 0,3132	18,1657	0,6641	$H(2, 14, 16)$	= 0,3004	20,6829	0,5738
$H(1, 2, 12, 16)$	= 0,3075	18,1446	0,6893	$H(2, 3, 10, 14)$	= 0,3001	20,5134	0,6156
$H(3, 16)$	= 0,3030	19,6395	0,5552	$H(2, 3, 4, 10, 14, 16)$	= 0,2980	20,6566	0,6701

Źródło: obliczenia własne.

Optymalny zestaw cech opisujących zaawansowanie powiązań integracyjnych w wyodrębnionych latach jest zbliżony. Dyspersja udziału produkcji kontraktowanej w obydwu latach jest bowiem determinowana przez odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek – cecha (16). Z kolei w 2013 r. w miejsce wskaźnika bonitacji użytków rolnych – cecha (2) zróżnicowanie terytorialne najlepiej było opisywane ponadto przez trzy wyszczególnione wcześniej cechy: (3), (10) i (14).

Reasumując, należy podkreślić, że z formalnego punktu widzenia o przestrzennym zróżnicowaniu omawianej kategorii ekonomicznej decydowały cechy charakteryzujące się stosunkowo niskim, jak też średnim zróżnicowaniem terytorialnym, np. cechy (2), (3), (10). Mniejszy wpływ miały natomiast cechy, dla których wartości liczbowe współczynnika zmienności kształtowały się na wysokim poziomie, np. cecha (14). Terytorialne zróżnicowanie udziału produkcji kontraktowanej w 2005 i 2013 r. było wynikiem oddziaływania między innymi tej samej cechy (16), czyli odsetka gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek.

Kwantyfikację wpływu wybranych czynników na poziom zaawansowania związków integracyjnych przeprowadzono na drodze estymacji zależności między zmienną objaśnianą a czynnikami determinującymi jej poziom. Narzędziem umożliwiającym oszacowanie powiązań była funkcja regresji stanowiąca analityczny wyraz przyporządkowania poszczególnych wartości zmiennej objaśnianej (zależnej) odpowiednim wartościom zmiennych objaśniających (niezależnych). Kwantyfikację wymienionych zależności przeprowadzono zatem za pomocą równań regresji.

Istotnym i kluczowym zagadnieniem związanym z zastosowaniem wspomnianego sposobu postępowania jest dokonanie wyboru odpowiedniej postaci analitycznej (typu) funkcji regresji. Postać analityczna funkcji powinna być tak dobrana, aby w precyzyjny sposób aproksymowała badane zależności, a także charakteryzowała się niskim poziomem złożoności. Bardziej złożone typy funkcji, jak wskazują liczne doświadczenia, sprawiają bowiem wiele problemów przy estymacji wartości liczbowych parametrów strukturalnych oraz przy końcowej interpretacji uzyskanych wyników.

W przeprowadzonych poniżej badaniach do kwantyfikacji wpływu wybranych czynników na stopień terytorialnego zróżnicowania stopnia zaawansowania powiązań integracyjnych wykorzystano liniową postać funkcji regresji. Analizę kształtowania się wskaźnika udziału produkcji kontraktowanej zarówno dla 2005, jak i dla 2013 r. oparto zatem na funkcji:

$$Y_j = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_i X_{ij} + \xi_j, \quad (3)$$

gdzie:

Y_j – wartość wskaźnika udziału produkcji kontraktowanej w j -tym powiecie,

X_{ij} – wartość i -tej zmiennej objaśniającej w j -tej jednostce terytorialnej,

α_0, α_i – szacowane parametry strukturalne,

ξ_j – składnik losowy ilustrujący wpływ czynników, które nie zostały uwzględnione w badaniach oraz błędów wynikających z niewłaściwego wyboru postaci analitycznej.

Estymację parametrów równania (3) przeprowadzono dla dwudziestu pięciu kombinacji zmiennych objaśniających, które w najlepszy sposób określają kształtowanie się terytorialnych różnic w wysokości analizowanego współczynnika. Z tego też względu poddano weryfikacji, pod kątem stopnia dopasowania modelu, każdą z dwudziestu pięciu kombinacji zmiennych objaśniających (tabela 45) o najwyższych wartościach liczbowych współczynników integralnej pojemności nośników informacji (H) dla każdego modelu z osobna. W tabeli 46 zaprezentowano tylko pięć kombinacji zmiennych (pierwsze cztery o najwyższych wartościach liczbowych (H) oraz kombinacja optymalna). W przypadku metody Hellwiga zwykle najlepszą nie jest „pierwsza najlepsza” kombinacja zmiennych, lecz dopiero „druga najlepsza” czy „trzecia najlepsza”, a czasem nawet dalsza kombinacja, na co również wskazują w swoich badaniach i analizach inni autorzy²⁶⁰.

Podstawą szacunku wartości liczbowych parametrów strukturalnych była metoda najmniejszych kwadratów²⁶¹. Metoda najmniejszych kwadratów (bardziej odpowiednia, ale nieużywana nazwa: *metoda minimum sumy kwadratów błędów*) jest jedną z bardziej popularnych metod statystycznych estymacji i jest najczęściej stosowana przy regresji liniowej. Do dalszych rozważań, mających na celu ocenę przydatności poszczególnych procedur doboru zmiennych, przyjęto mierniki określające poprawność skonstruowanego modelu: odchylenie standardowe składnika resztowego (S_e) oraz kwadrat współczynnika korelacji wielorakiej (R^2), które to miary służą do oceny stopnia aproksymacji zmiennej objaśnianej przez równanie regresji. Wyniki estymacji parametrów strukturalnych oraz parametrów struktury stochastycznej zawierają tabele 45 i 46.

²⁶⁰ Por. T. Grabiński, S. Wydymus, A. Zeliaś, *Metody...*, s. 284–290; A. Zeliaś, *Metody statystyczne*, PWE, Warszawa 2000; A. Zeliaś, B. Pawelek, S. Wanat, *Prognozowanie ekonomiczne – teoria, przykłady, zadania*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003; A. Zeliaś, *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.

²⁶¹ Por. S. Bartosiewicz, *Ekonometria. Technologia ekonometrycznego przetwarzania informacji*, PWE, Warszawa 1976; M. Krzysztofiak (red.), *Ekonometria*, PWE, Warszawa 1984; Z. Pawłowski, *Ekonometria*, PWN, wyd. V, Warszawa 1980; A. Welfe, *Ekonometria*, PWE, Warszawa 1995.

Tabela 46 przedstawia wyniki estymacji parametrów równań regresji opisujących terytorialne zróżnicowanie udziału produkcji kontraktowanej w latach 2005 i 2013. Równanie (13) najlepiej opisuje kształtowanie się dyspersji udziału produkcji kontraktowanej w 2005 r. W przypadku tego równania najlepszą okazała się dopiero „trzynasta najlepsza” kombinacja zmiennych objaśniających, natomiast w 2013 r. równanie (5) opisuje to zróżnicowanie – dla tego równania optymalną była „piąta najlepsza” kombinacja zmiennych.

Tabela 46

Wyniki estymacji parametrów równań regresji opisujących terytorialne zróżnicowanie poziomu rozwoju związków integracyjnych (produkcja kontraktowana) w 2005 i 2013 r.

Nr równania	Postać równania regresji opisującego dyspersję terytorialną udziału produkcji kontraktowanej w 2005 r.	Parametry struktury stochastycznej	
		S_e	R^2
(1)	$Y_j = -34,96122 + 0,54820^a X_{2j} + 1,51011^a X_{16j}$ (27,92458) (0,28215) (0,52072)	18,07548	0,64347
(2)	$Y_j = -35,27601 + 0,53872^a X_{2j} + 1,79419^a X_{4j} + 1,50790^a X_{16j}$ (29,43441) (0,34829) (36,42822) (0,53764)	18,59818	0,64354
(3)	$Y_j = -34,14219 + 0,56708^a X_{2j} - 0,07395^a X_{11j} + 1,50416^a X_{16j}$ (28,89550) (0,30066) (0,31283) (0,53553)	18,56902	0,64496
(4)	$Y_j = -35,18644 + 0,60144^a X_{2j} - 0,10496^a X_{3j} + 1,51226^a X_{16j}$ (28,66366) (0,33719) (0,34080) (0,53437)	18,54784	0,64599
...			
(13)	$Y_j = -5,67664 + 0,52876^a X_{2j} - 1,20529^a X_{12j} + 2,38205^a X_{16j}$ (36,01979) (0,27813) (0,95825) (0,86210)	17,79013	0,68113
Nr równania	Postać równania regresji opisującego zróżnicowanie terytorialne udziału produkcji kontraktowanej w 2013 r.	S_e	R^2
(1)	$Y_j = -125,35387 + 1,63524^a X_{3j} + 4,22906^a X_{10j} + 0,11310^a X_{14j} + 0,49708^a X_{16j}$ (82,71060) (1,05933) (6,12627) (0,11375) (0,87612)	20,77121	0,60275
(2)	$Y_j = -125,32764 + 1,61805^a X_{3j} + 0,10306^a X_{14j} + 0,96815^a X_{16j}$ (81,42723) (1,04261) (0,11107) (0,54095)	20,44892	0,58681
(3)	$Y_j = -105,77624 + 0,35251^a X_{2j} + 0,94236^a X_{3j} + 5,71467^a X_{10j} + 0,11166^a X_{14j} + 0,45535^a X_{16j}$ (87,09025) (0,43749) (1,37359) (6,46310) (0,11503) (0,88739)	21,00269	0,62428
(4)	$Y_j = -111,87221 + 0,24216^a X_{2j} + 1,13792^a X_{3j} + 0,09965^a X_{14j} + 1,05316^a X_{16j}$ (86,22294) (0,41644) (1,34639) (0,11345) (0,57083)	20,85899	0,59826
(5)	$Y_j = -126,85719 + 1,73877^a X_{3j} + 6,93633^a X_{10j} + 0,11866^a X_{14j}$ (81,00263) (1,02247) (3,76478) (0,11105)	20,35273	0,59203

^a parametry, które w istotny, w sensie statystycznym, sposób wpływają na kształtowanie się związków integracyjnych na poziomie istotności $\alpha = 0,05$; ocena istotności została przeprowadzona na podstawie statystyki *t*-Studenta

Źródło: obliczenia własne.

Wartości ocen parametrów struktury stochastycznej mogą stanowić podstawę do stwierdzenia, że zamieszczone w tabeli 46 równania regresji opisujące dyspersję terytorialną udziału produkcji kontraktowanej w dość dobrym stopniu aproksymują badane zależności. Odchylenie standardowe dla podanych powyżej dat badań waha się w granicach od 17,79 do 21,59, natomiast współczynniki korelacji wielorakiej kształtują się w granicach od 0,55 do 0,69. Oznacza to, że większość zaobserwowanego zróżnicowania współczynników rozwoju powiązań integracyjnych wyjaśniana jest przez oszacowane równania regresji.

Analiza kształtowania się wartości ocen parametrów strukturalnych i ich średnich błędów szacunku prowadzi do wniosku, że przyjęte w równaniach (13) i (5) zmienne objaśniające w istotny sposób oddziałują na terytorialne zróżnicowanie współczynnika stanu zaawansowania związków integracyjnych. Oddziaływanie to jest istotne w sensie statystycznym na poziomie istotności $\alpha = 0,05$. Wniosek ten jest zgodny z założeniami, które leżą u podstaw metody optymalnego wyboru predyktant. W wypadku zmiennych objaśniających przyjętych w pozostałych równaniach, innych od wymienionych powyżej, należy stwierdzić, że zmienne te nie oddziałują w istotny sposób na przestrzenną dyspersję współczynnika stopnia zaawansowania powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Zakładając klauzulę *ceteris paribus* w stosunku do czynników, które nie zostały uwzględnione w przeprowadzonych badaniach, oszacowane parametry strukturalne pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

- warunki środowiska geograficznego, które są zróżnicowane w województwie podkarpackim, wywierają istotny wpływ na kształtowanie się współczynników stopnia zaawansowania związków integracyjnych. Przy jednakowej liczbie ciągników na 100 gospodarstw oraz odsetku gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek na obszarach, na których wskaźnik bonitacji użytków rolnych był wyższy o jeden punkt, współczynnik udziału produkcji kontraktowanej dla 2005 r. był wyższy o 0,529 pkt;
- istotnym czynnikiem determinującym zróżnicowanie stanu zaawansowania powiązań integracyjnych mierzonych za pomocą wskaźnika udziału produkcji kontraktowanej jest odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek. W roku 2005 w powiatach, w których tak mierzony odsetek był wyższy o jeden punkt procentowy, osiągnano wyższy współczynnik udziału produkcji kontraktowanej o 2,382 pkt;
- na zróżnicowanie współczynnika udziału produkcji kontraktowanej w 2013 r. w istotny sposób wpływała przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego. Na obszarach, na których miernik ten był wyższy o 1 ha UR, przy niezmiennym poziomie udziału użytków rolnych w powierzchni ogółem oraz obsady trzody chlewnej na 100 ha UR, współczynnik ten był wyższy o 6,936 pkt.

Na dyspersję tego współczynnika istotnie wpływał również udział użytków rolnych w powierzchni ogółem – wyższy o 1% udział tych użytków powodował wzrost współczynnika produkcji kontraktowanej o 1,739 pkt. Nieco mniejszy wpływ miała obsada trzody chlewnej – jej wzrost o 1 sztukę na 100 ha UR powodował wzrost współczynnika produkcji kontraktowanej o 0,119 pkt;

- czynnikiem determinującym w 2005 r. zróżnicowanie stopnia zaawansowania powiązań integracyjnych mierzonych za pomocą wskaźnika udziału produkcji kontraktowanej jest też liczba ciągników na 100 gospodarstw. Wzrost tej liczby o 1 sztukę powodował spadek wartości współczynnika produkcji kontraktowanej o 1,205 pkt.

Wyniki analizy przestrzennej potwierdzają – zasadniczo rzecz ujmując – wnioski wynikające z uprzednio przeprowadzonych rozważań. Możliwości rozwoju związków integracyjnych na szczeblu mikroekonomicznym w istotny sposób ograniczane są przez warunki przyrodnicze, które są elementami sfery realnej. Potwierdza to pogląd zawarty m.in. w rozważaniach takich autorów, jak: B. Jaśkiewicz, S. Krasowicz, J. Kuś, J. Siekierski, S. Waclawowicz, K. Zieliński, iż mimo wzrostu znaczenia czynników ekonomicznych oddziaływanie warunków przyrodniczych jest nadal istotne²⁶².

Oprócz warunków środowiska geograficznego na terytorialne zróżnicowanie rozwoju powiązań integracyjnych istotnie wpływają również takie zmienne, jak: odsetek gospodarstw rolnych produkujących głównie na rynek, przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego, udział użytków rolnych w powierzchni ogółem oraz obsada trzody chlewnej na 100 ha UR. Jak wykazano, w 2005 r. liczba ciągników na 100 gospodarstw miała ujemny wpływ na wysokość współczynnika produkcji kontraktowanej. Wydaje się, że spowodowane jest to dużym nasyceniem gospodarstw ciągnikami rolniczymi, co nie koreluje dodatnio z poziomem produkcji kontraktowanej. Duże rozdrobnienie gospodarstw, które na ogół charakteryzują się niskim stopniem towarowości, sprzą-

²⁶² Por. B. Jaśkiewicz, *Organizacyjno-ekonomiczne uwarunkowania produkcji zbóż jakościowych w różnych regionach Polski*, „Pamiętnik Puławski”, z. 137, Puławy 2004; S. Krasowicz, J. Kuś, *Czynniki decydujące o wykorzystaniu rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1998, nr 1, s. 32–36; S. Krasowicz, *Możliwości dostosowania produkcji roślinnej w różnych regionach Polski do wymogów Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2005, t. VIII, z. 4, s. 187–192; J. Kuś, S. Krasowicz, *Stan aktualny i perspektywy produkcji zbóż w Polsce w świetle badań środowiskowych i technologicznych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2004, nr 3; J. Siekierski, *Koszty i korzyści integracji polskiego rolnictwa z Unią Europejską* [w:] *Kontrowersje wokół korzyści i kosztów integracji Polski z Unią Europejską*, red. Z. Dach, WSPiM, Chrzanów 1999, s. 128–130; S. Waclawowicz, K. Zieliński, *Analiza produktywności ziemi w rolnictwie województwa krakowskiego*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Kraków 1988, nr 273, s. 83–102; K. Zieliński, *Ocena wpływu niektórych czynników na terytorialne zróżnicowanie produktywności ziemi w rolnictwie polskim*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Kraków 1992, nr 387, s. 32–37.

wia, że nasycenie ciągnikami rolniczymi w gospodarstwach województwa podkarpackiego jest dosyć spore. W roku 2013 zależność powyższa nie była już istotna w sensie statystycznym.

Omawiane zależności sugerują, że wzrost poziomu rozwoju więzi integracyjnych wymaga większego nasycenia gospodarstw rolnych w elementy czynnika kapitału zarówno trwałego, jak i obrotowego. W skali mikroekonomicznej jest to uwarunkowane przede wszystkim poziomem dochodów uzyskiwanych z produkcji rolniczej, co oznacza, że o rozwoju i sile związków integracyjnych decydują warunki ekonomiczne, a zwłaszcza opłacalność produkcji rolniczej.

4.4. Taksonomiczna analiza terytorialnego zróżnicowania poziomu rozwoju rolnictwa województwa podkarpackiego na tle kraju

W literaturze ekonomiczno-rolniczej często podkreśla się, że jedną z zasadniczych przyczyn ograniczających korzystne przemiany w polskim rolnictwie, na co również zwracano uwagę wcześniej, jest rozdrobienie struktury agrarnej. W wyniku procesów dostosowawczych, zachodzących głównie po wstąpieniu Polski do UE, następują zmiany w strukturze agrarnej, strukturze użytkowania ziemi, strukturze zasiewów, hodowli, jak również innych działach rolnictwa. Kierunek i natężenie tych przemian jest zróżnicowane w poszczególnych województwach i ma ścisły związek z terytorialną dyspersją rolnictwa w Polsce. Dlatego pełny obraz tych przemian oddaje ich analiza w ujęciu przestrzennym. Celem analizy była zatem ocena aktualnego stanu i kierunków zmian terytorialnego zróżnicowania struktury agrarnej, struktury zasiewów i struktury użytków rolnych w Polsce z zastosowaniem wybranych metod taksonomicznych. Ich zastosowanie umożliwiło obiektywną ocenę podobieństwa jednostek administracyjnych ze względu na badaną strukturę i pozwoliło uchwycić kierunki zmian analizowanych struktur w ujęciu przestrzennym, dając uogólniony, a jednocześnie dokładny obraz tych przemian.

Powołując się na opracowanie J. Bożek, zostały wyznaczone typy struktury agrarnej województw w latach: 1996, 2002 i 2008, a także przedstawione zmiany w przestrzennym zróżnicowaniu tej struktury w latach 1996–2008²⁶³. Punktem wyjścia do analiz było pogrupowanie województw pod względem podobieństwa struktury agrarnej dla danych z lat: 1996, 2002 i 2008. Grupowanie zostało przeprowadzone metodą klasyfikacji rozmytej przekształconej w klasy-

²⁶³ J. Bożek, B. Bożek, *Typologia struktury agrarnej województw w ujęciu dynamicznym z zastosowaniem klasyfikacji rozmytej*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych” 2011, nr 12, z. 2, s. 91–100.

fikację klasyczną²⁶⁴. Uzupełnieniem tych badań jest analiza przeprowadzona dla 2010 r. porównująca otrzymane wyniki z wynikami dla 2002 r.²⁶⁵

Tabela 47

Struktura agrarna grup województw Polski w latach 1996, 2002 i 2010

Grupa	Lata	Gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych (w ha)				
		1–5	5–10	10–20	20–50	> 50
		w %				
I (małopolskie, śląskie, podkarpackie)	1996	82,7	14,4	2,5	0,4	0,1
	2002	83,5+	12,9–	2,8+	0,7+	0,2+
	2010	81,3–	13,2–	3,7+	1,3+	0,5+
II (łódzkie, mazowieckie, lubelskie)	1996	47,5	34,4	15,9	2,1	0,1
	2002	51,5+	29,1–	15,5–	3,7+	0,3+
	2010	50,1–	28,9–	15,6+	4,7+	0,7+
III (podlaskie, kujawsko- pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie)	1996	34,8	23,1	29,4	11,1	1,6
	2002	37,9+	21,5–	25,7–	12,6+	2,3+
	2010	33,8–	22,8+	25,2	14,3+	3,9+
IV (lubuskie, dolnośląskie, opolskie)	1996	54,1	21,8	16,9	6,0	1,3
	2002	59,3+	18,2–	13,3–	6,8+	2,3+
	2010	50,0–	20,1+	15,4+	9,4+	5,1+
V świętokrzyskie	1996	64,2	29,6	5,7	0,4	0,0
	2002	67,3+	24,9–	6,6+	1,0+	0,1+
	2010	66,7–	23,9–	7,5+	1,7+	0,3+
VI zachodniopomorskie	2002	49,6+	16,3–	18,3–	10,7–	5,1+
	2010	41,0–	17,9–	18,5+	12,9+	9,8+
Polska	1996	55,3	25,5	15,0	3,7	0,4
	2002	58,7+	21,9–	13,6–	4,9+	0,9+
	2010	55,2–	22,5–	14,4+	6,2+	1,7+

Objaśnienie: + oznacza wzrost, – oznacza spadek udziałów.

Źródło: na podstawie: J. Bożek, *Przestrzenne zróżnicowanie wybranych struktur rolnych w Polsce w ujęciu dynamicznym (z zastosowaniem metod taksonomicznych)*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2015, nr 8, s. 412.

Dla każdego roku: 1996, 2002, 2008 i 2010 wyodrębnione zostały 4 wieloelementowe grupy województw o identycznym składzie (jedynym wyjątkiem jest województwo zachodniopomorskie, które w 1996 r. należało do grupy III, a w pozostałych latach nie należało do żadnej grupy). Średnie wskaźniki struktury

²⁶⁴ K. Jajuga, *Zbiory rozmyte w zagadnieniu klasyfikacji*, „Przegląd Statystyczny” 1984, nr 31(3–4), s. 237–250.

²⁶⁵ J. Bożek, *Przestrzenne zróżnicowanie struktury agrarnej województw w świetle wyników PSR 2010*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2012, t. 14, nr 8, s. 21–26.

ry obliczone dla poszczególnych grup (tabela 47) wyznaczają typy struktury agrarnej w Polsce na poziomie województw w latach 1996, 2002 i 2010. Z badań tych wynika, że w Polsce na poziomie województw występuje 6 typów struktury agrarnej (4 grupy wieloelementowe województw o podobnej strukturze i 2 województwa tworzące jednoelementowe grupy). Największe rozdrobnienie gospodarstw występuje w województwach południowo-wschodniej Polski (grupa I): małopolskim, śląskim i podkarpackim. Najmniej rozdrobniona struktura charakteryzuje województwa grupy III: podlaskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie i wielkopolskie. Do grupy II należą województwa Polski środkowo-wschodniej: łódzkie, mazowieckie i lubelskie, a grupę IV tworzą województwa: lubuskie, dolnośląskie i opolskie. Warto zauważyć, że zarówno grupa I, jak i III bardzo wyraźnie odbiegają od struktury ogólnokrajowej, natomiast grupa II i IV są do tej struktury zbliżone. Województwa zachodniopomorskie i świętokrzyskie odbiegają strukturą od wymienionych grup.

Badana struktura zmienia się w podobnym kierunku i tempie w województwach należących do tej samej grupy typologicznej. Największe zmiany w badanym okresie nastąpiły w strukturze województw należących do grupy III, najwolniej zmienia się struktura w województwach z grupy I. Między grupami typologicznymi województw stale utrzymuje się duże zróżnicowanie strukturalne. W latach 1996–2010 zmieniało się w różnych kierunkach, ostatecznie jednak zmniejszyły się między wszystkimi grupami (poza jednym przypadkiem), co oznacza, że różnice regionalne w strukturze agrarnej Polski zmniejszyły się w badanym okresie. Jednakże w ostatnich latach w większości przypadków nastąpił niewielki wzrost zróżnicowania, co może oznaczać zmianę tendencji (kierunku) i pogłębianie się różnic międzygrupowych w przyszłości²⁶⁶.

Kolejnym etapem badawczym było wyznaczenie prognozy badanej struktury²⁶⁷. Dla każdego województwa wyznaczona została prognoza metodą prognozowania struktur E. Nowaka²⁶⁸ na podstawie danych GUS z lat 2002–2009. Wyniki badań J. Bożek wskazują, że jeśli tendencje zmian struktury obszarowej gospodarstw obserwowane w latach 2002–2009 utrzymają się, to w 2020 r. w Polsce występować będą 4 typy struktury agrarnej (struktury obecnych grup II i IV upodobnią się i utworzą jedną wspólną grupę, województwo świętokrzyskie wejdzie w skład obecnej grupy I, a województwo zachodniopomorskie nadal odbiegać będzie strukturą od pozostałych, tworząc grupę jednoelementową). Należy podkreślić, że obserwowane zmiany struktury agrarnej są zjawiskiem

²⁶⁶ J. Bożek, *Przestrzenne zróżnicowanie wybranych...*, s. 412.

²⁶⁷ J. Bożek, *Kierunki zmian struktury agrarnej województw według grup typologicznych (prognoza do roku 2020)*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych” 2012, nr 13, z. 1, s. 58–68.

²⁶⁸ E. Nowak, *Prognozowanie struktury zjawisk społeczno-ekonomicznych*, „Wiadomości Statystyczne” 1981, nr 4.

powolnym. Z powyższej prognozy wynika, że jeśli tendencje obserwowane w latach 2002–2009 nie zmieniają się, to do 2020 r. w Polsce nie nastąpią wyraźne zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw.

Województwa są jednostkami rozległymi terytorialnie, a struktura agrarna w ich obrębie nie jest jednorodna, dlatego niezbędna staje się ocena zróżnicowania tej struktury na poziomie mniejszych jednostek terytorialnych, jakimi są podregiony²⁶⁹. Grupowanie zostało przeprowadzone metodą eliminacji wektorów²⁷⁰ na podstawie danych PSR 2010 dla dwóch wariantów klas obszarowych gospodarstw. W wariantcie pierwszym, ze względu na specyfikę struktury agrarnej w Polsce (dominacja małych obszarowo gospodarstw), wyszczególnione zostały grupy gospodarstw najmniejszych: do 1 ha, 1–5 ha, 5–10 ha, 10–15 ha, 15 i więcej ha. W wariantcie drugim przyjęte zostały następujące grupy obszarowe: do 5 ha, 5–10 ha, 10–15 ha, 15 i więcej ha. Wyniki otrzymane w obu wariantach różnią się pod względem liczby grup, ich składu, średnich wskaźników struktury i rozmieszczenia terytorialnego. W przypadku województw wyszczególnienie grupy gospodarstw najmniejszych nie spowodowało istotnych różnic w składzie grup uzyskanych w wyniku podziału. Przyczyną jest większe zróżnicowanie badanej struktury na poziomie podregionów niż na poziomie województw. Z przeprowadzonych przez J. Bożek badań wynika, że metoda eliminacji wektorów jest mało stabilna, gdyż niewielka zmiana wartości progowej zróżnicowania powoduje zwykle istotne zmiany w wynikach grupowania, co np. w przypadku badań przestrzenno-czasowych znacznie utrudnia interpretację. Okazuje się, że w tego typu badaniach bardziej wskazana jest metoda klasyfikacji rozmytej.

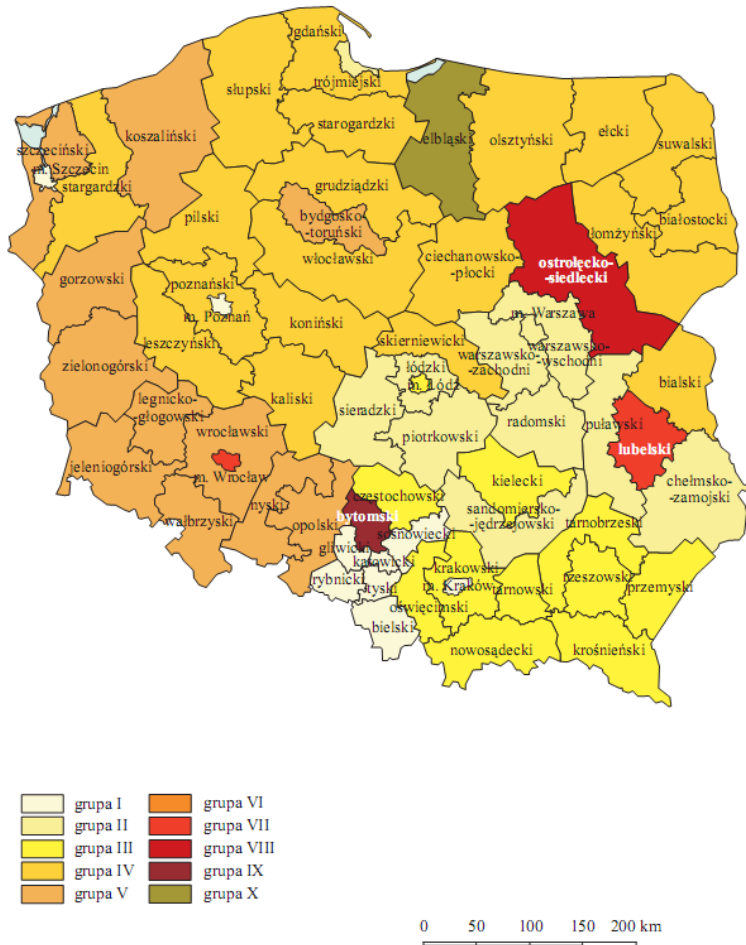
Według J. Bożek w wyniku przeprowadzonych badań²⁷¹ najlepsze okazało się grupowanie otrzymane metodą zbiorów rozmytych przy 5 klasach, gdyż spełnia warunek o wysokim stopniu jednorodności grup i istotnym zróżnicowaniu międzygrupowym. Zatem w Polsce w 2010 r. można było wyróżnić 5 wieloelementowych grup podregionów podobnych pod względem struktury agrarnej (rys. 2). Grupy te skupiają 61 podregionów, pozostałe 5 podregionów odbiega strukturą od wyodrębnionych skupisk, tworząc grupy jednoelementowe. Największe rozdrobnienie gospodarstw występuje w grupie I podregionów (m. Kraków, trójmiejski, bielski, gliwicki, katowicki, rybnicki, sosnowicki, tyski, m. Poznań, m. Szczecin), gdzie niemal 90% gospodarstw nie przekracza 5 ha (średnio

²⁶⁹ J. Bożek, *Taksonomia struktury agrarnej podregionów Polski dla dwóch wariantów klas obszarowych gospodarstw*, Mezinárodní vědecká konference „Ekonomický rozvoj a management regionů”, Hradecké ekonomické dny 2013, Hradec Králové 19. února a 20. února 2013, Sborník recenzovaných příspěvků, s. 63–69.

²⁷⁰ S. Chomątowski, A. Sokołowski, *Taksonomia struktur*, „Przegląd Statystyczny” 1978, z. 2.

²⁷¹ J. Bożek, *Klasyfikacja podregionów pod względem podobieństwa struktury agrarnej*, „Wiadomości Statystyczne” 2013, nr 9(628), s. 2–16.

61% stanowią gospodarstwa do 1 ha, a około 27,1% gospodarstwa 1–5 ha). Udziały gospodarstw 5–10 ha wynoszą średnio 6,2%, 10–15 ha – 2,1%, powyżej 15 ha – 3,6%. Równie duże rozdrobnienie cechuje podregiony grupy III (krakowski, nowosądecki, oświęcimski, tarnowski, krośnieński, przemyski, rzeszowski, tarnobrzeski, częstochowski, kielecki, m. Łódź). Również w tej grupie prawie 90% gospodarstw nie przekracza 5 ha (średnio 41,5% stanowią gospodarstwa do 1 ha, a około 47,4% gospodarstwa 1–5 ha). Udziały kolejnych grup obszarowych wynoszą średnio: 8,4%; 1,5%; 1,3%.



Rys. 2. Grupy podregionów o podobnej strukturze agrarnej w Polsce w 2010 r. (wyodrębnione metodą zbiorów rozmytych)

Źródło: J. Bożek, *Klasyfikacja podregionów pod względem podobieństwa struktury agrarnej*, „Wiadomości Statystyczne” 2013, nr 9(628), s. 13.

Najmniej rozdrobniona struktura charakteryzuje grupę IV (podregiony: grudziądzki, włocławski, bialski, skierniewicki, ciechanowsko-płocki, białostocki, łomżyński, suwalski, gdański, słupski, starogardzki, ełcki, olsztyński, kaliski, koniński, leszczyński, pilski, poznański, stargardzki), gdzie wskaźniki struktury kształtują się następująco: 23,7%; 26,3%; 17,6%; 12,1%; 20,3%. Występuje tu największy odsetek gospodarstw o areale powyżej 15 ha (20,3%). Gospodarstwa do 5 ha stanowią w sumie połowę ogółu wszystkich gospodarstw i jest to najniższy odsetek spośród wszystkich grup typologicznych.

W grupie II (podregiony: chełmsko-zamojski, puławski, łódzki, piotrkowski, sieradzki, radomski, m. Warszawa, warszawski wschodni, warszawski zachodni, sandomiersko-jędrzejowski) gospodarstwa do 1 ha stanowią 20%, a gospodarstwa 1–5 ha – 45,9%. Gospodarstwa 5–10 ha stanowią 22,2% i jest to najwyższy odsetek tych gospodarstw w porównaniu z innymi grupami. Udziały gospodarstw 10–15 ha i powyżej 15 ha wynoszą odpowiednio 6,8% i 5,2%.

W podregionach grupy V (jeleniogórskim, legnicko-głogowskim, wałbrzyskim, włocławskim, bydgosko-toruńskim, gorzowskim, zielonogórskim, nyskim, opolskim, koszalińskim, szczecińskim) wskaźniki struktury kształtują się następująco: 39,1%; 28,7%; 12,4%; 6,5%; 13,3%.

Kolejnym ważnym zagadnieniem, z punktu widzenia analizy taksonomicznej, jest zbadanie dynamiki zmian struktury zasiewów w Polsce w ujęciu przestrzennym na poziomie województw. W tym celu wyodrębniono grupy województw o podobnej strukturze zasiewów w 2007 r., a porównanie wyników grupowania z lat 2002 i 2007 było podstawą do oceny, jak zmienia się struktura zasiewów w grupach typologicznych województw, a także zróżnicowanie regionalne badanej struktury oraz umożliwiło określenie kierunków tych zmian²⁷². Zarówno dla roku 2002, jak i 2007 wyodrębniono 4 grupy województw o jednokowym składzie. Skład grup pozostał taki sam, mimo iż struktura zasiewów w poszczególnych województwach znacznie się w tym okresie zmieniła. Oznacza to, że struktura zasiewów zmienia się podobnie – pod względem tempa i kierunku – w województwach należących do tej samej grupy typologicznej. Średnią strukturę zasiewów w wyodrębnionych grupach województw w roku 2002 i 2007 oraz średni stopień zmian struktury zasiewów w tych grupach w okresie 2002–2007 przedstawia tabela 48.

²⁷² J. Bożek, *Dynamika zmian przestrzennego zróżnicowania struktury agrarnej, struktury zasiewów i użytków rolnych w Polsce według metod statystycznej analizy strukturalnej*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2010, Seria G: „Ekonomika Rolnictwa”, t. 97, z. 4, s. 26–35; teŝe, *Taksonomiczna analiza struktury zasiewów w Polsce w 2007 roku i ocena różnic jej stanu w stosunku do roku 2002* [w:] *Stan i kierunki zmian w produkcji rolniczej (wybrane zagadnienia)*, „Studia i Raporty IUNG-PIB” 2009, nr 17, s. 107–115.

Grupa I obejmuje najwięcej województw: warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie, lubuskie, wielkopolskie, lubelskie, świętokrzyskie i śląskie. Do grupy II należą trzy województwa: dolnośląskie, opolskie i zachodniopomorskie. W skład grupy III wchodzi województwa: łódzkie, mazowieckie i podlaskie. Grupę IV stanowią dwa województwa: małopolskie i podkarpackie. Warto zauważyć, że w okresie 2002–2007 kierunki przemian w strukturze zasiewów były jednakowe we wszystkich grupach województw: spadły udziały pszenicy, żyta, owsa, ziemniaków, wzrosły natomiast udziały jęczmienia, pszenżyta, buraków cukrowych, rzepaku i rzepiku, a także pozostałych upraw (z wyjątkiem grupy II, gdzie udział pozostałych upraw się zmniejszył) – tempo tych zmian było różne.

Tabela 48

Struktura zasiewów w poszczególnych grupach województw Polski w roku 2002 i 2007

Grupy	Lata	pszenica	żyto	jęczmień	owies	pszenżyto	ziemniaki	buraki cukrowe, rzepak i rzepik	pozostałe uprawy	V 2002, 2007
		w %								
I	2002	23,0	13,3	11,9	4,9	10,0	6,5	7,3	23,0	0,0243
	2007	18,9	10,3	12,8	4,4	12,0	4,4	9,6	27,5	
II	2002	36,2	7,8	12,1	4,0	4,5	4,1	13,0	18,3	0,0184
	2007	30,7	7,3	13,5	4,0	5,3	3,4	18,2	17,7	
III	2002	11,1	22,8	4,9	7,8	9,5	10,1	2,2	31,6	0,0324
	2007	8,3	18,2	5,3	6,6	13,1	5,8	2,6	40,2	
IV	2002	31,2	6,2	8,7	8,1	3,9	17,0	2,4	22,7	0,0308
	2007	26,4	3,6	10,2	7,3	4,3	12,8	3,4	32,0	

Źródło: J. Bożek, *Dynamika zmian przestrzennego zróżnicowania struktury agrarnej, struktury zasiewów i użytków rolnych w Polsce według metod statystycznej analizy strukturalnej*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2010, Seria G: „Ekonomika Rolnictwa”, t. 97, z. 4, s. 26–35; tejsze, *Taksonomiczna analiza struktury zasiewów w Polsce w 2007 roku i ocena różnic jej stanu w stosunku do roku 2002 [w:] Stan i kierunki zmian w produkcji rolniczej (wybrane zagadnienia)*, „Studia i Raporty IUNG-PIB” 2009, nr 17, s. 107–115.

Niemniej ważnym zagadnieniem jest analiza przestrzennego zróżnicowania struktury użytków rolnych w Polsce. W wyniku przeprowadzonej procedury grupowania województw pod względem podobieństwa struktury UR wyodrębniono 5 grup województw w 2002 r. i 6 grup w 2007 r. (w tym dwie grupy jedno-

elementowe)²⁷³. Cechą charakterystyczną otrzymanych grupowań jest brak spójności terytorialnej. Jedynie dwie grupy mają taki sam skład w 2002 i 2007 r. – grupa I i IV. Dla tych grup można więc przeprowadzać wszystkie porównania bez zastrzeżeń; w pozostałych przypadkach jest to obarczone niewielkim błędem (przy małej liczebności grup niewielkie zmiany w składzie mogą powodować istotne różnice we współrzędnych środków ciężkości).

Grupa I (dolnośląskie, lubelskie, łódzkie, pomorskie, wielkopolskie i zachodnio-pomorskie) jest najliczniejsza. Dominują tu grunty orne (około 82%). Wyraźną część UR zajmują łąki – 12%, na pastwiska przypada 3,3%, a powierzchnia sadów nie przekracza 2%. W okresie 2002–2007 w strukturze tej grupy nastąpiły nieznaczne zmiany.

Do grupy IV należą dwa województwa: kujawsko-pomorskie i opolskie. Grunty orne stanowią tu najwyższy odsetek użytków rolnych spośród wszystkich grup – 89%, łąki około 8%, pastwiska jedynie 2%, sady 0,6%. W tej grupie również struktura zmieniła się nieznacznie: o 1 pkt proc. wzrósł udział gruntów ornym kosztem pastwisk.

Do grupy II w 2002 r. należały województwa: mazowieckie, śląskie, świętokrzyskie i lubuskie. W 2007 r. ubyło z tej grupy województwo lubuskie, tworząc odrębną, jednoelementową grupę. W grupie II udział gruntów ornym zmniejszył się z 75,2% w 2002 r. do 71% w 2007 r., a udział łąk wzrósł z 17,4% do 19,8%.

Grupę III tworzyły w 2002 r. dwa województwa: małopolskie i podlaskie. W 2007 r. grupa ta powiększyła się o województwo podkarpackie. W tej grupie również nastąpił niewielki spadek udziału gruntów ornym, który jest tu najniższy spośród wszystkich grup – w 2002 r. wynosił 65,4%, a w 2007 r. spadł do 63,5%, natomiast udział łąk (najwyższy spośród wszystkich grup) wzrósł z 23,8% do 27,2%. Struktura w województwie lubuskim właściwie się nie zmieniła i dlatego województwo to w 2007 r. nie należało już do II grupy, lecz tworzy jednoelementową grupę VI.

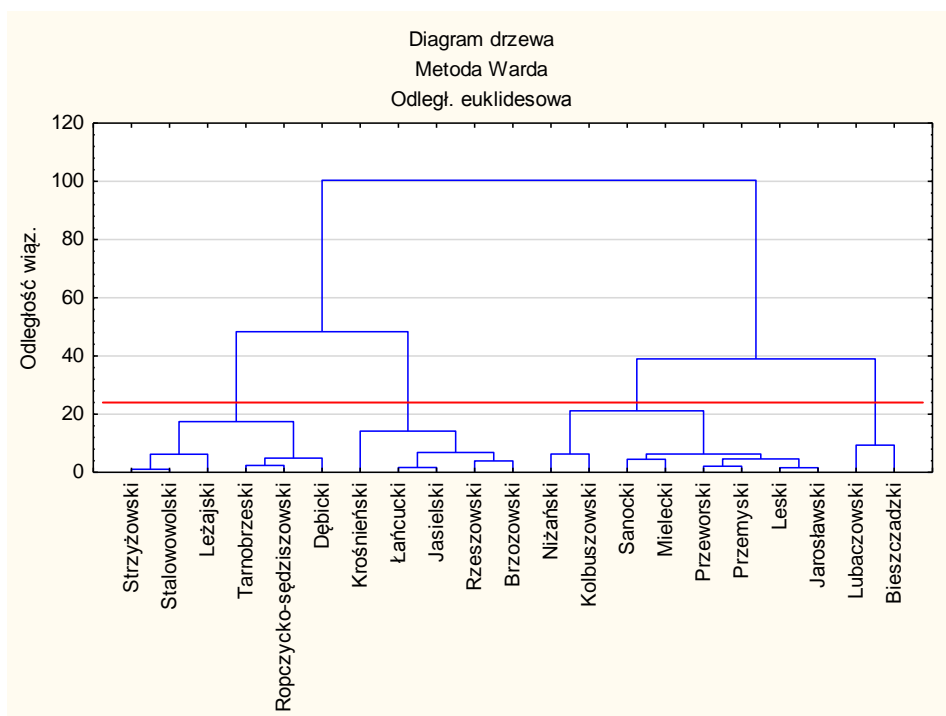
Powyższa analiza wskazuje na to, że w badanym okresie zaszły niewielkie zmiany w sposobie użytkowania gruntów – zróżnicowane terytorialnie pod względem kierunku i wielkości zmian. W województwach centralnych i południowych (grupy II i III) spadły udziały gruntów ornym, a wzrosły udziały łąk (dotyczy to szczególnie województwa podkarpackiego będącego przedmiotem analitycznych rozważań niniejszego opracowania). W pozostałych grupach nastąpił niewielki wzrost udziałów gruntów ornym, natomiast udziały sadów, łąk i pastwisk zmieniły się w różnych kierunkach.

²⁷³ J. Bożek, *Dynamika zmian...*, s. 26–35; tejże, *Struktura użytków rolnych w Polsce w roku 2002 (według metod taksonomicznych)*, „Acta Agraria et Silvestria. Sekcja Ekonomiczna” 2006, vol. XLVII/1, s. 91–97.

4.5. Przestrzenne zróżnicowanie struktury agrarnej, zasiewów i użytków rolnych w województwie podkarpackim na poziomie powiatów

W województwie podkarpackim występuje duża dyspersja warunków przyrodniczych (rzeźba terenu, warunki klimatyczne, hydrologiczne, glebowe), co przekłada się na opisywane wcześniej zróżnicowanie rolnictwa na tym terenie, dlatego przeprowadzenie prawidłowej oceny stanu rozwoju rolnictwa wymaga analizy na poziomie mniejszych jednostek terytorialnych – powiatów lub gmin.

Posługując się metodą Warda, która wydaje się szczególnie użyteczna w procesie wyodrębniania segmentów, uzyskano grupowanie powiatów województwa pod względem podobieństwa struktury agrarnej, struktury zasiewów i użytków rolnych. Poddając analizie terytorialną dyspersję struktury agrarnej, jak również biorąc pod uwagę odległości od środka właściwego skupień, otrzymano pięć jednorodnych grup o wysokim zróżnicowaniu międzygrupowym (rys. 3).



Rys. 3. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem struktury agrarnej (według grup obszarowych) gospodarstw rolnych w 2010 r.

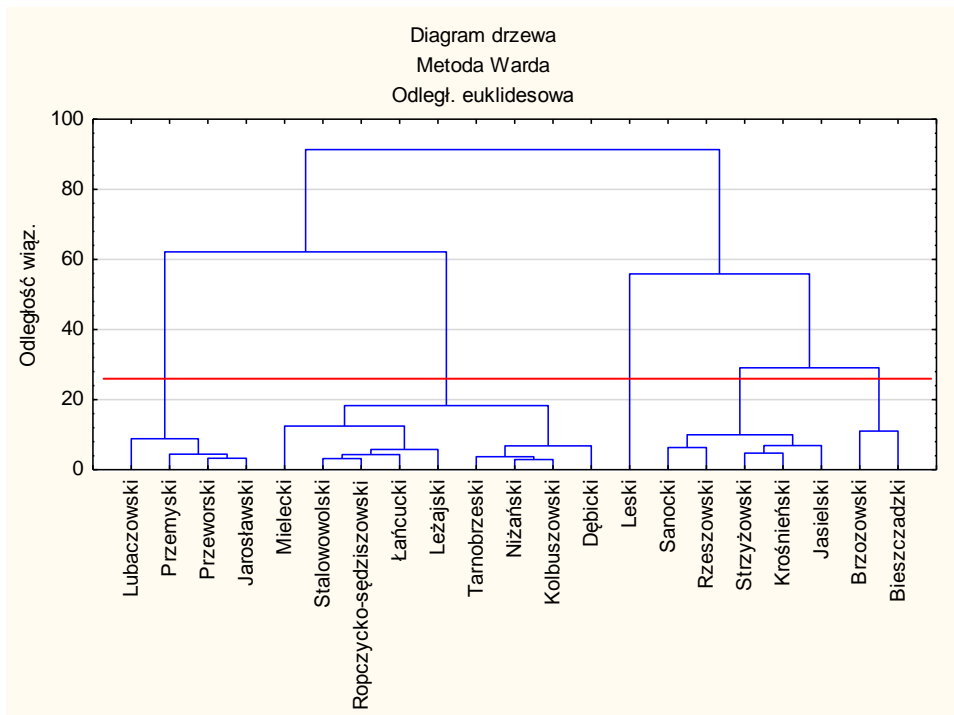
Źródło: na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

Grupa I obejmuje powiaty: dębicki, leżajski, ropczycko-sędziszowski, stalowowski, strzyżowski i tarnobrzęski. W grupie tej znalazły się powiaty, w których dominowały gospodarstwa najmniejsze o areale od 1 do 5 ha (średnio 42,8%). W skład grupy II wchodzi powiaty: jarosławski, leski, mielecki, przemyski, przeworski i sanocki. W tej grupie znalazły się powiaty, w których gospodarstwa najmniejsze (o areale od 1 do 5 ha) stanowiły średnio 38,0%, o areale od 5 do 15 ha – 10,2%, a największe (powyżej 15 ha) – 3,5%. Grupę III tworzą dwa powiaty: bieszczadzki i lubaczowski. Gospodarstwa tych powiatów to głównie gospodarstwa o areale od 1 do 5 ha (średnio 29,4%); o powierzchni od 5 do 15 ha – 17,2%, natomiast największe (powyżej 15 ha) stanowiły średnio 7,0%. Grupa IV obejmuje również dwa powiaty: kolbuszowski i niżański, w których dominowały gospodarstwa o powierzchni od 1 do 5 ha (średnio 38,2%), nieco większe (5–10 ha) stanowiły średnio 20,9%, natomiast największe (powyżej 15 ha) – średnio 0,8%. Z kolei grupę V stanowią powiaty: brzozowski, jasielski, krośnieński, łańcucki i rzeszowski. W grupie tej znalazły się powiaty, w których zdecydowanie dominowały gospodarstwa najmniejsze o areale od 1 do 5 ha (średnio 45,3%); znacznie niższy odsetek stanowiły gospodarstwa o areale od 5 do 15 ha – średnio 4,1%, natomiast największe (powyżej 15 ha) – 1,2%. Z przeprowadzonej analizy konkretyzuje się wniosek, iż gospodarstwa szczególnie z takich grup, jak III, IV i II, z uwagi na wyższy ich odsetek o areale od 5 do 15 ha, jak też powyżej 15 ha, są potencjalnymi gospodarstwami, które z uwagi na możliwości produkcyjne prowadzone na większej powierzchni sprzyjają rozwojowi wszelkich form integracji zarówno w wymiarze pionowym, jak i poziomym. Warto podkreślić, że kierunki zmian struktury agrarnej w badanym okresie w większości wyróżnionych powiatów są zasadniczo zgodne z tendencjami ogólnokrajowymi, różne jest natomiast tempo zmian tej struktury w poszczególnych grupach powiatów.

Procedura grupowania powiatów województwa podkarpackiego o podobnej strukturze zasiewów doprowadziła do wyodrębnienia pięciu grup o wysokim zróżnicowaniu międzygrupowym (rys. 4).

Grupa I obejmuje powiaty: brzozowski, jasielski, krośnieński, rzeszowski, sanocki i strzyżowski. W grupie tej znalazły się gospodarstwa tych powiatów, w których uprawiane są głównie zboża (średnio 66,5%) oraz ziemniaki (średnio 17,7%). W skład grupy II wchodzi dwa powiaty: bieszczadzki i leski. W gospodarstwach tych powiatów uprawiane są przede wszystkim (średnio): zboża (47,6%), pastewne (28,7%) oraz ziemniaki (20,9%). Grupę III tworzą powiaty: dębicki, kolbuszowski, niżański i tarnobrzęski. W gospodarstwach zlokalizowanych w tych powiatach prowadzona jest głównie uprawa (średnio): zbóż (76,9%) i ziemniaków (15,4%). Grupa IV obejmuje powiaty: leżajski, łańcucki, mielecki, ropczycko-sędziszowski i stalowowski. W grupie tej znalazły się gospodarstwa tych powia-

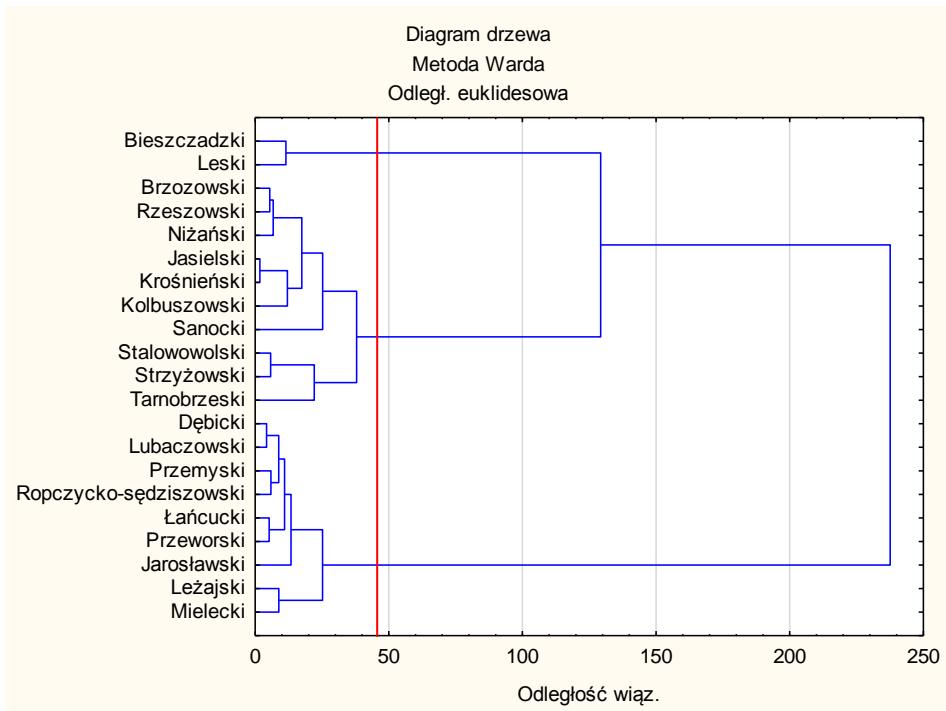
tów, w których uprawiane są przede wszystkim zboża (średnio 80,4%), natomiast grupę V stanowią cztery powiaty: jarosławski, lubaczowski, przemyski i przeworski. W gospodarstwach tych powiatów uprawiane są przede wszystkim (średnio): zboża (71,3%) oraz przemysłowe (14,6%). Biorąc pod uwagę wybrane grupy ziemiopłodów, należy stwierdzić, iż w przypadku produkcji zbóż przodują gospodarstwa wyodrębnione w ramach grup: IV, III i V. W przypadku produkcji ziemniaków dominują gospodarstwa zakwalifikowane do grup: II, I i III, natomiast w produkcji roślin pastewnych zdecydowanie przeważają gospodarstwa zakwalifikowane do grupy II. W przypadku uprawy roślin przemysłowych przodują gospodarstwa grupy V. Prowadzi to do wniosku, że przyporządkowane do poszczególnych grup gospodarstwa mogą stanowić kluczowy element na drodze rozwoju różnorodnych więzi integracyjnych pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym ze wskazaniem na dominujący w grupie rodzaj ziemioprodu.



Rys. 4. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem struktury zasiewów (według grup ziemiopłodów) gospodarstw rolnych w 2010 r.

Źródło: na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

Pod względem struktury użytkowania ziemi, posługując się przyjętą procedurą grupowania powiatów województwa podkarpackiego, wyróżnić można trzy grupy (rys. 5).



Rys. 5. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem struktury użytków rolnych gospodarstw w 2010 r.

Źródło: na podstawie danych: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.

Grupa I obejmuje następujące powiaty: brzozowski, jasielski, kolbuszowski, krośnieński, nizański, rzeszowski, sanocki, stalowowolski, strzyżowski i tarnobrzegi. W grupie tej znalazły się gospodarstwa tych powiatów, w których grunty (średnio) pod zasiewami stanowiły 41,6%, łąki trwałe – 38,6%, pastwiska trwałe – 4,9%, uprawy trwałe (głównie sady) – 2,2%, ogrody przydomowe – 1,3%, natomiast grunty ugorowane zajmowały średnio 11,4% powierzchni.

W skład grupy II wchodzi powiaty: bieszczadzki i leski. Wśród gospodarstw tych powiatów dominowały zdecydowanie te, które w strukturze użytkowania ziemi wykazywały się (średnio) wysokim udziałem powierzchni łąk trwałych (67,5%), jak też pastwisk trwałych (21,1%). Wysoki odsetek łąk i pastwisk trwałych jest uwarunkowany geograficznym położeniem tych powiatów.

Znacznie mniejszą powierzchnię zajmowały w tych gospodarstwach (średnio) grunty pod zasiewami (8,1%), ogrody przydomowe (0,8%), uprawy trwałe (głównie sady) – 0,4%, natomiast grunty ugorowane 2,3%.

Grupę III tworzą takie powiaty, jak: dębicki, jarosławski, leżajski, lubaczowski, łańcucki, mielecki, przemyski, przeworski i ropczycko-sędziszowski. W gospodarstwach zlokalizowanych w tych powiatach największy odsetek (średnio) stanowią grunty pod zasiewami (65,2%). Znacznie mniejszy odsetek w strukturze użytkowania ziemi stanowią łąki trwałe (20,2%), uprawy trwałe (3,4%), pastwiska trwałe (2,9%) i ogrody przydomowe (1,0%), natomiast grunty ugorowane zajmowały średnio 7,2% powierzchni.

Należy podkreślić, że istotna dyspersja badanych struktur w powiatach województwa podkarpackiego ma ścisły związek ze zróżnicowanymi warunkami prowadzenia produkcji rolniczej, jakie występują na tym obszarze.

W konkluzji przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że zastosowanie metod taksonomicznych w badaniach nad strukturami rolniczymi umożliwiło obiektywną ocenę podobieństwa jednostek administracyjnych (województw, podregionów, powiatów) ze względu na badaną strukturę, ponadto wyznaczenie typów badanych struktur, jak też uchwycenie kierunków zmian analizowanych struktur w ujęciu przestrzennym. Tym samym metody te mogą przyczynić się do identyfikacji obszarów problemowych, niwelacji nierównomiernego rozwoju, jak też do ciągłego monitorowania sytuacji i wskazywania możliwości ekspansji wszelkich form integracji na analizowanych obszarach.

ROZDZIAŁ V

MOŻLIWOŚCI ROZWOJU I ZALEŻNOŚCI MIĘDZY EKSPANSJĄ POWIĄZAŃ INTEGRACYJNYCH A WYBRANYMI CHARAKTERYSTYKAMI PODMIOTÓW

5.1. Strategiczne czynniki rozwoju powiązań integracyjnych w świetle badań producentów rolnych

Strategia rozwiązywania problemów i pokonywania barier rozwoju związków integracyjnych pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym polega w dużym uproszczeniu na eliminowaniu słabości, wykorzystywaniu wewnętrznych sił i potencjału w taki sposób, aby minimalizować zagrożenia i wykorzystywać pojawiające się szanse. Głównymi podmiotami tej strategii, w pierwszym przypadku niniejszych rozważań, są producenci rolni jako kierownicy, właściciele i użytkownicy gospodarstw rolnych, w drugim zaś – przedstawiciele jako właściciele jednostek przemysłu spożywczego prowadzący działalność gospodarczą na analizowanym obszarze. Oznacza to, że każdy z nich może na własny sposób skutecznie realizować przyjętą strategię z uwzględnieniem zmienności uwarunkowań mechanizmu rynkowego i prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej. Im bardziej warunki zbliżone do optymalnych i dogodniejsze uczestnictwo w układzie zintegrowanym, tym większe szanse na osiągnięcie postawionych celów strategicznych.

Korzyści ekonomiczne osiągnięte przez rozwój powiązań integracyjnych sprawiają, iż stanowią one główny kierunek ewolucyjnych przemian w agrobiznesie. Dotychczasowe rozważania wykazały, że gospodarstwa rolne będące uczestnikami układu zintegrowanego wykazują się zdolnościami do reprodukcji rozszerzonej, powiększenia areалу ziemi rolniczej i wzrostu skali produkcji, co umożliwia redukcję kosztów jednostkowych. Uczestnictwo w takiej strukturze powoduje, że rolnicy powinni charakteryzować się większą skłonnością do wprowadzania innowacji i postępu technicznego oraz umiejętnościami elastycznego dostosowania się do koniunktury rynkowej. Wymaga to doskonalenia kwalifikacji (np. uczestnictwo w szkoleniach) i pogłębiania wiedzy specjalistycznej oraz wykorzystywania rachunku ekonomicznego w procesie podejmowania decyzji.

Wyrazem opisanych tendencji są udzielane przez ankietowanych rolników odpowiedzi na pytania dotyczące podnoszenia kwalifikacji, korzystania z róż-

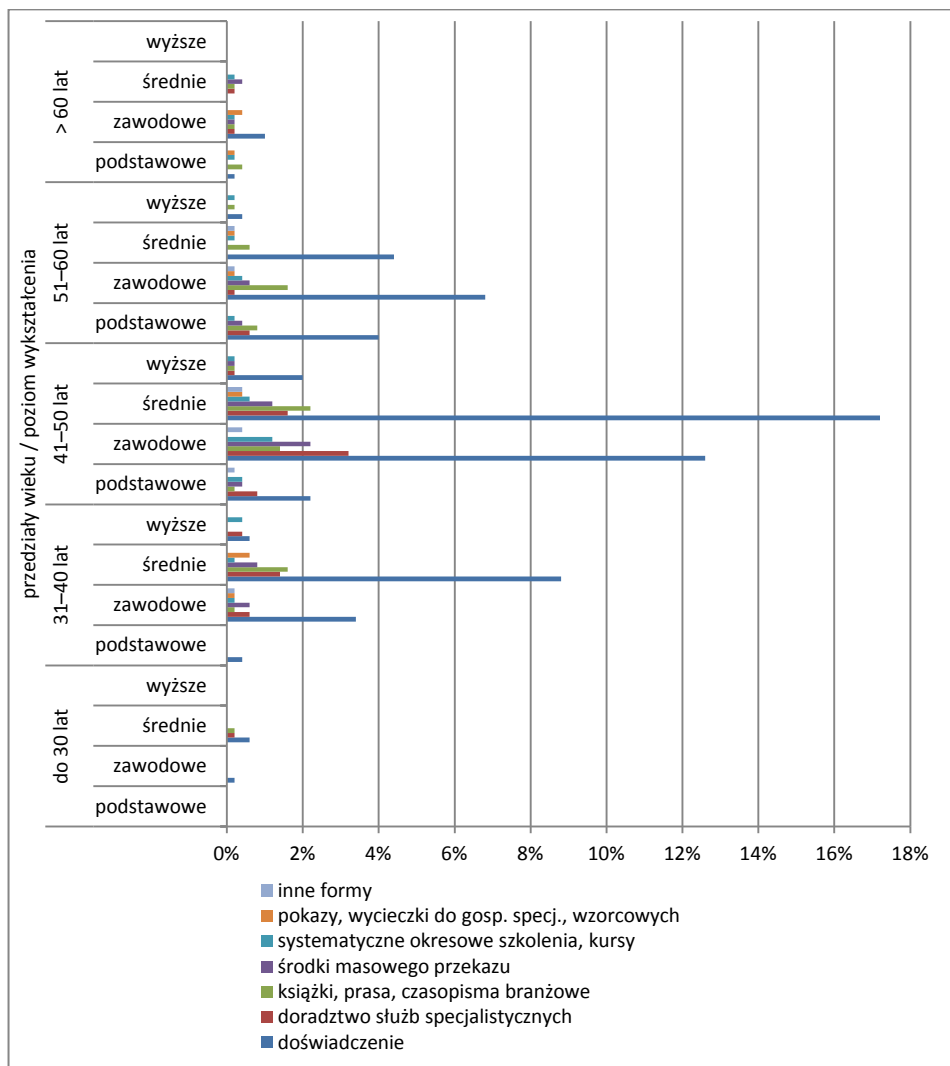
nych form doradztwa i usług specjalistycznych. Z otrzymanych odpowiedzi wynika, że w województwie podkarpackim nadal duży odsetek rolników przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych korzysta z własnego doświadczenia – ta forma była wskazywana najczęściej (64,8% w 2005 r.), aczkolwiek w 2013 r. odnotowano niewielki spadek znaczenia tej formy na korzyść innych (spadek o 1,6 pkt proc.). Na kolejnych pozycjach (biorąc pod uwagę częstotliwość odpowiedzi) znalazły się takie formy podnoszenia wiedzy i umiejętności, jak: książki, prasa i czasopisma branżowe (średnio 10,4%); doradztwo służb specjalistycznych (średnio 9,9%); środki masowego przekazu (średnio 7,1%); okresowe szkolenia i kursy (średnio 4,9%); pokazy i wycieczki do gospodarstw wzorcowych (średnio 2,2%) oraz inne formy (średnio 1,6%), wśród których wskazano np. wymianę doświadczeń i informacji.

Do ciekawych wniosków prowadzi analiza preferowanych przez rolników form podnoszenia wiedzy i umiejętności w zestawieniu z ich wiekiem oraz poziomem wykształcenia dotycząca obu okresów badawczych (rys. 6, 7). Biorąc pod uwagę obie wymienione cechy, okazuje się, że ankietowani swoje decyzje produkcyjne opierali głównie na własnym doświadczeniu – byli to w głównej mierze rolnicy w wieku od 31 do 60 lat posiadający wykształcenie średnie lub zawodowe (49,0% w 2013 r.; 53,2% w 2005 r.). Osoby te w znacznie mniejszym stopniu korzystały z takiej pomocy, jak: książki fachowe, prasa, broszury (odpowiednio: 8,8% i 8,2%); doradztwo służb specjalistycznych (odpowiednio: 9,4% i 7,6%); środki masowego przekazu (odpowiednio: 5,4% i 6,0%), okresowe szkolenia i kursy (odpowiednio: 3,8% i 3,2%) oraz pokazy i wycieczki do gospodarstw specjalistycznych (odpowiednio: 2,0% i 1,8%). Warto zauważyć, że odpowiedzi udzielane w dwóch okresach badawczych wskazują na niewielką tendencję wzrostową roli takich form podnoszenia wiedzy i umiejętności, jak: doradztwo służb specjalistycznych; książki, czasopisma i prasa branżowa; okresowe szkolenia i kursy oraz pokazy i wycieczki do gospodarstw wzorcowych.

Oceniając wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość, 65,2% ogółu ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. wyraziło pogląd, że jest on bardzo duży lub duży; 29,4% twierdziło, że jest średni, a 5,4% uważało, że jest mały bądź nie ma żadnego (odpowiednio w 2005 r.: 64,2%, 29,8% i 6,0%). Świadczy to o podejmowaniu przez rolników nowych wyzwań, które mogą okazać się dochodowymi właśnie dzięki inwestycji w samego siebie poprzez doskonalenie wiedzy i własnych umiejętności.

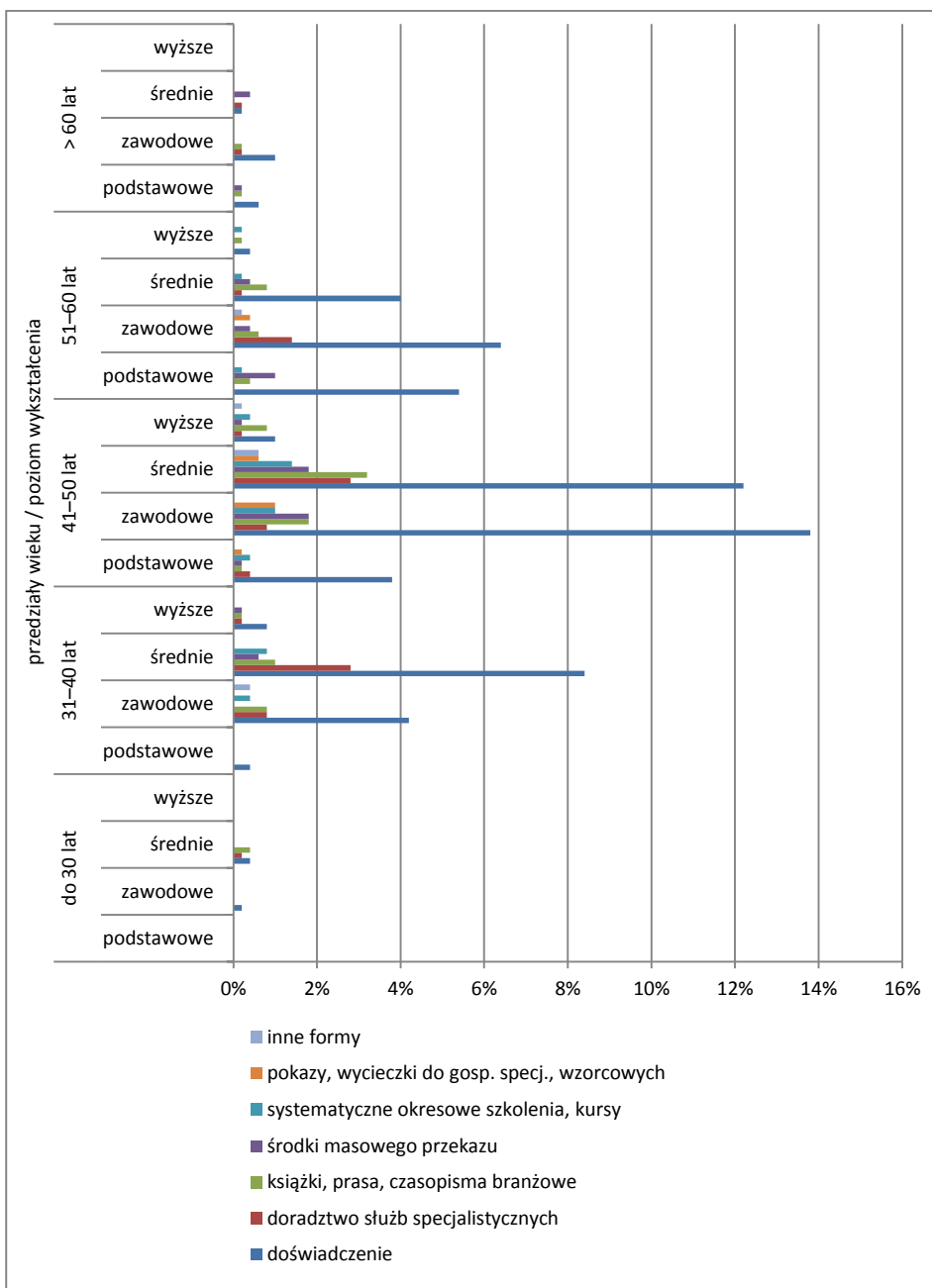
Interesujące jest połączenie powyższych deklaracji rolników oraz ich wieku i poziomu wykształcenia (rys. 8, 9). Ankietowani w większości przypadków (74,8% w 2013 r.; 75,8% w 2005 r.) uznali, że podnoszenie wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji ma duży bądź średni wpływ na jej jakość. Takiego zdania

byli głównie producenci rolni będący w wieku od 31 do 60 lat, legitymujący się wykształceniem średnim lub zawodowym (odpowiednio: 58,4%; 60,6%). Odpowiedzi udzielane przez ankietowanych w dwóch okresach badań cechuje podobieństwo ich rozkładu. Jediną dostrzegalną różnicą jest nieznaczny wzrost oceny analizowanego wpływu na bardzo duży (o 1,6 pkt proc.) wśród rolników z wykształceniem średnim lub zawodowym, będących w wieku 31–40 lat.



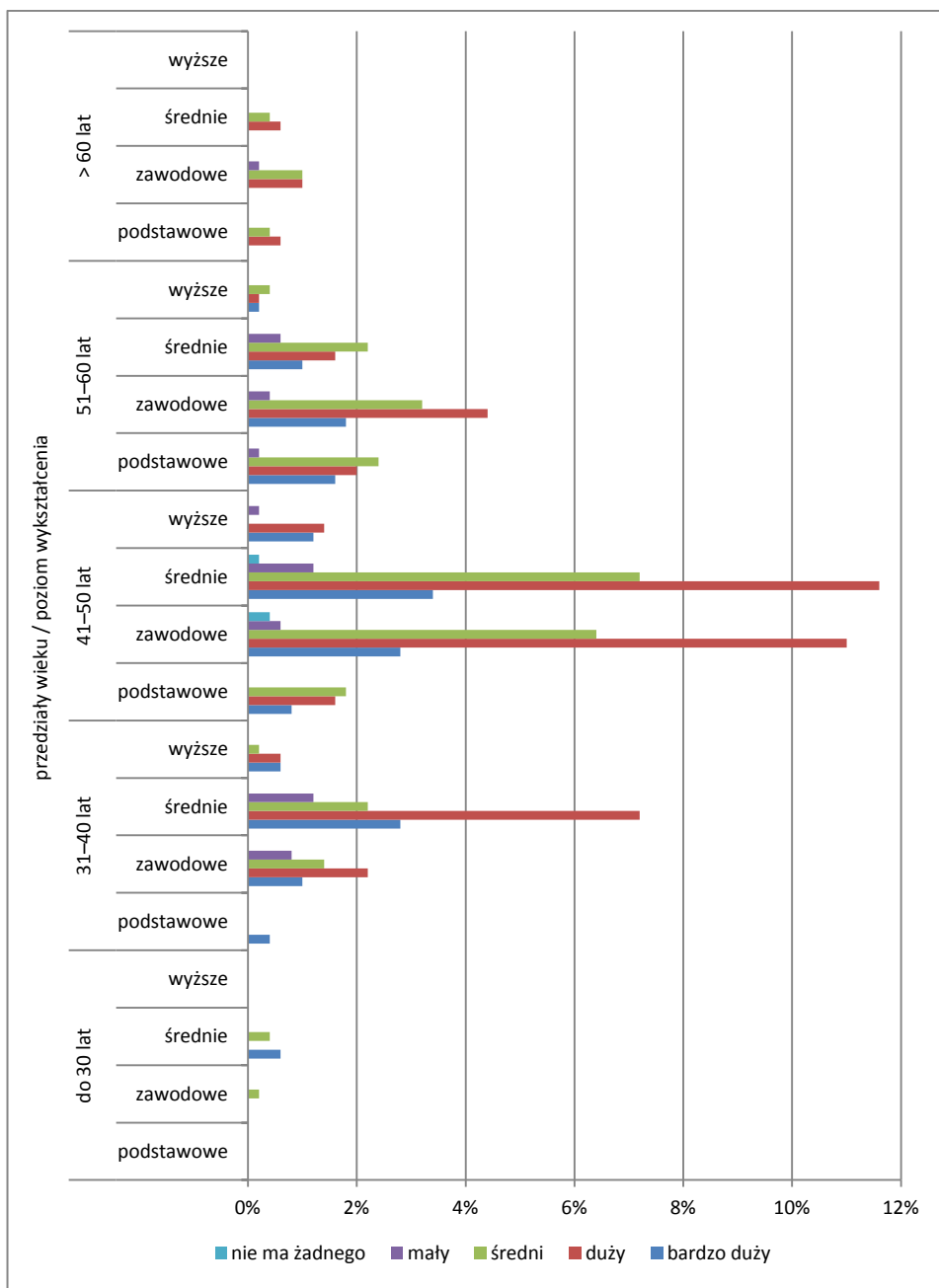
Rys. 6. Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji preferowane przez ankietowanych rolników w 2005 r. (według przedziałów wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 7. Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji preferowane przez ankietowanych rolników w 2013 r. (według przedziałów wieku i poziomu wykształcenia, w %)

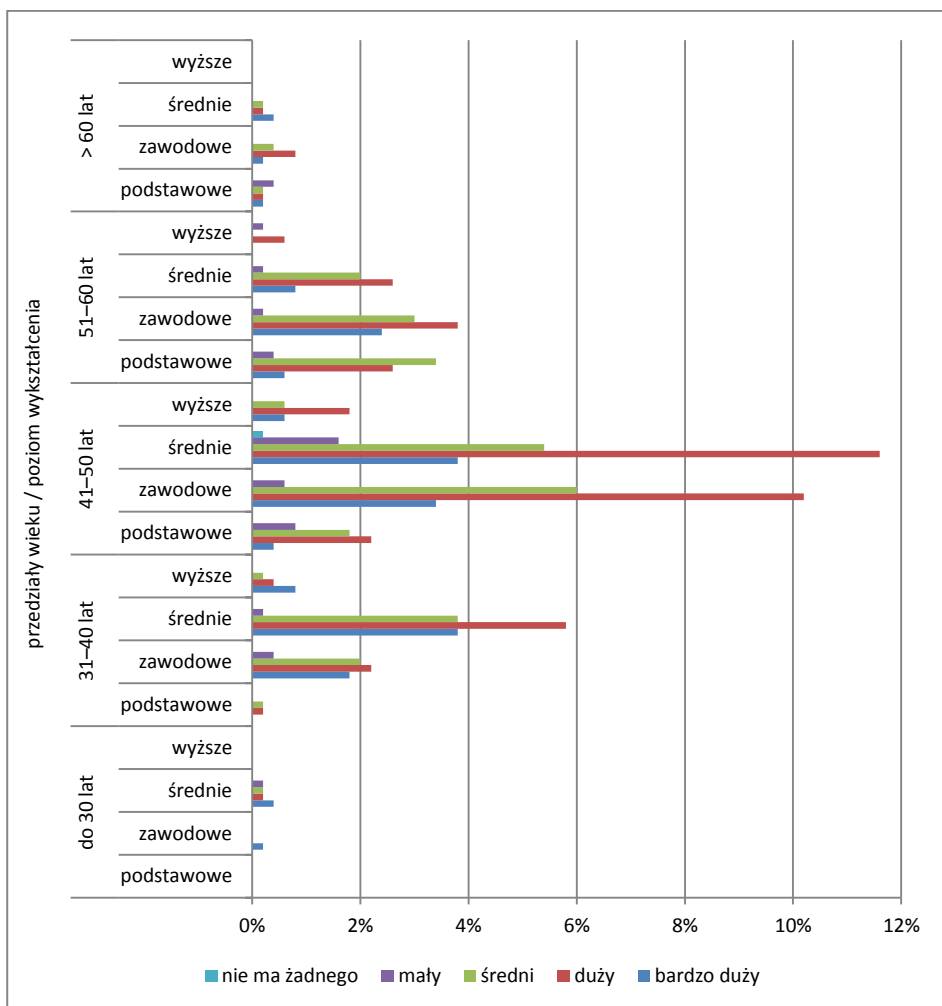
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 8. Wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość według opinii ankietowanych rolników w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

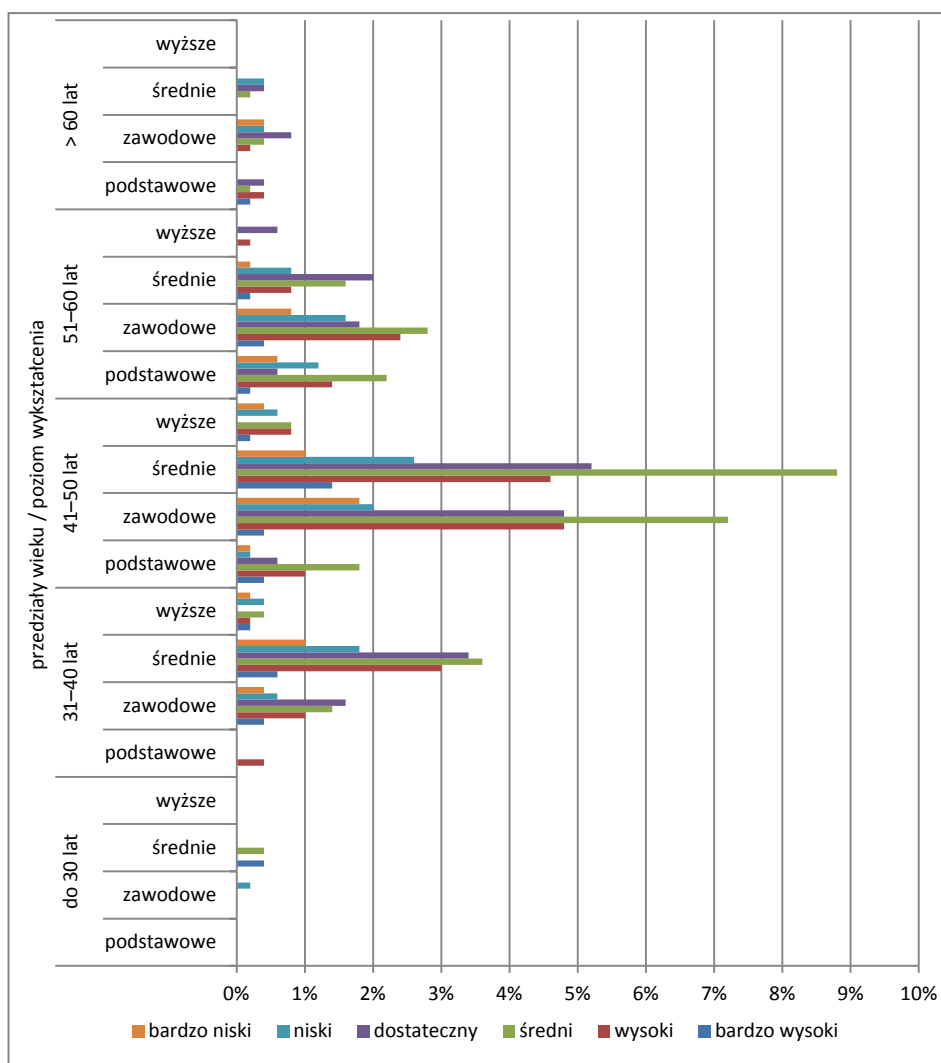
Kolejnym pytaniem, które kierowano do producentów rolnych, była prośba o wskazanie rodzaju usług doradczych świadczonych na rzecz gospodarstwa. Na podstawie uzyskanych danych stwierdzono, że największy odsetek rolników korzystał z usług weterynaryjnych (ok. 60%). Dość dużą grupę (ok. 36%) stanowili producenci rolni, którzy korzystali z pomocy ODR-ów oraz doradców rolniczych. Najmniejsza grupa (ok. 3,6%) to rolnicy, na rzecz których swe usługi świadczyły jednostki SKR, punkty usług mechanizacyjnych oraz inne jednostki (np. instruktorzy – z zakresu technologii produkcji).



Rys. 9. Wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość według opinii ankietowanych rolników w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

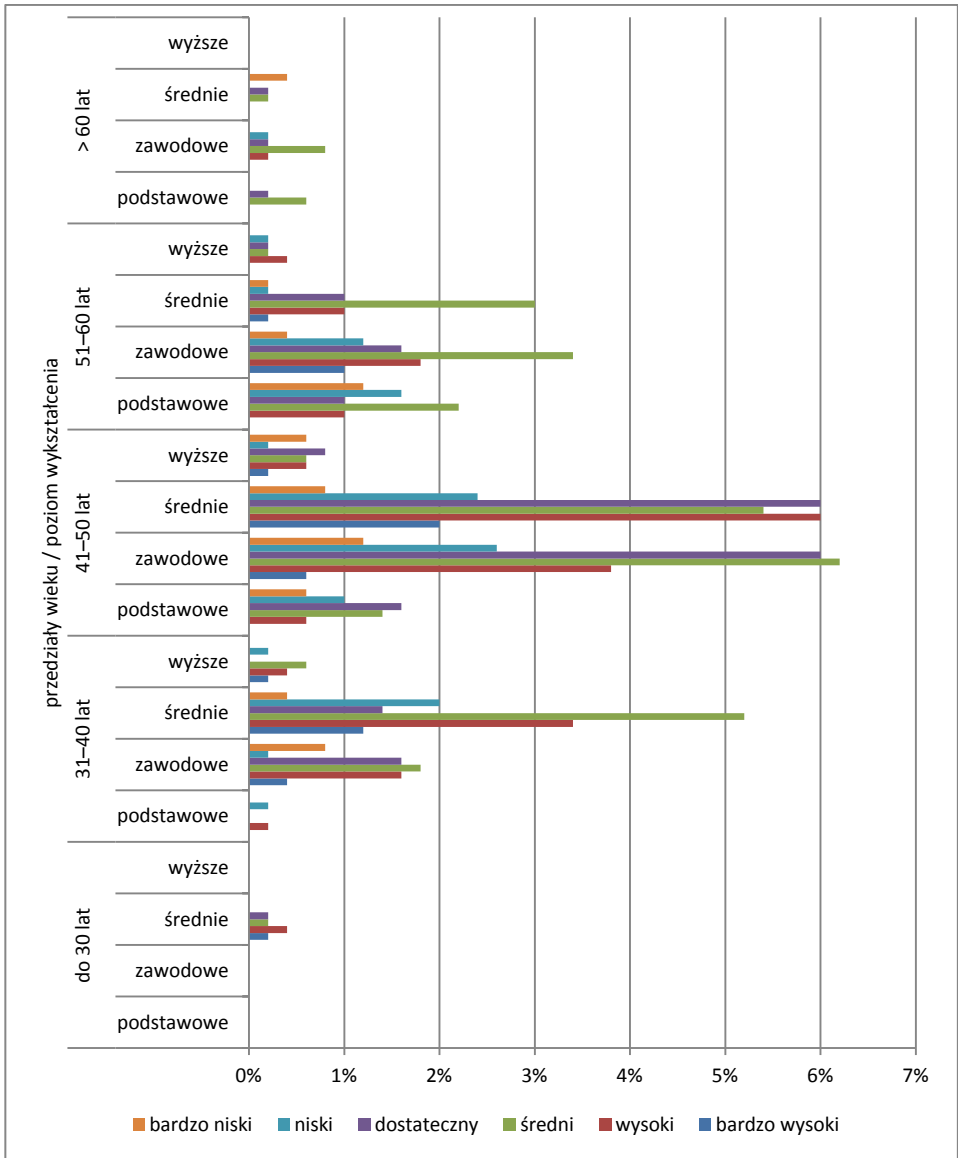
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Odporiadając na pytanie o wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji, 27,4% ogółu ankietowanych rolników w 2013 r. odpowiedziało, że jest on bardzo wysoki lub wysoki, 53,8% ocenia go jako średni lub dostateczny, a 18,8% jako niski bądź bardzo niski. Z kolei w 2005 r. odpowiedzi na identyczne pytanie kształtowały się następująco: 26,2% – wpływ bardzo wysoki lub wysoki, 54,0% – średni lub dostateczny, 19,8% – niski bądź bardzo niski.



Rys. 10. Wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji według opinii ankietowanych rolników w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

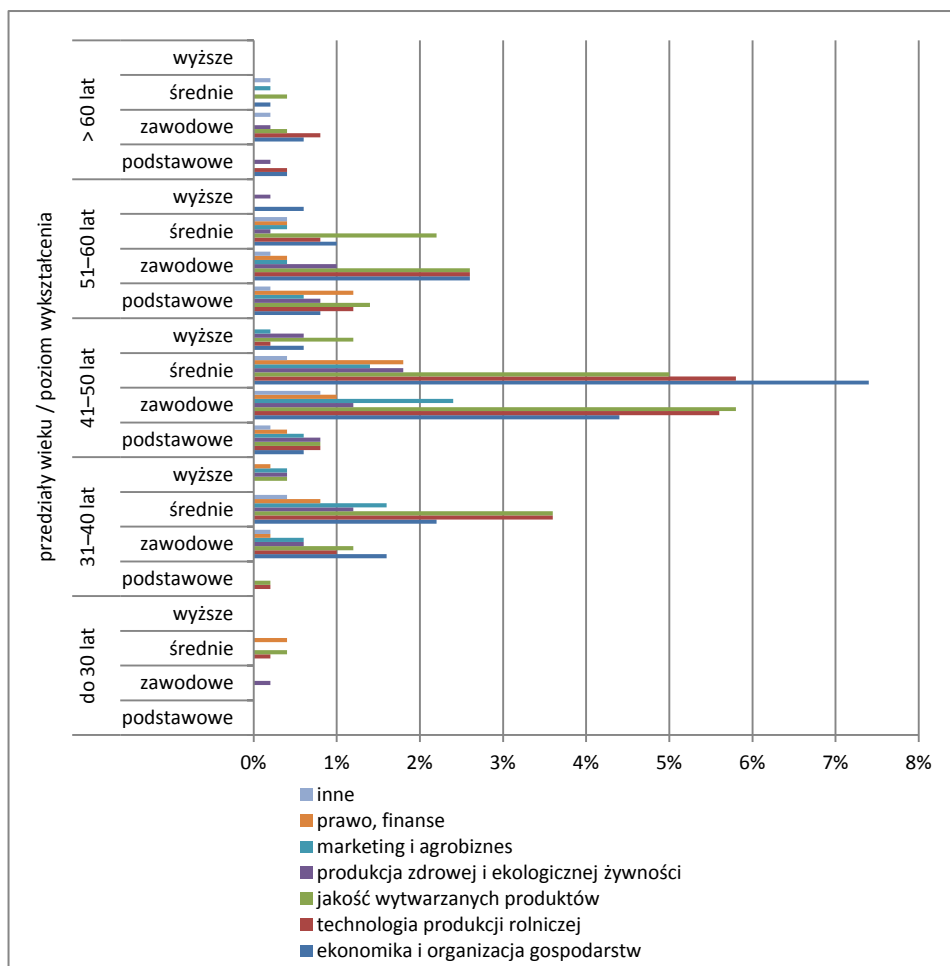


Rys. 11. Wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji według opinii ankietowanych rolników w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

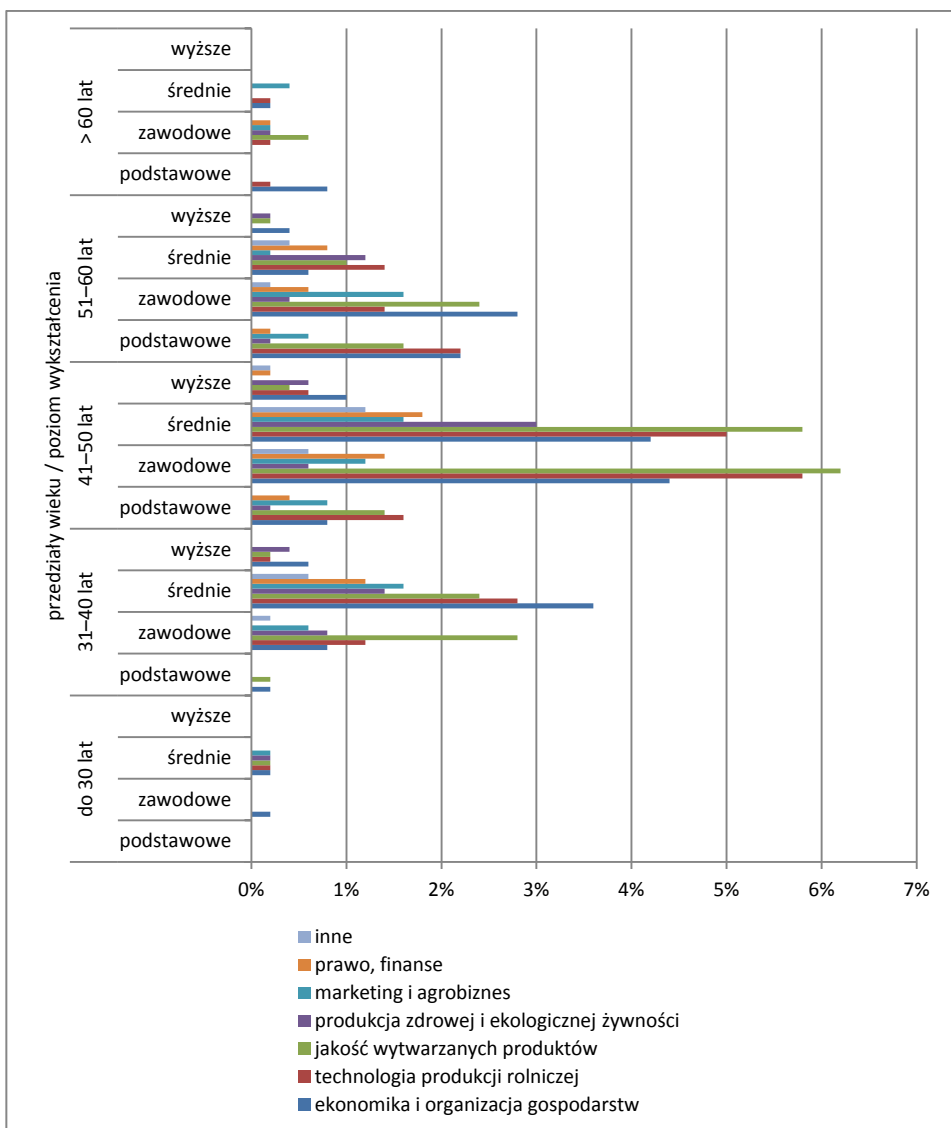
Ciekawych wniosków dostarcza analiza odpowiedzi na powyższe pytanie w zestawieniu z poziomem wykształcenia oraz wiekiem respondentów dla obu okresów badań (rys. 10, 11). Z powyższego zestawienia, biorąc pod uwagę obie

wymienione cechy, wynika, że ankietowani w większości przypadków ocenili wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji jako wysoki, średni bądź dostateczny – byli to w głównej mierze rolnicy z wykształceniem średnim lub zawodowym, będący w wieku od 41 do 50 lat (33,4% w 2013 r.; 35,4% w 2005 r.). Z przedstawionych danych wynika, że rolnicy coraz bardziej doceniają rolę doradztwa specjalistycznego w procesie podnoszenia jakości prowadzonej produkcji (wzrost najwyższych odpowiedzi o 1,2 pkt proc. w porównaniu do 2005 r.), co zapewne może stanowić jedną z istotnych przesłanek przełamania barier w kierunku rozwoju różnorodnych więzi integracyjnych.



Rys. 12. Zakres odczuwanych potrzeb doradczych według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 13. Zakres odczuwanych potrzeb doradczych według opinii ankieterowanych producentów rolnych w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

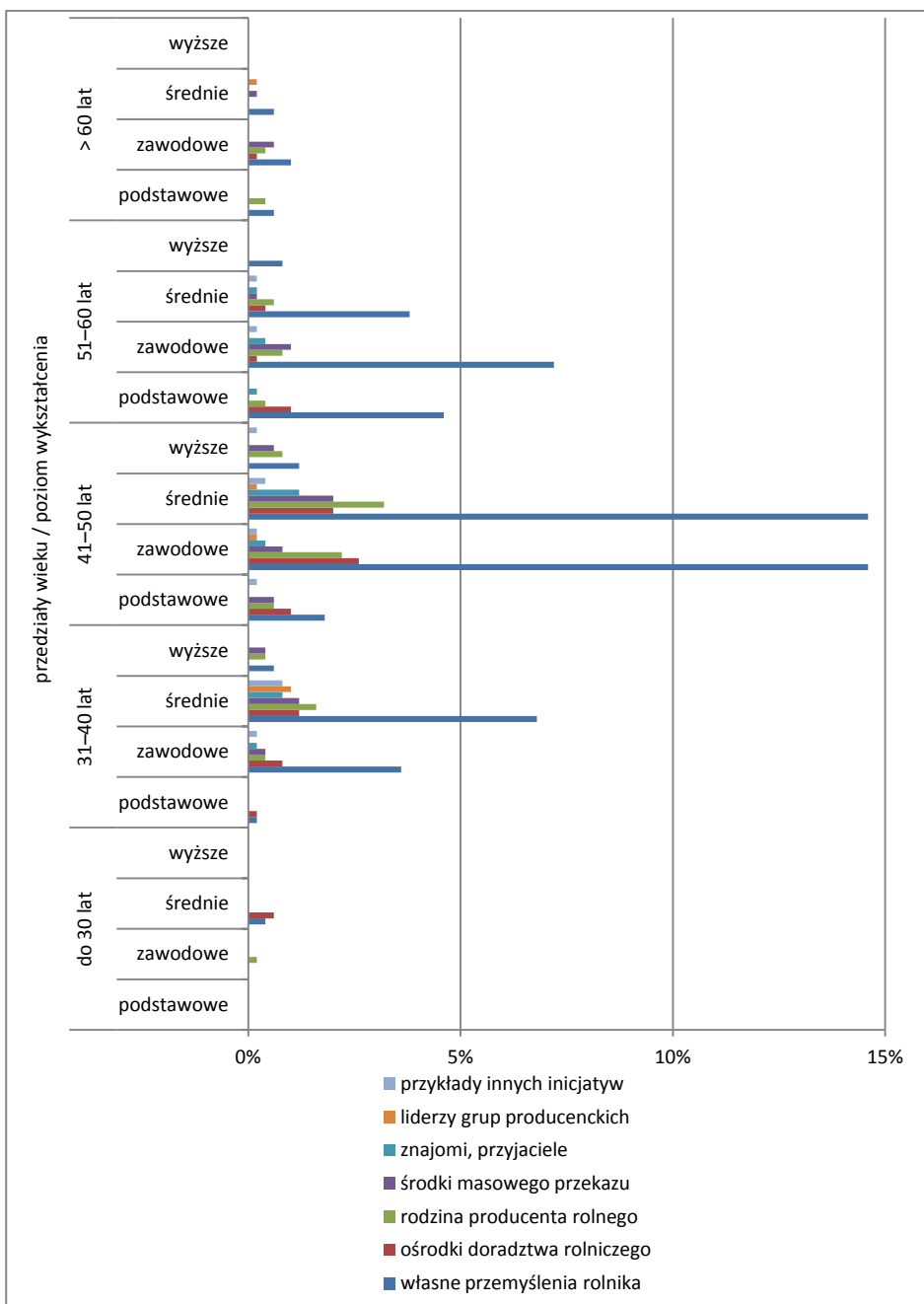
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Dla specjalistów prowadzących ukierunkowane szkolenia bardzo ważną kwestią jest poznanie potrzeb edukacyjnych. W swych wypowiedziach producenci rolni w 2013 r. wskazywali (według częstotliwości odpowiedzi), że największe braki wiedzy odczuwają w zakresie takich zagadnień, jak: jakość wy-

tworzonych produktów (25,4%), technologia produkcji rolniczej (23,0%), ekonomika i organizacja gospodarstw (23,0%), produkcja zdrowej i ekologicznej żywności (9,4%), marketing i agrobiznes (9,0%), prawo i finanse (6,8%) oraz inne, np. z zakresu eksportu czy agroturystyki (3,4%). W roku 2005 częstotliwość odpowiedzi na powyższe pytanie ułożyła się w podobnej kolejności (odpowiednio: 25,6%; 23,2%; 23,0%; 9,4%; 8,8%; 6,8% i 3,2%). Zestawienie odpowiedzi na powyższe pytanie, według przedziałów wieku i poziomu wykształcenia respondentów, dla obu okresów badań, zaprezentowano na rys. 12 i 13. Ankietowani w większości przypadków odczuwali potrzeby doradcze głównie z takiego zakresu, jak: ekonomika i organizacja gospodarstw, technologia produkcji rolniczej oraz jakość wytwarzanych produktów. Takiego zdania byli głównie producenci rolni będący w wieku od 41 do 50 lat, legitymujący się wykształceniem średnim lub zawodowym (31,4% w 2013 r.; 34,0% w 2005 r.). Wskazane przez rolników zagadnienia, w zakresie których odczuwają największe braki, świadczą o ich skłonności i potrzebie dostosowywania się do nowych uwarunkowań rynkowych, które nie zawsze można poznać, opierając się jedynie na własnym doświadczeniu. Dotyczy to głównie wzrostu potrzeb doradczych z zakresu jakości wytwarzanych produktów w 2013 r. (o 1,2 pkt proc. w stosunku do 2005 r.), co może świadczyć o chęci produkowania wysoko jakościowych produktów, otrzymując dzięki temu wyższe ceny zbytu.

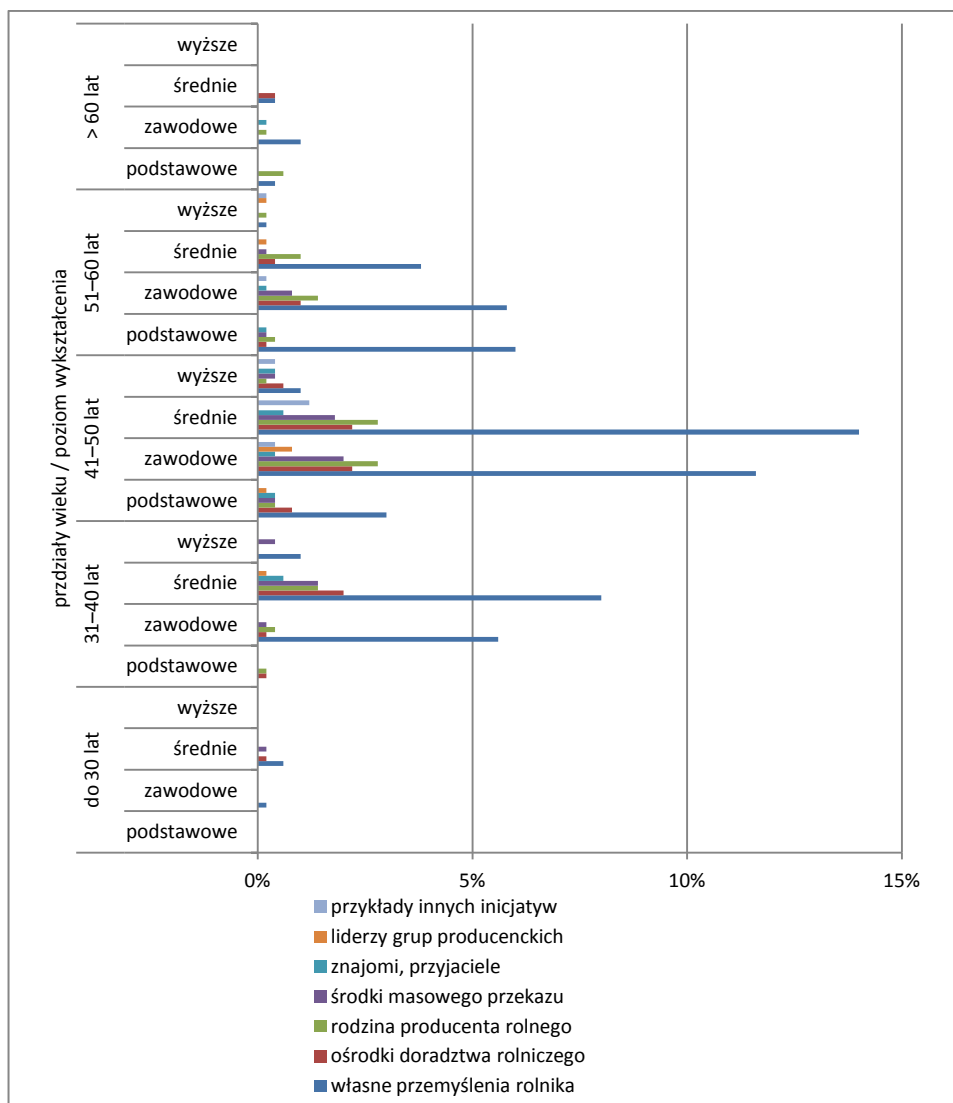
Biorąc pod uwagę podkreślaną wcześniej jakość wytwarzanych produktów, zapytano rolników, skąd czerpią inspiracje do podejmowania przedsięwzięć z tego zakresu. W roku 2013 ankietowani producenci rolni wskazywali, oprócz własnych przemyśleń i porad ich rodzin, na znaczącą rolę, jaką spełniały ośrodki doradztwa rolniczego, a także podawali przykłady innych pozytywnych inicjatyw z sąsiedztwa, które zachęcały do podobnych przedsięwzięć. Z kolei w roku 2005 głównymi źródłami (według częstotliwości odpowiedzi) w opinii ankietowanych producentów rolnych były: własne przemyślenia, rodzina rolnika, ośrodki doradztwa rolniczego, środki masowego przekazu oraz znajomi i najbliższe otoczenie. Na ostatnich miejscach wskazywano na takie źródła inspiracji, jak przykłady innych pozytywnych inicjatyw integracyjnych oraz liderzy grup producenckich.

Do ciekawych wniosków prowadzi analiza odpowiedzi na powyższe pytanie w zestawieniu z poziomem wykształcenia oraz wiekiem respondentów dla obu okresów badań (rys. 14, 15). Z powyższego zestawienia, biorąc pod uwagę obie wymienione cechy, wynika, że dla ankietowanych w większości przypadków źródłem inspiracji do podejmowania przedsięwzięć w zakresie jakości były własne przemyślenia – takiego zdania byli w głównej mierze rolnicy z wykształceniem średnim lub zawodowym, będący w wieku od 31 do 60 lat (48,8% w 2013 r.; 50,6% w 2005 r.).



Rys. 14. Źródła inspiracji do podejmowania przedsięwzięć w zakresie jakości według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 15. Źródła inspiracji do podejmowania przedsięwzięć w zakresie jakości według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Porównując wyniki badań z roku 2013 do 2005, należy zauważyć nieznaczny spadek udziału źródła inspiracji, jakim były własne przemyślenia rolnika (spadek o 1,8 pkt proc.). Świadczy to o zwrocie ankietowanych producentów rolnych w kierunku innych źródeł inspiracji – w tym przypadku są nimi ośrodki doradztwa rolniczego, które okazują się bardziej pomocne w po-

dejmowaniu przedsięwzięć w zakresie jakości produkcji rolniczej. Warto nadmienić, że w ostatnim dziesięcioleciu zmienił się znacznie charakter doradztwa rolniczego, tj. zakres oddziaływania na środowisko wiejskie, pojawiły się nowe priorytety i problemy. Coraz większego znaczenia nabiera doradztwo o charakterze ekonomicznym, które wspiera rolników w rozwiązywaniu problemów związanych z postępowaniem w gospodarce rynkowej. Zaobserwowane zmiany w hierarchii ważności źródeł inspiracji, jak też zmiany charakteru doradztwa mogą zaowocować w przyszłości nawiązywaniem kontaktów o charakterze integracyjnym.

Unowocześnianie technologii produkcji rolniczej wymaga ponoszenia dużych nakładów finansowych, co trudno jest zrealizować w gospodarstwach, których większość nie osiąga dodatniej akumulacji (problem mogą rozwiązać, przynajmniej w części, pomocowe fundusze unijne). O tym, jak duża powinna być skala tych nakładów, informują pośrednio różnice w wyposażeniu w środki produkcji rolnictwa polskiego i krajów Unii Europejskiej²⁷⁴. Aby móc prognozować wzrost stopnia zaawansowania powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym, gospodarstwa rolne muszą dysponować większymi środkami finansowymi, na co wskazywali producenci rolni. Pomoc finansowa aż dla 96,6% ankietowanych w 2013 r. rolników ma bowiem zdecydowany wpływ na jakość wytwarzanych przez nich produktów (94,8% w 2005 r.), co podkreśla fakt, iż ekspansja różnorodnych więzi integracyjnych determinowana jest głównie czynnikami ekonomicznymi.

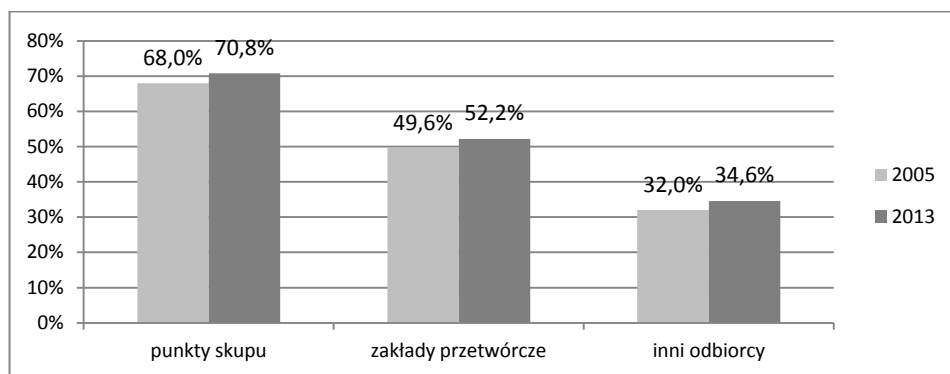
Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego posiadają różnorodne atuty, ale także napotykać na liczne ograniczenia i bariery utrudniające ich prawidłowe funkcjonowanie. Wśród zgłaszanych barier szczególnego znaczenia nabierają ograniczenia związane z finansowaniem działalności gospodarczej, niska rentowność zakładów przetwórczych, jak też niekorzystny indeks nożyc cenowych w rolnictwie. Niesprzyjające warunki ekonomiczne niwelują ewentualne korzyści związane z rentą integracyjną. Ponadto niewystarczające stosowanie rachunkowości w gospodarstwach rolnych (nie tylko w województwie podkarpackim, ale również w skali całego kraju), a w związku z tym brak możliwości precyzyjnego określenia opłacalności, rentowności i efektywności produkcji²⁷⁵, stanowi kolejny czynnik niesprzyjający rozwojowi powiązań integracyjnych.

²⁷⁴ Szczegółowa analiza porównawcza rolnictwa polskiego z rolnictwem europejskim została przeprowadzona m.in. w publikacji: J. Rowiński, *Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim* [w:] *Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej-25*, red. T. Hunek, „Wieś Jutra”, Warszawa 2006, s. 34–56.

²⁷⁵ Szerzej na temat wyniku finansowego, wskaźników rentowności i opłacalności oraz rachunku efektywności inwestycji gospodarstw rolnych, jak też podmiotów gospodarczych można przeczytać w publikacjach: W. Ziętara (red.), *Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przed-*

Charakteryzując skup surowców rolnych, blisko połowa ankietowanych rolników wskazywała na potrzebę koniecznych zmian w zakresie funkcjonowania różnych form i jednostek skupu (np. usprawnienie odbioru surowca, rozbudowa struktury punktów skupu, kontraktacji, tworzenie rynków hurtowych itp.). Ponadto wskazywali na sporą odległość punktów skupu od ich gospodarstw rolnych – dla ponad 2/3 gospodarstw punkty skupu były położone w odległości od 1 do 10 km.

Analizując sposób dostarczania surowców rolnych do skupu, stwierdzono ponadto, że w województwie podkarpackim ponad 3/4 producentów rolnych dostarczało je własnym środkiem transportu, a tylko ok. 2% rolników miało możliwość przekazywania surowców rolnych wprost z gospodarstwa. Z kolei według badań ankietowych przeprowadzonych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego blisko 1/3 jednostek dostarczała surowce własnym środkiem transportu, a ponad połowa podmiotów kosztem transportu obciążała dostawców – producentów rolnych. Powodem tego stanu jest fakt, iż firmy dążące do maksymalizacji zysku w ograniczonym stopniu partycypują w kosztach transportu surowca do przetwórstwa, co, jak można sądzić, niekorzystnie przekłada się na zacieśnianie więzi między jednostkami przetwórczymi a dostawcami płodów rolnych.



Rys. 16. Główni odbiorcy produktów rolnych według opinii ankietowanych rolników w 2005 i 2013 r. (w %)

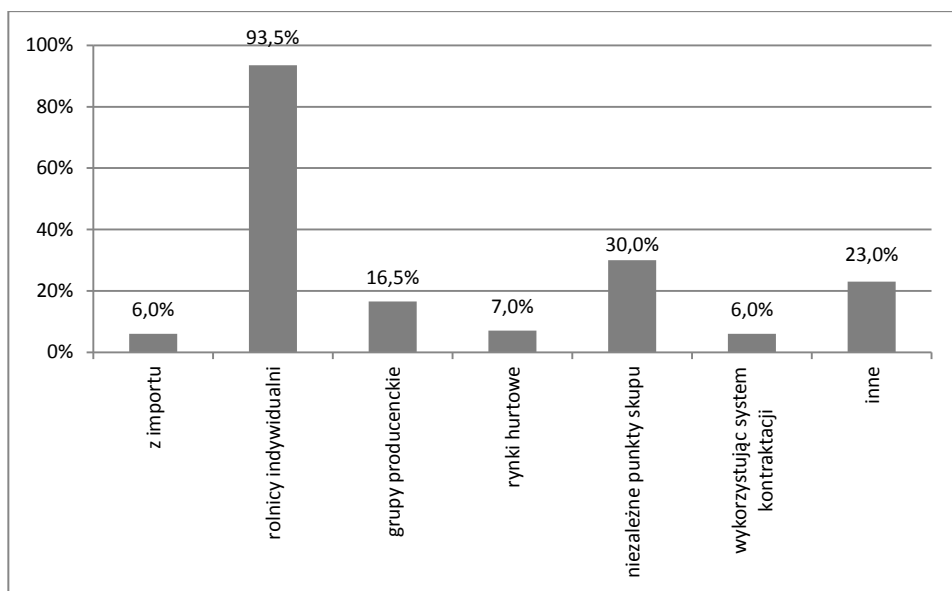
Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Odbiorcami surowców rolnych (rys. 16) w 2013 r. według opinii rolników były głównie niezależne punkty skupu (70,8%) oraz zakłady przetwórcze (52,2%). Spora część produkcji rolniczej (34,6%) trafiała do innych odbiorców,

sięgnij do rolnictwa, Brwinów 1994, s. 96–116; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1993, s. 118–168.

tj. zakładów mięsnych, lokalnych sklepów, super- i hipermarketów czy odbiorców indywidualnych (w 2005 r. odpowiednio: 68,0%; 49,6% i 32,0%). Przedstawiciele firm przetwórczych wyrazili natomiast pogląd (rys. 17), iż największy udział w zaopatrzeniu firm mieli rolnicy indywidualni (93,5%), będąc jednocześnie potencjalnymi uczestnikami układu zintegrowanego. Przy zaopatrzeniu podmiotów przetwórczych korzystano również z takich źródeł, jak: niezależne punkty skupu, inne formy oraz grupy producenckie (odpowiednio: 30,0%; 23,0% i 16,5%). Wśród innych form zaopatrzenia najczęściej wymieniano hurtownie, spółdzielnie czy własne gospodarstwa rolne.

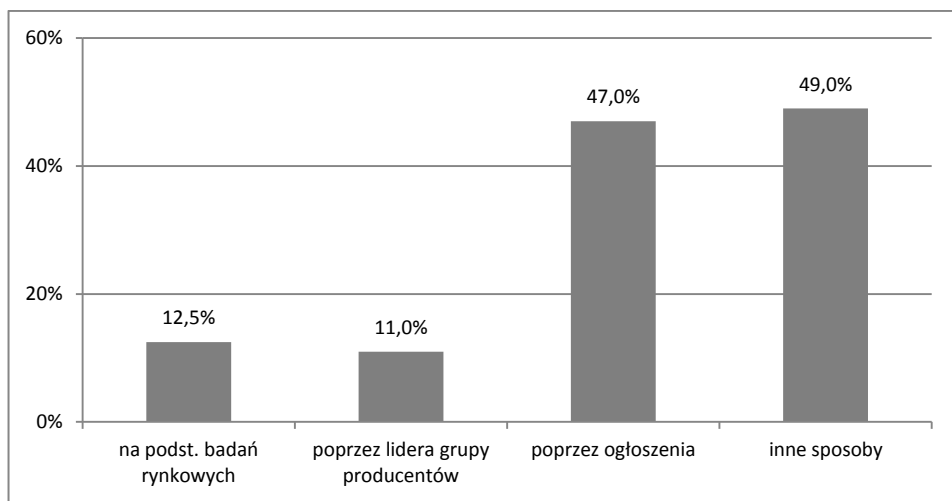


Rys. 17. Udział dostawców w zaopatrzeniu przedsiębiorstw według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Biorąc pod uwagę sposób pozyskiwania nowych dostawców, 47,0% przedstawicieli podmiotów przetwórczych wskazywało na ich zdobywanie poprzez ogłoszenia (rys. 18). Wśród innych sposobów (49%) przyciągania nowych dostawców znalazły się: oferty składane osobiście lub telefoniczne, polecenia znajomych czy innych producentów oraz stosowanie reklamy czy wykorzystanie internetu. Pozytywną oznaką jest wzrost odsetka firm, które wybierały dostawców poprzez lidera grupy producenckiej bądź też w wyniku ofert osobistych kierowanych przez samych dostawców. Świadczyć to może o stopniowym zacieśnianiu się więzi między podmiotami przetwórczymi a dostawcami surowców rolnych.



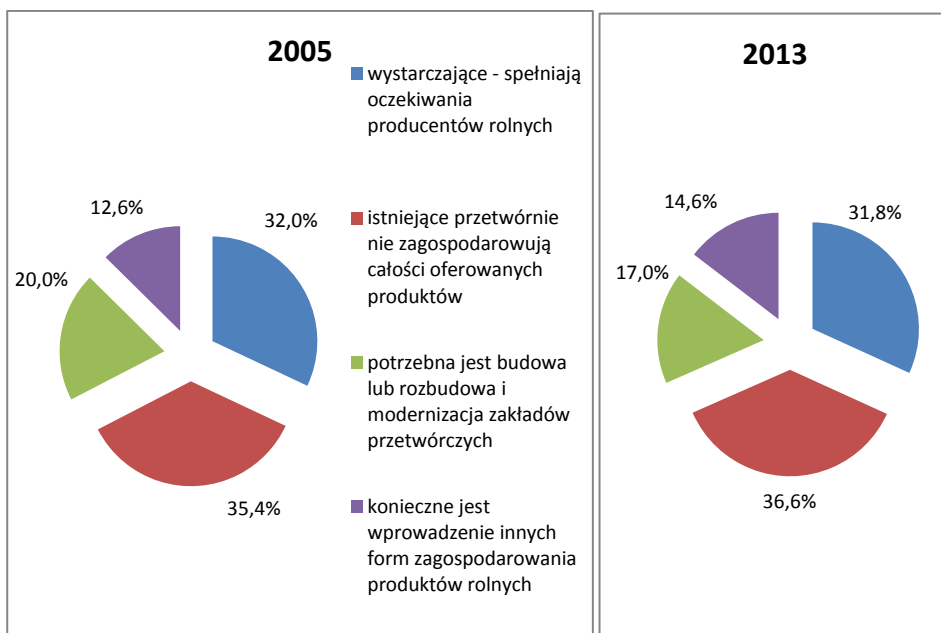
Rys. 18. Sposoby pozyskiwania przez przedsiębiorstwa nowych dostawców-producentów rolnych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Nawiązując do stopnia wywiązywania się właścicieli firm przetwórczych ze zobowiązań wobec dostawców, ankietowani producenci rolni wykazali, iż dla ok. 1/3 rolników nie został dotrzymany termin zapłaty. Ponadto na przestrzeni analizowanych lat zaobserwowano wzrost odsetka producentów rolnych, wobec których nie dotrzymano warunków zawartej umowy (wzrost o 1,4 pkt proc.). Według opinii przedstawicieli analizowanych jednostek przetwórczych 28,5% firm nie dotrzymywało terminu zapłaty, a 6,5% z nich nie wywiązywało się z innych zobowiązań wobec rolników-dostawców (np. odbiór tylko części dostawy, brak gwarantowanej ceny itp.). W przypadku tych podmiotów zaobserwowano również wzrost odsetka firm, które nie dotrzymały warunków umowy, co sprawia, iż do procesów integracyjnych producenci rolni będą podchodzić nader niechętnie, a firmy mogą w przyszłości mieć problem z optymalizacją bazy surowcowej.

W opiniach obu stron dominuje pogląd, iż firmy przetwórcze ostrożnie odnoszą się do związków integracyjnych, spodziewając się trudności w dotrzymaniu zobowiązań wobec rolników. Producenci rolni natomiast nieufnie podchodzą do firm ekonomicznie słabych, częstokroć niewywiązujących się w pełni z umownie przyjętych zobowiązań. Można sądzić, iż obawy i nieufność obu stron nie sprzyjają nawiązywaniu i rozwojowi silnych związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.



Rys. 19. Ocena możliwości lokalnego przetwarzania surowców rolnych w opinii ankietowanych rolników w 2005 i 2013 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Oceniając możliwości lokalnego przetwarzania produktów rolnych (rys. 19), niemal 1/3 ankietowanych rolników uznała je za wystarczające, a ok. 36,0% stwierdziło, że istniejące zakłady przetwórcze nie zagospodarowują w całości oferowanych przez nich produktów. Niemal co szósty respondent w 2013 r. (co piąty w 2005) był zdania, że niezbędna jest budowa nowych zakładów lub modernizacja istniejących podmiotów przetwórczych. Wśród form zagospodarowania produktów rolnych koniecznych do wprowadzenia, zdaniem producentów rolnych, wymieniano następujące: wzrost eksportu, skup przez wyspecjalizowanych pośredników czy zorganizowane miejsca skupu.

5.2. Kluczowe determinanty ekspansji związków integracyjnych w świetle badań właścicieli firm przetwórczych

W okresie transformacji systemowej, chociaż nie tylko wtedy, istotnym czynnikiem decydującym o zdolnościach dostosowawczych podmiotów do nowych warunków gospodarki rynkowej, a więc o możliwościach pokonywania wielopłaszczyznowych barier, były posiadane umiejętności i wiedza kadry

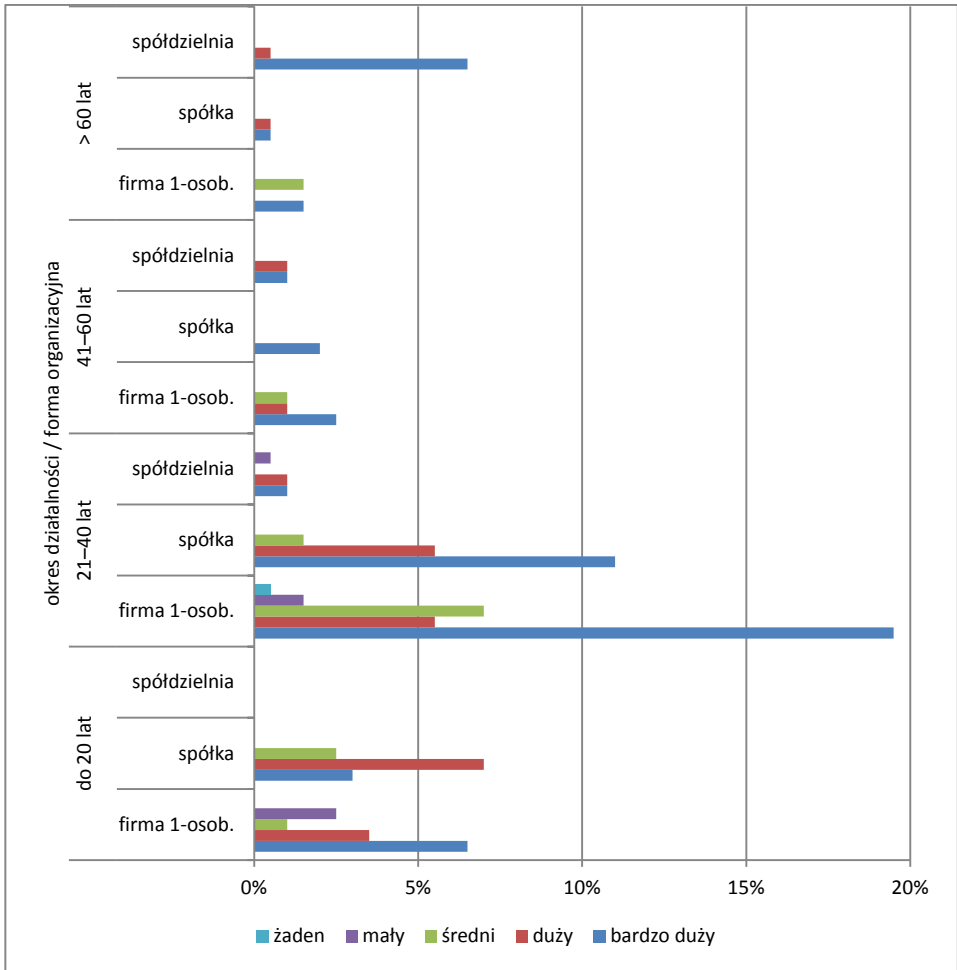
kierowniczej przedsiębiorstw, zdolności negocjacji z inwestorami, partnerami rynkowymi oraz zatrudnionymi pracownikami²⁷⁶. Obecnie, a także w przyszłości, rola czynnika ludzkiego nie będzie mniejsza, wręcz przeciwnie – obserwuje się wzrost wymagań wobec umiejętności kadry menedżerskiej, która w obecnych uwarunkowaniach niemal zmuszana jest do poszerzania zakresu swoich umiejętności i kompetencji²⁷⁷. Obserwowaną słabą stroną firm spożywczych, w tym często także liderów branży, będącą swoistą barierą rozwoju powiązań, są ich zdolności w zakresie marketingu i zarządzania przedsiębiorstwem. Przewagą nad polskimi firmami spożywczymi wykazują się analogiczne podmioty zagraniczne, m.in. w zakresie: dystrybucji produktów, stosowania aktywnych metod sprzedaży, promocji i reklamy, zarządzania jakością i systemów zapewniania jakości, atestacji i standaryzacji, zarządzania ryzykiem, zasobami i finansami, logistyki i współpracy firm. Wzmocnienie pozycji polskich firm przetwórczych może nastąpić poprzez większą dostępność oraz możliwość pozyskania i wykorzystania aktualnej wiedzy i doświadczeń korporacji zagranicznych z jednoczesnym zachowaniem istotnych odrębności polskiego rynku rolno-spożywczego²⁷⁸.

Jak wykazano, procesy integracyjne wspiera upowszechnianie osiągnięć naukowych, wiedza i praktyczne umiejętności w dziedzinach objętych związkami integracyjnymi. Więzi pionowe stymulują potrzebę ciągłego pogłębiania wiedzy specjalistycznej, doskonalenia techniki i technologii, organizacji produkcji, kontrolowania zmieniających się uwarunkowań i parametrów rynku oraz optymalnego dostosowywania się do jego wymogów. Wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji przedstawiciele ankietowanych firm w 2014 r. ocenili następująco: 80,5% jako bardzo duży lub duży, 14,5% – średni, a 5,0% – mały bądź żaden. Wysoki odsetek wskazań pierwszych dwóch ocen świadczy o wysokiej świadomości przedstawicieli firm, według których wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość jest niezwykle istotny.

²⁷⁶ Por. I. Figurska, *Rola kadry kierowniczej w zarządzaniu wiedzą w organizacjach w teorii i w praktyce* [w:] *Zarządzanie wiedzą we współczesnej gospodarce*, red. D. Kopycińska, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s. 7–15; M. Stor, *Wyzwania wobec międzynarodowej kadry menedżerskiej w gospodarce opartej na wiedzy* [w:] *Uwarunkowania sukcesów kadry kierowniczej w gospodarce opartej na wiedzy*, red. T. Kupczyk, Difin, Warszawa 2009, s. 34–69.

²⁷⁷ Z. Witaszek, *Rozwój kompetencji menedżerskich przesłanką sukcesu organizacji*, „Zeszyty Naukowe Akademii Marynarki Wojennej” 2011, R. LII, nr 4(187), s. 303–322.

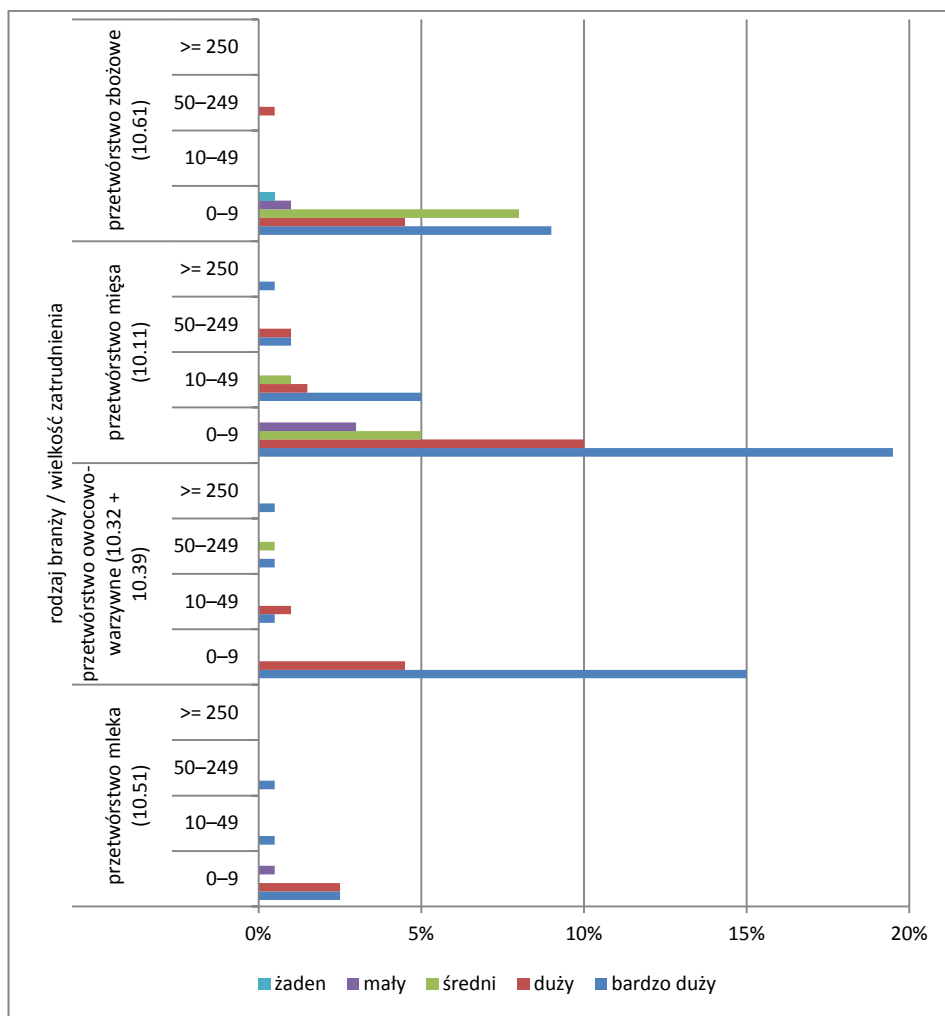
²⁷⁸ Por. R. Karaszewski, M. Klemke-Pitek, *Problematyka zarządzania wiedzą w świetle doświadczeń zagranicznych oraz koncepcja wdrażania innowacyjnych rozwiązań w polskiej gospodarce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 736, „Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia”, nr 55, Szczecin 2012, s. 55–77.



Rys. 20. Ocena wpływu podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji w opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ciekawych wniosków dostarcza analiza odpowiedzi na powyższe pytanie w zestawieniu z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną (rys. 20) oraz z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników (rys. 21). Wśród przedsiębiorstw, których właściciele najwyżej ocenili wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji, znalazły się głównie firmy 1-osobowe i spółki funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat (30,5%). W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników) zajmujące się przetwórstwem mięsa, owocowo-warzywnym oraz zbożowym.



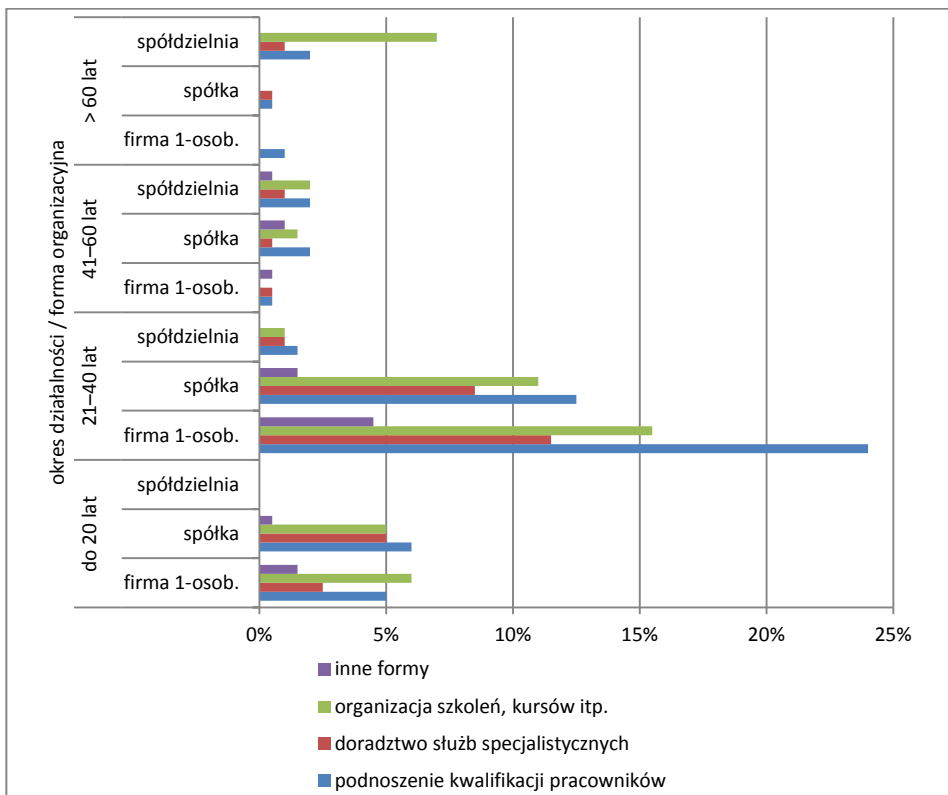
Rys. 21. Ocena wpływu podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji w opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ważnym aspektem w budowaniu więzi integracyjnych, jak wspomniano, jest potrzeba podnoszenia kwalifikacji pracowników, doradztwo specjalistyczne czy organizacja szkoleń. Z przeprowadzonych badań wynika, że 57,0% ankietowanych przedsiębiorstw prowadziło działania w zakresie podnoszenia kwalifikacji własnych pracowników, blisko połowa z nich (49,0%) organizowała okresowe szkolenia czy kursy, niemal co trzecia firma (32,0%) korzystała z doradz-

stwa służb specjalistycznych, a co dziesiąta korzystała z innych form, wśród których przedstawiciele tych podmiotów wymieniali: zagraniczne wyjazdy szkoleniowe, zorganizowane formy szkoleń specjalistycznych, prenumerata czasopism specjalistycznych oraz organizacja branżowych konferencji.

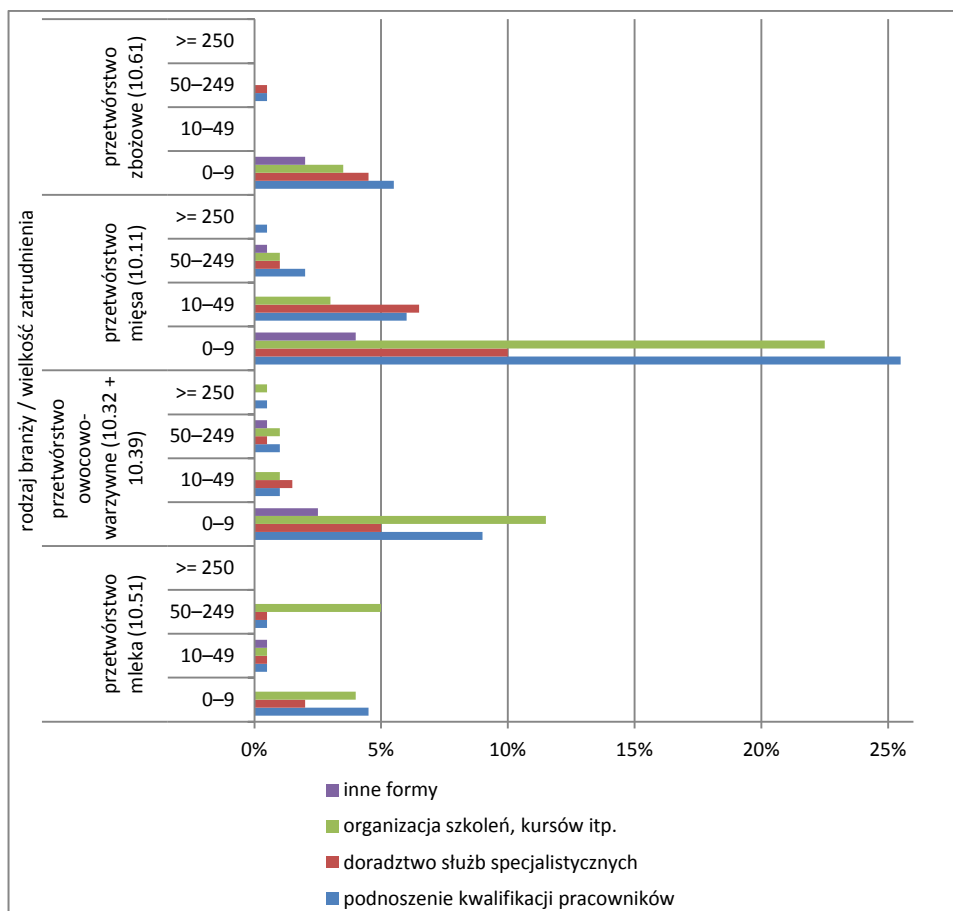
Zestawiając odpowiedzi na powyższe pytanie z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną (rys. 22) oraz z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzona liczbą zatrudnionych pracowników (rys. 23), okazuje się, że wśród ankietowanych przedsiębiorstw najczęściej stosowane formy to podnoszenie kwalifikacji pracowników oraz organizacja szkoleń czy kursów. W tej grupie znalazły się głównie firmy 1-osobowe i spółki funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat (63,0%), zatrudniające do 9 pracowników, a zajmujące się przetwórstwem mięsa oraz owoców i warzyw.



Rys. 22. Formy działań prowadzonych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 23. Formy działań prowadzonych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa działające w sektorze rolno-spożywczym napotykają ponadto na liczne bariery w zakresie inwestowania w innowacyjność²⁷⁹.

²⁷⁹ Por. P. Cyrek, M. Cyrek, *Innowacyjność determinantą konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego* [w:] *Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu*, red. S. Makarski, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007, s. 7–14; K. Firlej, *Cele i zakres innowacji w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERIA” 2014, t. XVI, z. 2, s. 50–55; M.M. Grzelak, *Innowacyjność...*, s. 144–145; R. Matysik-Pejas, *Wybrane aspekty działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (na przykładzie województwa podkarpackiego)*, „Roczniki Naukowe SERIA” 2015, t. XVII, z. 3, s. 271–276.

Bariery te wynikają z ograniczonych środków finansowych, jak też z obawy wejścia w kooperację badawcze z innymi podmiotami²⁸⁰. Ankietowani przedstawiciele firm przetwórczych wielokrotnie wskazywali również na brak aktywnej polityki podatkowej i kredytowej, brak zaplecza instytucjonalnego w postaci ośrodków doradztwa, firm zajmujących się transferem technologii czy promocją niekonwencjonalnych metod innowacyjności itp. Niedociągnięcia w tych zakresach pociągają za sobą istotny brak u menedżerów umiejętności myślenia lateralnego i formułowania przewagi strategicznej²⁸¹.

Reasumując, należy wskazać możliwości przełamywania barier rozwoju powiązań integracyjnych wymieniane jednocześnie przez ankietowanych producentów rolnych, jak również przez właścicieli firm przetwórczych. Zasadniczą przesłanką ograniczania wpływu wymienionych barier jest zatem podnoszenie wiedzy i kwalifikacji, upowszechnianie osiągnięć naukowych, korzystanie z doradztwa specjalistycznego, nabywanie umiejętności praktycznych w sferach objętych integracją. Respondenci wskazywali ponadto, iż sprawnie funkcjonujące więzi integracyjne pionowe stymulują dodatkowo potrzebę ciągłego pogłębiania wiedzy specjalistycznej, doskonalenia techniki, technologii i organizacji produkcji oraz dostosowywania się do rosnących wymagań rynku. Oceniając natomiast wpływ tych aspektów na jakość uzyskiwanej produkcji, blisko 2/3 ankietowanych producentów rolnych określiło go jako bardzo duży lub duży, natomiast wśród właścicieli jednostek przetwórczych odsetek kształtował się na nieco wyższym poziomie (ok. 80%). Wykazany wysoki odsetek świadczy o potrzebie dostosowywania się do nowych realiów, które mogą okazać się dochodowymi właśnie dzięki inwestycji w kapitał ludzki stanowiący piątą, a zarazem bardzo istotny element marketingu-mix. Przede wszystkim dzięki takiej inwestycji zarówno gospodarstwa rolne, jak też podmioty przetwórstwa spożywczego będą mogły konkurować na rynku Unii Europejskiej.

Istotną rolę na drodze ograniczania barier rozwoju więzi integracyjnych zdaniem respondentów spełniają ponadto różne formy doradztwa specjalistycznego. Jego wpływ na jakość prowadzonej produkcji ponad połowa ankietowanych rolników oceniła jako średni. Na szczególną uwagę w tym względzie zasługują lokalne Ośrodki Doradztwa Rolniczego świadczące usługi na wysokim poziomie, z których skorzystało ok. 36% ankietowanych producentów rolnych.

²⁸⁰ Por. M. Bukowski, A. Szpor, A. Śniegocki, *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2012, s. 7–11; K. Fabiańska, J. Rokita, *Przedsiębiorstwo w otoczeniu. Funkcja. Powiązania. Przemiany*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1991.

²⁸¹ S. Kątek, *Strategia sukcesu firmy*, Wyd. Złote Myśli, Gliwice 2008, s. 21–30; T. Montague, *Strategia sukcesu*, Wyd. Ole, Warszawa 2013; K. Oblój, *Strategia sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1998, s. 173–204.

W przypadku podmiotów przetwórczych blisko 1/3 z nich korzystała z doradztwa służb specjalistycznych, zwłaszcza w zakresie doskonalenia technologii produkcji.

Unowocześnianie technologii produkcji, tak w przypadku gospodarstw rolnych, jak też firm przemysłu spożywczego, wymaga znacznego zasilenia w postaci środków finansowych, co stanowi kolejne istotne ograniczenie rozwoju powiązań integracyjnych pomiędzy wymienionymi podmiotami. Szczególne braki w tej dziedzinie odczuwają producenci rolni – 96,6% z nich wyraziło pogląd, iż motywacja w postaci środków finansowych przekłada się istotnie na jakość produkowanych surowców rolnych. Oznacza to, że proces ekspansji tego typu związków determinowany jest głównie warunkami ekonomicznymi.

Kolejnym istotnym zagadnieniem, nawiązującym do powyższych kwestii, jest problem odpowiedniej jakości wytwarzanych produktów. Badania potwierdziły, że większość firm przetwórczych doświadczała trudności z pozyskiwaniem podstawowych i odpowiedniej jakości surowców do produkcji. Jest oczywiste, że bez dobrych jakościowo surowców rolnych nie można wytwarzać wysokiej jakości produktów i wyrobów gotowych. Potrzeba zatem położyć większy nacisk na odpowiednią jakość produkowanych płodów rolnych (osiąganą również w wyniku specjalizacji produkcji rolniczej), dzięki którym będzie możliwe wytwarzanie wysokogatunkowych wyrobów finalnych²⁸². Jednak sygnalizowane wcześniej słabe nasycenie czynnikiem kapitału stanowi istotny problem, którego ograniczenia można upatrywać m.in. w pomocowych funduszach strukturalnych.

Ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój więzi integracyjnych jest również prywatna forma własności. W warunkach polskich, w odróżnieniu od innych krajów członkowskich UE, zdecydowana większość firm przetwórczych nie funkcjonuje na zasadach spółdzielni, których udziały posiadają producenci rolni. Stąd też wynikają różnorodne konflikty – najczęściej na etapie ustalania cen za dostarczane surowce rolne do przetwórstwa. Producent rolny, będąc natomiast niezależnym współwłaścicielem jednostki przetwórczej, jest bezpośrednio zainteresowany efektywnością gospodarowania własnej firmy, dysponując faktycznym prawem do zarządzania podmiotem, jego produkcją oraz jej efektami. Warto zauważyć, że taki sposób zorganizowania produkcji żywności sprzyja ograniczaniu transferu wartości dodanej jednostek funkcjonujących w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego.

Istotnym elementem dla procesu rozwoju związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem przetwórczym jest również wsparcie zewnętrzne państwa, jak również lokalnych władz samorządowych. Ważnym aspektem jest

²⁸² Por. G. Ślusarz, *Koncepcja inteligentnej specjalizacji w rolnictwie i obszarach wiejskich. Dylematy i wyzwania*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2015, t. XVI, z. 6, s. 287–293.

zatem, na co wskazywali wielokrotnie ankietowani producenci rolni i właściciele firm przetwórczych, zmiana polityki gospodarczej państwa w zakresie polityki podatkowej i kredytowej, prowadzenie odpowiedniej polityki prointegracyjnej, w tym dynamiczne wsparcie rozwoju inicjatyw klastrowych, jak też kreowanie firm, dzięki którym będzie możliwy sprawny transfer nowoczesnej wiedzy i technologii.

W polskich realiach po 1990 r. wsparcie powiązań integracyjnych było niewielkie. Procesy więziotwórcze, w mniejszym czy większym stopniu, jednak zachodziły i mają miejsce również obecnie, czego dowodem jest podejmowanie wiążącej współpracy podmiotów przemysłu spożywczego z producentami rolnymi, np. w zakresie mleczarstwa, przetwórstwa mięsnego, zbożowego, owoców i warzyw, drobiarstwa, cukrownictwa, upraw specjalnych (chmiel, tytoń), organizowanie obrotu przez przedsiębiorstwa hurtowego i detalicznego handlu żywnością oraz funkcjonowanie giełd towarowych czy klastrow rolno-spożywczych.

5.3. Zależności między stanem zaawansowania więzi integracyjnych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych

W niniejszym podrozdziale dokonano próby identyfikacji powiązań pomiędzy rozwojem więzi integracyjnych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych, tj. wiekiem i poziomem wykształcenia, a także powierzchnią gospodarstw rolnych. Badania miały na celu określenie wpływu tych zmiennych, które wraz z innymi przyczyniają się do powstawania bądź umacniania istniejących powiązań integracyjnych między producentami rolnymi a przemysłem spożywczym.

Przedmiotem szczegółowych rozważań są zatem związki zachodzące między rozwojem powiązań integracyjnych a wymienionymi wyżej charakterystykami producentów rolnych. Dla rolników najbardziej istotną kwestią jest uzyskiwanie takich dochodów, które pozwolą na reprodukcję rozszerzoną i konsumpcję na satysfakcjonującym poziomie. Uczestnictwo w układzie zintegrowanym może wspomóc producenta rolnego w rozwiązywaniu jego podstawowych dylematów: co i jak produkować, za jaką cenę i gdzie sprzedać wytworzone surowce czy produkty rolnicze?

Dane zaprezentowane w tabelach I–VI (Aneks) wskazują na wiele istotnych związków między cechami wpływającymi na powstawanie więzi integracyjnych a wybranymi charakterystykami ankietowanych producentów rolnych. W przypadku pierwszej rozpatrywanej charakterystyki (Aneks, tabele I–II), którą jest wiek (kategoria: przedziały wiekowe) rolników, wykazano jego związek z takimi cechami, jak: prowadzone działania zmierzające do poprawy funkcjonowania

gospodarstwa (np. w formie zespołowej) i planowane powiększenie powierzchni gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat). Oznacza to, iż wiek producentów rolnych w sposób istotny determinuje prowadzone działania zmierzające do poprawy funkcjonowania gospodarstwa oraz plany powiększenia powierzchni gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat). Istotnie statystycznie zależności pomiędzy wiekiem a wymienionymi cechami występowały zarówno w roku 2005, jak i w 2013, różniąc się jedynie natężeniem siły związku pomiędzy dwiema cechami wyrażonymi na skalach nominalnych²⁸³.

Powyższa analiza oraz przeprowadzone obliczenia stwarzają podstawę do stwierdzenia, że rolnicy szczególnie w wieku 41–50 lat są najbardziej skłonni do prowadzenia działań zmierzających do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej) oraz do powiększenia jego areалу (w ciągu najbliższych 2 lat).

Warto zauważyć, że w 2013 r. wykazano ponadto związek pomiędzy wiekiem a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolniczej oraz między wiekiem a wskazywaniem na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich. Oznacza to, że producenci rolni szczególnie w wieku 41–60 lat deklarują przynależność do dowolnej organizacji rolników, natomiast rolnicy głównie w wieku 31–60 lat wskazują na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich. Zatem szczególnie ta druga grupa jest zainteresowana tworzeniem tej formy integracji producentów rolnych. Z kolei w 2005 r. nie stwierdzono zależności pomiędzy wiekiem rolników a tymi cechami. Może to wynikać z tego, że w porównaniu do 2005 r. większy odsetek producentów rolnych w 2013 r. deklarował przynależność do dowolnej organizacji rolników (wzrost o 2,4 pkt proc.). Podobnie jest w przypadku drugiej cechy – w 2013 r. wyższy odsetek rolników (o 1,0 pkt proc.) wskazywał na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich.

Zarówno w roku 2005, jak i w 2013 nie wykazano natomiast istotnej statystycznie zależności pomiędzy wiekiem a takimi cechami, jak: posiadanie umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt), spodziewane przedłużenie kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres, przynależność rolnika do grupy producenckiej, skłonność do korzystania z porad specjalistycznych oraz motywacja w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.

Druga charakterystyka (Aneks, tabele III–IV), którą jest wykształcenie (kategoria: poziom wykształcenia) producentów rolnych, wykazuje związek jedynie z taką cechą, jak planowane powiększenie powierzchni gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat). Wymienione zależności są istotne statystycznie, podobnie jak w przypadku wieku, zarówno w roku 2005, jak i w 2013, różniąc się jedynie natężeniem siły związku pomiędzy analizowanymi cechami.

²⁸³ Współczynniki przybierają wartości z przedziału $< 0,1 >$. Im wartość ta jest bliższa jedności, tym silniejsza jest zaobserwowana zależność rozpatrywanych cech.

Powyższe wyniki, uzyskane na podstawie szczegółowych obliczeń, stwarzają podstawę do stwierdzenia, że szczególnie producenci rolni posiadający wykształcenie średnie lub zawodowe deklarują powiększenie areалу własnego gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat).

Zarówno w roku 2005, jak i w 2013 nie wykazano natomiast istotnej statystycznie zależności pomiędzy wykształceniem a pozostałymi cechami, jak: prowadzone działania zmierzające do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej), posiadanie umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt), spodziewane przedłużenie kontraktu na kolejny okres, deklarowana przynależność rolnika do dowolnej organizacji rolników, przynależność rolnika do grupy producenckiej, wskazywanie na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich, skłonność do korzystania z porad specjalistycznych oraz motywacja w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.

Związki trzeciej charakterystyki (Aneks, tabele V–VI), którą jest powierzchnia gospodarstwa (kategoria: przedziały powierzchni) ankietowanych producentów rolnych, wykazano z takimi cechami, jak: prowadzone działania zmierzające do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej) oraz planowane powiększenie powierzchni gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat). Wniosek ten dotyczy zarówno roku 2005, jak i 2013, a okresy te różnią się jedynie natężeniem siły związku pomiędzy dwiema cechami.

Przedstawiona analiza i przeprowadzone obliczenia stwarzają podstawę do stwierdzenia, że posiadane przez rolników gospodarstwa o areale do 10 ha sprzyjają prowadzeniu działań zmierzających do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej) oraz stanowią przesłankę powiększenia jego areалу (w ciągu najbliższych 2 lat).

Warto zauważyć, że w 2013 r. wykazano ponadto związek pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a posiadaniem przez rolnika kontraktu oraz powierzchnią gospodarstwa a spodziewanym przedłużeniem kontraktu na kolejny okres. Konstatując, posiadane przez rolników gospodarstwa o areale do 10 ha warunkują posiadanie przez producenta rolnego kontraktu na dostawę produktów, jak też sprzyjają przedłużeniu tej umowy przez zakład przetwórczy na kolejny okres. W roku 2005 natomiast nie stwierdzono zależności pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a wymienionymi cechami. Wydaje się, że wynika to z tego, że w porównaniu do 2005 r. większy odsetek producentów rolnych w 2013 r. posiadał umowę na dostawę surowców rolnych w formie kontraktu (wzrost o 2,8 pkt proc.). Podobnie jest w przypadku drugiej cechy – w 2013 r. większy odsetek rolników (o 0,6 pkt proc.) spodziewał się przedłużenia kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres.

Odwrotna sytuacja miała miejsce w przypadku takiej cechy, jak motywacja w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów. W roku 2005 wykazano zależność pomiędzy tą cechą a powierzchnią gospodarstwa, podczas gdy w 2013 nie zaobserwowano już tego związku.

Badania nie wykazały natomiast istotnej statystycznie zależności, zarówno w roku 2005, jak i w 2013, pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a takimi cechami, jak: deklarowana przynależność rolnika do dowolnej organizacji rolników, przynależność rolnika do grupy producenckiej, wskazywanie na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich oraz skłonność do korzystania z porad specjalistów.

Na podstawie analizy wartości współczynników V Cramera, ϕ Yule'a i C Pearsona, zaprezentowanych w tabelach I–VI (Aneks), można stwierdzić, że w 2013 r. najsilniejsze zależności występowały pomiędzy:

- powierzchnią gospodarstwa a posiadaniem przez rolnika umowy kontraktacyjnej na dostawę surowców rolnych – 0,24;
- powierzchnią gospodarstwa a planowanym przez producenta rolnego powiększeniem powierzchni gospodarstwa w ciągu najbliższych 2 lat – 0,21 (0,23 w 2005 r.);
- powierzchnią gospodarstwa a spodziewanym przez rolnika przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres – 0,21;
- wiekiem rolnika a planowanym powiększeniem powierzchni gospodarstwa – 0,18 (0,21 w 2005 r.);
- powierzchnią gospodarstwa a prowadzonymi przez rolnika działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa – 0,17 (0,17 w 2005 r.);
- wykształceniem rolnika a planowanym w ciągu najbliższych 2 lat powiększeniem powierzchni gospodarstwa – 0,17 (0,14 w 2005 r.);
- wiekiem producenta rolnego a wskazywaniem przez niego na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich – 0,15;
- wiekiem producenta rolnego a deklarowaną jego przynależnością do dowolnej organizacji rolników – 0,15;
- wiekiem producenta rolnego a prowadzonymi przez niego działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa – 0,14 (0,17 w 2005 r.).

Warto zauważyć, iż w stosunku do takiej analizowanej cechy, jak planowane powiększenie powierzchni gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat), wykazano zależność istotną statystycznie zarówno względem wieku, wykształcenia, jak również powierzchni gospodarstwa ankietowanych producentów rolnych. Stwarza to podstawę do stwierdzenia, że rolnicy w wieku maksymalnie do 50 lat, mający w większości wykształcenie średnie bądź zawodowe, dysponujący arealem do 10 ha są najbardziej skłonni do powiększenia powierzchni własnego gospodarstwa.

5.4. Powiązania między stopniem zaawansowania więzi integracyjnych a wybranymi zmiennymi opisującymi podmioty przetwórcze

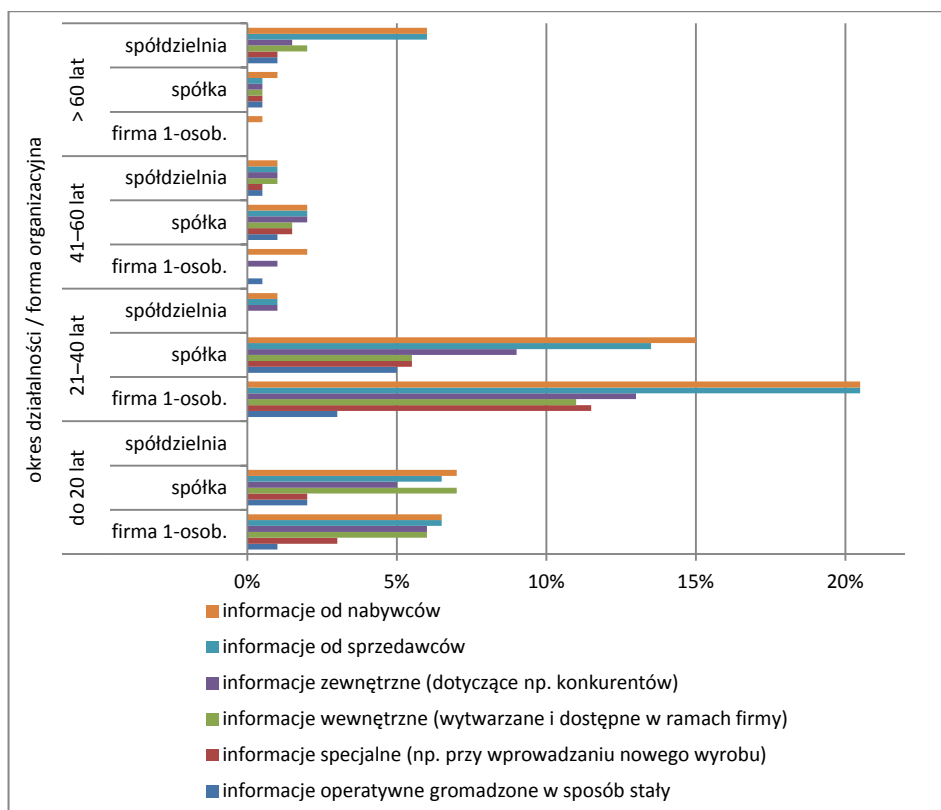
W tej części rozdziału podjęto próbę określenia zależności między rozwojem powiązań integracyjnych a wybranymi zmiennymi charakteryzującymi podmioty przemysłu spożywczego, tj. formą organizacyjną firmy, okresem działalności firmy, prowadzoną działalnością oraz przychodem netto firmy. Podobnie jak w analizie gospodarstw rolnych, w przypadku podmiotów przetwórstwa spożywczego można również rozpatrywać czynniki stymulujące i dezintegrujące, zewnętrzne i wewnętrzne wpływające w różnoraki sposób na rozwój powiązań integracyjnych. Czynniki stymulujące proces integracji działają w układzie rolnictwo – przemysł spożywczy, jak również funkcjonują w jego bliższym i dalszym otoczeniu. Do wewnętrznych czynników sprzyjających integracji należy postęp techniczny i technologiczny, pobudzający koncentrację kapitału, łączenie sił i środków w celu podejmowania wspólnych przedsięwzięć, wzrost wydajności pracy i produktywności środków trwałych oraz zwiększanie skali produkcji i jej specjalizacja. Wprowadzanie postępu ekonomicznego i organizacyjnego racjonalizuje koszty i usprawnia zarządzanie. W układzie zintegrowanym zarządzanie charakteryzuje się wyższym stopniem złożoności, większym poziomem ryzyka i trudniejszymi do wykonania zadaniami aniżeli w przypadku zarządzania podmiotami niezintegrowanymi.

Charakteryzując podmioty przemysłu spożywczego, warto zwrócić również uwagę na marketing, który spełnia w procesach integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym bardzo istotną rolę. Oprócz wielu innych funkcji pełni on bowiem rolę integrującą, stymulując przedsiębiorstwa sfery agrobiznesu do wchodzenia w łańcuch powiązań integracyjnych. Jedną z możliwości ekspansji przedsiębiorstw jest rozwój poprzez integrację, gdzie marketing stanowi zasadniczy czynnik więziotwórczy. Gwarantując wzrost utargów i zysków, stymuluje bowiem wzrost korzyści do podziału dla uczestników porozumień integracyjnych. Uczestnictwo gospodarstwa rolnego w strategii marketingowej układu zintegrowanego sprzyja podnoszeniu aktywności marketingowej producentów rolnych. Stanowi również element dyscyplinujący obie strony umowy integracyjnej, wprowadzając nakaz produkcji o wysokiej jakości zgodnie z rosnącymi wymaganiami konsumentów żywności²⁸⁴.

Na drodze integracji rolnictwa z przemysłem przetwórczym marketing pełni podwójną funkcję: po pierwsze integruje pionowo, wzmacniając więzi, po dru-

²⁸⁴ R. Chorób, *Marketing w procesach integracyjnych rolnictwa z przemysłem przetwórczym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego”, Seria Ekonomiczna: „Marketing i Zarządzanie” 2, 2003, nr 20, s. 27–35.

gie wspomaga strategię osiągnięcia sukcesu na rynku, bez której trudno mówić o znaczących korzyściach dla uczestników układu zintegrowanego. Ponadto działalność marketingowa nie tylko integruje uczestników rynku, ale również sprzyja łączeniu form elementów marketingu. Będąc zbiorem zasad działania organizacji, jest aktualnie wyspecjalizowaną częścią zarządzania obok zarządzania finansami, kadrami, technologią i in. oraz stanowi integralną jego część. Wśród ogólnych trendów zdefiniowanych ostatnio można wskazać między innymi: marketing strategiczny, partnerski i orientację społeczną. Rozwija się on ponadto w kierunkach możliwych do wykorzystania w poszczególnych branżach czy na wybranych rynkach, generując również nowe instrumenty marketingowe²⁸⁵.



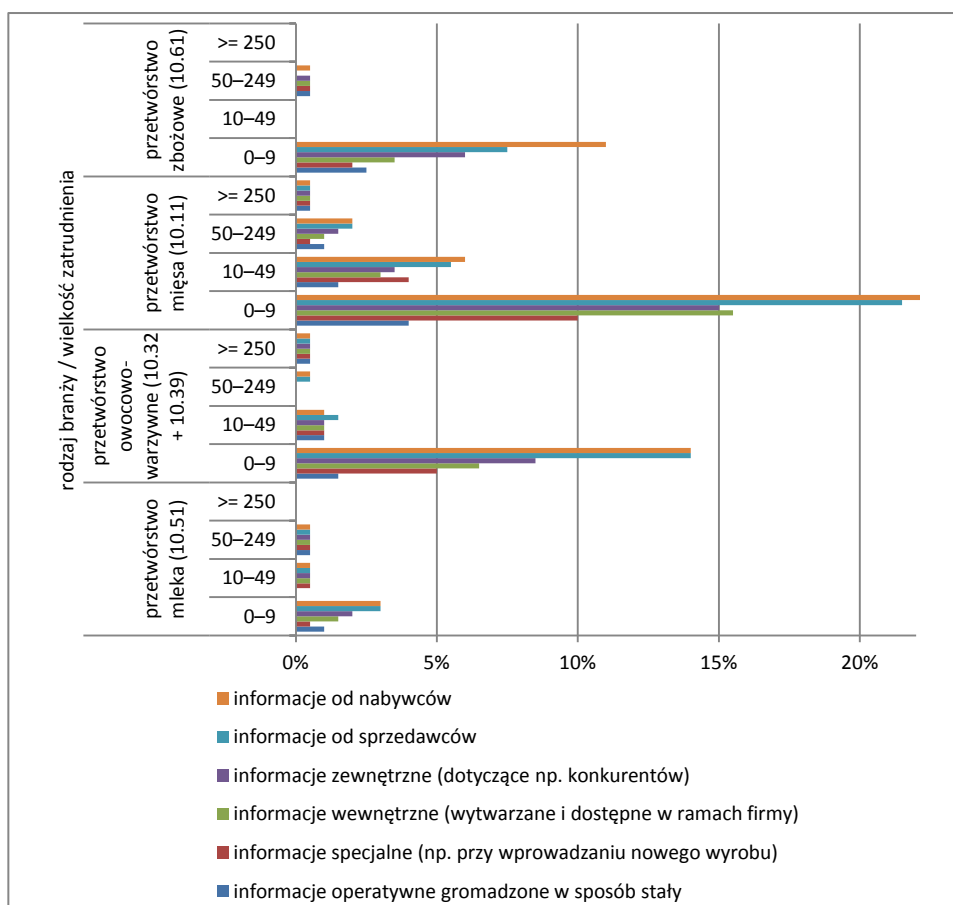
Rys. 24. Rodzaj informacji gromadzonych w ramach badań marketingowych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

²⁸⁵ A. Olszańska, *Marketing...*, s. 155.

Nie bez znaczenia dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa są zatem prowadzone przez nie badania marketingowe. Informacje zbierane przez firmy ankietowane w 2014 r. w ramach tych badań miały w głównej mierze następujący charakter: dla 62,5% firm – informacji od nabywców, dla 57,5% – informacji od sprzedawców, dla 40,0% – informacji zewnętrznych (dotyczących np. konkurentów), dla 34,5% – informacji wewnętrznych (wytwarzanych i dostępnych w ramach firmy), dla 25,5% – informacji specjalnych (np. przy wprowadzaniu nowego wyrobu) i wreszcie dla 14,5% firm – informacji operatywnych gromadzonych w sposób stały.

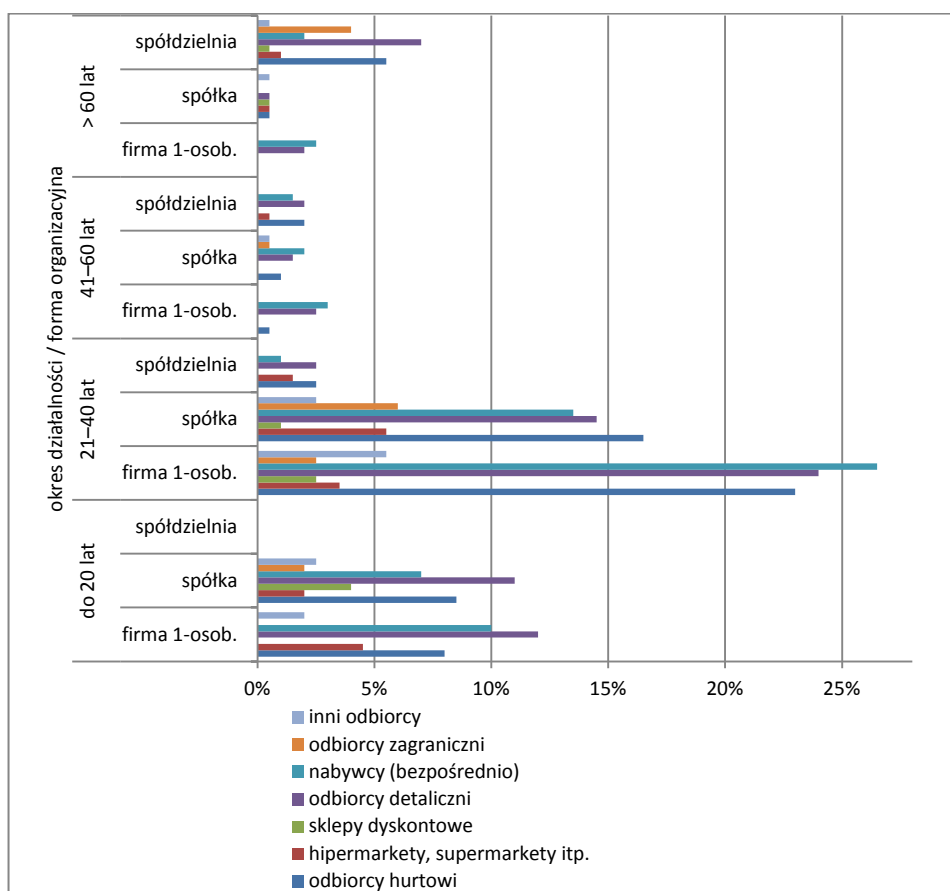


Rys. 25. Rodzaj informacji gromadzonych w ramach badań marketingowych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

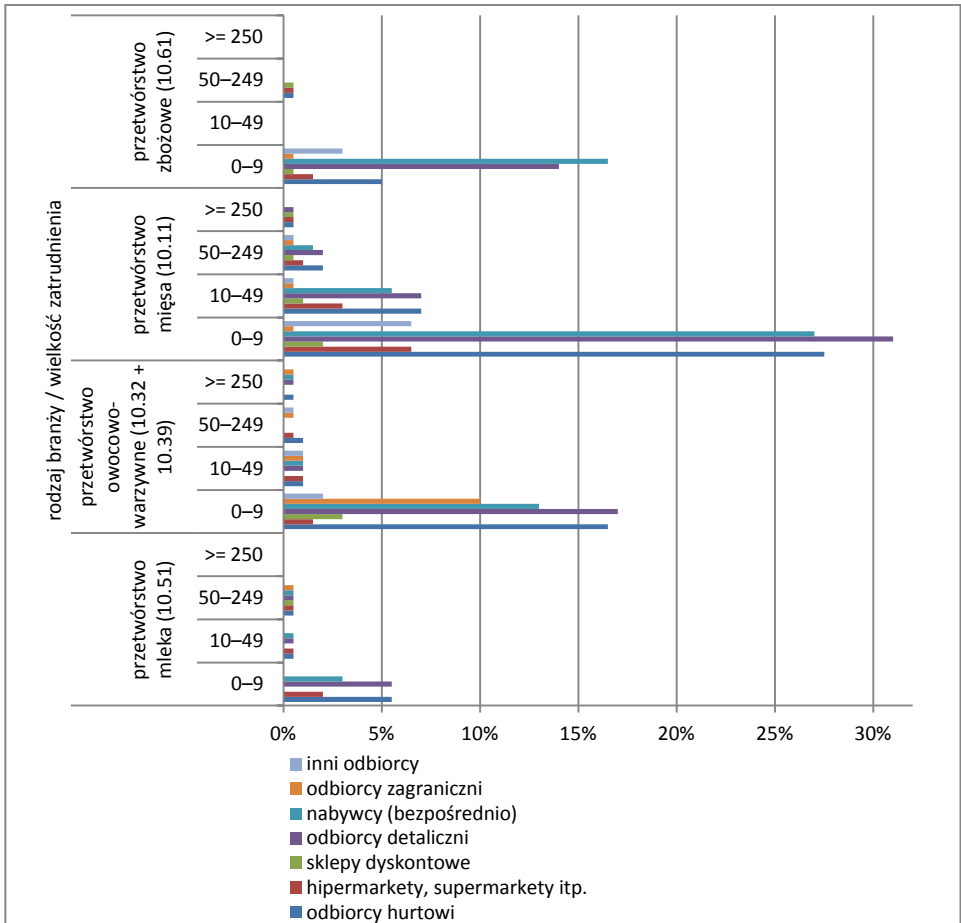
Ciekawych wniosków dostarcza analiza odpowiedzi na powyższe pytanie w zestawieniu z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną (rys. 24) oraz z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników (rys. 25). Wśród przedsiębiorstw, których właściciele w większości przypadków, w ramach badań marketingowych, gromadzili informacje od nabywców oraz od sprzedawców, znalazły się głównie firmy 1-osobowe i spółki funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat (69,5%). W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników) zajmujące się przetwórstwem mięsa oraz owocowo-warzywnym.



Rys. 26. Odbiorcy wyrobów gotowych produkowanych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 27. Odbiorcy wyrobów gotowych produkowanych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na uwagę zasługuje wykazany wysoki odsetek firm, które uzyskiwały informacje od nabywców oraz od sprzedawców, wykorzystując je szczególnie w celu lepszego zaspokajania potrzeb coraz bardziej wymagających odbiorców.

Mając na uwadze zbyt wytworzonych produktów, niemal połowa (44,0%) ankietowanych w 2014 r. podmiotów przetwórczych stosowała marketingową koncepcję zbytu własnych produktów²⁸⁶. Biorąc pod uwagę strukturę odbiorców wy-

²⁸⁶ Marketingowa koncepcja (zbytu) produktu opiera się głównie na założeniu, że konsumenci preferują te produkty, które mają najwyższą jakość, najlepsze cechy użytkowe lub cechy inno-

robów gotowych, największy odsetek stanowili odbiorcy detaliczni (79,5%), nabywcy bezpośredni (69,0%) oraz odbiorcy hurtowi (68,0%). Znacznie mniejszy udział w strukturze odbiorców mają sklepy wielkopowierzchniowe (19,0%), odbiorcy zagraniczni (15,0%) oraz sklepy dyskontowe (8,5%). Wśród innych odbiorców (14,0%) wymieniano: inne zakłady przetwórcze, piekarnie, cukiernie oraz punkty żywienia zbiorowego.

Zestawiając odpowiedzi na pytanie dotyczące wskazania odbiorców wyrobów gotowych produkowanych przez przedsiębiorstwo z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną (rys. 26) oraz z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników (rys. 27), potwierdza się fakt, że głównymi odbiorcami byli: nabywcy bezpośredni, odbiorcy detaliczni i hurtowi. W tej grupie znalazły się głównie firmy 1-osobowe i spółki funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat, zatrudniające do 9 pracowników, a zajmujące się przetwórstwem mięsa oraz owocowo-warzywnym.

Warto dodać, że spośród ankietowanych przedsiębiorstw własne sklepy firmowe posiadało w 2014 r. 42,0% podmiotów – średnio na jedną firmę przetwórczą przypadało 1,4 sklepu firmowego.

Kierunek i siła więzi integracyjnych w agrobiznesie zależą między innymi od wielu cech charakteryzujących podmioty przemysłu spożywczego. Wybrane zmienne charakteryzujące te podmioty, tj. formę organizacyjną firmy, okres działalności firmy, prowadzoną działalność oraz przychód netto firmy, które wraz z innymi cechami mogą przyczyniać się do powstawania bądź umacniania istniejących powiązań integracyjnych, przedstawiono w tabeli VII (Aneks).

Analiza wyników badań zaprezentowanych w tabeli VII wykazuje, że występują korelacje pomiędzy: formą organizacyjną firmy a prowadzoną współpracą firmy z grupami producenckimi oraz formą organizacyjną firmy a planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami. Oznacza to również, iż forma organizacyjna firmy w sposób istotny determinuje nawiązanie i prowadzenie współpracy jednostki przetwórczej z lokalnymi grupami producenckimi, jak również dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami. Wśród form organizacyjnych firm, które podjęły się współpracy z grupami producenckimi, nieznacznie dominowały spółki, nieco mniejszy odsetek stanowiły firmy 1-osobowe i spółdzielnie, natomiast wśród form organizacyjnych firm, które planowały dalszą współpracę z obecnymi dostawcami, przeważały podmioty 1-osobowe i spółki, nieco mniejszy odsetek stanowiły spółdzielnie.

Na podstawie analizy wartości liczbowych współczynników V Cramera, ϕ Yule'a i C Pearsona należy stwierdzić, że najsilniejsza zależność występowała

wacyjne. Właściciele w podmiotach zorientowanych na produkt koncentrują swe działania na wytworzeniu produktów o wyjątkowych cechach i na ustawicznym ich udoskonalaniu, które trafiają następnie do finalnych odbiorców.

między formą organizacyjną firmy a prowadzoną współpracą firmy z grupami producenckimi (0,33), nieco słabszą zależność zaobserwowano pomiędzy formą organizacyjną firmy a planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami (0,22).

W roku badawczym nie wykazano natomiast zależności istotnej statystycznie pomiędzy: okresem działalności firmy a prowadzoną współpracą z grupami producenckimi oraz planowaną dalszą współpracą z obecnymi dostawcami; prowadzoną działalnością firmy a współpracą z obecnymi dostawcami oraz grupami producenckimi; przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług, operacji finansowych a prowadzoną współpracą z grupami producenckimi oraz planowaną dalszą współpracą z obecnymi dostawcami.

Podsumowując, należy stwierdzić, że w przypadku analizowanych podmiotów przetwórczych wykazano istnienie zależności pomiędzy formą organizacyjną firmy a prowadzoną współpracą jednostki przetwórczej z grupami producenckimi oraz planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami. Pozwala to na wyrażenie poglądu, iż szczególnie spółki i firmy 1-osobowe, które deklarowały swą współpracę z grupami producenckimi, jak też planowały dalszą współpracę z dotychczasowymi dostawcami, będą zasadniczo wpływały na umacnianie istniejących więzi, a w przyszłości będą zmierzały do nawiązania kolejnych relacji integracyjnych z organizacjami producentów rolnych. Z kolei pozytywny przykład integracji pionowej zachęca, jak wielokrotnie wskazywano, do uczestnictwa w grupach producenckich stanowiących formę integracji poziomej. Działania te mogą stanowić dobrą przesłankę do kreowania innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są inicjatywy klastrowe, które mogą w przyszłości przekształcać się w dojrzałe struktury klastrowe.

Warto również podkreślić, że przedsiębiorstwa przetwórstwa spożywczego dzięki powiązaniom integracyjnym z wieloma gospodarstwami rolnymi mogą prowadzić produkcję na dużą skalę i uczestniczyć tym samym w międzynarodowej wymianie rynkowej, spełniając wymóg posiadania dużych, standaryzowanych, wysokiej jakości partii towarów, które dzięki stosowanej logistyce będą dostarczone sprawnie i niskim kosztem do miejsc ich przeznaczenia. Ponadto udział w światowym obrocie żywnością umożliwia osiągnięcie wyższych korzyści z wymiany oraz ułatwia dostęp do światowej techniki i nowoczesnych technologii. Istotną korzyścią jest również ograniczenie wpływu krajowej bariery popytu w wyniku zdobywania nowych, międzynarodowych rynków zbytu.

Faktem jest, że działania integracyjne, szczególnie te o charakterze innowacyjnym, podejmowane przez dominujące i duże podmioty przemysłu spożywczego mogą stymulować powiązania pionowe w skali całej branży, przyczyniając się do dynamicznego rozwoju agrobiznesu. Pozytywnym skutkiem tego rozwoju jest specjalizacja i dywersyfikacja produkcji, koncentracja kapitału,

postęp techniczny i technologiczny, rozwój ponadlokalnych rynków żywnościowych, ekspansja klastrów rolno-spożywczych, wielopłaszczyznowe dostosowywanie organizacji, techniki, technologii i ekonomiki podmiotów w poszczególnych ogniwach agrobiznesu²⁸⁷. Wymienione procesy wpływają zasadniczo na poprawę koniunktury rynkowej, niwelują ewentualne kryzysy oraz dynamizują rozwój całej gospodarki żywnościowej.

²⁸⁷ Por. A. Czyżewski, K. Smędzik-Ambroży, *Specjalizacja i dywersyfikacja produkcji jako determinanty efektywności gospodarstw rolnych* [w:] *Intensywne rolnictwo w procesach specjalizacji i dywersyfikacji produkcji rolnej. Ujęcie regionalne i lokalne*, red. A. Czyżewski, K. Smędzik-Ambroży, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 21–33.

ROZDZIAŁ VI

GŁÓWNE CZYNNIKI ROZWOJU STRUKTUR KLASTROWYCH W UJĘCIU TEORETYCZNYM

6.1. Przesłanki i ekonomiczne uzasadnienie powstawania klastrów

Na gruncie nowoczesnej teorii aglomeracji wymienia się wewnętrzne korzyści skali jako czynnik wyjaśniający, dlaczego firmy koncentrują swoją aktywność w określonych lokalizacjach²⁸⁸. Jednocześnie wskazuje się na tzw. zewnętrzne korzyści skali. Ich cechą charakterystyczną jest to, że są one zasobem branżowo-specyficznym, który może zostać wykreowany, gdy firmy z tej samej branży będą lokować swoją działalność w tym samym regionie. Rozmiar tych korzyści zależy od liczby firm z określonej branży skoncentrowanych w danej lokalizacji. Efektem występowania zewnętrznych korzyści skali są obniżki kosztów jednostkowych w każdej firmie z branży, gdy wzrasta liczba przedsiębiorstw z tejże branży w regionie²⁸⁹.

P. McCann wskazuje na pozytywne efekty zewnętrzne, które powstają dzięki zlokalizowaniu w pobliżu siebie przedsiębiorstw wykonujących identyczne lub podobne czynności. Korzyści te są czynnikiem atrakcyjności danej lokalizacji i przyciągają nowe podmioty. Działania gospodarcze zlokalizowane w tym samym regionie tworzą tzw. aglomerację²⁹⁰.

Korzyści aglomeracji jako motyw powstawania klastrów zostały zbadane także przez B. Ohlina, który zastanawiał się nad tym, na ile i w jaki sposób korzyści te oddziałują na pojedynczą firmę. Wskazał on na cztery źródła takich korzyści:

- wewnętrzne korzyści skali związane z techniką produkcji lub funkcją produkcji pojedynczego przedsiębiorstwa,
- korzyści lokalizacji, które są przejawem wpływu branży na pojedyncze przedsiębiorstwo,

²⁸⁸ Ch. Karlsson, B. Johansson, R. Stough, *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks: An Introduction* [w:] *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks*, eds. Ch. Karlsson, B. Johansson, R. Stough, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2005.

²⁸⁹ M. Gorynia, B. Jankowska, *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008, s. 31.

²⁹⁰ P. McCann, *Urban and Regional Economics*, Oxford University Press, Oxford 2001.

- korzyści urbanizacji, które bazują na rozmiarze gospodarki w danym regionie i mają charakter zewnętrzny w stosunku do branży i firm,
- powiązania między branżami związane z wymianą dóbr, bliskość do dostawców komponentów, która redukuje ceny tychże zasobów²⁹¹.

Podobnego zdania, w odniesieniu do korzyści aglomeracji, był E.M. Hoover, który uważał, że zależą one od samych przedsiębiorstw. Twierdził ponadto, że korzyści lokalizacji są cechą poszczególnych branż, natomiast korzyści urbanizacji są cechą regionu²⁹².

Tym, co łączy zarówno spojrzenie Ohlina, Hoovera, jak i przywoływanego wcześniej Marshalla, jest przypisywanie istotnego znaczenia czynnikowi odległości. W literaturze można też spotkać opinie, że beneficja, które firmy czerpią dzięki funkcjonowaniu w geograficznej bliskości, mogą być do pewnego stopnia zastępowane przez kreację więzi pomiędzy podmiotami i tworzenie sieci. Jednakże właśnie bliskość geograficzna sprzyja budowaniu takich więzi i tym samym pobudza kreację klastra²⁹³.

Przyczyny tworzenia się klastra były też przedmiotem rozważań P. Krugmana, którego zdaniem korzyści aglomeracji są rezultatem interakcji pomiędzy korzyściami skali, które generują rosnące przychody, kosztami transportu, „geograficznymi kosztami transakcyjnymi” (a więc kosztami transakcyjnymi ponoszonymi w związku z oddaleniem od siebie partnerów biznesowych) oraz potencjałem danego regionu²⁹⁴. P. Krugman zwraca uwagę, że wspólna lokalizacja (*co-location*) firm z danej branży rozbudowuje potencjał danego regionu, co przyciąga nowe firmy, a to znowu powiększa potencjał określonego regionu itd. W ten sposób wyjaśnia on mechanizm kreacji struktury klastrowej. W jego ujęciu klastry może obejmować tylko jedną branżę, a więc możliwe jest jego zaistnienie nawet w sytuacji braku powiązań z branżami wspierającymi.

Na bazie dociekań P. Krugmana do znaczących wniosków doszedł też D. Quah²⁹⁵. W związku z tym, że proces inicjowania klastra ma charakter zamknięty, nieprzerwany, jeśli region zacznie się specjalizować w pewnej branży, rosnące przychody przyciągną kolejnych producentów z tej samej dziedziny i proces ten będzie trwał przez dłuższy czas, nawet wtedy, gdy warunki otoczenia ekonomicznego i technologicznego ulegną zmianie.

²⁹¹ B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, MA 1933.

²⁹² E.M. Hoover, *The Location of Economic Activity*, Harvard University Press, Cambridge, MA 1948.

²⁹³ M. Gorynia, B. Jankowska, *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność...*, s. 31–32.

²⁹⁴ P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, MA 1981.

²⁹⁵ D. Quah, *ICT Clusters in Development: Theory and Evidence*, EIB-Papers 2001, vol. 6.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w klastrze odnotowują redukcje kosztów transakcyjnych dzięki silnym powiązaniom, jakie między nimi występują. B. Johansson wskazał trzy podstawowe sytuacje, w których silne powiązania między podmiotami tworzącymi sieć mogą prowadzić do redukcji kosztów transakcyjnych i tym samym wywoływać dążenia do kreowania i rozbudowy sieci:

- regularne, powtarzające się dostawy określonych zasobów do klienta;
- zaplanowane dostawy sprzętu dostosowanego do preferencji klienta;
- zaprojektowanie i budowa fabryki, zakładu, maszyn²⁹⁶.

Podmioty wchodzące w relacje i dalej tworzące sieć często wspólnie rozwijają wiedzę i opracowują własny sposób komunikowania się, co przekłada się również na wysokość kosztów transakcyjnych, które towarzyszą kontraktom zawierającym między nimi. Wskazując na atuty w obszarze wydajności przedsiębiorstw jako przyczynę formacji klastra, należy wspomnieć, że struktura klastrowa jest siecią tworzoną przez firmy zlokalizowane w określonej przestrzeni. Jeśli mają one wchodzić w interakcje, muszą ponosić koszty podróży, transportu, które można określić mianem „przestrzennych kosztów wchodzenia w interakcje” (*spatial interaction costs*)²⁹⁷. Wysokość tychże „geograficznych” kosztów transakcyjnych może skłaniać firmy do lokowania się w pobliżu swoich partnerów handlowych. Ich poziom jest uzależniony od tego, na ile produkt, usługa wykonywana przez firmę czy aktywność przez nią podejmowana są wrażliwe na czynnik odległości (np. aktywność polegająca na rozwijaniu nowych produktów wymaga bezpośredniego kontaktu między dostawcą i odbiorcą)²⁹⁸.

Tymczasem, co istotne dzięki powiązaniom oraz interakcjom, redukcja kosztów, która zachęca przedsiębiorstwa do formowania klastrów, sprowadza się nie tylko do redukcji kosztów transportu i przemieszczania się siły roboczej, ale przyczynia się także do obniżki kosztów pozyskiwania informacji i wiedzy. Za T.J. Barnesem można zatem przyjąć, że koszty transakcyjne związane z wymianą dóbr ulegają wyraźnej redukcji, gdy występują silne więzi społeczne między podmiotami zlokalizowanymi w geograficznej bliskości²⁹⁹.

Oprócz wymienionych czynników, takich jak korzyści skali czy redukcja kosztów transakcyjnych, istotną determinantą kreowania klastrów są procesy

²⁹⁶ B. Johansson, *Economic Networks and Self-Organization* [w:] *Regions Reconsidered*, eds. E.M. Bergman, G. Maier, F. Tödtling, Mansell, London 1991.

²⁹⁷ B. Johansson, Ch. Karlsson, *Geographical Transaction Costs and Specialization Opportunities of Small and Medium-Sized Regions: Scale Economies and Market Extension* [w:] *Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies*, eds. B. Johansson, Ch. Karlsson, R.R. Stough, Springer Verlag, Berlin 2001, s. 150–180.

²⁹⁸ M. Gorynia, B. Jankowska, *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność...*, s. 33.

²⁹⁹ T.J. Barnes, *Industrial geography, institutional economics and Innis* [w:] *The new industrial geography: Regions, regulation and institutions*, eds. T. Barnes, M. Gertler, Routledge, London 1999, s. 1–22.

globalizacji. Globalizacja, która przejawia się postępującą harmonizacją rynków, a więc deregulacją i liberalizacją międzynarodowych przepływów dóbr i usług oraz czynników produkcji, postępującą techniczną i proceduralną standaryzacją oraz poszerzającym się międzynarodowym zasięgiem ochrony praw własności intelektualnej, zwiększa znaczenie najbliższego otoczenia firmy dla jej sukcesu rynkowego, co może wydawać się paradoksem. Podobne implikacje niesie ze sobą dynamiczny rozwój technologii informatycznych oraz innowacyjnych technologii telekomunikacyjnych. Pozwalają one zarówno na błyskawiczne, niezawodne i tanie przekazywanie informacji na dowolne odległości, jak i usprawnienia w logistyce, które sprzyjają wzrostowi szybkości i bezpieczeństwa przemieszczania ludzi i towarów przy jednoczesnej obniżce kosztów³⁰⁰.

Procesy globalizacji niosą za sobą zarówno korzyści, jak i zagrożenia. W rozumieniu nauk ekonomicznych pożytek z globalizacji można sprowadzić do korzyści z handlu międzynarodowego i międzynarodowych przepływów czynników produkcji. Jeżeli bowiem przepływy te prowadzą do racjonalniejszego wykorzystania czynników produkcji w skali całego świata, to przyspieszenie umiędzynarodowienia procesu gospodarowania, a tym właśnie jest globalizacja, zwiększa skalę tych korzyści, przyczyniając się tym samym do wzrostu dobrobytu w skali całego świata. Nie kwestionując korzystnego wpływu globalizacji, należy zdawać sobie sprawę ze związanych z nią zagrożeń. Wydaje się, że dotyczą one czterech głównych obszarów: racjonalności decyzji podejmowanych przez korporacje transnarodowe, wpływu globalizacji na gospodarkę krajów najbardziej rozwiniętych, wzrostu współzależności oraz ochrony środowiska naturalnego³⁰¹.

Zachodzące procesy, napędzając globalizację, jednocześnie eskalują wśród podmiotów gospodarczych dążenia do koncentracji – przedsiębiorstwa prowadzące podobną działalność skupiają się w pewnych krajach, regionach czy lokalizacjach geograficznych³⁰². Wyniki badań S. Fabianiego i G. Pellegriniego pokazują, że przedsiębiorstwa działające w izolacji, na peryferiach, poza klastrami funkcjonującymi w ich pobliżu, odnotowywały nawet do 40% niższe

³⁰⁰ M. Gorynia, B. Jankowska, *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność...*, s. 33.

³⁰¹ A. Budnikowski, *Ekonomia międzynarodowa*, PWE, Warszawa 2017, s. 455–456.

³⁰² Por. G. Amendoa, P. Guerrieri, P.C. Padoan, *International patterns of technological accumulation and trade*, „Journal of International and Comparative Economics” 1992, vol. 1; D. Archibugi, M. Pianta, *The Technological Specialization of Advanced Countries. A Report to EEC on International Science and Technology Activities*, Dordrecht, Boston, London 1992; cyt. za: C. Steinle, H. Schiele, *When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6; P. Patel, K. Pavitt, *Large firms in production of the world's technology: an important case of non-globalization*, „Journal of International Business Studies” 1991, vol. 22, nr 1; P. Patel, M. Vega, *Patterns of internationalization of corporate technology: a location vs. home country advantages*, „Research Policy” 1999, vol. 28; cyt. za: M. Gorynia, B. Jankowska, *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność...*, s. 33.

zyski³⁰³. Przyczyny kreacji klastrów mają więc podłoże ekonomiczne, a w szczególności podkreśla się, że klastry stwarzają szanse osiągnięcia wyższej wydajności, co tłumaczy się zastosowaniem koncepcji elastycznej specjalizacji³⁰⁴ i koncepcji kosztów transakcyjnych.

6.2. Procesy rozwoju i fazy cyklu życia struktur klastrowych

Większość definicji, w tym przytoczonych w drugim rozdziale, prezentuje statyczny (strukturalny) charakter klastra. Jednak niektórzy badacze (S.A. Rosenfeld, Y. Motoyama, J. Stachowicz, K. Mrozowicz, J. Góra)³⁰⁵ postrzegają klastry jako formę dynamiczną, której podstawę stanowią relacje i powiązania pomiędzy jego podmiotami. Uważają oni, że klastry należy traktować jako proces.

Proces jest zestawem wzajemnie powiązanych zasobów i działań przekształcających stan wejściowy w stan wyjściowy³⁰⁶. Ekspansja dowolnego układu to chronologiczny ciąg jego zmian. Według W. Szajny³⁰⁷ proces rozwoju klastrów powinien obejmować trzy sfery:

- sferę pierwotną nieformalną stanowiącą istotę klastra, w której funkcjonuje: zgromadzenie przedstawicieli podmiotów klastra, rada klastra, grupa koordynująca i zarządzająca procesem tworzenia klastra (opcjonalnie);
- sferę zarządzania klastrem obejmującą zadania organizacyjno-zarządcze związane z funkcjonowaniem klastra, którą powinien realizować organ (in-

³⁰³ S. Fabiani, G. Pellegrini, *Un'analisi quantitativa della imprese nei distretti industriali italiani: redditività, produttività e costo del lavoro*, „L'Industria. Rivista di economia e politica industriale” 1998, vol. 19; cyt. za: C. Steinle, H. Schiele, *When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6.

³⁰⁴ G. Becattini, *Italian industrial district: problems and perspectives*, „International Studies of Management and Organization” 1991, vol. 21, nr 1; S. Brusco, *The Emilian model: productive decentralization and social integration*, „Cambridge Journal of Economics” 1982, vol. 6, nr 2; cyt. za: M. Gorynia, B. Jankowska, *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność...*, s. 33.

³⁰⁵ Por. S.A. Rosenfeld, *Bringing...*; Y. Motoyama, *What Was New About the Cluster Theory?: What Could It Answer and What Could It Not Answer?*, „Economic Development Quarterly” 2008, 22, <http://edq.sagepub.com/content/22/4/353> (dostęp: 27.02.2015); J. Stachowicz, L. Knop, *The concept of of cluster creation and development [w:] Cluster. Politics. Management. Good clustering practices in the world*, ed. E. Bojar, Lublin 2009, s. 63–81; J. Góra, *Dynamika klastra: zarys teorii i metodyka badań*, Wyd. I-BiS, Wrocław 2008.

³⁰⁶ W naukach o organizacji i zarządzaniu całościowe procesy przedsiębiorstwa jako przedmiot analizy i projektowania pojawiły się już w pracy F. Taylora pt. *Zasady naukowego zarządzania* w 1911 r.

³⁰⁷ W. Szajna, *Jakie są główne etapy procesu tworzenia klastrów?*, <http://klasterzit.pl/pl/home/najczesciej-zadawane-pytania/112-jakie-sa-glowne-etapy-procesu-tworzenia-klastrow> (dostęp: 20.02.2015).

stytucjonalny) powołany do koordynowania działalności klastra oraz inicjowania i wspierania realizacji podjętych zadań (np. stowarzyszenie);

- sferę inicjatyw klastrowych (wspólnych działań, przedsięwzięć), dla których realizacji w głównej mierze klastry zostały powołane.

Zatem proces rozwoju gron (wiązek przemysłowych) rozumiany jest jako zestaw zasobów i działań występujących od momentu formowania struktury klastrowej do jej upadku lub transformacji.

K. Mrozowicz definiuje klastery jako „procesowo zdeterminowany strukturalno-funkcjonalny system organizacyjny, działający w oparciu o reguły administracyjno-prawne w pewnym otoczeniu społeczno-ekonomicznym, którego efektywność uwarunkowana jest oddziaływaniem środowiska zewnętrznego oraz cechami jego warunków wewnętrznych, ich wzajemną koincydencją i współzależnością, które w sumie podlegają wpływowi powszechnych procesów systemowych, a głównie: homeostazie, synergii, entropii, specjalizacji i ekwiwalencji”³⁰⁸. Nadając fundamentalne znaczenie dynamicznym funkcjom realizowanym w obrębie grona, przywołany autor proponuje model klastra, ukazując w nim relacje między statycznymi elementami omawianej struktury organizacyjnej a dynamicznymi procesami realizowanymi w jego ramach organizacyjnych (patrz tabela 49).

Tabela 49

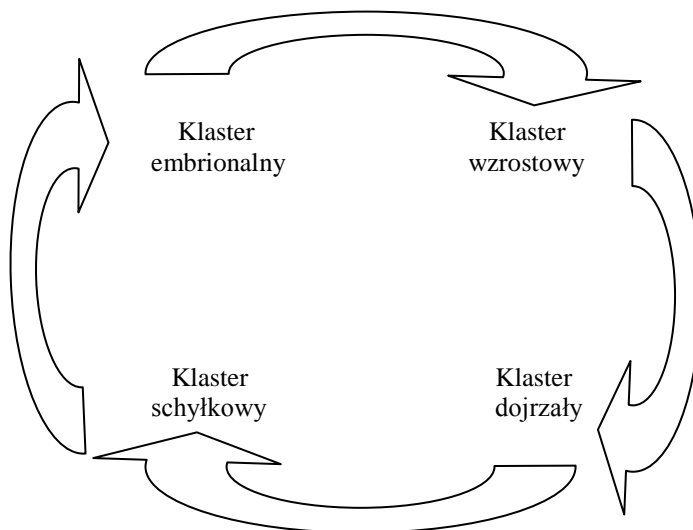
Strukturalne i funkcjonalne atrybuty klastra

Strukturalne atrybuty klastra (klastery jako struktura organizacyjna)	Funkcjonalne atrybuty klastra (klastery jako proces organizacyjny)
<ul style="list-style-type: none"> – instytucje rządowe, samorząd, władze oraz administracja różnych szczebli, – uczelnie wyższe, ośrodki badawczo-rozwojowe, instytuty naukowe, – instytucje pomostowe, otoczenie biznesu, firmy doradcze, inkubatory przedsiębiorczości, agencje rozwoju, centra transferu technologii, stowarzyszenia branżowe, – instytucje finansowe, ubezpieczeniowe, konsultingowe, techniczne, prawne, – przedsiębiorstwa, producenci, dostawcy, odbiorcy, usługodawcy, centra sprzedaży, – infrastruktura i parki przemysłowe wraz z zasobami suprastruktury, – programy rządowe, programy unijne, – polityka zagospodarowania przestrzennego danej przestrzeni administracyjnej. 	<ul style="list-style-type: none"> – generowanie i utrzymanie przewagi rynkowej dzięki spójnej polityce w wyniku rozpoznania i eksploatacji specyficznych zasobów lokalnych, – agregacja podmiotów do masy krytycznej klastra, – lokalna koncentracja podmiotów klastra, – kooperacja i konkurencja w perspektywie więzi funkcjonalnych (formalnych i nieformalnych), – wertykalne i horyzontalne ponadsektorowe sieci powiązań w obrębie tożsamych lub pokrewnych branż, – transfer zasobów organizacyjnych (czynników produkcji, wiedzy, strategii marketingowej itd.), – tworzenie klimatu wewnętrznej tożsamości, kultury organizacyjnej i zachowań etycznych wobec partnerów strategicznych oraz konkurencji, – tworzenie i promowanie głównie lokalnej kultury przedsiębiorczości i innowacji.

Źródło: K. Mrozowicz, *Klastry przedsiębiorczości z perspektywy teorii organizacji*, „Nauka i Gospodarka” 2010, nr 1(4), s. 65.

³⁰⁸ K. Mrozowicz, *Klastry przedsiębiorczości z perspektywy teorii organizacji*, „Nauka i Gospodarka” 2010, nr 1(4), s. 65.

Struktury klastrowe są tworzone przez przedsiębiorstwa, instytucje naukowe lub władze lokalne, a podejmowana działalność organizacyjna służy realizacji co najmniej jednej inicjatywy klastrowej. W literaturze przedmiotu można odnaleźć liczne opisy procesu powstawania klastra, często ściśle związane z fazami jego funkcjonowania. Na rys. 28 zobrazowano rozwój klastra za pomocą jego cyklu życia.



Rys. 28. Fazy cyklu życia klastra

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *A Practical Guide to Cluster Development, A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec, Research & Consulting, London 2004, s. 11.*

W fazie embrionalnej klastra (ang. *embryonic clusters*) zainteresowane współpracą podmioty realizują wspólne przedsięwzięcia. Zainicjowaniu klastra sprzyja koncentracja przestrzenna przedsiębiorstw tego samego sektora. Istotną rolę na tym etapie rozwoju przypisuje się również liderom w branży, a nawet działaniom rządu i instytucjom wspierającym klastry w ramach promowania korzyści kooperacji i transferu innowacji³⁰⁹.

Klastry wzrostowe (ang. *established clusters*) skupiają kolejne przedsiębiorstwa, instytucje otoczenia biznesu i jednostki naukowe. Wzrastająca lokalna przewaga konkurencyjna tychże podmiotów umożliwia kontynuację podjętych działań innowacyjnych. Jednak relatywnie duża liczba członków struktury klastrowej sprzyja imitacji wyrobów.

³⁰⁹ K. Kładź-Postolska, *Współpraca w klastrach w różnych fazach ich cyklu życia*, „Gospodarka Narodowa” 2013, R. LXXXIII/XXIV, nr 11–12(267–268), s. 94.

W fazie dojrzałości klastra (ang. *mature clusters*) liczba jego uczestników maleje lub utrzymuje się na stabilnym poziomie. Upowszechnienie rozwiązań wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa przekłada się na ich kopiowanie, stąd też standardowy charakter procesów produkcyjnych i usług oferowanych na rynku wymaga zidentyfikowania nisz rynkowych lub zwiększenia produktywności firm.

Niektóre klastry schyłkowe (ang. *declining clusters*) ze względu na słabą pozycję konkurencyjną zmuszone są do zawieszenia działalności. Wynika to głównie z braku przepływu informacji i niezastosowania nowych rozwiązań technologicznych, organizacyjnych czy marketingowych, natomiast inne struktury poprzez przekształcenie i dostosowanie się do zmian w otoczeniu mogą ponownie rozpocząć cykl życia³¹⁰.

Odmiennej model cyklu życia klastra prezentuje M. Smith. Za pomocą tego modelu można przedstawić relacje łączące przedsiębiorstwa należące do klastra, które charakteryzują poszczególne etapy jego funkcjonowania:

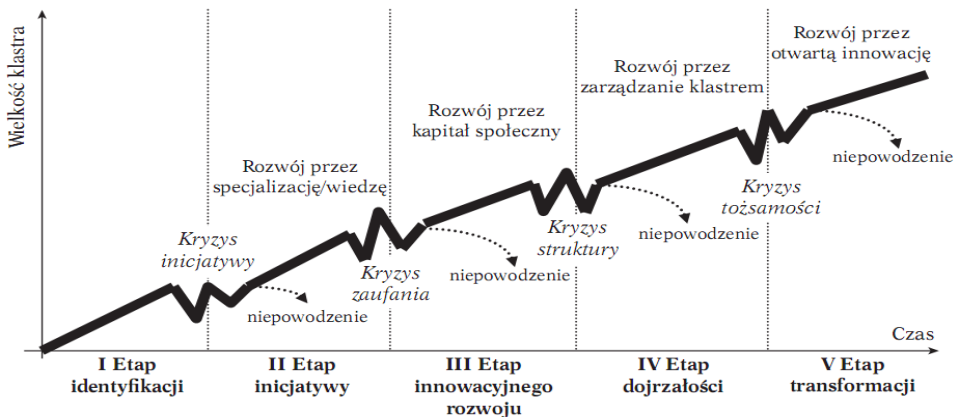
- etap 0 – powstanie klastra związane jest z wyodrębnieniem się sektora stanowiącego jego rdzeń. Poddane analizie zachowania przedsiębiorstw wynikają z rozmaitych narzędzi walki z potencjalnymi konkurentami, a także z norm kulturowych charakterystycznych dla danej branży i regionu;
- etap 1 – wewnątrz klastra nasila się konkurencja. Jednym ze sposobów poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw jest wdrożenie innowacji technologicznych, marketingowych i organizacyjnych;
- etap 2 – przynależność do klastra i współpraca z innymi jego członkami, np. w zakresie dystrybucji czy sprzedaży, może być metodą obrony przed zewnętrzną konkurencją. Jednak zbyt silne więzi kooperacyjne zachodzące w jego obrębie mogą ograniczyć liczbę wdrażanych innowacji;
- etap 3 – wzajemne zaufanie występujące między partnerami biznesowymi klastra umożliwia przepływ wiedzy, realizację wspólnych przedsięwzięć oraz podział strategicznych zasobów;
- etap 4 – dotychczasowe sukcesy klastra przekładają się na zwiększenie liczby jego uczestników i napływ kapitału;
- etap 5 – bieżące działania skupiają się na poszukiwaniu ścieżek rozwoju klastra, np. w zakresie podejmowanych prac B + R³¹¹.

Interesującym podejściem do zagadnienia jest model klastra L. Knop i S. Olki, który wypukla znaczenie sytuacji kryzysowych, z jakimi wiąże się uczestnictwo

³¹⁰ Tamże, s. 95.

³¹¹ M. Smith, *Exploring Cluster Dynamics Using Systems Thinking Methodology – an International Study*, Scottish Enterprise, Glasgow 2008, s. 5–6; cyt. za: K. Kładź-Postolska, *Współpraca w klastrach...*, s. 95–97.

w strukturze³¹². Identyfikacja przyczyn zachodzących zjawisk negatywnych jest podstawą zastosowania określonych metod zapobiegawczych. Poszczególne mechanizmy prewencyjne są wykorzystywane na różnych etapach rozwoju klastra (rys. 29).



Rys. 29. Sytuacje kryzysowe w cyklu życia klastra

Źródło: L. Knop, S. Olko, *Crises in the Cluster Life-cycle*, Management, Knowledge and Learning, International Conference, 2011, s. 358, <http://upload.tovarnaidej.com/data/MFDPS/MakeLearn2011/Zbornik%202011/papers/ML11-39.pdf> (dostęp: 21.12.2016).

W pierwszej fazie cyklu życia klastra identyfikowane są obszary współpracy i potrzeby potencjalnych członków klastra. Działania klastra koordynowane są przez podmiot inicjujący jego powstanie. Ze względu na niski poziom zaufania w klastrze i niechęć do realizacji wspólnych przedsięwzięć może wystąpić tzw. kryzys inicjatywy.

Etap drugi, nazywany inicjatywą klastrową, związany jest ze specjalizacją wiedzy w klastrze. Podejmowane działania to przede wszystkim wymiana doświadczeń, realizacja nowych projektów innowacyjnych i transfer wiedzy. Zakończenie tej fazy może wiązać się z tzw. kryzysem zaufania. Do metod jego przezwyciężenia należy zaliczyć m.in. określenie odpowiedzialności partnerów za wspólnie realizowane zadania, umacnianie więzi kooperacyjnych i rozwój kapitału społecznego.

Trzecia faza cyklu życia klastra opiera się na jego innowacyjnym rozwoju. Wzrost zaufania w jego obrębie umożliwia wdrażanie innowacji i skoncentro-

³¹² L. Knop, S. Olko, *Crises in the Cluster Life-cycle*, Management, Knowledge and Learning, International Conference, 2011, s. 358; cyt. za: K. Kładź-Postolska, *Współpraca w klastrach...*, s. 96–97, <http://upload.tovarnaidej.com/data/MFDPS/MakeLearn2011/Zbornik%202011/papers/ML11-39.pdf> (dostęp: 21.12.2016).

wany transfer wiedzy. Formalizacja klastra, określenie sposobów finansowania i kreowanie nowych kompetencji jego członków mogą doprowadzić do kryzysu struktury. Kryzys ten może zostać zahamowany przez efektywne zarządzanie klastrem i znalezienie źródeł przewagi konkurencyjnej.

W fazie dojrzałości klastra wypracowane standardy współdziałania służą utrzymaniu przewagi konkurencyjnej jego podmiotów. Efektywny system komunikacji i wzajemne zaufanie sprzyjają powstaniu i dzieleniu się nową wiedzą. W wielu przypadkach dalsze funkcjonowanie struktury wymaga określenia zasad jej finansowania. Zaiściały kryzys tożsamości może zostać zniwelowany przez wykorzystanie nowych metod opracowywania i finansowania innowacji.

Ostatnia faza cyklu życia klastra określana jest mianem transformacji. Na tym etapie transfer wiedzy i innowacji umożliwia zmianę założeń i struktury klastra. Wzajemne zaufanie oparte na relacjach społecznych i profesjonalnych oraz wdrożenie otwartych innowacji pozwalają dostosować się jego uczestnikom do zmian rynku.

Ponadto autorzy przytoczonego modelu cyklu życia klastra za podstawę jego rozwoju i przykładowe metody zapobiegania sytuacjom kryzysowym w różnych fazach jego funkcjonowania uważają: wiedzę, zaufanie oraz strukturę klastra.

Warto podkreślić, że w literaturze przedmiotu cykl życia klastra jest różnie opisywany. Mimo to wymienione wyżej modele mają wiele elementów wspólnych. Obserwacja relacji występujących w klastrze, przepływu wiedzy, transferu informacji i poziomu innowacyjności, roli liderów, podmiotów naukowych i innych jego członków pozwala wyodrębnić poszczególne etapy rozwoju struktur klastrowych.

6.3. Determinanty ekonomiczne ekspansji klastrów

Ekonomiczne czynniki warunkujące powstanie i rozwój inicjatyw klastrowych można rozpatrywać jako źródła przewagi konkurencyjnej prowadzące do zainicjowania i ekspansji klastrów oraz uzyskania przewag konkurencyjnych. Obejmują one wzajemnie na siebie oddziałujące czynniki, które w nawiązaniu do konwencji analitycznej Portera można podzielić na czynniki podażowe, popytowe i strukturalne³¹³. Do czynników podażowych można zaliczyć:

- jakość i koszt zasobów naturalnych, kapitałowych oraz ludzkich;
- jakość i koszt infrastruktury materialnej i niematerialnej ułatwiającej dostęp do zasobów i wspomagającej działania przedsiębiorstw (infrastruktura administracyjna, prawna, informacyjna, naukowo-badawcza, czynniki społeczne

³¹³ Por. M.E. Porter, *On Competition*, HBS Press, Boston 1998; tenże, *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, November–December 1998, s. 77–90; cyt. za: S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 35.

- związane z jakością życia społeczności sektora, takie jak bezpieczeństwo, porządek, czy warunki do spędzania wolnego czasu);
- regulacje prawne dotyczące handlu międzynarodowego i inwestycji zagranicznych;
 - zasoby napływające spoza sektora wraz z inwestycjami zagranicznymi;
 - sformalizowane stosunki społeczne;
 - niesformalizowane stosunki społeczne (atmosfera sprzyjająca działalności gospodarczej i pracy oraz bliżej niesprecyzowane, niesformalizowane relacje towarzyszące kontaktom handlowym między przedsiębiorstwami o wymiarze wertykalnym).

Wśród czynników popytowych można wymienić:

- wymagających i wyrafinowanych klientów lokalnych zmuszających przedsiębiorstwa do ciągłego doskonalenia;
- istniejące i przyszłe potrzeby klientów zaspokajane przez segmenty spoza klastra;
- lokalny popyt ujawniający sektory rynku, na których przedsiębiorstwa mogą się różnicować (specjalizować), przy czym jakość lokalnego popytu ma większe znaczenie niż same rozmiary rynku;
- bariery związane z wejściem na rynki zewnętrzne oraz regulacje prawne dotyczące eksportu;
- nieprzewidziane zdarzenia na rynku globalnym, które mogą zwiększyć popyt na produkty sektora;
- rynki zewnętrzne;
- czynniki społeczne związane ze sformalizowanymi stosunkami społecznymi³¹⁴.

Warto zauważyć, że istotnym źródłem przewag konkurencyjnych mogą być też czynniki strukturalne kształtujące kontekst strategii i rywalizacji danych przedsiębiorstw oraz strategię przedsiębiorstw branż pokrewnych i wspomagających. Czynniki kształtujące kontekst strategii i rywalizacji obejmują normy i regulacje prawne oraz zachęty i normy decydujące o rodzajach i natężeniu rywalizacji lokalnych firm z danej branży. Można do nich zaliczyć w szczególności:

- kontekst lokalny, który zachęca do odpowiednich form inwestowania i podtrzymuje modernizację;
- mocną konkurencję między lokalnymi rywalami;
- strukturę systemu podatkowego;
- systemy zarządzania przedsiębiorstwami;
- politykę rynku pracy;
- przepisy dotyczące własności intelektualnej;
- politykę lokalną w kwestii działań antymonopolowych i walki z korupcją³¹⁵.

³¹⁴ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 35–36.

³¹⁵ Tamże, s. 36.

Zasadniczo rzecz ujmując, słaba rywalizacja w danym sektorze lub branży oznacza niską efektywność przedsiębiorstw, brak innowacyjności oraz, poza naśladownictwem, niski poziom inwestycji ukierunkowany jedynie na zasoby materialne³¹⁶. Istotną rolę w tym zakresie odgrywają również obecność i strategie przedsiębiorstw branż pokrewnych i wspomagających, do których należy zaliczyć lokalnych dostawców oraz firmy z powiązanych gałęzi prowadzących działalność komplementarną w stosunku do działalności przedsiębiorstw z danej branży. Warto zaznaczyć, że nie bez znaczenia są także czynniki związane ze sformalizowanymi stosunkami społecznymi.

Analiza źródeł przewag konkurencyjnych sektora nazywana jest często analizą strukturalną sektora. Co istotne, chociaż w każdym sektorze na kształtowanie przewag konkurencyjnych wpływają różne siły, pewne z nich są kluczowe. Wydaje się, że w sektorze rolno-żywnościowym najważniejszymi z nich są siła przetargowa nabywców oraz potencjalni wchodzący (sektory z innych krajów), natomiast w odniesieniu do poszczególnych branż sektora najważniejszą siłą są konkurenci w sektorze (np. dla konkretnego producenta mięsa wieprzowego będą to nie tylko inni producenci tego mięsa, ale także producenci mięsa drobiowego).

Przystępując do badania struktury danego sektora, należy skupić się ponadto na analizie natężenia poszczególnych sił konkurencyjnych, a nie tylko na analizie czynników, które tymczasowo mogą wpływać na konkurencję i rentowność. Czynniki takimi mogą być przykładowo: fluktuacje warunków ekonomicznych w cyklu gospodarczym, braki surowców i materiałów, strajki i blokady, okresowy nagły wzrost popytu. Chodzi tu raczej o wyróżnienie podstawowych cech danego sektora o charakterze ekonomicznym i technologicznym niż o określenie czynników, które wywierają wpływ w krótkich okresach na rentowność wszystkich sektorów. Analiza strukturalna z reguły służy bowiem decyzjom strategicznym, nie taktycznym, a jej celem jest zrozumienie istoty struktury sektora.

Należy w tym miejscu szczególnie podkreślić, że niniejsze opracowanie nie jest poświęcone *stricte* analizie strukturalnej każdej z branż sektora rolno-żywnościowego województwa podkarpackiego, lecz ocenie uwarunkowań powstawania i rozwoju klastrów rolno-żywnościowych na tym obszarze (niekiedy w kontekście determinant ogólnopolskich czy światowych). Zatem przedmiotem analizy przedstawionej w tej części opracowania są uwarunkowania podażowe, popytowe i strukturalne w odniesieniu do całego sektora rolno-żywnościowego, natomiast poszczególne branże tego sektora będą przywoływane jedynie jako przykłady, bez osobnego ich omówienia.

³¹⁶ Więcej na temat innowacyjności w kontekście konkurencyjności polskich przedsiębiorstw można znaleźć m.in. w publikacji: K. Firlej, D. Żmija, *Transfer wiedzy i dyfuzja innowacji jako źródło konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce*, Wyd. UEK w Krakowie, Kraków 2014.

6.3.1. Uwarunkowania podażowe

Wskazując na zasadnicze czynniki podażowe warunkujące ekspansję powiązań klastrowych w agrobiznesie, należy wymienić ziemię i inne zasoby naturalne, zasoby pracy, dostępność kapitału i bezpośrednie inwestycje zagraniczne, infrastrukturę informacyjną i badawczo-rozwojową oraz możliwości w sferze handlu międzynarodowego. Polska zajmuje dziewiąte miejsce w Europie pod względem powierzchni i ósme pod względem liczby ludności. Położona centralnie w Europie posiada bogatą historię rolnictwa. Na tle liczby mieszkańców powierzchnię użytków rolnych wynoszącą ok. 15,5 mln ha należy uznać za stosunkowo dużą. W przeliczeniu na jednego mieszkańca powierzchnia użytków rolnych jest średnio o 30% większa niż w UE, co pozwala wykorzystywać ją w sposób mniej intensywny. Możliwości wykorzystania ziemi rolniczej są różnokierunkowe³¹⁷.

Zgodnie z wynikami Powszechnego Spisu Rolnego w 2010 r. 68% ogólnej powierzchni użytków (47,8% w województwie podkarpackim) znajdowało się pod zasiewami, 2,3% stanowiły sady, 21% zaś użytki zielone (odpowiednio w województwie: 1,6% i 25,2%)³¹⁸. Jakość ziemi cechuje duża dyspersja, lecz ogólnie można stwierdzić, że grunty orne są stosunkowo dobrej jakości. Najlepsze ziemie pszenno-buraczane występują na Żuławach, Kujawach, Wyżynie Lubelskiej, Roztoczu, w Kotlinie Sandomierskiej i na Nizinie Śląskiej. Przestrzenne zróżnicowanie charakteru produkcji rolniczej wynika przede wszystkim z różnych warunków naturalnych, a w szczególności jakości gleb. Na uwagę zasługuje także wzrost powierzchni upraw w systemie rolnictwa ekologicznego.

Przeprowadzając analizę zasobów pracy w polskim rolnictwie, należy zauważyć, że są one duże. Zatrudnionych jest w nim blisko 2 mln osób (ok. 0,26 mln w województwie podkarpackim), czyli ok. 12 osób na 100 ha, co stanowi 14,7% ogółu zatrudnionych w porównaniu do 5,8% w UE³¹⁹. Warto zauważyć, że obecnie co drugi producent rolny czerpie dochody z działalności pozarolniczej, często podejmując działalność gospodarczą. Interesującym zjawiskiem jest to, że liczba gospodarstw systematycznie spada, ale przy jednoczesnym wzroście ich obszaru. W strukturze obszarowej dominują gospodarstwa bardzo małe o powierzchni do 1 ha (ok. 44,4% w województwie podkarpackim, przy średniej krajowej ok. 31,4%) oraz małe o powierzchni 1–5 ha (ok. 45,6%, przy średniej

³¹⁷ T. Jabłońska-Urbaniak (red.), *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, MRiRW, Warszawa 2010, s. 31–32.

³¹⁸ Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2011; *Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012. Szerzej na temat struktury organizacyjnej produkcji rolniczej województwa podkarpackiego napisano w podrozdziale 3.1 niniejszego opracowania.

³¹⁹ M. Sawicki, *Polish Vision of the CAP after 2013: Against a Back-ground of Economic Transformation and EU Membership*, „EuroChoices” 2011, nr 10(2).

krajowej ok. 37,9%). Do wysokiej konkurencyjności i silnej pozycji eksportowej polskiej produkcji rolniczej przyczynia się przede wszystkim kilkaset tysięcy dużych gospodarstw. W gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha znajduje się ok. 50% ogółu użytków rolnych (26,6% w województwie podkarpackim). W okresie 2002–2010 średni obszar gospodarstwa wzrósł o 13 pkt proc. (o 3,9 pkt proc. w województwie podkarpackim), natomiast liczba gospodarstw małych (o powierzchni poniżej 5 ha) spadła o 23 pkt proc. (o 15,5 pkt proc. w województwie podkarpackim)³²⁰.

Zachodzące w ostatnich kilku latach korzystne zmiany w zakresie wyposażenia kapitałowego polskich gospodarstw rolnych związane są głównie z akcesją Polski do UE. W ramach WPR rolnicy otrzymują płatności bezpośrednie (na ha) oraz mogą ubiegać się o fundusze w ramach wielu programów II filaru (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). W ramach PROW rozdysponowuje się fundusze na poprawę konkurencyjności sektora rolnego i leśnego, poprawę środowiska naturalnego i obszarów wiejskich, poprawę jakości życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej, tworzenie lokalnych grup działania, pomoc techniczną. W ramach tego programu w okresie 2004–2013 wykorzystano kwotę ok. 47 mld złotych, tym samym sytuując Polskę na pozycji lidera realizacji programu³²¹.

Warto zauważyć, że w ostatnich latach dokonał się również znaczny postęp w technicznym wyposażeniu gospodarstw rolnych w wymiarze ilościowym i jakościowym. Obserwuje się jednak niewiele inicjatyw w zakresie wspólnych inwestycji, np. w ramach grup producenckich, dzięki którym urządzenia mogłyby być używane bardziej efektywnie i można by osiągnąć efekty skali. Dzięki wstąpieniu Polski do UE zyskał również polski przemysł spożywczy, który w ostatnich latach został zmodernizowany, lepiej promowany i stał się bardziej konkurencyjny na rynku lokalnym, regionalnym i międzynarodowym. Zagrożenie dla rentowności tego sektora mogą stanowić rosnące ceny surowców rolnych oraz presja rynkowa ze strony sieci handlowych³²².

W wyniku oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w polskim sektorze rolno-spożywczym dokonał się istotny postęp przejawiający się w odnowieniu i rozbudowie majątku produkcyjnego, modernizacji zakładów przetwórstwa spożywczego, wzroście eksportu i lepszym dostępie do ponadregionalnych sieci dystrybucyjnych. Ponadto duży wzrost obserwuje się w stopniu przetworzenia produktów rolnych, wydajności pracy, rozwoju ogólnej infrastruktury gospodarczej. Aktualnie inwestycje zagraniczne i zasoby z nimi na-

³²⁰ Tamże.

³²¹ T. Jabłońska-Urbaniak (red.), *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa...*

³²² S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 37–56; J. Siekierski, *Innovativeness in food industry in the European Union and Poland*, The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection, issue 1/2011, s. 223–234.

plywające postrzegane są jednak bardziej niż czynnik rozwojowy jako konkurencja dla coraz prężniej rozwijających się zakładów krajowych (z wyjątkiem obszarów o wysokiej stopie bezrobocia)³²³.

Wskazując na infrastrukturę informacyjną polskiego rolnictwa, należy zauważyć, że kluczowym jej elementem jest funkcjonujący System Informacji Rolniczej (SIR). System ten pełni następujące funkcje: opisywanie podmiotów i przedmiotów, zdarzeń i procesów rynku rolnego; prognozowanie przyszłych zdarzeń i procesów rynkowych; wspomaganie tworzenia nowych rozwiązań w obszarze produktów i działań rynkowych; ocena skuteczności i efektywności działań w ramach WPR oraz jakości pracy przy ich realizacji (funkcje: deskryptywna, prognostyczna, innowacyjna, kontrolna)³²⁴.

Infrastrukturę B + R tworzy szereg różnych podmiotów, ale badaniami na rzecz analizowanego sektora zajmuje się 13 jednostek badawczo-rozwojowych podległych ministrowi rolnictwa, ale także 9 placówek naukowych Polskiej Akademii Nauk oraz szkoły wyższe (z 47 wydziałami) nadzorowane przez ministra ds. nauki i szkolnictwa wyższego. Sześć z JBR-ów posiada przy tym status Państwowego Instytutu Badawczego. Problematyka z zakresu nauk rolniczych realizowana jest także w niektórych jednostkach podległych resortom gospodarki, środowiska, zdrowia i pracy. Środki finansowe na cele B + R pozyskiwane są głównie z dotacji budżetowych MNiSW, a na skutek zmniejszania puli środków na działalność statutową dodatkowe środki pozyskiwane są z uczestnictwa w międzynarodowych programach współpracy naukowo-technicznej, zadań zleconych przez sferę biznesu, ale także z kredytów, pożyczek i dzierżawy³²⁵.

Na terenie UE obowiązuje swoboda przepływu towarów między państwami członkowskimi. Również Polska jest częścią tego wspólnego rynku. Państwa członkowskie nie prowadzą własnej polityki handlowej z krajami trzecimi, lecz są reprezentowane przez instytucje unijne w ramach wspólnej polityki handlowej. Sektor rolnictwa objęty jest dodatkowo WPR, która może regulować nie tylko produkcję rolniczą, ale także handel produktami rolnymi. Dodatkowo państwa członkowskie mają do dyspozycji instrumenty w ramach polityki krajowej, które są jednak ustawicznie ograniczane (zwłaszcza w odniesieniu do jakości i wielkości produkcji)³²⁶.

³²³ Ministerstwo Gospodarki i Polityki Społecznej, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2012 roku*, <http://www.mg.gov.pl> (dostęp: styczeń 2014).

³²⁴ Por. W. Rembisz, M. Idzik, *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.

³²⁵ T. Jabłońska-Urbaniak (red.), *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa...*; S. Figiel, D. Kulerska, J. Kufel, *Analiza...*

³²⁶ Por. A. Czyżewski, A. Henisz-Matuszczak, *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.

6.3.2. Czynniki popytowe

Determinantą popytu na żywność, w ujęciu globalnym, jest liczba ludności i poziom ich dochodów³²⁷. Niezależnie od założeń leżących u podstaw różnych prognoz demograficznych należy spodziewać się, że w perspektywie do roku 2050 liczba ludności na świecie będzie nadal rosła, by osiągnąć poziom ok. 9 miliardów. Jeśli zaś chodzi o dochody ludności na świecie będące pochodną produktywności poszczególnych gospodarek, zasadnicze znaczenie będą miały zmiany zachodzące w poziomie PKB w dużych krajach uznawanych dotychczas za ubogie³²⁸.

W strukturze wydatków ogółu polskich gospodarstw domowych główną pozycję stanowią wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe – ich udział w 2010 r. w wydatkach ogółem wyniósł 24,8%³²⁹. W wyniku zmian cen żywności wzrosnąć może jej udział w wydatkach gospodarstw domowych, możliwa jest także zmiana struktury spożycia. Warto zauważyć, że struktura spożycia zmienia się bowiem ze względu na modę i zmiany gustów konsumentów. Biorąc pod uwagę obserwowane w ostatnich 20 latach w Polsce tendencje, wskazywały one na rosnące spożycie owoców, mięsa drobiowego, tłuszczów roślinnych, ryb, natomiast mniej tłuszczów zwierzęcych, cukru i mleka. Stosunkowo stabilny pozostał poziom spożycia mięsa ogółem, przy czym spadało spożycie mięsa wołowego, baraniego i koziego, natomiast wzrastało spożycie mięsa drobiowego, przy względnie stałym spożyciu wieprzowiny. Jeszcze w ostatniej dekadzie minionego wieku spożycie produktów zbożowych w Polsce na osobę należało do najwyższych w Europie³³⁰. Jednak od kilku lat krajowe spożycie chleba i innych rodzajów pieczywa systematycznie spada.

W analizie popytowych determinant powstawania i ekspansji klastrów rolno-żywnościowych należy uwzględnić jakościowe aspekty popytu na żywność. We wzorcach zachowań społeczeństw obserwuje się swoiste megatrendy, takie jak wygoda konsumpcji czy zainteresowanie bezpieczeństwem i zdrowotnością żywności. Uwidacznia się przykładanie coraz większej wagi przez konsumentów do formy i jakości konsumowanej żywności. Pojawiają się również nowe grupy wyrafinowanych konsumentów wykazujących preferencje wcześniej nieobserwowane lub mające znikome znaczenie rynkowe. Zgodnie z podejściem

³²⁷ Por. S. Figiel, W. Rembisz, *Przesłanki wzrostu produkcji w sektorze rolno-spożywcym – ujęcie analityczne i empiryczne*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.

³²⁸ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*

³²⁹ Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2011.

³³⁰ A. Borowska, *Wzorce konsumpcji żywności w krajach Unii Europejskiej w latach 1990–2000*, „Oeconomia” 2002, vol. 1, nr 1–2, s. 67–75; S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*; M. Sznajder, B. Senauer, E. Asp, J. Kinsey, *Zmieniający się konsument żywności*, Wyd. Horyzont, Poznań 1998.

Portera³³¹ w odniesieniu do sektora rolno-żywnościowego należy wskazać wiele różnych popytowych źródeł potencjalnych przewag konkurencyjnych warunkujących powstawanie i rozwój struktur klastrowych w polskim agrobiznesie. Można do nich zaliczyć m.in.:

- wymagających i coraz bardziej wyrafinowanych klientów lokalnych zmuszających firmy do ciągłego doskonalenia swojej oferty rynkowej;
- istniejące i przyszłe potrzeby klientów zaspokajane przez inne, powiązane z rolno-żywnościowym, sektory;
- lokalny popyt ujawniający różne segmenty rynku, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą się specjalizować lub pionowo integrować;
- bariery związane z wejściem na rynki zewnętrzne oraz regulacje prawne dotyczące eksportu;
- rozwój żywnościowych rynków zewnętrznych;
- elastyczność reakcji strony podaźowej na zmiany zachodzące po stronie popytowej, w tym zmiany zachowań konsumentów;
- nagłe, niespodziewane zdarzenia na rynku globalnym wywierające istotny wpływ na popyt na produkty krajowego sektora rolno-żywnościowego³³².

Coraz silniejszym trendem obserwowanym w Polsce jest rosnące zainteresowanie zdrową żywnością produkowaną metodami ekologicznymi. Zauważalny jest wzrost zapotrzebowania na żywność wysokiej jakości: po pierwsze można mówić o jakości zdrowotnej, po drugie – jakości smakowej. Wzrasta zainteresowanie produktami posiadającymi certyfikaty jakości, certyfikaty żywności tradycyjnej czy regionalnej, a także oryginalnymi, mało przetworzonymi produktami nabywanymi bezpośrednio od rolnika. Coraz wyraźniej preferowane są produkty świeże i mało przetworzone, małe porcje oraz dania gotowe do konsumpcji. Znaczenia nabierają odpowiednie opakowanie i właściwe przetworzenie produktu. Powiększa się także grono amatorów produktów ekologicznych, których produkcja pozbawiona jest chemicznych środków uprawy roślin. Są to jednak produkty droższe, na które pozwolić sobie może wciąż stosunkowo niewielki odsetek bardziej zamożnych konsumentów³³³.

Istotnym obserwowanym zjawiskiem oddziałującym na popyt na produkty rolne jest rosnące znaczenie energii odnawialnej i biopaliw. Trend ten związany jest z decyzją UE z 2007 r. dotyczącą celu „20–20–20”. Rada Europejska zapowiedziała, że do 2020 r. zmniejszy o 20% emisję gazów cieplarnianych w stosunku do poziomu emisji z 1990 r., zwiększy o 20% udział energii odnawialnej w finalnym zużyciu energii, poprawi o 20% efektywność energetyczną (zmniejszenie zużycia energii pierwotnej), osiągnie w 2020 r. wynoszący 10% udział

³³¹ Por. M.E. Porter, *On Competition...*; tenże, *Clusters...*, s. 77–90.

³³² S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*

³³³ Tamże; A. Klimas, *Żywność ekologiczna coraz częściej poszukiwana*, <http://www.raportrolny.pl> (dostęp: styczeń 2014).

biopaliw w ogólnym zużyciu paliw transportowych. W każdym z państw członkowskich przyjęto różne cele uwzględniające zróżnicowane warunki. W ramach polskiej polityki energetycznej do 2030 r. zaplanowano: poprawę efektywności energetycznej, wzrost bezpieczeństwa energetycznego, rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw, rozwój konkurencyjnych rynków paliw i energii, ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko³³⁴.

6.3.3. Uwarunkowania strukturalne

Perspektywa prawdopodobnych korzyści płynących z funkcjonowania struktur klastrowych dla przedsiębiorstw oraz regionów zachęca potencjalnych uczestników do zaangażowania się w tego typu działalność, która jednak determinowana jest wieloma czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Ważnym elementem staje się analiza bliższego i dalszego otoczenia struktury klastrowej. Celem analizy otoczenia konkurencyjnego, wskazując na strukturalne jego wyznaczniki, jest zapewnienie efektywności podejścia strategicznego klastra oraz zdefiniowanie krótko- i długoterminowych konsekwencji działania w określonych segmentach rynku. Analiza pozwala także na lepsze oszacowanie szans na zaistnienie w danym segmencie oraz pokazuje bariery, których usunięcie może być jednym z ważnych działań struktury klastrowej. Najważniejsza zaleta analizy tą metodą to usystematyzowanie i uporządkowanie sposobu patrzenia na produkty klastra i otoczenie konkurencyjne. Problemem może się jednak okazać przemysłowe zorientowanie modelu wymagające adaptacji do produktów i segmentów usługowych. Trzeba również zwrócić uwagę, że model nie uwzględnia też niektórych ważnych czynników jakościowych w budowaniu pozycji rynkowej przedsiębiorstwa – jak rola współpracy i aliansów strategicznych. Model pięciu sił Portera³³⁵ jest często stosowany osobno do zanalizowania każdego segmentu zidentyfikowanego podczas wcześniejszych analiz. W większości przypadków klastry koncentrują się na jednym lub kilku produktach czy segmentach rynku³³⁶.

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

- I. Siła oddziaływania dostawców i możliwości wywierania przez nich presji na podmioty sektora.

³³⁴ T. Jabłońska-Urbaniak (red.), *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa...; Nowa era biopaliw*, Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/polska/news/121017_biopaliwa_pl.htm (dostęp: luty 2014).

³³⁵ Wykorzystanie tego narzędzia może pomóc ocenić atrakcyjność danego segmentu produktów, jednak nie jest jednoznacznym wskaźnikiem rentowności (i przyszłego zysku), ponieważ firmy z tej samej branży mogą korzystać z różnych modeli biznesowych i uzyskiwać w ich ramach różne przychody.

³³⁶ *Inicjatywy klastrowe: skuteczne...*, s. 25.

II. Siła oddziaływania nabywców i możliwości wywierania przez nich presji na podmioty sektora.

III. Natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora.

IV. Zagrożenie pojawienia się nowych producentów.

V. Zagrożenie pojawienia się substytutów³³⁷.

Możliwości rozwojowe i atrakcyjność sektora są tym mniejsze, im silniejsza jest presja na sektor ze strony dostawców i nabywców, im większe są możliwości wejścia do sektora nowych podmiotów lub pojawienia się na rynku substytutów, a także im bardziej ostra jest walka konkurencyjna między producentami w obrębie sektora. W modelu Portera relacje między wymienionymi czynnikami określają intensywność konkurencji wewnątrz sektora i w efekcie jego rentowność.

Sektory rolno-żywnościowe z różnych krajów w obszarach wybranych branż rywalizują ze sobą, wykorzystując różne sposoby, m.in. konkurencję cenową, kampanie reklamowe, wprowadzanie nowych wyrobów, większy zakres obsługi klientów, gwarancji itd. Sięganie po te sposoby jest albo koniecznością, albo okazją do poprawienia własnej pozycji. Działania przedstawicieli branży z jednego kraju skutkują kontrakcjami firm branży innych krajów. Zwykle decydują się one na odwet lub na działania neutralizujące. Firmy w tych branżach są od siebie wzajemnie uzależnione. Prowadzona między nimi gra może poprawić sytuację branży w danym kraju, jednak często zdarza się, że cała branża znajdzie się w gorszym położeniu. Zwłaszcza konkurowanie ceną może pogorszyć rentowność całej branży (przykładem jest np. branża drobiarska). Z kolei kampanie reklamowe przyczyniają się często do zwiększenia popytu i większego zróżnicowania wyrobów, co może przynieść korzyści wszystkim firmom. Przykładem może być w tym zakresie branża przetworów mlecznych (np. jogurtów, serków)³³⁸.

Wskazując na konkurencję polskiego sektora rolno-żywnościowego, należy stwierdzić, że różni się ona strategią, pochodzeniem czy charakterem. Konkurujące ze sobą firmy sektora rolno-żywnościowego mają w związku z tym trudności w odczytywaniu wzajemnych zamiarów i reguł gry. Małe firmy często decydują się na stopę zysku poniżej przeciętnej, gdyż ważniejsze jest dla nich utrzymanie niezależności wynikające z własności firmy. Konkurencję w sektorze rolno-żywnościowym zaostrzają także firmy, które w swych działaniach strategicznych zakładają zdobycie określonych rynków w celu dywersyfikacji działalności, osiągnięcia prestiżu, czy też wiarygodności technicznej. Warto podkreślić,

³³⁷ G. Gierszewska, M. Romanowska, *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002, s. 98–99.

³³⁸ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*

że sektor rolno-żywnościowy zaliczany jest do sektorów o niskiej stopie zyskowości. Zarówno branża przetwórcza, jak i rolnictwo nie mogą liczyć na marże porównywalne z sektorem usług czy wysokich technologii. Jednak przedsiębiorstwa, mimo niskiej stopy zysku, funkcjonują w swoich branżach. Powodem są trudności w wyjściu z danego sektora (natury ekonomicznej, strategicznej, a nawet emocjonalnej) zwane barierami wyjścia³³⁹.

W ogólnym ujęciu bariery wejścia w przypadku polskiego sektora rolno-żywnościowego są jednak stosunkowo niskie. Oznacza to, że czerpanie korzyści z nowych rozwiązań nie jest wolne od obawy, że tą drogą pójdą nowi konkurenci. Do głównych barier wejścia należą: ekonomia skali, zróżnicowanie wyrobów, potrzeby kapitałowe, koszty zmiany dostawcy, dostęp do kanałów dystrybucji, gorsza sytuacja kosztowa (niezależnie od skali) oraz polityka państwa³⁴⁰. Warto dodać, że bariery wejścia mogą się zmieniać, np. patenty wygasają, zmniejsza się zróżnicowanie wyrobów w niektórych branżach czy wskutek automatyzacji wzrasta ekonomia skali. Na bariery oddziałują także strategiczne decyzje firm, np. szybkie wprowadzanie nowych wyrobów, intensywne reklamy, rozszerzanie dystrybucji, integracja pionowa. Niektóre firmy dysponują ponadto zasobami i umiejętnościami, dzięki którym koszt przezwyciężenia barier wejścia jest dla nich niższy. Mogą to być przykładowo rozwinięte kanały dystrybucji lub możliwość dzielenia związanych z nią kosztów na większą niż wcześniej liczbę rodzajów produktów.

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

³³⁹ Tamże; M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, MT Biznes, Warszawa 2010, s. 44.

³⁴⁰ M.E. Porter, *Strategia...*, s. 27.

czas do zmniejszenia rentowności sektora, który nie jest w stanie pokryć rosnących kosztów za pomocą wyższych cen. Można zatem stwierdzić, że siła nabywców jest lustrzanym odbiciem siły dostawców³⁴¹.

6.4. Czynniki instytucjonalne warunkujące rozwój struktur klastrowych

Znaczenie pojęciowe instytucji jest bardzo obszerne i różnie interpretowane przez przedstawicieli poszczególnych dyscyplin naukowych. Według D.C. Northa³⁴², przedstawiciela nowej ekonomii instytucjonalnej, są to trwałe, prawne, organizacyjne i zwyczajowe uwarunkowania powtarzalnych ludzkich zachowań i międzyludzkich interakcji. Wynika z tego, że instytucja to zespół funkcjonalnie powiązanych norm prawnych i zasad, jak również wyodrębniona struktura organizacyjna (organizacje) i mechanizmy jej funkcjonowania.

Czynniki instytucjonalne decydują o efektywności oddziaływania pomiędzy systemem wiedzy a gospodarką, a w rezultacie o sprawności funkcjonowania gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Najczęściej są one traktowane jako pewne warunki, w ramach których odbywa się działalność oparta na wytwarzaniu lub wykorzystaniu wiedzy. W praktyce jednak determinanty te mają podstawowe znaczenie i pełnią aktywną rolę w układzie oddziaływania wiedza – gospodarka, szczególnie w przypadku innowacyjnych rozwiązań. Dlatego też uwarunkowania instytucjonalne można określić jako zespół cech, stanów, zjawisk i procesów o charakterze instytucjonalnym, mający istotny wpływ na zakres, formę, tempo i możliwości budowy oraz funkcjonowania GOW. Są to zatem te elementy, które odnoszą się do ogólnych ram oddziaływania pomiędzy wiedzą a gospodarką, których odpowiednie kształtowanie zwiększa efektywność tych oddziaływań³⁴³.

Sfera instytucjonalna jest najważniejszym czynnikiem różnicującym rozwój gospodarczy regionów, gałęzi czy całych gospodarek narodowych. Składa się na nią skomplikowana sieć instytucji formalnych i nieformalnych; niektóre z nich powstają bardzo długo i zmieniają się powoli. Dotyczy to zwłaszcza instytucji społecznych nazywanych instytucjami nieformalnymi, których przykładem są normy moralne, etyka, tradycje, utrwalone sposoby zachowań czy sposoby myślenia. Instytucje formalne to system norm prawnych i organizacji powołanych do ich egzekwowania, a także złożony układ różnego rodzaju organizacji gospo-

³⁴¹ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*

³⁴² D.C. North, *Institution, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

³⁴³ K. Stachowiak, *Czynniki instytucjonalne w budowaniu i funkcjonowaniu gospodarki opartej na wiedzy – przykład Finlandii* [w:] *Region społeczno-ekonomiczny i rozwój regionalny*, red. J.J. Parysek, T. Strykiewicz, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2008, s. 124.

darczych, politycznych, społecznych i kulturalnych, które regulują zachowania ludzi w tych dziedzinach życia oraz determinują efekty tych zachowań, w tym efekty ekonomiczne³⁴⁴.

6.4.1. Instytucje towarzyszące rozwojowi klastrów

Jedną z cech wyróżniających klastry, jak wspomniano, jest nasilenie w ich obrębie powiązań pomiędzy grupami podmiotów o różnym charakterze, a mianowicie przedsiębiorstwami, przedstawicielami władz, jednostkami naukowo-badawczymi oraz instytucjami otoczenia biznesu. Do grupy instytucji wspierających rozwój klastrów w Polsce można zaliczyć:

- ministerstwa (szczególną rolę w tym względzie odgrywa Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Rozwoju Regionalnego),
- organy samorządowe,
- agencje krajowe i regionalne (w tym np. PARP oraz agencje rozwoju regionalnego),
- parki technologiczne,
- specjalne strefy ekonomiczne,
- inkubatory przedsiębiorczości,
- uniwersytety i związane z nimi centra transferu technologii, instytuty badawcze oraz inne podmioty sfery B + R,
- inicjatywy klastrowe,
- związki i stowarzyszenia branżowe,
- inne, których działalność bezpośrednio lub pośrednio wpływa na funkcjonowanie klastrów³⁴⁵.

Podmioty biorące udział w procesie klasteringu można uszeregować według zasięgu oddziaływania. W ten sposób lista podmiotów mających wpływ na klastry zostaje podzielona między szczeble: centralny, regionalny oraz lokalny (tabela 50).

Tabela 50

Uczestnicy procesu kreowania klastrów

Szczebel centralny	Szczebel regionalny	Szczebel lokalny
– polityka regionalna	– regionalne organy publiczne	– firmy
– polityka przemysłowa	– organizacje o zasięgu regionalnym	– organy władz lokalnych
– polityka naukowa		– uniwersytety

Źródło: S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 57 na podstawie: Ö. Sölvell: *Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces*, Ivory Tower, Sztokholm 2009.

³⁴⁴ A. Walenia, *Infrastruktura instytucjonalna jako czynnik wspomagający proces tworzenia klastra w branży rolno-spożywczej Podkarpacia*, „Zeszyty Naukowe”, SGH, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2011, nr 32, s. 512–531.

³⁴⁵ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 57.

Sporym wyzwaniem może być synchronizacja działań poszczególnych podmiotów podejmowanych na rzecz rozwoju struktur klastrowych, która zapobiegałaby ich powielaniu oraz rozmywaniu się odpowiedzialności za ich kształtowanie, co prowadzi jednocześnie do wykształcenia się spójnej i klarownej polityki opartej na klastrach (ang. *cluster-based policy*). Czynniki instytucjonalne wywierają istotny wpływ na kształtowanie się procesów rynkowych, których przebieg determinuje wykształcenie przewag konkurencyjnych nie tylko w przypadku poszczególnych przedsiębiorstw, ale również w odniesieniu do gospodarki danego regionu lub kraju.

Wyniki badań potwierdziły³⁴⁶, że klastry funkcjonujące w gorszym otoczeniu instytucjonalnym są słabsze i węższe, co wskazywało na istotne znaczenie potencjału instytucjonalnego budowanego poprzez aktywną współpracę oraz wewnętrzne czynniki społeczno-kulturowe regionu. Zostało wyszczególnionych sześć koniecznych elementów strategii rozwoju struktur klastrowych:

- 1) poprawa otoczenia biznesowego (m.in. przez uwzględnienie potrzeb i oczekiwań wspomaganych struktur klastrowych);
- 2) dostarczanie informacji i danych o prognozach gospodarczych w celu identyfikacji szans i zagrożeń rozwojowych, a w rezultacie umożliwienie prowadzenia działań „wyprzedzających”;
- 3) stały rozwój infrastruktury i oferty edukacyjnej oraz szkoleniowej;
- 4) wdrażanie skutecznych metod sieciowania firm;
- 5) finansowanie otoczenia okołobiznesowego, w tym tworzenie struktur wsparcia wspomagającego tworzenie nowych firm;
- 6) poprawa jakości relacji lokalnych, m.in. budowanie wzajemnego zaufania.

Wskazując na rolę instytucji w rozwoju struktur klastrowych, OECD wyróżnia natomiast cztery formy powiązań w systemie innowacyjnym klastra:

- 1) powiązania przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo, np. wspólna działalność B + R, wspólne produkty, patenty;
- 2) powiązania przedsiębiorstwo – sfera nauki i badań oraz publiczne instytucje transferu technologii (wspólna działalność B + R);
- 3) rynkowy transfer technologii, tj. dyfuzja wiedzy i innowacji drogą np. zakupu maszyn, urządzeń, licencji (wydatki pośrednie na B + R);
- 4) mobilność pracowników oraz transfer wiedzy ukrytej³⁴⁷.

Za cechę przemawiającą za wyższym poziomem innowacyjności, a zatem konkurencyjności przedsiębiorstw w klastrach przemysłowych można przyjąć rodzaj instytucji zarządzającej takim gronem. Na podstawie badań³⁴⁸ stwierdzo-

³⁴⁶ Por. T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja...*

³⁴⁷ I. Czajkowska, *Wpływ klastrów gospodarczych na innowacyjność przedsiębiorstw*, „Economy and Management” 2010, nr 1, s. 107–114.

³⁴⁸ J. Hołub-Iwan, M. Małachowska, *Rozwój klastrów w Polsce. Raport z badań*, Szczecin 2008, s. 17; cyt. za: I. Czajkowska, *Wpływ...*, s. 112.

no, że klastry gospodarcze najczęściej tworzone są przez stowarzyszenia – 47,1%, kolejno przez uczelnie wyższe – 23,5%, parki naukowo-technologiczne – 17,6%, spółki handlowe – 11,8% i agencje – 5,9%. W przypadku 41,1% inicjatyw klastrowych instytucją zarządzającą jest uczelnia wyższa lub park naukowo-technologiczny, co wydaje się być przesłanką do wyższej niż przeciętnie innowacyjności przedsiębiorstw.

W przypadku sektora rolno-żywnościowego w Polsce czynnikami sukcesu zarówno dla funkcjonujących, jak i potencjalnych klastrów są bez wątpienia instytucje naukowe oraz badawczo-rozwojowe będące elementami otoczenia innowacyjnego biznesu. Znaczenie tego otoczenia wzrasta w obliczu rozwoju GOW³⁴⁹. Powodzenie wysiłków ukierunkowanych na rozwój klastrów rolno-żywnościowych jest uzależnione od jakości usług świadczonych przez te instytucje. Z jednej strony kwestia transferu wiedzy oraz wzmocnienia innowacyjności przedsiębiorstw i gospodarki jest związana z ofertą wyższych uczelni rolniczych w Polsce. W ich strukturach kształtowana jest przyszła kadra, która zasila zasoby kapitału ludzkiego. Ponadto wyniki prowadzonych w nich badań naukowych powinny znajdować zastosowanie w gospodarce. Z drugiej strony na innowacyjność sektora wpływ mają również jednostki badawczo-rozwojowe, laboratoria oraz państwowe instytuty badawcze, które podlegają odpowiednim resortom, w tym m.in. Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Zdaniem A.M. Kowalskiego współpraca pomiędzy sferą B + R a sektorem przedsiębiorstw, zachodząca w obrębie klastrów, zwiększa szansę na wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach poprzez stwarzanie lepszych możliwości ukierunkowania pracy naukowców na potrzeby przedsiębiorstw.

6.4.2. Polityka wsparcia struktur klastrowych

Znaczenie klastrów z punktu widzenia budowania skupisk przedsiębiorstw o istotnym potencjale kreowania innowacyjnych rozwiązań winno być traktowane jako kluczowy element nadający szczególnego wymiaru wszelkim inicjatywom związanym ze wsparciem tego typu działalności. Inicjatywy takie są bowiem niezbędne, aby istniejące struktury klastrowe rozwijały się, a nowe były tworzone. Zatem jednym z najważniejszych celów obecnej polityki innowacyjnej jest budowanie interakcji i kooperacji między przedsiębiorstwami oraz przedsiębiorstwami i jednostkami naukowymi. Przemawia za tym m.in. wystę-

³⁴⁹ Por. A.M. Kowalski, *Rola klastrów w intensyfikacji współpracy nauki z gospodarką* [w:] *Polska – Raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010; cyt. za: S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 61; D. Bobrecka-Jamro, W. Jastrzębska, E. Szpunar-Krok, B. Tuziak (red.), *Klastry w agrobiznesie. Uwarunkowania funkcjonowania i wpływ na rozwój lokalnej przedsiębiorczości*, Difin, Warszawa 2008, s. 105.

pująca we współczesnej gospodarce cecha interakcyjności procesu innowacji wyrażająca się współzależnością poszczególnych faz procesu i występowaniem wielu sprzężeń zwrotnych między nimi³⁵⁰.

Polityka oparta na klastrach (ang. *cluster-based policy*) jest efektem wzrostu zainteresowania problematyką klasteringu w kręgach naukowych, a także dążeniem do implementacji tych rozwiązań w praktyce gospodarczej. Może zostać uznana za nowy rodzaj polityki rozwoju regionalnego, w której punktem wyjścia jest występowanie aglomeracji procesów gospodarczych w odniesieniu do określonej branży oraz branż jej pokrewnych. Funkcjonowanie klastrów oparte jest na wypracowaniu relacji typu konkurencyjnego oraz kooperacyjnego, a działania kooperacyjne odnoszą się m.in. do związków pomiędzy sferą przedsiębiorstw a sferą badawczo-naukową. Duży nacisk w ramach tej polityki kładziony jest ponadto na występowanie partnerstwa publiczno-prywatnego.

Zgodnie z definicją³⁵¹ polityka oparta na klastrach to „zespół działań i instrumentów wykorzystywanych przez władze różnych szczebli dla podnoszenia poziomu konkurencyjności gospodarki poprzez stymulowanie rozwoju istniejących bądź tworzenie nowych systemów klastrowych przede wszystkim na szczeblu regionalnym”. Wskazując natomiast na stanowisko Unii Europejskiej w sprawie wsparcia rozwoju klastrów, określa się je jako struktury stymulujące rozwój przedsiębiorstw. Wytyczne adresowane do organów władz mających wpływ na proces klasteringu dotyczą przyspieszania procesów inicjujących bądź wspierających wykształcanie się klastrów oraz asysty dla wykształcających się związków pomiędzy podmiotami tworzącymi klaster³⁵².

Warto zauważyć, że polityce wspierającej rozwój klastrów zawsze towarzyszy polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności. Zdaniem E. Skawińskiej i R. Zalewskiego aktualna polityka konkurencji ma charakter wielowątkowy. Autorzy Ci podkreślają, że władze pełnią aktywną rolę w procesie przemian strukturalnych, koncentrując swoje działania między innymi na wsparciu mikrokonkurencyjności. Ponadto mogą one wpływać na proces napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych³⁵³.

Z punktu widzenia organów władz centralnych oraz regionalnych wpływ na funkcjonowanie klastrów może być wywierany w sposób bezpośredni lub pośredni na wielu płaszczyznach kreowanej przez nie polityki. W tabeli 51 przedstawiono zestawienie obszarów prowadzonej polityki oddziałujących na procesy zachodzące w odniesieniu do klastrów.

³⁵⁰ A.M. Kowalski, *Kooperacja...*, s. 10–11.

³⁵¹ Por. T. Brodzicki, S. Szultka, P. Tamowicz, *Polityka wspierania klastrów. Najlepsze praktyki. Rekomendacje dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.

³⁵² J. Staszewska, *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*, Difin, Warszawa 2009.

³⁵³ E. Skawińska, R.I. Zalewski (red.), *Klustry...*

Tabela 51

Implikacje działań w zakresie polityki zorientowanej na funkcjonowanie klastrów

Obszar polityki	Konsekwencje
Nauka i innowacje	Klustry, których działanie związane jest z wynikami badań naukowych, są uzależnione od inwestycji w naukę i rozwój technologiczny.
Konkurencja	Rywalizacja jest warunkiem koniecznym występowania dynamicznych klastrów.
Handel	Powiązania z rynkami światowymi mają kluczowe znaczenie dla rozwoju klastrów.
Integracja	Za sprawą postępującej integracji klustry uzyskują dostęp do zasobów, których przepływ odbywa się za sprawą zniesienia barier (dla niektórych klastrów jest to sytuacja korzystna, dla innych niekorzystna).
Polityka regionalna	Klustry czerpią korzyści z programów rozwoju regionalnego.
Polityka społeczna	Podnoszenie atrakcyjności klastrów odbywa się przy zapewnieniu dostępu do usług publicznych wyższej jakości.

Źródło: S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel: *Analiza...*, s. 62 na podstawie: Ö. Sölvell: *Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces, Ivory Tower*, Sztokholm 2009.

Rozpoczęcie wsparcia wysiłków nakierowanych na rozwój klastrów w UE przypada na początek lat dziewięćdziesiątych XX w. Z badań przeprowadzonych w ramach projektu Europe Innova dotyczącego mapowania klastrów wynika, że w większości państw europejskich okresem, w którym zapoczątkowano politykę opartą na klastrach, były lata 1990–1994 oraz 2000–2004. Raport podaje, że wszystkie kraje posiadają programy klastrowe na poziomie krajowym i/lub regionalnym. Ponadto wykazano w nim, że polityka klastrowa staje się coraz bardziej istotna w miarę upływu czasu, a struktury klastrowe na ogół nie odgrywają znaczącej roli w polityce krajowej, choć istnieją pewne istotne wyjątki³⁵⁴. W Polsce wysiłki służące wsparciu działań klastrowych rozpoczęto w perspektywie finansowej 2000–2006, a dokładniej w latach 2004–2006³⁵⁵.

Do projektów mających istotny wpływ w tym zakresie należały:

- działanie 2.6 ZPORR (Regionalne strategie innowacyjne i transfer wiedzy),
- działanie 2.3 SPO RZL (Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki),
- działanie 1.3 (Tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju firm),
- działanie 1.4 SPO WKP (Wzmocnianie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką)³⁵⁶.

W kolejnym okresie programowania położono większy nacisk na elementy determinujące funkcjonowanie klastrów. O znaczeniu procesów klasteringu w Polsce może świadczyć to, że w dokumencie strategicznym *Kierunki zwięk-*

³⁵⁴ Europe Innova, *Cluster Policy in Europe*, A brief Summary of Cluster Policies in 31 European Countries, 2008, <http://www.europe-innova.eu> (dostęp: 05.11.2013).

³⁵⁵ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 62.

³⁵⁶ J. Staszewska, *Klaster...*

szania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013 wyeksponowano istotność wsparcia dostarczanego działaniom o charakterze sieciowym podejmowanym przez przedsiębiorstwa, których celem jest realizacja przedsięwzięć innowacyjnych³⁵⁷.

Możliwość uzyskania finansowania ze strony funduszy strukturalnych sprawiła, że zainteresowanie sieciowaniem w formie inicjatyw klastrowych w Polsce systematycznie wzrasta. W perspektywie 2007–2013 wsparcie finansowe było między innymi dostarczane w ramach programu operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. W priorytecie 5 (Dyfuzja innowacji) wyodrębniono działanie 5.1 (Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym), którego instytucją wdrażającą była PARP. Działanie odnosiło się do wspólnych przedsięwzięć grup przedsiębiorców o charakterze doradczym, szkoleniowym oraz inwestycyjnym w zakresie: tworzenia i zarządzania strukturą organizacyjną powiązania kooperacyjnego (inicjatywą klastrową), przygotowania planów rozwoju powiązań na zasadzie współpracy, wspólnych inwestycji grup przedsiębiorców oraz inwestycji kooperujących przedsiębiorców, które są niezbędne do funkcjonowania i rozwoju powiązań kooperacyjnych³⁵⁸. Finansowanie w ramach programu operacyjnego Innowacyjna Gospodarka uzyskać mogły jedynie klastry i inicjatywy klastrowe o charakterze ponadregionalnym.

Opcją finansowania dla klastrów i inicjatyw klastrowych niespełniających warunku ponadregionalności są regionalne programy operacyjne (RPO) tworzone w poszczególnych województwach na podstawie specyfiki gospodarki danego obszaru. Innym źródłem pozyskiwania funduszy jest program operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL), w którym przewidziano finansowanie szkoleń oraz usług doradczych dla przedsiębiorców w ramach działania 2.1 (Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki).

Zgodnie z rekomendacjami Grupy roboczej ds. przyszłej polityki klastrowej zawartymi w raporcie *Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku* głównym celem polityki klastrowej w nowej perspektywie finansowej 2014–2020 powinno być wzmocnienie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki w oparciu o intensyfikację współpracy, interakcji i przepływów wiedzy w ramach klastrów oraz wspieranie rozwoju strategicznych specjalizacji gospodarczych poprzez krajowe i regionalne klastry kluczowe³⁵⁹. Krajowe klastry kluczowe (KKK) to kategoria klastrów o istotnym znaczeniu dla gospodarki kraju i wysokiej konkurencyjności międzynarodowej. Rekomenduje się, by kla-

³⁵⁷ K. Kładź, A.M. Kowalski, *Stan rozwoju klastrów w Polsce* [w:] *Polska – Raport...*

³⁵⁸ *Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości*, <http://poig.parp.gov.pl/index/index/593> (dostęp: 17.02.2015).

³⁵⁹ *Projekty nowych instrumentów 2014–2020*, http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95885.asp (dostęp: 18.02.2015).

stry te były wybierane na poziomie krajowym, m.in. na podstawie kryteriów dotyczących masy krytycznej, potencjału rozwojowego i innowacyjnego, dotychczasowej i planowanej współpracy oraz doświadczenia i potencjału koordynatora. Regionalne klastry kluczowe (RKK) to kategoria klastrów o istotnym znaczeniu dla gospodarki regionu; zaleca się, by klastry te były wybierane na poziomie regionu na podstawie kryteriów określonych przez samorząd województwa.

Rekomendacje sformułowane przez Grupę roboczą przewidują dwa kierunki oddziaływania na realizację celu polityki klastrowej:

- wspieranie istniejących i tworzących się struktur klastrowych poprzez dofinansowanie koordynatorów klastrów (głównie z poziomu regionalnego);
- zintegrowanie wsparcia publicznego wokół wybranych klastrów o kluczowym znaczeniu i potencjale konkurencyjnym dla gospodarki kraju (poziom krajowy) oraz poszczególnych regionów (poziom regionalny) wpisujących się w inteligentne specjalizacje krajowe i regionalne.

Bezpośrednie wsparcie dla klastrów w nowej perspektywie finansowej 2014–2020 przewidziano w następujących programach na poziomie krajowym:

- program operacyjny Inteligentny Rozwój (PO IR), w ramach którego zakłada się koncentrację środków na klastrach o istotnym potencjale dla rozwoju gospodarki i konkurencyjnych w skali międzynarodowej;
- program operacyjny Polska Wschodnia (PO PW), który jest kierowany do beneficjentów pięciu województw Polski Wschodniej, tj. lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego.

Na poziomie regionalnym bezpośrednie wsparcie dla klastrów w nowej perspektywie finansowej 2014–2020 przewidziano w ramach 16 regionalnych programów operacyjnych (RPO). W ramach tych programów poszczególne województwa powinny dokonać priorytetyzacji swojej polityki rozwojowej poprzez wybór regionalnych klastrów kluczowych wyznaczających lub wpisujących się w inteligentne specjalizacje tych regionów. Równocześnie oprócz istniejących już klastrów powinny być wspierane nowe skupiska gospodarcze, które przejawiają inicjatywy do działań integracyjnych. W związku z tym na poziomie regionalnym rekomenduje się wsparcie podstawowych zadań koordynatorów klastrów w zakresie wsparcia animacji procesów wewnątrzklastrowych oraz budowy wspólnych strategii działania.

Jak wskazują wyniki badań OECD, przedsiębiorstwa działające w strukturach klastrowych czterokrotnie częściej wdrażają innowacje niż podmioty funkcjonujące poza nimi³⁶⁰. Klastry w Polsce zaczynają odgrywać ogromną rolę w zwiększa-

³⁶⁰ P. Szarubka, *Dotacje na klastering 2014–2020*, <http://info.mergeto.pl/2014/10/dotacje-na-klastering-2014-2020/> (dostęp: 18.02.2015).

niu konkurencyjności gospodarki poprzez budowanie skutecznego miejsca kooperacji przedsiębiorstw, jednostek naukowych, instytucji otoczenia biznesu i administracji. Rozwój klastrów, co już wielokrotnie podkreślano, przyczynia się m.in. do szybszego wzrostu gospodarczego, większej produktywności przedsiębiorstw, napływu inwestycji bezpośrednich, podwyższania eksportu oraz tworzenia nowych miejsc pracy. Dlatego też fundusze unijne w latach 2014–2020 będą otaczały szczególną troską wszystkie inicjatywy mające na celu tworzenie i rozwój struktur klastrowych. Dla pomysłodawców i liderów ważne staje się zatem, aby jak najwcześniej rozpocząć prace na opracowaniu strategii takich działań, co zapewni efektywne pozyskanie unijnego wsparcia na ich realizację.

6.4.3. Możliwości rozwoju inicjatyw klastrowych w sektorze rolniczym

Polska jest krajem, w którym w wyniku polityki nastawionej na wzrost konkurencyjności i innowacyjności obserwuje się zawiązywanie inicjatyw klastrowych. Inicjatywy te czerpią wzorce z europejskich przykładów takich działań. W ramach polityki regionalnej oraz gospodarczej w szeregu państw europejskich skutecznie wdrożono teorię klastrów, a doświadczenie nabyte w ramach przeprowadzonych działań może pomóc w ukierunkowaniu starań polskich podmiotów na zawieranie porozumień w formie inicjatyw klastrowych.

Identyfikacja struktur o charakterze inicjatyw klastrowych jest w przypadku Polski niekiedy procesem trudnym, złożonym i czasochłonnym. Z powodu braku jednolitych uregulowań prawnych oraz stosunkowo niedługiej historii instytucji tego typu w warunkach polskich nie funkcjonuje żaden system ich ewidencji, a identyfikacja sprowadza się najczęściej do przeprowadzenia kwerendy internetowej. Wyniki uzyskane z wykorzystaniem tej metody nie są jednak wyczerpujące. J. Cichoń i S. Figiel, stosując kwerendę internetową, wyodrębnili 54 inicjatywy klastrowe funkcjonujące w Polsce³⁶¹. Ponadto autorzy wskazali na pewną zależność zachodzącą pomiędzy stopniem rozwoju gospodarczego województwa a liczbą aktywnie działających inicjatyw klastrowych. W województwach charakteryzujących się niskim poziomem PKB per capita można było zaobserwować stosunkowo więcej inicjatyw klastrowych aniżeli w najbardziej rozwiniętych województwach. Inni autorzy, w badaniu przeprowadzonym rok później, sporządzili listę 106 działań i projektów, które w pewnym stopniu odnosiły się do ogólnie przyjętej w literaturze definicji pojęcia inicjatywy klastrowej³⁶².

³⁶¹ J. Cichoń, S. Figiel, *Konkurencyjność polskiej gospodarki a rozwój klastrów* [w:] *GOW – wyzwania dla Polski*, red. J. Kotowicz-Jawor, PTE, Warszawa 2009, s. 193–206.

³⁶² K. Kładź, A.M. Kowalski, *Stan rozwoju klastrów w Polsce* [w:] *Polska – Raport...*

Warto zaznaczyć, że w zależności od kraju czy regionu mogą dominować różne modele inicjowania sieci współpracy, które następnie oddziałują na strukturę, cele oraz działanie danej organizacji. W praktyce tak naprawdę można mówić o trzech podstawowych kategoriach powstawania sieci współpracy i klastrów, tj. oddolnych sieciach współpracy, egzogenicznych sieciach współpracy oraz endogenicznych sieciach współpracy. Oddolne sieci współpracy (oparte na *bottom-up*) powstają z reguły jako stowarzyszenia przedsiębiorstw, zwłaszcza MSP³⁶³, ukierunkowane na sprecyzowane korzyści gospodarcze. Podmioty te posiadają już partnerów, z którymi prowadzą czasową i trwałą współpracę od wielu lat, kontakty te powinny jednak zostać ustrukturyzowane i rozbudowane w ramach sieci. Dzięki wieloletniej współpracy sieć ma z reguły mocną, stabilną pozycję i dysponuje zrównoważoną strukturą relacji. Sieci tego typu cechuje intensywna, zdecentralizowana współpraca poszczególnych uczestników, którzy działają na równych prawach, ustalając priorytety i obszary aktywności. Kluczowe cele sieci współpracy to działania networkingowe, wymiana doświadczeń, wspólna praca nad rozwojem technologii oraz pozyskiwanie nowych rynków³⁶⁴.

Inicjatorami egzogenicznych sieci współpracy (opartych na *top-down*) mogą być zarówno instytucje promujące rozwój gospodarczy w regionie, jak również poszczególne kraje związkowe lub instytucje rządowe. Sieci, które powstały w ten sposób, nie są w stanie zapewnić sobie samodzielnego finansowania w początkowej fazie rozwoju. Inicjatorzy tego rodzaju sieci przenoszą także na wstępie odpowiedzialność za zarządzanie nimi na określone przez nich instytucje zaufania (agencje rozwoju gospodarczego, instytucje zarządzające projektami itp.). Wymienione organizacje z reguły nie są członkami sieci, lecz zarządzają nią z zewnątrz, a instrumentem służącym do tego jest często tzw. „wewnętrzne grono”, które określa poszczególne obszary działalności³⁶⁵.

Struktury sieciowe, w których centrum znajduje się jeden główny lub kilku członków, nazywane są endogenicznymi sieciami współpracy typu *top-down*. Zazwyczaj takim aktorem jest uczelnia wyższa, ewentualnie jednostka naukowo-badawcza, która będąc inicjatorem przedsięwzięcia, zajmuje się również zarządzaniem siecią przy pomocy własnego personelu. Niezbędne środki finansowe zapewniane są zazwyczaj przez głównego aktora sieci lub w ramach realizowanych wspólnie przez wszystkich członków projektów B + R. Członkostwo w tego typu sieci często nie ma charakteru wiążącego i ma z góry określony horyzont czasowy, na przykład zależnie od długości trwania projektu. Charakteryzowane sieci nie posiadają z reguły własnej formy prawnej, co odróżnia je od

³⁶³ Por. R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Difin, Warszawa 2008.

³⁶⁴ G.M. zu Kölker, L. Garnatz, *Klastry...*, s. 19.

³⁶⁵ Tamże, s. 20.

sieci wcześniej opisywanych, które w większości przypadków istnieją jako zarejestrowane stowarzyszenia³⁶⁶. Opierając się na powyższych kategoriach, warto zauważyć, że w Polsce istotną motywacją do nawiązywania porozumień w formie inicjatyw klastrowych jest możliwość pozyskania finansowania ze środków unijnych dedykowanych działalności o charakterze kooperacyjnym.

Ważnym zagadnieniem w aspekcie możliwości rozwoju inicjatyw klastrowych są kierunki działań innowacyjnych w przemyśle spożywczym. Tworzenie i doskonalenie rozwiązań, które są innowacjami dla wdrażających je podmiotów, winno być immanentną cechą każdej organizacji funkcjonującej na rynku. W przypadku przedsiębiorstw, jak już wspomniano, jest to jeden z istotnych elementów stymulujących ich rozwój mający wpływ na pozycję rynkową i zdolność do konkutowania, również w wymiarze ponadkrajowym. Chociaż cena jest w dalszym ciągu jednym z ważniejszych narzędzi stosowanych do osiągnięcia tego typu celów, to przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają rolę takich pozacenowych instrumentów konkutowania, jak jakość i nowość. Potrzeba wdrażania innowacji wynika również ze specyfiki rynku produktów żywnościowych, który jest względnie nasycony, ponadto charakteryzuje go bardzo silna konkurencja. Jedną z nowszych inicjatyw w zakresie innowacyjnych rozwiązań dotyczących żywności i żywienia jest utworzenie w 2014 r. nowych transgranicznych ośrodków innowacji (tzw. wspólnot wiedzy i innowacji – WWiI)³⁶⁷. Koncentrują się one m.in. na innowacjach na rzecz zdrowego stylu życia i aktywnego starzenia się oraz na żywności przyszłościowej (tzw. zrównoważony łańcuch dostaw żywności „od pola do stołu”)³⁶⁸. Powyższe inicjatywy mają przyczynić się do osiągnięcia celów zakładanych w strategii „Europa 2020”.

Innowacyjne rozwiązania firm z branży spożywczej są koncentrowane, jak się okazuje, na kilku głównych kierunkach produkcji: żywności świeżej, chemii spożywczej, dodatkach do żywności oraz komponentach żywności i żywności przetworzonej³⁶⁹. Produkty świeże, oferowane w naturalnej postaci, są postrzegane jako lepsze, zdrowsze, bardziej wartościowe niż te, które powstały w wyniku procesów produkcyjnych związanych z przetwarzaniem surowców. W związku z tym działania firm polegają na tym, aby cechy te zachować jak najdłużej – przedłużać okres świeżości, zachowując przy tym dobry wygląd produktów, walory smakowe i składniki odżywcze. Jak podkreśla A. Baruk, duże znaczenie ma aktywność podmiotów związana z dotarciem do świadomo-

³⁶⁶ Tamże.

³⁶⁷ B. Grzybowska, *Innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce – ujęcie regionalne*, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2012, s. 128–130.

³⁶⁸ *Wspólnota wiedzy i innowacji*, http://ec.europa.eu/polska/news/111130_innowacja_pl.htm (dostęp: 18.02.2015).

³⁶⁹ Por. M. Prosińska, *Innowacje w sektorze spożywczym*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2006, t. VIII, z. 2.

ści odbiorców i utrwaleniem w niej zarówno obecności firmy, jak i oferowanych przez nią wyrobów³⁷⁰. To z kolei oznacza konieczność formułowania przekazu, który będzie zwracał uwagę nabywców i wywołał pozytywny skutek w postaci zakupu produktów tejże firmy, a nie konkurentów. R. Winger i G. Wall oceniają, że właściwe działania marketingowe są jednym z ważniejszych czynników sukcesu nowych produktów na rynku³⁷¹.

Specyficznym i godnym uwagi przykładem rozwiązań innowacyjnych w przemyśle spożywczym jest żywność funkcjonalna. Jest to tzw. dyscyplina z przyszłością, jest to bowiem taka żywność, z której usunięto składniki mogące negatywnie oddziaływać na zdrowie (np. alergeny) bądź wzbogacono ją o substancje aktywne fizjologicznie – aby otrzymać produkt o odpowiedniej wartości odżywczej, podnoszący kondycję człowieka³⁷². Efektem tych działań są np. produkty wysokobiałkowe, wysokobłonnikowe, niskoenergetyczne, niskocholesterolowe. Innowacyjna oferta producentów żywności obejmuje również produkty projektowane z myślą o określonych potrzebach organizmu. Kierowane są one do określonych grup odbiorców, np. diabetyków, osób z nietolerancją pokarmową, ze schorzeniami krążeniowymi, a także do sportowców, osób obciążonych stresem, kobiet w ciąży, niemowląt, dzieci, osób starszych. Mają wspomagać prawidłowe funkcjonowanie organizmu, minimalizować ryzyko wystąpienia określonych chorób, poprawiać sprawność psychofizyczną, zwiększać wydolność itp. Najlepiej jeżeli dokonuje się to pod wpływem naturalnych składników, a nie sztucznie generowanych substancji³⁷³.

Warto zauważyć, że innowacje w przemyśle spożywczym to nie tylko nowe produkty, choć z punktu widzenia nabywcy mają największe znaczenie. Wytwarzaniu nowych produktów towarzyszą nowe rozwiązania technologiczne – innowacje procesowe. Aktywność inwestycyjna polskiej branży spożywczej już od wielu lat jest skoncentrowana na modernizacji i wymianie wyposażenia produkcyjnego, co sprawia, że obecnie należy ona do najnowocześniejszych w Europie. Technologie winny również nadążać za trendami panującymi na rynku żywno-

³⁷⁰ Por. A. Baruk, *Nabywcy finalni jako podmioty marketingowego oddziaływania*, „Dom Organizatora”, Toruń 2008.

³⁷¹ Por. R. Winger, G. Wall, *Food product innovation. A background paper*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome 2006; R. Chorób, *Działania marketingowe w rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych w agrobiznesie* [w:] *Marketing – aktualne problemy i kierunki ewolucji*, red. M. Gębarowski, L. Witek, B. Zatwarnicka-Madura, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2012, s. 39–48.

³⁷² Por. J. Czapski, D. Górecka (red.), *Żywność prozdrowotna: składniki i technologia*, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego, Poznań 2014; A. Kraus, *Projektowanie i rozwój nowych produktów w oparciu o innowacyjne metody i techniki badania konsumentów*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2012; F. Świdorski (red.), *Żywność wygodna i żywność funkcjonalna*, Wyd. WNT, Warszawa 2003.

³⁷³ B. Grzybowska, *Innowacyjność...*, s. 133–134.

ści, a wręcz je wyprzedzać. Wspomniane oczekiwania nabywców dotyczące naturalnej, jak najmniej przetworzonej żywności są wyzwaniem dla producentów, gdyż muszą oni poszukiwać odpowiednich metod jej utrwalania. Tradycyjne sposoby (np. pasteryzacja, wysoka temperatura, sterylizacja, stosowanie chemicznych konserwantów) są zastępowane np. wysokim ciśnieniem hydrostatycznym, pulsującym polem elektrycznym czy promieniowaniem jonizującym³⁷⁴. Przykładami innowacyjnych rozwiązań są również nanokapsulacja i nanoemulgacja prozdrowotnych składników żywności zapewniająca ich trwałość i precyzyjne dostarczenie do organizmu czy zastosowanie nanobiosensorów i nanofiltrów do monitorowania przebiegu procesów technologicznych, jakości i bezpieczeństwa żywności wraz z oceną wpływu na organizm człowieka³⁷⁵. Należy podkreślić, że zaprezentowane kierunki innowacyjnych działań prowadzonych przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego pod wpływem tendencji panujących na rynku żywności z pewnością nie wyczerpują zagadnienia innowacyjnych rozwiązań stosowanych w tej branży.

Reasumując tę część rozważań, należy stwierdzić, że profil branżowy polskich inicjatyw klastrowych jest zróżnicowany³⁷⁶. Inicjatywy te skupione są zarówno wokół działalności wytwórczej, jak i usługowej. Wyraźnym i zauważalnym trendem jest zawiązywanie inicjatyw klastrowych przez podmioty reprezentujące działalność o charakterze innowacyjnym bądź przedstawicieli sektora nauk biologicznych (ang. *life-science*). Warto zauważyć, że trend powyższy nie odnosi się jedynie do Polski, ale jest również obecny na arenie europejskiej. Zainteresowanie działaniami odpowiadającymi charakterowi inicjatyw klastrowych, zarówno w sferze badawczej, jak i praktycznej, można w przypadku Polski uznać, z małymi wyjątkami, za domenę działalności o charakterze przemysłowym³⁷⁷. Niektórzy autorzy uznają, że największą barierą w funkcjonowaniu klastrów i inicjatyw klastrowych w Polsce, co podkreślano wcześniej, jest wciąż niedostateczna współpraca zachodząca pomiędzy przedsiębiorstwami a jednostkami naukowo-badawczymi i innymi podmiotami je wspierającymi³⁷⁸. Ponadto, co należy uznać za negatywny trend, postawa cechująca się niechęcią do współpracy wydaje się odnosić do ogółu działań kooperacyjnych, które mogą zachodzić we wszelkiego typu relacjach rynkowych.

³⁷⁴ A. Bednarek, *Metody utrwalania żywności*, <http://biotechnologia.pl/archiwum/metody-utrwalania-zywnosci,1621> (dostęp: 19.02.2015).

³⁷⁵ Na podstawie: *Żywność i żywienie w XXI wieku – wizja rozwoju polskiego sektora spożywczego*, <http://zywnoscizywienie.spoeczna.pl/> (dostęp: 20.02.2015).

³⁷⁶ Przegląd funkcjonujących inicjatyw klastrowych i klastrów w odniesieniu do Polski, a szczególnie dla województwa podkarpackiego zostanie zaprezentowany w kolejnym rozdziale.

³⁷⁷ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Analiza...*, s. 65–66.

³⁷⁸ K. Kładź, A.M. Kowalski, *Stan rozwoju klastrów w Polsce [w:] Polska – Raport...*

ROZDZIAŁ VII

STAN I DETERMINANTY ROZWOJU INICJATYW KLASTROWYCH W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM W OPINII PRODUCENTÓW ROLNYCH I PRZEDSTAWICIELI FIRM PRZETWÓRCZYCH

7.1. Przegląd funkcjonujących inicjatyw klastrowych

Zanim zostanie przeprowadzona charakterystyka województwa podkarpackiego pod kątem funkcjonujących inicjatyw klastrowych, należy krótko zaprezentować to zagadnienie, odnosząc się do uwarunkowań ogólnokrajowych. Polska ma korzystne warunki do rozwoju innowacyjności i przedsiębiorczości. W ostatnich latach w kraju powstało wiele instytucji okołobiznesowych mających na celu wspieranie przedstawicieli sektora biznesu i nauki w realizacji różnego typu przedsięwzięć biznesowych oraz badawczo-rozwojowych. Do wzrostu gospodarczego Polski przyczyniają się także klastry i inicjatywy klastrowe, których w ostatnim czasie można zaobserwować duży wzrost w skali kraju³⁷⁹.

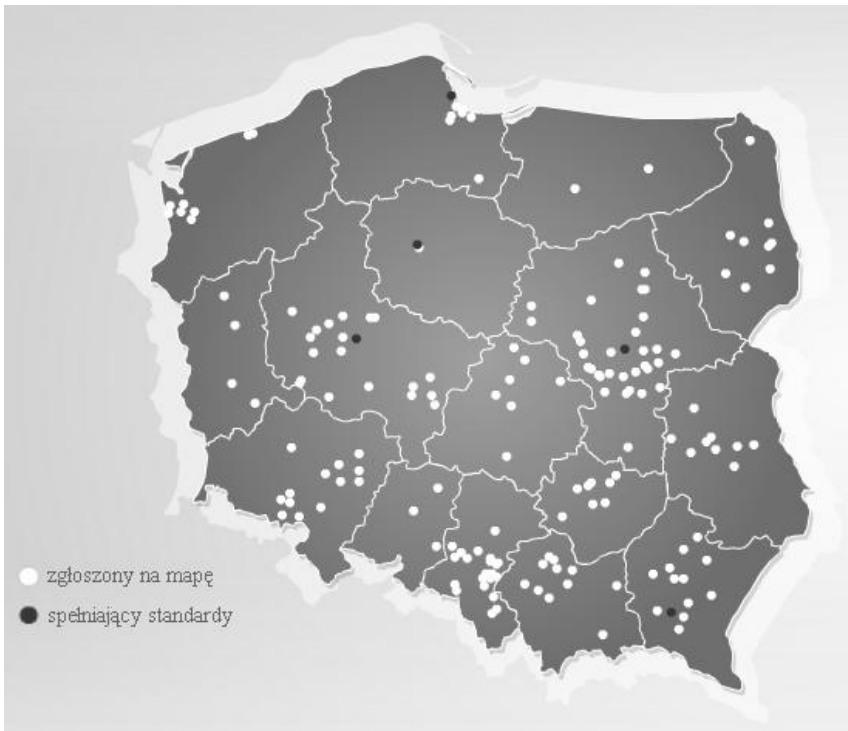
Prezentacji aktualnej liczby klastrów w skali kraju z podziałem na województwa może służyć Mapa Klastrow PARP stanowiąca źródło aktualnych, podstawowych informacji o klastrach pozyskanych bezpośrednio od ich koordynatorów³⁸⁰. To baza informacji o zasięgu oddziaływania klastrów, ich współpracy zagranicznej, posiadanych zasobach infrastrukturalnych oraz informacji o liczbie członków klastra w podziale na kategorie. Mapa zawiera również adresy stron internetowych poszczególnych klastrów w postaci linków. Na koniec IV kwartału 2014 r. na Mapie Klastrow znajdowało się 165 klastrów działających na terenie Polski (rys. 30). Podstawą wpisu klastra do zasobów Mapy było zgłoszenie pochodzące od jego koordynatora³⁸¹. Na podstawie zasobów Mapy można stwierdzić, że:

³⁷⁹ *Klastry w Polsce. Katalog*, wyd. I, PARP, Warszawa 2012, s. 7–8.

³⁸⁰ *Portal Innowacji: Klastry w Polsce*, http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95882.asp (dostęp: 21.02.2015).

³⁸¹ Mapa Klastrow jest bazą otwartą: w przypadku chęci i zainteresowania ze strony koordynatorów to oni sami dobrowolnie dokonują wpisu, wysyłając odpowiednie zgłoszenie.

- najwięcej klastrów (31) zlokalizowanych jest w województwie mazowieckim, najmniej (1 klastr) w województwie kujawsko-pomorskim;
- najwięcej klastrów działa w takich branżach, jak: IT, ICT i media (20); bioenergia, energetyka, odnawialne źródła energii (18); budownictwo, w tym ekologiczne (16); medycyna, usługi medyczne, rehabilitacja (14); przemysł spożywczy (10);
- łączna liczba wszystkich członków klastrów, w podziale na typy podmiotów, to: przedsiębiorcy – 4689; jednostki naukowe – 516; instytucje otoczenia biznesu – 498 oraz inne podmioty – 1057;
- klastry deklarują posiadanie łącznie: centra badawcze – 107; laboratoria – 426; sale konferencyjne – 468; zaplecza szkoleniowe – 509 jednostek;
- deklarowany zasięg oddziaływania klastrów to głównie regionalny – 146 i ponadregionalny – 134; globalny zasięg zadeklarowało 34 koordynatorów klastrów³⁸².



Rys. 30. Mapa Klastrów w Polsce

Źródło: Portal Innowacji: Interaktywna Mapa Klastrów, <http://www.pi.gov.pl/PARP/data/klastry/> (dostęp: 21.02.2015).

³⁸² Portal Innowacji: Klastry...

Warto podkreślić, że umieszczenie klastra na Mapie jest bezpłatne, natomiast za dane publikowane na niej odpowiada koordynator klastra. PARP, jako właściciel Mapy, zastrzega sobie prawo odmowy dokonania wpisu klastra w przypadku podania niepełnych danych lub gdy zgłaszany podmiot nie nosi żadnych cech klastra. Również w przypadku braku cyklicznej aktualizacji informacji o klastrze przez koordynatora wpis klastra może być usunięty³⁸³.

Według Mapy Klastrow w województwie podkarpackim funkcjonuje 13 klastrow (w tym: 12 zgłoszonych na mapę, 1 spełniający standardy). Potwierdzeniem liczebności (choć różnice mogą dotyczyć branży klastrow) są dane Podkarpackiego Urzędu Wojewódzkiego w Rzeszowie, według którego w województwie podkarpackim funkcjonują i są wspierane następujące inicjatywy klastrowe czy załączki klastrow:

- Dolina Lotnicza,
- Podkarpackie Powiązanie Kooperacyjne,
- Wschodni Klaster Informatyczny,
- Małopolsko-Podkarpacki Klaster Czystej Energii,
- Podkarpacki Klaster Energii Odnawialnej,
- Bieszczadzki Transgraniczny Klaster Turystyczny,
- Innowacyjny Klaster Zdrowie i Turystyka „Uzdrowiska Perły Polski Wschodniej”,
- Dolina Ekologicznej Żywności,
- Klaster Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych „POLIGEN”,
- Klaster Spawalniczy „KLASTAL”,
- Podkarpacki Klaster Rolno-Spożywczy,
- Klaster „Kraina Podkarpacie”,
- Klaster „Podkarpackie Smaki”³⁸⁴.

W niektórych opracowaniach czy źródłach listę tę mogą uzupełniać jeszcze takie inicjatywy klastrowe, jak: Klaster Krośnieńskie Szkło, Innowacyjny Klaster Przemysłowy KOM-CAST, Podkarpacka Platforma Chemiczna, Klaster Meblarski, Stowarzyszenie Winiarzy Podkarpacia, Klaster Dolina Strugu, Podkarpacki Klaster Żywności Ekologicznej czy Klaster „Serwatkowa Kraina”³⁸⁵. Warto zaznaczyć, że nie wszystkie powyższe inicjatywy spełniają w pełni definicję klastra, nie wszystkie też funkcjonują zgodnie z teorią klastrow (niektóre mogą mieć charakter – ciągle – dobrych intencji). Należy jednak podkreślić, że Dolina Lot-

³⁸³ Z tych też powodów mogą wynikać rozbieżności między liczbą klastrow na Mapie Klastrow a ich stanem faktycznym (w odniesieniu do poszczególnych województw).

³⁸⁴ *Podkarpacki Urząd Wojewódzki w Rzeszowie*, <https://rzeszow.uw.gov.pl/wojewodztwo-podkarpackie/gospodarka/klastry> (dostęp: 22.02.2015).

³⁸⁵ *Portal Innowacji: Rzeszowska Dolina Klastrow*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=4D480A21FFAF4938B5F31D4871DE4278 (dostęp: 22.02.2015); *Klastry*, <http://www.pl-gem.com/index.php/pl/2013-05-04-22-18-12/81-podkarpackie-pl/168-klastry> (dostęp: 22.02.2015).

nicza to największy klaster w Polsce w pełni spełniający definicję, znakomicie funkcjonujący i ciągle rozwijający się ilościowo i jakościowo, znany i ceniony w Europie i na świecie, wzorzec, którym może pochwalić się województwo podkarpackie i Polska³⁸⁶. Z uwagi na podjętą problematykę opracowania dotyczącą głównie branży spożywczej w dalszej części przedstawiono jedynie krótką charakterystykę inicjatyw klastrowych i klastrów funkcjonujących w sektorze rolno-spożywczym i obejmujących swą działalnością obszar województwa podkarpackiego.

Dolina Ekologicznej Żywności na Lubelszczyźnie to pierwszy w kraju klaster (powstał w 2010 r.) zrzeszający różne podmioty działające na rzecz promowania i rozwoju żywności ekologicznej. Klaster ma charakter otwarty i do jego struktur mogą przystąpić podmioty i organizacje wspierające rozwój rolnictwa ekologicznego oraz produkcję ekologicznej żywności na terenie Polski Wschodniej (z województw: lubelskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego, warmińskomazurskiego oraz podlaskiego). Strategia Doliny Ekologicznej Żywności (DEŻ), jak deklarują jej twórcy, będzie stanowić bazę dla przyszłych projektów wprowadzających w życie idee DEŻ. Udział indywidualnego producenta rolnego w strukturze Doliny ma wzmocnić jego pozycję konkurencyjną na rynku. Docelową strukturą DEŻ jest klaster, czyli sieć współpracujących i jednocześnie konkurujących podmiotów gospodarczych, związanych z określoną branżą, zlokalizowanych w geograficznym sąsiedztwie i wspieranych przez miejscowe władze, zaplecze naukowo-badawcze, instytucje i organizacje społeczne. Jeśli za pojedynczy klaster będzie uznawana grupa producencka w określonym obszarze rolnictwa (przy spełnieniu pewnych warunków), wówczas DEŻ stanie się „klastrem klastrów”. Udział w realizacji projektu będzie polegał głównie na wsparciu intelektualnym i rzeczowo-technicznym poprzez uczestnictwo w konsultacjach społecznych oraz zaangażowanie w prace związane z kreacją Doliny Ekologicznej Żywności³⁸⁷.

Podkarpacki Klaster Rolno-Spożywczy został utworzony w 2011 r., kiedy to deklarację przystąpienia podpisało 20 firm, a wśród sygnatariuszy porozumienia znalazły się spółdzielnie mleczarskie oraz Zakład Mięśny „Smak Górno”³⁸⁸. Większość jednak to firmy i producenci powiązani z leżajskim „Hortino”, które zajmuje się przetwórstwem owoców. Koordynację nad klastrem objęła Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie. Klaster ściśle współpracuje z koordynującym jego działalność Stowarzyszeniem „AGRO-KARPATY” zrzeszającym blisko 50 właścicieli, członków zarządów i rad nadzorczych, ekspertów i specjalistów zaangażowanych w rozwój sektora rolno-spożywczego w regionie.

³⁸⁶ L. Woźniak, S. Dziedzic, *Funkcjonujące klastry na Podkarpaciu* [w:] *Jak stworzyć klaster*. Przewodnik, red. W. Szajna, wyd. II rozsz., Rzeszów 2011, s. 81.

³⁸⁷ *Dolina Ekologicznej Żywności*, <http://www.dolinaeko.pl/> (dostęp: 22.02.2015).

³⁸⁸ *Podkarpacki Klaster Rolno-Spożywczy*, <http://www.pkrs.pl/> (dostęp: 22.02.2015).

Do strategicznych zadań klastra należy „kreowanie rynku produktów spożywczych o wysokiej jakości zdrowotnej i smakowej” oraz stworzenie „identyfikowalnej marki regionalnej produktów”. Celem klastra jest również propagowanie wiedzy i wspieranie działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw branży rolno-spożywczej, w tym gospodarstw rolnych i zakładów przetwórczych oraz firm kooperujących, wdrażanie nowych innowacyjnych metod i technologii w rolnictwie i przetwórstwie artykułów rolnych oraz promowanie i rozwój współpracy przedsiębiorstw z uczelniami i jednostkami badawczo-rozwojowymi³⁸⁹. Od roku 2015 pełna nazwa klastra brzmi: Podkarpacki Klaster Rolno-Spożywczy „AGRO-KARPATY”.

Klaster „Podkarpackie Smaki” utworzony w 2013 r. jest jednym z działań w ramach projektu „Alpejsko-Karpacki Most Współpracy”, zrzeszający m.in. producentów żywności, której produkcja opiera się na dwóch ważnych kryteriach: jakości i tradycji³⁹⁰. Jego działalność koordynuje Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju i Promocji Podkarpacia „Pro Carpathia”, którego celem jest promowanie żywności tradycyjnej, regionalnej i ekologicznej produkowanej na terenie województwa podkarpackiego. Cel ten realizuje się na wiele sposobów, m.in. poprzez upowszechnianie wiedzy o produktach regionalnych, przekonywanie do nich konsumentów, a także kultywowanie lokalnych tradycji i obyczajów. Członkami klastra „Podkarpackie Smaki” mogą zostać przedsiębiorstwa, organizacje badawcze, instytucje otoczenia biznesu, uczelnie publiczne i niepubliczne, instytucje publiczne oraz inne zainteresowane podmioty. Obecnie klaster liczy 36 członków. Działanie tego klastra służy również poprawie wizerunku województwa podkarpackiego – pokazuje go jako region atrakcyjny turystycznie i posiadający własną specyfikę. Warto podkreślić, że w spisie Ministerstwa Rolnictwa figuruje już 180 tradycyjnych podkarpackich potraw i wyrobów (patrz: rys. 31), co daje województwu podkarpackiemu I miejsce, tuż za nim znajdują się województwa: pomorskie (160), małopolskie (139), śląskie (137) i lubelskie (134)³⁹¹. Kształtowanie produktu lokalnego stwarza szansę poprawy sytuacji ekonomicznej w regionie, zapewniając jednocześnie pozytywne efekty środowiskowe i społeczne. Stanowi zatem regionalny sposób na realizację obecnie mocno akcentowanego zrównoważonego rozwoju³⁹².

³⁸⁹ Obecnie klaster zrzesza około 90 podmiotów z Polski Południowo-Wschodniej, w tym gospodarstwa rolne, grupy producenckie, przedsiębiorstwa przemysłu rolno-spożywczego, firmy handlowe i okołobranżowe.

³⁹⁰ *Podkarpackie Smaki*, <http://www.podkarpackiesmaki.pl/> (dostęp: 22.02.2015).

³⁹¹ *Lista produktów tradycyjnych*, <http://www.minrol.gov.pl/Jakosc-zywnosci/Produkty-regionalne-i-tradycyjne/Lista-produktow-tradycyjnych> (dostęp: 22.02.2015).

³⁹² R. Chorób, *Wpływ produktu regionalnego na rozwój innowacyjnych struktur integracyjnych w agrobiznesie* [w:] *Turystyka i rekreacja a przedsiębiorczość*, red. A. Kasprzyk, P. Maciaszczyk, PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2013, s. 107–116.



Rys. 31. Zestawienie produktów tradycyjnych według województw

Źródło: *Lista produktów tradycyjnych*, <http://www.minrol.gov.pl/Jakosc-zywnosci/Produkty-regionalne-i-tradycyjne/Lista-produktow-tradycyjnych> (dostęp: 22.02.2015).

Podkarpacki Klaster Żywności Ekologicznej został powołany pod koniec 2011 r. na mocy porozumienia o współpracy pomiędzy Wyższą Szkołą Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie a 15 podmiotami działającymi na rzecz rozwoju rolnictwa ekologicznego (właściciele gospodarstw i przedsiębiorstw ekologicznych, właściciele sklepów z żywnością ekologiczną i Związek Stowarzyszeń). Od tamtej pory dzięki działaniom promocyjnym zgłaszają się kolejni zainteresowani przystąpieniem do klastra, tym samym liczba jego członków sukcesywnie się powiększa i obecnie klaster liczy 32 podmioty³⁹³. Głównym celem klastra jest rozwój rynku żywności ekologicznej poprzez propagowanie

³⁹³ Na podstawie danych i informacji uzyskanych od instytucji zarządzającej klastrem: Związek Stowarzyszeń – Podkarpacka Izba Rolnictwa Ekologicznego w Świlczy.

działań na rzecz rozwoju gospodarstw ekologicznych i przetwórci ekologicznych, jak też wzrost procentowego udziału żywności ekologicznej w ogólnej produkcji żywności. Istotnym celem klastra jest również promocja żywności ekologicznej na obszarze województwa podkarpackiego, która wiąże się nieodłącznie z promocją regionu, a żywność ekologiczna staje się jego rozpoznawalną wizytówką. Ważnym działaniem klastra jest też reprezentowanie podkarpackich producentów i przetwórców ekologicznych. Opisany klastrowy zrzesza gospodarstwa i przedsiębiorców ekologicznych, którzy oferują szeroki wachlarz produktów: od uprawy zbóż, owoców, warzyw poprzez produkcję mleka, przetworów mlecznych do soków i przetworów owocowo-warzywnych, olejów i miódów. Gwarantuje to możliwość kompleksowego zaspokojenia potrzeb żywieniowych konsumentów. Producenci mają coraz większe możliwości sprzedaży swoich produktów za pośrednictwem specjalistycznych sklepów, sprzedaży bezpośredniej z gospodarstw, na bazarach, targowiskach oraz przez internet. Część członków klastra eksportuje również swoje produkty za granicę, głównie do krajów Europy Zachodniej.

Klaster „Serwatkowa Kraina” powstał w 2012 r. na mocy porozumienia między Lokalną Grupą Działania „Kraina Nafty” z siedzibą w Miejscu Piastowym a takimi podmiotami, jak: „JK” Sp. z o.o., Rodzinne Gospodarstwo Ekologiczne „Figa”, Okręgowa Spółdzielnia Mleczarska Jasienica Rosielna, Pierozek AR Szelc Sp. j., Chyrowa-Ski Sp. z o.o., Piekarnia s.c. Sajdak Wiesława – Sajdak Jerzy, Stowarzyszenie Miłośników Wsi Rogi³⁹⁴. Główne cele klastra koncentrują się wokół zbudowania stałej platformy współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, regionami i instytucjami w zakresie wykorzystania i promowania serwatki oraz jej produktów. Ponadto klastrowy dąży do rozwoju współpracy pomiędzy ośrodkami naukowymi, podmiotami działającymi na rzecz innowacyjności oraz przedsiębiorcami zajmującymi się wykorzystaniem serwatki i dystrybucją produktów z jej zastosowaniem. Wymienione działania służą wypromowaniu regionów Polski południowo-wschodniej (głównie województwa podkarpackiego), podniesieniu wiedzy i świadomości mieszkańców w zakresie szans i możliwości związanych z wykorzystaniem i zastosowaniem serwatki oraz wzrostowi popytu na produkty serwatkowe wśród potencjalnych konsumentów. Istotnym celem jest również zbudowanie wspólnej oferty klastra w zakresie oferowanych produktów i usług, wzrost konkurencyjności i innowacyjności, zwiększenie skali produkcji z wykorzystaniem serwatki, wzrost liczby miejsc pracy oraz poprawa dostępu członków klastra do kompleksowej informacji i wiedzy w zakresie produkcji, przetwórstwa i marketingu produktów z zastosowaniem serwatki.

³⁹⁴ *Kraina Nafty: Lokalna Grupa Działania*, <http://kraina-nafty.home.pl/novakraina/kraina/index.php/klaster-qserwatkowa-krainaq-informacje-ogolne> (dostęp: 19.05.2015).

7.2. Czynniki kształtujące rozwój powiązań integracyjnych w opinii producentów rolnych

Z praktycznego punktu widzenia stan zaawansowania i rozwój więzi integracyjnych, w tym powiązań o charakterze innowacyjnym, determinują dwie zasadnicze grupy czynników, tj. możliwości oraz skłonność podmiotów sfery rolnożywnościowej do prowadzenia działalności w układzie pionowych i poziomych powiązań oraz struktur klastrowych. Oprócz ograniczeń związanych ze sferą realną oddziaływanie tych czynników uzależnione jest od rozwiązań przyjętych w sferze regulacyjnej, a mianowicie stanowionych norm prawnych, stosunków własnościowych, realizowanej polityki gospodarczej itd. Rozwiązania te określają warunki wymiany na rynku krajowym i zagranicznym, kształtują swobodę wyboru form integracji, a także dobór odpowiednich partnerów transakcji handlowych oraz sposobów i technik gospodarowania. Niekiedy czynniki te mogą wręcz wymuszać różnorodne formy integracji. Do uczestnictwa w układzie zintegrowanym zachęcają liczne oczekiwane korzyści, np.: gwarancja zbytu surowców rolnych, która jednocześnie dla przetwórstwa stanowi pewność zaopatrzenia w surowce do produkcji, wzrost konkurencyjności na rynku czy możliwości bardziej efektywnej organizacji działalności gospodarczej.

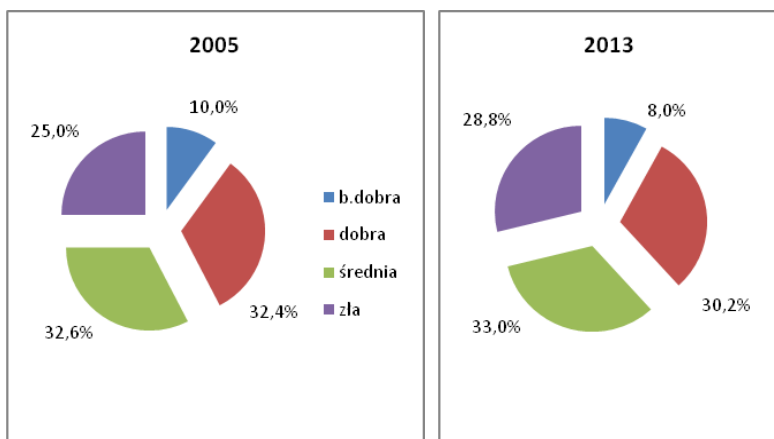
Możliwości nawiązania trwałych więzi między producentami rolnymi a przemysłem spożywczym i/lub strukturami klastrowymi zdeterminowane są kondycją ekonomiczną oraz sytuacją na lokalnych rynkach zbytu. W poniższych badaniach sytuację na lokalnych rynkach zbytu oceniono na podstawie opinii na temat: funkcjonowania punktów skupu, identyfikacji konkurencji w skupie surowców rolnych, obsługi prowadzonej przez zakłady przetwórcze oraz ilości i długości zawieranych umów kontraktacyjnych. Szczególną uwagę, ze względu na podjętą problematykę, poświęcono opinii producentów rolnych w kwestii znajomości pojęcia i zasad klasteringu, świadomości korzyści i ograniczeń rozwoju oraz skłonności do uczestnictwa w funkcjonujących strukturach klastrowych bądź zainicjowania nowych struktur.

Jak wykazano wcześniej, na obszarze województwa podkarpackiego dominują gospodarstwa o niewielkiej powierzchni użytków rolnych (średnia powierzchnia UR gospodarstwa to 4,4 ha). Gospodarstwa rolne produkujące na małą skalę zróżnicowane surowce, niekiedy o niskiej jakości nie mogą być wiarygodnymi partnerami podmiotów przemysłu spożywczego. Potencjał ekonomiczny gospodarstw rolnych analizowanego obszaru mierzony zdolnością do powiększania majątku i utrzymania się na coraz bardziej wymagającym rynku nie jest imponujący. Jednakże, jak wynika z odpowiedzi na pytanie o kondycję ekonomiczną własnego gospodarstwa, większość ankietowanych w 2005 r. producentów rolnych (58,4%) uważała, że posiada gospodarstwa w średniej kondy-

cji, a 32,2% twierdziło nawet, że ich gospodarstwa są w bardzo dobrej i dobrej kondycji ekonomicznej. Stosunkowo niski jest odsetek gospodarstw (9,4%), które w opinii samych właścicieli są w złej bądź bardzo złej kondycji. Dla porównania w 2013 r. udział gospodarstw według postrzeganej kondycji ekonomicznej prezentował się następująco: 31,4% – bardzo dobra i dobra, 58,6% – średnia, 10% – zła i bardzo zła. Analizując te dwa okresy, należy zauważyć, iż udział gospodarstw o bardzo dobrej i dobrej kondycji zmniejszył się na rzecz gospodarstw o średniej oraz złej i bardzo złej kondycji ekonomicznej. Warto podkreślić, że są to oceny subiektywne i nie zawsze muszą się one przekładać na możliwości finansowe i produkcyjne każdego gospodarstwa rolnego z osobna. Ponadto analizie poddano wyłącznie gospodarstwa prowadzące produkcję towarową, a więc wyrażane opinie nie są reprezentatywne dla całego województwa.

Ważnym elementem integracji rolnictwa z otoczeniem jest skup, m.in. ze względu na jego na ogół zinstytucjonalizowany charakter. Stosunkowo duża część produkcji trafia do dalszego przetworzenia poprzez ten rodzaj działalności gospodarczej, prowadzonej zarówno przez duże zakłady przetwórcze, jak i przez małe firmy ze sfery agrobiznesu stanowiące otoczenie dla rolnictwa indywidualnego i pełniące często rolę lokalnego integratora w kontaktach rolnika-producenta ze sferą przetwórstwa i obrotu. Szczegółowe dane dotyczące zagospodarowania produktów rolniczych przez ankietowanych producentów rolnych zostały zestawione w podrozdziale 5.1 niniejszego opracowania. Oceniając dotychczasowe formy skupu – sprzedaży produktów rolnych, połowa ankietowanych rolników (w 2013 r.) wyraziła pogląd, że spełniają one całkowicie ich oczekiwania (50,8% w 2005). Druga część rolników była odmiennego zdania, wskazując na konieczne zmiany w tym zakresie, takie jak: odbiór surowca bezpośrednio z gospodarstwa, rozbudowa struktury punktów skupu, stosowanie kontraktacji czy długoletnich umów gwarantujących ceny i terminowy odbiór surowca, tworzenie giełd czy klastrów rolno-spożywczych. Odpowiadając na pytanie dotyczące występowania konkurencji w skupie produktów rolnych na badanym terenie, 43,4% ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. (44,2% w 2005) potwierdziło możliwość sprzedaży zwłaszcza takich produktów, jak: owoce, warzywa, mleko, żywiec wołowy, wieprzowy oraz zboża.

Wyrażając opinię na temat dotychczasowej obsługi prowadzonej przez zakłady przetwórcze (mleczarnie, zakłady mięsne, przetwórnice owocowo-warzywne, cukrownie, młyny zbożowe itp.), 8,0% ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. oceniło jej poziom jako bardzo dobry, 30,2% jako dobry, 33,0% jako średni i 28,8% jako zły. Przeprowadzając tę samą ocenę w 2005 r., 10,0% ankietowanych producentów rolnych wyraziło pogląd, że obsługa ta prowadzona jest na bardzo dobrym poziomie; 32,4% rolników twierdziło, że jest ona dobra; 32,6% – średnia, a 25,0% oceniło poziom prowadzonej obsługi jako zły (rys. 32).



Rys. 32. Ocena obsługi prowadzonej przez zakłady przetwórcze w opinii ankietowanych producentów rolnych w 2005 i 2013 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Porównując powyższe oceny, należy zauważyć, iż w opinii samych zainteresowanych – producentów rolnych poziom szeroko pojętej obsługi prowadzonej przez lokalne zakłady przetwórcze ulega stopniowo pogorszeniu – spadek notowań bardzo dobrych i dobrych średnio o ok. 2,1 pkt proc. Powodem tego stanu może być aktualna sytuacja na rynku charakteryzująca się nadwyżką podaży surowców rolnych, co świadczy o niezadowoleniu rolników z prowadzonej polityki i działalności firm przetwórczych oraz zniechęca do współpracy z tymi podmiotami.

Dotychczasowe doświadczenia dotyczące różnorodnych form powiązań integracyjnych dowodzą, co wykazano, iż większość producentów rolnych skłania się do rezygnacji z samodzielności organizacyjnej, zachowując odrębność ekonomiczną i prawną w związkach integracyjnych. Dlatego też najbardziej powszechną formą, w tym również w województwie podkarpackim, jest kontrakcja.

Spośród ankietowanych producentów rolnych 31,4% dokonywało w 2013 r. sprzedaży swoich produktów rolnych na podstawie co najmniej jednej umowy kontraktacyjnej zawartej z zakładem przetwórczym, natomiast w 2005 r. 28,6% rolników miało zawartą umowę kontraktacyjną na sprzedaż surowców rolnych z co najmniej jedną firmą przetwórczą. Wyższy odsetek rolników posiadających kontrakt w 2013 r. świadczy o wzroście zainteresowania tą formą skupu gwarantującą zbyć produktów po określonej w umowie cenie. Większość z powyższych umów kontraktacyjnych była zawierana na jeden roku, ale częste były też umowy 2-letnie lub 5-letnie, co sprzyja rozwojowi tej formy integracji w dłuższej perspektywie. Przesłanką procesów integracyjnych w długim okresie są bowiem zwiększone korzyści z wymiany rynkowej spowodowane silniejszą pozycją

układu zintegrowanego na rynku, możliwością podziału i ograniczenia ryzyka technologicznego i ekonomicznego.

Zagadnienie dotyczące skłonności podmiotów sfery rolno-żywnościowej do prowadzenia działalności w układzie zintegrowanym wskazuje na wartości, poprzez które oceniany jest stan zaawansowania powiązań integracyjnych między producentami rolnymi a przemysłem spożywczym. Wydaje się, że szczególnym wyrazem omawianej skłonności są działania zmierzające do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie działalności zespołowej), dotrzymywanie przez obie strony warunków umowy (np. kontraktacyjnej), członkostwo w organizacjach rolników, przynależność do grup producenckich, świadczenia na rzecz grup producenckich i ocena ich funkcjonowania oraz wskazywanie na celowość i zasadność tworzenia tego typu organizacji.

Nawiązując do omawianej wcześniej oceny kondycji ekonomicznej gospodarstw, ankietowani rolnicy udzielili odpowiedzi na pytanie, czy są w ich gospodarstwach rolnych prowadzone działania zmierzające do polepszenia ich funkcjonowania (np. w formie działalności zespołowej). Tylko 10,2% w 2013 r. i 11,2% w 2005 r. potwierdziło takie zamierzenia, wskazując m.in. na takie działania, jak: użyczanie maszyn i narzędzi rolniczych innym rolnikom, szeroko pojęta współpraca z innymi producentami rolnymi, tworzenie organizacji hodowców, inicjowanie i uczestnictwo w kursach oraz szkoleniach. W uzasadnieniu powyższych przedsięwzięć wskazywano na takie ich efekty, jak: efektywniejsze wykorzystanie maszyn rolniczych, poprawa jakości i wydajności pracy, niższe koszty, wzrost skali produkcji i jej opłacalność. Jednak zdecydowana większość rolników nie zamierzała prowadzić jakichkolwiek działań zmierzających do poprawy funkcjonowania gospodarstwa, tłumacząc to m.in. brakiem środków finansowych, zbyt małą opłacalnością, brakiem zainteresowania czy zgody ze strony sąsiadów oraz brakiem motywacji i perspektyw rozwojowych.

Wskazując na dotrzymywanie warunków umowy przez zakłady przetwórcze, producenci rolni zwracali uwagę na czas zapłaty za dostarczony surowiec – dla 42,2% w 2013 r. (43,6% w 2005 r.) należność była wypłacana w dniu skupu surowca, a dla 57,6% w 2013 r. (56,2% w 2005 r.) płatność za dostarczone produkty następowała w czasie określonym w umowie kontraktacyjnej. Udzielając odpowiedzi na pytanie, czy odbiorca dotrzymał terminu zapłaty, aż 29,8% rolników w 2013 r. odpowiedziało, że nie został on dotrzymany (27,4% w 2005 r.), a dla 7,2% producentów rolnych w 2013 r. odbiorca nie wywiązał się z innych zobowiązań wobec rolników (5,8% w 2005 r.), wśród których wymieniano: odbiór tylko części dostawy lub opóźnienie jej odbioru, brak gwarantowanej ceny. Niepokojący jest obserwowany wzrost odsetka rolników, wobec których nie dotrzymano warunków wynikających z umów kontraktacyjnych – z pewnością

takie traktowanie nie zachęci ich w przyszłości do podejmowania podobnych wyzwań, co sprawi, jeśli nie podejmie się odpowiednich kroków naprawczych w tym kierunku, że i tak słabo rozwinięte powiązania integracyjne na tym terenie będą w miarę upływu czasu niestety coraz słabsze i rzadsze.

Znaczącą rolę w integrowaniu się producentów rolnych na obszarach wiejskich mogą odgrywać różne organizacje rolników, do których przynależność jest dobrowolna. Na podstawie przeprowadzonych badań okazało się, że największy odsetek rolników (średnio 52,3%) dostrzegał na swoim terenie takie organizacje, jak: Gminne Spółdzielnie „SCH” oraz Koła Gospodyń Wiejskich. Nieco mniejszy odsetek rolników (średnio 40,2%) zauważał działalność bądź bezpośrednio korzystał z usług Spółdzielni Kółek Rolniczych (SKR). Najmniej dostrzegane, a zatem mniej powszechne, były niestety grupy (zespoły) producenckie oraz inne organizacje, wśród których wymieniano: Ochotniczą Straż Pożarną, Ludowy Związek Sportowy, Bank Spółdzielczy, struktury klastrowe. Nieznaczny wzrost liczby oraz aktywności odnotowano w przypadku takich organizacji, jak: grupy producenckie, Koła Gospodyń Wiejskich. Zmiany te są zapewne odzwierciedleniem tendencji i przeobrażeń, jakie zaszły w tym czasie na obszarach wiejskich w konfrontacji z regułami gospodarki rynkowej.

Oprócz istnienia wymienionych organizacji na badanym obszarze ważna dla rozwoju więzi integracyjnych jest przynależność do przynajmniej jednej z nich. Odpowiadając na pytanie dotyczące przynależności do którejś z tych form organizacji, zaledwie 16,4% ankietowanych rolników potwierdziło ten fakt w 2013 r. (w 2005 r. twierdząco odpowiedziało 14% rolników). Wystąpiła zatem niewielka tendencja wzrostowa, a zatem obecnie można zauważyć większe zainteresowanie producentów rolnych tego typu organizacjami.

Jedną z form organizacji rolników w układzie horyzontalnym są grupy (zespoły) producenckie, do których przynależność w 2013 r. deklarowało tylko 4,8% ankietowanych producentów rolnych (6,6% w 2005 r.). Średnio do takiej grupy w 2013 r. należały 193 osoby (185 osób w 2005 r.), a dostarczanym wraz z grupą producencką surowcem były zazwyczaj: mleko, owoce, warzywa, chmiel, buraki cukrowe i rzepak.

Dla prawidłowego funkcjonowania zespołów producenckich istotna jest współpraca pionowa tych grup z odbiorcami produktów rolnych, takimi jak przetwórnice czy punkty skupu. Warto zauważyć, że partnerem-odbiorcą tych produktów mogą być też organizacje klastrowe, z którymi grupy producenckie mogą nawiązać efektywną współpracę. Ważne stają się tu świadczenia na rzecz „swoich” grup producenckich w postaci zapewnienia materiału wyjściowego, środków ochrony roślin, pomocy weterynaryjnej, formy kredytowania oraz środków produkcji. Analizując dane empiryczne, należy stwierdzić, że w 2013 r. odbiorcy produktów rolnych zapewniali: w 15,6% materiał wyjściowy (12,8% w 2005 r.), w 11,2% środki ochrony roślin (9,6% w 2005 r.), w 7,2% pomoc

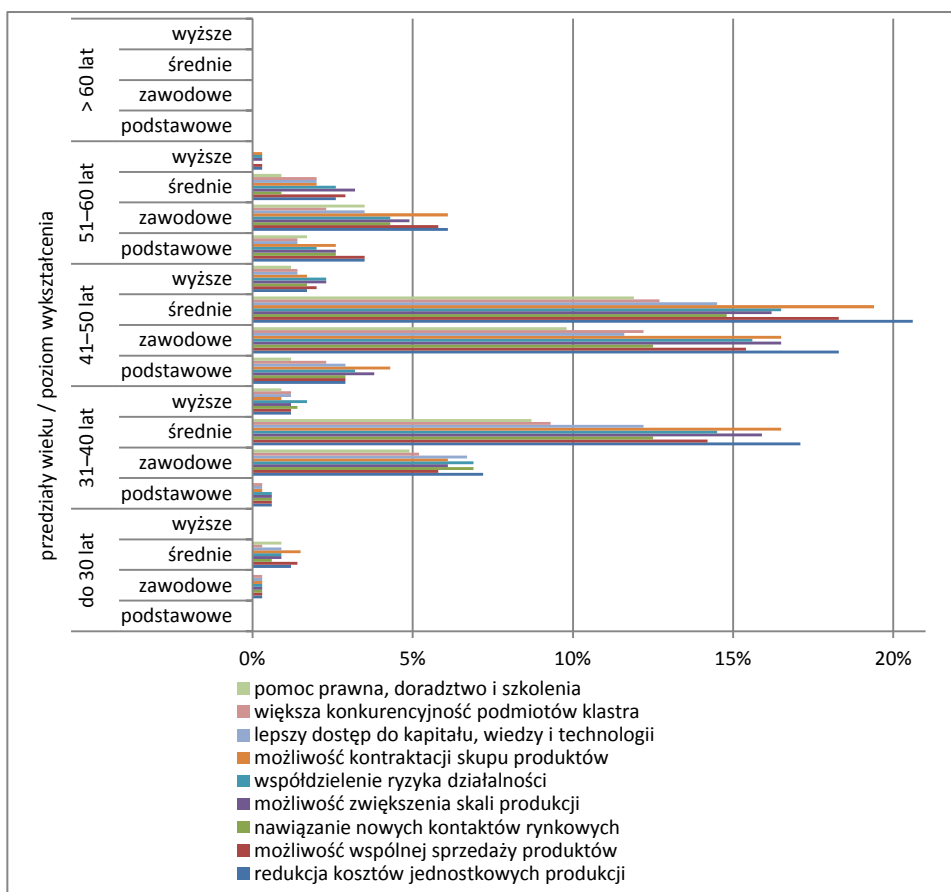
weterynaryjną (5,6% w 2005 r.), w 13,2% formy kredytowania (14,2% w 2005 r.), w 9,2% środki produkcji (10,4% w 2005 r.). Porównując oba okresy, należy zauważyć niewielkie zmiany, co może świadczyć o stabilnej polityce prowadzonej przez lokalne zakłady przetwórcze w stosunku do współpracujących z nimi grup producenckich, co z jednej strony może wskazywać na jasne dla rolników i niezmiennie zasady, z drugiej – na potrzebę współpracy w szerszym zakresie.

Oceniając funkcjonowanie grup producenckich działających w otoczeniu, 5,6% ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. potwierdziło, że prosperują one bardzo dobrze lub dobrze, 5,8% oceniło ich działalność na średnim poziomie, a 3% – źle lub bardzo źle (w 2005 r. odpowiednio: 6,4%, 5%, 3%). Zdecydowana większość wskazywała na brak w najbliższym otoczeniu jakichkolwiek grup producenckich, podobnie jak struktur klastrowych, a te które funkcjonowały, nie były przez rolników pozytywnie oceniane, co z pewnością wywiera negatywny wpływ na skłonność do przyłączenia się do jednej z nich. Warto zaznaczyć, że w 2013 r. 29,6% producentów rolnych (28,6% w 2005 r.) uważało za właściwe i celowe tworzenie takich związków, argumentując tę potrzebę wzrostem konkurencyjności na rynku, większą efektywnością grupy, lepszą możliwością zbytu surowców i negocjacji cen, niższymi kosztami produkcji. Wręcz odmiennego zdania w 2013 r. było 70,4% ankietowanych rolników (71,4% w 2005 r.), uzasadniając brak celowości tworzenia takich grup zbyt dużym rozdrobnieniem gospodarstw rolnych i uzyskiwanymi w ten sposób niskimi cenami zbytu produktów rolnych. Jednakże – jak słusznie pisze J. Wilkin³⁹⁵ – im bardziej rozdrobnieni i rozproszeni są producenci rolni, tym bardziej rozwinięte powinny być różne formy współdziałania między nimi na rzecz wzmocnienia pozycji na rynku.

Istotnym zagadnieniem związanym ze skłonnością do uczestnictwa producentów rolnych w strukturach integracyjnych jest znajomość samego pojęcia klasteringu. Wśród ankietowanych rolników aż 69,0% deklaruje, że zna pojęcie, koncepcję i główne zasady funkcjonowania struktur klastrowych. Takiego zdania byli głównie producenci rolni w wieku 31–50 lat mający wykształcenie średnie bądź zawodowe (74,2%). Blisko połowa z ogółu ankietowanych (45,2%) potrafi wskazać przykłady takich struktur działających w regionie lub w kraju. Niezwykle ważną kwestią są korzyści płynące z funkcjonowania klastrów, które zachęcają potencjalnych uczestników do wejścia w ich struktury. Lista korzyści, na które wskazywali w 2013 r. ankietowani producenci rolni (z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu) w zestawieniu z poziomem wykształcenia oraz wiekiem respondentów, uwzględniając przyjętą skalę ważności, została zaprezentowana na rys. 33.

³⁹⁵ J. Wilkin, *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską* [w:] *Wies i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, IERiGŻ, IRWiR PAN, SGH, Warszawa 2002, s. 209.

Wśród głównych walorów (rys. 33), które zachęcają producentów rolnych do wejścia w struktury klastrowe, znalazły się przede wszystkim: redukcja kosztów jednostkowych produkcji, możliwość kontraktacji skupu produktów, możliwość wzrostu skali produkcji i wspólnej sprzedaży produktów oraz współdzielenie ryzyka działalności. Takiego zdania byli w większości rolnicy z wykształceniem średnim lub zawodowym, w wieku od 31 do 50 lat. Nieco mniej istotne okazały się: nawiązanie nowych kontaktów rynkowych, lepszy dostęp do kapitału, wiedzy i technologii, wyższa konkurencyjność podmiotów klastra oraz pomoc prawna, doradztwo i oferta szkoleń specjalistycznych.

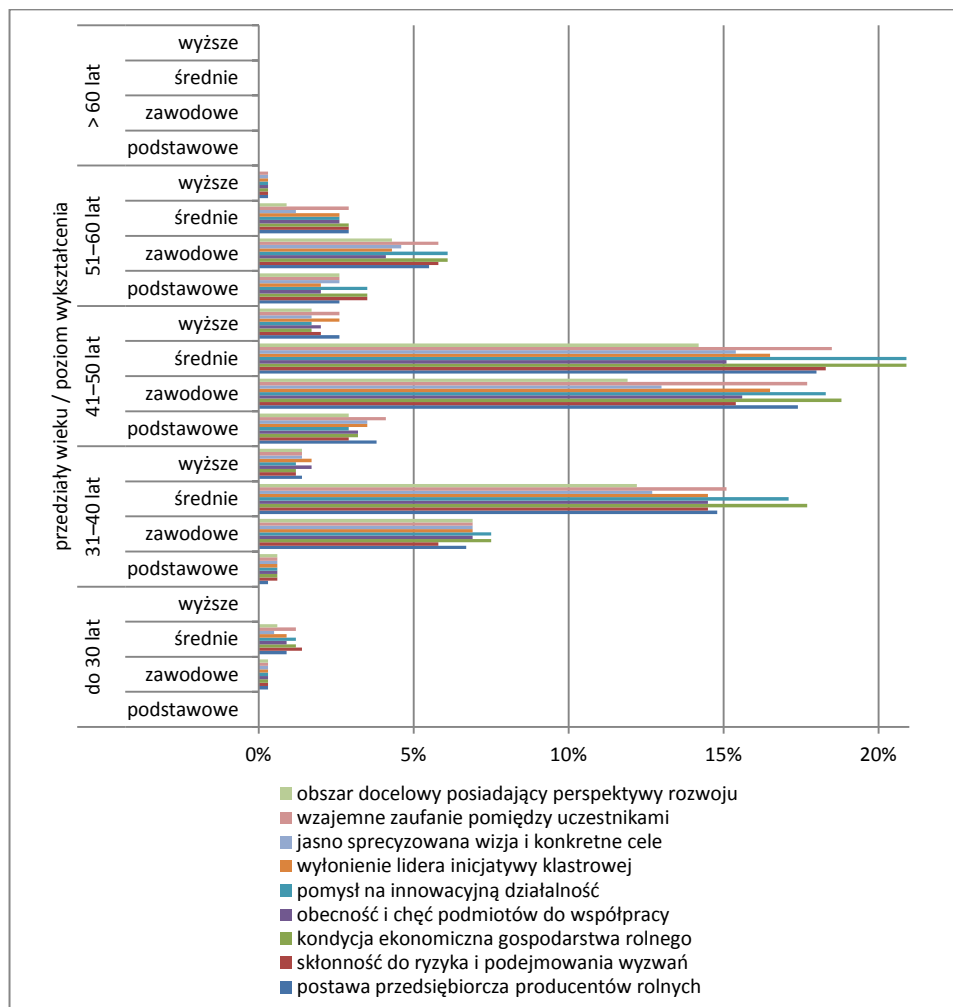


Rys. 33. Korzyści płynące z funkcjonowania klastrów zachęcające do wejścia w strukturę klastrową w opinii producentów rolnych w 2013 r. według wieku i poziomu wykształcenia (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 9 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W następnym kolejności poproszono producentów rolnych o wyrażenie opinii na temat czynników wpływających ich zdaniem na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrowych. Rozkład odpowiedzi na to pytanie (respondentów z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu) w zestawieniu z poziomem wykształcenia oraz wiekiem ankietowanych, uwzględniając przyjętą skalę ważności, został przedstawiony na rys. 34.

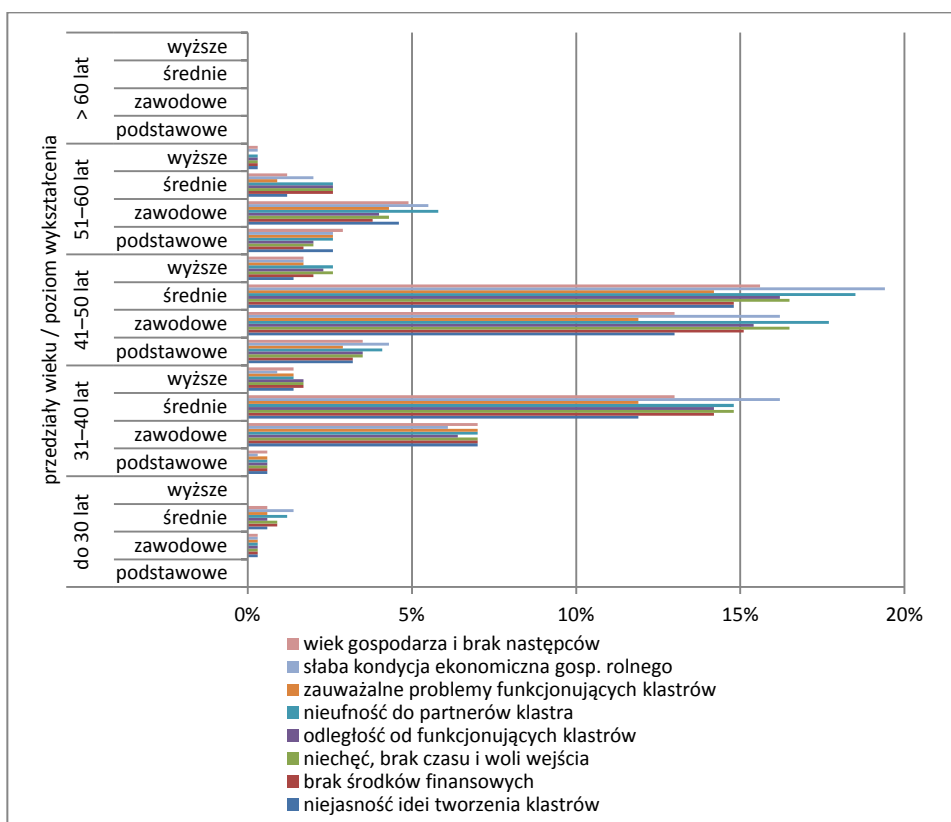


Rys. 34. Czynniki wpływające na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrowych w opinii producentów rolnych w 2013 r. według wieku i poziomu wykształcenia (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 9 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na podstawie analizy zaprezentowanych na rys. 34 danych należy stwierdzić, że głównymi czynnikami determinującymi inicjowanie i rozwój inicjatyw klastrowych w opinii producentów rolnych są: kondycja ekonomiczna gospodarstwa rolnego, pomysł na innowacyjną działalność, wzajemne zaufanie między uczestnikami oraz postawa przedsiębiorcza producentów rolnych. Ta grupa czynników szczególnie mocno była akcentowana i wskazywana przez osoby ankietowane – większość z nich stanowili rolnicy z wykształceniem średnim bądź zawodowym, w wieku od 31 do 50 lat. Nieco mniejszy odsetek producentów rolnych wskazał na takie czynniki, jak: skłonność do ryzyka i podejmowania wyzwań, wyłonienie lidera inicjatywy klastrowej, obecność i chęć podmiotów do współpracy, jasno sprecyzowana wizja i skonkretyzowane cele oraz obszar docelowy mający perspektywy rozwoju.



Rys. 35. Ograniczenia i bariery tworzenia oraz wejścia do inicjatyw klastrowych w opinii producentów rolnych w 2013 r. według wieku i poziomu wykształcenia (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 8 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Równie istotne dla zainicjowania i ekspansji struktur klastrowych są ograniczenia i bariery rozwoju tego typu innowacyjnych powiązań. Podobnej treści pytanie skierowano do producentów rolnych. Rozkład odpowiedzi na to pytanie (respondentów z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu) w zestawieniu z poziomem wykształcenia oraz wiekiem ankietowanych, uwzględniając przyjętą skalę ważności, został przedstawiony na rys. 35.

Z analizy danych przedstawionych na rys. 35 wynika, że główne ograniczenia i bariery wejścia do struktur klastrowych, na które wskazywali ankietowani producenci rolni, to: nieufność do partnerów klastra, słaba kondycja ekonomiczna gospodarstwa rolnego, niechęć, brak czasu i woli wejścia oraz odległość od funkcjonujących klastrów. Takiego zdania byli głównie rolnicy w wieku od 31 do 50 lat, z wykształceniem średnim lub zawodowym. Za mniej istotne ograniczenia i bariery kreowania inicjatyw klastrowych respondenci uznali: brak środków finansowych, wiek gospodarza i brak następców, niejasność idei tworzenia klastra oraz zauważalne problemy funkcjonujących klastrów. Na szczególną uwagę, w porównaniu do danych zaprezentowanych na rys. 34, zasługują dwa czynniki: kondycja gospodarstwa rolnego oraz poziom / brak zaufania wśród partnerów, które z jednej strony mogą stymulować nawiązanie i rozwój inicjatywy klastrowej, z drugiej – znacznie te procesy ograniczać.

Odległość punktów skupu od gospodarstwa rolnego	Główni odbiorcy produktów rolnych	Identyfikacja konkurencji w skupie surowców rolnych	Poziom i zakres funkcjonowania punktów skupu
Postawa przedsiębiorcza producentów rolnych	Kondycja ekonomiczna gospodarstwa rolnego	Wzajemne zaufanie pomiędzy uczestnikami	Obszar docelowy posiadający perspektywy rozwoju
Skłonność do ryzyka i podejmowania wyzwań przez rolników	Rozwój powiązań integracyjnych oraz inicjatyw o charakterze innowacyjnym		Prowadzona działalność zespołowa producentów rolnych
Pomysł na innowacyjną działalność	Wyłonienie lidera inicjatywy klastrowej	Jasno sprecyzowana wizja i konkretne cele	Członkostwo rolników w różnych organizacjach
Sposób dostawy surowców rolnych do przetwórstwa	Możliwości lokalnego przetwarzania surowców rolnych	Kontraktacja surowców i produktów rolnych	Poziom i zakres obsługi prowadzonej przez przetwórnice

Rys. 36. Determinanty rozwoju powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym w opinii producentów rolnych

Źródło: opracowanie własne.

Badając opinie producentów rolnych (respondentów z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu) dotyczące innowacyjnych procesów integracyjnych, zapytano ich również, czy na podstawie wcześniej wyrażonych poglądów

byliby skłonni przystąpić do takiej struktury lub utworzyć lokalną inicjatywę klastrową. Na tak postawione pytanie twierdząco odpowiedziało 43,4% ankietowanych, wśród których większość stanowili rolnicy w wieku 31–50 lat legitymujący się wykształceniem średnim bądź zawodowym (84,3%). Innego zdania było 56,6% rolników, którzy nie wyrazili chęci uczestnictwa lub nie podjęliby się zainicjowania utworzenia takiej struktury.

Podsumowując tę część rozważań uwzględniającą opinie producentów rolnych na temat determinant ekspansji innowacyjnych powiązań integracyjnych, zebrano czynniki, które w sposób bezpośredni lub pośredni wpływają na rozwój struktur integracyjnych oraz inicjatyw o charakterze innowacyjnym. Wyznaczniki te przedstawiono na rys. 36 w postaci „zestawu czynników” oddziałujących na wymienione procesy integracyjne.

7.3. Determinanty i możliwości rozwoju struktur integracyjnych według opinii przedstawicieli firm przetwórczych

W tej części rozdziału uwagę skupiono głównie na determinantach i możliwościach rozwoju procesów integracyjnych, w tym struktur klastrowych, na jakie wskazywali przedstawiciele jednostek przetwórczych. W przypadku podmiotów przetwórstwa spożywczego uczestnictwo w układzie zintegrowanym wymusza niekiedy podejmowanie przez zrzeszone w nim przedsiębiorstwa wielu zdecydowanych i konkretnych działań. Na podobieństwo gospodarstwa rolnego jednostka integrująca zmierza do osiągnięcia własnych celów, które w tym przypadku mają także charakter wspólny. Do nadrzędnych celów należy zaliczyć: poprawę rentowności (wynikającą z renty integracyjnej), obniżenie kosztów gospodarowania surowcami, podział ryzyka, osiąganie wysokiej jakości surowców wymaganej przez technologię przetwórstwa, wzrost konkurencyjności i udziału w rynku przez odpowiednie dostosowanie produkcji do preferencji konsumentów.

Warunki rynkowe oddziałujące istotnie nie tylko na zakłady przemysłu spożywczego wymuszają zmianę asortymentu produkcji, jak też konkurowanie z innymi jednostkami o odbiorcę produktów finalnych. Na pytanie, czy w ostatnich dwóch latach sytuacja rynkowa wymusiła zmiany w produkcji ankietowanych w 2014 r. przedsiębiorstw, aż 2/3 firm potwierdziło takie zachowanie. Zmiany w asortymencie produkcji w ciągu ostatnich dwóch lat (zmniejszenie lub zwiększenie) dla większości firm kształtowały się na poziomie ok. 25%. Budowa właściwych z punktu widzenia efektywności i skuteczności kanałów dystrybucji determinuje warunki ekonomiczno-finansowe przetwórcy. Równocześnie coraz większego znaczenia nabiera w walce konkurencyjnej wysoka

jakość przetworów. Sprzyja to ścisłej współpracy przedsiębiorstw z producentami rolnymi lub też tworzeniu własnych jednostek zajmujących się produkcją surowców. Z procesem tym należy wiązać nadzieje na uruchomienie mechanizmów przemian w rozdrobnionym rolnictwie.

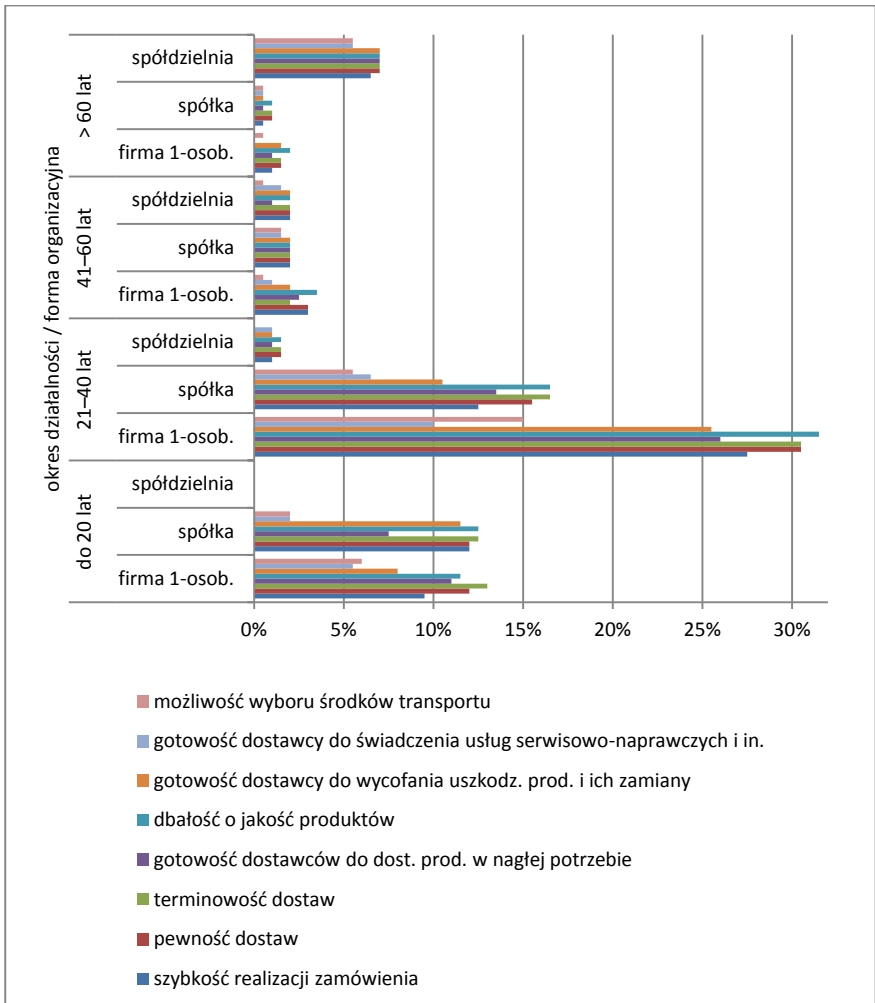
Przeprowadzone badania empiryczne na obszarze województwa podkarpackiego pozwoliły określić udział poszczególnych dostawców w zaopatrzeniu analizowanych przedsiębiorstw, którego wielkość i jakość może być przesłanką rozwoju powiązań integracyjnych w województwie. Największy udział w zaopatrzeniu analizowanych przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego mieli rolnicy indywidualni – 67%, następnie punkty skupu – 13% oraz inne formy zaopatrzenia – 11%, wśród których przedstawiciele firm wymieniali: dostawców hurtowych, zakłady uboju, spółdzielnie, własne gospodarstwo (tzw. samozaopatrzenie) oraz innych pośredników. Udział grup producenckich jako dostawców kształtował się na poziomie 6%, giełd towarowych – 1%, z wykorzystaniem systemu kontraktacji – ok. 1%. Na brak grup producentów w bezpośrednim otoczeniu wskazywało 21,5% przedsiębiorstw, a jeśli takie istniały, to zaledwie 18,5% firm przetwórczych współpracowało z takimi grupami. Ponadto co piąta firma potwierdziła funkcjonowanie we własnych strukturach wyodrębnionego działu współpracy z grupami dostawców. Świadczy to o niskim stopniu zaawansowania procesu organizowania się producentów rolnych, co, jak można przypuszczać, nie wpływa korzystnie na integrację pionową tych grup z zakładami przetwórczymi.

W roku 2014 współpracę z grupami producentów prowadziło: 4% firm przetwórczych, które współdziałały z sześcioma grupami, 8,5% z dwiema grupami, a 5% tylko z jedną grupą. Średnia liczebność grupy wynosiła 17 osób. Wśród zalet wynikających ze współpracy z grupami producenckimi wymieniano: systematyczną dostawę dużych partii odpowiedniej jakości surowca, możliwość negocjacji ceny, solidność dostawców, patriotyzm oraz preferowanie lokalnych grup producenckich.

Ważnym aspektem w budowaniu powiązań integracyjnych jest oferowana przez przedsiębiorstwa forma pomocy skierowana w stronę swoich dostawców. Największy odsetek ankietowanych firm zapewniał swoim dostawcom różne formy kredytowania – 19%, w następnej kolejności: środki produkcji – 14%, materiał wyjściowy – 13,5%, pomoc weterynaryjną – 12,5% oraz środki ochrony roślin – 6,5%. Wśród innych form pomocy świadczonych na rzecz dostawców przedstawiciele firm wymieniali najczęściej: udostępnianie urządzeń chłodniczych i środków czystości, zapewnienie odbioru całości produkcji, szkolenia i doradztwo specjalistyczne oraz bezpłatne badania jakości surowca.

Wskazując na znaczenie poziomu i jakości usług dostawczych, 91% ogółu firm w 2014 r. wyraziło pogląd, że najważniejsza dla nich była jakość produk-

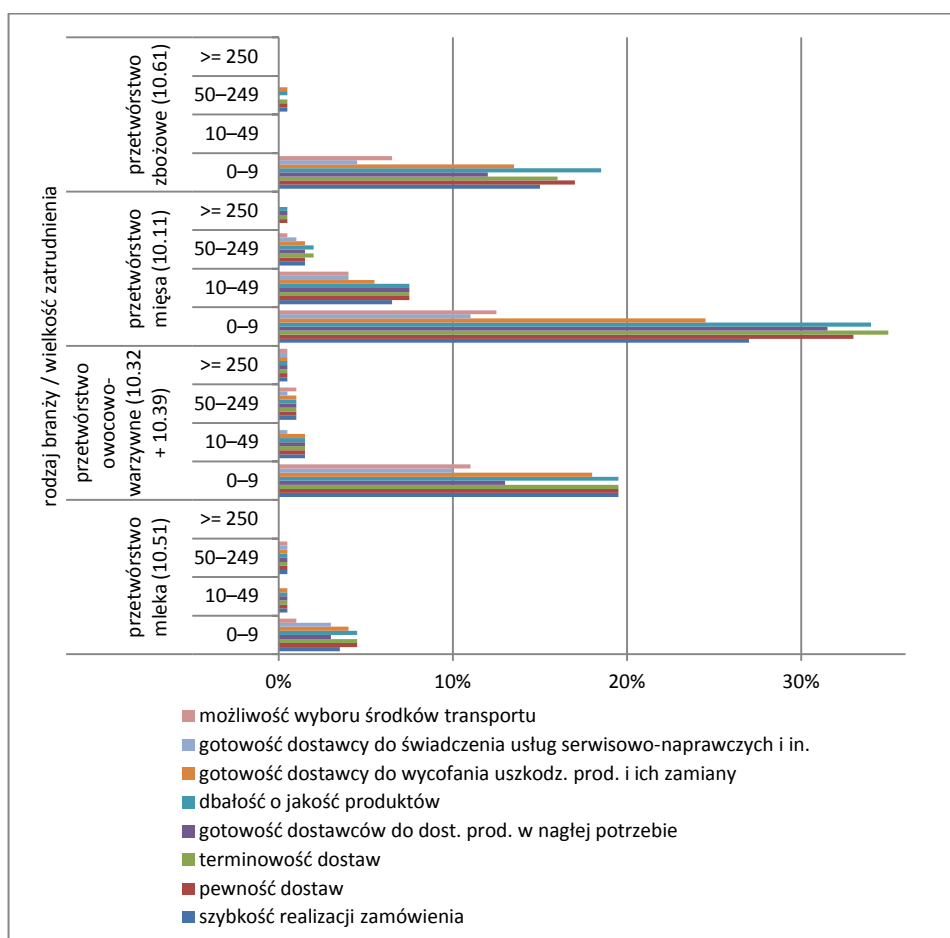
tów, dla 89,5% firm duże znaczenie miała terminowość dostaw, 88% – pewność dostaw, 77,5% – szybkość realizacji zamówienia, 73% – gotowość dostawców do dostarczania produktów w nagłej potrzebie, a 71,5% firm istotna była gotowość dostawcy do wycofania uszkodzonych (wadliwych) produktów i szybkiej ich zamiany. Mniej istotne okazały się: możliwość wyboru środków transportu (37,5%) oraz gotowość do świadczenia usług serwisowo-naprawczych i innych (35%).



Rys. 37. Znaczenie poziomu i jakości usług dostawczych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.
 Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Interesujących wniosków dostarcza analiza odpowiedzi na powyższe pytanie w zestawieniu z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną (rys. 37) oraz z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników (rys. 38). Wśród przedsiębiorstw, których właściciele w większości przypadków podkreślali dbałość o jakość produktów, terminowość dostaw oraz pewność dostaw, znalazły się głównie firmy 1-osobowe i spółki funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat. W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników) zajmujące się przetwórstwem mięsa, owocowo-warzywnym oraz zbożowym.



Rys. 38. Znaczenie poziomu i jakości usług dostawczych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Bardzo ważnym zagadnieniem jest dbałość firm o jakość swoich wyrobów, o czym świadczą udzielone odpowiedzi. Aż 82,5% firm zdecydowanie potwierdza dbałość o jakość własnych wyrobów, 15% dba o jakość głównie w zakresie określonym wymaganiami, a tylko 2,5% rozumie problem i ma zamiar opracować strategię w tym zakresie. Równie istotne są powody, dla których firmy przetwórcze dbają o jakość swoich produktów – aż 46% podmiotów, dbając o jakość, na pierwszym miejscu wskazywało na lepsze zaspokajanie wymagań klientów, na drugim miejscu dla 28,5% firm powodem tej dbałości była chęć uniknięcia konsekwencji związanych z niedopełnieniem wymagań sanitarnych. W 22% analizowanych przedsiębiorstwach dbano o jakość, aby być lepszym niż konkurencja. Napawa optymizmem fakt, iż niemal połowa ankietowanych przedsiębiorstw, dbając o jakość swoich wyrobów, ma głównie na uwadze lepsze zaspokajanie rosnących oczekiwań klientów.

Dynamikę procesu rozwoju związków integracyjnych pionowych spowalnia słaba kondycja ekonomiczna firm przetwórczych oraz często ich trudności z utrzymaniem się na rynku. Zakłady przemysłu spożywczego wykazują się z reguły dużą ostrożnością w przypadku wchodzenia w ścisłe związki z rolnikami, ponieważ spodziewają się sporych trudności w wywiązywaniu się z umownie przyjętych zobowiązań, a zwłaszcza gwarancji pełnego odbioru płodów rolnych z gospodarstw i utrzymywania cen umożliwiających opłacalność produkcji rolniczej. Z kolei producenci rolni nie mają zaufania do podmiotów ekonomicznie słabych, będących ich potencjalnymi partnerami. Brak zaufania, jak też ich obawy są uzasadnione licznymi zawieszeniami działalności z powodu bankructwa przedsiębiorstw przetwórczych, zaleganiem z wypłatami bądź niepłaceniem za dostarczane surowce rolne, rezygnacją z odbioru nawet dobrej jakości surowców z uwagi na brak płynności finansowej. Producenci rolni obawiają się zatem, że takie praktyki przedsiębiorstw, z którymi obecnie nie są związani żadną umową, będą obowiązywać również w przypadku podpisania umów produkcyjnych połączonych z rozwijaniem mniej lub bardziej ścisłych więzi integracyjnych.

Z uwagi na sezonowość produkcji rolniczej firmy przetwórcze podjęły w 2014 r. następujące działania: magazynowanie całości dostaw prowadziło tylko 5,5% firm, magazynowanie tylko części niezbędnej do produkcji stosowało 48,5% zakładów, a dostawy okresowe od rolników preferowało 32,5% firm.

Biorąc pod uwagę podmioty ponoszące koszty związane z transportem surowca do przetworni, zapytano również przedstawicieli tych firm o sposób dostarczania surowców rolniczych. Badania wykazały, że dominującym sposobem dostarczania surowców rolniczych do przetwórstwa był transport na koszt dostawcy (ok. 2/3 firm). Nieco mniej powszechnym sposobem była dostawa produktów rolniczych środkiem transportu przetworni (56%) bądź obcym środkiem transportu na koszt firmy (16,5%). Wśród innych sposobów (2,5%) wymieniano

następujące: organizowanie punktów skupu oraz transport kolejną na koszt odbiorcy. Według przedstawicieli firm przewaga sposobu dostarczania surowca do przetwórcy transportem na koszt dostawcy nie wpływa korzystnie na rozwój więzi integracyjnych, ale z drugiej strony przedsiębiorstwa dążące do maksymalizacji zysku nie są skłonne do partycypacji w kosztach transportu surowców do przetwórstwa.

Jednym z elementów wywiązywania się z warunków umowy przez firmy przetwórcze jest dotrzymanie czasu zapłaty za dostarczone płody rolne. Przedstawiciele firm wskazywali, że za dostarczone surowce 60,5% zakładów w 2014 r. należność wypłacało bezpośrednio w dniu odbioru (skupu) surowca, a 57,5% firm realizowało płatność za dostarczone produkty w czasie określonym w umowie kontraktacyjnej. Udzielając odpowiedzi na pytanie, czy przedstawiciel firmy dotrzymał terminu zapłaty, aż 28,5% z nich odpowiedziało, że nie został on dotrzymany, natomiast 6,5% przedstawicieli przetwórcy nie wywiązało się z innych zobowiązań wobec rolników-dostawców, wśród których wymieniano: odbiór tylko części dostawy, brak gwarantowanej ceny lub opóźnienie odbioru. Niepokojący jest obserwowany duży odsetek przedstawicieli firm przetwórczych, którzy nie dotrzymali warunków wynikających z umów kontraktacyjnych – można sądzić, iż takie traktowanie dostawców surowców rolniczych nie zachęci ich w przyszłości do podejmowania kroków czy inicjatyw w kierunku tworzenia powiązań integracyjnych, a stosująca takie praktyki firma przetwórcza może stanąć przed dylematem utrzymania własnej bazy surowcowej.

Spośród wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań procesu rozwoju integracji pionowej rolnictwa z przemysłem spożywczym na proces ten wpływają szczególnie dostępne zasoby technologii w sferze wytwarzania żywności, kwalifikacje zatrudnionych pracowników, postęp w organizacji i zarządzaniu z wykorzystaniem wiedzy technologicznej i informatycznej, normy prawne, polityka gospodarcza państwa, oddziaływanie mechanizmu rynkowego oraz zasady wymiany międzynarodowej.

Interwencja państwa wpływa zasadniczo na stabilizację i równowagę rynkową, oddziałując jednocześnie na zachodzące procesy integracyjne. Wśród instrumentów wspierających zintegrowane podmioty można wymienić: przywileje kredytowe, niezbyt wysokie obciążenia fiskalne, dotowanie i wspieranie postępu technicznego oraz technologicznego, subwencjonowanie rozwoju infrastruktury technicznej i rynkowej, promowanie przedsiębiorczości i wielofunkcyjnego rozwoju wsi. Syntetycznym efektem działania wymienionych czynników jest akumulacja, koncentracja kapitału oraz wzrost skali produkcji. W skali makroekonomicznej omawiane uwarunkowania stymulują kształtowanie się marketingowego łańcucha powiązań integracyjnych oraz efektywny rozwój agrobiznesu.

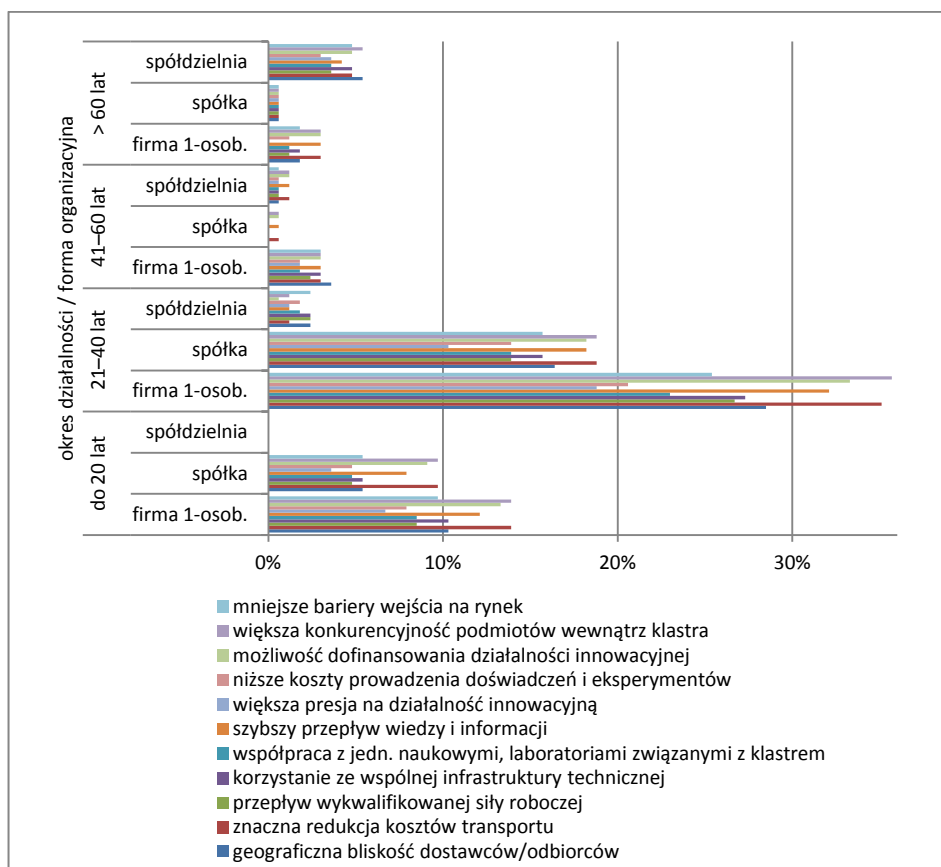
Kolejna grupa czynników, na które warto zwrócić uwagę, sprzyja racjonalnemu prowadzeniu działalności w większych strukturach ekonomicznych. Grupę tę stanowi wiedza wsparta organizacją, wyróżniana jako czwarty czynnik produkcji po ziemi, pracy i kapitale, czyli wykorzystywanie różnych form postępu technologicznego, organizacyjnego, informatycznego oraz odpowiednie zarządzanie. Wiedza przyczynia się do rozwoju społeczeństw, ich gospodarek i funkcjonujących w nich przedsiębiorstw, a zasoby wiedzy połączone z kreatywnością, sprawnymi procesami innowacyjnymi i tzw. kulturą innowacyjną sprzyjają wymiernemu wzrostowi ich konkurencyjności³⁹⁶. Wymienione uwarunkowania są niezwykle istotne dla efektywnego rozwoju integracji pionowej, gdyż w układzie zintegrowanym złożoność struktur, funkcji, zależności i regulacji jest niewspółmiernie większa niż w przypadku rozproszenia podmiotów. Umieszczenie natomiast procesu integracji w ramach prawnych ujmuje prawa i obowiązki stron w szerszym zakresie legislacyjnym, będąc jednocześnie czynnikiem weryfikującym organizację i zarządzanie układem zintegrowanym.

Ważnym zagadnieniem związanym ze skłonnością do uczestnictwa firm przetwórczych w innowacyjnych strukturach integracyjnych jest znajomość samego pojęcia i koncepcji klasteringu. Wśród ankietowanych przedstawicieli przedsiębiorstw aż 82,5% deklaruje, że zna pojęcie i główne zasady funkcjonowania struktur klastrowych. Takiego zdania byli głównie właściciele firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku do 40 lat (81,8%). W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników), zajmujące się przetwórstwem mięsa, zboża oraz owocowo-warzywnym (80,6%). Ponad połowa z ogółu ankietowanych (56,0%) potrafi wskazać przykłady takich struktur działających w regionie lub w kraju. Niezwykle istotną kwestią są zalety płynące z funkcjonowania klastrów, które zachęcają potencjalnych uczestników (pojedyncze przedsiębiorstwa) do wejścia w ich struktury i czerpania z tego tytułu wymiernych korzyści. Listę korzyści, na które wskazywali w 2014 r. ankietowani przedstawiciele firm przetwórczych (z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu), w zestawieniu z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną prezentuje rys. 39, natomiast w zestawieniu z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników rys. 40 (z uwzględnieniem przyjętej skali ważności).

Wśród głównych walorów (rys. 39 i 40), które zachęcają przedstawicieli firm przetwórczych do wejścia w struktury klastrowe, znalazły się przede wszystkim następujące: większa konkurencyjność podmiotów klastra, znaczna redukcja kosztów transportu, możliwość dofinansowania działalności innowacyjnej oraz szybszy przepływ wiedzy i informacji. Takiego zdania byli głównie właściciele firm

³⁹⁶ K. Firlej, D. Żmija, *Transfer wiedzy...*, s. 8–9.

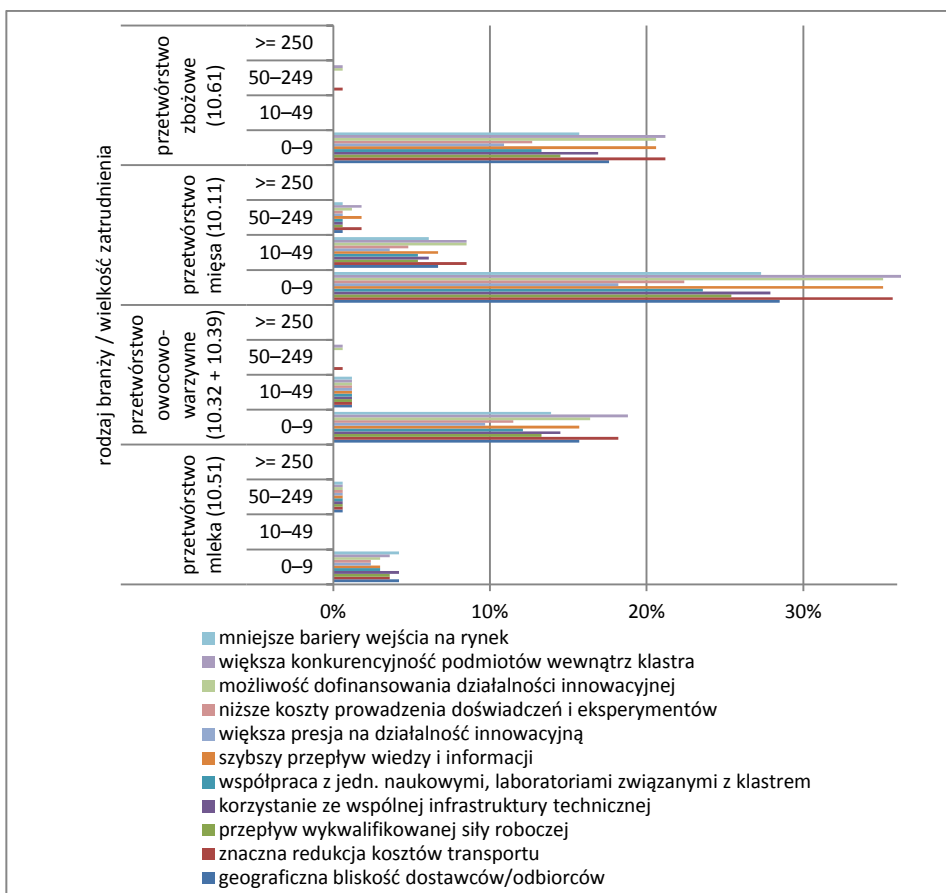
1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku od 21 do 40 lat. W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników), zajmujące się przetwórstwem mięsa, zbożowym oraz owocowo-warzywnym. Nieco mniej istotne okazały się: geograficzna bliskość dostawców/odbiorców, korzystanie ze wspólnej infrastruktury technicznej, mniejsze bariery wejścia na rynek, przepływ wykwalifikowanej siły roboczej oraz współpraca z jednostkami naukowymi i laboratoriami związanymi z klastrem. Mniejsza część ankietowanych wskazała ponadto na takie korzyści, jak niższe koszty prowadzenia doświadczeń i eksperymentów oraz większa presja na działalność innowacyjną.



Rys. 39. Zalety funkcjonowania klastrów zachęcające do wejścia w strukturę klastrową w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 11 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

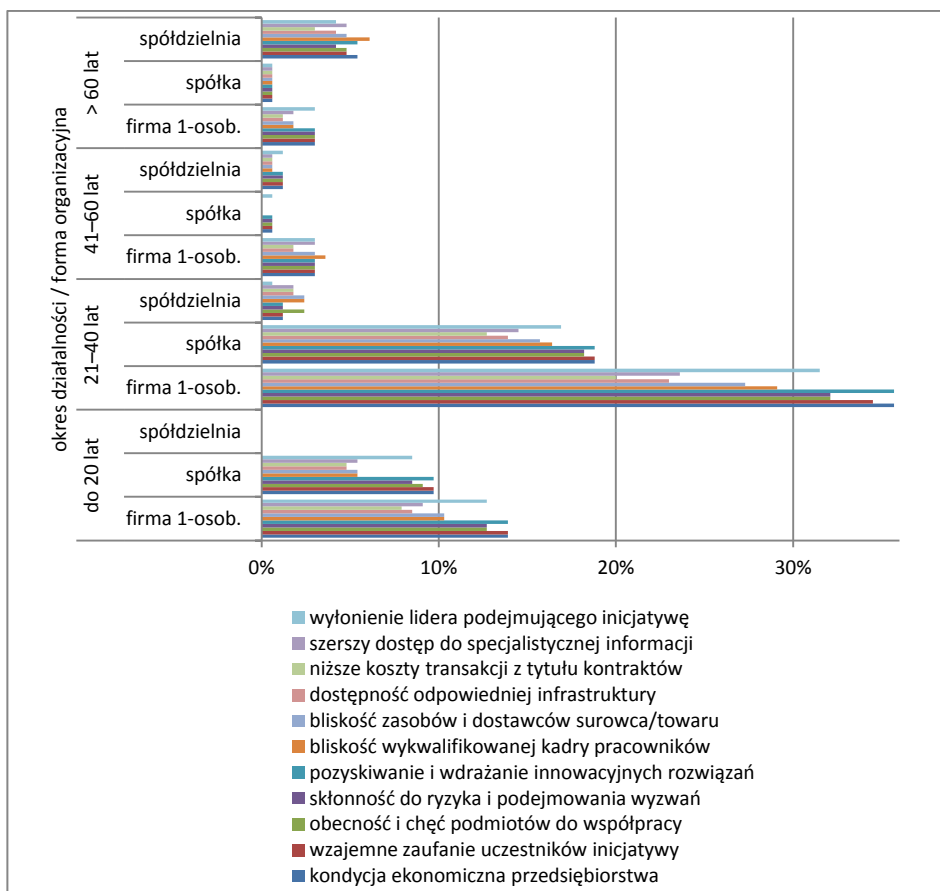


Rys. 40. Zalety funkcjonowania klastrów zachęcające do wejścia w strukturę klastrową w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według rodzaju branży i wielkości podmiotu (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 11 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejnym pytaniem, na które poproszono przedstawicieli jednostek przetwórstwa rolno-spożywczego o udzielenie odpowiedzi, były czynniki wpływające ich zdaniem na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrowych. Rozkład odpowiedzi na to pytanie (respondentów z grupy deklarującej znajomość pojęcia klastringu) w zestawieniu z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną prezentuje rys. 41, natomiast w zestawieniu z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników rys. 42 (z uwzględnieniem przyjętej skali ważności).



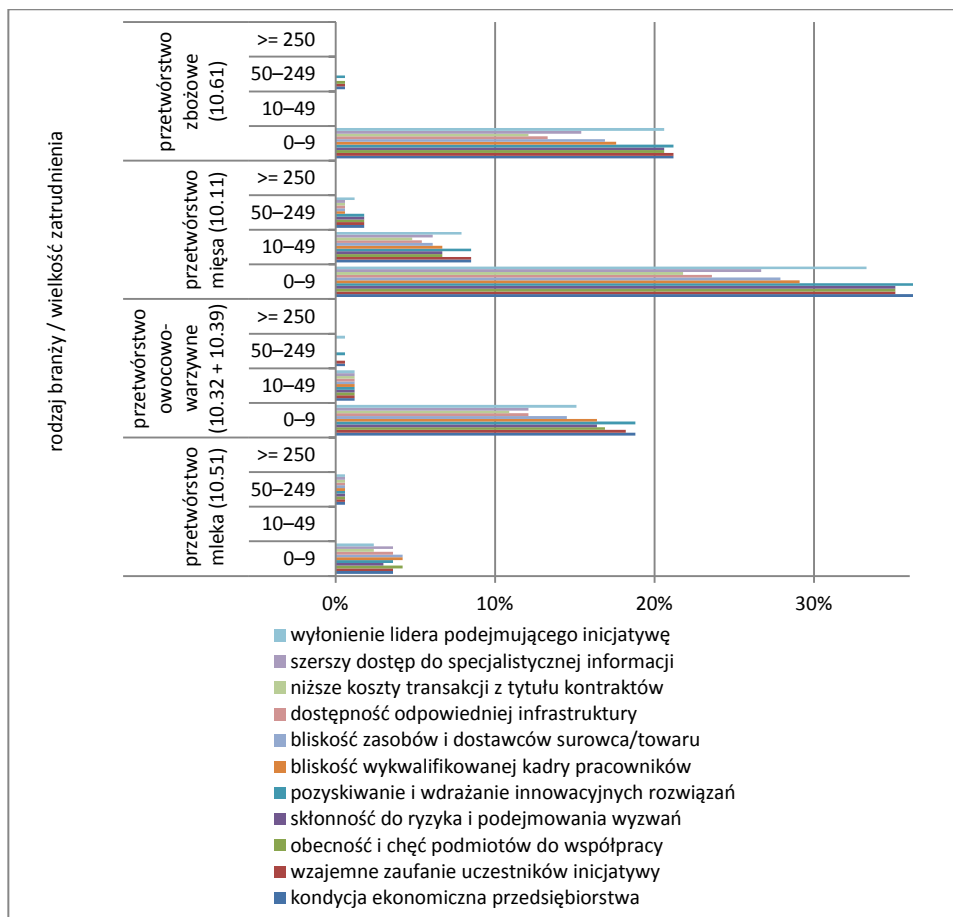
Rys. 41. Czynniki wpływające na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrowych w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 11 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na podstawie analizy zaprezentowanych na rys. 41 i 42 danych należy stwierdzić, że głównymi czynnikami determinującymi inicjowanie i rozwój inicjatyw klastrowych w opinii przedstawicieli zakładów przetwórczych są: kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa, pozyskiwanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, wzajemne zaufanie między uczestnikami inicjatywy oraz obecność i chęć podmiotów do współpracy. Ta grupa czynników szczególnie mocno była akcentowana i wskazywana przez osoby ankietowane – właściciele firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku od 21 do 40 lat. W głównej

mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników), zajmujące się przetwórstwem mięsa, zbożowym oraz owocowo-warzywnym. Nieco mniejszy odsetek przedstawicieli firm wskazał na takie czynniki, jak: skłonność do ryzyka i podejmowania wyzwań, wyłonienie lidera podejmującego inicjatywę, bliskość wykwalifikowanej kadry pracowników, bliskość zasobów i dostawców surowca/towaru oraz szerszy dostęp do specjalistycznej informacji. Czynnikiemami najmniej istotnymi okazały się: dostępność odpowiedniej infrastruktury oraz niższe koszty z tytułu kontraktacji.

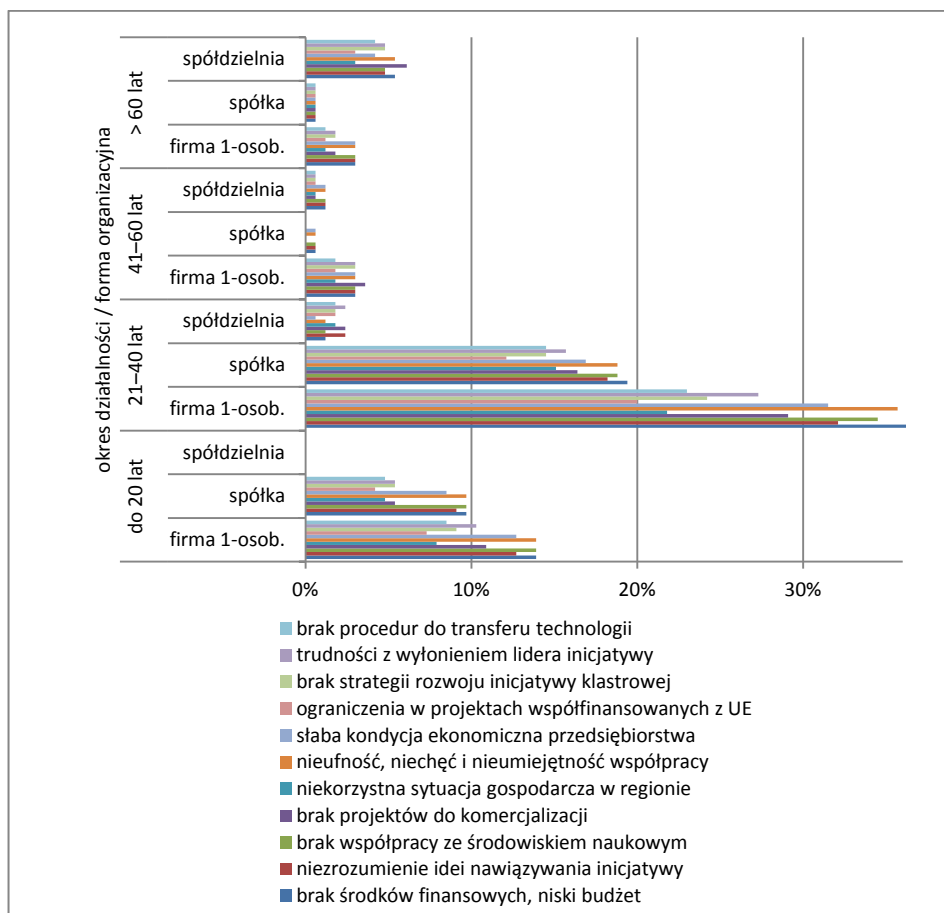


Rys. 42. Czynniki wpływające na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrowych w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według rodzaju branży i wielkości podmiotu (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 11 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

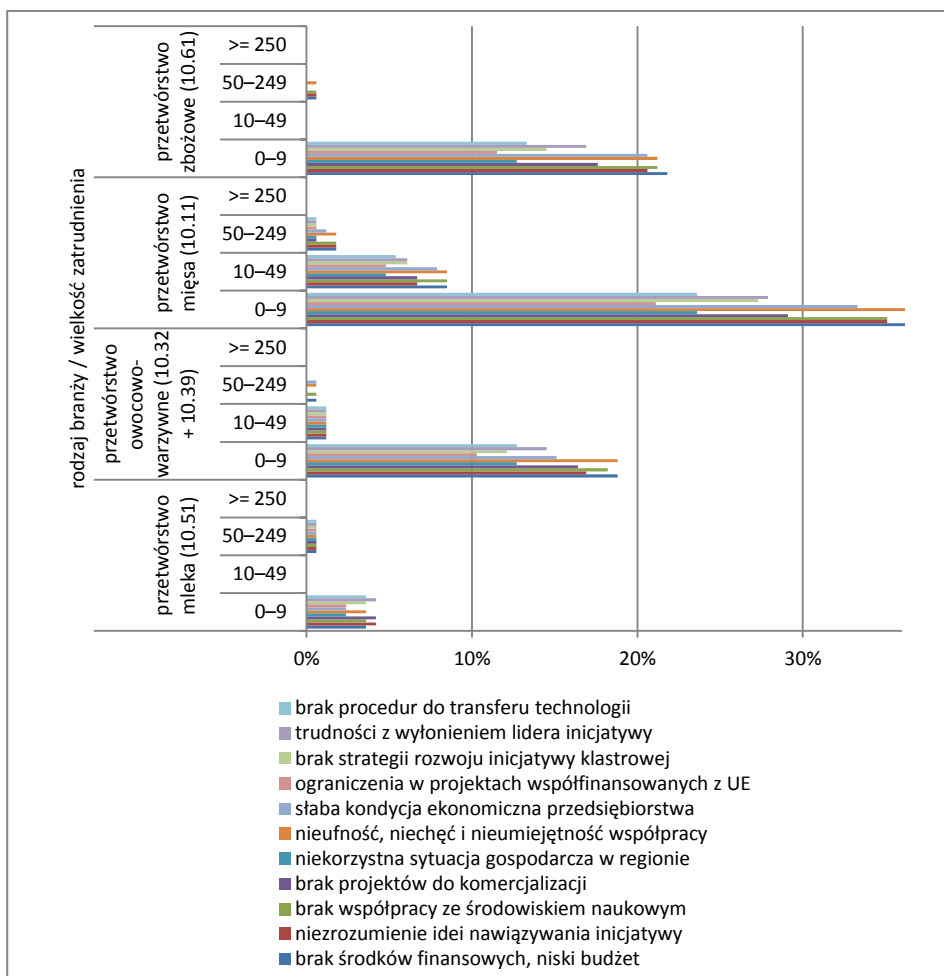
Równie istotne dla zainicjowania i ekspansji struktur klastrowych są ograniczenia i bariery rozwoju tego typu innowacyjnych powiązań. Podobnej treści pytanie skierowano do przedstawicieli jednostek przetwórczych. Rozkład odpowiedzi na to pytanie (respondentów z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu) w zestawieniu z okresem działalności firmy i jej formą organizacyjną prezentuje rys. 43, natomiast w zestawieniu z rodzajem branży i wielkością podmiotu mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników rys. 44 (z uwzględnieniem przyjętej skali ważności).



Rys. 43. Ograniczenia i bariery tworzenia oraz wejścia do inicjatyw klastrowych w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 11 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rys. 44. Ograniczenia i bariery tworzenia oraz wejścia do inicjatyw klastrowych w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według rodzaju branży i wielkości podmiotu (według skali ważności, w %)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi (według skali ważności od 1 – najwyższa do 11 – najniższa).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analiza danych przedstawionych na rys. 43 i 44 dowodzi, że główne ograniczenia i bariery wejścia do struktur klastrowych, które wymieniali ankietowani przedstawiciele firm przetwórczych, to: brak środków finansowych i niski budżet; nieufność, niechęć i nieumiejętność współpracy; brak współpracy ze środowiskiem naukowym oraz niezrozumienie idei nawiązywania inicjatywy. Wyższe ograniczenia szczególnie mocno akcentowali respondenci – właściciele

firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku od 21 do 40 lat. W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników), zajmujące się przetwórstwem mięsa, zbożowym oraz owocowo-warzywnym. Nieco mniejszy odsetek przedstawicieli firm wskazał na takie bariery, jak: słaba kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa, brak projektów do komercjalizacji, trudności z wyłonieniem lidera inicjatywy, brak strategii rozwoju inicjatywy klastrowej oraz brak procedur do transferu technologii. Barrierami najmniej istotnymi okazały się: niekorzystna sytuacja gospodarcza w regionie oraz ograniczenia w projektach współfinansowanych ze środków UE.

Na szczególną uwagę, w porównaniu do danych zaprezentowanych na rys. 41 i 42, zasługują dwa czynniki: poziom zaufania i chęć do współpracy między podmiotami oraz kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa, które z jednej strony mogą stymulować nawiązanie i rozwój inicjatywy klastrowej, z drugiej zaś stanowić poważne ograniczenie i znacznie opóźnić te procesy.

Badając opinie przedstawicieli jednostek przetwórstwa rolno-spożywczego (respondentów z grupy deklarującej znajomość pojęcia klasteringu) na temat innowacyjnych procesów integracyjnych, zapytano ich również, czy, opierając się na wcześniej wyrażonych poglądach, byłiby skłonni przystąpić do/zainicjować utworzenie lokalnej inicjatywy klastrowej. Na tak postawione pytanie twierdząco odpowiedziało 64 ankietowanych (38,8%), wśród których większość stanowili właściciele firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku do 40 lat, zatrudniający do 9 pracowników, a zajmujący się głównie przetwórstwem mięsa, owocowo-warzywnym oraz zbożowym, natomiast innego zdania było 101 przedstawicieli firm (61,2%), którzy nie przystąpiliby lub nie podjęliby się zainicjowania utworzenia podobnej struktury.

Podsumowując tę część rozważań dotyczącą opinii przedstawicieli firm w kwestii determinant rozwoju innowacyjnych powiązań integracyjnych, zebrano czynniki, które w sposób bezpośredni lub pośredni wpływają na ekspansję struktur integracyjnych oraz inicjatyw o charakterze innowacyjnym. Wyznaczniki te przedstawiono na rys. 45 w postaci „zestawu czynników” oddziałujących na wymienione procesy integracyjne.

Uwzględniając czynniki warunkujące nawiązanie i rozwój więzi integracyjnych, również o charakterze innowacyjnym, należy zauważyć, że zarówno ankietowani producenci rolni, jak też przedstawiciele firm przetwórczych zwracali uwagę na podobne determinanty. Wśród nich należy wymienić: kondycję ekonomiczną gospodarstwa/przedsiębiorstwa, pomysł i wdrożenie innowacyjnych rozwiązań, poziom zaufania pomiędzy uczestnikami, skłonność do ryzyka i podejmowania działań oraz wyłonienie lidera inicjatywy klastrowej. Może to świadczyć o podobnym spojrzeniu obu stron na procesy integracyjne, a wspólny mianownik, przy obopólnym zrozumieniu i podjętej współpracy, może być podstawą nawiązania i rozwoju struktur klastrowych w regionie.

Sezonowość produkcji rolniczej	Główni dostawcy surowców rolnych	Odległość od źródeł zaopatrzenia	Formy pozyskiwania nowych dostawców
Czas przyjęcia dostaw do magazynu	Sposób dostarczania surowców rolnych	Organizacja własnego transportu	Formy pomocy i wsparcia dostawców
Gospodarowanie zapasami w magazynie	Kompletność, rytmiczność i częstotliwość dostaw	Jakość surowców rolnych do przetwórstwa	Obecność i współpraca z grupami producentów
Sklonność do ryzyka i podejmowania wyzwań	Ekspansja więzi integracyjnych oraz inicjatyw o charakterze innowacyjnym		Terminowość w wywiązywaniu się z zobowiązań
Poziom wzajemnego zaufania uczestników inicjatywy	Obecność i chęć podmiotów do współpracy	Kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa	Chęć nawiązywania więzi integracyjnych
Bliskość wykwalifikowanej kadry pracowników	Wyłonienie się lidera inicjatywy klastrowej	Jakość oferowanych wyrobów i produktów	Obecność konkurencji w przetwórstwie
Szerszy dostęp do specjalistycznej informacji	Dostępność odpowiedniej infrastruktury	Niższe koszty transakcji z tytułu kontraktacji	Transfer wiedzy i dyfuzja innowacji

Rys. 45. Czynniki wpływające na rozwój powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym w opinii przedstawicieli firm przetwórczych

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiciele firm przetwórczych, jak też inni autorzy³⁹⁷ wskazują na liczne atuty sektora przemysłu spożywczego powodujące, że odgrywa on ważną rolę w równoważeniu rozwoju gospodarczego i społecznego regionów. Szczególnie uzasadniona wydaje się jego aktywizacja na obszarach tradycyjnie związanych z działalnością rolniczą (regionach surowcowych), regionach charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia, gdzie przy pomocy niewielkich nakładów finansowych istnieją możliwości przysposobienia pracowników do wykonywania stosunkowo prostych prac fizycznych w zakładach przetwórstwa spożywczego. Tworzenie takich przedsiębiorstw wiąże się z generowaniem nowych miejsc pracy w zawodach związanych bezpośrednio z otoczeniem rolnictwa. Tym samym przyczynia się do ograniczenia bezrobocia, formowania klasy drobnych właścicieli i w konsekwencji zmiany struktury społeczno-zawodowej regionów, zwłaszcza obszarów wiejskich i małych miast. Przedsiębiorstwa działające w przetwórstwie spożywczym sprzyjają tworzeniu pionowych i poziomych powiązań integracyjnych oraz kooperacyjnych, a tym samym więzi międzyludzkich i konsolidacji społeczności lokalnych. Dzięki ścisłym powiązaniom integracyjnym przetwórcy z producentem rolnym istnieje możliwość zapewnienia

³⁹⁷ Np. I. Szczepaniak, M. Wigier, *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2000, t. II, z. 3, s. 62–67.

nia lepszej jakości surowca (produkcja na potrzeby przetwórcy), a tym samym i wyrobu gotowego. Trwałe więzi przyczyniają się też do większej stabilności, pewności zakupu i zbytu surowców rolnych. Z kolei przetwórcza, wiążąc się z handlowcem czy siecią handlową, zapewnia sobie stały i systematyczny zbyt towarów oraz gwarancję zapłaty.

Działania zmierzające w konsekwencji do uruchamiania podmiotów przetwórstwa spożywczego na obszarach wiejskich wpływają ponadto istotnie na wzrost poziomu wykorzystania potencjału wytwórczego rolnictwa, przyczyniają się również do zagospodarowania lokalnych surowców rolnych oraz zasobów gospodarstw w postaci budynków, ziemi i niekiedy sprzętu³⁹⁸. Ważnym kierunkiem jest też rozszerzanie funkcji gospodarstw rolnych i domowych o przetwórstwo spożywcze, zwiększające równocześnie ich trwałość i odporność zarówno na zmienne warunki przyrodniczo-produkcyjne (nieurodzaje, klęski żywiołowe), jak i na perturbacje rynkowe oraz wahania koniunktury.

7.4. Korelacje między ekspansją struktur klastrowych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych

W tym podrozdziale przeprowadzono próbę identyfikacji powiązań pomiędzy rozwojem inicjatyw klastrowych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych, tj. wiekiem i poziomem wykształcenia, a także powierzchnią gospodarstw rolnych. Badania miały na celu określenie wpływu tych zmiennych, które wraz z innymi przyczyniają się do powstawania bądź umacniania istniejących powiązań integracyjnych między producentami rolnymi a przemysłem spożywczym, jak też kreowania inicjatyw klastrowych.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane w podrozdziale 5.3 wybrane charakterystyki producentów rolnych, tj. wiek oraz poziom wykształcenia, jak również powierzchnię ich gospodarstw rolnych, w tabelach VIII–IX (Aneks) zestawiono wyniki oceny zależności oddzielnie dla lat 2005 i 2013 zweryfikowane za pomocą testu χ^2 Pearsona (przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$). Dodatkowo w osobnych kolumnach zamieszczono dla porównania wielkości liczbowe tych współczynników określających natężenie siły związku pomiędzy dwoma cechami wyrażonymi na skalach nominalnych³⁹⁹.

³⁹⁸ M. Wigier, I. Szczepaniak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego czynnikiem równoważącym rozwój gospodarczy i społeczny regionów* [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy – uwarunkowania ekonomiczne*, red. M.G. Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003, s. 329–338.

³⁹⁹ Współczynniki przybierają wartości z przedziału $< 0,1 >$. Im wartość ta jest bliższa jedności, tym silniejsza jest zaobserwowana zależność rozpatrywanych cech.

Dane przedstawione w tabelach VIII–IX wskazują na wiele istotnych zależności między cechami wpływającymi na powstawanie więzi integracyjnych w formie klastrów a wybranymi charakterystykami ankietowanych producentów rolnych. W przypadku pierwszej rozpatrywanej charakterystyki (Aneks, tabela VIII), którą jest wiek (kategoria: przedziały wiekowe) rolników, wykazano jego związek z takimi cechami, jak: znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych oraz skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej. Oznacza to, iż wiek producentów rolnych w sposób istotny determinuje znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych oraz skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej. Istotne statystycznie zależności pomiędzy wiekiem a tymi cechami występowały zarówno w roku 2005, jak i w 2013, różniąc się jedynie natężeniem siły związku pomiędzy dwoma cechami wyrażonymi na skalach nominalnych.

Powyższa analiza, jak też przeprowadzone obliczenia, stwarzają podstawę do stwierdzenia, że rolnicy szczególnie w wieku 31–50 lat cechują się znajomością idei klasteringu i pojęcia struktur klastrowych, jak również są najbardziej skłonni do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej.

Druga charakterystyka (Aneks, tabele VIII–IX), którą jest wykształcenie (kategoria: poziom wykształcenia) producentów rolnych, wykazała związek, podobnie jak w przypadku poprzedniej charakterystyki, którą był wiek rolników, z takimi cechami, jak: znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych oraz skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej. Wymienione zależności są istotne statystycznie, podobnie jak w przypadku wieku, zarówno w roku 2005, jak i w 2013, różniąc się jedynie natężeniem siły związku pomiędzy analizowanymi cechami.

Analiza, a także przeprowadzone obliczenia pozwalają na stwierdzenie, że głównie rolnicy posiadający wykształcenie średnie lub zawodowe deklarują znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych, jak również są najbardziej skłonni do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej.

W przypadku trzeciej charakterystyki (Aneks, tabele VIII–IX), którą jest powierzchnia gospodarstwa (kategoria: przedziały powierzchni) ankietowanych producentów rolnych, nie wykazano związku zarówno z taką cechą jak znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych, jak i ze skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej. Wniosek ten dotyczy zarówno roku 2005, jak i 2013.

Na podstawie analizy wartości współczynników V Cramera, ϕ Yule'a i C Pearsona, zaprezentowanych w tabelach VIII–IX (Aneks), można stwierdzić, że w 2013 r. najsilniejsze zależności występowały pomiędzy:

- wiekiem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej – 0,58 (0,30 w 2005 r.);

- wiekiem a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych – 0,49 (0,33 w 2005 r.);
- wykształceniem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej – 0,29 (0,13 w 2005 r.);
- wykształceniem a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych – 0,24 (0,16 w 2005 r.).

Warto podkreślić, że w 2013 r., w stosunku do 2005, nastąpił duży wzrost natężenia związku zarówno pomiędzy wiekiem, jak i wykształceniem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej oraz znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych. Wniosek ten wynikać może z tego, że w 2013 r. większy odsetek producentów rolnych deklarował znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych (69,0%) w stosunku do 2005 r. (22,4%). Podobnie w przypadku drugiej cechy – skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej w 2013 r. deklarowało 43,4% rolników, podczas gdy w 2005 tylko 19,6% producentów rolnych. Świadczyć to może również o tym, że w 2005 r. zagadnienie klasteringu w Polsce, jak również w województwie podkarpackim było jeszcze stosunkowo nowe i mało znane, co z pewnością przełożyło się na udzielane odpowiedzi ankietowanych rolników.

Na podstawie powyższych wniosków można stwierdzić, że rolnicy w wieku maksymalnie do 50 lat (szczególnie w przedziale wiekowym 31–50 lat) legitymujący się w większości wykształceniem średnim bądź zawodowym deklarują znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych oraz jednocześnie są najbardziej skłonni do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej. Stanowi to z pewnością przesłankę dynamicznego rozwoju innowacyjnych powiązań integracyjnych w tym regionie, stwarzając podstawę do podniesienia innowacyjności i konkurencyjności gospodarki województwa podkarpackiego.

7.5. Zależności między rozwojem klastrów a wybranymi zmiennymi opisującymi podmioty przetwórcze

W tej części rozdziału podjęto próbę określenia zależności między rozwojem innowacyjnych powiązań integracyjnych a wybranymi zmiennymi charakteryzującymi podmioty przemysłu spożywczego, tj. formą organizacyjną firmy, okresem działalności firmy, prowadzoną działalnością oraz przychodem netto firmy. Podobnie jak w analizie gospodarstw rolnych, w przypadku podmiotów przetwórstwa spożywczego można również rozpatrywać czynniki stymulujące i dezintegrujące, zewnętrzne i wewnętrzne wpływające w różnoraki sposób na

rozwój powiązań integracyjnych. Ponadto w układzie zintegrowanym zarządzanie charakteryzuje się wyższym stopniem złożoności, większym poziomem ryzyka i trudniejszymi do wykonania zadaniami aniżeli w przypadku zarządzania podmiotami niezintegrowanymi.

Wybrane zmienne charakteryzujące podmioty przemysłu przetwórczego, tj. formę organizacyjną firmy, okres działalności firmy, prowadzoną działalność oraz przychód netto firmy, które wraz z innymi cechami mogą przyczyniać się do powstawania bądź umacniania istniejących innowacyjnych powiązań integracyjnych, przedstawiono w tabeli X (Aneks). Wyniki weryfikacji dokonanej za pomocą testu χ^2 Pearsona (przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$) zestawiono dla roku 2014. Dodatkowo w oddzielnych kolumnach tabel zamieszczono dla porównania wartości liczbowe tych współczynników określających natężenie siły związku pomiędzy dwiema cechami wyrażonymi na skalach nominalnych.

Analiza wyników badań zaprezentowanych w tabeli X wykazuje, że występują korelacje pomiędzy: okresem działalności firmy a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej oraz okresem działalności firmy a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych. Oznacza to również, iż okres działalności firmy w sposób istotny determinuje znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych, jak również skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej.

Wśród przedsiębiorstw, których przedstawiciele deklarowali znajomość koncepcji klasteringu, dominowały firmy 1-osobowe funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat. Nieco mniejszy odsetek stanowiły spółki, których okres działalności wynosił do 20 lat. Z kolei skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej zgłaszały firmy 1-osobowe funkcjonujące na rynku do 20 lat, nieznacznie mniejszy odsetek stanowiły spółki istniejące na rynku od 21 do 40 lat.

Na podstawie analizy wartości liczbowych współczynników V Cramera, ϕ Yule'a i C Pearsona należy stwierdzić, że najsilniejsza zależność występowała pomiędzy okresem działalności firmy a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej (0,55), słabszą zależność zaobserwowano pomiędzy okresem działalności firmy a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych (0,24).

W roku badawczym nie wykazano natomiast istotnej statystycznie zależności pomiędzy: formą organizacyjną firmy a znajomością koncepcji klasteringu oraz skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej; prowadzoną działalnością firmy a znajomością koncepcji klasteringu oraz skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej; przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług, operacji finansowych a znajomością koncepcji klasteringu oraz skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej.

Reasumując, należy stwierdzić, że w przypadku analizowanych podmiotów przetwórczych wykazano istnienie zależności pomiędzy okresem działalności firmy a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej oraz znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych. Pozwala to na wyrażenie poglądu, iż szczególnie spółki i firmy 1-osobowe, prowadzące działalność na rynku do 40 lat, które deklarowały znajomość koncepcji klasteringu, jak też skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej, będą zasadniczo wpływały na umacnianie istniejących więzi, a w przyszłości będą zmierzały do przystąpienia lub nawiązania kolejnych inicjatyw integracyjnych o charakterze innowacyjnym. Działania te, jak już podkreślano, mogą być dobrą podstawą do formowania innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są inicjatywy klastrowe, które w przyszłości mogą przekształcić się w dojrzałe struktury klastrowe.

ROZDZIAŁ VIII

DIAGNOZA UWARUNKOWAŃ, OGRANICZENIA I PERSPEKTYWY EKSPANSJI STRUKTUR KLASTROWYCH W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM

8.1. Ocena stanu i możliwości rozwoju inicjatyw klastrowych a specyfika branży rolno-spożywczej

W województwie podkarpackim dominującą gałęzią przemysłu jest branża niskotechnologiczna, tj. przetwórstwo spożywcze jako sfera potencjalnie skłonna do innowacji. Kreowanie polityki regionalnej, innowacyjnej oraz tworzenie struktur klastrowych i lokalnych systemów innowacji w przedsiębiorstwach sprzyja dynamicznemu rozwojowi tego regionu. Lokalny system informacji, jakim jest klastery, powinien dostarczać wiedzy na temat osiągnięć naukowych, możliwości wprowadzania innowacji oraz pomagać w zdobywaniu kapitału w promocji i marketingu⁴⁰⁰.

Przeprowadzone przez Instytut Gospodarki Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie badania⁴⁰¹ potwierdziły, że w województwie podkarpackim występują skupiska branż wysokotechnologicznych, wyróżniających się na tle kraju – są to lotnictwo i informatyka oraz automatyka przemysłowa. Ponadto region ten to potencjalnie obszar rozwoju gron przemysłu maszynowego oraz transportowego, tj. samochodowego i producentów taboru kolejowego. Wśród branż o niższym zaawansowaniu technologicznym mogą wykształcić się grona przemysłu metalowego, mineralnego i tworzyw sztucznych, drewniano-meblarskie i odzieżowo-włókiennicze. Ze względu na specyfikę regionu (wysoki udział rolnictwa) kluczowe dla województwa jest grono przetwórstwa spożywczego powiązane z rolnictwem. Bieszczadzkie powiaty województwa to także potencjalne grona turystyczne. Identyfikacja czynników mogących stanowić bariery w tworzeniu i funkcjonowaniu klastra spożywczego, które wymieniono w poprzednim rozdziale, jak również próba wskazania eliminacji tych barier to istotna działalność w procesie tworzenia grona spożywczego. W proce-

⁴⁰⁰ A. Walenia, *Infrastruktura...*, s. 519.

⁴⁰¹ E. Wojnicka (red.), *Analizy – wspieranie gron przedsiębiorczości na Podkarpaciu*, Instytut Gospodarki WSiZ w Rzeszowie, Warszawa–Rzeszów 2006, s. 12.

sie tym ważnym elementem jest wyszczególnienie czynników wspierających klastry, ze szczególnym uwzględnieniem branży rolno-spożywczej, polegających głównie na analizie otoczenia gospodarczego, konkurencji, ocenie wspólnych działań na rzecz tworzenia otoczenia instytucjonalnego grona, stworzeniu profesjonalnej oferty usług wspierających działalność struktur klastrowych, podniesieniu jakości kształcenia i działalności szkoleniowej, korzystaniu ze źródeł wsparcia finansowego ze środków UE⁴⁰².

Etapem poprzedzającym proces tworzenia grona spożywczego powinna być szczegółowa charakterystyka sektora rolno-spożywczego województwa podkarpackiego, stworzenie bazy danych dotyczących firm w tej branży, ich działalności oraz instytucji otoczenia okołobiznesowego. Kolejne czynności to wyszczególnienie wszystkich argumentów przemawiających za tworzeniem grona spożywczego oraz wskazanie działań, jakie należałoby podjąć, aby uruchomić proces tworzenia gron z uwzględnieniem uwarunkowań tego regionu. Jako czynnik motywujący proces tworzenia klastra spożywczego powinny być prezentowane doświadczenia w zakresie zacieśniania wzajemnych powiązań między przedsiębiorcami innych podmiotów gospodarczych (głównie zagranicznych), które odniosły sukces w swojej branży i stanowią dobry przykład na tworzenie i sprawne funkcjonowanie struktur klastrowych⁴⁰³. Istotnym aspektem zachęcającym do akcesji w tego typu strukturach jest dobrowolność i chęć przystąpienia determinowane z reguły czynnikami ekonomicznymi, tj. efektywnością i zyskownością analizowanej działalności.

Ważnym etapem badania klastrów jest analiza statystyczna zatrudnienia na poziomie lokalnym wyodrębniająca specjalizacje poszczególnych terytoriów. Służy do tego współczynnik lokalizacji, za pomocą którego wyznacza się stopień koncentracji zatrudnienia w danej branży i w danym miejscu w porównaniu z resztą kraju. Współczynnik lokalizacji LQ oblicza się jako relację udziału danej branży w zatrudnieniu w danym regionie/powiecie do udziału danej branży w zatrudnieniu w kraju. $LQ = 1$ oznacza, że region ma taki sam udział zatrudnienia w danym przemyśle jak gospodarka narodowa. LQ większy niż 1,25 świadczy o regionalnej specjalizacji w danym sektorze, co oznacza możliwości tworzenia klastrów⁴⁰⁴.

Wyniki badań dotyczących analizy koncentracji zatrudnienia w województwie podkarpackim przeprowadzone dla branż według Polskiej Klasyfikacji Działalności podmiotów zatrudniających powyżej 9 pracowników już w 2010 r. wskazywały, że na obszarze województwa podkarpackiego mogą występować

⁴⁰² A. Walenia, *Infrastruktura...*, s. 520.

⁴⁰³ Tamże.

⁴⁰⁴ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja...*

przemysłowe grona przedsiębiorczości, szczególnie grono spożywcze⁴⁰⁵. Tezę powyższą potwierdziły obliczone dla poszczególnych branż wskaźniki lokalizacji (LQ powyżej 1,25), które określiły możliwości tworzenia następujących gron:

- wysokotechnologicznych – lotnictwo i automatyka przemysłowa,
- średnio wysokotechnologicznych – przemysł maszynowy, samochodowy i produkcja taboru kolejowego,
- średnio niskotechnologicznych – przemysł metalowy, tworzyw sztucznych i mineralny,
- niskotechnologicznych – spożywczy, drzewno-meblarski, odzieżowo-skórzany⁴⁰⁶.

W województwie podkarpackim spośród wymienionych zidentyfikowanych skupisk największe możliwości funkcjonowania i rozwoju mają klastry następujących branż:

1. Lotnictwo – jako branża wysokotechnologiczna – ze względu na istnienie struktury klastrowej w postaci Doliny Lotniczej oraz to, iż jest to bardzo istotna specjalizacja regionu w skali krajowej, ponadto wsparcie powstania i funkcjonowania Doliny Lotniczej w województwie podkarpackim było i jest jednym z priorytetów *Narodowej strategii rozwoju regionalnego*.
2. Informatyka – jako branża usługowa i wysokotechnologiczna – ze względu na kluczową rolę informatyki jako katalizatora rozwoju regionu podkarpackiego oddalonego od głównych centrów rozwojowych kraju oraz o niskim poziomie urbanizacji, ponadto, jak wskazują badania, informatyka jest najbardziej innowacyjną branżą w Polsce.
3. Przemysł spożywczy – jako przedstawiciel branż tradycyjnych i powiązanych z podstawową specjalizacją regionu – rolnictwem. Dla pomyślnego rozwoju grona spożywczego istotny jest rozwój rolnictwa będący konkurencyjnym rynkiem zbytu dla produkcji spożywczej, a w szczególności przemysłu spożywczego⁴⁰⁷.

Warto zauważyć, że województwo podkarpackie ze względu na uwarunkowania może stanowić naturalny klaster ekologicznej produkcji żywności. Duża powierzchnia lasów, parków krajobrazowych, rezerwatów przyrody oraz naturalnych akwenów wodnych w sąsiedztwie względnie czystych ekologicznie pól sprawia, że obszar województwa podkarpackiego daje możliwości produkcji zdrowych, nieskażonych produktów rolnych. W rolnictwie ekologicznym nie stosuje się środków chemicznych (np. nawozów czy środków ochrony roślin), co oznacza, że nie wprowadza się do środowiska substancji zanieczyszczających. Nie degraduje się gleby i nie powoduje przedostawania się substancji szkodli-

⁴⁰⁵ Na podstawie danych GUS.

⁴⁰⁶ A. Walenia, *Infrastruktura...*, s. 521.

⁴⁰⁷ Tamże.

wych do wód gruntowych i rzek. Sprzyja to samooczyszczaniu się środowiska i zachowaniu równowagi biologicznej bardzo korzystnej dla człowieka i jego przyrodniczego otoczenia.

Przesłankami do wspierania rozwoju klastrów rolno-spożywczych w województwie podkarpackim mogą być ponadto:

- rolniczy charakter tego regionu,
- środowisko niezanieczyszczone przez przemysł,
- wystarczająca lokalna baza surowcowa dla przemysłu produkcyjnego i przetwórczego,
- wysoka jakość i bezpieczeństwo zdrowotne surowca i gotowego produktu,
- tradycje w uprawie owoców i warzyw,
- odpowiedni poziom rozwoju chowu zwierząt i produkcji surowców zwierzęcych,
- duża liczba małych i średnich gospodarstw rolniczych, sadowniczych, ogrodniczych,
- znaczna liczba małych i średnich zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego,
- grupa dużych przedsiębiorstw tej branży działająca na rynkach ponadregionalnych,
- nowoczesny park maszynowy i stosowane technologie,
- wysoki poziom kadr oraz wdrożone systemy jakości⁴⁰⁸.

Z wymienionych w podrozdziale 7.1 przykładów gron spożywczych istotną rolę może odegrać Podkarpacki Klaster Rolno-Spożywczy „AGRO-KARPATY”, który może mieć najszerszy zakres i zasięg terytorialny oraz obejmować większość podmiotów gospodarczych branży rolno-spożywczej regionu. Powinien on obejmować przede wszystkim przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego, przetwórcze surowców i produktów żywnościowych oraz producentów dostarczających produkty i surowce dla firm branży rolno-spożywczej, ponadto firmy usługowo-handlowe zajmujące się dystrybucją produktów żywnościowych (przede wszystkim wyprodukowanych w regionie) i świadczące usługi na rzecz branży, ośrodki doradztwa rolniczego, jednostki otoczenia biznesu, szkoły i wyższe uczelnie kształcące przyszłych pracowników branży rolno-spożywczej, jednostki badawczo-rozwojowe, organizacje samorządowe, instytucje finansowe oraz inne organizacje działające na rzecz rozwoju tej branży. Mając na uwadze planowany obszar działania klastra, szeroką gamę podmiotów działających w branży rolno-spożywczej oraz mnogość, różnorodność i złożoność problemów branży, koordynacja procesu tworzenia i rozwoju klastra wydaje się zadaniem trudnym, ale możliwym do realizacji⁴⁰⁹.

⁴⁰⁸ W. Szajna, J. Krupa, *Złożoność procesów tworzenia i rozwoju klastrów w branży rolno-spożywczej w województwie podkarpackim* [w:] *Jak stworzyć...*, s. 142.

⁴⁰⁹ Tamże.

Województwo podkarpackie, jak już podkreślano, posiada wiele cech, które mogą sprzyjać innowacyjnemu rozwojowi poszczególnych sektorów branży rolno-spożywczej. Należą do nich: tradycje rolnicze i doświadczenie w uprawach warzyw i owoców oraz hodowli, posiadane zasoby naturalne, zmodernizowany park maszynowy przedsiębiorstw, rozbudowane zdolności produkcyjne, wdrożone systemy jakości, duża grupa specjalistów i doświadczona kadra zarządzająca firmami tej branży. Mocne strony branży rolno-spożywczej w regionie sprzyjają podniesieniu jakości produkcji i jej wzrostowi, wdrażaniu nowych technologii, kreowaniu nowych produktów i marki oraz rozwojowi sieci sprzedaży.

Jeżeli chodzi o zagadnienie złożoności, szeroko rozumiany klastr rolno-spożywczy powinien obejmować rozległe spektrum przedsiębiorstw, instytucji i podmiotów. Mogą to być między innymi:

- gospodarstwa rolne i spółdzielnie rolnicze,
- gospodarstwa ogrodnicze i sadownicze,
- gospodarstwa hodowlane i organizacje hodowców,
- małe firmy produkujące artykuły rolno-spożywcze nisko przetworzone,
- przedsiębiorstwa branży rolno-spożywczej,
- firmy handlowe oraz hurtownie zajmujące się sprzedażą i marketingiem żywności,
- ośrodki doradztwa rolniczego,
- inne organizacje i instytucje działające na rzecz rozwoju obszarów wiejskich,
- regionalne i lokalne jednostki samorządowe,
- szkoły wszystkich szczebli oraz wyższe uczelnie,
- instytuty naukowo-badawcze oraz ośrodki doświadczalne i badawczo-rozwojowe,
- firmy z branż pokrewnych, dostawcy materiałów i usług dla branży rolno-spożywczej,
- jednostki i organizacje wspierania biznesu,
- instytucje finansowe,
- organizacje popularyzujące prowadzenie zdrowego trybu życia i odżywiania się,
- dostawcy usług doradczo-szkoleniowych, kontrolnych i badawczych,
- media zajmujące się tematyką zdrowotną, rozwoju lokalnego i regionalnego⁴¹⁰.

Powyższe zestawienie wskazuje na dużą różnorodność podmiotów, które mogą być uczestnikami inicjatywy klastrowej w branży rolno-spożywczej. Obraz klastra i jego działania kształtują przede wszystkim tworzące go przedsiębiorstwa i różnego rodzaju podmioty gospodarcze. Ważną rolę odgrywają jednostki samorządowe, instytucje naukowe, ośrodki doradztwa rolniczego i instytucje okołobiznesowe. W działaniach klastra rolno-spożywczego podmioty re-

⁴¹⁰ Tamże, s. 148.

prezentują właściciele przedsiębiorstw oraz osoby nimi zarządzające. Ze względu na specyfikę branży przygotowanie zawodowe właściciele gospodarstw i firm oraz menedżerów jest bardzo różnorodne, a w wielu przypadkach zapewne niewystarczające. Do tego dochodzą jeszcze czynniki kulturowe, mentalność ludzka i znaczny, o czym była mowa wcześniej, brak zaufania w podejmowaniu wspólnych przedsięwzięć. Niski poziom kapitału społecznego jest niekiedy dużą przeszkodą na drodze do współpracy. W takich warunkach, na wstępnym etapie tworzenia klastra, najważniejszym zadaniem jest zbudowanie zaufania wśród osób, które powinny ze sobą współpracować⁴¹¹.

Oprócz powyższych uwarunkowań duża różnorodność form prawnych i typów własności podmiotów uczestniczących w inicjatywie klastrowej powoduje, że także ich działalność reguluje szeroka gama ustaw, rozporządzeń i innych norm prawnych. Dla przykładu, tylko wśród podmiotów gospodarczych będą występować: gospodarstwa rolne, ogrodnicze i sadownicze z wyspecjalizowanymi działami produkcji rolnej, gospodarstwa agroturystyczne i ekologiczne, firmy i spółki osobowe, spółki kapitałowe, spółdzielnie i przedsiębiorstwa, stowarzyszenia i fundacje oraz inne mniej spotykane formy prowadzenia działalności. Nie ulega wątpliwości, że w takich warunkach może istnieć duża „rozbieżność” w rozumieniu prawa gospodarczego regulującego np. zasady prowadzenia działalności w gospodarstwie rolnym i w spółce kapitałowej⁴¹².

Niwelowanie ograniczeń i przezwyciężenie barier wynikających głównie z dużej złożoności branży rolno-spożywczej to jedno ze wspólnych zadań wymienionych wyżej podmiotów tworzących inicjatywę klastrową. Szczególną rolę do wypełnienia w tym obszarze, jak się wydaje, mają jednostki samorządowe i instytucje okołobiznesowe.

Pomimo że w województwie podkarpackim funkcjonuje wiele podmiotów gospodarczych w branży rolno-spożywczej, działających w obszarach nowoczesnych technologii, jednak większość z nich, co podkreślano wcześniej, nie dysponuje odpowiednio dużym kapitałem, który umożliwiłby samodzielne podejmowanie działań innowacyjnych. Bariery te można niwelować między innymi poprzez tworzenie powiązań i współpracę w ramach sieci gospodarczych. Współpraca ta może zaowocować pozyskaniem środków nie tylko na stworzenie klastra, ale przede wszystkim na rozwój infrastruktury, wdrożenie nowych technologii (informatycznych, komunikacyjnych) warunkujących funkcjonowanie efektywnego centrum informacji naukowo-technicznej oraz systemu przepływu informacji.

Zauważalny jest również niejednorodność poziom przygotowania krajowych menedżerów w zakresie obrotu surowcami i artykułami rolno-spożywczymi.

⁴¹¹ Tamże.

⁴¹² Tamże, s. 149.

Powoduje to, że na rynku dochodzi do nieuczciwych praktyk handlowych w obrocie żywnością. Specyfika i złożoność funkcjonowania branży rolno-spożywczej w Polsce, w tym także w województwie podkarpackim, wynika w dużym stopniu z mentalności ludzi i braku wzajemnego zaufania we wzajemnych relacjach, na co zwracali również uwagę ankietowani producenci rolni i przedstawiciele firm przetwórczych. Z pewnością nie sprzyja to tworzeniu wspólnotowych zrzeszeń producentów i przetwórców w tej branży, np. przy tworzeniu grup producenckich, stowarzyszeń producentów i przetwórców oraz innych form działalności, w tym inicjatyw klastrowych. Należy jednak podkreślić, że pomimo wielu ograniczeń i barier organizacyjne o charakterze sieci gospodarczych powstają i funkcjonują.

Podkreślana wcześniej produkcja rolnicza w małych i średnich wiejskich gospodarstwach rodzinnych województwa posiada mocno zróżnicowany charakter o wielokierunkowym profilu produkcji. Tak rozproszona i zdywersyfikowana produkcja nie zapewnia dostatecznej bazy podażowej surowców i artykułów rolno-spożywczych na zaopatrzenie dużych zakładów przetwórczych, odbiorców zagranicznych czy wielkopowierzchniowych sieci handlowych. Wskazując na działania w sektorach typowo przemysłowych, w branży rolno-spożywczej konieczna staje się konsolidacja⁴¹³. Nie może ona zasadniczo przebiegać na drodze kapitałowej, zarówno właściciele gospodarstw rolnych, jak i małych firm przetwórczych nie zechcą pozbawić się podmiotowości „we własnym domu”. Wydaje się, że jedyną drogą do zmiany obrazu struktury sektora rolniczego w województwie podkarpackim jest tworzenie sieci współpracy gospodarczej – inicjatyw klastrowych. Oczywiście takie działania nie są proste do zrealizowania. Ważnym tematem, jak się wydaje, pozostaje w tej sytuacji kwestia utworzenia sprawnej organizacyjnie sieci gospodarczej, z biurem, telefonem i zatrudnionym personelem – co rodzi znowu kolejne problemy (finansowe) związane z realizacją takiego przedsięwzięcia.

8.2. Uwarunkowania i ograniczenia rozwoju klastrow w opinii przedstawicieli instytucji zarządzających strukturami klastrowymi

W tej części rozdziału skupiono uwagę głównie na determinantach, możliwościach i ograniczeniach rozwoju struktur klastrowych, na jakie wskazywali przedstawiciele wszystkich czterech instytucji zarządzających. Należy podkreślić, że bez względu na formę prawną czy okres powstania działania inicjatyw klastrowych winny skupić się na stymulowaniu interakcji w ramach klastra,

⁴¹³ W. Szajna, J. Krupa, *Złożoność...*, s. 150.

koordynowaniu współpracy oraz oddziaływaniu na warunki ramowe jego funkcjonowania. Jednocześnie powinny one dążyć do rozwiązywania specyficznych dla danego klastra zadań pragmatycznych. W każdym przypadku, co szczególnie należy podkreślić, obszary współpracy powinny być ustalone drogą konsensusu i winny odpowiadać na rzeczywiste potrzeby konkretnych uczestników klastra⁴¹⁴. Stąd też sukces polskich inicjatyw klastrowych oparty jest właśnie na budowaniu wspólnych relacji, nawiązywaniu dynamicznych kontaktów, budowaniu dialogu w zakresie potrzeb i rozwoju. Właśnie te miękkie cechy stanowią o sukcesie rozwoju inicjatywy w polskich realiach, gdyż zjawisko klastra w Polsce to swoiste wyzwanie pozwalające przewyciężyć pewne ograniczenia i bariery mentalne⁴¹⁵, gdzie obecna jest przewaga zachowań konkurencyjnych nad aliansowymi. Zatem słuszne wydaje się, aby środki z Unii Europejskiej podążały za polityką wspierania klastrów, polityką o charakterze katalitycznym, to znaczy musi jednocześnie wspierać i stymulować w ten sposób, by budować kapitał społeczny niezbędny do dynamicznego rozwoju formy współpracy, jaką jest struktura klastrowa⁴¹⁶.

Jednym z elementów wpływających na konkurencyjność inicjatywy klastrowej są jej rzeczywiste zasoby. Konstruując kwestionariusz ankietowy, określono je na podstawie takich elementów, jak: własne biuro, wspólny sekretariat, wspólne działy specjalistów, bazy danych, system biblioteczny, systemy komputerowe (*software*), specjalistyczne wyposażenie badawcze i budżet na realizację istotnych projektów. Ankietowani przedstawiciele instytucji zarządzających analizowanymi czterema klastrami za podstawowe zasoby inicjatywy uznali (liczba odpowiedzi): wspólne działy specjalistów (3/4), wspólny sekretariat (1/2) oraz bazy danych (1/2)⁴¹⁷. Wydaje się, że można te elementy, włączając jeszcze własne biuro (1/4 wskazań), uznać za niezbędne do rozpoczęcia inicjatywy, stwarzające szansę podjęcia działalności przez uczestników, a w konsekwencji umożliwiające odniesienie sukcesu całej struktury. Warto zauważyć, że w ramach inicjatywy niestety bardzo rzadko tworzy się systemy biblioteczne, które służą gromadzeniu wspólnych analiz i specjalistycznych danych. Ponadto nie zapewnia się specjalistycznego wyposażenia badawczego, jak też odpowiedniego budżetu na realizację znaczących projektów, co znacznie ogranicza konkurencyjność struktury klastrowej i jej dynamiczny rozwój.

⁴¹⁴ *Identyfikacja potencjalnych klastrów na bazie struktury gospodarki województwa pomorskiego*, IBnGR, Gdańsk 2008, s. 6.

⁴¹⁵ Zapis przebiegu seminarium IBnGR w ramach Polskiego Forum Strategii Lizbońskiej, *Polityka wspierania klastrów – rekomendacje dla Polski* (wypowiedź J. Szomburga, prezesa IBnGR), Gdańsk 2004, s. 2; cyt. za: J. Hołub-Iwan, M. Małachowska, *Rozwój...*, s. 19.

⁴¹⁶ J. Hołub-Iwan, M. Małachowska, *Rozwój...*, s. 19.

⁴¹⁷ Dane w tym i kolejnych przypadkach nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Z przeprowadzonych badań wynika, że ankietowane inicjatywy klastrowe powstały ze środków rządowych (w tym funduszy unijnych), budżetu przedsiębiorców bądź wspólnych (rządowych i przedsiębiorców). Należy zaznaczyć, że zarówno inicjowanie, jak i finansowanie klastrow w Polsce leży głównie w gestii podmiotów tworzących inicjatywę klastrową⁴¹⁸. Najczęściej wykorzystywane przez analizowane podmioty były środki finansowe dostępne z funduszy strukturalnych, a w latach 2007–2013 mogły one korzystać z programów wsparcia nie tylko klastrow, ale również powiązań kooperacyjnych. Wyniki badań ankietowych odnoszą się również do działań, na które inicjatywy otrzymały dotacje. Najczęściej były to środki przeznaczane na inwestycje, rozwój i promocję inicjatywy klastrowej (3/4 wskazań). Za nieco mniej istotne, zdaniem respondentów, uznano budowę infrastruktury, rozwój usług dla firm-uczestników oraz szkolenia personelu.

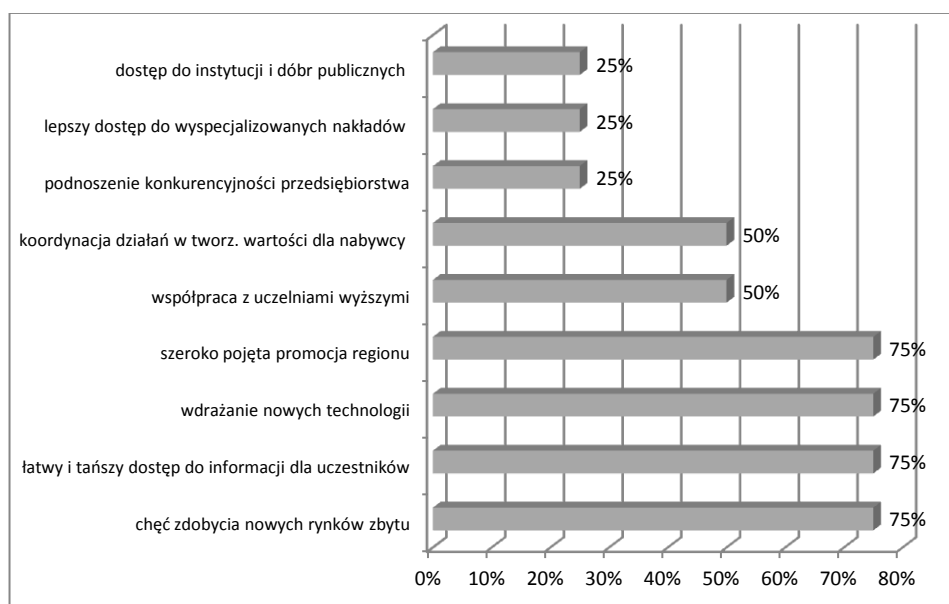
Biorąc pod uwagę elementy ograniczające korzystanie ze środków UE, przedstawiciele instytucji zarządzających za największe bariery w rozwoju inicjatywy klastrowej uznali jednogłośnie formalne wymogi projektowe oraz utrudnienia związane z płatnościami i rozliczeniami. Kolejnym ważnym ograniczeniem było niedostosowanie priorytetów i programów do zgłaszanych potrzeb inicjatyw klastrowych (3/4 wskazań). W małym stopniu za ograniczenie uznano dostęp do informacji o możliwościach wsparcia (1/4 wskazań). Zdaniem wszystkich ankietowanych przedsiębiorstwa nie korzystają (lub korzystają tylko w ograniczonym stopniu) z projektów współfinansowanych z funduszy europejskich głównie z dwóch powodów: braku możliwości kadrowych oraz braku środków finansowych na prefinansowanie. Kolejnymi ważnymi powodami okazały się: obawa przed biurokracją (1/2 odpowiedzi), brak programów odpowiadających prowadzonej działalności oraz brak wiedzy o konkursach i procedurach (odpowiednio po 1/4 wskazań).

Ważnym zagadnieniem dotyczącym ekspansji inicjatywy klastrowej są nakłady finansowe ponoszone na jej rozwój. Wszyscy ankietowani przedstawiciele jednogłośnie stwierdzili, że w 2015 r. nakłady te były niższe niż w latach ubiegłych. Można to tłumaczyć niekorzystną sytuacją mającą miejsce obecnie – z jednej strony klastrom wyczerpały się środki finansowe uzyskane w poprzedniej perspektywie finansowej, z drugiej strony nie popłynęły jeszcze do klastrow fundusze, o które aplikują w perspektywie 2014–2020. Należy mieć nadzieję, że wraz z otrzymaniem wsparcia w postaci nowych środków klastry ożywią znacznie własną działalność, która zapoczątkuje nie tylko ich dynamiczną ekspansję, ale również przyczyni się do szeroko pojętego rozwoju lokalnego i regionalnego.

Przedstawiciele instytucji zarządzających za najważniejszą przesłankę powoływania klastrow jednogłośnie uznali, że w inicjatywie klastrowej może

⁴¹⁸ Tamże, s. 26, 31.

funkcjonować wiele przedsiębiorstw. Kolejnym ważnym argumentem przemawiającym za tworzeniem klastrów, na który wskazali ankietowani, było to, że inicjatywa w długim okresie podnosi konkurencyjność regionu, w którym funkcjonuje, oraz że przedsiębiorstwa w klastrze jednocześnie współpracują i konkurują (odpowiednio po 3/4 wskazań). Rzadziej wymieniali: politykę samorządową wspierającą inicjatywę, podnoszenie konkurencyjności uczestników, lepszy dostęp do wyspecjalizowanych nakładów i pracowników poprzez klastry oraz możliwość dostępu do innowacyjnych rozwiązań, tj. nowych technologii, systemów zarządzania (odpowiednio po 1/2 wskazań). Warto podkreślić, że celem powoływania klastra są korzyści wspólne, niejako symbiotyczne, a nie korzyści pojedynczego podmiotu-uczestnika inicjatywy. Promowanie się dzięki inicjatywie przez pojedyncze podmioty mogłoby bowiem szkodzić całej strukturze klastrów, głównie z tego powodu, że są to klastry branżowe⁴¹⁹.



Rys. 46. Główne czynniki jako przyczyny powstania inicjatywy klastrów według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających (według skali ważności)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Główne czynniki będące przyczyną powstania inicjatywy klastrów zostały zaprezentowane na rysunku 46. Z analizy danych wynika, że kluczowymi elementami były: chęć zdobycia nowych rynków zbytu, szeroko pojęta promocja

⁴¹⁹ Tamże, s. 31.

regionu, wdrażanie nowych technologii oraz łatwy i tańszy dostęp do informacji dla uczestników (takie czynniki wskazało 3 na 4 przedstawicieli instytucji zarządzających). Połowa przedstawicieli tych instytucji zwróciła uwagę na takie czynniki, jak współpraca z uczelniami wyższymi oraz koordynacja działań w tworzeniu wartości dla nabywcy (np. wspólny marketing, logistyka produkcji itp.). Mniej istotnymi czynnikami w tworzeniu inicjatywy klastrowej okazały się: podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa-uczestnika, lepszy dostęp do wyspecjalizowanych nakładów oraz dostęp do instytucji i dóbr publicznych (np. środków z UE i pracowników) – takie elementy wymieniła tylko 1/4 ankietowanych przedstawicieli.

W procesie kreowania inicjatywy klastrowej istotnym elementem jest również określenie zasadniczych celów, do których będzie zmierzać powołana struktura. Zdaniem respondentów kluczowe cele inicjatyw klastrowych, którymi zarządzają, to:

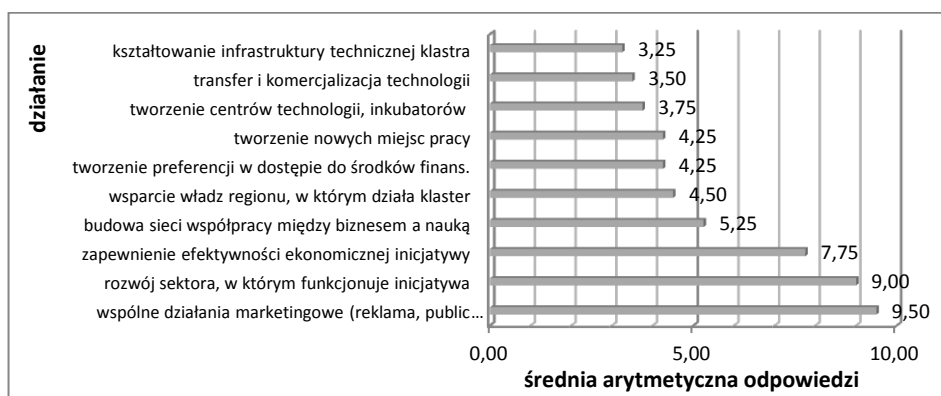
- promowanie i rozwój istniejących firm (100% wskazań),
- budowanie marki regionu (100% wskazań),
- wzrost eksportu produktów firm-uczestników (75% wskazań),
- dążenie do wzrostu poziomu innowacji (75% wskazań).

W mniejszym stopniu za cel inicjatywy klastrowej ankietowani przedstawiciele uznali: zapewnienie lepszego dostępu do usług doradczo-szkoleniowych, usprawnienie sposobu finansowania działań i inicjatyw członków oraz zapewnienie szkoleń na poziomie menedżerskim i wysoce specjalistycznym (odpowiednio po 50% odpowiedzi).

Niezbędnym elementem w sprawnie funkcjonującej inicjatywie klastrowej jest również wskazanie czynników przyczyniających się do tego, że struktura ta dynamicznie się rozwija. Za najważniejsze czynniki rozwoju, zdaniem przedstawicieli instytucji zarządzających, uznać należy następujące: inicjatywa posiada lidera, który koordynuje działania wszystkich uczestników; inicjatywa ma jasno sprecyzowaną wizję i przejrzyste dla członków cele; inicjatywa umożliwiła nawiązywanie współpracy z instytucjami B + R i/lub uczelniami wyższymi oraz przyczyniła się do wzrostu konkurencyjności podmiotów w niej działających (odpowiednio po 3/4 wskazań). Należy zauważyć, że koordynacja działań oraz posiadanie wizji i konkretnych celów jest kluczowym elementem istnienia i rozwoju inicjatywy, co nabiera szczególnego znaczenia w przypadku współistnienia wielu instytucji-uczestników struktury. Za nieistotne czynniki wpływające na dynamiczny rozwój inicjatywy respondenci uznali: zastosowanie i wdrożenie w strukturze międzynarodowych standardów; wpływ inicjatywy na napływ inwestorów polskich i zagranicznych; podniesienie konkurencyjności inicjatywy na rynku oraz pojawienie się nowych technologii do wdrożenia.

W kolejnym pytaniu poproszono ankietowanych przedstawicieli instytucji zarządzających o określenie, które z działań w największym i w najmniejszym stop-

niu służą rozwijaniu inicjatywy klastrowej (klastra). Rozkład ich odpowiedzi (według średniej arytmetycznej) został zaprezentowany na rys. 47. Analizując przedstawione dane, należy stwierdzić, że najważniejsze okazały się wspólne działania marketingowe, tj. reklama, *public relations* (średnia arytmetyczna 9,50)⁴²⁰. Drugim co do ważności czynnikiem jest rozwój sektora, w którym funkcjonuje inicjatywa klastrowa (średnia arytmetyczna 9,00), natomiast trzecim zapewnienie efektywności ekonomicznej inicjatywy klastrowej (średnia arytmetyczna 7,75). Można zatem stwierdzić, że rozwój klastra determinowany jest czynnikami kooperacyjnymi, gospodarczymi i ekonomicznymi. Analizując kolejne odpowiedzi, zauważa się również czynniki polityczne. Wyniki badań potwierdzają, że aspekty finansowe stanowią nadal spore ograniczenie czy wręcz barierę w kreowaniu, funkcjonowaniu i dynamicznym rozwoju inicjatywy klastrowej.



Rys. 47. Najważniejsze działania służące rozwojowi inicjatywy klastrowej (klastra) według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających (średnie arytmetyczne według skali ważności)

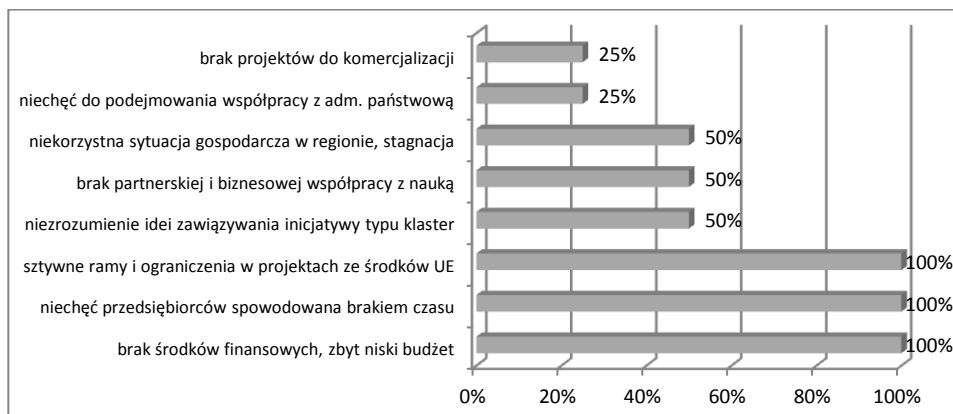
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Bardzo ważnym elementem na etapie kreowania inicjatywy klastrowej, jak również w trakcie jej funkcjonowania, są bariery ograniczające prawidłowy i dynamiczny rozwój struktury klastrowej. Na rys. 48 zostały zaprezentowane główne czynniki stanowiące, zdaniem respondentów, istotne bariery rozwoju inicjatywy klastrowej.

Jedną z największych barier rozwoju klastrów, na którą zwracano już uwagę, jest brak lub niedostateczny poziom środków finansowych. Kolejnym ograniczeniem, równie istotnym, według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających, okazała się niechęć przedsiębiorców spowodowana brakiem czasu do udziału w działaniach inicjatywy, jak również sztywne ramy i ograniczenia na-

⁴²⁰ Pytanie zawarte w ankiecie zostało wyskalowane według skali rangowej, gdzie 1 oznaczało najmniej ważny czynnik, a 10 najważniejszy czynnik.

rzuczone w projektach współfinansowanych ze środków UE (na powyższe bariery wskazali wszyscy respondenci). Znaczące bariery stanowią również takie czynniki, jak: niezrozumienie idei zawiązywania inicjatywy, brak partnerskiej i biznesowo zorientowanej współpracy ze środowiskiem naukowym oraz niekorzystna sytuacja gospodarcza w regionie, marazm i stagnacja (czynniki te wskazała połowa ankietowanych). O wiele mniejsze znaczenie (zdaniem 1/4 respondentów) mają takie ograniczenia, jak: niechęć do podejmowania współpracy z administracją państwową oraz brak projektów do komercjalizacji.



Rys. 48. Główne czynniki stanowiące bariery/ograniczenia rozwoju inicjatywy klastrowej według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających (według skali ważności)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Biorąc pod uwagę zagadnienie konkurencyjności i innowacyjności, poproszono przedstawicieli instytucji zarządzających o wskazanie kluczowych działań, które wpływają na konkurencyjność inicjatywy klastrowej (klastra). Zdaniem respondentów na konkurencyjność inicjatywy klastrowej największy wpływ mają: wzrost innowacyjnych zdolności firm należących do inicjatywy i sektora, w którym funkcjonuje, oraz wzrost wydajności należących do inicjatywy firm i sektora, w którym funkcjonuje (takiego zdania w obu przypadkach było 3 na 4 przedstawicieli). Najmniej istotnym czynnikiem, zdaniem ankietowanych, jest zachęcanie do tworzenia nowych przedsiębiorstw.

Ważnym elementem determinującym prawidłowe funkcjonowanie i rozwój inicjatywy klastrowej jest jej współpraca z otoczeniem. Warto podkreślić, że współpraca w ramach inicjatyw powinna odbywać się w dwóch wymiarach: pionowym i poziomym⁴²¹. W wymiarze pionowym, czyli w łańcuchu od do-

⁴²¹ J. Hołub-Iwan, M. Małachowska, *Rozwój...*, s. 56.

stawcy do finalnego odbiorcy inicjatywy, a w poziomym w ramach analizy branży, przemysłu, sektora, które wytwarzają komplementarne produkty i usługi, bądź korzystają z tych samych kanałów dystrybucji. Współpraca inicjatywy z otoczeniem to podejmowanie działań, które będą prowadziły do wzrostu konkurencyjności podmiotów-uczestników inicjatywy oraz całego regionu, a zatem będą bezpośrednio oddziaływały na dynamiczny rozwój klastrów. Dlatego też w podjętych badaniach za priorytet uznano współpracę z instytucjami, które sprzyjają rozwojowi innowacji. Innowacyjność, na co już zwracano uwagę, odgrywa kluczową rolę w rozwoju klastrów, gdyż determinuje ich międzynarodową konkurencyjność. Inicjatywy klastrowe mogą stać się stymulatorami rozwoju regionu i kraju, co sprzyja partnerskim działaniom, gdzie istotna jest współpraca nie tylko między firmami, ale również między przedsiębiorstwami oraz światem nauki i badań.

Przedstawiciele ankietowanych podmiotów podejmują współpracę najczęściej na obszarze województwa podkarpackiego, gdzie inicjatywa jest zlokalizowana. Wyniki badań dowodzą, że kooperacja ta podejmowana jest głównie z takimi podmiotami, jak:

- publiczne instytuty badawcze (3/4 wskazań),
- uczelnie wyższe (1/2 wskazań),
- prywatne instytuty badawcze i laboratoria (1/2 wskazań).

Respondenci, których zapytano o łatwość bądź trudność współpracy z podanymi instytucjami, jednogłośnie potwierdzili, że najłatwiej współpracuje się im z przedsiębiorcami, uczelniami wyższymi, instytucjami B + R oraz administracją samorządową. Trudnej współpracy doświadczyli natomiast w przypadku kontaktów z takimi podmiotami, jak instytucje finansujące (100% wskazań) czy instytucje wsparcia biznesu (75% wskazań).

Wszyscy przedstawiciele instytucji zarządzających podkreślają zgodnie, że najczęściej podejmowanym działaniem w ramach inicjatywy była marketingowa promocja uczestników inicjatywy i ich projektów. Działanie powyższe mogło być z pewnością atutem dla przedsiębiorcy, któremu oferowano współpracę w ramach klastra, w wyniku której mógł on obniżyć koszty swojej działalności. Równie ważne okazały się następujące działania: wspólne prace badawcze i rozwojowe w obszarze technologii, wspólne przygotowanie oferty rynkowej produktów i usług oraz usługi doradcze i szkoleniowe dla członków inicjatywy klastrowej (na takie działania wskazało 3 na 4 respondentów). Są to niezmiernie ważne działania budujące kooperację między uczestnikami inicjatywy oraz stwarzające dobrą przesłankę jej dynamicznego rozwoju. Wśród działań, które w ogóle nie były podejmowane przez ankietowane instytucje zarządzające, wymieniano: wspólne badania rynkowe i analizy rynków, nabycie wiedzy i technologii (licencje, patenty itp.) oraz zakup maszyn, urządzeń i oprzyrządowania.

8.3. Czynniki wpływające na rozwój oraz bariery ekspansji struktur klastrowych według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy klastrowej

Ta część rozdziału dotyczy głównie czynników i możliwości rozwoju oraz barier ekspansji struktur klastrowych, na jakie wskazywało 80 przedsiębiorców-uczestników analizowanych czterech klastrów rolno-spożywczych funkcjonujących na obszarze województwa podkarpackiego. Określając swoją pozycję w inicjatywie klastrowej, zbiorowość powyższą stanowili: liderzy inicjatywy (1), kluczowi partnerzy (11), partnerzy o średniej sile przetargowej (51), partnerzy o słabej sile przetargowej (7) oraz partnerzy o bardzo słabej sile przetargowej (10).

Jednym z elementów wpływających na konkurencyjność inicjatywy klastrowej są jej rzeczywiste zasoby, które zostały wymienione w podrozdziale 8.2 niniejszego opracowania. Ankietowani przedsiębiorcy-uczestnicy inicjatyw klastrowych za podstawowe ich zasoby uznali (odsetek odpowiedzi): wspólny sekretariat (57,5%), własne biuro (50,0%) oraz bazy danych (50,0%)⁴²². Elementy te można uznać za niezbędne do rozpoczęcia inicjatywy, stwarzające szansę podjęcia działalności przez jej członków, a w konsekwencji umożliwiające odniesienie sukcesu na rynku. Zbiór powyższych zasobów nieznacznie różni się od tych podawanych przez przedstawicieli instytucji zarządzających, którzy bardzo mocno podkreślali znaczenie wspólnych działów specjalistów do realizacji poszczególnych działań (3/4 wskazań). Obie ankietowane grupy natomiast były zgodne co do tego, że w ramach inicjatywy niestety rzadkością jest tworzenie systemów bibliotecznych, zapewnienie specjalistycznego wyposażenia badawczego, jak też odpowiedniego budżetu na realizację znaczących projektów, co nie sprzyja podniesieniu konkurencyjności struktury klastrowej i jej rozwojowi.

Z przeprowadzonych wśród przedsiębiorców badań wynika, że ankietowane inicjatywy klastrowe powstały ze środków wspólnych (rządowych i przedsiębiorców), rządowych (w tym funduszy unijnych) bądź budżetu przedsiębiorców. Wyniki badań ankietowych odnoszą się również do działań, na które inicjatywy, według opinii przedsiębiorców, otrzymały dotacje. Najczęściej były to środki przeznaczane na inwestycje, rozwój i promocję inicjatywy klastrowej (takiego zdania było 66,2% ankietowanych). W mniejszym stopniu, zdaniem respondentów, wsparcie dotyczyło szkoleń personelu (31,2%), rozwoju usług dla firm-uczestników (22,5%) oraz budowy infrastruktury (6,2%). Powyższe odpowiedzi były zbliżone do tych udzielanych przez przedstawicieli instytucji zarządzających klastrami.

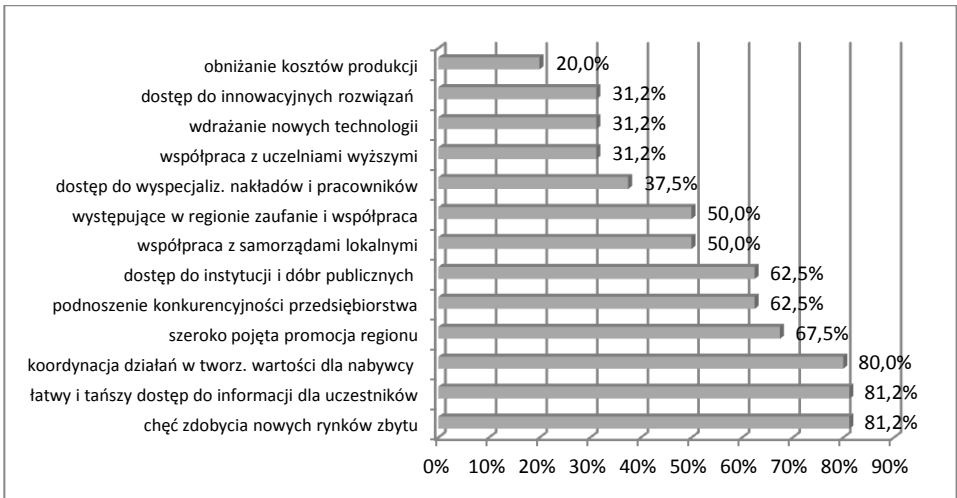
⁴²² Dane w tym i kolejnych przypadkach nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Analizując elementy ograniczające korzystanie ze środków UE, ankietowani przedsiębiorcy, podobnie jak przedstawiciele instytucji zarządzających, za największe bariery w rozwoju inicjatywy klastrowej uznali formalne wymogi projektowe oraz utrudnienia związane z płatnościami i rozliczeniami (odpowiednio: 72,5% i 36,2% wskazań). Kolejnym ważnym ograniczeniem był dostęp do informacji o możliwościach wsparcia oraz niedostateczny kontakt i pomoc instytucji zarządzającej (odpowiednio po 25,0% wskazań). W mniejszym stopniu za ograniczenie uznano nieodpowiadające potrzebom priorytety i programy oraz małe zainteresowanie usługami (odpowiednio po 18,7% wskazań). Zdaniem ankietowanych przedsiębiorstwa nie korzystają (lub korzystają tylko w ograniczonym stopniu) z projektów współfinansowanych z funduszy europejskich głównie z dwóch powodów: braku środków finansowych na prefinansowanie (70,0% odpowiedzi) oraz z obawy przed biurokracją (56,2% odpowiedzi). Wyniki powyższe potwierdzają zgłaszane również przez przedstawicieli instytucji zarządzających problemy finansowe i związane z nimi brak środków na prefinansowanie projektów współfinansowanych z funduszy UE. Kolejnymi ważnymi powodami okazały się: brak wiedzy o konkursach i procedurach (43,7%), brak możliwości kadrowych (37,5%) oraz brak programów odpowiadających prowadzonej działalności (31,2%).

Istotną kwestią dotyczącą ekspansji inicjatyw klastrowych są nakłady finansowe ponoszone na ich rozwój. Zdecydowana większość ankietowanych przedsiębiorców (77,5%) stwierdziła, że w 2015 r. nakłady te były niższe niż w latach ubiegłych. Zaledwie 10,0% respondentów wyraziło opinię, że nakłady te były na tym samym poziomie co w latach ubiegłych, a 12,5% ankietowanych nie miało wiedzy na ten temat. Wydaje się, że powodem takiego stanu rzeczy, o czym już wspomniano, jest niekorzystna sytuacja, w jakiej obecnie znalazły się klastry. Z jednej strony wyczerpały się im środki finansowe pozyskane w poprzedniej perspektywie finansowej, z drugiej zaś nie popłynęły jeszcze do klastrów fundusze, o które aplikują w perspektywie 2014–2020. Można sądzić, że wraz z otrzymaniem wsparcia w postaci nowych środków klastry ożywią znacznie swoją działalność, która przełoży się na ich dynamiczną ekspansję.

Ważnym zagadnieniem są przesłanki bądź czynniki będące przyczyną zainicjowania struktury klastrowej. Główne czynniki, które przyczyniły się, zdaniem przedsiębiorców, do powstania inicjatywy klastrowej zostały zaprezentowane na rys. 49. Z analizy tych danych można wywnioskować, że kluczowe elementy to: chęć zdobycia nowych rynków zbytu oraz łatwy i tańszy dostęp do informacji dla członków inicjatywy (po 81,2% wskazań), jak również koordynacja działań w tworzeniu wartości dla nabywcy (80,0% wskazań). Warto zauważyć, że w odniesieniu do dwóch pierwszych determinant tego samego zdania byli również przedstawiciele instytucji zarządzających. Nie mniej istotne okazały się

takie czynniki, jak: szeroko pojęta promocja regionu (67,5%), podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstwa-uczestnika inicjatywy (62,5%) oraz dostęp do instytucji i dóbr publicznych, tj. środków z UE i pracowników (62,5%). Połowa przedsiębiorców zwróciła uwagę na takie czynniki, jak współpraca z samorządami lokalnymi oraz występujące w regionie zaufanie i współpraca w relacjach biznesowych. Niemal co trzeci respondent wskazał na współpracę z uczelniami wyższymi, wdrażanie nowych technologii oraz dostęp do innowacyjnych rozwiązań (np. nowych technologii, systemów zarządzania itp.). Najmniej istotną przyczyną powstania inicjatywy klastrowej okazało się obniżanie kosztów produkcji – takiego zdania był co piąty ankietowany przedsiębiorca.



Rys. 49. Główne czynniki jako przyczyny powstania struktury klastrowej według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy klastrowej (według skali ważności)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W procesie tworzenia inicjatywy klastrowej, jak zaznaczono, ważne jest również określenie zasadniczych celów, do których będzie zmierzać kreowana struktura. Wśród kluczowych celów, na które zwrócili uwagę przedsiębiorcy-uczestnicy inicjatyw klastrowych, znalazły się następujące (odsetek odpowiedzi):

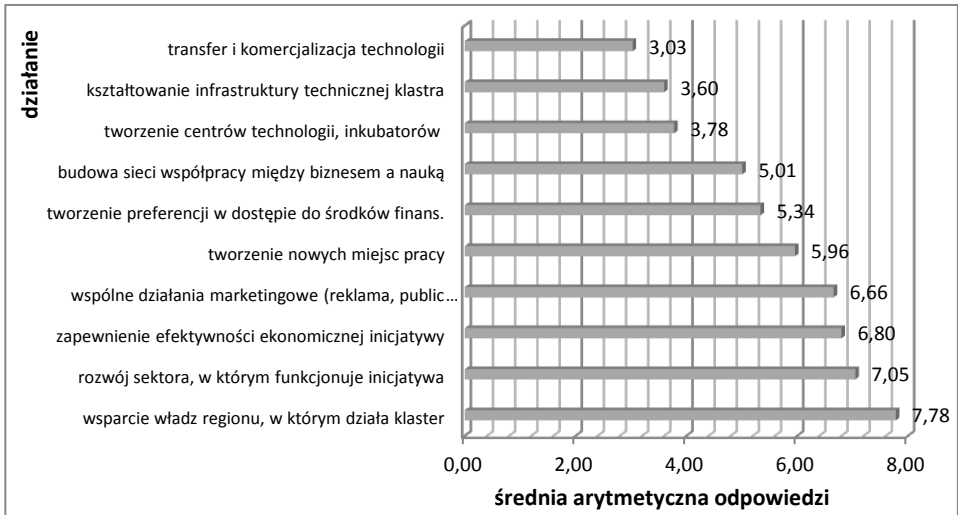
- promowanie i rozwój istniejących firm (100% wskazań),
- budowanie marki regionu (75% wskazań),
- wpływanie na usprawnienie sposobu finansowania działań i inicjatyw członków klastra (61,2% wskazań),
- zapewnienie łatwiejszego dostępu do usług doradczo-szkoleniowych (50% wskazań),

- wpływanie na podniesienie efektywności procesów produkcyjnych w firmach-uczestnikach klastra (50% wskazań),
- zapewnienie szkoleń na poziomie wysoce specjalistycznym (50% wskazań).

Warto zauważyć, że w kwestii dwóch pierwszych wskazanych celów tego samego zdania byli również przedstawiciele instytucji zarządzających, co świadczy o tym, że oprócz promowania i rozwoju indywidualnych przedsiębiorstw niezwykle ważnym celem jest ekspansja regionu i kreowanie jego marki. Za mniej istotny cel inicjatywy klastrowej ankietowani przedsiębiorcy uznali: wzrost eksportu produktów firm-uczestników (42,5%), promowanie powstawania nowych konkurencyjnych i innowacyjnych firm (38,7%), dążenie do wzrostu poziomu innowacji oraz zapewnienie szkoleń na poziomie menedżerskim (odpowiednio po 37,5% odpowiedzi). Jedyne co czwarty respondent wskazał na takie cele, jak: prowadzenie badań i analiz nowych rynków zbytu oraz przyciąganie nowych talentów i firm do regionu.

Zasadniczym elementem w sprawnie funkcjonującej inicjatywie klastrowej jest również wskazanie czynników przyczyniających się do tego, że struktura ta dynamicznie się rozwija. Za najważniejsze czynniki rozwoju, zdaniem przedsiębiorców-uczestników inicjatyw, uznać należy następujące: inicjatywa ma jasno sprecyzowaną wizję i przejrzyste dla członków cele (81,2% wskazań) oraz inicjatywa posiada lidera, który koordynuje działania wszystkich uczestników (75,0% wskazań). Również w tym przypadku trzeba zauważyć, że tego samego zdania byli przedstawiciele instytucji zarządzających (tylko w odwrotnej kolejności). Potwierdza to, że koordynacja działań inicjatywy przez jej lidera oraz posiadanie wizji i konkretnych celów to determinanty funkcjonowania i ekspansji struktury klastrowej, szczególnie w przypadku współistnienia wielu podmiotów-uczestników tej struktury. Mniej istotne działania, zdaniem respondentów, wpływające na dynamiczny rozwój klastra to: struktura oparta jest na własnych siłach – członkach inicjatywy; inicjatywa zwiększyła konkurencyjność podmiotów w niej działających; struktura umożliwiła nawiązywanie współpracy z instytucjami B + R i/lub uczelniami wyższymi oraz od początku działalności inicjatywa poprawiła swoją konkurencyjność na rynku (odpowiednio: 56,2%, 56,2%, 50,0% i 37,5% wskazań). Za najmniej istotne czynniki mające wpływ na dynamiczny rozwój inicjatywy ankietowani przedsiębiorcy uznali: zastosowanie i wdrożenie w strukturze międzynarodowych standardów; wpływ inicjatywy na napływ inwestorów polskich i zagranicznych oraz pojawienie się nowych technologii do wdrożenia (odpowiednio: 18,7%, 6,2% i 6,2% wskazań).

W następnym pytaniu poproszono ankietowanych przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych o określenie, które z działań w największym i w najmniejszym stopniu służą rozwojowi struktury klastrowej. Rozkład ich odpowiedzi (według średniej arytmetycznej) został zaprezentowany na rys. 50.



Rys. 50. Kluczowe działania służące rozwojowi struktury klastrzej według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy (średnie arytmetyczne według skali ważności)

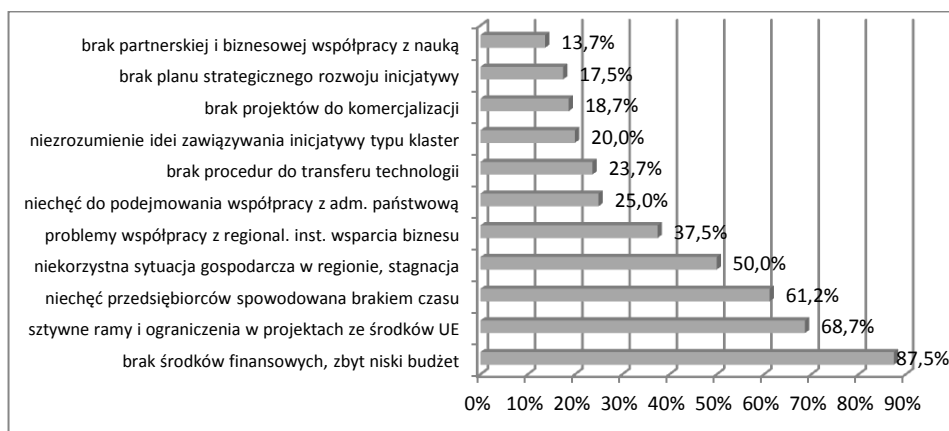
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analizując przedstawione dane, należy zauważyć, że najważniejszym działaniem okazało się wsparcie władz regionu, w którym istnieje klastr (średnia arytmetyczna 7,78)⁴²³. Drugim co do ważności czynnikiem jest rozwój sektora, w którym funkcjonuje inicjatywa klastrowa (średnia arytmetyczna 7,05), trzecim zapewnienie efektywności ekonomicznej inicjatywy klastrzej (średnia arytmetyczna 6,80), następnie wspólne działania marketingowe, tj. reklama, *public relations* (średnia arytmetyczna 6,66). Można zatem stwierdzić, że przedsiębiorcy wskazali na niemal identyczne czynniki determinujące rozwój klastra jak przedstawiciele instytucji zarządzających. Różnica jest dostrzegalna m.in. w takim działaniu, jak wsparcie władz regionu, w którym działa klastr, które zdaniem przedsiębiorców-uczestników inicjatywy jest najważniejsze, natomiast według przedstawicieli instytucji zarządzających znajduje się dopiero na piątym miejscu. Z kolei przedstawiciele instytucji zarządzających większą wagę przywiązują do budowy sieci współpracy między biznesem a nauką, podczas gdy ankietowani przedsiębiorcy działanie to uznali za mniej istotne (siódma pozycja). Na uwagę zasługuje również takie działanie jak tworzenie nowych miejsc pracy, którego większymi zwolennikami byli przedsiębiorcy-uczestnicy inicjatywy (piąta pozycja) niż przedstawiciele instytucji zarządzających (siódma pozycja). Świadczy to o tym, że ankietowani przedsiębiorcy w tym przypadku są

⁴²³ Pytanie zawarte w ankiecie zostało wyskalowane według skali rangowej, gdzie 1 oznaczało najmniej ważny czynnik, a 10 najważniejszy czynnik.

bardziej zainteresowani stwarzaniem nowych miejsc pracy dla przyszłych pracowników wewnątrz funkcjonującej struktury. Za najmniej istotne działania służące rozwojowi inicjatywy klastrowej ankietowani przedsiębiorcy uznali: tworzenie centrów technologii i inkubatorów na potrzeby klastra; kształtowanie infrastruktury technicznej klastra oraz transfer i komercjalizację technologii (średnia arytmetyczna odpowiednio: 3,78; 3,60 i 3,03). Warto przypomnieć, że podobnego zdania byli również przedstawiciele instytucji zarządzających.

Istotnym elementem na etapie kreowania inicjatywy klastrowej, jak również w trakcie jej funkcjonowania, są bariery ograniczające prawidłowy i dynamiczny jej rozwój. Na rys. 51 zostały zaprezentowane główne czynniki stanowiące, zdaniem respondentów, istotne bariery rozwoju inicjatywy klastrowej.



Rys. 51. Podstawowe czynniki stanowiące bariery/ograniczenia rozwoju klastrów według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy (według skali ważności)

Dane nie sumują się do 100%, ponieważ ankietowani mogli wybrać kilka odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jedną z największych barier rozwoju klastrów, sygnalizowaną również przez przedstawicieli instytucji zarządzających, jest brak środków finansowych lub zbyt niski budżet. Wyniki badań ponownie potwierdzają, że aspekty finansowe stanowią nadal spore ograniczenie czy wręcz barierę w kreowaniu, funkcjonowaniu i dynamicznym rozwoju inicjatyw klastrowych. Kolejnymi ograniczeniami, nieco mniej istotnymi, w opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych okazały się: sztywne ramy i ograniczenia narzucone w projektach współfinansowanych ze środków UE, jak również niechęć przedsiębiorców spowodowana brakiem czasu do udziału w działaniach inicjatywy (na powyższe bariery wskazało odpowiednio: 68,7% i 61,2% ankietowanych). Również w tym przypadku warto zauważyć, że tego samego zdania byli jednogłośnie przedsta-

wiciele instytucji zarządzających (tylko w odwrotnej kolejności). Znaczące bariery, zdaniem przedsiębiorców, stanowią również takie czynniki, jak: niekorzystna sytuacja gospodarcza w regionie, marazm i stagnacja (czynniki te wskazała połowa ankietowanych w obu grupach); problemy współpracy z regionalnymi instytucjami wsparcia biznesu; niechęć do podejmowania współpracy z administracją państwową; brak procedur do transferu technologii oraz niezrozumienie idei zawiązywania inicjatywy (odpowiednio: 37,5%; 25,0%; 23,7% i 20,0% wskazań). Najmniej istotne, zdaniem respondentów, okazały się takie ograniczenia, jak: brak projektów do komercjalizacji; brak planu strategicznego rozwoju inicjatywy oraz brak partnerskiej i biznesowo zorientowanej współpracy ze środowiskiem naukowym (odpowiednio: 18,7%; 17,5% i 13,7% wskazań).

Wskazując na zagrożenie konkurencyjności i innowacyjności, poproszono przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych o wymienienie kluczowych działań, które wpływają na konkurencyjność struktury klastrowej. Zdaniem respondentów na konkurencyjność inicjatywy klastrowej największy wpływ ma zarówno wzrost innowacyjnych zdolności firm należących do inicjatywy i sektora, w którym funkcjonuje, jak też wzrost wydajności należących do inicjatywy firm i sektora, w którym funkcjonuje (takiego zdania w obu przypadkach było 81,2% ankietowanych przedsiębiorców). Warto przypomnieć, że podobnego zdania byli również przedstawiciele instytucji zarządzających (w obu przypadkach 3 na 4 przedstawicieli). Najmniej istotnym czynnikiem, zdaniem 56,2% ankietowanych przedsiębiorców, jest zachęcanie do tworzenia nowych przedsiębiorstw, które to działanie według ich opinii w mniejszym stopniu wpływa na konkurencyjność inicjatywy klastrowej.

W odniesieniu do powyższego zagrożenia zapytano również przedsiębiorców, czy będąc uczestnikiem struktury klastrowej, zaobserwowali wzrost konkurencyjności ich przedsiębiorstwa mierzony jego potencjałem (tj. zasobami, umiejętnościami i zdolnościami) zapewniającym przewagę nad innymi podmiotami funkcjonującymi w tym samym sektorze. Na tak postawione pytanie aż 81,2% respondentów odpowiedziało twierdząco, a tylko 12,5% było przeciwnego zdania, natomiast 6,3% ankietowanych nie miało zdania na ten temat. Wyniki badań potwierdzają zatem, że uczestnictwo podmiotów w strukturze klastrowej wpływa znacząco na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa-członka tej struktury, zapewniając stabilny i długotrwały rozwój oraz przyczyniając się do budowania jego wartości rynkowej. Tym samym potwierdza się teza dotycząca konkurencyjności postawiona na wstępie niniejszego opracowania.

Kolejne pytanie skierowane do przedsiębiorców dotyczyło kwestii, czy obok rywalizacji można zaobserwować przejawy kooperacji między firmami wewnątrz struktury klastrowej. Istotna tutaj staje się koopetycja obejmująca zarówno konkurencję, jak i współpracę, a stanowiąca istotę i cel istnienia takiej struktury. Na tak

postawione pytanie 62,5% ankietowanych odpowiedziało twierdząco, 12,5% było odmiennego zdania, a 25,0% nie miało zdania w tym zakresie. Świadczy to o tym, że uczestnictwo w strukturze klastrowej istotnie sprzyja również współpracy zachodzącej między podmiotami-członkami tej struktury.

Istotnym zagadnieniem jest wpływ struktur klastrowych również na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki. Wspomniane podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki może następować m.in. poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy. Zdaniem 72,5% przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych struktury te znacząco wpływają na wzrost poziomu innowacyjności całej gospodarki. Tylko 13,7% respondentów było innego zdania, a 13,8% nie miało zdania na ten temat. Wyniki badań potwierdzają zatem tezę, że prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe istotnie wpływają na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki.

Znaczącym elementem warunkującym prawidłowe funkcjonowanie i rozwój inicjatywy klastrowej jest jej współpraca z otoczeniem. Współpraca z otoczeniem, jak wiadomo, to podejmowanie działań, które będą prowadziły do wzrostu konkurencyjności podmiotów-uczestników inicjatywy oraz całego regionu, a zatem będą bezpośrednio oddziaływały na dynamiczny rozwój klastrów, niwelując znacznie sygnalizowane problemy natury ekonomicznej. Dlatego też za priorytet uznano współpracę z instytucjami, które sprzyjają rozwojowi innowacji tak istotnych w ekspansji klastrów.

Przedsiębiorcy-uczestnicy inicjatyw klastrowych podejmują współpracę najczęściej na obszarze województwa podkarpackiego, gdzie znajduje się struktura klastrowa. Wyniki badań dowodzą, że współdziałanie to realizowane jest głównie z takimi podmiotami, jak: uczelnie wyższe (68,7% odpowiedzi) i publiczne instytuty badawcze (50,0% odpowiedzi). Podejmowana jest również współpraca z instytucjami spoza województwa – 25,0% ankietowanych przedsiębiorców deklaruje kooperację z publicznymi instytutami badawczymi, a 18,7% prowadzi współpracę z uczelniami wyższymi spoza województwa. Żaden z respondentów zaś nie podejmuje współpracy z prywatnymi instytutami badawczymi i laboratoriami zlokalizowanymi na terenie województwa podkarpackiego, jak też poza jego obszarem.

W kolejnym pytaniu poproszono respondentów o opinię na temat łatwości bądź trudności współpracy z podanymi instytucjami. Ankietowani w większości potwierdzili, podobnie jak przedstawiciele instytucji zarządzających, że najłatwiej współpracuje się im z przedsiębiorcami (81,2% wskazań) i uczelniami wyższymi (68,7% odpowiedzi). Połowa ankietowanych przedsiębiorców wskazała na łatwą współpracę z administracją samorządową, druga połowa była przeciwnego zdania. Trudnej współpracy doświadczyli natomiast w przypadku

kontaktów z takimi podmiotami, jak: instytucje B + R, instytucje finansujące czy instytucje wsparcia biznesu (odpowiednio: 76,3%, 62,5% i 56,3% wskazań).

Zdecydowana większość przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych stwierdziła, że działaniem najczęściej realizowanym w ramach inicjatywy było wspólne przygotowywanie oferty rynkowej produktów i usług (87,5% odpowiedzi). Nie mniej ważnymi działaniami, podejmowanymi również przez przedstawicieli instytucji zarządzających, były: marketingowa promocja uczestników klastra i ich projektów oraz usługi doradcze dla członków klastra (odpowiednio po 68,7% odpowiedzi), jak również usługi szkoleniowe dla członków klastra (62,5% wskazań). Mniej ważnymi działaniami, dla przypomnienia nierealizowanymi w większości przez przedstawicieli instytucji zarządzających, okazały się natomiast następujące: wspólne badania rynkowe i analizy rynków; zakup maszyn, urządzeń i oprzyrządowania; nabycie wiedzy i technologii (licencje, prawa patentowe, *know-how*) oraz wspólne prace badawcze i rozwojowe w obszarze technologii (odpowiednio: 43,7%; 31,2%; 12,5% i 12,5%). Trzeba zaznaczyć, że są to niezmiernie ważne działania budujące kooperację zarówno między uczestnikami inicjatywy (przedsiębiorcami), jak też pomiędzy pojedynczym przedsiębiorcą a instytucją zarządzającą oraz stwarzające kapitalne możliwości dynamicznego rozwoju całej struktury klastrowej.

8.4. Powiązania między rozwojem klastrów a wybranymi charakterystykami podmiotów-członków inicjatyw klastrowej

W tej części rozdziału podjęto próbę określenia zależności między rozwojem innowacyjnych powiązań integracyjnych a wybranymi zmiennymi charakteryzującymi podmioty-uczestników inicjatyw klastrowych, tj. formą organizacyjną firmy, wielkością zatrudnienia, okresem działalności firmy oraz przychodem netto firmy. Podobnie jak w analizie jednostek przetwórstwa rolno-spożywczego, w przypadku podmiotów-członków inicjatyw klastrowych można również rozpatrywać czynniki stymulujące i dezintegrujące, zewnętrzne i wewnętrzne, wpływające w wieloraki sposób na rozwój innowacyjnych powiązań integracyjnych. Ponadto, na co zwracano już uwagę, w układzie zintegrowanym zarządzanie charakteryzuje się wyższym stopniem złożoności, większym poziomem ryzyka i trudniejszymi do wykonania zadaniami aniżeli w przypadku zarządzania podmiotami niezintegrowanymi.

Wybrane zmienne charakteryzujące podmioty-uczestników inicjatyw klastrowych, tj. formę organizacyjną firmy, wielkość zatrudnienia, okres działalności firmy oraz przychód netto firmy, które wraz z innymi cechami mogą przyczynić się do powstawania bądź umacniania istniejących innowacyjnych po-

wiązań integracyjnych, przedstawiono w tabelach XI–XIV (Aneks). Wyniki weryfikacji przeprowadzonej za pomocą testu χ^2 Pearsona (przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$) zestawiono dla roku 2015. Dodatkowo w oddzielnych kolumnach tabel zamieszczono dla porównania wartości liczbowe tych współczynników określających natężenie siły związku pomiędzy dwiema cechami wyrażonymi na skalach nominalnych⁴²⁴.

Dane zaprezentowane w tabelach XI–XIV (Aneks) wskazują na kilka istotnych związków między cechami wpływającymi na powstawanie bądź umacnianie innowacyjnych więzi integracyjnych a wybranymi charakterystykami ankietowanych podmiotów-uczestników inicjatyw klastrowych. W przypadku pierwszej rozpatrywanej charakterystyki (tabela XI), którą jest forma organizacyjna firmy, wykazano jej związek z obserwowanymi w branży (obok rywalizacji/konkurencji) przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra. Oznacza to, iż forma organizacyjna firmy w sposób istotny determinuje przejawy współpracy zachodzące pomiędzy uczestnikami struktury klastrowej. Wśród przedsiębiorstw, które deklarowały przejawy kooperacji, dominowały firmy 1-osobowe i spółki, znacznie mniejszy odsetek stanowiły stowarzyszenia. W przypadku analizowanej charakterystyki nie wykazano natomiast istotnej zależności pomiędzy takimi cechami, jak: korzystanie przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych, wzrost konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej, wpływ klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki oraz wydzielenie w ramach inicjatywy budżetu na promocję.

Druga charakterystyka (tabela XII), którą jest wielkość zatrudnienia w firmie (kategoria: przedziały liczby pracowników), wykazuje związek z dwiema cechami: ze wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej oraz zauważanymi przejawami kooperacji pomiędzy podmiotami-członkami klastra. Oznacza to, że liczba pracowników przedsiębiorstwa w sposób istotny warunkuje podniesienie konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy, jak również przejawy współpracy zachodzące pomiędzy uczestnikami struktury klastrowej. Wśród przedsiębiorstw, które dostrzegały te działania, dominowały głównie firmy zatrudniające do 9 osób, znacznie mniejszy odsetek stanowiły podmioty, w których pracowało od 10 do 49 osób. W przypadku tej charakterystyki nie wykazano natomiast istotnej zależności pomiędzy takimi cechami, jak: korzystanie przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych, wpływ klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki oraz wyodrębnienie w ramach inicjatywy budżetu na promocję.

Związek trzeciej charakterystyki (tabela XIII), którą jest okres działalności (kategoria: przedziały w latach) ankietowanych podmiotów-uczestników inicjatyw

⁴²⁴ Współczynniki przybierają wartości z przedziału $< 0,1 >$. Im wartość ta jest bliższa jedności, tym silniejsza jest zaobserwowana zależność rozpatrywanych cech.

klastrowych, wykazano jedynie z taką cechą, jak obserwowane przejawy współpracy między firmami-członkami klastra. Znaczy to, że okres działalności firmy w sposób istotny determinuje oznaki kooperacji zachodzące pomiędzy uczestnikami struktury klastrowej. Wśród przedsiębiorstw, które deklarowały przejawy współpracy, dominowały zdecydowanie młode firmy funkcjonujące na rynku od roku do 20 lat. W przypadku analizowanej charakterystyki nie wykazano natomiast istotnej zależności pomiędzy takimi cechami, jak: korzystanie przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych, wzrost konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej, wpływ klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki oraz wydzielenie w ramach inicjatywy klastrowej budżetu na promocję.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę czwartą charakterystykę (tabela XIV), którą jest przychód netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych (kategoria: przedziały przychodów), to wykazemy jej związek z dwiema cechami: wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej oraz obserwowanymi w branży (obok rywalizacji/konkurencji) przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra. Oznacza to, iż przychód netto firmy zasadniczo warunkuje podniesienie poziomu konkurencyjności podmiotu-uczestnika inicjatywy, jak też przejawy współpracy zachodzące pomiędzy firmami-członkami struktury klastrowej. Wśród przedsiębiorstw, które zaobserwowały te interakcje, dominowały firmy wykazujące się przychodem netto do 27 mln zł. W przypadku opisywanej charakterystyki nie wykazano natomiast istotnej zależności pomiędzy takimi cechami, jak: korzystanie przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych, wpływ klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki oraz wyodrębnienie w ramach inicjatywy budżetu na promocję.

Na podstawie analizy wartości współczynników V Cramera, ϕ Yule'a i C Pearsona, przedstawionych w tabelach XI–XIV (Aneks), można stwierdzić, że w 2015 r. najsilniejsze zależności występowały pomiędzy:

- przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej – 0,54;
- wielkością zatrudnienia w firmie a wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej – 0,50;
- okresem działalności firmy a przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra – 0,49;
- wielkością zatrudnienia w firmie a przejawami współpracy między firmami-uczestnikami klastra – 0,45;
- formą organizacyjną firmy a przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra – 0,41;
- przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a przejawami współpracy między firmami-uczestnikami klastra – 0,33.

Badania wykazały, co należy podkreślić, że cecha: obserwowane w branży (obok rywalizacji/konkurencji) przejawy kooperacji między firmami-członkami klastra koreluje ze wszystkimi czterema charakterystykami podmiotów-uczestników inicjatyw klastrowych, tj. formą organizacyjną firmy, wielkością zatrudnienia w firmie, okresem działalności firmy oraz przychodem netto firmy, różniąc się jedynie natężeniem siły związku pomiędzy cechami wyrażonymi na skalach nominalnych. Stwarza to podstawę do stwierdzenia, że firmy 1-osobowe i spółki, zatrudniające do 9 osób, funkcjonujące na rynku do 20 lat oraz wykazujące się przychodem netto do 27 mln zł są najbardziej skłonne do podejmowania tej współpracy. W odniesieniu natomiast do cechy: wzrost konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej wykazano zależność względem dwóch charakterystyk tych podmiotów, tj. wielkości zatrudnienia w firmie oraz przychodu netto firmy, różniąc się tylko natężeniem siły związku. W tym przypadku oznacza to, że podmioty zatrudniające do 9 osób oraz wykazujące się przychodem netto do 27 mln zł najbardziej odczuwają wzrost własnej konkurencyjności w wyniku uczestnictwa w strukturze klastrowej.

8.5. Rekomendacje, prognoza i kierunki rozwoju województwa podkarpackiego z uwzględnieniem klastrów

Wskazując na rekomendacje dotyczące wsparcia rozwoju kluczowych klastrów rolno-spożywczych przy tworzeniu programu wsparcia różnych form współpracy na potrzeby sektora rolno-żywnościowego, należy kierować się trzema poniższymi zasadami:

1. Wydatkowanie środków powinno być zorientowane na rozwój i praktyczną implementację projektów innowacyjnych.
2. Przyznawanie środków powinno odbywać się na podstawie konkursów umożliwiających wyłonienie i finansowanie najbardziej konkurencyjnych wniosków o realizację projektów ocenianych przez grona ekspertów reprezentujących świat nauki, doradztwa oraz praktyki gospodarczej.
3. Monitorowanie realizacji projektów oraz kwalifikowalności wydatkowania środków powinno odbywać się na podstawie oceny stopnia osiągnięcia właściwie zdefiniowanych mierzalnych wskaźników⁴²⁵.

Polemizując ze zdaniem cytowanych autorów, należy przypomnieć, że jednym z głównych czynników stanowiących barierę rozwoju analizowanych struktur klastrowych jest brak środków finansowych bądź zbyt niski budżet. Zatem czynniki ekonomiczne stanowią istotną determinantę zainicjowania, a następnie

⁴²⁵ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s. 101.

dynamicznej ekspansji inicjatywy klastrowej. Dlatego tak ważne staje się po pierwsze pozyskanie środków na rozpoczęcie działalności, po drugie odpowiednie ich wydatkowanie ukierunkowane na rozwój inicjatywy, po trzecie osiągnięcie przychodów z prawidłowo funkcjonującej dojrzałej struktury.

Warto podkreślić, że sposób finansowania inicjatywy klastrowej zależy w istotnym stopniu od jej charakteru i skali działania. W początkowym okresie funkcjonowania zazwyczaj koordynator (animator) finansuje jej działalność lub jest ona finansowana ze środków publicznych. Jednak w dłuższym okresie inicjatywa klastrowa wymaga odpowiedniego finansowania pochodzącego zarówno ze źródeł publicznych, jak i prywatnych. Rozwój inicjatywy klastrowej (klastra) może być również finansowany ze środków i programów publicznych (krajowych, międzynarodowych), jednak sięgnięcie po te środki obliuguje do formalizacji i powołania odpowiedniej formy prawnej.

Finansowanie inicjatyw klastrowych (klastrow) ze środków publicznych jest przeważnie możliwe przez początkowy okres, wymaga ponadto współfinansowania, nierzadko kłopotliwego prefinansowania. Docelową praktyką powinno być finansowanie wewnętrzne, czyli ze środków pochodzących od uczestników klastra bądź wynikające z jego działalności. Współfinansowanie inicjatywy klastrowej przez jej członków powinno zatem sukcesywnie zastępować finansowanie publiczne, będące wyrazem jedynie doraźnego wsparcia i ograniczające się do zadań projektu, na który klastrer otrzymał dofinansowanie.

W przypadku klastrow rolno-żywnościowych należy ponadto uwzględnić w szczególności następujące kwestie:

- klastry są narzędziem, a nie celem (przedmiotem) polityki;
- konieczna jest rzeczywista (systemowa, a nie deklaratorywno-konkursowa) współpraca uczestników;
- obecna słabość klastrow oraz ich rozdrobnienie (fragmentacja finansowania) powinna skłaniać do promowania działań integrująco-scalających;
- konieczne jest przełamanie klasycznego, sektorowego podejścia na rzecz definiowania celów wynikających z potrzeb rynkowych;
- niezbędne jest zapewnienie stałego procesu wsparcia i monitoringu zmian – zapobieganie inercji⁴²⁶.

Tworzenie i rozwijanie form współpracy pozwala dostosowywać polityki publiczne do potrzeb poszczególnych przedsiębiorstw i pozostałych podmiotów, a także do bieżącej sytuacji. Przyczynia się ponadto do powstawania wartościowych mechanizmów dialogu i współpracy w strategicznych obszarach pomiędzy

⁴²⁶ M. Jabłoński, *Klastry a inteligentne specjalizacje*, http://www.citt.polsl.pl/content/files/Oferty_wspolpracy/listopad/II_SI_forum_klastrow/Marcin_Jablonski_klastry_a_inteligentne_specjalizacje.pdf (dostęp: 27.06.2015).

jej poszczególnymi podmiotami (przedsiębiorstwami, uczelniami wyższymi, sektorem publicznym itp.), co umożliwi firmom, szczególnie tym małym i średnim, poprawę zdolności konkurencyjnej, ponieważ dzięki zacieśnieniu współpracy są one w stanie pokonać bariery istniejące w ważnych obszarach, takich jak innowacyjność i internacjonalizacja. Badania wykazują, iż o ile sektor publiczny nie może sam tworzyć różnych form współpracy, to może odgrywać bardzo ważną rolę w przyspieszaniu procesów ich powstawania. W tym względzie zaleca się otwartość na wnioski o wsparcie dla nowych form współpracy, które mogą pojawić się w ramach inicjatyw oddolnych. Ponadto wskazane jest przeprowadzanie okresowych analiz w celu identyfikacji potencjalnie istniejących form współpracy. Służyć temu mogą prace badawczo-naukowe – analizy będące ich wynikiem powinny zostać ponadto uzupełnione o opinie ekspertów⁴²⁷.

Drugim wyzwaniem jest włączenie elementów planowania perspektywicznego w celu lepszego określenia potencjalnych procesów tworzenia się form współpracy, a w rezultacie wykorzystania możliwości wynikających z takich zjawisk, jak starzenie się czy rosnąca świadomość ekologiczna społeczeństwa. Wreszcie trzecie wyzwanie tkwi w relacjach pomiędzy samymi formami współpracy, które mogą dawać nowe szanse wynikające z połączenia wiedzy, kompetencji i zdolności dwóch lub więcej form współpracy, co może stworzyć nową przestrzeń dla rozwoju. Do kluczowych wyzwań stojących obecnie przed klastrami należy internacjonalizacja, tworzenie wartości w sieciach oraz kombinacja wiedzy z różnych branż w celu organizowania innowacji na styku sektorów tradycyjnych i nowoczesnych oraz zupełnie nowych branż opartych na wiedzy⁴²⁸.

Wspieranie powstawania i ekspansji inicjatyw klastrowych wpływających na podniesienie innowacyjności i konkurencyjności gospodarki w oparciu o intensyfikację współpracy, interakcji i przepływów wiedzy w ramach klastrów oraz wspomaganie rozwoju strategicznych specjalizacji gospodarczych to kolejna grupa rekomendacji. Pierwsza z nich (wzmacnianie rozwoju i powstawania klastrów) powinna być realizowana głównie poprzez wsparcie inicjatyw klastrowych i samych koordynatorów klastrów, których znaczenie podkreślano w niniejszej książce, jak też w innych autorskich opracowaniach⁴²⁹. Druga natomiast (stymulowanie rozwoju kluczowych klastrów) winna być realizowana poprzez ukierunkowane wsparcie nie tylko koordynatorów, ale również podmiotów klastra (przedsiębiorstw i instytucji otoczenia), tj. uczelnie wyższe, jednostki naukowe, instytucje otoczenia biznesu itp. Wsparcie powyższe powinno za-

⁴²⁷ S. Figiel, D. Kuberska, J. Kufel, *Rola klastrów...*, s. 103–104.

⁴²⁸ Tamże.

⁴²⁹ Por. R. Chorób, *Koordynator klastra kluczowym elementem rozwoju innowacyjnych więzi integracyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 852, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 117, Szczecin 2015, s. 331–339.

klądać współfinansowanie różnego rodzaju wspólnie podjętych inwestycji istotnych dla rozwoju całej struktury klastrowej.

Kolejne rekomendacje dotyczą wsparcia samych koordynatorów klastrów (w tym klastrów kluczowych). Wsparcie dla koordynatorów krajowych klastrów kluczowych winno być dostępne na poziomie krajowym ze wskazaniem na działania związane z internacjonalizacją. Istotne jest też, aby koordynatorzy mieli możliwość pozyskiwania dodatkowego finansowania na realizację określonych funkcji i usług. Konieczne staje się również ujednoczenie formy i zakresu wsparcia koordynatorów klastrów, tak by mogło być ono stosowane jednakowo przez wszystkie regiony. Pozwoli to na ograniczenie bądź wyeliminowanie ryzyka polegającego na tym, że w niektórych regionach nie będzie żadnych instrumentów wsparcia lub będą niedopracowane.

Następny zestaw rekomendacji odnosi się do wyłaniania i wspierania klastrów kluczowych. Ważny w tej kwestii staje się wybór klastrów o najwyższym potencjale konkurencyjnym i znaczeniu dla gospodarki Polski, ale również konkurencyjnych na arenie międzynarodowej. Bezpośrednio za tym wyborem winna podążać koncentracja i koordynacja alokacji środków publicznych (dostępnych zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym). Pożądane jest, by wybór krajowych klastrów kluczowych był prowadzony przez odpowiednią komisję w trybie konkursowym, na podstawie precyzyjnie zdefiniowanych kryteriów i jakościowej oceny uwzględniającej weryfikację strategii i planów działania aplikujących klastrów, jak też analizy eksperckiej. Niezmiernie ważne jest to, by wsparcie klastrów kluczowych było kompleksowe oraz dedykowane na badania i rozwój, inwestycje, rozwój kapitału ludzkiego oraz promocję i umiędzynarodowienie.

Wskazując na prognozę rozwoju klastrów rolno-spożywczych w województwie podkarpackim, należy stwierdzić, że województwo dysponuje co najmniej kilkoma atutami, które w najbliższej perspektywie czasowej mogą pozytywnie wpływać na dalszy rozwój struktur klastrowych i poprawę sytuacji gospodarczej w tym regionie. Do najważniejszych walorów, obok wymienianych wcześniej, należy zaliczyć:

1. **Korzystne położenie geograficzne:** województwo leży na wschodniej granicy UE. Przebiega przez ten region ważny szlak komunikacyjny i handlowy łączący Europę Zachodnią z Europą Wschodnią. Położenie to może stymulować rozwój kolejnych inicjatyw klastrowych bądź doprowadzić do konsolidacji już istniejących powiązań klastrowych.
2. **Funkcjonowanie w regionie specjalnych stref ekonomicznych:** SSE Euro-Park Mielec i Tarnobrzесьkiej SSE Euro-Park Wisłosan. W związku z tym wykrystalizowanie się kolejnych powiązań klastrowych na terenie województwa podkarpackiego powinno być powiązane z rozwojem SSE. Do czynników, któ-

re mogą animować powstawanie nowych gron przedsiębiorczości lub sprzyjać rozwojowi już istniejących struktur w SSE, należą korzystne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej (m.in. ulgi podatkowe), duża konsolidacja firm działających w podobnych branżach, rozwinięta logistyka (m.in. dogodnie położenie komunikacyjne oraz bliskość głównych szlaków komunikacyjnych), a także aktywność władz regionalnych zorientowana na kreowanie atmosfery kooperacji.

3. **Obecność prężnie działających uczelni wyższych:** Politechniki Rzeszowskiej, Uniwersytetu Rzeszowskiego, Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie, które poszukują pól współpracy z przedsiębiorstwami i klastrami, a także stają się inicjatorami niektórych struktur klastrowych w regionie, tak jak w przypadku klastra Poligen, który powstał z inicjatywy Politechniki Rzeszowskiej, przedsiębiorstwa Marma Polskie Folie oraz firmy konsultingowej INNpuls. Wiele wskazuje na to, iż uczelnie wyższe w województwie podkarpackim będą odgrywały coraz poważniejszą rolę w regionalnej gospodarce jako instytucje kształcące przyszłych specjalistów, ale także jako animatorzy życia gospodarczego w regionie i dostarczyciele fachowej pomocy technologicznej przedsiębiorstwom. W związku z tym należy spodziewać się dalszej intensyfikacji współpracy nauki z biznesem.
4. **Rozwinięte funkcje metropolitalne aglomeracji rzeszowskiej:** Rzeszów i okolice będą stymulatorem napędzającym wzrost gospodarczy całego województwa. Na tych terenach należy spodziewać się nowych inwestycji, tym bardziej iż funkcjonowanie Podkarpackiego Parku Naukowo-Technologicznego powinno przyciągać firmy specjalizujące się w tworzeniu rozwiązań innowacyjnych. Może to być bodziec do rozwoju już istniejących klastrów *high-tech* bądź do powstania nowych gron przedsiębiorczości. Na rozwój potencjału klastrowego regionu powinna również wpływać pozytywnie rosnąca specjalizacja branżowa SSE.
5. **Podkarpacki sektor badawczo-rozwojowy:** choć nie prezentuje się obecnie zbyt korzystnie, to należy oczekiwać poprawy jego efektywności za sprawą większych nakładów finansowych na jego działanie, jak również ze względu na to, iż dostrzeżono korelacje między poziomem nakładów na badania a stopniem innowacyjności regionalnych gospodarek. Klastry zyskują na tym profesjonalnych partnerów w zakresie tworzenia innowacji.
6. **Działalność instytucji otoczenia biznesu:** stymulują rozwój gospodarczy regionu m.in. poprzez wspieranie nowych podmiotów gospodarczych, prowadzenie doradztwa w sprawach podatkowych, finansowych i inwestycyjnych, oferowanie szkoleń podnoszących kwalifikacje przedsiębiorców, a także angażowanie się w przedsięwzięcia dotyczące rozwoju infrastruktury gospodarczej województwa i promocję całego regionu.

7. **Obecność w regionie firm z sektorów wysokiej szansy:** mogą one na przestrzeni kilku najbliższych lat wykorzystać model organizacji klastrowej i rozpocząć współpracę sieciową⁴³⁰.

W celu wykorzystania wszystkich możliwych szans rozwojowych, wynikających zarówno z atutów regionu, jak i współcześnie dominujących tendencji, należy położyć szczególny nacisk na rozwój klasteringu w województwie podkarpackim. Potwierdzeniem tego kierunku jest fakt, że grona przedsiębiorczości w Polsce, jak wynika z badań, osiągnęły w ciągu dwóch ostatnich lat wskaźnik wzrostu zatrudnienia na poziomie 3,48%, podczas gdy wskaźnik obliczony dla Polski wynosił tylko 1,1%. Atutem klastrów jest też to, iż są znacznie bardziej innowacyjne od przedsiębiorstw, których nie interesuje ten rodzaj kooperacji.

Wyznaczając cele i kierunki rozwoju województwa podkarpackiego w oparciu o klastry, należy mieć na uwadze nową perspektywę finansową Unii Europejskiej na lata 2014–2020. W nowym okresie programowania dokumentem strategicznym, na podstawie którego są i będą tworzone priorytety rozwoju, jest strategia *Europa 2020*. W związku z tym planując rozwój gron przedsiębiorczości w województwie podkarpackim, należy cele dostosować do tej strategii. Strategia *Europa 2020* koncentruje się na 5 głównych obszarach, takich jak:

1. Zatrudnienie.
2. Badania i rozwój oraz innowacje.
3. Zmiany klimatu i energia.
4. Edukacja.
5. Ubóstwo i wykluczenie społeczne⁴³¹.

Dla każdego kraju członkowskiego zostały określone wskaźniki w każdej z wymienionych kategorii. Wskaźniki dla Polski zaprezentowano w tabeli 52.

Tabela 52

Docelowe wskaźniki realizacji celów strategii *Europa 2020* dla Polski

Cel	Planowany poziom realizacji celu do 2020 r.
Zatrudnienie	71% zatrudnionych osób w stosunku do wszystkich obywateli
Badania i rozwój oraz innowacje	1,7% PKB przeznaczane na działalność badawczo-rozwojową i innowacje
Zmiany klimatu i energia	Ograniczenie emisji CO ₂ do 14%. Zwiększenie udziałów energii odnawialnej w całym rynku energetycznym do 15,48%
Edukacja	45% społeczeństwa będzie posiadało wykształcenie wyższe
Ubóstwo i wykluczenie społeczne	Zmniejszenie liczby osób zagrożonych wykluczeniem społecznym do 1,5 mln

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Cele krajowe strategii „Europa 2020”*.

⁴³⁰ M. Maj, P. Rychlicki, *Kierunki rozwoju województwa podkarpackiego w oparciu o klastry*, Openfield, Rzeszów 2011, s. 63–66.

⁴³¹ Tamże, s. 80.

Zgodnie z założeniami strategii *Europa 2020* należy wspierać branże, które będą rozwijane w zbliżającej się perspektywie finansowej. Określone w *Regionalnej strategii innowacji województwa podkarpackiego* branże wysokiej szansy rozwoju są tożsame z założeniami strategii *Europa 2020*. Są to między innymi:

- przemysł związany z infrastrukturą ochrony środowiska,
- przemysł urządzeń służących do pozyskiwania i wykorzystywania źródeł energii odnawialnej,
- przemysł naturalnych leków roślinnych oraz rozwijanie ośrodków ich poszukiwania,
- przemysł naturalnych opakowań wielokrotnego użycia,
- przemysł nowoczesnych, ulegających biodegradacji tworzyw sztucznych wzorowanych na rozwiązaniach naturalnych,
- rolnictwo ekologiczne i przemysł spożywczy⁴³².

Dodatkowo ważną branżą, która rozwija się zarówno w Europie, jak i globalnie, jest sektor wysokospecjalistycznych usług BPO (ang. *Business Process Outsourcing*⁴³³). Potencjał akademicki Rzeszowa pozwala na uruchomienie tego typu działalności. Działania prowadzone przez firmy z sektora BPO to duże przedsięwzięcia wymagające sporych nakładów finansowych. Niezbędne jest zaangażowanie władz regionu w celu utworzenia działalności w sektorze BPO na terenie województwa podkarpackiego. W tabeli 53 zostały zaprezentowane propozycje celów, za pomocą których władze regionalne mogą tworzyć właściwą politykę klastrową.

W obliczu szansy na wyraźny rozwój gospodarczy województwa podkarpackiego w skali najbliższych lat (zarówno poprzez przewidywany wzrost ruchu transgranicznego i rozwój infrastruktury, jak i ze względu na długofalowe pozytywne trendy społeczne) należy maksymalnie wykorzystać dostępne środki finansowe i organizacyjne na tworzenie oraz rozwijanie w regionie inicjatyw klastrowych⁴³⁴. Funkcjonowanie struktur klastrowych może stwarzać pozytywne efekty rozwojowe tak dla przedsiębiorstw, jak i dla całego regionu. Działalność

⁴³² Tamże.

⁴³³ BPO, czyli outsourcing procesów biznesowych, to nic innego jak zlecenie zewnętrznemu podmiotowi zarządzania projektami i procesami, które dotychczas były realizowane za pomocą wewnętrznych zasobów firmy. Procesy te mają charakter strategiczny dla przedsiębiorstwa, mimo iż nie należą do jego kluczowych kompetencji i nie są treścią jego głównej działalności biznesowej.

⁴³⁴ Więcej na temat klastrow transgranicznych oraz mierników i wskaźników pomocnych w ocenie ich efektywności można przeczytać m.in. w publikacji: P. Pudło, *Analysis of clusters from border regions of Poland and Slovakia* [w:] *Clusters, BI and global economy (international aspect)*, eds. S. Polański, J. Jurkiewicz, Š. Čarnický, P. Skotnyy, K.W. Krupa, Boundary Trance Scientific Institute, Sub Carpathian Highest School, University Rzeszow, University Drohobych, Drohobycz–Jasło 2010, s. 9–26.

klastrów może nie tylko przyciągać nowych inwestorów (czego doświadcza już województwo od kilku lat), ale także istotnie zwiększyć popyt na produkty regionalne czy wyroby lokalnych przedsiębiorstw.

Tabela 53

Propozycje celów służących kreowaniu polityki klastrowej przez władze regionalne

Cele strategiczne	Narzędzia realizacji
Stworzenie systemu wsparcia klastrów	<ul style="list-style-type: none"> – wsparcie rozwoju Instytucji Otoczenia Biznesu, które będą wspomagać rozwój klastrów, – stworzenie systemu wsparcia rozwoju klastrów przy JST, – stworzenie szczególnych warunków wsparcia dla firm z branż wysokiej szansy, – stworzenie systemu wymiany wiedzy w zakresie funkcjonowania klastrów.
Stworzenie systemu edukacji i informacji w zakresie klastrów	<ul style="list-style-type: none"> – stworzenie skutecznego systemu informacji o klastrach i możliwościach rozwoju firmy poprzez klastry, – stworzenie mechanizmów szkoleniowych i doradczych wspierających działalność klastrów, – stworzenie systemu szkoleniowo-doradczego dla nowo powstających firm w branżach wysokiej szansy, – aktywizacja platformy informacyjnej o klastrach.
Stworzenie dobrych warunków inwestycyjnych do rozwoju klastrów	<ul style="list-style-type: none"> – utworzenie atrakcyjnych warunków inwestycyjnych w szczególności dla branż wysokiej szansy, – utworzenie systemu wsparcia finansowego dla działalności klastrowych, – zwiększenie dostępu do finansowania działalności klastrowych, w szczególności dla branż wysokiej szansy, – stworzenie atrakcyjnych warunków ekonomicznych do rozwoju firm z branż wysokiej szansy, – nakierunkowanie funduszy pożyczkowych na wsparcie branż wysokiej szansy, – utworzenie jednostek wspierających inkubację nowych firm w branżach wysokiej szansy.
Wdrożenie efektywnego systemu promocji klastrów	<ul style="list-style-type: none"> – realizacja działań promujących klastry, – wsparcie inicjatyw mających na celu promocję klastrów i województwa, – organizacja imprez targowych wspierających działalność klastrów, – organizacja imprez promujących przedsiębiorczość w dziedzinie wysokiej szansy, – wsparcie klastrów w zakresie promocji ponadregionalnej (organizacja wspólnych kampanii promocyjnych).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Cele krajowe strategii „Europa 2020”*.

Zaangażowanie władz regionalnych we wsparcie inicjatyw klastrowych jest tym bardziej konieczne i niezbędne, im więcej efektów oczekuje się od prowadzonej polityki gospodarczej na poziomie regionalnym. Wachlarz możliwości

wsparcia inicjatyw klastrowych ze strony władz regionalnych jest niezwykle szeroki. Administracja regionalna może w tym zakresie pełnić wieloraką funkcję: może inspirować przedsiębiorców, sektor B + R, OWB⁴³⁵ do ściślejszej współpracy poprzez działania promocyjne i udostępnianie niezbędnej infrastruktury, wspierać procesy pozyskiwania nieodzownych funduszy na działalność klastrową oraz tworzyć banki wiedzy (pomoc techniczna), może inicjować powstawanie kolejnych gron, zwłaszcza w dziedzinach, które mają kluczowe znaczenie dla tożsamości i rozwoju regionu⁴³⁶.

Reasumując, należy podkreślić, że struktury klastrowe będące formą organizacji produkcji charakteryzującą się wysokim potencjałem innowacyjnym, skutecznością koncentracji zasobów i środków, a także stymulowania współpracy są bodźcem do szeroko pojętego rozwoju społeczno-gospodarczego. Obecność struktur klastrowych, jak też nowo powstające inicjatywy, z pewnością generować będzie wyższy poziom innowacyjności regionu, co przełoży się na wzrost konkurencyjności całej gospodarki. Nie bez znaczenia jest sygnalizowana potrzeba wsparcia tego typu struktur w ramach prowadzonej polityki, dzięki której mogą powstać nowe inicjatywy, a już działające mogą się umocnić. Innowacyjne powiązania integracyjne są szansą dla województwa podkarpackiego, gdyż ich funkcjonowanie aktywizuje rozwój gospodarczy regionu, przyciąga nowych inwestorów (krajowych i zagranicznych), sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy, wreszcie wpływa na kreowanie dobrego wizerunku województwa podkarpackiego.

⁴³⁵ Ośrodek Wspierania Biznesu (OWB) – jest to zwykle nienastawiona na osiągnięcie zysku jednostka doradcza, informacyjna i szkoleniowa, pracująca na rzecz poprawy konkurencyjności istniejących oraz powstających małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych.

⁴³⁶ M. Maj, P. Rychlicki, *Kierunki...*, s. 83–84.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Transformacja systemu gospodarczego, która dokonuje się począwszy od 1989 r., przejawiająca się m.in. zredukowaniem bądź eliminacją niedoborów, dyrektyw zadaniowych, miękkiego ograniczenia budżetowego, stanowi przesłankę rozwoju form integracji jakościowo odmiennych od poprzednich. Wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej stworzyło podwaliny rozwoju różnorodnych form powiązań zarówno pomiędzy rolnictwem a przemysłem przetwórczym (forma integracji pionowej), jak również pomiędzy współpracującymi producentami rolnymi (forma integracji poziomej). Niewystarczające doświadczenia funkcjonowania w gospodarce rynkowej, jak również słabo rozwinięta infrastruktura rynkowo-instytucjonalna nie sprzyjały jednak rozwojowi związków integracyjnych i spowodowały, że stan zaawansowania tych powiązań istotnie różni się od tego, który jest charakterystyczny dla gospodarki żywnościowej krajów wysoko rozwiniętych.

Badania wykazały, że podmioty przemysłu spożywczego i producenci rolni, wchodząc w związki integracyjne, mają większe szanse na kompensację niekorzystnych wahań elementów mechanizmu rynkowego. Podmioty uczestniczące w układzie zintegrowanym w mniejszym stopniu doświadczają niekorzystnych skutków wynikających z kształtowania się poziomu cen i wahań ich wysokości. Przyczynia się do tego zarówno silniejsza pozycja układu zintegrowanego na rynku, jak też zobowiązania stron do terminowej realizacji kupna-sprzedaży w uzgodnionych wcześniej rozmiarach i czasie realizacji, wymogi technologiczne i jakościowe oraz lojalność podmiotów układu zintegrowanego. Stanowi to potwierdzenie hipotezy, że uczestnictwo jednostek przetwórczych i producentów rolnych w układzie zintegrowanym sprzyja kompensacji niekorzystnych wahań płynących z gospodarki rynkowej.

Przeprowadzone rozważania wykazały również, że występuje dodatnia zależność pomiędzy stopniem rozwoju powiązań integracyjnych a poziomem konkurencyjności rolnictwa i przetwórstwa spożywczego. Wprawdzie sama integracja nie jest głównym czynnikiem rozwoju rolnictwa oraz przemysłu spożywczego, to jednak jest niezwykle istotnym impulsem do przyspieszenia tego procesu. Rozwój gospodarki żywnościowej determinują również techniczne i ekonomiczne uwarunkowania, przebieg procesów społeczno-gospodarczych, a zwłaszcza koniunktura gospodarcza, realizowana polityka ekonomiczna oraz wewnętrzna sprawność

podmiotów gospodarujących. Stan zaawansowania i forma powiązań integracyjnych wyznaczają zatem poziom konkurencyjności rolnictwa i przemysłu spożywczego, co potwierdza założoną we wstępie następną hipotezę badawczą.

Województwo podkarpackie pod względem wielu parametrów charakteryzujących organizację produkcji rolniczej, a także potencjał produkcyjny przemysłu spożywczego wyróżnia się wśród innych regionów kraju. Charakteryzuje się ono znaczącą dyspersją warunków przyrodniczo-glebowych oraz struktur społeczno-ekonomicznych i tempa przebiegu procesów dostosowawczych w agrobiznesie. Produkcja rolnicza prowadzona jest zarówno na bardzo dobrych, jak i słabych glebach, w korzystnych i mniej korzystnych warunkach klimatycznych, na terenach nizinnych, górskich i podgórskich. Uwarunkowaniem gospodarowania w rolnictwie jest również czystość środowiska, która wynika z braku uciążliwego przemysłu i stosunkowo skromnej sieci komunikacyjnej; w bezpośrednim zasięgu emisji przemysłowych znajduje się tylko 5% użytków rolnych. Warunki przyrodnicze, jak również sposób zorganizowania produkcji rolniczej mogą zasadniczo i dodatnio wpływać na konkurencyjność produktów regionalnych. Czynniki te oraz zmiany strukturalne w popycie na żywność, jak też proekologiczna reorientacja Wspólnej Polityki Rolnej stwarzają przesłankę rozwoju inicjatyw klastrowych, szczególnie w obszarze rolnictwa ekologicznego, kreując nowe oblicze agrobiznesu województwa podkarpackiego.

Istotną barierę udziału producentów rolnych w powiązaniach integracyjnych stanowią możliwości reakcji ilościowych i jakościowych, które zdeterminowane są przez poziom dochodów uzyskiwanych z produkcji rolniczej oraz warunki środowiska przyrodniczego. Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego zgłaszały natomiast trudności związane z pozyskiwaniem podstawowych surowców do produkcji, nieodpowiednią jakość surowca oraz zbyt małe jednorazowe dostawy surowców. Niedostosowanie bazy surowcowej do potrzeb jednostek produkcyjnych przejawiające się brakiem odpowiedniej ilości wysokogatunkowych surowców pochodzenia rolniczego wynika zarówno z rozdrobnienia gospodarstw rolnych, jak też specyficznych uwarunkowań, w jakich prowadzona jest produkcja rolnicza. Ze względu na brak własnej bazy surowcowej przedsiębiorcy dostrzegają niebezpieczeństwo utraty konkurencyjności na rynku lokalnym oraz ponadlokalnym. Wprawdzie zaawansowanie powiązań integracyjnych mierzone udziałem umów kontraktacyjnych jest stosunkowo niewielkie, to jednak na podstawie przeprowadzonych badań dotyczących korzyści wynikających z rozwoju integracji pionowej można wnioskować, że zakłady przetwórcze będą dominować we wprowadzaniu różnorodnych form powiązań integracyjnych z producentami rolnymi.

Biorąc pod uwagę zależności między stopniem zaawansowania więzi integracyjnych i ekspansją struktur klastrowych a wybranymi charakterystykami ankietowanych podmiotów, wyodrębniono trzy grupy takich korelacji:

- 1) zależności między stanem zaawansowania powiązań integracyjnych i rozwojem struktur klastrowych a wybranymi charakterystykami producentów rolnych;
- 2) powiązania między stopniem zaawansowania więzi integracyjnych i ekspansją inicjatyw klastrowych a wybranymi zmiennymi opisującymi podmioty przetwórcze;
- 3) korelacje pomiędzy rozwojem klastrow a wybranymi charakterystykami podmiotów-członków struktury klastrowej.

Ad 1. Wyniki przeprowadzonych badań i szczegółowych analiz dowodzą, że wybrane zmienne charakteryzujące producentów rolnych, tj. wiek i poziom wykształcenia, a także powierzchnia ich gospodarstw rolnych, mogą wraz z innymi cechami przyczyniać się do inicjowania lub wzmacniania tak istotnych powiązań integracyjnych między producentami rolnymi a jednostkami przemysłu spożywczego. Wykazane dodatnie wartości współczynnika korelacji wskazują na pozytywny związek między powierzchnią gospodarstwa a takimi cechami, jak: posiadanie przez rolnika umowy kontraktacyjnej na dostawę surowców rolnych; planowane przez producenta rolnego powiększenie powierzchni gospodarstwa w ciągu najbliższych 2 lat; spodziewane przez rolnika przedłużenie kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres i prowadzone przez rolnika działania zmierzające do poprawy funkcjonowania gospodarstwa. Wykazano również zależność istotną statystycznie między wiekiem rolnika a takimi cechami, jak: planowane powiększenie powierzchni gospodarstwa; wskazywanie przez niego na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich; deklarowana przynależność do dowolnej organizacji rolników i prowadzone przez niego działania zmierzające do poprawy funkcjonowania gospodarstwa. Istotna okazała się również zależność pomiędzy wykształceniem rolnika a planowanym w ciągu najbliższych 2 lat powiększeniem powierzchni gospodarstwa. Siła wymienionych współzależności jest jednak różna i kształtuje się od najwyższej (0,24) do najniższej (0,14).

Analiza i przeprowadzone obliczenia stwarzają podstawę do stwierdzenia, że:

- szczególnie rolnicy w wieku 41–50 lat są najbardziej skłonni do prowadzenia działań zmierzających do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej) oraz do powiększenia jego areалу (w ciągu najbliższych 2 lat);
- producenci rolni szczególnie w wieku 41–60 lat deklarują przynależność do dowolnej organizacji rolników;
- rolnicy głównie w wieku 31–60 lat wskazują na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich;
- szczególnie producenci rolni posiadający wykształcenie średnie lub zawodowe deklarują powiększenie areалу własnego gospodarstwa (w ciągu najbliższych 2 lat);

- posiadane przez rolników gospodarstwa o areale do 10 ha sprzyjają prowadzeniu działań zmierzających do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej) oraz stanowią przesłankę powiększenia jego areалу (w ciągu najbliższych 2 lat);
- prowadzone przez rolników gospodarstwa o areale do 10 ha warunkują posiadanie przez producenta rolnego kontraktu na dostawę produktów, jak też sprzyjają przedłużeniu tej umowy przez zakład przetwórczy na kolejny okres.

W toku badań wykazano również powiązania pomiędzy rozwojem innowacyjnych powiązań integracyjnych a wymienionymi wyżej charakterystykami producentów rolnych. Dodatnie wartości współczynnika korelacji wskazują na pozytywny związek zarówno między wiekiem, jak i wykształceniem rolnika a takimi cechami, jak: skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej oraz znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych. Można zatem stwierdzić, że rolnicy w wieku maksymalnie do 50 lat (szczególnie w przedziale wiekowym 31–50 lat), legitymujący się w większości wykształceniem średnim bądź zawodowym deklarują znajomość koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych oraz jednocześnie są najbardziej skłonni do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej. Stanowi to z pewnością bodziec dynamicznego rozwoju innowacyjnych powiązań integracyjnych w tym regionie, stwarzając podstawę do podniesienia innowacyjności i konkurencyjności gospodarki województwa podkarpackiego.

Ad 2. Wyniki szczegółowych badań i przeprowadzonych analiz dowodzą, że wybrane zmienne charakteryzujące podmioty przemysłu spożywczego, tj. forma organizacyjna firmy, okres działalności firmy, prowadzona działalność oraz przychód netto firmy, mogą wraz z innymi cechami sprzyjać kreowaniu lub umacnianiu powiązań integracyjnych między jednostkami przemysłu spożywczego a producentami rolnymi. Wykazane dodatnie wartości współczynnika korelacji wskazują na pozytywny związek między formą organizacyjną firmy a takimi cechami, jak: prowadzona współpraca firmy z grupami producenckimi (0,33) i planowana dalsza współpraca firmy z obecnymi dostawcami (0,22). Wśród form organizacyjnych firm, które podjęły się współpracy z grupami producenckimi, nieznacznie dominowały spółki, nieco mniejszy odsetek stanowiły firmy 1-osobowe i spółdzielnie. Z kolei wśród form organizacyjnych firm, które planowały dalszą współpracę z obecnymi dostawcami, dominowały podmioty 1-osobowe i spółki, nieco mniejszy odsetek stanowiły spółdzielnie. Pozwala to na wyrażenie poglądu, iż szczególnie spółki i firmy 1-osobowe, które deklarowały swą współpracę z grupami producenckimi, jak też planowały dalszą współpracę z dotychczasowymi dostawcami, będą zasadniczo wpływały na umacnianie istniejących więzi, a w przyszłości będą zmierzały do nawiązania kolejnych relacji integracyjnych z organizacjami producentów rolnych. Pozy-

tywny przykład integracji pionowej z kolei zachęca, jak wielokrotnie wskazywano, do uczestnictwa w grupach producenckich stanowiących formę integracji poziomej. Działania te zaś mogą stanowić przesłankę kreowania innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są inicjatywy klastrowe, które mogą w przyszłości przekształcać się w dojrzałe struktury.

W toku badań wykazano również zależności pomiędzy ekspansją innowacyjnych powiązań integracyjnych a wymienionymi wyżej charakterystykami podmiotów przemysłu spożywczego. Dodatkowo wartości współczynnika korelacji wskazują na pozytywny związek między okresem działalności firmy a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej (0,55) oraz znajomości koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych (0,24). Wśród przedsiębiorstw, które deklarowały znajomość koncepcji klasteringu, dominowały firmy 1-osobowe funkcjonujące na rynku od 21 do 40 lat. Nieco mniejszy odsetek stanowiły spółki, których okres działalności wynosił do 20 lat, natomiast skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej zgłaszały firmy 1-osobowe funkcjonujące na rynku do 20 lat, nieznacznie mniejszy odsetek stanowiły spółki istniejące na rynku od 21 do 40 lat. Można zatem wyrazić pogląd, iż szczególnie spółki i firmy 1-osobowe, prowadzące działalność na rynku do 40 lat, które deklarowały swą znajomość koncepcji klasteringu, jak też skłonność do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej, będą zasadniczo wpływały na umacnianie istniejących więzi, a w przyszłości będą zmierzały do przystąpienia lub nawiązania kolejnych inicjatyw integracyjnych o charakterze innowacyjnym. Działania te, o czym wspomniano, mogą być dobrą podstawą formowania innowacyjnych powiązań integracyjnych, jakimi są inicjatywy klastrowe, które w przyszłości mogą przekształcić się w dojrzałe struktury klastrowe.

Ad 3. Na podstawie badań i przeprowadzonych analiz wykazano ponadto, że wybrane zmienne charakteryzujące podmioty-uczestników inicjatyw klastrowych, tj. forma organizacyjna firmy, wielkość zatrudnienia, okres działalności firmy oraz przychód netto firmy, mogą wraz z innymi cechami przyczyniać się do powstawania bądź umacniania istniejących innowacyjnych powiązań integracyjnych. Wykazane dodatnie wartości współczynnika korelacji wskazują na pozytywny związek między przychodem netto firmy oraz liczbą zatrudnionych pracowników a wzrostem konkurencyjności podmiotu-uczestnika inicjatywy klastrowej. Stwierdzono również zależność istotną statystycznie między okresem działalności firmy oraz formą organizacyjną firmy a obserwowanymi (obok rywalizacji/konkurencji) przejawami kooperacji między podmiotami-członkami klastra. Istotna okazała się również zależność pomiędzy wielkością zatrudnienia w firmie oraz przychodem netto firmy a przejawami współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami-uczestnikami klastra. Siła współzależności jest jednak różna

i kształtuje się od najwyższej (0,54) do najniższej (0,33). Jest to podstawa do stwierdzenia, że firmy 1-osobowe i spółki, zatrudniające do 9 osób, funkcjonujące na rynku do 20 lat oraz wykazujące się przychodem netto do 27 mln zł są najbardziej skłonne do podejmowania współpracy. Jest to niezwykle cenny wniosek, zwłaszcza w dobie kryzysu kooperacji i zaufania, gdyż właśnie takie firmy mogą być przykładem i pełnić rolę inicjatora bądź koordynatora zaawansowanych struktur klastrowych.

W nowatorskiej konwencji procesów innowacyjnych kluczową rolę odgrywają interakcje i kooperacja między poszczególnymi podmiotami życia naukowego i gospodarczego. Równocześnie wskazuje się, że właściwym poziomem przestrzennym do integracji wiedzy, umiejętności oraz działań różnych przedsiębiorstw jest region. Strukturą w wyjątkowy sposób sprzyjającą współpracy podmiotów są klastry, które stanowią optymalny przykład stymulowania kooperacji horyzontalnej w gospodarce oraz między gospodarką a nauką, a w konsekwencji wzrostu innowacyjności i konkurencyjności na każdym poziomie ekonomicznym. W obliczu powyższych uwarunkowań jednym z ważnych kierunków działań jest wsparcie ekspansji inicjatyw klastrowych na tym obszarze, które są najlepszą formą rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. Poprzez uczestnictwo w tych strukturach gospodarstwa rolne włączone zostają do gospodarki na zasadach równych z innymi podmiotami rynkowymi. Charakterystyczną cechą klastrów jest niskie ryzyko inwestycji, co powinno skłaniać producentów rolnych do zaangażowania w przedsięwzięcie. Ponadto sprzyjają integracji, zarówno poziomej, jak i pionowej, wpływając na pozostawienie na obszarach wiejskich większego odsetka wypracowanej wartości dodanej. W przypadku przedsiębiorstw układu zintegrowanego uczestnictwo w strukturze sprzyja m.in. wzrostowi konkurencyjności, redukcji kosztów, transferowi wiedzy i dyfuzji innowacji oraz dofinansowaniu działalności innowacyjnej.

Pomimo że perspektywa udziału w strukturze klastrowej sprzyja osiągnięciu wielu korzyści zarówno dla producentów rolnych, jak i podmiotów przetwórczych, to rozwój innowacyjnych form powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym zależy od wielu czynników, wśród których można wymienić m.in. uwarunkowania ekonomiczne i instytucjonalne. Badania opinii producentów rolnych i przedstawicieli firm przetwórczych wykazały ponadto, że rozwój inicjatyw klastrowych w województwie podkarpackim determinowany jest szczególnie kondycją ekonomiczną gospodarstwa/przedsiębiorstwa, chęcią obopólnej współpracy, poziomem zaufania między potencjalnymi uczestnikami układu zintegrowanego oraz niezrozumieniem samej idei nawiązywania inicjatyw, co stanowi potwierdzenie przyjętej na wstępie kolejnej hipotezy. Pomimo że na tym obszarze funkcjonuje wiele podmiotów gospodarczych w branży rolno-spożywczej, działających w obszarach nowoczesnych technologii, jednak więk-

zość z nich, co podkreślano, nie dysponuje odpowiednio dużym kapitałem, który umożliwiłby samodzielne podejmowanie działań innowacyjnych. Bariery te można niwelować między innymi poprzez tworzenie powiązań i współpracę w ramach sieci gospodarczych. Współpraca ta może zaowocować pozyskaniem środków nie tylko na stworzenie klastra, ale przede wszystkim na rozwój infrastruktury, wdrożenie nowych technologii (informatycznych, komunikacyjnych) warunkujących funkcjonowanie efektywnego centrum informacji naukowo-technicznej oraz systemu przepływu informacji.

Biorąc pod uwagę uwarunkowania kreowania i ekspansji innowacyjnych powiązań integracyjnych, według opinii ankietowanych: producentów rolnych; przedstawicieli jednostek przetwórczych oraz reprezentantów instytucji zarządzających klastrami i przedsiębiorców-uczestników tych klastrów, wyłoniono:

- 1) główne korzyści i motywy powstawania inicjatyw klastrowych;
- 2) czynniki wpływające na tworzenie i rozwój tych struktur;
- 3) zasadnicze ograniczenia funkcjonowania i rozwoju klastrów.

Ad 1. Wyniki badań przeprowadzonych wśród producentów rolnych dowiodły, że głównymi czynnikami zachęcającymi do wejścia w struktury klastrowe są: redukcja kosztów jednostkowych produkcji, możliwość kontraktacji skupu produktów, możliwość wzrostu skali produkcji i wspólnej sprzedaży produktów oraz współdzielenie ryzyka działalności. Takiego zdania byli w większości rolnicy z wykształceniem średnim lub zawodowym, będący w wieku od 31 do 50 lat.

Ankietowani przedstawiciele firm przetwórczych, odnosząc się do atutów sprzyjających akcesji do inicjatyw klastrowych, wskazywali natomiast na takie, jak: większa konkurencyjność podmiotów klastra, znaczna redukcja kosztów transportu, możliwość dofinansowania działalności innowacyjnej oraz szybszy przepływ wiedzy i informacji. Tak uważali głównie właściciele firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku od 21 do 40 lat. W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników) zajmujące się przetwórstwem mięsa, zbożowym oraz owocowo-warzywnym.

Badania przeprowadzone wśród przedstawicieli instytucji zarządzających, jak również wśród przedsiębiorców-uczestników analizowanych klastrów potwierdziły natomiast, że głównymi czynnikami przyczyniającymi się do powstania ich inicjatyw klastrowych były: chęć zdobycia nowych rynków zbytu, łatwy i tańszy dostęp do informacji dla uczestników oraz szeroko pojęta promocja regionu.

Ad 2. Wśród determinant tworzenia i rozwoju inicjatyw klastrowych ankietowani producenci rolni wymieniali takie, jak: kondycja ekonomiczna gospodarstwa rolnego, pomysł na innowacyjną działalność, wzajemne zaufanie między uczestnikami oraz postawa przedsiębiorcy producentów rolnych. Ta grupa czynników szczególnie mocno była akcentowana i wskazywana przez rolników z wykształceniem średnim bądź zawodowym, będących w wieku od 31 do 50 lat.

Przedstawiciele firm przetwórczych, odnosząc się do czynników sprzyjających kreowaniu i rozwojowi inicjatyw klastrowych, wskazywali natomiast na takie, jak: kondycja ekonomiczna przedsiębiorstwa, pozyskiwanie i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań, wzajemne zaufanie między uczestnikami inicjatywy oraz obecność i chęć podmiotów do współpracy. Te czynniki były szczególnie podkreślane przez właścicieli firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku od 21 do 40 lat. W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników) zajmujące się przetwórstwem mięsa, zbożowym oraz owocowo-warzywnym.

Wyniki badań, które zostały przeprowadzone wśród przedstawicieli instytucji zarządzających, jak również wśród przedsiębiorców-uczestników analizowanych klastrowych, dowiodły natomiast, że głównymi działaniami służącymi rozwojowi struktur klastrowych były: wspólne działania marketingowe (reklama, *public relations*), rozwój sektora, w którym funkcjonuje inicjatywa oraz zapewnienie efektywności ekonomicznej inicjatywy. Można zatem stwierdzić, że rozwój klastra determinowany jest czynnikami kooperacyjnymi, gospodarczymi i ekonomicznymi, jak również politycznymi.

Ad 3. Analizując wyniki badań przeprowadzonych wśród producentów rolnych, dowiedziono, że głównymi barierami rozwoju struktur klastrowych są: nieufność do partnerów klastra, słaba kondycja ekonomiczna gospodarstwa rolnego, niechęć, brak czasu i woli wejścia oraz odległość od funkcjonujących klastrowych. Takiego zdania byli głównie rolnicy w wieku od 31 do 50 lat posiadający wykształcenie średnie lub zawodowe.

Ankietowani przedstawiciele firm przetwórczych, ustosunkowując się do czynników ograniczających ekspansję inicjatyw klastrowych, wskazywali natomiast na takie, jak: brak środków finansowych i niski budżet; nieufność, niechęć i nieumiejętność współpracy; brak współpracy ze środowiskiem naukowym oraz niezrozumienie idei nawiązywania inicjatywy. Powyższe ograniczenia wyraźnie akcentowali właściciele firm 1-osobowych i spółek funkcjonujących na rynku od 21 do 40 lat. W głównej mierze były to firmy najmniejsze (zatrudniające do 9 pracowników) zajmujące się przetwórstwem mięsa, zbożowym oraz owocowo-warzywnym.

Badania przeprowadzone wśród przedstawicieli instytucji zarządzających, jak również wśród przedsiębiorców-uczestników analizowanych klastrowych potwierdziły, że głównymi barierami rozwoju inicjatyw klastrowych w województwie podkarpackim były: brak środków finansowych lub zbyt niski budżet, niechęć przedsiębiorców spowodowana brakiem czasu oraz sztywne ramy i ograniczenia w projektach finansowanych ze środków UE. Wyniki badań potwierdzają zatem, że aspekty finansowe stanowią nadal spore ograniczenie w kreowaniu, funkcjonowaniu i dynamicznym rozwoju inicjatyw klastrowych na analizowanym obszarze.

Polska jest krajem, w którym obserwuje się zawiązywanie inicjatyw klastrów w wyniku polityki nastawionej na wzrost konkurencyjności i innowacyjności. Prawidłowo funkcjonujące struktury klastrów sprzyjają wzrostowi konkurencyjności regionu, kraju, ale również pojedynczej firmy-uczestnika takiego klastra. Potwierdza to 81,2% ankietowanych przedsiębiorców-członków inicjatyw, że uczestnictwo w strukturze klastrów spowodowało wzrost konkurencyjności ich firmy. Podobnie, na co wiele razy zwracano uwagę, struktury klastrów wpływają istotnie również na poziom innowacyjności gospodarki. Aż 72,5% przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrów podzieliło pogląd o wpływie klastrów na podniesienie poziomu innowacyjności całej gospodarki. Zaobserwowany wzrost tego poziomu może następować m.in. poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy. Tym samym potwierdziła się ostatnia hipoteza dotycząca wzrostu konkurencyjności podmiotów wewnątrz klastra, jak też oddziaływania klastrów na zwiększenie innowacyjności gospodarki postawiona na wstępie niniejszego opracowania.

Zidentyfikowana słabość powiązań integracyjnych stanowi jednak barierę funkcjonowania i rozwoju przetwórstwa na analizowanym obszarze, jak też ekspansji struktur klastrów. Niwelowanie ograniczeń i przezwyciężenie barier wynikających głównie z dużej złożoności branży rolno-spożywczej to jedno ze wspólnych zadań tych podmiotów tworzących inicjatywę klastrów. Szczególną rolę do wypełnienia w tym obszarze mają jednostki samorządowe, organizacje rolnicze i instytucje okołobiznesowe. Podejmowane w tym kierunku przedsięwzięcia powinny także zapewnić warunki dla zrównoważonego rozwoju rolnictwa poprzez kreowanie preferencyjnych uwarunkowań dla funkcjonowania podmiotów na rynku żywności ekologicznej oraz zachowanie ekosystemów i ich różnorodności biologicznej. Wreszcie, co należy szczególnie zaakcentować, funkcjonowanie struktur klastrów daje pozytywne efekty rozwojowe dla przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego, gospodarstw rolnych, podmiotów-uczestników układów zintegrowanych, innych ogniw agrobiznesu, całego regionu, jak i całego kraju.

BIBLIOGRAFIA

- Aczel A.D., *Statystyka w zarządzaniu*, WN PWN, Warszawa 2000.
- Altkorn J., *Podstawy marketingu*, Instytut Marketingu, Kraków 1992.
- Amendoa G., Guerrieri P., Padoan P.C., *International patterns of technological accumulation and trade*, „Journal of International and Comparative Economics” 1992, vol. 1.
- Andersson T. et al., *The Cluster Policies Whitebook, International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development (IKED)*, Malmö 2004.
- A Practical Guide to Cluster Development, A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs by Ecotec*, Research & Consulting, London 2004.
- Archibugi D., Pianta M., *The Technological Specialization of Advanced Countries. A Report to EEC on International Science and Technology Activities*, Dordrecht, Boston, London 1992.
- Baer-Nawrocka A., Markiewicz N., *Procesy konwergencji/dywergencji w zakresie wydajności pracy w rolnictwie Unii Europejskiej – analiza regionalna*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2012, nr 3(25).
- Bakonyi J., Dzieńdziora J., Grabiec O. i in., *Zarządzanie w innowacyjnej gospodarce*, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Sosnowiec 2011.
- Baran M., Kłos M., *Formy sieciowego współdziałania przedsiębiorstw [w:] Innowacje w rozwoju gospodarki i przedsiębiorstw: siły motoryczne i bariery*, red. E. Okoń-Horodyńska, A. Zachorowska-Mazurkiewicz, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2007.
- Baranowska A., *Klasy zaawansowanych technologii jako instrument wsparcia rozwoju i konkurencyjności regionów – analiza i wnioski dla polityki regionalnej oraz polityki spójności*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2009.
- Barnes T.J., *Industrial geography, institutional economics and Innis* [in:] *The new industrial geography: Regions, regulation and institutions*, eds. T. Barnes, M. Gertler, Routledge, London 1999.
- Bartosiewicz S., *Ekonometria. Technologia ekonometrycznego przetwarzania informacji*, PWE, Warszawa 1976.
- Baruk A., *Nabywcy finalni jako podmioty marketingowego oddziaływania*, „Dom Organizatora”, Toruń 2008.
- Bazarnik J., Grabiński T., Kąciak E., Mynarski S., Sagan A., *Badania marketingowe. Metody i oprogramowanie komputerowe*, Canadian Consortium of Management Schools, AE w Krakowie, Warszawa–Kraków 1992.
- Bąk E., *Znaczenie związków integracyjnych rolnictwa z otoczeniem instytucjonalnym na rynku wołowy i cielęciny*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. 1, z. 2, Rzeszów 1999.
- Becattini G., *Italian industrial district: problems and perspectives*, „International Studies of Management and Organization” 1991, vol. 21, nr 1.
- Bobrecka-Jamro D., Jastrzębska W., Szpunar-Krok E., Tuziak B. (red.), *Klasy w agrobiznesie. Uwarunkowania funkcjonowania i wpływ na rozwój lokalnej przedsiębiorczości*, Difin, Warszawa 2008.
- Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Difin, Warszawa 2008.

- Borowiecki R. (red.), *Informacja i wiedza w zintegrowanym systemie zarządzania*, Zakamycze, Kraków 2004.
- Borowska A., *Wzorce konsumpcji żywności w krajach Unii Europejskiej w latach 1990–2000*, „Oeconomia” 2002, vol. 1, nr 1–2.
- Bożek J., *Dynamika zmian przestrzennego zróżnicowania struktury agrarnej, struktury zasiewów i użytków rolnych w Polsce według metod statystycznej analizy strukturalnej*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2010, Seria G: „Ekonomika Rolnictwa”, t. 97, z. 4.
- Bożek J., *Kierunki zmian struktury agrarnej województw według grup typologicznych (prognoza do roku 2020)*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych” 2012, nr 13, z. 1.
- Bożek J., *Klasyfikacja podregionów pod względem podobieństwa struktury agrarnej*, „Wiadomości Statystyczne” 2013, nr 9(628).
- Bożek J., *Przestrzenne zróżnicowanie struktury agrarnej województw w świetle wyników PSR 2010*, „Roczniki Naukowe SERIA” 2012, t. 14, nr 8.
- Bożek J., *Przestrzenne zróżnicowanie wybranych struktur rolnych w Polsce w ujęciu dynamicznym (z zastosowaniem metod taksonomicznych)*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2015, nr 8.
- Bożek J., *Struktura użytków rolnych w Polsce w roku 2002 (według metod taksonomicznych)*, „Acta Agraria et Silvestria. Sekcja Ekonomiczna” 2006, vol. XLVII/1.
- Bożek J., *Taksonomia struktury agrarnej podregionów Polski dla dwóch wariantów klas obszarowych gospodarstw*, Mezinárodní vědecká konference „Ekonomický rozvoj a management regionů”, Hradecké ekonomické dny 2013, Hradec Králové 19. února a 20. února 2013, Sborník recenzovaných příspěvků.
- Bożek J., *Taksonomiczna analiza struktury zasiewów w Polsce w 2007 roku i ocena różnic jej stanu w stosunku do roku 2002 [w:] Stan i kierunki zmian w produkcji rolniczej (wybrane zagadnienia)*, „Studia i Raporty IUNG–PIB” 2009, nr 17.
- Bożek J., Bożek B., *Typologia struktury agrarnej województw w ujęciu dynamicznym z zastosowaniem klasyfikacji rozmytej*, „Metody Ilościowe w Badaniach Ekonomicznych” 2011, nr 12, z. 2.
- Brandt S., *Analiza danych. Metody statystyczne i obliczeniowe*, WN PWN, Warszawa 1998.
- Bratnicki M., *Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
- Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, Warszawa 2002, nr 4(110).
- Brodzicki T., Szultka S., Tamowicz P., *Polityka wspierania klastrów. Najlepsze praktyki. Rekomendacje dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.
- Brusco S., *The Emilian model: productive decentralization and social integration*, „Cambridge Journal of Economics” 1982, vol. 6, nr 2.
- Budnikowski A., *Ekonomia międzynarodowa*, PWE, Warszawa 2017.
- Budnikowski A., *EU Eastward Enlargement and Advantages of Globalisation and Integration [in:] Integration in the globalising world economy*, eds. A. Budnikowski, M. Cygler, E. Czarny, Warsaw School of Economics, Warszawa 2004.
- Budnikowski A., Cygler M., *Ochrona środowiska a procesy integracji i globalizacji*, Wyd. SGH, Warszawa 2004.
- Bukowski M., Szpor A., Śniegocki A., *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2012.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych*, Powszechny Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa 2012.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2014.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 roku. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2014.

- Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2013 roku w województwie podkarpackim. Informacje i opracowania statystyczne*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2014.
- Charakterystyka gospodarstw rolnych w województwie podkarpackim*, Powszechny Spis Rolny 2010, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2012.
- Chomątowski S., Sokółowski A., *Taksonomia struktur*, „Przegląd Statystyczny” 1978, z. 2.
- Chorób R., *Działania marketingowe w rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych w agrobiznesie* [w:] *Marketing – aktualne problemy i kierunki ewolucji*, red. M. Gębarowski, L. Witek, B. Zatwarnicka-Madura, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2012.
- Chorób R., *Koordinator klastra kluczowym elementem rozwoju innowacyjnych więzi integracyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 852, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 117, Szczecin 2015.
- Chorób R., *Marketing w procesach integracyjnych rolnictwa z przemysłem przetwórczym*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego”, Seria Ekonomiczna: „Marketing i Zarządzanie” 2, 2003, nr 20.
- Chorób R., *Możliwości rozwoju powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym*, „Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego”, Seria: „Monografie i Opracowania”, nr 9, Wyd. UR, Rzeszów 2010.
- Chorób R., *Wpływ produktu regionalnego na rozwój innowacyjnych struktur integracyjnych w agrobiznesie* [w:] *Turystyka i rekreacja a przedsiębiorczość*, red. A. Kasprzyk, P. Maciaszczyk, PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2013.
- Ciałowicz B., *Innowacyjność konsumentów w procesie dyfuzji innowacji – ujęcie aksjomatyczne* [w:] *Matematyka i informatyka na usługach ekonomii. Wybrane współczesne problemy wzrostu gospodarczego i informatyki ekonomicznej*, red. W. Jurek, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2016.
- Ciepielewska M., *Polityka Austrii w kwestii struktur gospodarki żywnościowej przed przystąpieniem do Wspólnoty i po uzyskaniu członkostwa*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 1.
- Ciepielewska M., *Polityka Francji w kwestii struktur w rolnictwie i przetwórstwie rolno-spożywczym*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 2.
- Ciepielewska M., *Polityka Hiszpanii w kwestii struktur rolnych przed przystąpieniem do Wspólnoty i po uzyskaniu członkostwa*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 1.
- Cichoń J., Figiel S., *Konkurencyjność polskiej gospodarki a rozwój klastrów* [w:] *GOW – wyzwania dla Polski*, red. J. Kotowicz-Jawor, PTE, 2009.
- Coto-Millan P., *Utility and Production. Theory and Applications*, Wyd. Springer, Warszawa 2002.
- Cramer G.L., Jensen C.W., *Agricultural Economics and Agribusiness*, J. Wiley & Sons, Inc., New York 1991.
- Cyfert S., *Granice organizacji*, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2012.
- Cygler J., *Kooperacja przedsiębiorstw*, SGH-OW, Warszawa 2009.
- Cyrek M., *Wyszkolenie jako czynnik różnicujący pozycję na rynku pracy w gospodarce opartej na wiedzy* [w:] *Spółczesność informacyjna. Stan i kierunki rozwoju w świetle uwarunkowań regionalnych*, red. C. Hales, Wyd. UR, Rzeszów 2008.
- Cyrek P., Cyrek M., *Innowacyjność determinantą konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego* [w:] *Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu*, red. S. Makarski, Wyd. UR, Rzeszów 2007.
- Czajkowska I., *Wpływ klastrów gospodarczych na innowacyjność przedsiębiorstw*, „Economy and Management” 2010, nr 1.
- Czapski J., Górecka D. (red.), *Żywność prozdrowotna: składniki i technologia*, Wyd. UP, Poznań 2014.

- Czternasty W., Czyżewski B., *Struktury kierowania agrobiznesem w Polsce. Teoria, analiza i tendencje*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- Czubak W., *Interwencjonizm państwowy w gospodarce* [w:] *Wspólna Polityka Rolna a rozwój rolnictwa w Polsce*, red. W. Czubak, E. Kiryluk-Dryjska, W. Poczta, A. Sadowski, Wyd. UP w Poznaniu, Poznań 2012.
- Czubak W., *Kształtowanie się Wspólnej Polityki Rolnej* [w:] *Wspólna Polityka Rolna a rozwój rolnictwa w Polsce*, red. W. Czubak, E. Kiryluk-Dryjska, W. Poczta, A. Sadowski, Wyd. UP w Poznaniu, Poznań 2012.
- Czubak W., *Rozwój rolnictwa w Polsce z wykorzystaniem wybranych mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej*, Wyd. UP w Poznaniu, „Rozprawy Naukowe” 458, Poznań 2013.
- Czudec A., Kata R., *Miejsce rolnictwa w gospodarce regionów – wzajemne relacje i ich znaczenie ekonomiczne*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2013, t. XV, z. 2.
- Czyżewski A., *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego* [w:] *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej – ujęcie makro- i mikroekonomiczne*, red. A. Czyżewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- Czyżewski A., *Rolnictwo w procesie reprodukcji. Różne wizje dostosowań rynkowych* [w:] *Kwestia agrarna w Polsce i na świecie*, red. B. Klepacki, Wyd. SGGW, Warszawa 2005.
- Czyżewski A., *Rozwój rolnictwa i agrobiznesu w skali krajowej i lokalnej*, ODR, Poznań 1995.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A., *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004.
- Czyżewski A., Henisz-Matuszczak A., *Rolnictwo Unii Europejskiej i Polski. Studium porównawcze struktur wytwórczych i regulatorów rynków rolnych*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2006.
- Czyżewski A., Matuszczak A., *Dylematy kwestii agrarnej w panoramie dziejów*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 90, Warszawa 2011.
- Czyżewski A., Poczta-Wajda A., *Polityka rolna w warunkach globalizacji. Doświadczenia GATT/WTO*, PWE, Warszawa 2011.
- Czyżewski A., Smędzik-Ambroży K., *Specjalizacja i dywersyfikacja produkcji jako determinanty efektywności gospodarstw rolnych* [w:] *Intensywne rolnictwo w procesach specjalizacji i dywersyfikacji produkcji rolnej. Ujęcie regionalne i lokalne*, red. A. Czyżewski, K. Smędzik-Ambroży, WN PWN, Warszawa 2013.
- Czyżewski A., Stępień S., *Wspólna Polityka Rolna (WPR) Unii Europejskiej po 2014 roku z polskiej perspektywy* [w:] *Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, red. A. Czyżewski, B. Klepacki, IX Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa 2015.
- Czyżewski A., Stępień S., *Wokół problemu „błędu złożenia” we Wspólnej Polityce Rolnej UE*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2010, nr 10(25), z. 4.
- Czyżewski B., *The land rent category in mainstream economics and its contemporary applications*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2009, 1(11).
- Czyżewski B., Matuszczak A., *Powiązania instytucjonalne indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4.
- Czyżewski B., Mrówczyńska-Kamińska A., *Przepływy międzygałęziowe i podział rent w sektorze rolno-żywnościowym w Polsce w latach 1995–2005*, „Ekonomista” 2011, nr 2.
- Daszkowska E., *Przyczyny i odczuwalne skutki kryzysu żywnościowego pierwszej dekady XXI wieku. Działania stabilizujące sytuację podejmowane przez Unię Europejską i Bank Światowy*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2008, 4(10).

- Delgado Ch.L., *Policy, technical and environmental determinants and implications of the scaling – up of livestock production in four fast-growing developing countries: A synthesis*, FAO, Washington 2004.
- Diagnoza sytuacji społeczno-gospodarczej województwa podkarpackiego. Aktualizacja Strategii Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007–2013*, Regionalne Obserwatorium Terytorialne, Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, Rzeszów 2013.
- Dolata M., Hadryjańska B., *Konkurencyjność przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, Seria: „Administracja i Zarządzanie”, nr 99, Siedlce 2013.
- Domański R., *Przestrzenna transformacja gospodarki*, PWN, Warszawa 1997.
- Doszyń M., Gnat S., *Zastosowanie zbiorów rozmytych do klasyfikacji województw ze względu na zjawisko niepełnosprawności* [w:] *Interdyscyplinarne wykorzystanie metod ilościowych*, red. M. Gazińska, cz. 2, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2004.
- Drewiński M., *Instytucje rynkowe a procesy gospodarczej integracji Unii Europejskiej (na przykładzie giełd towarowych w Polsce)* [w:] *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, red. M. Haffer, W. Karaszewski, Wyd. Naukowe Uniwersytetu M. Kopernika w Toruniu, Toruń 2009.
- Duczowska-Małysz K. (red.), *Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. W stronę wsi wielofunkcyjnej*, IRWiR PAN, Warszawa 1993.
- Enright M.J., *Regional Clusters: What we know and what should we know*, Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, Kilonia, 12–13 November 2001.
- Fabiani S., Pellegrini G., *Un'analisi quantitativa della imprese nei distretti industriali italiani: redditività, produttività e costo del lavoro*, „L'Industria. Rivista di economia e politica industriale” 1998, vol. 19.
- Fabiańska K., Rokita J., *Przedsiębiorstwo w otoczeniu. Funkcja. Powiązania. Przemiany*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 1991.
- Fabrowska P., Halicki M., Kozdęba D., Piotrowska P., Szerenos A., *ABC jak założyć klastrów? Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego, Wrocław 2009.
- Famielec J., *Układy kooperacyjne w przemyśle*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1988.
- Fereniec J., *Zarys ekonomiki i organizacji rolnictwa*, cz. 1, WSRP, Siedlce 1997.
- Fic T., Kolasa M., Kot A., Murawski K., Rubaszek M., Tarnicka M., *Model gospodarki polskiej ECMOD*, „Materiały i Studia”, z. 194, Warszawa 2005.
- Figiel S., Kuberska D., Kufel J., *Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.
- Figiel S., Kuberska D., Kufel J., *Rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013.
- Figiel S., Rembisz W., *Przesłanki wzrostu produkcji w sektorze rolno-spożywczym – ujęcie analityczne i empiryczne*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Figula J., *Dystrykty przemysłowe. Małe i średnie firmy włoskie w dobie globalizacji*, Dolnośląska Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Techniki w Polkowicach, Polkowice 2008.
- Figurska I., *Rola kadry kierowniczej w zarządzaniu wiedzą w organizacjach w teorii i w praktyce* [w:] *Zarządzanie wiedzą we współczesnej gospodarce*, red. D. Kopycińska, Wyd. US, Szczecin 2008.
- Firlej K., *Cele i zakres innowacji w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego w Polsce*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2014, t. XVI, z. 2.

- Firlej K., *Determinanty działalności przedsiębiorstw sfery agrobiznesu w warunkach procesów globalizacji i integracji europejskiej* [w:] *Zarządzanie restrukturyzacją przedsiębiorstw w procesie globalizacji gospodarki*, TNOiK, AE w Krakowie, Warszawa–Kraków 2005.
- Firlej K., *Ocena konkurencyjności i szans rozwoju przedsiębiorstw przemysłu rolno-spożywczego w warunkach unijnych*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2010, nr 3.
- Firlej K., *Rozwój przemysłu rolno-spożywczego w sektorze agrobiznesu i jego determinanty*, Wyd. UE w Krakowie, „Zeszyty Naukowe”, Seria Specjalna: „Monografie”, nr 185, Kraków 2008.
- Firlej K., Żmija D., *Transfer wiedzy i dyfuzja innowacji jako źródło konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce*, Wyd. UEK w Krakowie, Kraków 2014.
- Firlej K. (red.), *Analiza strategiczna wybranych branż przemysłu rolno-spożywczego w Polsce*, Wyd. UE w Krakowie, Kraków 2013.
- Frenkiel J., *Infrastruktura wiejska w układach przestrzennych i jej wpływ na poziom życia mieszkańców wsi* [w:] *Wpływ infrastruktury wiejskiej na stopę życiową mieszkańców*, IRWiR PAN, Warszawa 1999.
- Fura B., *Ewolucja poglądów ekonomicznych w zakresie środowiska naturalnego*, „Acta Carpathica” 2013, nr 7.
- Gajowiak M., *Ekonomia instytucjonalna a zrównoważony rozwój krajów postsocjalistycznych. Rola instytucji nieformalnych w Polsce* [w:] *Ekonomia. Teoria, historia, praktyka*, red. I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2013.
- Gatnar E., Walesiak M. (red.), *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- Gębska M., Filipiak T., *Podstawy ekonomiki i organizacji gospodarstw rolniczych*, Wyd. SGGW, Warszawa 2006.
- Gierlicki P., *Warunki rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w województwie podkarpackim* [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską*, cz. I, Konferencja Naukowa, Rzeszów 1999.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002.
- Gills M., Perkins D.H., Roemer M., Snodgrass D.R., *Economics of development*, W.W. Norton & Company, New York – London 1996.
- Glinka B., Gudkova S., *Przedsiębiorczość*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Głuch W. (red.), *Unia Europejska – słownik encyklopedyczny*, Wyd. Europa, Wrocław 2003.
- Gołaś Z., Kozera M., *Ekologiczne konsekwencje koncentracji produkcji trzody chlewnej*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2008, nr 1(7).
- Gołębiewska B., *Powiązania indywidualnych gospodarstw rolniczych z rynkiem, ich organizacja i wyniki ekonomiczne (na podstawie wybranych województw Polski południowo-wschodniej)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 1999, t. I, z. 1.
- Gołębiewska B., *Tendencje zmian w gospodarstwach rolniczych w ujęciu przestrzennym* [w:] *Procesy przystosowawcze przedsiębiorstw agrobiznesu do gospodarki rynkowej*, red. B. Klepacki, SGGW, „Wieś Jutra”, Warszawa 2005.
- Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Gorynia M., Jankowska B., *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008.
- Gorynia M., Nowińska-Laźniewska E., *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, WN PWN, Warszawa 2009.
- Góra J., *Dynamika klastra: zarys teorii i metodyka badań*, Wyd. I-BiS, Wrocław 2008.

- Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., *Metody doboru zmiennych w modelach ekonometrycznych*, PWN, Warszawa 1982.
- Grontkowska A., Klepacki B., *Ekonomika i zarządzanie przedsiębiorstwem w agrobiznesie*, Wyd. Format-AB, Warszawa 2006.
- Grzelak M.M., *Innowacyjność przemysłu spożywczego. Ocena. Uwarunkowania. Rozwój*, Wyd. UŁ, Łódź 2011.
- Grzybowska B., *Innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce – ujęcie regionalne*, Wyd. UWM w Olsztynie, Olsztyn 2012.
- Grzybowska B., *Regionalna konwergencja innowacyjności przemysłu spożywczego*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 3.
- Guzik C., *Rolnicze użytkowanie ziemi. Przyroda, człowiek i jego działalność*, UJ, Kraków 1995.
- Hague P.N., Jackson P., *Badania rynku – zrób to sam*, Znak-Signum, Kraków 1994.
- Hamulczuk M., Stańko S., *Sezonowość i cykliczność cen oraz ich relacji w łańcuchu marketingowym wieprzowiny*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich” 2015, t. 102, z. 3.
- Hausner J., *Postfordowski paradygmat przemysłowy*, „Gospodarka Narodowa” 1994, nr 4.
- Hayes R.M., Pollack A.M., Nordhaus S., *The application of the Cobb-Douglas model to the association of research libraries*, „Library and Information Science Research” 1983, nr 5(3).
- Healey M.J., Ilbery B.W., *Location and Change: Perspectives on Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford 1990.
- Hellwig Z., *Kontrowersyjne problemy ekonometrii*, „Przegląd Statystyczny” 1993, z. 3–4.
- Hellwig Z., *Problem optymalnego wyboru predyktant*, „Przegląd Statystyczny” 1969, nr 3–4.
- Hołub-Iwan J., Małachowska M., *Rozwój klastrów w Polsce. Raport z badań*, Szczecińska Fundacja Talent – Promocja – Postęp, Szczecin 2008.
- Homa S., *Diagnoza stanu rolnictwa i obszarów wiejskich w województwie podkarpackim [w:] Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską, cz. I, Konferencja Naukowa, Rzeszów 1999.*
- Hoover E.M., *The Location of Economic Activity*, Harvard University Press, Cambridge, MA 1948.
- Huffman W.E., Evenson R.E., *Structural and productivity change in US agriculture, 1950–1982*, „Agricultural Economics” 2001, 24.
- Hunek T., *Strategie rozwoju rolnictwa we współczesnym okresie XXI wieku*, IERiGŻ, Warszawa 2000.
- Identyfikacja potencjalnych klastrów na bazie struktury gospodarki województwa pomorskiego*, IBnGR, Gdańsk 2008.
- Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, Wyd. FAPA, Warszawa 1998.
- Jabłońska-Urbaniak T. (red.), *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, MRiRW, Warszawa 2010.
- Jacobs D., Man A.P. De, *Cluster, industrial policy and firm strategy: a menu approach*, „Technology Analysis and Strategic Management” 1996, 8(4).
- Jajuga K., *Zbiory rozmyte w zagadnieniu klasyfikacji*, „Przegląd Statystyczny” 1984, nr 31(3–4).
- Jajuga K. (red.), *Ekonometria. Metody i analiza problemów ekonomicznych*, Wyd. AE we Wrocławiu, wyd. 2, Wrocław 1999.
- Jajuga K. (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, WN PWN, Warszawa 2007.
- Jankowska B., *Kooperacja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2012.

- Jasiulewicz M., Gostomczyk W., Kielczewski R., *Podstawy agrobiznesu*, Wyd. Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2002.
- Jaśkiewicz B., *Organizacyjno-ekonomiczne uwarunkowania produkcji zbóż jakościowych w różnych regionach Polski*, „Pamiętnik Puławski”, z. 137, Puławy 2004.
- Jerzak M.A., *Ekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania giełdy towarowej na rynku rolnym w Polsce*, „Zagadnienia Prawne, Socjologiczne i Ekonomiczne” 2000, nr 2.
- Jerzak M.A., *Giełda towarowa na rynku rolnym*, Fundacja na Rzecz Giełdy Zbożowo-Paszowej, Warszawa 1998.
- Jerzak M.A., *Współczesna giełda towarowa w światowym agrobiznesie (cz. 1)*, „Logistyka” 2011, nr 6.
- Jerzak M.A., *Współczesna giełda towarowa w światowym agrobiznesie (cz. 2)*, „Logistyka” 2012, nr 1.
- Johansson B., *Economic Networks and Self-Organization* [in:] *Regions Reconsidered*, eds. E.M. Bergman, G. Maier, F. Tödtling, Mansell, London 1991.
- Johansson B., Karlsson Ch., *Geographical Transaction Costs and Specialization Opportunities of Small and Medium-Sized Regions: Scale Economies and Market Extension* [in:] *Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies*, eds. B. Johansson, Ch. Karlsson, R.R. Stough, Springer Verlag, Berlin 2001.
- Józwiak W., *Przewagi komparatywne polskich gospodarstw rolnych*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
- Józwiak W., Zięta W. (red.), *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002–2010. Powszechny Spis Rolny 2010*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2013.
- Józwiak J., Podgórski J., *Statystyka od podstaw*, PWE, Warszawa 1992.
- Kamycki J., *Klastry – nowe powiązania w branży rolno-spożywczej*, „Biuletyn Informacyjno-Handlowy”, Wyd. PODR w Boguchwale, Boguchwała 2007, nr 4.
- Kapusta F., *Teoria agrobiznesu*, cz. 1, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Karaszewski R., Klemke-Pitek M., *Problematyka zarządzania wiedzą w świetle doświadczeń zagranicznych oraz koncepcja wdrażania innowacyjnych rozwiązań w polskiej gospodarce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 736, „Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia”, nr 55, Szczecin 2012.
- Karlsson Ch., Johansson B., Stough R., *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks: An Introduction* [in:] *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks*, eds. Ch. Karlsson, B. Johansson, R. Stough, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2005.
- Kata R., *Działalność banków w sferze obsługi finansowej agrobiznesu w Polsce*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 360, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2014.
- Kata R., *Spółdzielczość w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej – stan i współczesne wyzwania*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy” 2016, nr 9.
- Kata R., *Wpływ funduszy zewnętrznych na efektywność ekonomiczną gospodarstw rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2012, t. XIV, z. 3.
- Kątek S., *Strategia sukcesu firmy*, Wyd. Złote Myśli, Gliwice 2008.
- Kendall M.G., Stuart A., *The Advanced Theory of Statistics*, t. 2, Inference and Relationship, Griffin, London 1981.
- Klastry w Polsce. Katalog*, Wyd. I, PARP, Warszawa 2012.
- Klepacki B., *Wykształcenie jako determinanta zachowań produkcyjnych rolników w okresie przemian gospodarczych w Polsce*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1997, nr 1.
- Kładź K., Kowalski A.M., *Stan rozwoju klastrów w Polsce [w:] Polska – raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Kładź-Postolska K., *Współpraca w klastrach w różnych fazach ich cyklu życia*, „Gospodarka Narodowa” 2013, R. LXXXIII/XXIV, nr 11–12(267–268).

- Kłodziński M., Rosner A., *Przeobrażenia społeczno-ekonomiczne obszarów wiejskich pogranicza zachodniego*, IRWiR PAN, Warszawa 1996.
- Koszarek M. (red.), *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, Wyd. I, PARP, Warszawa 2011.
- Kotala A., *Czynniki rozwoju produkcji rolniczej w drobnych gospodarstwach ludności dwuzawodowej*, Wyd. AR w Krakowie, Kraków 1991.
- Kowalski A.M., *Kooperacja w ramach klastrów jako czynnik zwiększania innowacyjności i konkurencyjności regionów*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 5–6(225–226).
- Kowalski A.M., *Rola klastrów w intensyfikacji współpracy nauki z gospodarką [w:] Polska – raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, red. M.A. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Kowalski A.M., *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013.
- Kozak M., *Klastry – wyzwanie dla rozwoju MŚP w Polsce*, e-mentor, nr 1(28), luty 2009.
- Köcker G.M. zu, Garnatz L., *Klastry jako instrumenty inicjujące prace badawczo-rozwojowe między Niemcami a Koreą*, PARP, Warszawa 2012.
- Krasowicz S., *Możliwości dostosowania produkcji roślinnej w różnych regionach Polski do wymogów Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2005, t. VIII, z. 4.
- Krasowicz S., Kuś J., *Czynniki decydujące o wykorzystaniu rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1998, nr 1.
- Kraus A., *Projektowanie i rozwój nowych produktów w oparciu o innowacyjne metody i techniki badania konsumentów*, Wyd. UR, Rzeszów 2012.
- Król M.J., Chudy K., *Charakterystyka obszarów wiejskich Podkarpacia w ujęciu taksonomicznym [w:] Regionalne uwarunkowania rozwoju wiejskich obszarów przygranicznych Polski i Ukrainy*, red. A. Czudec, G. Ślusarz, Wyd. UR w Rzeszowie, Państwowy Uniwersytet Rolniczy we Lwowie-Dublanach, Rzeszów 2003.
- Królikowski Z., Pałasz L., *Zastosowanie internetu w rolnictwie a rozwiązywanie problemów obszarów wiejskich (Zarys koncepcji)*, „Wieś i Rolnictwo” 2001, nr 4.
- Krugman P., *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, MA 1981.
- Krzysztofiak M. (red.), *Ekonometria*, PWE, Warszawa 1984.
- Krzyżanowska K., *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wyd. SGGW, Warszawa 2003.
- Krzyżanowski J.T., *Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia*, Wyd. SGGW w Warszawie, Warszawa 2009.
- Kubiak K., *Formy organizacyjno-prawne jednostek gospodarczych działających w rolnictwie i ogrodnictwie oraz organizacje producentów*, Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa 1997.
- Kubica J., *Rozmieszczenie i kierunki rozwoju produkcji rolniczej na terenie ziem górskich południowej Polski*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, PAN, Wrocław–Warszawa–Kraków 1962.
- Kuciński K., *Gospodarka globalna*, Wyd. Kurpisz, Poznań 2002.
- Kulawik J., Wieliczko B., *Wybrane finansowe aspekty konkurencyjności rolnictwa*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 4.
- Kuś J., Krasowicz S., *Stan aktualny i perspektywy produkcji zbóż w Polsce w świetle badań środowiskowych i technologicznych*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2004, nr 3.
- Maik W., *Nowe ujęcia kwestii lokalnej w teorii społecznej i praktyce planistycznej [w:] Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, red. W. Kosiedowski, UMK, Toruń 1995.
- Maj M., Rychlicki P., *Kierunki rozwoju województwa podkarpackiego w oparciu o klastry*, Openfield, Rzeszów 2011.

- Makarski S., *Funkcjonowanie rynku rolno-żywnościowego*, Wyd. UMCS w Lublinie, Lublin 1998.
- Malmberg A., Sölvell Ö., Zander I., *Spatial Clustering, Local Accumulation of Knowledge and Firm Competitiveness*, „Geografiska Annaler B” 1996, vol. 78, nr 2.
- Małyusz J., *Integracja pionowa a agrobiznes*, „Przemysł Spożywczy” 1996, nr 11.
- Małyusz J., *Integracja w agrobiznesie* [w:] *Encyklopedia agrobiznesu*, red. A. Woś, Fundacja Innowacja, wyd. 1, Warszawa 1998.
- Małyusz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji)*, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1996.
- Małyusz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie, Poznań 1996.
- Małyusz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa 1996.
- Małyusz J., *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, SGH, Warszawa 1996.
- Małyusz J., *Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. I)*, „Wieś i Rolnictwo” 2001, nr 4.
- Manteuffel R., *Ekonomia i organizacja gospodarstw rolniczych*, PWRiL, Warszawa 1981.
- Markowski T., *Zarządzanie rozwojem miast*, WN PWN, Warszawa 1999.
- Marsh C., Scarborough E., *Testing nine hypotheses about quota sampling*, „The Journal of the Market Research Society” 1990, vol. 32.
- Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920.
- Martin R., Sunley P., *Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?*, „Journal of Economic Geography” 2003, vol. 3.
- Matlegiewicz M., *Klastry jako czynnik aktywizujący rynek lokalny na obszarach wiejskich* [w:] *Potencjał rozwojowy obszarów wiejskich w aspekcie wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie i poprawa struktury agrarnej gospodarstw rodzinnych*, red. L. Pałasz, t. 2, AR w Szczecinie, WSSE w Ostrołęce, Szczecin 2006.
- Matysik-Pejas R., *Wybrane aspekty działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw przemysłu spożywczego (na przykładzie województwa podkarpackiego)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2015, t. XVII, z. 3.
- Mączka L., *Model powiązań pomieszczeń inwentarskich ze stanem pogłowia zwierząt gospodarskich w indywidualnym rolnictwie w Polsce*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1990.
- Mączka L., *Próba kwantyfikacji różnic w poziomie rozwoju rolnictwa w Polsce oraz w krajach Unii Europejskiej* [w:] *Konkurencyjność miast i regionów*, red. Z. Szymła, AE w Krakowie, Kraków 1999.
- McCann P., *Urban and Regional Economics*, Oxford University Press, Oxford 2001.
- Meeusen W., Broeck J. van den, *Efficiency estimation from Cobb-Douglas production functions with composed error*, „International Economic Review” 1977, nr 8.
- Meyer-Stamer J., *Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik und systemische Wettbewerbsfähigkeit*, Institut für Entwicklung und Frieden, Universität Duisburg, Duisburg 1999.
- Michalczyk J., *Przemiany w polskim przemyśle spożywczym po akcesji do Unii Europejskiej*, „Ekonomia = Economics” 2011, nr 4(16).
- Mickiewicz A., Mickiewicz B., Wawrzyniak B.M., *Charakterystyczne cechy rolniczych spółdzielni produkcyjnych funkcjonujących w latach 1949–2010*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2014, nr 3.
- Mickiewicz A., Wawrzyniak B.M., *Porównanie ceny ziemi rolniczej przed i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2012, t. XIV, z. 3.
- Mikołajczyk B., Kurczewska A., Fila J., *Klastry na świecie. Studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009.

- Misiak E., *Wprowadzenie do ekonomiki obrotu rolniczego*, AR w Krakowie, Kraków 1980.
- Montague T., *Strategia sukcesu*, Wyd. Ole, Warszawa 2013.
- Mroczek M., *Konkurencyjność produktów polskiego rolnictwa po wejściu do UE*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2007, nr 2(17).
- Mrozowicz K., *Klasy przedsiębiorczości z perspektywy teorii organizacji*, „Nauka i Gospodarka” 2010, nr 1(4).
- Mrówczyńska-Kamińska A., *Rola rolnictwa i przemysłu spożywczego w zaspokajaniu popytu pośredniego i końcowego* [w:] *Konkurencja w agrobiznesie – jej uwarunkowania i następstwa*, red. S. Urban, t. 2, „Prace Naukowe AE im. O. Langego we Wrocławiu”, Wrocław 2006.
- Musiał W., *Instrumenty i mechanizmy interwencjonizmu państwowego we wspólnotowej polityce rolnej oraz ich główne sfery oddziaływania*, „Zeszyty Naukowe AR w Krakowie”, Seria: „Ekonomika”, z. 26, Kraków 1998.
- Mytelka L., Farinelli F., *Local clusters, innovation systems and sustained competitiveness*, Paper prepared for the meeting on Local Productive Clusters and Innovation Systems in Brazil: new industrial and technological policies for their development, The United Nations University, Institute for New Technologies, Rio de Janeiro 2000.
- Narodowy Spis Powszechny 2002 (województwo podkarpackie)*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2005.
- Nasiłowski Z., *Firmy agrobiznesu na Gieldzie Warszawskiej* [w:] *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*, Konferencja Naukowa, SGH w Warszawie, Warszawa 1999.
- Nawrocki T., *Rynek rolny i jego elementy* [w:] *Przedsiębiorstwo w agrobiznesie*, red. K. Łęczycki, Wyd. AP, Siedlce 2003.
- Niewiadomski K., *Agrobiznes – podstawowe zagadnienia z elementami marketingu*, WSFiZ w Białymstoku, Białystok 2003.
- Nogalski B., Ronkowski R., *Współczesne przedsiębiorstwo – problemy funkcjonowania i zatrudniania*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Stowarzyszenie Wyższej Uczelnianości „Dom Organizatora”, Toruń 2007.
- North D.C., *Institution, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- Nowak E., *Prognozowanie struktury zjawisk społeczno-ekonomicznych*, „Wiadomości Statystyczne” 1981, nr 4.
- Nowak-Far A., *Globalna konkurencja*, WN PWN, Warszawa–Poznań 2000.
- Oblój K., *Strategia sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1998.
- Ohlin B., *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, MA 1933.
- O’Keeffe M., *The relationship between Primary Producers and the Processing Sector, A Case in the Australian grain industry*, Seminar on: From Farmer to Consumer, 1991.
- Olszańska A., *Marketing we współczesnym przedsiębiorstwie* [w:] *Marketing produktów spożywczych i gastronomii*, red. A. Kowalska, A. Olszańska, S. Urban, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2016.
- Olszańska A., *Rynek żywca w Polsce (1955–2010) – zmiany strukturalne, koncentracja produkcji i wahania podaży*, „Monografie i Opracowania”, nr 214, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Oniszczyk-Jastrząbek A., *Przedsiębiorczość w budowaniu zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, Wyd. UG, Gdańsk 2013.
- Osiewalski J., Osiewalska A., *Ekonometryczne modelowanie kosztów polskich bibliotek publicznych*, Konferencja Stowarzyszenia Bibliotekarzy Polskich w Chełmie, Chełm–Okuninka 2002.
- Ostromięcki A., *Czynniki warunkujące rozwój integracji pionowej w rolnictwie górskim regionu karpackiego*, Wyd. AR w Krakowie, Kraków 2001.

- Ostromięcki A., *Integracja pionowa i pozioma jako czynnik przekształceń agrobiznesu Euroregionu Karpackiego* [w:] *Potencjał ekonomiczno-produkcyjny i możliwości jego wykorzystania w agrobiznesie Regionu Karpackiego w aspekcie integracji z Unią Europejską*, cz. II, Konferencja Naukowa, Rzeszów 1999.
- Otoliński E., *Przemiany struktury agrarnej i organizacja produkcji rolniczej w województwie małopolskim w świetle wyników Powszechnego Spisu Rolnego 2002*, „Zeszyty Naukowe” 2005, PTE, Oddział w Krakowie, nr 3.
- Patel P., Pavitt K., *Large firms in production of the world's technology: an important case of non-globalization*, „Journal of International Business Studies” 1991, vol. 22, nr 1.
- Patel P., Vega M., *Patterns of internationalization of corporate technology: a location vs. home country advantages*, „Research Policy” 1999, vol. 28.
- Pawlak E., *Innowacje w kulturze organizacyjnej mikro i małych przedsiębiorstw* [w:] *Innowacje jako źródło konkurencyjności nowoczesnego przedsiębiorstwa*, red. J. Szpon, Economicus, Szczecin 2009.
- Pawłowski Z., *Ekonometria*, PWN, wyd. V, Warszawa 1980.
- Pelczar M., *Zadania identyfikacji modeli matematycznych w tworzeniu systemu wspomagania decyzji*, PSz, Wydział Informatyki, Instytut Sztucznej Inteligencji i Metod Matematycznych, Szczecin 2003.
- Pietrzyk I., *Koncepcja terytorialnych systemów produkcyjnych w ekonomii zachodniej. Wnioski dla Polski* [w:] *Dylematy i osiągnięcia polskiej polityki transformacji gospodarczej*, red. H. Ćwikliński, G. Szczodrowski, UG, Gdańsk 1995.
- Piwoń J., *System integracji rolnictwa z przemysłem spożywczym w Polsce*, PR, Radom 1996.
- Pluta W., *Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych*, PWE, Warszawa 1977.
- Poczta W., Czubak W., Pawlak K., *Zmiany w wolumenie produkcji i dochodach rolniczych w warunkach akcesji Polski do UE*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2009, nr 4.
- Poczta W., Jędrzycka H., *Ćwiczenia z ekonomiki rolnictwa*, Wyd. AR w Poznaniu, Poznań 1988.
- Poczta W., Pawlak K., *Konkurencyjność polskich produktów rolno-spożywczych w handlu wewnątrzspółnotowym*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2006, t. XV, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Poczta W., Pawlak K., Ratajczak P., Siemiński P., *Analiza potrzeb i kierunków wsparcia sektora przetwórstwa, przetwarzania, wprowadzania do obrotu i rozwoju produktów rolnych w Polsce w latach 2014–2020 (ekspertyza)*, Poznań 2012.
- Polna M., *Intensywność organizacji rolnictwa w Polsce w latach 1996–2002*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 2009, nr 2(12).
- Porter M.E., *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, November–December 1998.
- Porter M.E., *On Competition*, HBS Press, Boston 1998.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, MT Biznes, Warszawa 2010.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nowy Jork 1990.
- Pracujący w gospodarce narodowej w roku 2002. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2005.
- Prosińska M., *Innowacje w sektorze spożywczym*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2006, t. VIII, z. 2.
- Prusek A., *Warunki działania a poziom rozwoju polskiego rolnictwa w układach regionalnych*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1989.
- Przygodzka R., *Fiskalne instrumenty wspierania rozwoju rolnictwa – przyczyny stosowania, mechanizmy i skutki*, Wyd. UB, Białystok 2006.

- Publicewicz M., *GOOL-biblioteka metodą optymalizacji globalnej*, Wyd. PW, Warszawa 2003.
- Pudło P., *Analysis of clusters from border regions of Poland and Slovakia* [in:] *Clusters, BI and global economy (international aspect)*, eds. S. Polański, J. Jurkiewicz, Š. Čarnický, P. Skotnyy, K.W. Krupa, Boundary Trance Scientific Institute, Sub Carpathian Highest School, University Rzeszów, University Drohobych, Drohobych–Jasło 2010.
- Pułaska-Turyna B., *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011.
- Quah D., *ICT Clusters in Development: Theory and Evidence*, EIB-Papers 2001, vol. 6.
- Reimer J.J., *Vertical Integration in the Pork Industry*, „American Journal of Agricultural Economics” 2006, nr 2.
- Rembisz W., Idzik M., *Rynek rolny w ujęciu funkcjonalnym*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, GUS, Warszawa 2014.
- Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2013*, Główny Urząd Statystyczny w Warszawie, Warszawa 2014.
- Rocznik statystyczny województwa podkarpackiego 2013*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2014.
- Rolnictwo województwa podkarpackiego – powiaty*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2005.
- Rolnictwo w województwie podkarpackim w 2013 roku. Informacje i opracowania statystyczne*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2014.
- Rosenfeld S.A., *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, „European Planning Studies” 1997, 5(1).
- Rowiński J., *Koszty i korzyści członkostwa Polski w UE (rolnictwo)* [w:] *Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Raport z badań*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003.
- Rowiński J., *Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim* [w:] *Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej-25*, red. T. Hunek, „Wieś Jutra”, Warszawa 2006.
- Rundo A., *Klasy jako model współpracy przedsiębiorstw* [w:] *Nowoczesne modele współpracy przedsiębiorstw*, red. A. Rundo, M. Ziółkowska, CeDeWu, Warszawa 2013.
- Runowski H., *Kierunki zmian w produkcji zwierzęcej w kontekście zrównoważonego rozwoju rolnictwa*, „Przegląd Hodowlany” 2013, t. 81, nr 5.
- Rzewuski T., *Rozwój klastrów jako innowacyjna forma funkcjonowania zachodniopomorskich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 453, „Ekonomiczne Problemy Usług”, nr 8, Szczecin 2007.
- Saccomandi V., *Agricultural Market Economies. A neo-Institutional Analysis of the Exchange, Circulation and Distribution of Agricultural Products*, European Perspectives on Rural Development, Van Gorcum, Assen 1998.
- Sawicka E.M., *Związki integracyjne rolnictwa z przemysłem spożywczym i handlem rolniczym (charakter, istota, znaczenie)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 1999, t. I, z. 2.
- Sawicki M., *Polish Vision of the CAP after 2013: Against a Back-ground of Economic Transformation and EU Membership*, „EuroChoices” 2011, nr 10(2).
- Saxenian A.L., *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Massachusetts 1994.
- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Siekierski J., *Innovativeness in food industry in the European Union and Poland*, The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection, issue 1/2011.
- Siekierski J., *Koszty i korzyści integracji polskiego rolnictwa z Unią Europejską* [w:] *Kontrowersje wokół korzyści i kosztów integracji Polski z Unią Europejską*, red. Z. Dach, WSPiM, Chrzanów 1999.

- Siekierski J., *Rolnictwo i wieś polska wobec współczesnych wyzwań rozwojowych i integracyjnych*, MWSE w Tarnowie, Tarnów 2002.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1993.
- Skawińska E., Zalewski R.I. (red.), *Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*, PWE, Warszawa 2009.
- Skup i ceny produktów rolnych w 2013 roku*, GUS, Departament Rolnictwa, Warszawa 2014.
- Skup i ceny produktów rolnych w 2014 roku*, GUS, Departament Rolnictwa, Warszawa 2015.
- Skup i ceny produktów rolnych w 2015 roku*, GUS, Departament Rolnictwa, Warszawa 2016.
- Słodowa-Helpa M., *Konkurencyjność – główne wyzwanie dla polskiego sektora rolno-żywnościowego w zintegrowanej Europie* [w:] *Rolnictwo polskie we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej*, red. Z.W. Puślecki i M. Walkowski, Wyd. Naukowe INPiD UAM, Poznań 2004.
- Słownik wyrazów obcych*, PIW, Warszawa 1967.
- Smith M., *Exploring Cluster Dynamics Using Systems Thinking Methodology – an International Study*, Scottish Enterprise, Glasgow 2008.
- Sobczyk M., *Statystyka*, PWN, Warszawa 1996.
- Sobczyk M., *Statystyka*, WN PWN, Warszawa 2000.
- Sobczyk M., *Statystyka – podstawy teoretyczne, przykłady i zadania*, Wyd. UMCS, Lublin 1998.
- Sobiech-Grabka K., Wallusch J., Woźniak-Jęchorek B., *Ekonomia instytucjonalna* [w:] *Współczesne teorie ekonomiczne*, red. M. Ratajczak, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2014.
- Sokołowska-Kulas I., Koszarek M., *Forma organizacyjna i struktura inicjatywy – czy istnieją optymalne?* [w:] *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, red. M. Koszarek, wyd. I, PARP, Warszawa 2011.
- Sokołowski A., *Empiryczne testy istotności w taksonomii*, AE w Krakowie, „Zeszyty Naukowe”, nr 108, Seria Specjalna: „Monografie”, Kraków 1992.
- Sölvell Ö., *Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces*, Ivory Tower, Sztokholm 2009.
- Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels C., *The Cluster Initiative Green-book*, Center for Strategy and Competitiveness, Sztokholm 2003.
- Sporleder T.L., *Accessing Vertical Strategic Alliances by Agribusiness*, „Canadian Journal of Agricultural Economics” 1962.
- Sporleder T.L., *Strategic Alliances as a Tactic for Enhancing Vertical Coordination in Agricultural Marketing Channels*, Forthcoming in Proceedings of the International Agribusiness Management Association, San Francisco, C.A. May 1993.
- Spychała M., *Fundusze unijne wspierające tworzenie i rozwój struktur klastrowych na przykładzie województwa wielkopolskiego*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2012, nr 1.
- Stachak S., *Ekonomika agrofirmy*, WN PWN, Warszawa 1998.
- Stachak S., *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, AR w Szczecinie, Szczecin 1987.
- Stachowiak K., *Czynniki instytucjonalne w budowaniu i funkcjonowaniu gospodarki opartej na wiedzy – przykład Finlandii* [w:] *Region społeczno-ekonomiczny i rozwój regionalny*, red. J.J. Parysek, T. Strykiewicz, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2008.
- Stachowicz J., Knop L., *The concept of cluster creation and development* [in:] *Cluster. Politics. Management. Good clustering practices in the world*, ed. E. Bojar, Lublin 2009.
- Staniec I., *Zastosowanie sztucznych sieci neuronowych i wybranych metod statystycznych do wspomaganiania decyzji kredytowych* [w:] *Zastosowanie metod statystycznych w badaniach naukowych II*, StatSoft Polska, Kraków 2003.

- Staszewska J., *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*, Difin, Warszawa 2009.
- Steczkowski J., *Metoda reprezentacyjna w badaniach zjawisk ekonomiczno-społecznych*, PWN, Warszawa–Kraków 1995.
- Steczkowski J., Zeliaś A., *Metody statystyczne w badaniu zjawisk jakościowych*, AE w Krakowie, Kraków 1997.
- Steinle C., Schiele H., *When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation*, „Research Policy” 2002, vol. 31, nr 6.
- Stor M., *Wyzwania wobec międzynarodowej kadry menedżerskiej w gospodarce opartej na wiedzy [w:] Uwarunkowania sukcesów kadry kierowniczej w gospodarce opartej na wiedzy*, red. T. Kupczyk, Difin, Warszawa 2009.
- Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2007–2020*, Rzeszów 2006.
- Suchoń A., *Spółdzielnie w rolnictwie w wybranych państwach Europy Zachodniej: aspekty prawne i ekonomiczne*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2012, t. 12 (XXVII), z. 2.
- Sudman S., *Applied Sampling*, Orlando Academics Press 1976.
- Szajna W., Krupa J., *Złożoność procesów tworzenia i rozwoju klastrów w branży rolno-spożywczej w województwie podkarpackim [w:] Jak stworzyć klaster. Przewodnik*, red. W. Szajna, wyd. II rozsz., Rzeszów 2011.
- Szajna W. (red.), *Jak stworzyć klaster. Przewodnik*, wyd. II rozsz., Rzeszów 2011.
- Szczepaniak I., Ambroziak Ł., *Pozycja konkurencyjna Polski w handlu produktami przemysłu spożywczego z Unią Europejską: bilans dziesięciu lat członkostwa*, „Unia Europejska.pl” 2015, nr 1(230).
- Szczepaniak I., Wigier M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego a zrównoważony rozwój obszarów wiejskich*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2000, t. II, z. 3.
- Sznajder M., Senauer B., Asp E., Kinsey J., *Zmieniający się konsument żywności*, Wyd. Horyzont, Poznań 1998.
- Sznajder M., Trębacz A., Adamczyk G., *Rynek rolny*, AR w Poznaniu, Poznań 1997.
- Szwacka J., *Determinants of differentiation marketing strategies of food industry companies in Poland*, 2nd Int. Conf. on Business, Management and Economics, Izmir University, 14–18 June 2006.
- Szymańska E., *Produkcja żywności wieprzowego w zrównoważonym rozwoju rolnictwa*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2012, nr 3.
- Ślusarz G., *Koncepcja inteligentnej specjalizacji w rolnictwie i obszarach wiejskich. Dylematy i wyzwania*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2015, t. XVI, z. 6.
- Ślusarz G., *Zasoby ziemi Podkarpacia i ich wykorzystanie [w:] Strukturalne i przestrzenne uwarunkowania rozwoju podkarpackiego rolnictwa*, red. A. Czudec, M. Cierpień-Wolan, Uniwersytet Rzeszowski, Wyd. Fosze, Rzeszów 2013.
- Ślusarz G., Cierpień-Wolan M., *Przeobrażenia strukturalne w rolnictwie Podkarpacia w dekadzie pełnego członkostwa Polski w UE*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2014, nr 361.
- Świdorski F. (red.), *Żywność wygodna i żywność funkcjonalna*, Wyd. WNT, Warszawa 2003.
- Tomczak F., *Procesy dostosowawcze rodzinnych gospodarstw rolnych do warunków gospodarki rynkowej*, Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, „Prace i Materiały” 1994, nr 43.
- Tomczak F., *Zmiany i reformy WPR: konsekwencje dla rolnictwa i finansowania polityki rolnej*, „Program Wieloletni 2005–2009”, z. 126, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Tortia E.C., Valentinov V., Iliopoulos C., *Agricultural cooperatives*, „Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity” 2013, vol. 2, issue 1.
- Trzaskowska-Dmoch A., *Społeczne i gospodarcze uwarunkowania przedsiębiorstw rodzinnych w warunkach kryzysu [w:] Nowe wyzwania dla przedsiębiorstw na rynkach finansowych*, red. J. Węclawski, J. Fila, CeDeWu, Warszawa 2015.

- Uprawy rolne i wybrane elementy metod produkcji roślinnej*, Powszechny Spis Rolny 2010, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011.
- Urban R., *Udział rolnika w cenie żywności*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 1991, nr 6.
- Urban R., *Uwarunkowania rozwoju przemysłu spożywczego w okresie długim*, IERiGŻ, Warszawa 1996.
- Urban S., *Rola przemysłu rolno-spożywczego w kształtowaniu jakości życia współczesnych Polaków [w:] Rola agrobiznesu w kształtowaniu jakości życia*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, Wrocław 2001, nr 901.
- Urban S., Olszańska A., *Zorganizowane rynki towarowe. Giełdy towarowe, aukcje, centra handlu hurtowego, targi i wystawy*, wyd. 2, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- Urban S., Szlachta K., *Ekonomika i organizacja handlu żywnością*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1995.
- Waclawowicz S., Zieliński K., *Analiza produktywności ziemi w rolnictwie województwa krakowskiego*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Kraków 1988, nr 273.
- Walenia A., *Czynniki warunkujące konkurencyjność rolnictwa Podkarpacia w procesie integracji ze Wspólnotą Europejską*, „Problemy Rolnictwa Światowego” 2008, nr 4(19).
- Walenia A., *Infrastruktura instytucjonalna jako czynnik wspomagający proces tworzenia klastra w branży rolno-spożywczej Podkarpacia*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie” 2011, nr 32.
- Ward J.H., *Hierarchical grouping to optimize an objective function*, „Journal of the American Statistical Association” 1963, nr 58.
- Welfe A., *Ekonometria*, PWE, Warszawa 1995.
- Weresa M.A. (red.), *Polska – raport o konkurencyjności 2010. Klastry przemysłowe a przewagi konkurencyjne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Wiatrak A.P., *Kierunki i uwarunkowania zmian organizacji gospodarstw rolniczych (wybrane aspekty)*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2001, t. III, z. 5.
- Wiatrak A.P., *Środki i sposoby rozwijania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich*, „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 1995, nr 2.
- Wigier M., *Model rozwoju rolnictwa polskiego w świetle efektów realizacji WPR*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 1.
- Wigier M., *Polityka Niemiec odnośnie wspierania rolnictwa, przemysłu rolno-spożywczego i obszarów wiejskich*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1998, nr 2.
- Wigier M., *Wpływ polityki rolnej na zmiany strukturalne w rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2013, nr 4(337).
- Wigier M., Chmurzyńska K., *Interwencjonizm w agrobiznesie na przykładzie PROW 2007–2013 – teoria i praktyka*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 90, Warszawa 2011.
- Wigier M., Szczepaniak I., *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego czynnikiem równoważącym rozwój gospodarczy i społeczny regionów [w:] Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy – uwarunkowania ekonomiczne*, red. M.G. Woźniak, UR, Rzeszów 2003.
- Wiktor J.W., *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2001.
- Wilkin J., *Budowa instytucji wspierających rozwój wsi i rolnictwa w kontekście integracji Polski z Unią Europejską [w:] Wieś i rolnictwo. Perspektywy rozwoju*, IERiGŻ, IRWiR PAN, SGH, Warszawa 2002.
- Wilkin J., *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2016.
- Wilkin J., *Polskie rolnictwo wobec procesu globalizacji*, „Roczniki Naukowe SERiA” 2001, t. III, z. 1.

- Wilkin J. (red.), *Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, UW, Warszawa 2003.
- Winger R., Wall G., *Food product innovation. A background paper*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome 2006.
- Witaszek Z., *Rozwój kompetencji menedżerskich przesłanką sukcesu organizacji*, „Zeszyty Naukowe Akademii Marynarki Wojennej” 2011, R. LII, nr 4(187).
- Witek T., *Wartość i przydatność rolnicza gleb w świetle 35-letnich badań*, IUNG, Puławy 1979.
- Witek T., Górski T., *Przyrodnicza bonitacja rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce*, IUNG w Puławach, Warszawa 1977.
- Witek T. (red.), *Rolnicza przestrzeń produkcyjna Polski w liczbach*, IUNG w Puławach, Puławy 1975.
- Witkowska D., *Sztuczne sieci neuronowe i metody statystyczne*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Witzke H. von, *Rynki i instytucje: rola rządu w rolno-spożywczym sektorze ekonomii rynkowej* [w:] *Marketing i instytucje rynkowe w polskim przemyśle rolno-spożywczym*, OECD i MRiGŻ, Poznań 1994.
- Wojciechowska-Ratajczak B., *Rynek rolny* [w:] *Encyklopedia agrobiznesu*, red. A. Woś, Fundacja Innowacja, wyd. 1, Warszawa 1998.
- Wojewodziec T., Mikołajczyk J., *Dywestycje produkcyjne w gospodarstwach towarowych – próba identyfikacji skali zjawiska*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 2011, nr 4.
- Województwo podkarpackie – podregiony, powiaty, gminy 2010*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2011.
- Wojnicka E. (red.), *Analizy – wspieranie gron przedsiębiorczości na Podkarpaciu*, Instytut Gospodarki WSiLiZ w Rzeszowie, Warszawa–Rzeszów 2006.
- Wojtyna A., *Kontrowersje wokół charakteru żywienia po kryzysie finansowym i recesji* [w:] *Charakter żywienia po kryzysie*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2014.
- Wojtyna A. (red.), *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, PWE, Warszawa 2008.
- Woś A., *Konkurencyjność polskiego sektora żywnościowego. Synteza*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
- Woś A., *Związki rolnictwa z gospodarką narodową*, PWRiL, Warszawa 1979.
- Woś A. (red.), *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, wyd. 1, Warszawa 1998.
- Woźniak L., Dziedzic S., *Funkcjonujące klastry na Podkarpaciu* [w:] *Jak stworzyć klastry. Przewodnik*, red. W. Szajna, wyd. II rozsz., Rzeszów 2011.
- Wójcik G., *Wspólna Polityka Rolna i jej wpływ na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich po akcesji w Unii Europejskiej*, „Wiadomości Zootechniczne” 2011, R. XLIX, 2.
- Wrzosek W., *Badanie i kształtowanie rynku*, SGPiS, Warszawa 1983.
- Wyrzykowska B., *Rodzaje powiązań integracyjnych w agrobiznesie*, „Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie”, Seria: „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej” 2004, nr 53.
- Yule G.U., Kendall M.G., *Wstęp do teorii statystyki*, PWN, Warszawa 1966.
- Zalesko M., *Instytucjonalizacja rynku rolnego w Polsce*, Wyd. „Wieś Jutra”, Warszawa 2006.
- Zalewski A., *Problemy gospodarki żywnościowej w Polsce*, PWN, Warszawa 1989.
- Zamojska-Adamczak A., Halikowska Z., *Efektywność aktywnych form przeciwdziałaniu bezrobociu stosowanych przez Powiatowy Urząd Pracy w Gdyni w latach 1995–2003* [w:] *Uwarunkowania rozwoju i wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, Sopot 2004, nr 2.
- Zaorska A., *Przemiany konkurencji międzynarodowej i wyzwania dla polskich przedsiębiorstw* [w:] *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym*, red. O. Dębicka i in., Gdańsk 2008.
- Zegar J.S. (red.), *From the research on socially-sustainable agriculture*, IERiGŻ-PIB, nr 33.1, Warszawa 2012.

- Zeliaś A., *Metody statystyczne*, PWE, Warszawa 2000.
- Zeliaś A., *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.
- Zeliaś A., *Uwagi o problemie optymalnego wyboru wektora zmiennych objaśniających*, „Przegląd Statystyczny” 1970, nr 2.
- Zeliaś A., Pawełek B., Wanat S., *Prognozowanie ekonomiczne – teoria, przykłady, zadania*, WN PWN, Warszawa 2003.
- Zielińska-Głębocka A., *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2001.
- Zieliński K., *Determinanty rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce*, red. Z. Szymła, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Kraków 2003, nr 617.
- Zieliński K., *Elastyczność podaży produktów rolniczych w Polsce*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2002.
- Zieliński K., *Ocena wpływu niektórych czynników na terytorialne zróżnicowanie produktywności ziemi w rolnictwie polskim*, „Zeszyty Naukowe AE w Krakowie”, Kraków 1992, nr 387.
- Zięba S., *Przemysł spożywczy w aspekcie rozwoju regionalnego kraju* [w:] *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju regionalnym*, red. J. Chojka, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2002.
- Ziętara W. (red.), *Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym*, Brwinów 1994.
- Ziggers G., *Vertical Coordination in Agribusiness and Food Industry: The Challenge of Developing Successful Partnership* [in:] *Vertical relationships and coordination in the food system*, eds. G. Galizzi, L. Venturini, Heidelberg – New York 1999.
- Żmija D., *Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce* [w:] *Polityka gospodarcza w okresie transformacji i kryzysu*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 166.

Normy i akty prawne

- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie minimalnych norm z dnia 12 marca 2007 r. z późn. zm. (Dz.U. z 2010 r., nr 39, poz. 211).
- Ustawa z dnia 7 czerwca 1990 r. o utworzeniu Agencji Rynku Rolnego (Dz.U. z 1990 r., nr 59, poz. 223 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz.U. z 1993 r., nr 71, poz. 342 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (Dz.U. z 2015 r., poz. 1014, tekst jednolity).
- Ustawa z dnia 29 grudnia 1993 r. o uruchomieniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (Dz.U. z 1994 r., nr 1, poz. 2 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o izbach rolniczych (Dz.U. z 4 stycznia 1996 r.).
- Ustawa z dnia 26 października 2000 r. o giełdach towarowych (Dz.U. z 2000 r., nr 103, poz. 1099).
- Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz.U. z 2012 r., poz. 803, tekst jednolity).

Źródła internetowe

- Agencja Nieruchomości Rolnych*, <http://www.anr.gov.pl/web/guest/o-agencji2>
- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa*, <http://www.arimr.gov.pl/o-arimr/informacje-o-agencji.html>

Agencja Rynku Rolnego, <http://www.arr.gov.pl/o-arr>

Agricultural Cooperatives in Europe. Main Issues and Trends, European agri-cooperatives (Cogeca), Brussels 2010, <http://www.copa-cogeca.eu/Cogeca>

Bednarek A., *Metody utrwalania żywności*, <http://biotechnologia.pl/archiwum/metody-utrwalania-zywnosci,1621>

Cooperatives Europe. The Role of the Cooperatives in the Social dialogue, Brussels 2008: *Cooperatives Europe*, http://ns39179.ovh.net/~coopsue/IMg/pdf/SPP_StudY_REPoRt_FinAL_12_02_2008.pdf

Dolina Ekologicznej Żywności, <http://www.dolinaeko.pl/>

Europe Innova, *Cluster Policy in Europe*, A brief Summary of Cluster Policies in 31 European Countries, 2008, <http://www.europe-innova.eu>

Gołębiewska B., Klepacki B., *Wyszkolenie rolników jako forma różnicująca sytuację gospodarstw rolniczych*, http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt7/42_Golebiewska_Klepacki.pdf

Grupy producentów rolnych, <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2007-2013/Dzialania-PROW-2007-2013/Os-1-Poprawa-konkurencyjnosci-sektora-rolnego-i-lesnego/Grupy-producentow-rolnych>

Inicjatywy klastrów, <http://www.rsi.podkarpackie.pl/Strony/inicjatywy-klastrove.aspx>

Jabłoński M., *Klastry a inteligentne specjalizacje*, http://www.citt.polsl.pl/content/files/Oferty_wspolpracy/listopad/II_SI_forum_klastrov/Marcin_Jablonski_klastry_a_inteligentne_specjalizacje.pdf

Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, <http://www.krus.gov.pl/krus/informacje-ogolne/Klastry>, <http://www.pl-ge.com/index.php/pl/2013-05-04-22-18-12/81-podkarpackie-pl/168-klastrove>

Klimas A., *Żywność ekologiczna coraz częściej poszukiwana*, <http://www.raportrolny.pl>

Knop L., *Szanse i bariery rozwoju klastrów technologicznych w Polsce*, <http://dlafirmy.info.pl>

Knop L., Olko S., *Crises in the Cluster Life-cycle*, Management, Knowledge and Learning, International Conference, 2011, <http://upload.tovarnaidej.com/data/MFDPS/MakeLearn2011/Zbornik%202011/papers/ML11-39.pdf>

Kraina Nafty: Lokalna Grupa Działania, <http://kraina-nafty.home.pl/novakraina/kraina/index.php/klaster-qserwatkowa-kraina-q-informacje-ogolne>

Lista produktów tradycyjnych, <http://www.minrol.gov.pl/Jakosc-zywnosci/Produkty-regionalne-i-tradycyjne/Lista-produktow-tradycyjnych>

Ministerstwo Gospodarki i Polityki Społecznej, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce według stanu na koniec 2012 roku*, <http://www.mg.gov.pl>

Motoyama Y., *What Was New About the Cluster Theory?: What Could It Answer and What Could It Not Answer?*, *Economic Development Quarterly* 2008 22: 353 originally published online 9 September 2008, <http://edq.sagepub.com/content/22/4/353>

Nowa era biopaliw, Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/polska/news/121017_biopaliwa_pl.htm

Podkarpackie Smaki, <http://www.podkarpackiesmaki.pl/>

Podkarpacki Klaster Rolno-Spożywczy, <http://www.pkrs.pl/>

Podkarpacki Ośrodek Doradztwa Rolniczego, <http://www.podrb.pl/strona-gowna/zakres-dzialan.html>

Podkarpacki Serwis Gospodarczy, <http://www.rze.pl/>

Podkarpacki Urząd Wojewódzki w Rzeszowie, <https://rzeszow.uw.gov.pl/wojewodztwo-podkarpackie/gospodarka/klastrove>

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <http://poig.parp.gov.pl/index/index/593>

Portal Innowacji: Interaktywna Mapa Klastrów, <http://www.pi.gov.pl/PARP/data/klastrove>

Portal Innowacji: Klastry w Polsce, http://www.pi.gov.pl/klastrove/chapter_95882.asp

Portal Innowacji: Rzeszowska Dolina Klastrów, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=4D480A21FFAF4938B5F31D4871DE4278

Program rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014–2020, <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa/Program-Rozwoju-Obszarow-Wiejskich-2014-2020>

Projekty nowych instrumentów 2014–2020, http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95885.asp

Strategia zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa na lata 2012–2020, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, <http://www.minrol.gov.pl/Informacje-branzowe/Strategia-zrownowa-zonego-rozwoju-wsi-rolnictwa-i-rybactwa-na-lata-2012-2020>

Szajna W., *Jakie są główne etapy procesu tworzenia klastrów?*, <http://klasterzit.pl/pl/home/najczesciej-zadawane-pytania/112-jakie-sa-glowne-etapy-procesu-tworzenia-klastrow>

Szarubka P., *Dotacje na klastering 2014–2020*, <http://info.mergeto.pl/2014/10/dotacje-na-klastering-2014-2020/>

Wawro E., *Podkarpackie winiarstwo*, <http://www.winiarzepodkarpacia.pl/o-nas/podkarpackie-winiarstwo>

Wierzyński W., *Bariery w rozwoju klastrów*, Portal Innowacji, http://www.pi.gov.pl/Klastry/chapter_95457.asp

Wspólna Polityka Rolna jako europejska polityka żywnościowa, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej [online], <http://www.fapa.org.pl/gfx/saep/WspolnaPolitykaRolnajakoeuropejskapolitykaZywnosciowa.pdf>

Wspólnota wiedzy i innowacji, http://ec.europa.eu/polska/news/111130_innowacja_pl.htm

Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej, <http://www.minrol.gov.pl/Rynki-rolne/Zintegrowany-System-Rolniczej-Informacji-Rynkowej>

Żywność i żywienie w XXI wieku – wizja rozwoju polskiego sektora spożywczego, <http://zywnosci.zywnienie.spoleczna.pl/>

Materiały niepublikowane

Polityka wspierania klastrów – rekomendacje dla Polski (wypowiedź J. Szomburga, prezesa IBnGR), Gdańsk 2004.

Potencjał obszarów wiejskich szansą rozwoju. Stan i perspektywy polskiego rolnictwa (spotkanie czwarte), Forum Debaty Publicznej, Spała, 24 września 2011.

SPIS TABEL

Tabela 1. Odsetek producentów rolnych z wykształceniem wyższym oraz średnia powierzchnia gospodarstw ankietowanych podmiotów w porównaniu z analogicznymi cechami opisującymi woj. podkarpackie	23
Tabela 2. Średnia wieku i poziom wykształcenia ankietowanych producentów rolnych (w liczbie 500 osób) w przekroju powiatów woj. podkarpackiego	24
Tabela 3. Liczebność analizowanych przedsiębiorstw wybranych branż przetwórstwa spożywczego woj. podkarpackiego	26
Tabela 4. Charakterystyka ankietowanych firm przetwórczych	27
Tabela 5. Charakterystyka ankietowanych przedsiębiorstw-uczestników klastrów	29
Tabela 6. Zestawienie form integracji i ich klasyfikacja	43
Tabela 7. Porównanie wybranych cech trzech form integracji pionowej	45
Tabela 8. Charakterystyczne cechy wybranych form integracji pionowej i poziomej	48
Tabela 9. Liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych w przekroju województwa z podziałem na produkty i grupy produktów (stan na 01.03.2016 r.)	52
Tabela 10. Cztery typy aglomeracji	69
Tabela 11. Charakterystyka dostępnych form prawnych przy tworzeniu organizacji klastrów	76
Tabela 12. Zestawienie wybranych barier rozwoju klastrów w Polsce	84
Tabela 13. Udział użytków rolnych użytkowanych według sektorów własności w województwie podkarpackim w latach 2005–2013 (w %)	91
Tabela 14. Gospodarstwa indywidualne i powierzchnia użytków rolnych w przekroju grup obszarowych w województwie podkarpackim w roku 2002 i 2010 (tys. ha, %)	92
Tabela 15. Liczba i zmiany struktury gospodarstw indywidualnych ponad 1 ha oraz powierzchnia użytków rolnych w przekroju grup obszarowych w woj. podkarpackim w latach 2002 i 2010	93
Tabela 16. Struktura gospodarstw rolnych ponad 1 ha w przekroju grup obszarowych i podregionów statystycznych w województwie podkarpackim w 2002 i 2010 r.	94
Tabela 17. Struktura użytków rolnych ponad 1 ha w przekroju grup obszarowych i podregionów statystycznych w województwie podkarpackim w 2002 i 2010 r.	95
Tabela 18. Struktura użytkowania ziemi w województwie podkarpackim w 2010 r. w przekroju wybranych grup obszarowych gospodarstw rolnych (dane szacunkowe, w %)	99
Tabela 19. Struktura zasiewów w woj. podkarpackim w latach 2002 i 2010 oraz w Polsce w 2010 r. (w %)	100
Tabela 20. Struktura upraw warzyw i owoców w woj. podkarpackim w latach 2002 i 2010 (w %)	101
Tabela 21. Poziom nawożenia mineralnego (NPK) w woj. podkarpackim na tle kraju w latach 2005–2013 (na 1 ha UR w kg)	102
Tabela 22. Poziom nawożenia wapniowego (CaO) w woj. podkarpackim na tle kraju w latach 2005–2013 (na 1 ha UR w kg)	102

Tabela 23. Obsada zwierząt gospodarskich na 100 ha użytków rolnych w województwie podkarpackim w latach 2002 i 2010	103
Tabela 24. Gospodarstwa rolne według skali chowu zwierząt gospodarskich w woj. podkarpackim w 2002 r.	105
Tabela 25. Gospodarstwa rolne według skali chowu zwierząt gospodarskich w woj. podkarpackim w 2010 r.	106
Tabela 26. Zasoby siły pociągowej w rolnictwie województwa podkarpackiego w latach 2005–2009	107
Tabela 27. Zasoby siły pociągowej w rolnictwie Polski w latach 2005–2009	108
Tabela 28. Ciągniki w rolnictwie województwa podkarpackiego na tle kraju w latach 2005–2013	108
Tabela 29. Produkcja towarowa i globalna rolnictwa w Polsce w latach 2005–2013 (mln zł, %)	111
Tabela 30. Udział produkcji towarowej i globalnej rolnictwa w woj. podkarpackim w skali kraju w latach 2005–2013 (w %)	111
Tabela 31. Produkcja i skup zbóż, ziemniaków, mleka, warzyw i owoców oraz mięsa, tłuszczów i podrobów w województwie podkarpackim w latach 2005–2013	112
Tabela 32. Sposoby rozdysponowania ważniejszych produktów rolnych analizowanych gospodarstw według miejsc zbytu w województwie podkarpackim w 2013 r.	115
Tabela 33. Charakterystyka wybranych cech badanych gospodarstw i producentów rolnych w województwie podkarpackim w 2013 r.	117
Tabela 34. Wartość rolniczej produkcji towarowej według grup obszarowych ankietowanych gospodarstw rolnych oraz jej wysokość na 1 ha powierzchni ogółem gospodarstwa w 2013 r.	119
Tabela 35. Wartość i struktura produkcji sprzedanej w wybranych działach przemysłu województwa podkarpackiego w latach 2005–2013	122
Tabela 36. Wielkość i struktura zatrudnienia w wybranych działach przemysłu województwa podkarpackiego w latach 2005–2013	123
Tabela 37. Pracujący w rolnictwie i przemyśle spożywczym woj. podkarpackiego w latach 2005–2013	124
Tabela 38. Pracujący w rolnictwie i przemyśle spożywczym w Polsce w latach 2005–2013	124
Tabela 39. Liczba przedsiębiorstw w wybranych branżach przemysłu spożywczego w województwie podkarpackim (stan na dzień 31.12.2012 r.)	126
Tabela 40. Liczba przedsiębiorstw w wybranych branżach przemysłu spożywczego w woj. podkarpackim (stan na dzień 31.12.2014 r.)	126
Tabela 41. Struktura zatrudnienia w wybranych branżach przemysłu spożywczego województwa podkarpackiego w 2012 r. (w %)	127
Tabela 42. Udział produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej ankietowanych gospodarstw rolnych w przekroju powiatów województwa podkarpackiego w 2005 i 2013 r. (w %)	140
Tabela 43. Cechy opisujące warunki rozwoju, poziom infrastruktury, techniczne wyposażenie oraz produktywność rolnictwa determinujące kształtowanie się powiązań integracyjnych w przekroju powiatów województwa podkarpackiego w roku 2002 i 2010	147
Tabela 44. Parametry statystyki opisowej charakteryzujące przestrzenne zróżnicowanie determinant rozwoju związków integracyjnych	152
Tabela 45. Wybrane wartości liczbowe współczynników integralnej pojemności nośników informacji (<i>H</i>) dla udziału produkcji kontraktowanej	154

Tabela 46. Wyniki estymacji parametrów równań regresji opisujących terytorialne zróżnicowanie poziomu rozwoju związków integracyjnych (produkcja kontraktowana) w 2005 i 2013 r.	157
Tabela 47. Struktura agrarna grup województw Polski w latach 1996, 2002 i 2010	161
Tabela 48. Struktura zasiewów w poszczególnych grupach województw Polski w roku 2002 i 2007	166
Tabela 49. Strukturalne i funkcjonalne atrybuty klastra	215
Tabela 50. Uczestnicy procesu kreowania klastrów	231
Tabela 51. Implikacje działań w zakresie polityki zorientowanej na funkcjonowanie klastrów	235
Tabela 52. Docelowe wskaźniki realizacji celów strategii <i>Europa 2020</i> dla Polski	310
Tabela 53. Propozycje celów służących kreowaniu polityki klastrowej przez władze regionalne	312

SPIS RYSUNKÓW

Rys. 1. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem udziału produkcji kontraktowanej w ogólnej produkcji towarowej ankietowanych gospodarstw rolnych	141
Rys. 2. Grupy podregionów o podobnej strukturze agrarnej w Polsce w 2010 r. (wyodrębnione metodą zbiorów rozmytych)	164
Rys. 3. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem struktury agrarnej (według grup obszarowych) gospodarstw rolnych w 2010 r.	168
Rys. 4. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem struktury zasiewów (według grup ziemiopłodów) gospodarstw rolnych w 2010 r.	170
Rys. 5. Dendrogram ilustrujący grupowanie powiatów województwa podkarpackiego z uwzględnieniem struktury użytków rolnych gospodarstw w 2010 r.	171
Rys. 6. Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji preferowane przez ankietowanych rolników w 2005 r. (według przedziałów wieku i poziomu wykształcenia, w %)	175
Rys. 7. Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji preferowane przez ankietowanych rolników w 2013 r. (według przedziałów wieku i poziomu wykształcenia, w %)	176
Rys. 8. Wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość według opinii ankietowanych rolników w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	177
Rys. 9. Wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość według opinii ankietowanych rolników w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	178
Rys. 10. Wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji według opinii ankietowanych rolników w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	179
Rys. 11. Wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji według opinii ankietowanych rolników w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	180
Rys. 12. Zakres odczuwanych potrzeb doradczych według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	181
Rys. 13. Zakres odczuwanych potrzeb doradczych według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	182
Rys. 14. Źródła inspiracji do podejmowania przedsięwzięć w zakresie jakości według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2005 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	184
Rys. 15. Źródła inspiracji do podejmowania przedsięwzięć w zakresie jakości według opinii ankietowanych producentów rolnych w 2013 r. (według wieku i poziomu wykształcenia, w %)	185
Rys. 16. Główni odbiorcy produktów rolnych według opinii ankietowanych rolników w 2005 i 2013 r. (w %)	187
Rys. 17. Udział dostawców w zaopatrzeniu przedsiębiorstw według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (w %)	188

Rys. 18. Sposoby pozyskiwania przez przedsiębiorstwa nowych dostawców-producentów rolnych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (w %)	189
Rys. 19. Ocena możliwości lokalnego przetwarzania surowców rolnych w opinii ankietowanych rolników w 2005 i 2013 r. (w %)	190
Rys. 20. Ocena wpływu podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji w opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)	192
Rys. 21. Ocena wpływu podnoszenia wiedzy i umiejętności na jakość produkcji w opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)	193
Rys. 22. Formy działań prowadzonych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)	194
Rys. 23. Formy działań prowadzonych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)	195
Rys. 24. Rodzaj informacji gromadzonych w ramach badań marketingowych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)	203
Rys. 25. Rodzaj informacji gromadzonych w ramach badań marketingowych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)	204
Rys. 26. Odbiorcy wyrobów gotowych produkowanych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)	205
Rys. 27. Odbiorcy wyrobów gotowych produkowanych przez przedsiębiorstwa według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)	206
Rys. 28. Fazy cyklu życia klastra	216
Rys. 29. Sytuacje kryzysowe w cyklu życia klastra	218
Rys. 30. Mapa Klastrow w Polsce	244
Rys. 31. Zestawienie produktów tradycyjnych według województw	248
Rys. 32. Ocena obsługi prowadzonej przez zakłady przetwórcze w opinii ankietowanych producentów rolnych w 2005 i 2013 r. (w %)	252
Rys. 33. Korzyści płynące z funkcjonowania klastrów zachęcające do wejścia w strukturę klastrową w opinii producentów rolnych w 2013 r. według wieku i poziomu wykształcenia (według skali ważności, w %)	256
Rys. 34. Czynniki wpływające na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrowych w opinii producentów rolnych w 2013 r. według wieku i poziomu wykształcenia (według skali ważności, w %)	257
Rys. 35. Ograniczenia i bariery tworzenia oraz wejścia do inicjatyw klastrowych w opinii producentów rolnych w 2013 r. według wieku i poziomu wykształcenia (według skali ważności, w %)	258
Rys. 36. Determinanty rozwoju powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym w opinii producentów rolnych	259
Rys. 37. Znaczenie poziomu i jakości usług dostawczych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej, w %)	262

Rys. 38. Znaczenie poziomu i jakości usług dostawczych według opinii ankietowanych właścicieli firm przetwórczych w 2014 r. (według rodzaju branży i wielkości podmiotu, w %)	263
Rys. 39. Zalety funkcjonowania klastrów zachęcające do wejścia w strukturę klastrów w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej (według skali ważności, w %)	267
Rys. 40. Zalety funkcjonowania klastrów zachęcające do wejścia w strukturę klastrów w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według rodzaju branży i wielkości podmiotu (według skali ważności, w %)	268
Rys. 41. Czynniki wpływające na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrów w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej (według skali ważności, w %)	269
Rys. 42. Czynniki wpływające na tworzenie i rozwój inicjatyw klastrów w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według rodzaju branży i wielkości podmiotu (według skali ważności, w %)	270
Rys. 43. Ograniczenia i bariery tworzenia oraz wejścia do inicjatyw klastrów w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według okresu działalności firmy i jej formy organizacyjnej (według skali ważności, w %)	271
Rys. 44. Ograniczenia i bariery tworzenia oraz wejścia do inicjatyw klastrów w opinii przedstawicieli firm przetwórczych w 2014 r. według rodzaju branży i wielkości podmiotu (według skali ważności, w %)	272
Rys. 45. Czynniki wpływające na rozwój powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym w opinii przedstawicieli firm przetwórczych	274
Rys. 46. Główne czynniki jako przyczyny powstania inicjatywy klastrów według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających (według skali ważności)	289
Rys. 47. Najważniejsze działania służące rozwojowi inicjatywy klastrów (klastra) według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających (średnie arytmetyczne według skali ważności)	291
Rys. 48. Główne czynniki stanowiące bariery/ograniczenia rozwoju inicjatywy klastrów według opinii przedstawicieli instytucji zarządzających (według skali ważności)	292
Rys. 49. Główne czynniki jako przyczyny powstania struktury klastrów według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy klastrów (według skali ważności)	296
Rys. 50. Kluczowe działania służące rozwojowi struktury klastrów według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy (średnie arytmetyczne według skali ważności)	298
Rys. 51. Podstawowe czynniki stanowiące bariery/ograniczenia rozwoju klastrów według opinii przedsiębiorców-uczestników inicjatywy (według skali ważności)	299

A N E K S

Tabela I

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wieku ankietowanych producentów rolnych w 2005 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	$V_{Cramera}$	$\Phi_{Yule'a}$	$C_{Pearsona}$
wiekami a prowadzonymi działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gosp. (np. w formie zespołowej)	14,405	9,488	tak	0,1697	0,1697	0,1673
wiekami a planowanym powiększeniem powierzchni gospodarstwa (w ciągu 2 lat)	22,570	9,488	tak	0,2125	0,2125	0,2078
wiekami a posiadaniem umowy na dostawę surowców rolnych (kontraktem)	3,202	9,488	nie	0,0800	0,0800	0,0798
wiekami a spodziewanym przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres	2,757	9,488	nie	0,0743	0,0743	0,0741
wiekami a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolników	2,201	9,488	nie	0,0663	0,0663	0,0662
wiekami a deklarowaną przynależnością rolnika do grupy producenckiej	1,455	9,488	nie	0,0540	0,0540	0,0539
wiekami a wskazywaniem na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich	4,224	9,488	nie	0,0919	0,0919	0,0915
wiekami a skłonnością do korzystania z porad specjalistycznych	0,583	9,488	nie	0,0342	0,0342	0,0341
wiekami a motywacją w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.	3,429	9,488	nie	0,0828	0,0828	0,0825

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela II

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wieku ankietowanych producentów rolnych w 2013 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
wiekem a prowadzonymi działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej)	10,207	9,488	tak	0,1429	0,1429	0,1414
wiekem a planowanym powiększeniem powierzchni gospodarstwa (w ciągu 2 lat)	15,341	9,488	tak	0,1752	0,1752	0,1725
wiekem a posiadaniem umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt)	3,574	9,488	nie	0,0845	0,0845	0,0842
wiekem a spodziewanym przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres	4,821	9,488	nie	0,0982	0,0982	0,0977
wiekem a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolników	10,693	9,488	tak	0,1462	0,1462	0,1447
wiekem a deklarowaną przynależnością rolnika do grupy producenckiej	6,125	9,488	nie	0,1107	0,1107	0,1100
wiekem a wskazywaniem na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich	11,362	9,488	tak	0,1507	0,1507	0,1491
wiekem a skłonnością do korzystania z porad specjalistycznych	0,752	9,488	nie	0,0388	0,0388	0,0388
wiekem a motywacją w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.	5,435	9,488	nie	0,1043	0,1043	0,1037

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela III

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wykształcenia ankietowanych producentów rolnych w 2005 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(a; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(a; v)}$	$V_{Cramera}$	$\Phi_{Yule'a}$	$C_{Pearsona}$
wykształceniem a prowadzonymi działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej)	3,504	7,815	nie	0,0837	0,0837	0,0834
wykształceniem a planowanym powiększeniem powierzchni gospodarstwa (w ciągu 2 lat)	10,136	7,815	tak	0,1424	0,1424	0,1410
wykształceniem a posiadaniem umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt)	2,632	7,815	nie	0,0726	0,0726	0,0724
wykształceniem a spodziewanym przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres	3,721	7,815	nie	0,0863	0,0863	0,0859
wykształceniem a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolników	0,436	7,815	nie	0,0295	0,0295	0,0295
wykształceniem a deklarowaną przynależnością rolnika do grupy producenckiej	6,093	7,815	nie	0,1104	0,1104	0,1097
wykształceniem a wskazywaniem na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich	3,788	7,815	nie	0,0870	0,0870	0,0870
wykształceniem a skłonnością do korzystania z porad specjalistycznych	0,957	7,815	nie	0,0437	0,0437	0,0437
wykształceniem a motywacją w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.	1,567	7,815	nie	0,0560	0,0560	0,0559

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela IV

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wykształcenia ankietowanych producentów rolnych w 2013 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
wykształceniem a prowadzonymi działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej)	3,514	7,815	nie	0,0838	0,0838	0,0835
wykształceniem a planowanym powiększeniem powierzchni gosp. (w ciągu 2 lat)	14,352	7,815	tak	0,1694	0,1694	0,1670
wykształceniem a posiadaniem umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt)	2,403	7,815	nie	0,0693	0,0693	0,0692
wykształceniem a spodziewanym przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres	1,990	7,815	nie	0,0631	0,0631	0,0630
wykształceniem a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolników	5,052	7,815	nie	0,1005	0,1005	0,1000
wykształceniem a deklarowaną przynależnością rolnika do grupy producenckiej	1,349	7,815	nie	0,0519	0,0519	0,0519
wykształceniem a wskazywaniem na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich	1,735	7,815	nie	0,0589	0,0589	0,0588
wykształceniem a skłonnością do korzystania z porad specjalistycznych	1,078	7,815	nie	0,0464	0,0464	0,0464
wykształceniem a motywacją w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.	2,895	7,815	nie	0,0761	0,0761	0,0759

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela V

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla powierzchni gospodarstw ankietowanych producentów rolnych w 2005 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	$V_{Cramera}$	$\Phi_{Yule'a}$	$C_{Pearsona}$
powierzchnią gospodarstwa a prowadzonymi działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej)	15,235	9,488	tak	0,1746	0,1746	0,1720
powierzchnią gospodarstwa a planowanym powiększeniem powierzchni gospodarstwa (w ciągu 2 lat)	26,227	9,488	tak	0,2290	0,2290	0,2232
powierzchnią gospodarstwa a posiadaniem przez rolnika umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt)	0,376	9,488	nie	0,0274	0,0274	0,0274
powierzchnią gospodarstwa a spodziewanym przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres	2,085	9,488	nie	0,0646	0,0646	0,0644
powierzchnią gospodarstwa a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolników	1,311	9,488	nie	0,0512	0,0512	0,0511
powierzchnią gospodarstwa a deklarowaną przynależnością rolnika do grupy produkcyjnej	3,407	9,488	nie	0,0825	0,0825	0,0823
powierzchnią gospodarstwa a wskazywaniem przez rolnika na celowość i zasadność tworzenia grup produkcyjnych	1,719	9,488	nie	0,0586	0,0586	0,0585
powierzchnią gospodarstwa a skłonnością rolnika do korzystania z porad specjalistycznych	0,961	9,488	nie	0,0439	0,0439	0,0438
powierzchnią gospodarstwa a motywacją w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.	14,269	9,488	tak	0,1689	0,1689	0,1666

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela VI

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla powierzchni gospodarstw ankietowanych producentów rolnych w 2013 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
powierzchnią gospodarstwa a prowadzonymi działaniami zmierzającymi do poprawy funkcjonowania gospodarstwa (np. w formie zespołowej)	14,343	9,488	tak	0,1694	0,1694	0,1670
powierzchnią gospodarstwa a planowanym powiększeniem powierzchni gospodarstwa (w ciągu 2 lat)	22,373	9,488	tak	0,2115	0,2115	0,2070
powierzchnią gospodarstwa a posiadaniem przez rolnika umowy na dostawę surowców rolnych (kontrakt)	29,371	9,488	tak	0,2424	0,2424	0,2355
powierzchnią gospodarstwa a spodziewanym przedłużeniem kontraktu przez zakład przetwórczy na kolejny okres	22,171	9,488	tak	0,2106	0,2106	0,2061
powierzchnią gospodarstwa a deklarowaną przynależnością rolnika do dowolnej organizacji rolników	6,419	9,488	nie	0,1133	0,1133	0,1126
powierzchnią gospodarstwa a deklarowaną przynależnością rolnika do grupy producenckiej	2,980	9,488	nie	0,0772	0,0772	0,0770
powierzchnią gospodarstwa a wskazywaniem przez rolnika na celowość i zasadność tworzenia grup producenckich	4,644	9,488	nie	0,0964	0,0964	0,0959
powierzchnią gospodarstwa a skłonnością rolnika do korzystania z porad specjalistycznych	4,878	9,488	nie	0,0988	0,0988	0,0983
powierzchnią gospodarstwa a motywacją w postaci środków finansowych wpływających na jakość wytwarzanych produktów.	4,520	9,488	nie	0,0951	0,0951	0,0947

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela VII

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla ankietowanych firm przetwórczych w 2014 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	$V_{Cramera}$	$\Phi_{Yule'a}$	$C_{Pearsona}$
formą organizacyjną firmy a prowadzoną współpracą firmy z grupami producenckimi	21,538	7,815	tak	0,3282	0,3282	0,3118
formą organizacyjną firmy a planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami	9,683	7,815	tak	0,2200	0,2200	0,2149
okresem działalności firmy a prowadzoną współpracą firmy z grupami producenckimi	5,295	7,815	nie	0,1627	0,1627	0,1606
okresem działalności firmy a planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami	6,611	7,815	nie	0,1818	0,1818	0,1789
prowadzoną działalnością firmy a prowadzoną współpracą firmy z grupami producenckimi	5,825	7,815	nie	0,1707	0,1707	0,1682
prowadzoną działalnością firmy a planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami	6,485	7,815	nie	0,1801	0,1801	0,1772
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a prowadzoną współpracą firmy z grupami producenckimi	4,652	5,991	nie	0,1525	0,1525	0,1508
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a planowaną dalszą współpracą firmy z obecnymi dostawcami.	1,702	5,991	nie	0,0923	0,0923	0,0919

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela VIII

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wieku, poziomu wykształcenia i powierzchni gospodarstw ankietowanych producentów rolnych w 2005 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
wiekem a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	55,799	9,488	tak	0,3341	0,3341	0,3169
wiekem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej	46,083	9,488	tak	0,3036	0,3036	0,2905
wykształceniem a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	12,224	7,815	tak	0,1564	0,1564	0,1545
wykształceniem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej	8,194	7,815	tak	0,1280	0,1280	0,1270
powierzchnią gospodarstwa a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	6,359	9,488	nie	0,1128	0,1128	0,1121
powierzchnią gospodarstwa a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej.	4,923	9,488	nie	0,0992	0,0992	0,0987

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela IX

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wieku, poziomu wykształcenia i powierzchni gospodarstw ankietowanych producentów rolnych w 2013 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(a; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(a; v)}$	$V_{Cramera}$	$\Phi_{Yule'a}$	$C_{Pearsona}$
wiekiem a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	121,171	9,488	tak	0,4923	0,4923	0,4417
wiekiem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej	166,128	9,488	tak	0,5764	0,5764	0,4994
wykształceniem a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	29,495	7,815	tak	0,2429	0,2429	0,2360
wykształceniem a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej	42,187	7,815	tak	0,2905	0,2905	0,2789
powierzchnią gospodarstwa a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	1,779	9,488	nie	0,0597	0,0597	0,0596
powierzchnią gospodarstwa a skłonnością do przystąpienia lub utworzenia inicjatywy klastrowej.	0,836	9,488	nie	0,0409	0,0409	0,0409

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela X

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla ankietyowanych firm przetwórczych w 2014 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	$V_{Cramera}$	$\Phi_{Yule'a}$	$C_{Pearsona}$
formą organizacyjną firmy a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	2,847	7,815	nie	0,1193	0,1193	0,1185
formą organizacyjną firmy a skłonnością do przystąpienia/utworzenia inicjatywy klastrowej	3,127	7,815	nie	0,1250	0,1250	0,1241
okresem działalności firmy a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	11,084	7,815	tak	0,2354	0,2354	0,2292
okresem działalności firmy a skłonnością do przystąpienia/utworzenia inicjatywy klastrowej	60,760	7,815	tak	0,5512	0,5512	0,4827
prowadzoną działalnością firmy a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	0,302	7,815	nie	0,0389	0,0389	0,0389
prowadzoną działalnością firmy a skłonnością do przystąpienia/utworzenia inicjatywy klastrowej	4,838	7,815	nie	0,1555	0,1555	0,1537
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a znajomością koncepcji klasteringu i pojęcia struktur klastrowych	0,508	5,991	nie	0,0504	0,0504	0,0503
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a skłonnością do przystąpienia/utworzenia inicjatywy klastrowej.	2,161	5,991	nie	0,1040	0,1040	0,1034

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela XI

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla formy organizacyjnej ankietowanych podmiotów-uczestników inicjatyw klastrowych w 2015 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
formą organizacyjną firmy a korzystaniem przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych	7,279	7,815	nie	0,3016	0,3016	0,2888
formą organizacyjną firmy a wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej	7,279	7,815	nie	0,3016	0,3016	0,2888
formą organizacyjną firmy a obserwowanymi w branży (obok rywalizacji / konkurencji) przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra	13,593	7,815	tak	0,4122	0,4122	0,3811
formą organizacyjną firmy a wpływem klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki (poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy)	5,320	7,815	nie	0,2579	0,2579	0,2497
formą organizacyjną firmy a wyodrębnionym w ramach inicjatywy klastrowej budżetem na promocję.	5,745	7,815	nie	0,2680	0,2680	0,2588

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela XII

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla wielkości zatrudnienia ankietowanych podmiotów-uczestników inicjatyw klastrowych w 2015 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; \nu)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; \nu)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
wielkością zatrudnienia w firmie a korzystaniem przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych	5,028	7,815	nie	0,2507	0,2507	0,2432
wielkością zatrudnienia w firmie a wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej	20,021	7,815	tak	0,5003	0,5003	0,4474
wielkością zatrudnienia w firmie a obserwowanymi w branży (obok rywalizacji / konkurencji) przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra	16,564	7,815	tak	0,4550	0,4550	0,4142
wielkością zatrudnienia w firmie a wpływem klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki (poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy)	1,581	7,815	nie	0,1406	0,1406	0,1392
wielkością zatrudnienia w firmie a wyodrębnionym w ramach inicjatywy klastrowej budżetem na promocję.	4,676	7,815	nie	0,2418	0,2418	0,2350

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela XIII

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla okresu działalności ankietowanych podmiotów-uczestników inicjatyw klastrowych w 2015 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
okresem działalności firmy a korzystaniem przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych	2,712	7,815	nie	0,1841	0,1841	0,1811
okresem działalności firmy a wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej	7,231	7,815	nie	0,3006	0,3006	0,2879
okresem działalności firmy a obserwowanymi w branży (obok rywalizacji / konkurencji) przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra	19,589	7,815	tak	0,4948	0,4948	0,4435
okresem działalności firmy a wpływem klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki (poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy)	3,840	7,815	nie	0,2191	0,2191	0,2140
okresem działalności firmy a wyodrębnionym w ramach inicjatywy klastrowej budżetem na promocję.	6,429	7,815	nie	0,2835	0,2835	0,2727

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Tabela XIV

Zestawienie zależności zweryfikowanych za pomocą testu χ^2 Pearsona przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ dla przychodu netto ankietowanych podmiotów-uczestników inicjatyw klastrowych w 2015 r.

Zestawione cechy Stopień zależności między:	χ^2	$\chi^2_{(\alpha; v)}$	$\chi^2 \geq \chi^2_{(\alpha; v)}$	V_{Cramera}	$\Phi_{\text{Yule'a}}$	C_{Pearsona}
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a korzystaniem przez inicjatywę klastrową z funduszy unijnych	1,231	5,991	nie	0,1240	0,1240	0,1231
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a wzrostem konkurencyjności firmy-uczestnika inicjatywy klastrowej	23,111	5,991	tak	0,5375	0,5375	0,4734
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a obserwowanymi w branży (obok rywalizacji / konkurencji) przejawami kooperacji między firmami-członkami klastra	8,889	5,991	tak	0,3333	0,3333	0,3162
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a wpływem klastrów na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki (poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy)	4,163	5,991	nie	0,2281	0,2281	0,2224
przychodem netto firmy ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych a wyodrębnionym w ramach inicjatywy klastrowej budżetem na promocję.	4,295	5,991	nie	0,2317	0,2317	0,2257

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podjęty temat jest istotny zarówno dla naukowców, jak i praktyków prowadzących działalność w gospodarce żywnościowej, ale także z punktu widzenia rozwoju województwa oraz szerzej – regionu i kraju. (...) W warunkach globalizacji współczesnej gospodarki i stale zaostrzającej się konkurencji na rynkach rolnych jest to temat ważny i wymagający uwagi.

Z recenzji dr hab. inż. Anny Olszańskiej

W procesach przemian w agrobiznesie integracja stymuluje procesy modernizacji i przebudowy struktur rolnych. Ma to szczególne znaczenie w regionach charakteryzujących się rozdrobnieniem agrarnym, co w Polsce dotyczy zwłaszcza województwa podkarpackiego. Zasygnalizowane korzyści dowodzą, że kompleksowe opracowanie uwarunkowań rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym jest potrzebne. Dlatego wybór tematu uważam za trafny i aktualny, o dużym znaczeniu poznawczym i aplikacyjnym. Ważny jest nie tylko naukowy, ale też użyteczny wymiar badań. Z ich wyników mogą korzystać zarówno podmioty agrobiznesu zainteresowane integracją, jak i decydenci polityki rolnej, dla których tezy monografii mogą być podstawą kreowania właściwych mechanizmów wsparcia przemian strukturalnych w agrobiznesie.

Z recenzji dr. hab. Wawrzyńca Czubaka

ISBN 978-83-7996-480-2

