

**Roman Chorób<sup>1</sup>**

Pracownia Naukowo-Dydaktyczna Informatyki Gospodarczej  
Wydział Ekonomii  
Uniwersytet Rzeszowski  
Rzeszów

## **Determinanty i perspektywy rozwoju procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym na przykładzie Podkarpacia**

### **Determinants and perspectives in the development of integrating processes between agriculture and food industry in the province of Podkarpacie**

**Abstract.** Integrating processes between agriculture and food processing industry have been assessed basing on a study of information, qualifications, extension services in disposition of farmers in the Podkarpacie region in a mountainous southern part of Poland. Surveys of farmers and industrialists have been done with this respect.

**Key words:** integrating processes, agriculture, food industry, information, qualification, advising, food economy, food quality, competition

**Synopsis.** W opracowaniu podjęto próbę ukazania istotnych czynników, jak również perspektyw rozwoju powiązań integracyjnych zachodzących pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim. W opracowaniu zaprezentowano wpływ informacji, kwalifikacji i doradztwa na ograniczanie barier rozwoju tych procesów. Przedmiotem badań były źródła informacji, posiadane kwalifikacje oraz potrzeby informacyjne i doradcze w zakresie rozwoju więzi integracyjnych, jak również opinie producentów rolnych i przedstawicieli podmiotów przetwórczych odnośnie praktycznego wykorzystania uzyskanych porad. Determinanty te stanowią istotną przesłankę sprzyjającą ograniczeniu barier, jak również stwarzaniu możliwości rozwoju związków integracyjnych w gospodarce żywnościowej.

**Słowa kluczowe:** procesy integracyjne, rolnictwo, przemysł spożywczy, informacja, kwalifikacje, doradztwo, gospodarka żywnościowa, jakość, konkurencja.

## **Wstęp**

Pomiędzy wytworzeniem surowców a dostarczeniem żywności konsumentom istnieje wiele faz produkcji i dystrybucji. Surowce pochodzenia rolnego i żywność produkuje się w każdym regionie kraju, jest to więc działalność rozproszona. Wytworzone produkty kanałami marketingowymi przepływają do skoncentrowanego przetwórstwa spożywczego, a stąd poprzez hurt i detal docierają do konsumentów, którzy również są rozproszeni. Rozwój powiązań o charakterze integracyjnym może zatem przyczynić się do podniesienia efektywności funkcjonowania całej gospodarki żywnościowej.

Ważnym elementem w sprostaniu konkurencji na rynku żywności jest wysoka jakość produkowanych towarów, która determinowana jest m.in. jakością i standaryzacją surowców pochodzenia rolniczego. To z kolei zmusza przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego

---

<sup>1</sup> Adiunkt, Uniwersytet Rzeszowski, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, e-mail: rchorob@univ.rzeszow.pl.

do ściślejszej współpracy z producentami rolnymi lub też do uruchamiania własnych jednostek zajmujących się uprawą roślin bądź chowem zwierząt gospodarskich. Powyższe przesłanki po raz kolejny wskazują na istotność zagadnień, obejmujących związki integracyjne pomiędzy podmiotami uczestniczącymi w procesie dostarczania artykułów żywnościowych. Właściwe zarządzanie przepływami surowców i produktów oraz ich składowanie w sferze zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji może przyczynić się do obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstwa, a także podnieść jakość produkowanych wyrobów. W konsekwencji powinno to sprzyjać poprawie konkurencyjności przemysłu spożywczego oraz procesom integracji z jego otoczeniem rynkowym [Chechelski, Morkis 1999].

Aktualne członkostwo Polski w 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 [Por. Gorzelak 2005; Grębowiec 2004; Urban 2005; Wawrzyniak, Wojtasik 2004]. 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. Bezspornym jest fakt, iż prawidłowy rozwój procesów integracji pionowej i poziomej może przyczynić się do uzyskania lepszej pozycji rynkowej polskich producentów artykułów rolno-żywnościowych.

Strategia rozwiązywania problemów i pokonywania barier rozwoju związków integracyjnych pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym polega w dużym uproszczeniu na eliminowaniu słabych, a wykorzystywaniu mocnych stron oraz 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, zaś w drugim wypadku – przedstawiciele jednostek przemysłu spożywczego prowadzący działalność gospodarczą na analizowanym obszarze. Oznacza to, że każdy z nich może na własny sposób skutecznie realizować określoną strategię, z uwzględnieniem zmienności uwarunkowań mechanizmu rynkowego i prowadzonej przez państwo polityki gospodarczej. Im bardziej zbliżone do optymalnych warunki i dogodniejsze uczestnictwo w układzie zintegrowanym, tym większe szanse na osiągnięcie założonych celów.

## **Przedmiot i metody badań**

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie istotnych czynników determinujących zaawansowanie więzi integracyjnych, jak również perspektyw rozwoju procesów integracyjnych zachodzących pomiędzy rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Przedmiotem badań były źródła informacji, posiadane kwalifikacje oraz potrzeby informacyjne i doradcze w zakresie rozwoju powiązań integracyjnych, jak również opinie producentów rolnych i przedstawicieli podmiotów przetwórczych odnośnie praktycznego wykorzystania uzyskanych porad. Czynniki te stanowią ważną pozycję wśród przesłanek sprzyjających ograniczaniu barier, jak również stwarzaniu możliwości rozwoju związków integracyjnych w gospodarce żywnościowej.

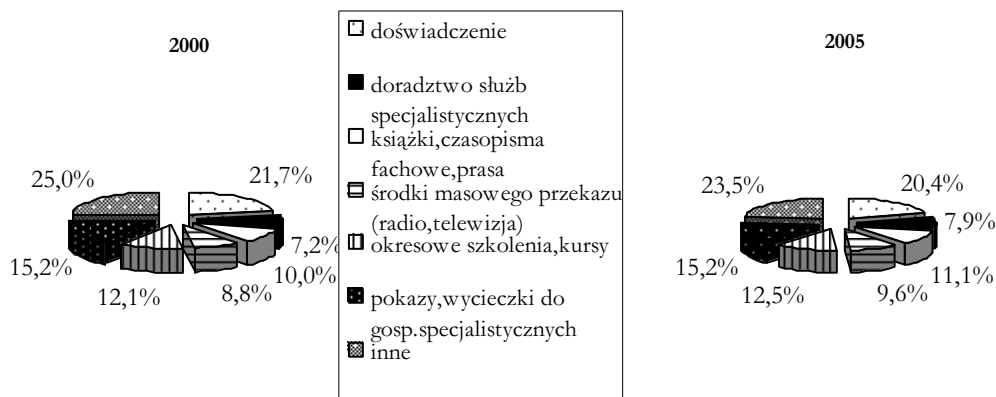
Dane faktograficzne zebrano w latach: 2000 i 2005, a więc dotyczą one zarówno okresu przed, jak i tuż po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Badania z wykorzystaniem kwe-

stionariusza ankietowego przeprowadzono dwukrotnie wśród 450 producentów rolnych prowadzących produkcję towarową oraz 126 wiodących firm przemysłu spożywczego funkcjonujących na badanym obszarze, a zajmujących się przetwórstwem mięsa, mleka, zbóż oraz owoców i warzyw.

## Czynniki kształtujące rozwój procesów integracyjnych

Korzyści ekonomiczne osiągane przez rozwój powiązań integracyjnych sprawiają, iż stanowią one główny kierunek ewolucyjnych przemian w agrobiznesie. Prowadzone badania 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 podatnością na innowacje i postęp techniczny 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 wyżej tendencji są udzielane przez ankietowanych rolników odpowiedzi na pytania dotyczące podnoszenia kwalifikacji, korzystania z różnych form doradztwa i usług specjalistycznych. Na rysunku 1 przedstawiono strukturę odpowiedzi ankietowanych producentów rolnych na pytanie dotyczące form podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji.



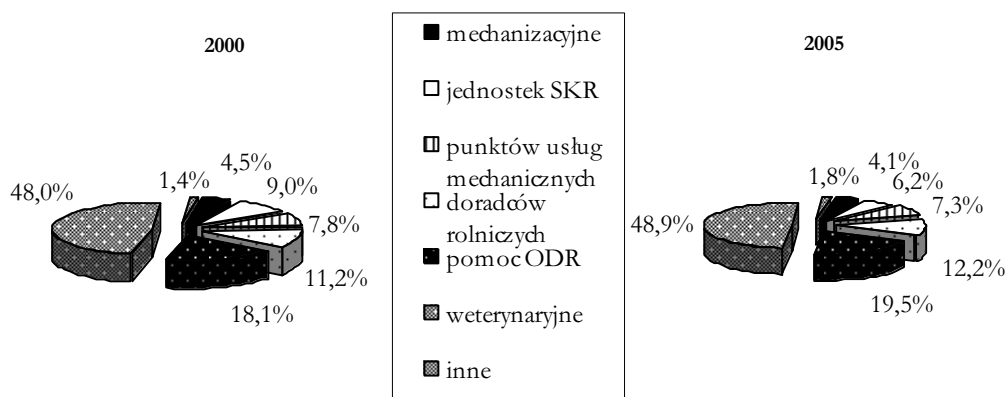
Rys. 1. Formy podnoszenia wiedzy i umiejętności preferowane przez ankietowanych rolników  
 Fig. 1. Ways of improving knowledge and skills of production preferred by responding farmers  
 Źródło: Badania własne

Z przedstawionych na rysunku 1 danych wynika, że w województwie podkarpackim duży odsetek rolników przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych korzysta z własnego doświadczenia. Ta forma była wskazywana najczęściej, aczkolwiek w 2005 roku odnotowano niewielki spadek znaczenia tej formy na korzyść innych. Na kolejnych pozycjach (biorąc pod uwagę częstotliwość odpowiedzi) uplasowały się takie formy podnoszenia wiedzy i umiejętności, jak doradztwo służb specjalistycznych, książki, prasa i czasopisma

branżowe, środki masowego przekazu, okresowe szkolenia i kursy, pokazy i wycieczki do gospodarstw wzorcowych oraz inne formy, wśród których wymieniano np. wymianę doświadczeń i informacji.

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 oraz środki masowego przekazu. Oceniając wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jej jakość, 65,8% ankietowanych producentów rolnych w 2005 roku wyraziło pogląd, że jest on bardzo duży lub duży, 31,2% twierdziło, że jest on średni, a tylko 2,4% uważało, że jest on mały bądź nie ma żadnego (odpowiednio w 2000 roku: 63,6%, 29,8% i 5,8%). 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.

Rodzaje usług doradczych świadczonych na rzecz gospodarstwa, które wymieniali ankietowani producenci rolni zaprezentowano na rysunku 2. Największy odsetek rolników korzystało z usług weterynaryjnych (około 48%). Dość dużą grupę (około 30%) stanowią producenci rolni, którzy korzystali z pomocy ODR-ów oraz doradców rolniczych. Najmniejsza grupa to rolnicy, na rzecz których swe usługi świadczyły jednostki SKR, punkty usług mechanicznych oraz inne jednostki (np. instruktorzy z zakresu technologii produkcji).



Rys. 2. Rodzaje usług doradztwa specjalistów, z których korzystali ankietowani rolnicy

Fig. 2. Types of extension services offered by specialists which surveyed farmers benefited from

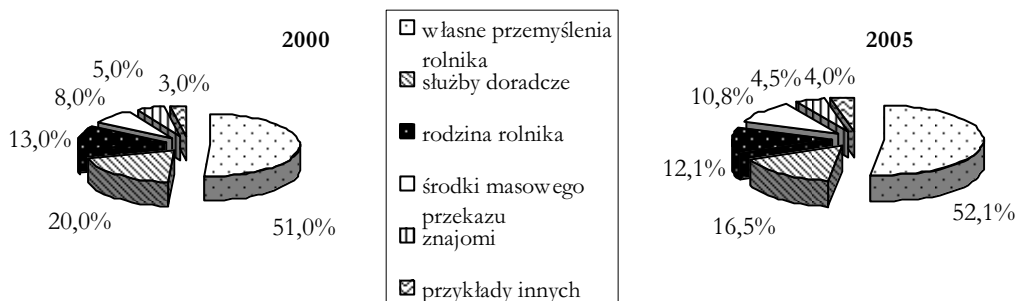
Źródło: badania własne

Odpowiadając na pytanie o wpływ doradztwa ze strony specjalistów na jakość prowadzonej produkcji, 26,8% ankietowanych rolników w 2005 roku odpowiedziało, że jest on bardzo wysoki lub wysoki, 55,3% ocenia go jako średni lub dostateczny, a 11,6% jako niski bądź bardzo niski. Natomiast w 2000 roku odpowiedzi na identyczne pytanie kształtowały się następująco: 24,4% wpływ bardzo wysoki lub wysoki, 50,4% średni lub dostateczny, 18,9% niski bądź bardzo niski. Z przedstawionych danych wynika, że rolnicy coraz bardziej doceniają rolę doradztwa specjalistycznego w procesie podnoszenia jakości prowa-

dzonej produkcji, co zapewne może stanowić jedną z istotnych przesłanek przełamywania barier w kierunku rozwoju więzi integracyjnych.

Dla specjalistów prowadzących ukierunkowane szkolenia bardzo ważną kwestią jest poznanie potrzeb edukacyjnych. W swych wypowiedziach producenci rolni w 2005 roku wskazywali (według częstotliwości odpowiedzi), że największe braki wiedzy odczuwają w zakresie takich zagadnień, jak ekonomika i organizacja gospodarstw, jakość wytwarzanych produktów, technologia produkcji rolniczej, produkcja zdrowej i ekologicznej żywności, marketing i agrobiznes, prawo i finanse, budownictwo oraz inne (np. z zakresu eksportu czy agroturystyki). W 2000 roku częstotliwość odpowiedzi ułożyła się w zbliżonej kolejności. Wskazane przez rolników zagadnienia, w zakresie których odczuwają największe braki, świadczą o ich chęci i potrzebie dostosowywania się do nowych uwarunkowań rynkowych, które nie zawsze można poznać samym tylko doświadczeniem.

Biorąc pod uwagę jakość wytwarzanych produktów, zapytano rolników o źródła inspiracji w podejmowaniu przedsięwzięć z tego zakresu. W 2005 roku ankietowani producenci rolni wskazywali, oprócz własnych przemyśleń, na znaczącą rolę, jaką spełniały ośrodki doradztwa rolniczego, a także podawali przykłady innych pozytywnych inicjatyw, które zachęcały do podobnych przedsięwzięć. Natomiast w 2000 roku głównymi źródłami (według częstotliwości odpowiedzi) w opinii ankietowanych producentów rolnych były własne przemyślenia rolnika i rodziny, środki masowego przekazu, ośrodki doradztwa rolniczego oraz znajomi i najbliższe otoczenie. Na ostatnich miejscach wskazywano na takie źródła inspiracji, jak liderzy grup producenckich oraz przykłady innych pozytywnych inicjatyw. Na rysunku 3 przedstawiono źródła inspiracji do podejmowanych przez rolników inicjatyw gospodarczych w obu analizowanych latach.



Rys. 3. Źródła inspiracji do podejmowanych przez rolników przedsięwzięć gospodarczych  
Fig. 3. Sources of inspiration for economic ventures undertaken by farmers  
Źródło: badania własne

Należy ponadto zauważyć, iż w ostatnim dziesięcioleciu zmienił się znacznie charakter doradztwa rolniczego, tj. zakres jego 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 nawiązaniem kontaktów o charakterze integracyjnym.

Adaptacja gospodarstw do gospodarki rynkowej i dostosowywanie produkcji do rosnących potrzeb rynku może przybierać wiele form, przebiegać w różnym tempie i w wieloraki sposób. Przebieg tych procesów uzależniony jest ponadto od wielu czynników, takich jak obszar gospodarstwa i struktura użytków rolnych, cel i kierunek produkcji, ale również od wieku, płci i wykształcenia kierownika gospodarstwa, jak też stanu jego wiedzy i posiadane umiejętności. Jak wskazują badania innych autorów, właśnie wykształcenie jest jednym z podstawowych czynników wpływających na zachowania produkcyjne rolników w procesie dostosowywania się do zmian warunków gospodarowania [Klepacki 1997].

Tabela 1. Wpływ wykształcenia producentów rolnych na wybór źródeł informacji w 2000 roku

Table 1. Influence of farmer's education on choice of sources of information in 2000

Źródła informacji	Wykształcenie rolników							
	podstawowe		zasad.zawodowe		średnie		wyższe	
	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%
Doświadczenie	10	19,6	29	22,7	36	21,6	4	14,8
Doradztwo specjalistyczne	3	5,9	14	10,9	7	4,2	1	3,7
Literatura fachowa	10	19,6	11	8,6	29	17,4	4	14,8
Środki masowego przekazu	2	3,9	21	16,4	14	8,4	2	7,4
Szkolenia, kursy	9	17,6	17	13,3	30	17,9	6	22,3
Pokazy, wycieczki	14	27,5	32	25,0	42	25,1	8	29,6
Inne	3	5,9	4	3,1	9	5,4	2	7,4
<b>Razem</b>	<b>51</b>	<b>100</b>	<b>128</b>	<b>100</b>	<b>167</b>	<b>100</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

Źródło: badania własne.

Tabela 2. Wpływ wykształcenia producentów rolnych na wybór źródeł informacji w 2005 roku

Table 2. Influence of farmer's education on choice of sources of information in 2005

Źródła informacji	Wykształcenie rolników							
	podstawowe		zasad.zawod.		średnie		wyższe	
	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%	Liczba rolników	%
Doświadczenie	14	23,0	24	19,8	33	19,8	6	15,8
Doradztwo specjalistyczne	13	21,3	17	14,0	9	5,4	2	5,3
Literatura fachowa	10	16,4	11	9,2	21	12,6	4	10,5
Środki masowego przekazu	2	3,3	22	18,2	16	9,6	3	7,9
Szkolenia, kursy	8	13,1	13	10,7	33	19,8	8	21,1
Pokazy, wycieczki	11	18,0	31	25,6	45	26,9	10	26,2
Inne	3	4,9	3	2,5	10	5,9	5	13,2
<b>Razem</b>	<b>61</b>	<b>100</b>	<b>121</b>	<b>100</b>	<b>167</b>	<b>100</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

Źródło: badania własne.

Poddając analizie wykształcenie ankietowanych producentów rolnych stwierdzono, że jego poziom również różnicuje strukturę źródeł informacji, z których korzystają rolnicy przejawiający własną inicjatywę (tab. 1 i 2). Wraz ze wzrostem wykształcenia, co ciekawe zarówno w 2000, jak i 2005 roku, maleje zapotrzebowanie na doradztwo specjalistyczne oraz na informacje płynące ze środków masowego przekazu. Bardziej przydatne stają się natomiast literatura fachowa, okresowe szkolenia i kursy oraz pokazy i wycieczki do gospodarstw specjalistycznych.

Problem unowocześniania 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 Europejskiej<sup>2</sup>. Aby móc prognozować wzrost stopnia zawansowania powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym, gospodarstwa rolne muszą dysponować większymi środkami finansowymi, na co wskazywali producenci rolni. Pomoc finansowa aż dla 95,3% ankietowanych w 2005 roku rolników ma bowiem zdecydowany wpływ na jakość wytwarzanych przez nich produktów (94,2% w 2000 roku), co świadczy o tym, iż rozwój więzi integracyjnych determinowany jest głównie czynnikami ekonomicznymi.

Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego posiadają różnorodne atuty, ale także napotykać na liczne ograniczenia i bariery utrudniające ich prawidłowe funkcjonowanie. Wśród zgłaszanych ograniczeń szczególnego znaczenia nabierają ograniczenia związane z finansowaniem działalności gospodarczej, zarówno w fazie jej rozpoczynania, jak i kontynuowania. Istotną barierę rozwoju więzi integracyjnych stanowi również 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 produkcji<sup>3</sup>, stanowi kolejny czynnik niesprzyjający rozwojowi tego typu powiązań integracyjnych.

Wyniki badań prowadzonych przez P. Chechelskiego i G. Morkis, jak też analiza problemów związanych z zaopatrzeniem w surowce wykazała, że ponad połowa ankietowanych przedsiębiorstw miała trudności z pozyskiwaniem podstawowych surowców do produkcji [Chechelski, Morkis 1999]. Trudności te miały charakter okresowy i dotyczyły szerokiej gamy produktów rolniczych, mimo że większość z nich dysponowała własną bazą surowcową. Analiza ujawniła, że podstawowym problemem była nieodpowiednia jakość surowca, jak również małe jednorazowe dostawy surowców. Mniejsze znaczenie miało niewywiązywanie się kontrahentów z umów oraz nieodpowiednia cena proponowana przez dostawców.

Charakteryzując skup surowców rolnych, około 50% ankietowanych rolników wskazywało na potrzebę koniecznych zmian w zakresie funkcjonowania różnych form i jednostek skupu (np. usprawnienie odbioru surowca, rozbudowa struktury punktów skupu, kontraktacji, tworzenie giełd rolnych, itp.). Ponadto wskazywali oni na sporą odległość punktów skupu od ich gospodarstw rolnych. W przypadku blisko 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 około 3/4 producentów rolnych dokonywało ich transportu własnym środkiem, a zaledwie 0,8% rolników miało możliwość skorzystania z odbioru

---

<sup>2</sup> Szczegółowa analiza porównawcza rolnictwa polskiego z rolnictwem europejskim została dokonana m.in. w publikacji Rowińskiego [2006].

<sup>3</sup> Szerzej na temat wyniku finansowego, wskaźników rentowności i opłacalności oraz rachunku efektywności inwestycji gospodarstw rolnych, jak też podmiotów gospodarczych można przeczytać w publikacji zbiorowej [Rachunek... 1994] i Sierpińskiej i Jachny [1993].

surowców rolnych wprost z gospodarstwa. Taka sytuacja niekorzystnie wpływa na rozwój powiązań integracyjnych. Natomiast według badań ankietowych przeprowadzonych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego około 1/3 jednostek dokonywała transportu surowców własnym środkiem transportu, a blisko 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 odbija się na zacieśnianiu więzi między jednostkami przetwórczymi a dostawcami płodów rolnych.

Odbiorcami surowców rolnych w opinii rolników były głównie punkty skupu (około 45%) oraz zakłady przetwórcze (około 33%). Natomiast przedstawiciele firm przetwórczych wyrazili pogląd, iż największy udział w zaopatrzeniu firm mają rolnicy indywidualni (około 75%), będąc jednocześnie potencjalnymi uczestnikami układu zintegrowanego. Biorąc pod uwagę sposób pozyskiwania nowych dostawców, około 50% przedstawicieli podmiotów przetwórczych wskazywało na ich pozyskiwanie poprzez ogłoszenia. Pozytywną oznaką jest wzrost odsetka firm, które dokonywały wyboru dostawców poprzez lidera grupy producenckiej bądź też w wyniku ofert osobistych kierowanych od samych dostawców. Świadczy to o stopniowym zacieśnianiu się więzi między podmiotami przetwórczymi a dostawcami surowców rolnych.

Nawiązując do stopnia wywiązywania się przedstawicieli firm przetwórczych z zobowiązań wobec dostawców, ankietowani producenci rolni wykazali, iż dla około 1/3 rolników nie został dotrzymany termin zapłaty. Ponadto na przestrzeni analizowanych lat zaobserwowano wzrost odsetka producentów rolnych, wobec których nie dotrzymano warunków wynikających z zawartej umowy. Według opinii przedstawicieli analizowanych jednostek przetwórczych, również około 1/3 firm nie dotrzymywała terminu zapłaty, a blisko 10% z nich nie wywiązywała się z innych zobowiązań wobec rolników-dostawców (np. brak gwarantowanej ceny, odbiór tylko części dostawy, 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 podchodzą 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 nawiązaniu i rozwojowi silnych związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym w województwie podkarpackim.

Oceniając natomiast możliwości lokalnego przetwarzania produktów rolnych, większość ankietowanych rolników wyraziło pogląd, iż niezbędna jest budowa nowych zakładów lub modernizacja istniejących podmiotów przetwórczych. Spadek ocen pozytywnych dotyczących funkcjonowania lokalnych zakładów przetwórczych w opinii producentów rolnych świadczy ponadto o rosnącym niezadowoleniu rolników z działalności tych firm oraz zniechęca do dalszej współpracy w zakresie nawiązywania relacji integracyjnych.

O rosnącym zainteresowaniu zakładów przetwórczych rozwijaniem powiązań integracyjnych świadczy podkreślany przez P. Chechelskiego i G. Morkis fakt, że prawie 3/4 badanych przez nich przedsiębiorstw rozwijało i przebudowywało swoje służby surowcowe [Chechelski i Morkis 1999]. Były to głównie zakłady pogłębianego przerobu. Wspomniani wyżej autorzy odnotowują również nasilanie się rozwoju służb obsługujących bazę surow-



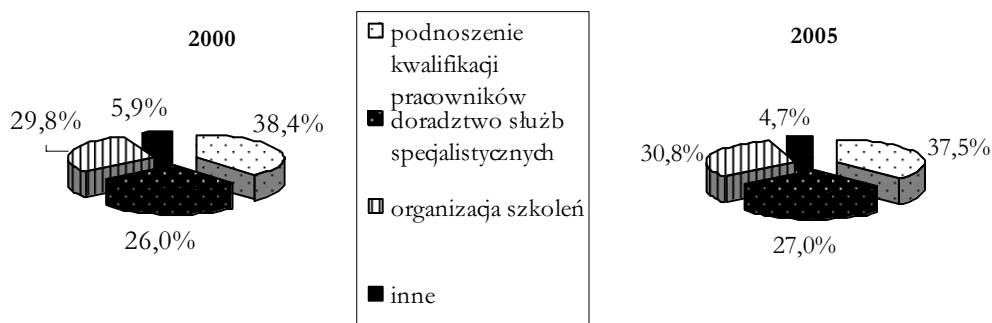
cową, o czym świadczy według nich fakt, że prawie 3/4 ankietowanych podmiotów wstępnego przerobu zamierzało rozbudowywać te służby, deklarując tworzenie stanowisk, których zadaniem będzie sterowanie produkcją surowca u rolnika, a więc postawienie na uzyskanie pożądanych parametrów jakościowych. Z badań wynika ponadto, że rozwój kontraktacji produkcyjnej jest szczególnie skuteczny przy bezpośrednim kanale dystrybucji surowców (producent-zakład przetwórczy).

Przejawem powyższych działań są również różnorodne świadczenia zakładów przetwórczych na rzecz stałych dostawców. Poddając analizie świadczenia firm na rzecz organizacji producenckich ankietowani rolnicy wyrazili pogląd, iż w strukturze pomocy największy odsetek (około 36%) stanowiła pomoc weterynaryjna, następnie materiał wyjściowy (około 21%) i środki ochrony roślin (około 17%). Politykę prowadzoną przez zakłady przetwórcze, respondenci określali jako stabilną, lecz wskazywali na potrzebę większej i szerszej współpracy. Formy pomocy ze strony zakładów przetwórczych, według opinii ich przedstawicieli, polegały na tym, że około 1/4 przedsiębiorstw oferowała różne formy kredytowania, blisko 21% materiał wyjściowy, około 17% pomoc weterynaryjną, a około 16% środki do produkcji. Pozytywnym symptomem jest fakt, iż około 83% ankietowanych podmiotów przetwórstwa spożywczego deklarowało dbałość o jakość zarówno dostarczanych surowców rolnych, jak również produkowanych wyrobów gotowych, mając na uwadze lepsze zaspokajanie potrzeb konsumentów oraz chęć wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej.

W okresie transformacji systemowej, aczkolwiek 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 pracownikami. Obecnie, a także w przyszłości, rola czynnika ludzkiego nie będzie mniejsza, wręcz przeciwnie, obserwuje się wzrost wymagań odnośnie umiejętności kadry menedżerskiej, która w obecnych uwarunkowaniach zobligowana jest do poszerzania zakresu swoich umiejętności i kompetencji. 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 [Chorób 2004]. 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, stosowania 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, przy jednoczesnym zachowaniu istotnych odrębności polskiego rynku rolno-spożywczego.

Jak wykazano wcześniej, 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 przedsiębiorstw w 2005 roku ocenili następująco: 82,4% jako bardzo duży lub duży, 16,1% jako średni, a 1,5% mały bądź żaden. W 2000 roku odpowiedzi kształtowały się odpowiednio jak 77,6%, 19,6% i 2,8%. Nastąpił zatem wzrost odsetka przedstawicieli

firm, według których wpływ podnoszenia wiedzy i umiejętności w zakresie produkcji na jakość produkcji jest bardzo duży bądź duży. Charakterystykę działań prowadzonych przez ankietowanych przedstawicieli podmiotów w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników przybliży rysunek 4.



Rys. 4. Struktura podejmowanych form działań w przedsiębiorstwach przetwórstwa spożywczego województwa podkarpackiego według rodzajów

Fig. 4. Distribution of activities aimed at enhancing personnel qualifications in food processing companies in the Podkarpacie province by kind

Zródło: badania własne

Z danych przedstawionych na rysunku 4 wynika, że około 38% ankietowanych firm prowadzi działania w zakresie podnoszenia kwalifikacji własnych pracowników, około 30% organizuje okresowe szkolenia, około 26,5% korzysta z doradztwa służb specjalistycznych, a około 5% korzysta z innych form, wśród których przedstawiciele tych podmiotów wymieniali: zagraniczne wyjazdy szkoleniowe, prenumerata czasopism specjalistycznych oraz organizacja branżowych konferencji.

Małe i średnie przedsiębiorstwa działające w sektorze rolno-spożywczym napotykają ponadto na liczne bariery w zakresie inwestowania w innowacyjność [Cyrek i Cyrek 2007]. Bariery te wynikają z ograniczonych środków finansowych, jak też obawy wejścia w kooperacje badawcze z innymi podmiotami [Fabiańska i Rokita 1991]. 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 strategicznej [Oblój 1993].

W Polsce możliwości pokonania wielu barier, na które napotykają małe i średnie przedsiębiorstwa, a więc stymulowania przemian ekonomicznych, upatruje się głównie we wsparciu zewnętrznym, polegającym na stworzeniu szansy korzystania przez nie, wzorując się na działaniach Unii Europejskiej, z programów wsparcia rozwoju innowacyjności. Przykładem może być Piąty Program Ramowy Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji UE realizowany w latach 1998-2002, który stanowił międzynarodową płaszczyznę współ-

pracy naukowej w Europie. Obecność Polski w tym programie dała możliwość uczestniczenia, a więc korzystania z pomocy finansowej i metodycznej nie tylko placówkom naukowo-badawczym, ale także przedsiębiorstwom. Celem głównym programu był wzrost konkurencyjności gospodarek Europy, a zasadniczy program skupiał się głównie na poprawie jakości życia i gospodarowania zasobami żywymi, tworzeniu przyjaznego społeczeństwa informatycznego, a także na promocji konkurencyjnego i zrównoważonego wzrostu oraz promocji kształtowania zrównoważonego rozwoju z zabezpieczeniem źródeł energii i ochrony środowiska. W ramach działań wspomagających realizację projektów w tej dziedzinie wprowadzono programy horyzontalne, wśród których istotną rolę spełnia promocja innowacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw [Łącka 2000].

## **Wnioski oraz perspektywy rozwoju więzi integracyjnych**

W warunkach polskich po 1990 roku wsparcie powiązań integracyjnych było niewielkie ze względu na politykę państwa, która nie była nakierowana na rozwój tego typu procesów. 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. Istotnego zatem wsparcia, w aspekcie prawnym, instytucjonalnym i administracyjnym, procesów integracyjnych zachodzących między rolnictwem a przemysłem spożywczym należy spodziewać się obecnie w strukturze agrobiznesu naszego kraju, który stał się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej.

Unowocześnianie technologii produkcji, tak w przypadku gospodarstw rolnych, jak też przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, wymaga znacznego zasilenia w postaci środków finansowych, co stanowi kolejne istotne ograniczenie rozwoju powiązań integracyjnych pomiędzy wymienionymi podmiotami. Oznacza to, że proces rozwoju związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem spożywczym uzależniony jest głównie od warunków ekonomicznych.

Kolejnym istotnym zagadnieniem, nawiązującym do powyższych kwestii, jest problem odpowiedniej jakości wytwarzanych produktów. Badania potwierdziły, że większość firm przetwórczych doświadczała trudności z pozyskiwaniem podstawowych, odpowiedniej jakości surowców do produkcji. W obliczu braku 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 finalnych. Jednak sygnalizowane wcześniej słabe nasycenie czynnikiem kapitału stanowi istotny problem, częściowego rozwiązania którego można upatrywać m.in. w pomocowych funduszach strukturalnych.

Istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój więzi integracyjnych jest również prywatna forma własności adekwatna do wymogów rynku. W warunkach polskich 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. Taki sposób zorganizowania produkcji żywności sprzyja ograniczaniu transferu wartości dodanej jednostek funkcjonujących w poszczególnych ogniwach łańcucha żywnościowego.

Nie do przecenienia dla procesu rozwoju związków integracyjnych między rolnictwem a przemysłem przetwórczym jest również wsparcie zewnętrzne państwa, jak również lokalnych władz samorządowych. Ważnym aspektem jest zatem, na co wskazywali wielokrotnie respondenci, zmiana polityki gospodarczej państwa w zakresie polityki podatkowej i kredytowej, prowadzenie odpowiedniej polityki prointegracyjnej, jak też kreowanie firm, dzięki którym będzie możliwy sprawny transfer nowoczesnej wiedzy i technologii.

Wskazując na perspektywy rozwoju procesów integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym można przypuszczać, że w przyszłości w polskiej gospodarce żywnościowej czynniki stymulujące rozwój więzi integracyjnych będą dominowały nad czynnikami hamującymi ten proces. Jednak istotną barierę wśród uwarunkowań zewnętrznych może stanowić nadmiar liberalizmu w polskiej polityce gospodarczej, który nie pobudza tworzenia takiego potencjału podmiotów gospodarczych, aby mogły skutecznie konkurować z wysoko dotowanymi jednostkami branży żywnościowej innych krajów Unii Europejskiej.

W polskiej gospodarce żywnościowej, jak należy przypuszczać, funkcję integratora będą pełnił jednak głównie, jeśli nie jedynie, podmioty przetwórstwa spożywczego. Wynika to z podkreślonej wielokrotnie wcześniej słabości wysoce rozdrobnionego rolnictwa, jakim jest szczególnie rolnictwo indywidualne Polski południowo-wschodniej. Na bazie takiego potencjału, choć z pewnymi wyjątkami, niezwykle trudno jest oczekiwać inicjatywy w postaci rozwoju integracji oddolnej. Można zatem wnioskować, że zakłady przetwórcze będą w sposób bardzo dynamiczny rozwijać więzi integracyjne z producentami rolnymi. Zaawansowana współpraca podmiotów przetwórczych z dostawcami ukierunkowana będzie zwłaszcza na oddziaływanie na wysoką jakość wytwarzanych surowców poprzez kontrolowanie zaopatrzenia w materiał wyjściowy i inne środki do produkcji, możliwe kredytowanie tych zakupów, częste szkolenie producentów rolnych i czuwanie nad odpowiednim dopływem aktualnej wiedzy i informacji rynkowej. Należy się spodziewać, iż współpraca z producentami rolnymi będzie zapewne prowadzona na podstawie wieloletnich umów kontraktacyjnych, ale preferowani będą zwłaszcza dostawcy, którzy będą w stanie produkować wysokiej jakości surowce na dużą skalę.

## Literatura

- Chechelski P., Morkis G. [1999]: Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym. Studia i Monografie, nr 90, IERiGŻ, Warszawa, s. 7-11.
- Chorób R. [2004]: Marketing w procesach integracyjnych rolnictwa z przemysłem przetwórczym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Rzeszowskiego, Seria Ekonomiczna*, zeszyt 20, Marketing i Zarządzanie 2, ss. 27-35.
- Cyrek P., Cyrek M. [2007]: Innowacyjność determinantą konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. [W:] Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, ss. 7-14.
- Fabiańska K., Rokita J. [1991]: Przedsiębiorstwo w otoczeniu. Funkcja. Powiązania. Przemiany. Wyd. AE w Katowicach, Katowice.
- Gorzela E. [2005]: Rozwój polskiego rolnictwa przed i po 2004 roku (Próba diagnozy i prognozy). *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 2, ss. 6-17.
- Grębowiec M. [2004]: Polski przemysł spożywczy i sposoby kształtowania jego pozycji konkurencyjnej w UE. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, tom 1, nr 1015, ss. 227-232.

- Klepacki B. [1997]: Wykształcenie jako determinanta zachowań produkcyjnych rolników w okresie przemian gospodarczych w Polsce. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 1, ss. 82-94.
- Łącka J. [2000]: Pomoc UE w pobudzeniu innowacyjności MŚP przetwórstwa spożywczego. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom II, zeszyt 3, ss. 54-55.
- Oblój K. [1993]: Strategia sukcesu firmy. PWE, Warszawa.
- Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym [1994]. W. Ziętara (red.), Brwinów, ss. 96-116.
- Rowiński J. [2006]: Miejsce rolnictwa polskiego w rolnictwie europejskim. [W:] *Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej-25*, T. Hunek (red.), Wieś Jutra, Warszawa, ss. 34-56.
- Sierpińska M., Jachna T. [1993]: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa, ss. 118-168.
- Urban R. [2005]: Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3, ss. 14-23.
- Wawrzyniak B. M., Wojtasik B. [2004]: Pozycja rolnictwa polskiego na tle Europy i Unii Europejskiej. *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, tom 2, nr 1015, ss. 393-401.