



**INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY**

**Rola klastrów  
w konkurencyjnym  
rozwoju sektora  
rolno-żywnościowego  
w Polsce**

**nr 92**

**Warszawa 2013**

**Szczepan Figiel  
Dominika Kuberska  
Justyna Kufel**



**KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI  
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

**Rola klastrów  
w konkurencyjnym  
rozwoju sektora  
rolno-żywnościowego  
w Polsce**





INSTYTUT EKONOMIKI ROLNICTWA  
I GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ  
PAŃSTWOWY INSTYTUT BADAWCZY

# Rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce

*Autorzy:*  
*dr hab. Szczepan Figiel, prof. IERiGŻ-PIB*  
*dr Dominika Kuberska*  
*mgr Justyna Kufel*



KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEJ GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ W WARUNKACH GLOBALIZACJI  
I INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

**Warszawa 2013**

Pracę zrealizowano w ramach tematu **Zastosowanie modelowania ekonomicznego w analizie przesłanek konkurencyjnego rozwoju sektora rolno-żywnościowego** w zadaniu *Mapowanie klastrów w sektorze rolno-żywnościowym służące modelowaniu ich rozwoju*

Celem niniejszego opracowania jest ocena roli klastrów w kształtowaniu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w Polsce oraz analiza założeń i wybranych instrumentów polityk klastrowych realizowanych na różnych szczeblach terytorialnych.

Recenzenci

*dr hab. Małgorzata Juchniewicz, prof. UWM*

*dr Wojciech Kozłowski*

Korekta

*Joanna Gozdera*

Redakcja techniczna

*Leszek Ślipski*

Projekt okładki

*AKME Projekty Sp. z o.o.*

ISBN 978-83-7658-428-7

*Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej*

*– Państwowy Instytut Badawczy*

*ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa*

*tel.: (22) 50 54 444*

*faks: (22) 50 54 636*

*e-mail: [dw@ierigz.waw.pl](mailto:dw@ierigz.waw.pl)*

*<http://www.ierigz.waw.pl>*

## Spis treści

Wstęp.....	7
1. Naturalne uwarunkowania rozwoju klastrów w krajowym sektorze rolno-żywnościowym.....	9
1.1. Potencjał rozwojowy klastrów związany z zatrudnieniem.....	9
1.2. Potencjał rozwojowy klastrów związany z liczbą podmiotów.....	18
2. Wpływ klastrów na konkurencyjność krajowego sektora rolno-żywnościowego.....	37
2.1. Analiza wpływu w ujęciu teoretycznym.....	37
2.2. Analiza wpływu w ujęciu empirycznym.....	55
3. Polityka klastrowa w kształtowaniu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego.....	74
3.1. Ewolucja polityk klastrowych.....	74
3.2. Charakterystyka polityki klastrowej na poziomie UE.....	77
3.3. Charakterystyka polityki klastrowej na poziomie krajowym i regionalnym.....	80
3.4. Planowana polityka klastrowa w sektorze rolno-żywnościowym.....	92
3.5. Rekomendacje dotyczące wsparcia rozwoju kluczowych klastrów rolno-żywnościowych.....	101
Podsumowanie.....	120
Bibliografia.....	122
Załączniki.....	128



## Wstęp

W ostatnich latach koncepcja klastrów, głównie dzięki pracom M. Portera [1990, 1998], zyskała bardzo poważnie na znaczeniu w związku z poszukiwaniem nowych, skutecznych sposobów budowania przewag konkurencyjnych gospodarki w ujęciu krajowym, regionalnym, a także sektorowym. Wspieranie rozwoju klastrów w różnych krajach, zwłaszcza w USA i UE, stało się dość powszechne, zgodnie z przekonaniem, że to nie same przedsiębiorstwa, lecz struktury klastrowe o różnym charakterze, będące zbiorem podmiotów rywalizujących, a jednocześnie z sobą współpracujących, decydują o efektywnym wykorzystaniu potencjału konkurencyjnego danej gospodarki. Wyrazem tego są polityki klastrowe formułowane i wdrażane na poziomie krajowym lub regionalnym. Rodzi się jednak pytanie, czy tego typu interwencja publiczna jest uzasadniona, a jeśli tak, to w jaki sposób i z użyciem jakich instrumentów powinna być ona realizowana. Chodzi zwłaszcza o to, gdzie, czyli na jakie obszary, a także do kogo, czyli do których podmiotów należy skierować wsparcie, albowiem jeśli założenie o pozytywnej roli klastrów w konkurencyjnym rozwoju gospodarki jest prawdziwe, to z punktu widzenia efektywności wykorzystania środków przeznaczanych na ten cel nie jest obojętne, do kogo powinny być one adresowane.

Celem niniejszego opracowania jest obiektywna, kompleksowa ocena roli klastrów, jaką mogą one odgrywać w kształtowaniu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w Polsce oraz analiza założeń i wybranych instrumentów polityk klastrowych realizowanych na różnych szczeblach terytorialnych. W pierwszej kolejności przedstawiono naturalne uwarunkowania występowania i rozwoju klastrów, wynikające z ekonomicznych przesłanek, przede wszystkim takich jak potencjał związany z liczbą podmiotów i występującym w nich zatrudnieniem, a także z wyodrębnianiem się wiodących branż i specjalizacją. Następnie wskazano główne, możliwe płaszczyzny korzystnego wpływu klastrów na konkurencyjność sektora w ujęciu teoretycznym, akcentując kwestie efektów skali i kosztów transakcyjnych. Można założyć, że klastry, jako struktury o charakterze aglomeracyjnym i sieciowym, mogą przyczyniać się do generowania korzystnych efektów skali oraz obniżania kosztów transakcji. W pierwszym przypadku można się tego spodziewać jako skutku geograficznej koncentracji podmiotów wchodzących w skład klastrów, natomiast w drugim, jako rezultatu ich współpracy, szczególnie w zakresie gromadzenia i wymiany informacji istotnej z rynkowego punktu widzenia.

Teoretyczne założenia odnośnie korzystnej roli klastrów w kształtowaniu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w Polsce poddano empirycznej weryfikacji ze względu na produktywność oraz udział w międzynarodowej wy-



mianie handlowej poszczególnych regionów, poszukując argumentów przemawiających za ewentualnym wspieraniem rozwoju klastrów. Należy sądzić, że klastry mogą lepiej spełniać pokładane w nich oczekiwania, pod warunkiem że kierowane do nich wsparcie jest uzasadnione i sensownie ukierunkowane. Mając to na uwadze, scharakteryzowano i poddano analizie polityki klastrowe na poziomie UE oraz krajowym uznając, iż kształt oraz realizacja tych polityk może stanowić bardzo istotny czynnik rozwoju klastrów, sprzyjający wzrostowi konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego w Polsce.

Opracowanie zawiera wyniki badań i analiz stanowiących kontynuację prac, których rezultaty zostały opublikowane m.in. w monografiach: *Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce* [Figiel i in. 2011] oraz *Klastry i inicjatywy klastrowe w polskim sektorze rolno-żywnościowym* [Figiel i in. 2012b]. Autorzy wyrażają nadzieję, że przedstawione w tym opracowaniu spojrzenie na problem przyczyni się do jego dalszego, lepszego zrozumienia i znalezienia efektywnych rozwiązań w zakresie polityki klastrowej.

## **1. Naturalne uwarunkowania rozwoju klastrów w krajowym sektorze rolno-żywnościowym**

Za naturalne uwarunkowania występowania i rozwoju klastrów w ogóle, w tym także w sektorze rolno-żywnościowym, uznajemy te, które mają charakter ekonomiczny i wynikają przede wszystkim ze zjawiska przestrzennej koncentracji podmiotów gospodarczych oraz ich aglomeracji. W sensie analitycznym chodzi o identyfikowalny i mierzalny potencjał ekonomiczny, wskazujący na możliwość występowania dostatecznie silnych klastrów, związany z wyodrębnianiem się wiodących branż i specjalizacją. Naturalnym odzwierciedleniem tego potencjału jest przestrzenny rozkład liczby podmiotów i występującego w nich zatrudnienia będący przedmiotem analizy w tym rozdziale.

### **1.1. Potencjał rozwojowy klastrów związany z zatrudnieniem**

Klastry, których przejawem występowania jest przestrzenna koncentracja tworzących je podmiotów oraz zatrudnienia, uznawane są dość powszechnie za czynnik wywierający istotny wpływ na konkurencyjność oraz innowacyjność. Korzyści płynące z efektywnego funkcjonowania struktur klastrowych w gospodarce mogą pojawiać się na różnych poziomach agregacji aktywności gospodarczej i być dostrzegalne w związanych z nimi wymiarach analizy, poczynając od wymiaru mikroekonomicznego, poprzez mezoekonomiczny, a kończąc na makroekonomicznym.

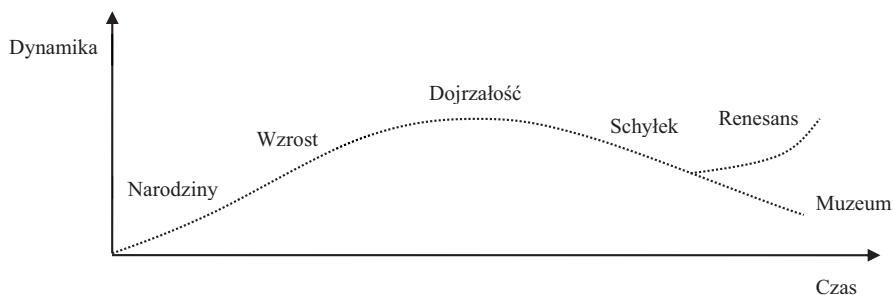
Z powodu wyodrębniania się przestrzennych skupisk podmiotów dochodzi do zagęszczenia relacji odbywających się na zasadzie rywalizacji, a jednocześnie rodzą się warunki sprzyjające współpracy. Korzyści z tytułu funkcjonowania klastrów mogą więc przyjmować różną formę, co wiąże się z wielopłaszczyznowym charakterem tych struktur. Ta wielopłaszczyznowość wynika między innymi z różnorodnego charakteru podmiotów, jakie uczestniczą w życiu klastra. Należą do nich przedstawiciele sektora prywatnego, publicznego, podmioty sfery badawczo-rozwojowej i niekiedy bardzo szeroki wachlarz podmiotów wspierających jego funkcjonowanie, zaś powiązania między nimi występujące składają się na pionowy, jak i poziomy wymiar łańcucha wartości.

Nie ma jednego, uniwersalnego schematu budowy klastra. Stwierdzenie to jest aktualne niezależnie od tego, jaki jest profil branżowy rozpatrywanego skupiska podmiotów. Z racji występowania sił o wymiarze lokalnym na funkcjonowanie poszczególnych branż, rezultatem których są różnice w funkcjonowaniu otoczenia biznesowego, dwa klastry o takim samym profilu specjalizacji mogą charakteryzować się całkiem odmienną budową i rolą, jaką odgrywają z punktu widzenia procesów rynkowych.

Klastrom, jako strukturom rynkowym nadawany jest cały zestaw cech, które mogą być uznane za wyznaczniki ich występowania w ramach danej gospodarki. Van Dijk i Sverisson [2003] usystematyzowali je, wyodrębniając trzy ich grupy: cechy podlegające bezpośredniej obserwacji, cechy fundamentalne (uniwersalne) i cechy skonstruowane w toku rozumowania teoretycznego. Zdaniem tych autorów bezpośrednia obserwacja następuje w odniesieniu do: relatywnej bliskości rozpatrywanej w ujęciu przestrzennym, wysokiej gęstości działalności gospodarczej oraz występowania wielu przedsiębiorstw, które angażują się w działalność identyczną, zbliżoną lub subsydiarną. Do cech fundamentalnych zaliczają z kolei powiązania, jakie występują między przedsiębiorstwami w wyniku podwykonawstwa i współpracy w wymiarze pionowym, powiązania zachodzące jako rezultat współpracy w wymiarze poziomym oraz pewien stopień specjalizacji. Trzecia grupa cech, czyli cechy skonstruowane w toku rozumowania teoretycznego, obejmuje takie zagadnienia, jak na przykład otoczenie instytucjonalne, procesy uczenia się, zaufanie między partnerami biznesowymi bądź poziom wyrafinowania technologicznego.

W każdej gospodarce można wskazać na występowanie pewnych, charakterystycznych dla danej lokalizacji grup podmiotów, które posiadają cechy struktury klastrowej. Wynikają one z faktu, iż ekonomiczna działalność człowieka przybiera bardzo często formę skupisk. Wyodrębnianie się klastrow jest procesem zachodzącym z różnym natężeniem. W konsekwencji każdy klastrow w toku swojego funkcjonowania w realiach gospodarczych przechodzi przez różne stadia swojego rozwoju (rysunek 1.1).

**Rysunek 1.1. Stadia rozwoju klastrow**



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sölvell 2009 oraz Skawińska i Zalewski 2009.*

Zalicza się do nich: narodziny klastra, wzrost, dojrzałość, schyłek oraz muzeum lub renesans. Rozpiętość czasowa prezentowanego cyklu życia klastra

jest bardzo zróżnicowana w ramach poszczególnych branż i poszczególnych lokalizacji. Nie ma on również charakteru uniwersalnego, gdyż natężenie poszczególnych etapów może różnić się od zaprezentowanego, a ich liczba i kolejność mogą ulegać zmianie. Narodziny klastra wiążą się z procesem postępującej specjalizacji regionalnej w określonej dziedzinie. Tłem dla wyodrębnienia się klastrów może być: odpowiedni kontekst historyczny, fakt nagromadzenia określonych nakładów w granicach rozpatrywanej lokalizacji, popyt lokalny, występowanie przedsiębiorstw pełniących rolę pionierów i wizjonerów, występowanie innych klastrów, wobec których działalność nowego klastra ma charakter wspierający lub pokrewny, szansa czy też inne uwarunkowania [Porter 1998].

Większość z funkcjonujących w dniu dzisiejszym struktur klastrowych, które stanowią przykład sukcesu odniesionego na rynkach krajowych i międzynarodowych, wykształciło się w sposób niezależny od działań osób i instytucji projektujących i wdrażających politykę gospodarczą i regionalną. Są więc one naturalną odpowiedzią na realia i procesy rynkowe ze strony podmiotów funkcjonujących na rynku. Te naturalnie rozwinięte klastry są efektem działania sił rynkowych, które, niezakłócone, pozwoliły na efektywną alokację nakładów skutkującą pozytywnymi rezultatami w ujęciu lokalnym, regionalnym, krajowym bądź ponadnarodowym. Sölvell [2009] wskazuje na występowanie tzw. klastrów organicznych (ang. *organic*), przeciwwagą dla których są natomiast klastry zaplanowane czy też zaprojektowane (ang. *planned*).

Klastry są bardzo często utożsamiane z inicjatywami klastrowymi, co ma miejsce nie tylko w realiach życia gospodarczego, ale również wśród przedstawicieli świata nauki. Dzieje się tak między innymi ze względu na fakt, iż pojęcia te są ze sobą bardzo blisko powiązane. Klaster jest geograficznym skupiskiem przedsiębiorstw oraz innych organizacji i instytucji, między którymi zachodzi rywalizacja, jak i współpraca, podczas gdy inicjatywa klastrowa to działanie o charakterze zorganizowanym, które jest ukierunkowane na wspieranie rozwoju i umacnianie konkurencyjności klastrów [Sölvell i in. 2003].

Przedmiotem analizy w niniejszym opracowaniu jest rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego. W sferze teoretycznej prowadzone rozważania odnoszą się do koncepcji klastrów rozpatrywanej w oparciu o klasyczną definicję klastra Portera z 1998 roku. Natomiast poszukiwanie klastrów i wyodrębnianie ich z ogółu powiązań rynkowych odbywa się zazwyczaj poprzez identyfikację skupisk o określonym profilu branżowym w określonej lokalizacji. Występowanie skupiska przedsiębiorstw jest warunkiem koniecznym do tego, aby w przestrzeni gospodarczej mogły wystąpić procesy towarzyszące klastrom, które będą generować szereg korzyści dla uczestników życia gospodarczego. Przestrzenna koncentracja jest więc naturalnym wa-

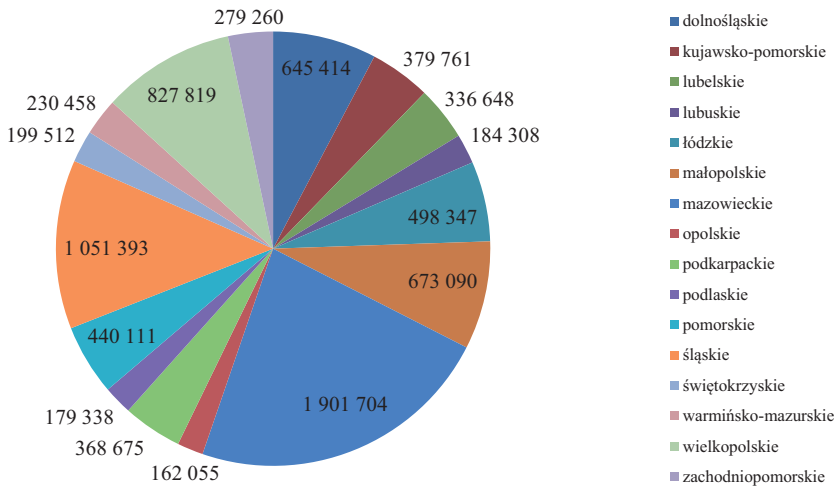
runkiem, który musi być spełniony, aby mogły wystąpić pozytywne efekty klastringu.

Przestrzennego wyodrębnienia klastrów o profilu rolno-żywnościowym dokonano na poziomie województw w ujęciu branżowym, opierając się na systematyce Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007. Analizy przeprowadzono w dwóch wariantach z wykorzystaniem danych z zakresu zatrudnienia (podrozdział 1.1) i liczby podmiotów (podrozdział 1.2). Dane ilustrujące poziom zatrudnienia pochodzą z badania GUS prowadzonego na formularzu Z-06 i nie obejmują jednostek o liczbie pracujących do 9 osób (te badane są metodą reprezentacyjną). Przeciętna liczba zatrudnionych, jako rozpatrywana zmienna, wynika z wyznaczenia ewidencyjnego stanu zatrudnienia pracowników pełnozatrudnionych i niepełnozatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty w badanym okresie.

Zatrudnienie jest podstawową kategorią świadczącą o przestrzennej specjalizacji działalności gospodarczej. Występowanie skupisk podmiotów o określonym profilu branżowym w sposób naturalny warunkuje rozwój klastrów. W przypadku Polski mamy do czynienia z nierównomiernym rozkładem zatrudnienia w poszczególnych województwach (rysunek 1.2). W 2011 roku największy udział w przeciętnej liczbie zatrudnionych miało województwo mazowieckie (22,75%), a najmniejszy województwo opolskie (1,94%).

W ostatnich latach udział poszczególnych województw w przeciętnej liczbie zatrudnionych ulegał nieznacznym wahaniom (tabela 1.1). W niektórych województwach w latach 2005-2011 następował wzrost udziału w krajowym zatrudnieniu (np. w województwie mazowieckim o 2,05 p.p. pomiędzy rokiem 2011 a 2005) i były to województwa charakteryzujące się jednocześnie wyższymi wartościami PKB i PKB per capita na tle pozostałych regionów. W większości pozostałych przypadków udział w przeciętnej liczbie zatrudnionych malał. Prowadzi to do wniosku, że w analizowanym okresie miała miejsce w kraju pewna alokacja czynnika pracy, polegająca na tym, iż regiony o wyższym poziomie produktywności przyciągały zasoby pracy z regionów o niższym poziomie produktywności. Wynika to z faktu, że wyższa produktywność pozwala na oferowanie wyższych wynagrodzeń, będących liczącą się siłą sprawczą migracji zatrudnionych.

**Rysunek 1.2. Przeciętna liczba zatrudnionych w osobach według województw w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**Tabela 1.1. Struktura zatrudnienia według województw w latach 2005-2011 (%)**

Województwo	Rok						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dolnośląskie	7,66	7,75	7,86	7,92	7,75	7,78	7,72
kujawsko-pomorskie	4,75	4,70	4,70	4,66	4,57	4,58	4,54
lubelskie	4,10	4,06	4,00	3,97	3,93	4,05	4,03
lubuskie	2,26	2,25	2,25	2,26	2,19	2,22	2,21
łódzkie	6,02	5,98	6,00	6,02	5,89	6,01	5,96
małopolskie	7,86	7,89	7,80	7,86	7,87	7,94	8,05
mazowieckie	20,70	20,70	20,97	21,37	22,78	22,68	22,75
opolskie	2,19	2,14	2,08	2,04	2,02	2,00	1,94
podkarpackie	4,59	4,53	4,52	4,49	4,34	4,39	4,41
podlaskie	2,33	2,30	2,28	2,23	2,17	2,14	2,15
pomorskie	5,38	5,42	5,44	5,49	5,39	5,33	5,27
śląskie	13,22	13,19	13,06	12,91	12,73	12,59	12,58
świętokrzyskie	2,48	2,45	2,44	2,45	2,41	2,39	2,39
warmińsko-mazurskie	3,06	3,10	3,05	2,89	2,77	2,78	2,76
wielkopolskie	9,79	9,91	10,00	9,91	9,77	9,74	9,90
zachodniopomorskie	3,61	3,62	3,56	3,54	3,42	3,38	3,34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Stopień specjalizacji działalności rolno-żywnościowej w ujęciu regionalnym określono, wykorzystując do tego celu wskaźnik lokalizacji obliczany zgodnie z następującą formułą:

$$LQ_e = \frac{e_{ij}}{e_j} \div \frac{e_i}{e}$$

gdzie:

$e_{ij}$  – zatrudnienie w grupie  $i$  PKD 2007 w województwie  $j$ ;

$e_j$  – zatrudnienie w województwie  $j$ ;

$e_i$  – zatrudnienie w grupie  $i$  PKD 2007 w Polsce;

$e$  – zatrudnienie w Polsce.

Naturalne w sensie ekonomicznym uwarunkowania rozwoju struktur klastrów występują w przypadku tych regionów, w których wskaźnik lokalizacji przyjmuje wartości największe. Arbitralnie, lecz w nawiązaniu do praktyki stosowanej przez szereg autorów w Polsce i na świecie, uznano, iż granicą wskazującą na występowanie pozytywnych efektów klasteringu mających wpływ na rozwój sektora rolno-żywnościowego jest  $LQ_e \geq 1$ .

Z racji obowiązywania przepisów o zachowaniu tajemnicy statystycznej, obliczenia z wykorzystaniem przeciętnej liczby zatrudnionych przeprowadzono na poziomie wybranych grup PKD 2007, wchodzących w skład sekcji A (Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) i C (Przetwórstwo przemysłowe). Wybrano przy tym te z rodzajów działalności, które bezpośrednio wiążą się z sektorem rolno-żywnościowym. Szczegółową listę grup wraz z ich opisem zamieszczono w tabeli 1.2. Produkcja wyrobów tytoniowych okazała się jedyną z rozpatrywanych grup, w której nie udało się ustalić wskaźnika lokalizacji z racji niewystępowania zjawiska w niektórych województwach bądź potrzeby zachowania tajemnicy statystycznej w pozostałych.

Jak można było oczekiwać, wartości wykorzystanej miary specjalizacji ( $LQ_e$ ) okazały się zróżnicowane zarówno w przekroju branżowym, jak i regionalnym<sup>1</sup>. Poszczególne województwa charakteryzuje różna liczba grup PKD 2007, dla których wskaźnik ten przyjął wartość równą lub wyższą od 1. W województwie dolnośląskim warunek ten spełniony został w 3 grupach PKD 2007, w województwie kujawsko-pomorskim w 12 grupach, w województwie lubelskim w 10 grupach, w województwie lubuskim w 6 grupach, w województwie łódzkim w 5 grupach, w województwie małopolskim w 3 grupach, w województwie mazowieckim w 4 grupach, w województwie opolskim w 6 grupach, w województwie podkarpackim w 3 grupach, w województwie podlaskim w 5 grupach, w województwie pomorskim w 5 grupach, w województwie śląskim

<sup>1</sup> Wyniki tych obliczeń zamieszczono w załącznikach w tabeli 1.

w żadnej z grup, w województwie świętokrzyskim w 5 grupach, w województwie warmińsko-mazurskim w 7 grupach, w województwie wielkopolskim w 13 grupach i w województwie zachodniopomorskim w 7 grupach.

**Tabela 1.2. Grupy PKD 2007 uwzględnione w obliczaniu LQ<sub>e</sub> w ujęciu wojewódzkim**

Grupa	Opis
011	Uprawy rolne inne niż wieloletnie
012	Uprawa roślin wieloletnich
013	Rozmnażanie roślin
014	Chów i hodowla zwierząt
015	Uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt (działalność mieszana)
016	Działalność usługowa wspomagająca rolnictwo i następująca po zbiorach
101	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa oraz produkcja wyrobów z mięsa
102	Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków
103	Przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw
104	Produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego
105	Wytwarzanie wyrobów mleczarskich
106	Wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych
107	Produkcja wyrobów piekarskich i mącznych
108	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych
109	Produkcja gotowych pasz i karmy dla zwierząt
110	Produkcja napojów
120	Produkcja wyrobów tytoniowych

Źródło: GUS. Polska Klasyfikacja Działalności 2007.

W poszczególnych województwach różne są też profile działalności, dla których wskaźnik lokalizacji przyjął najwyższą wartość. Są nimi kolejno:

- województwo dolnośląskie: Uprawa roślin wieloletnich;
- województwo kujawsko-pomorskie: Chów i hodowla zwierząt;
- województwo lubelskie: Uprawa roślin wieloletnich;
- województwo lubuskie: Chów i hodowla zwierząt;
- województwo łódzkie: Rozmnażanie roślin;
- województwo małopolskie: Produkcja wyrobów piekarskich i mącznych;
- województwo mazowieckie: Produkcja gotowych pasz i karmy dla zwierząt;
- województwo opolskie: Uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt (działalność mieszana);
- województwo podkarpackie: Działalność usługowa wspomagająca rolnictwo i następująca po zbiorach;
- województwo podlaskie: Wytwarzanie wyrobów mleczarskich;
- województwo pomorskie: Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków;
- województwo śląskie: Produkcja wyrobów piekarskich i mącznych;



- województwo świętokrzyskie: Przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw;
- województwo warmińsko-mazurskie: Uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt (działalność mieszana);
- województwo wielkopolskie: Chów i hodowla zwierząt;
- województwo zachodniopomorskie: Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków.

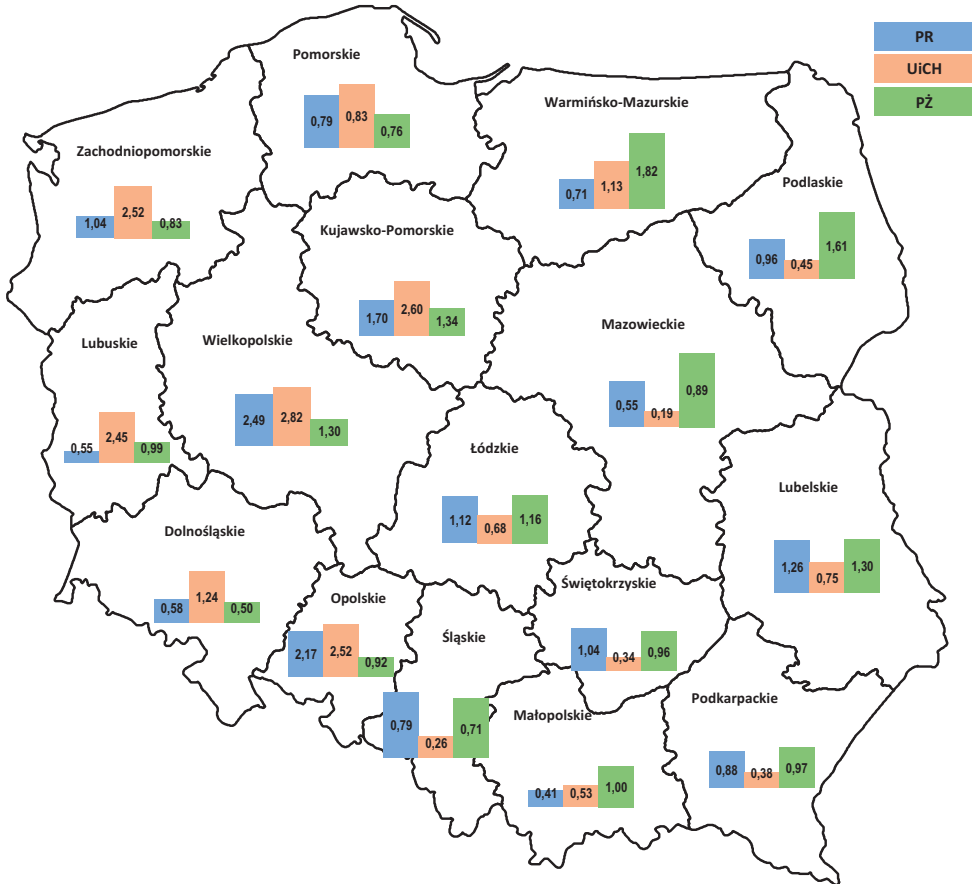
Tak więc, poszczególne województwa charakteryzuje różny profil dominujących w wymiarze specjalizacji rodzajów działalności. Zróżnicowanie koncentracji zatrudnienia, a w rezultacie potencjału rozwojowego klastrów w sektorze rolno-żywnościowym, jest bardzo widoczne także wtedy, gdy porówna się wartości wskaźnika  $LQ_e$  obliczonego dla trzech kategorii klastrów wyodrębnionych zgodnie z klasyfikacją Europejskiego Obserwatorium Klastrów (*European Cluster Observatory – ECO*), a mianowicie: Produkcja Rolna, Uprawy Rolne i Chów Zwierząt oraz Przetwórstwo Żywności [Figiel i in. 2012b].

Na rysunku 1.3 przedstawiono kształtowanie się wartości  $LQ_e$  w poszczególnych województwach obliczone dla tych trzech typów klastrów. Trzy najwyższe wartości  $LQ_e$  dla typu klastrów Produkcja Rolna odnotowano w województwach: wielkopolskim, opolskim i kujawsko-pomorskim. Różnica między ustalonymi dla tego typu klastrów wartościami maksymalną i minimalną jest ponad 6-krotna, co wskazuje na duże regionalne zróżnicowanie potencjału rozwojowego tego typu klastrów.

Tak jak w przypadku typu klastrów Produkcja Rolna, te same województwa uzyskały trzy najwyższe wartości  $LQ_e$ , jeśli chodzi o typ klastrów Uprawy Rolne i Chów Zwierząt. Regionalne zróżnicowanie potencjału rozwojowego w tym typie klastrów jest jeszcze większe, niż w poprzednim, o czym świadczy blisko 15-krotna różnica między maksymalną i minimalną wartością  $LQ_e$ .

Z kolei w typie klastrów Przetwórstwo Żywności trzy największe wartości  $LQ_e$  odnoszą się do województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego i ponownie kujawsko-pomorskiego. Zróżnicowanie wartości  $LQ_e$  pomiędzy województwami w przypadku tego typu klastrów okazało się najmniejsze (nieco ponad 3,5-krotna różnica między wartością maksymalną i minimalną).

**Rysunek 1.3. Wartości  $LQ_e$  dla klastrów typu Produkcja Rolna, Uprawy Rolne i Chów Zwierząt oraz Przetwórstwo Żywności w poszczególnych województwach**



PR – Produkcja Rolna; UiCH – Uprawy Rolne i Chów Zwierząt, PŻ – Przetwórstwo Żywności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych European Cluster Observatory 2012.

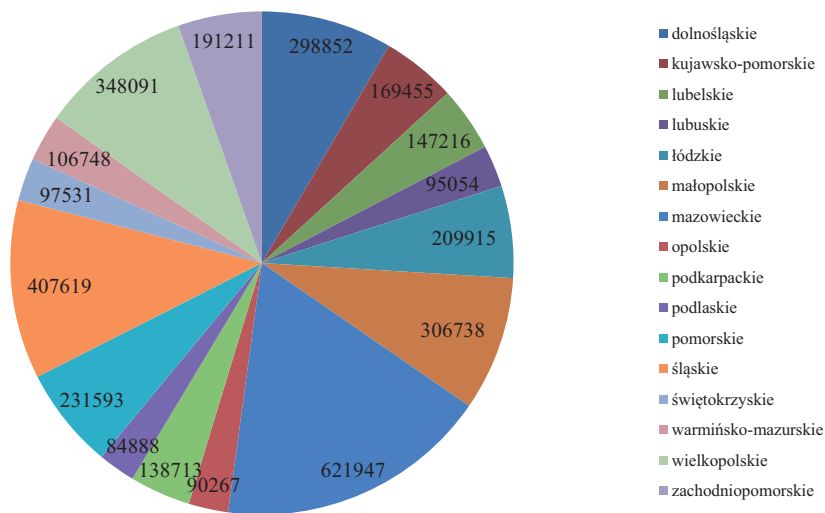
Generalnie, wyniki analizy potencjału rozwojowego klastrów określanego z wykorzystaniem zmiennej, jaką jest zatrudnienie wskazują, że nie jest on jednolity, a przy określaniu ewentualnego wpływu klastrów na konkurencyjny rozwój sektora rolno-żywnościowego zróżnicowanie to powinno być brane pod uwagę, zwłaszcza gdy w grę wchodzi wsparcie w ramach polityki klastrowej.

## 1.2. Potencjał rozwojowy klastrów związany z liczbą podmiotów

Komplementarną metodą określenia potencjału rozwojowego klastrów jest podejście analityczne do określania koncentracji, w którym wykorzystywane są dane o liczbie podmiotów funkcjonujących w gospodarce. W Polsce źródłem takich danych jest baza REGON, do której wpisowi podlegają: osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (w tym również prowadzący indywidualne gospodarstwa rolne) oraz jednostki lokalne tych podmiotów.

Podobnie jak w przypadku zatrudnienia, rozkład przestrzenny podmiotów sklasyfikowanych w bazie REGON jest silnie zróżnicowany. O przestrzennej koncentracji podmiotów świadczy fakt, iż w niektórych województwach zlokalizowana jest wyraźnie większa liczba podmiotów, niż w innych (rysunek 1.4). Województwami o największej liczbie podmiotów zarejestrowanych w bazie REGON są województwa: mazowieckie, śląskie i wielkopolskie, w których według danych na koniec IV kwartału 2011 roku znajdowało łącznie prawie 39% ogółu podmiotów gospodarczych funkcjonujących w kraju.

**Rysunek 1.4. Liczba podmiotów w zarejestrowanych w bazie REGON według województw w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W okresie pomiędzy rokiem 2002 i 2011 koncentracja podmiotów ulegała nieznacznym zmianom. Współczynnik Herfindahla-Hirshmana, będący jedną

z miar koncentracji, w 2002 roku kształtował się na poziomie 0,0826, podczas gdy w 2011 roku jego wartość wyniosła 0,088. Taka zmiana wartości tego współczynnika wskazuje na postępującą koncentrację występowania podmiotów, która powodowana jest wzrostem udziałów kilku województw kosztem innych. W analizowanych latach udział ten wzrósł w województwach: dolnośląskim, małopolskim, mazowieckim, opolskim, pomorskim i wielkopolskim (tabela 1.3).

**Tabela 1.3. Rozkład liczby podmiotów według województw w latach 2002-2011 [%]**

Województwo	Rok									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dolnośląskie	8,31	8,37	8,45	8,30	8,27	8,31	8,38	8,42	8,42	8,43
kujawsko-pomorskie	5,34	5,35	5,19	5,19	5,15	5,12	5,12	4,88	4,77	4,78
lubelskie	4,20	4,23	4,15	4,09	4,11	4,08	4,08	4,18	4,19	4,15
lubuskie	2,69	2,66	2,75	2,81	2,89	2,88	2,69	2,68	2,68	2,68
łódzkie	6,66	6,71	6,89	6,94	6,67	6,56	6,47	5,89	5,92	5,92
małopolskie	8,06	8,08	8,14	8,09	8,03	8,04	8,07	8,47	8,57	8,65
mazowieckie	15,65	15,74	16,23	16,52	16,65	16,91	17,20	17,40	17,51	17,54
opolskie	2,41	2,41	2,47	2,50	2,55	2,58	2,57	2,57	2,56	2,55
podkarpackie	3,96	3,95	3,91	3,85	3,88	3,86	3,84	3,86	3,91	3,91
podlaskie	3,15	3,10	2,56	2,47	2,46	2,42	2,41	2,42	2,37	2,39
pomorskie	6,10	6,19	6,20	6,23	6,27	6,30	6,38	6,53	6,51	6,53
śląskie	11,86	11,67	12,02	11,81	11,73	11,63	11,44	11,51	11,59	11,50
świętokrzyskie	2,84	2,87	2,88	2,88	2,92	2,90	2,88	2,82	2,79	2,75
warmińsko-mazurskie	3,95	3,84	3,06	3,05	3,07	3,07	3,09	3,04	3,02	3,01
wielkopolskie	9,27	9,31	9,42	9,50	9,56	9,61	9,67	9,68	9,67	9,82
zachodniopomorskie	5,55	5,52	5,66	5,74	5,78	5,74	5,69	5,62	5,50	5,39

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Określenie stopnia specjalizacji w oparciu o wskaźnik lokalizacji dla danych z zakresu liczby podmiotów w REGON umożliwiła poszerzenie analizy potencjału rozwojowego klastrów wykraczające poza ujęcie klasyczne oparte na danych z zakresu liczby zatrudnionych. Dane udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny, ilustrujące liczebność poszczególnych podklas Polskiej Klasyfikacji Działalności, są najniższym w jej strukturze poziomem wyodrębnienia rodzajów działalności. Stąd też, przedstawione poniżej wyniki obliczeń w zakresie ustalenia wartości wskaźnika lokalizacji są najbardziej szczegółowym sposobem ilustracji specjalizacji zachodzącej w odniesieniu do liczby podmiotów. Dodatkową korzyścią wynikającą z obliczeń jego wartości przeprowadzonych z wykorzystaniem bazy REGON jest to, iż możliwe jest uzyskanie do pewnego stopnia realistycznego obrazu specjalizacji na podstawie danych, do których dostęp nie jest ograniczony ze względu na wymóg zachowania tajemnicy statystycznej.

Wyznaczenie wartości wskaźnika lokalizacji przeprowadzono z wykorzystaniem następującej formuły:

$$LQ_{podm} = \frac{podm_{ij}}{podm_j} \div \frac{podm_i}{podm}$$

gdzie:

$podm_{ij}$  – liczba podmiotów w podklasie  $i$  PKD 2007 w województwie  $j$ ;

$podm_j$  – liczba podmiotów w województwie  $j$ ;

$podm_i$  – liczba podmiotów w podklasie  $i$  PKD 2007 w Polsce;

$podm$  – liczba podmiotów w Polsce.

Dane z bazy REGON wykorzystane w badaniu przedstawiono zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności 2007, zaś w określaniu potencjału rozwojowego klastrów z wykorzystaniem wskaźnika LQ wybrano podklasy o profilu rolnym i spożywczym. Ich lista zamieszczona została w tabeli 1.4. Zawiera ona 29 podklas z sekcji A (Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) i 33 podklasy z sekcji C (Przetwórstwo przemysłowe).

**Tabela 1.4. Podklasy PKD 2007 wykorzystane w szacowaniu  $LQ_{podm}$**

Podklasa	Opis
0111Z	Uprawa zbóż, roślin strączkowych i roślin oleistych na nasiona, z wyłączeniem ryżu
0113Z	Uprawa warzyw, włączając melony oraz uprawa roślin korzeniowych i roślin bulwiastych
0114Z	Uprawa trzciny cukrowej
0115Z	Uprawa tytoniu
0116Z	Uprawa roślin włóknistych
0119Z	Pozostałe uprawy rolne inne niż wieloletnie
0121Z	Uprawa winogron
0122Z	Uprawa drzew i krzewów owocowych tropikalnych i podzwrotnikowych
0123Z	Uprawa drzew i krzewów owocowych cytrusowych
0124Z	Uprawa drzew i krzewów owocowych ziarnkowych i pestkowych
0125Z	Uprawa pozostałych drzew i krzewów owocowych oraz orzechów
0126Z	Uprawa drzew oleistych
0127Z	Uprawa roślin wykorzystywanych do produkcji napojów
0128Z	Uprawa roślin przyprawowych i aromatycznych oraz roślin wykorzystywanych do produkcji leków i wyrobów farmaceutycznych
0129Z	Uprawa pozostałych roślin wieloletnich
0130Z	Rozmnażanie roślin
0141Z	Chów i hodowla bydła mlecznego
0142Z	Chów i hodowla pozostałego bydła i bawołów
0143Z	Chów i hodowla koni i pozostałych zwierząt koniowatych
0144Z	Chów i hodowla wielbłądów i zwierząt wielbłądowatych
0145Z	Chów i hodowla owiec i kóz
0146Z	Chów i hodowla świń
0147Z	Chów i hodowla drobiu

0149Z	Chów i hodowla pozostałych zwierząt
0150Z	Uprawy rolne połączone z chowem i hodowlą zwierząt (działalność mieszana)
0161Z	Działalność usługowa wspomagająca produkcję roślinną
0162Z	Działalność usługowa wspomagająca chów i hodowlę zwierząt gospodarskich
0163Z	Działalność usługowa następująca po zbiorach
0164Z	Obróbka nasion dla celów rozmnażania roślin
1011Z	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu
1012Z	Przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu
1013Z	Produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego
1020Z	Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków
1031Z	Przetwarzanie i konserwowanie ziemniaków
1032Z	Produkcja soków z owoców i warzyw
1039Z	Pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw
1041Z	Produkcja olejów i pozostałych tłuszczów płynnych
1042Z	Produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych
1051Z	Przetwórstwo mleka i wyrób serów
1052Z	Produkcja lodów
1061Z	Wytwarzanie produktów przemiału zbóż
1062Z	Wytwarzanie skrobi i wyrobów skrobiowych
1071Z	Produkcja pieczywa; produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek
1072Z	Produkcja sucharów i herbatników; produkcja konserwowanych wyrobów ciastkarskich i ciastek
1073Z	Produkcja makaronów, klusek, kuskusu i podobnych wyrobów mącznych
1081Z	Produkcja cukru
1082Z	Produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych
1083Z	Przetwórstwo herbaty i kawy
1084Z	Produkcja przypraw
1085Z	Wytwarzanie gotowych posiłków i dań
1086Z	Produkcja artykułów spożywczych homogenizowanych i żywności dietetycznej
1089Z	Produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana
1091Z	Produkcja gotowej paszy dla zwierząt gospodarskich
1092Z	Produkcja gotowej karmy dla zwierząt domowych
1101Z	Destylowanie, rektyfikowanie i mieszanie alkoholi
1102Z	Produkcja win gronowych
1103Z	Produkcja cydru i pozostałych win owocowych
1104Z	Produkcja pozostałych niedestylowanych napojów fermentowanych
1105Z	Produkcja piwa
1106Z	Produkcja słodu
1107Z	Produkcja napojów bezalkoholowych; produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych
1200Z	Produkcja wyrobów tytoniowych

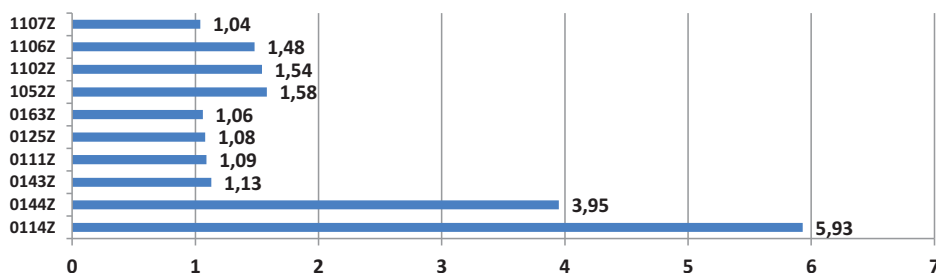
Źródło: GUS. Polska Klasyfikacja Działalności 2007.

Przyjęto założenie, iż potencjał rozwojowy klastrów rolno-żywnościowych o określonym specjalistycznym profilu branżowym występuje w tych regionach, w których wartości wskaźników lokalizacji obliczone w od-

niesieniu do poszczególnych podklas są równe lub większe od 1. Na podstawie obliczeń przeprowadzonych z wykorzystaniem danych za rok 2011 można stwierdzić, że poszczególne województwa charakteryzuje zarówno różna liczba, jak i odmienny profil podklas PKD 2007 spełniających ten warunek.

W przypadku województwa dolnośląskiego (rysunek 1.5) w 6 podklasach zaznaczyła się względnie wysoka specjalizacja w ramach działu 01 PKD 2007 (Uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową). Warto podkreślić jest to, że część spośród tych podklas wiąże się z działalnością o charakterze niszowym, której podejmują się bardzo nieliczne podmioty (0114Z czy też 0144Z). W ramach działu 10 (Produkcja artykułów spożywczych) tylko jeśli chodzi o produkcję lodów, wskaźnik koncentracji przekroczył wartość 1. W dziale 11 (Produkcja napojów) były to natomiast trzy podklasy (produkcja win winogronowych; produkcja słodu; produkcja napojów bezalkoholowych, produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych).

**Rysunek 1.5. Podklasy według PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie dolnośląskim w 2011 roku**



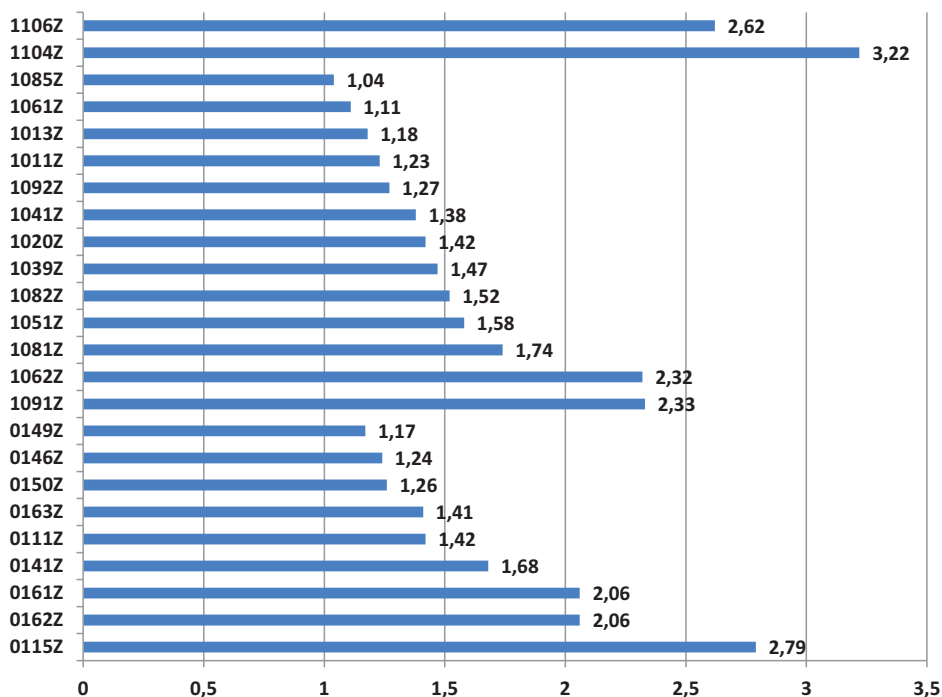
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo kujawsko-pomorskie charakteryzuje się większą różnorodnością liczby podklas PKD 2007, w odniesieniu do których można mówić o występowaniu naturalnych uwarunkowań sprzyjających rozwojowi klastrów (rysunek 1.6). Wskaźnik lokalizacji kształtował się na poziomie równym lub przewyższającym 1 w przypadku 9 podklas działu 01, 13 podklas działu 10 i 2 podklas działu 11. Tak jak w przypadku województwa dolnośląskiego, dwie podklasy o najwyższym współczynniku lokalizacji w ramach działu 01 obejmują dwa rodzaje działalności niszowej z punktu widzenia rozwoju sektora rolno-żywnościowego.

Pozostałe podklasy w dużej mierze związane są z działalnością skupiającą się na chowie i hodowli zwierząt i działalności usługowej wspomagającej rolnictwo. Działalnością o najwyższym wskaźniku  $LQ_{podm}$  w tym województwie

w ramach działu 10 jest produkcja gotowej paszy dla zwierząt gospodarskich, a w dziale 11 – produkcja pozostałych niedestylowanych napojów fermentowanych.

**Rysunek 1.6. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie kujawsko-pomorskim w 2011 roku**



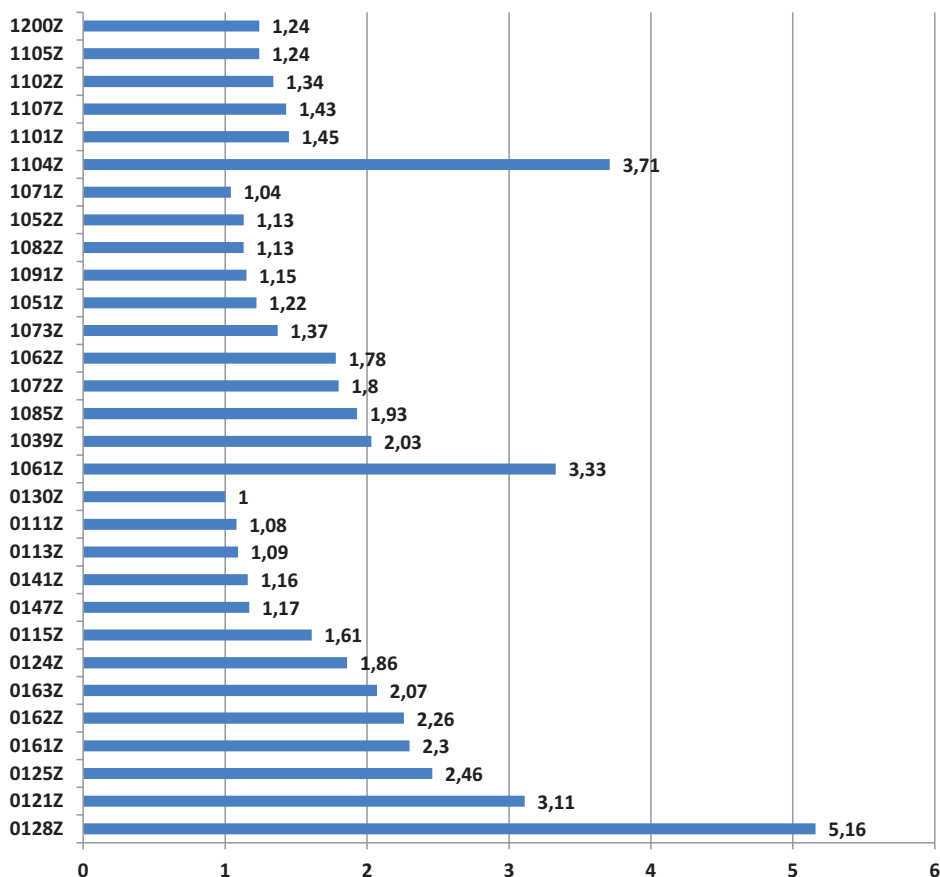
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na profil specjalizacji świadczący o potencjalnych kierunkach rozwoju sektora rolno-żywnościowego w województwie lubelskim (rysunek 1.7) składa się odpowiednio 13, 11, 5 i 1 podklasa w ramach wziętych pod uwagę działów działalności gospodarczej. W dziale 01 (Uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt...) na czele znajdują się: uprawa roślin przyprawowych i aromatycznych oraz roślin wykorzystywanych do produkcji leków i wyrobów farmaceutycznych; uprawa winogron oraz uprawa pozostałych drzew i krzewów owocowych oraz orzechów. W ramach działu 10 (Produkcja artykułów spożywczych) są to odpowiednio: wytwarzanie produktów przemiału zbóż, pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw oraz wytwarzanie gotowych posiłków i dań. W produkcji napojów (dział 11) ze wskaźnikiem lokalizacji na poziomie 3,71 pierwsze miejsce zajmuje produkcja pozostałych niedestylowanych napojów



fermentowanych. W województwie lubelskim, jako jednym z sześciu województw w Polsce, zaznacza się specjalizacja w ramach działu 12, jaką jest produkcja wyrobów tytoniowych.

**Rysunek 1.7. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie lubelskim w 2011 roku**

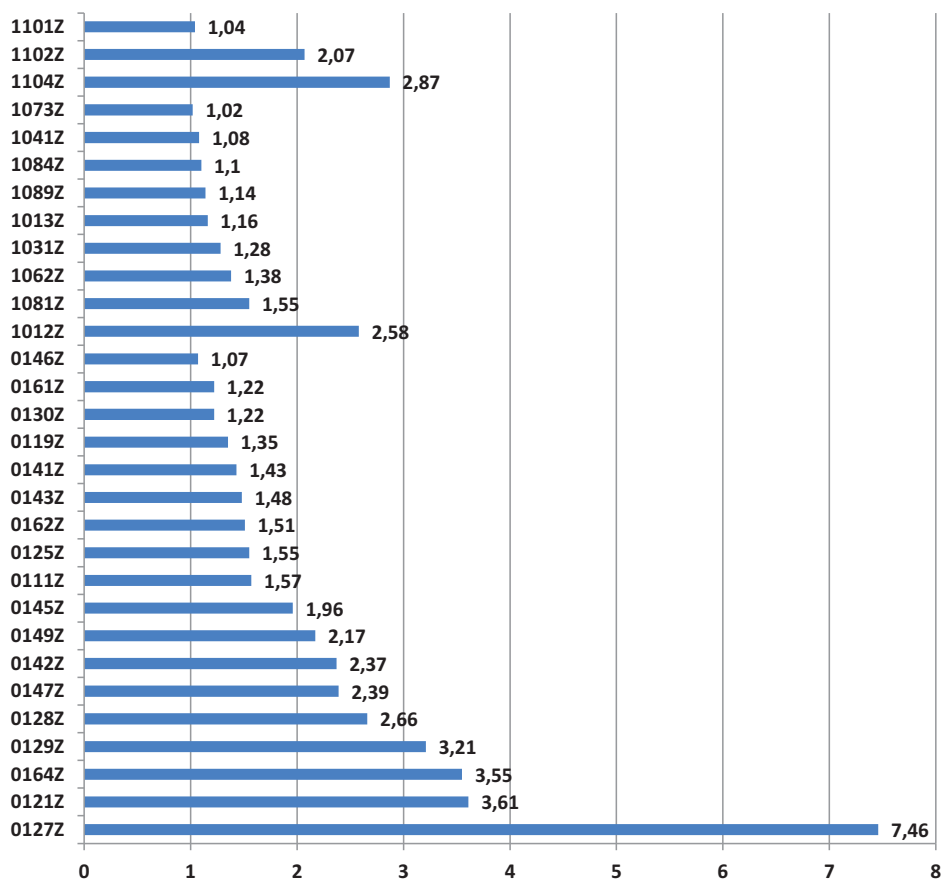


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W województwie lubuskim (rysunek 1.8) najwyższy wskaźnik lokalizacji dotyczy działalności z zakresu uprawy roślin wykorzystywanych do produkcji napojów (7,46), a działalność w ramach działu 01 jest relatywnie bardzo zdyspersyfikowana i dotyczy zarówno uprawy roślin, jak i chowu i hodowli zwierząt. W przypadku produkcji artykułów spożywczych, województwo to wyróżnia się na tle pozostałych w zakresie przetwarzania i konserwowania mięsa

z drobiu ( $LQ_{podm} = 2,58$ ), a w produkcji napojów jest to produkcja pozostałych niedestylowanych napojów fermentowanych.

**Rysunek 1.8. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie lubuskim w 2011 roku**

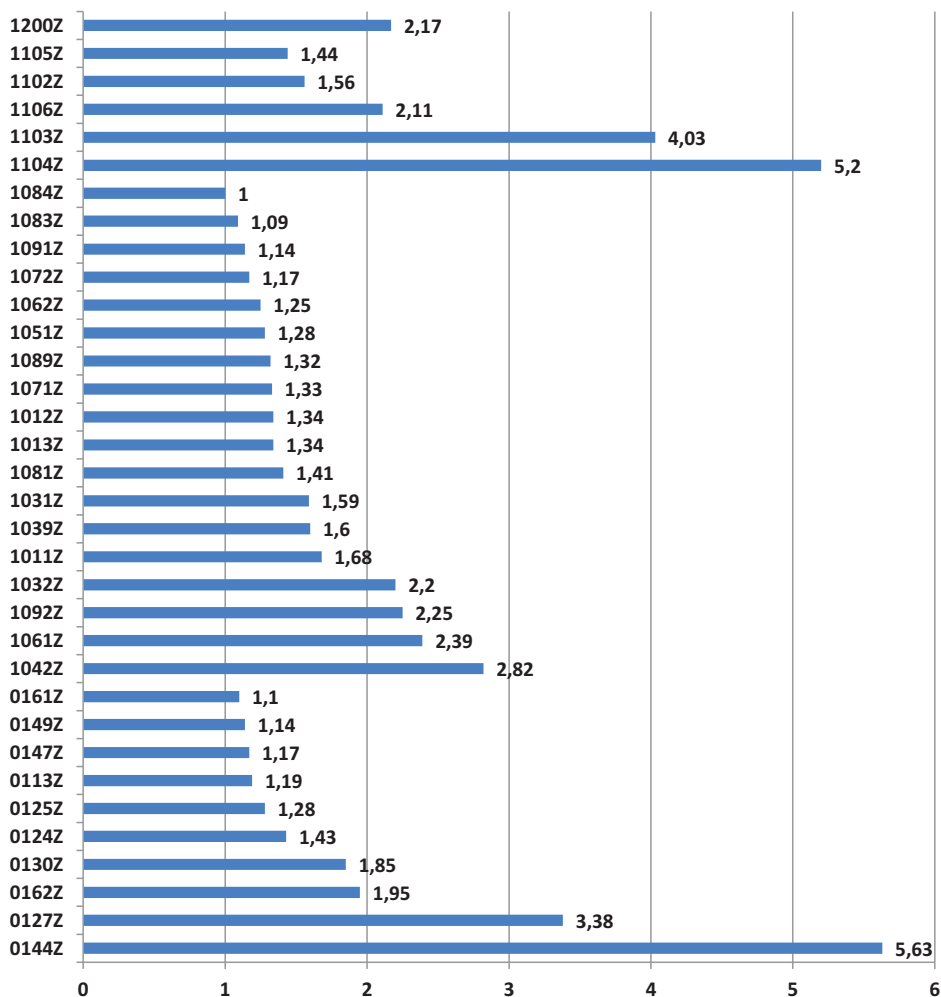


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W województwie łódzkim (rysunek 1.9) naturalne uwarunkowania rozwoju klastrów w największej liczbie przypadków ujawniły się w rodzajach działalności składających się na dział 10 (Produkcja artykułów spożywczych), gdzie najwyższe wartości przyjętej miary specjalizacji wystąpiły w produkcji margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych; wytwarzaniu produktów przemiału zbóż oraz produkcji gotowej karmy dla zwierząt domowych. Relatywnie wysokie wskaźniki lokalizacji odnotowano również w przypadku: uprawy roślin wykorzystywanych do produkcji napojów; produkcji pozostałych niedestylowanych

napojów fermentowanych; produkcji cydru i pozostałych win owocowych oraz produkcji wyrobów tytoniowych.

**Rysunek 1.9. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie łódzkim w 2011 roku**

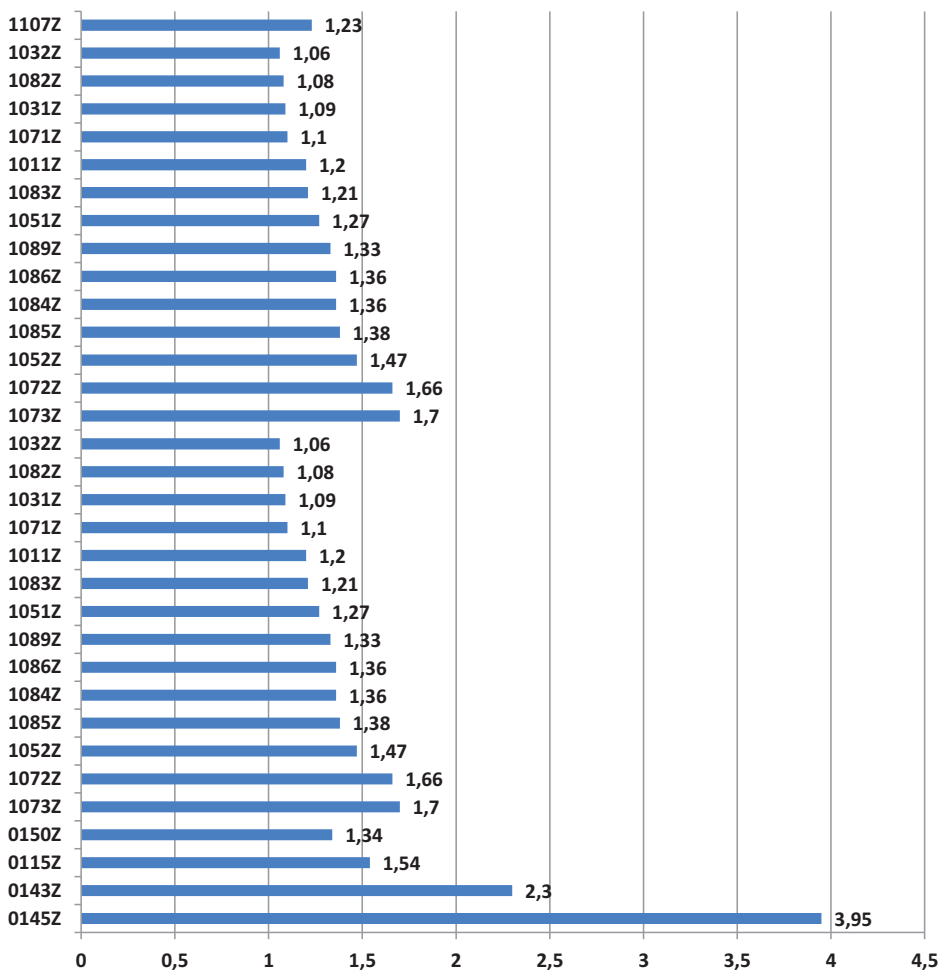


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo małopolskie (rysunek 1.10) cechuje się specjalizacją w następujących podklasach działalności rolno-spożywczej: chów i hodowla owiec i kóz ( $LQ_{podm} = 3,95$ ); chów i hodowla koni i pozostałych zwierząt koniowatych ( $LQ_{podm} = 2,30$ ); produkcji makaronów, klusek, kuskusu i podobnych wyrobów mącznych ( $LQ_{podm} = 1,70$ ); produkcji sucharów i herbatników; produkcji kon-

serwowanych wyrobów ciastkarskich i ciastek ( $LQ_{podm} = 1,66$ ) oraz produkcji napojów bezalkoholowych; produkcji wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych ( $LQ_{podm} = 1,23$ ).

**Rysunek 1.10. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie małopolskim w 2011 roku**

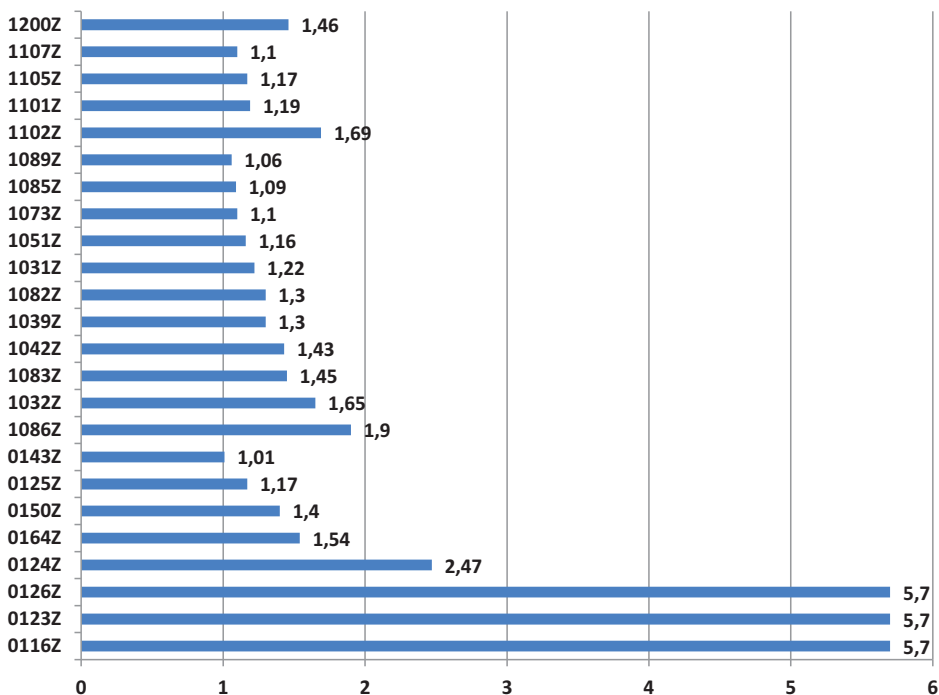


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W województwie mazowieckim (rysunek 1.11) najwyższe wartości wskaźnika lokalizacji odnotowano w odniesieniu do działalności zaliczonych do działu 01, a mianowicie: uprawy roślin włóknistych, uprawy drzew i krzewów owocowych cytrusowych oraz uprawy drzew oleistych, dla których wartość  $LQ_{podm}$  wyniosła 5,70. W ramach działu 10 są to działalności związane z prze-

twarzaniem i konserwowaniem owoców i warzyw (grupa 108) oraz produkcją pozostałych artykułów spożywczych (grupa 103). W dziale 11 najwyższy wskaźnik lokalizacji odnosi się do produkcji win gronowych ( $LQ_{podm} = 1,69$ ).

**Rysunek 1.11. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie mazowieckim w 2011 roku**

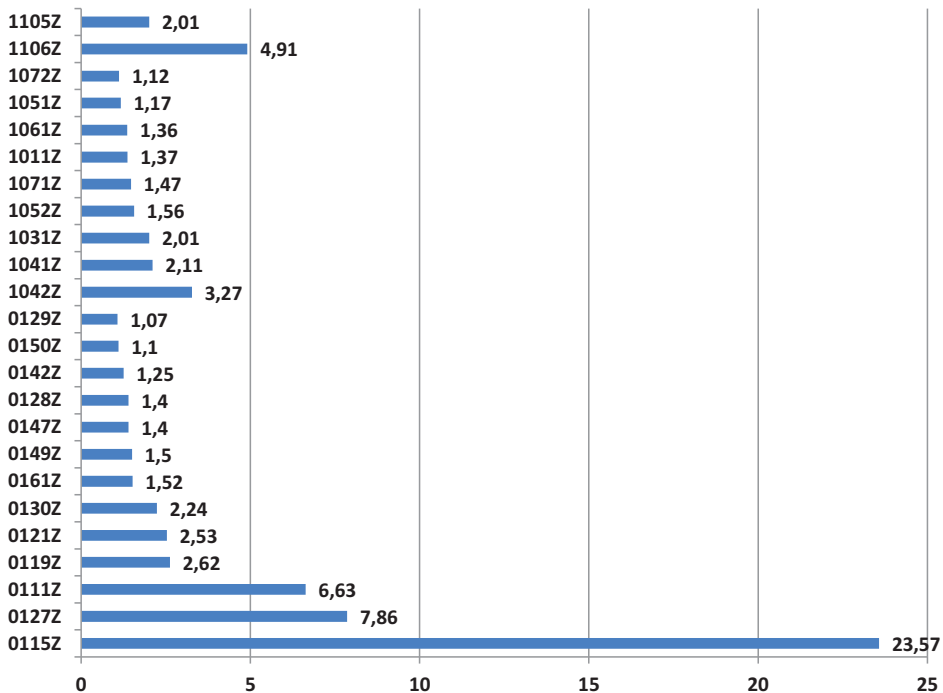


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W województwie opolskim (rysunek 1.12) bardzo wysoki wskaźnik lokalizacji odnotowano w przypadku upraw tytoniu (23,57). Najwięcej podklas (13), dla których wartość tego wskaźnika wyniosła co najmniej 1 należy do działu 01. W dziale 10 przoduje produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych ( $LQ_{podm} = 3,27$ ), a w dziale 11 produkcja słodu ( $LQ_{podm} = 4,91$ ).

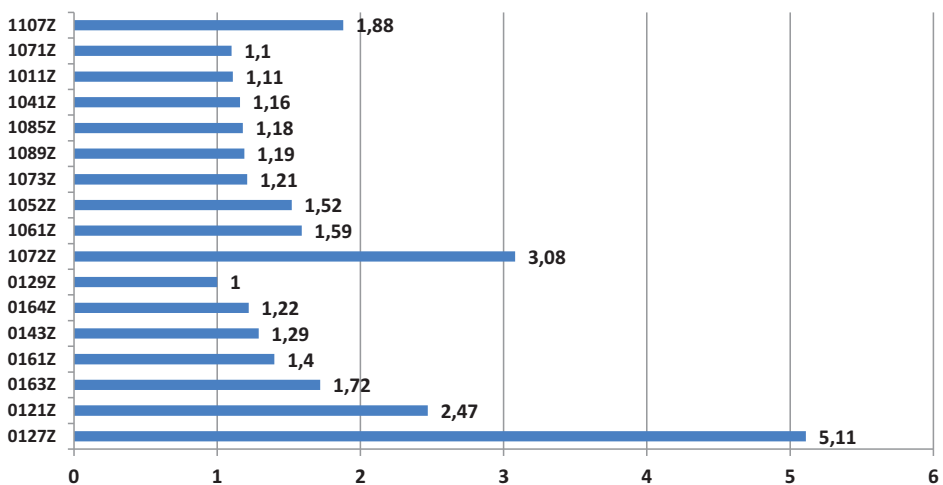
W województwie podkarpackim (rysunek 1.13) rozpatrywane podklasy PKD 2007, dla których wartość wskaźnika lokalizacji przekracza 1, są dość nie-liczne (17). Najwięcej z nich zalicza się do działu 10 (9 podklas). Najwyższe  $LQ_{podm}$  odnoszą się do uprawy roślin wykorzystywanych do produkcji napojów, produkcji sucharów i herbatników, produkcji konserwowanych wyrobów ciastkarskich i ciastek oraz produkcji napojów bezalkoholowych, a także produkcji wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych.

**Rysunek 1.12. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie opolskim w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

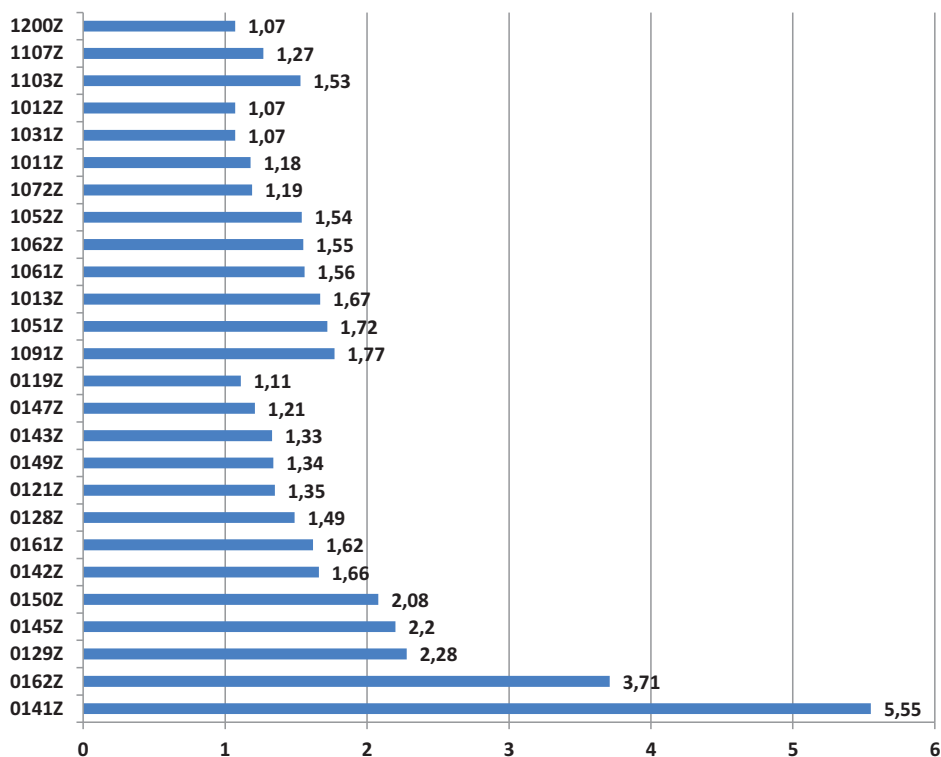
**Rysunek 1.13. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie podkarpackim w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z kolei województwo podlaskie (rysunek 1.14) charakteryzuje się względnie dużą liczbą podklas w ramach działu 01 PKD, spełniających warunek występowania korzystnych, naturalnych uwarunkowań rozwoju klastrów. Najwyższa wartość wskaźnika lokalizacji w tym dziale, wynosząca 5,55, dotyczy chowu i hodowli bydła mlecznego. W przypadku działu 10 (Produkcja artykułów spożywczych) są to: produkcja gotowej paszy dla zwierząt gospodarskich ( $LQ_{podm} = 1,77$ ) oraz przetwórstwo mleka i wyrób serów ( $LQ_{podm} = 1,72$ ).

**Rysunek 1.14. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie podlaskim w 2011 roku**

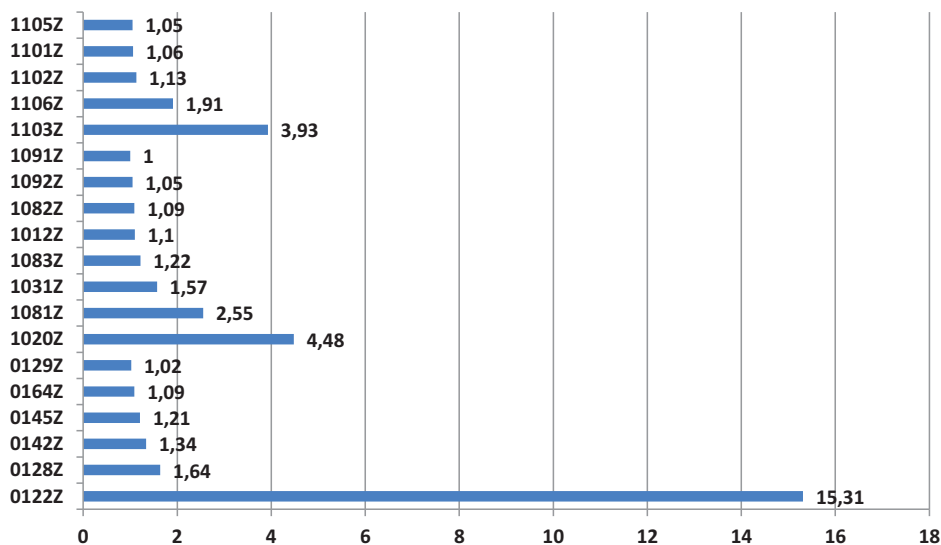


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo pomorskie (rysunek 1.15) charakteryzuje się jedną z mniejszych liczb podklas PKD 2007 o wskaźniku lokalizacji wskazującym na korzystne warunki rozwoju klastrów w sektorze rolno-żywnościowym. Podklasa 0122Z, dominująca nad pozostałymi z  $LQ_{podm}$  wynoszącym 15,31, w rzeczywistości dotyczy działalności niszowej (uprawa drzew i krzewów owocowych tropikalnych i podzwrotnikowych), którą faktycznie w 2011 roku zajmowały się

2 podmioty. W dziale 10 (Produkcja artykułów spożywczych) na czele zestawienia znalazło się przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków ( $LQ_{podm} = 4,48$ ), a w dziale 11 (Produkcja napojów) jest to produkcja cydru i pozostałych win owocowych ( $LQ_{podm} = 3,93$ ).

**Rysunek 1.15. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie pomorskim w 2011 roku**



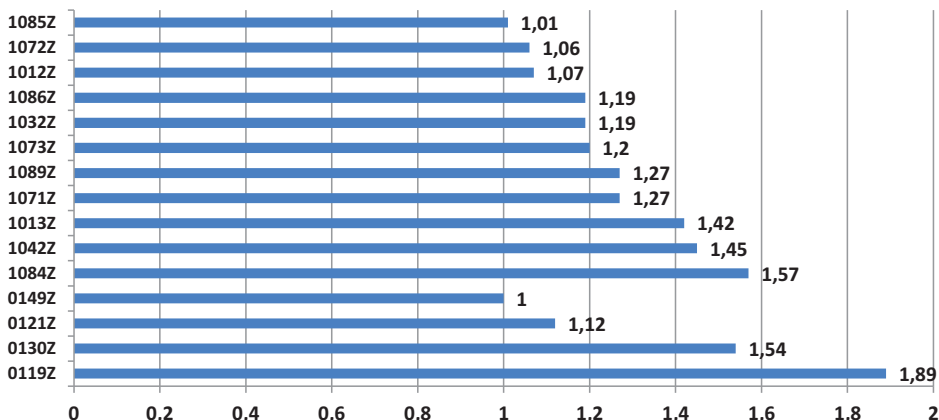
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jeszcze mniejszą liczbę podklas ze wskaźnikiem  $LQ_{podm}$  równym lub przekraczającym 1 odnotowano w województwie śląskim (rysunek 1.16). Widać pod tym względem wyraźną przewagę działalności w zakresie produkcji artykułów spożywczych (dział 10). Podklasy działu 01, dla których wartość  $LQ_{podm}$  przekroczyła poziom 1, są wyraźnie mniej liczne. Różnica wartości oszacowanych wskaźników lokalizacji nie jest tak duża, jak w przypadku innych województw.

W województwie świętokrzyskim (rysunek 1.17) potencjalnie korzystne uwarunkowania rozwoju klastrów ujawniają się przede wszystkim w dziedzinie produkcji spożywczej. Najwyższy stopień specjalizacji odnosi się do przetwarzania i konserwowania mięsa z drobiu ( $LQ_{podm} = 2,51$ ) oraz wytwarzania produktów przemiału zbóż ( $LQ_{podm} = 2,34$ ). W zakresie produkcji rolnej najwyższą wartość  $LQ_{podm}$  dotyczy uprawy tytoniu (2,42). Ponadto stosunkowo wysoka jest ona w przypadku produkcji wyrobów tytoniowych (2,80).

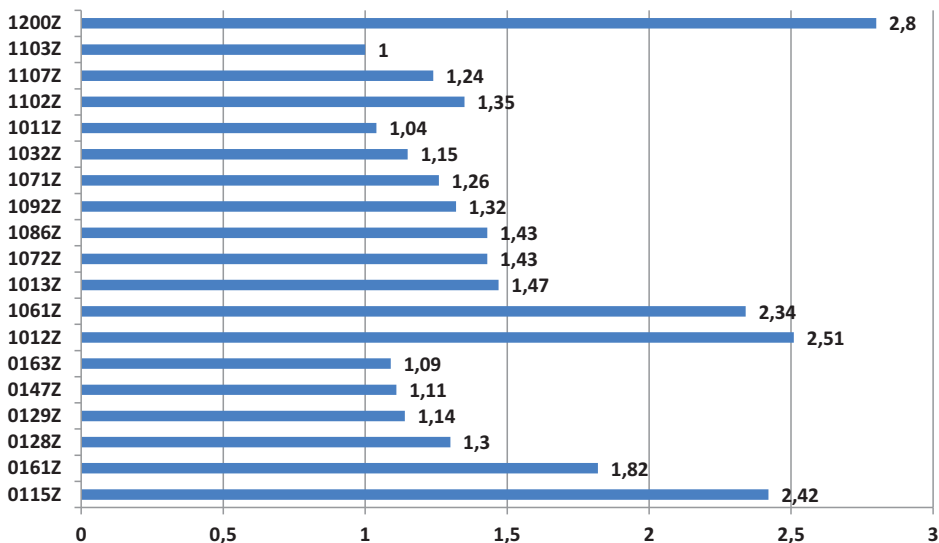


**Rysunek 1.16. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie śląskim w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**Rysunek 1.17. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie świętokrzyskim w 2011 roku**

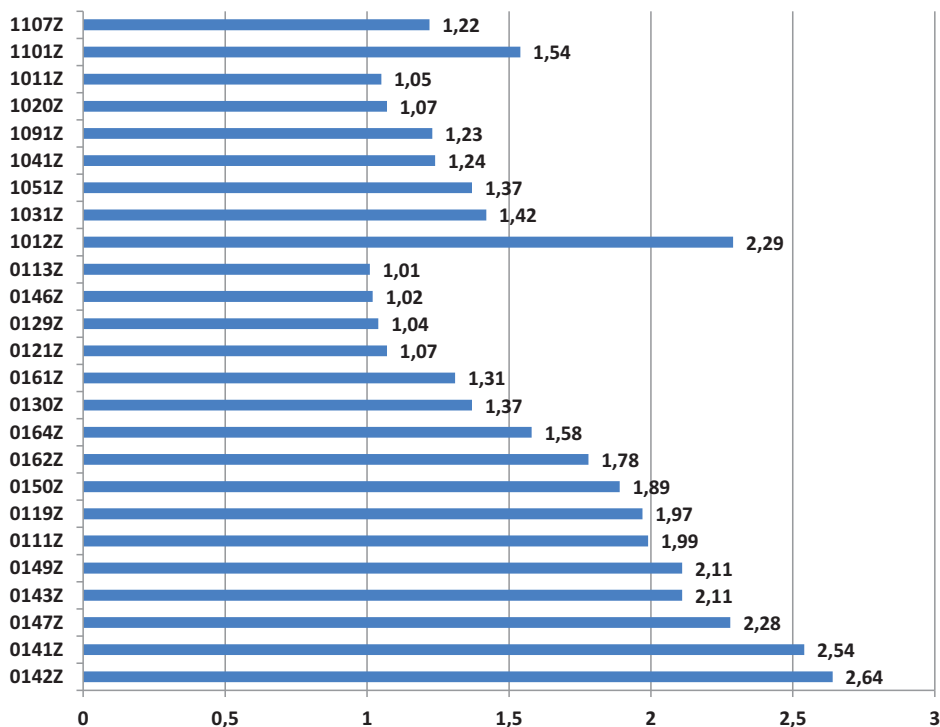


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W województwie warmińsko-mazurskim (rysunek 1.18) najliczniej reprezentowane podklasy PKD 2007, dla których wskaźnik lokalizacji w 2011 roku wynosił co najmniej 1, należą do działu 01 (Uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt...). Na czele zestawienia znalazły się chów i hodowla pozostałego by-

dła i bawołów, chów i hodowla bydła mlecznego oraz chów i hodowla drobiu. W dziale 10 dominującą działalnością jest przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu.

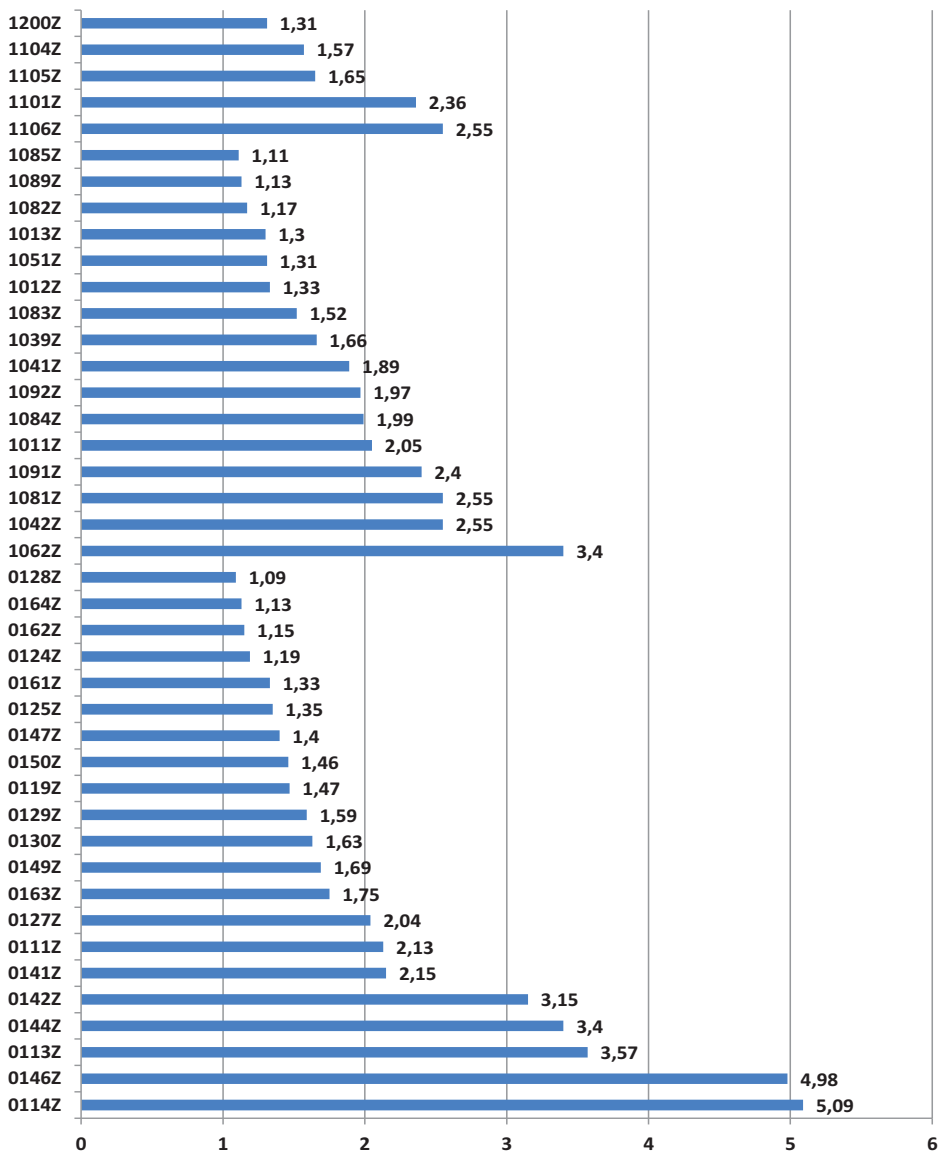
**Rysunek 1.18. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie warmińsko-mazurskim w 2011 roku**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo wielkopolskie (rysunek 1.19) to region, w którym występują uwarunkowania sprzyjające rozwojowi struktur i powiązań o charakterze klastrów. Wartości wskaźnika lokalizacji, obliczone z wykorzystaniem danych dotyczących liczby podmiotów, aż w przypadku 42 spośród 62 rozważanych podklas PKD 2007 kształtowały się na poziomie równym lub większym od 1. Szczególnie liczne przypadki spełnienia tego warunku odnotowano w dziale 01. Podklasy działu 10, choć mniej licznie reprezentowane aniżeli podklasy działu 01, to w porównaniu do innych województw stanowią stosunkowo dużą grupę. W rezultacie województwo wielkopolskie obok województwa łódzkiego (18 podklas) należy w tym względzie do wiodących w kraju.

**Rysunek 1.19. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie wielkopolskim w 2011 roku**

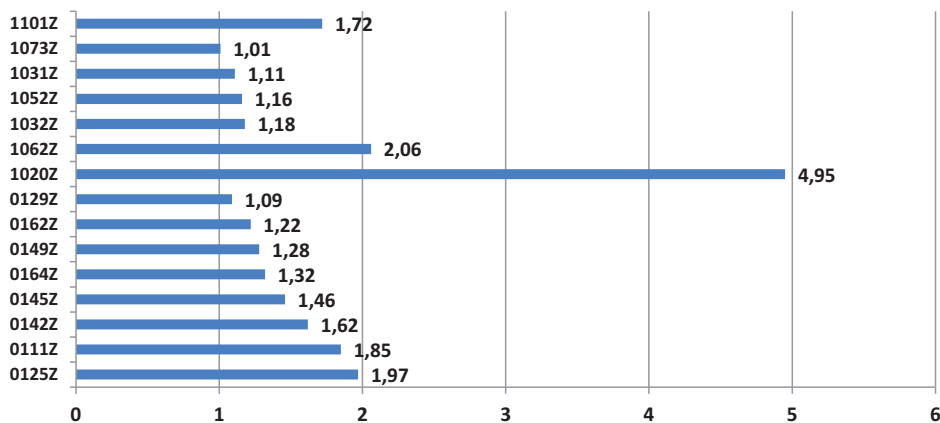


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W województwie zachodniopomorskim (rysunek 1.20), biorąc pod uwagę dane dotyczące liczby podmiotów w roku 2011, naturalne uwarunkowania do rozwoju klastrów rolno-żywnościowych można uznać za relatywnie słabsze. W ramach działu 01 wyróżnia się działalność związaną z uprawą pozostałych

drzew i krzewów owocowych oraz orzechów ( $LQ_{podm} = 1,97$ ), podczas gdy w dziale 10 – przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków ( $LQ_{podm} = 4,95$ ).

**Rysunek 1.20. Podklasy PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym z  $LQ_{podm} \geq 1$  w województwie zachodniopomorskim w 2011 roku**



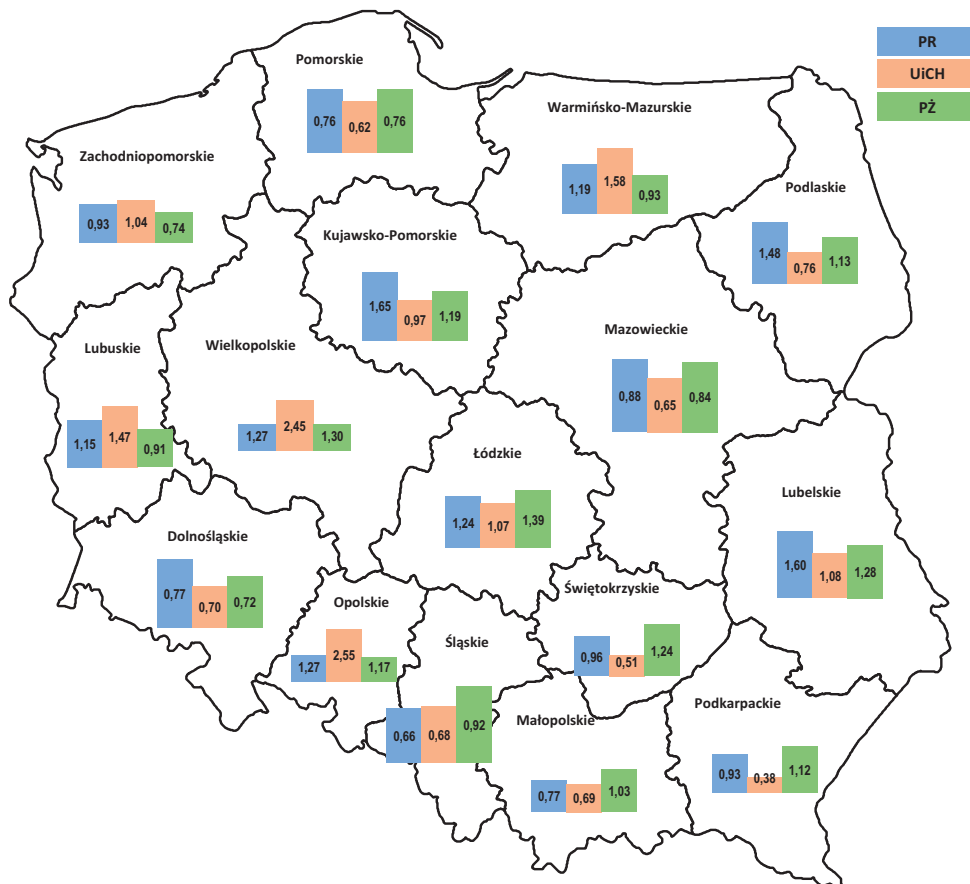
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podobnie jak w przypadku analizy stopnia specjalizacji i potencjału rozwojowego klastrów opartej na danych dotyczących zatrudnienia (rysunek 1.3), na rysunku 1.21 zilustrowano kształtowanie się wartości wskaźnika lokalizacji w poszczególnych województwach obliczonego na podstawie danych dotyczących liczby podmiotów ( $LQ_{podm}$ ) dla trzech typów klastrów rolno-żywnościowych wyodrębnionych zgodnie z metodyką Europejskiego Obserwatorium Klastrów. Trzy najwyższe wartości  $LQ_{podm}$  dla typu klastrów Produkcja Rolna odnotowano w województwach: kujawsko-pomorskim, lubelskim i podlaskim. Różnica między wartościami maksymalną i minimalną dla tego typu klastrów jest 2,5-krotna.

W przypadku typu klastrów Uprawy Rolne i Chów Zwierząt, najwyższe wartości  $LQ_{podm}$  odnotowano w województwach opolskim, wielkopolskim i warmińsko-mazurskim. Regionalne zróżnicowanie potencjału rozwojowego w tym typie klastrów jest, w porównaniu do poprzedniego typu klastrów, wyraźnie wyższe, o czym świadczy blisko 6,7-krotna różnica między maksymalną i minimalną wartością  $LQ_{podm}$ . Z kolei w typie klastrów Przetwórstwo Żywności trzy największe wartości  $LQ_{podm}$  odnoszą się do województw: łódzkiego, wielkopolskiego i lubelskiego. Zróżnicowanie wartości  $LQ_{podm}$  pomiędzy wojewódz-

twami w przypadku tego typu klastrów jest stosunkowo małe (niespełna 2-krotna różnica między wartością maksymalną i minimalną).

**Rysunek 1.21. Wartości  $LQ_{podm}$  dla klastrów typu Produkcja Rolna, Uprawy Rolne i Chów Zwierząt oraz Przetwórstwo Żywności w poszczególnych województwach**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W sumie regionalne zróżnicowanie potencjału rozwojowego klastrów rolno-żywnościowych określanego na podstawie danych o liczbie podmiotów jest mniejsze, niż na podstawie danych o zatrudnieniu. Nieco inny jest też zestaw województw, w których ujawnia się on w największym stopniu. Niemniej jednak takie województwa, jak kujawsko-pomorskie, opolskie, podlaskie, warmińsko-mazurskie oraz wielkopolskie, wykazują największy potencjał rozwojowy klastrów rolno-żywnościowych niezależnie od tego, czy przyjętym kryterium jego oceny jest koncentracja zatrudnienia, czy liczba podmiotów.

## 2. Wpływ klastrów na konkurencyjność krajowego sektora rolno-żywnościowego

### 2.1. Analiza wpływu w ujęciu teoretycznym

Zgodnie z treścią najbardziej powszechnej definicji, za klastery należy uznać geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, agencji standaryzujących i stowarzyszeń branżowych), reprezentujących określone dziedziny, konkurujących ze sobą, ale również współpracujących [Porter 1998]. Klastery są zatem bytem, którego granice są wyznaczone przez powiązania między podmiotami go tworzącymi. Należy przy tym podkreślić, że zgodnie z naukowym podejściem do problematyki klastrów powiązania te nie muszą mieć charakteru sformalizowanego. Stąd, w praktyce życia gospodarczego dostrzegalny jest problem zacierania się granic pomiędzy dwiema kategoriami pojęciowymi – klastrem i inicjatywą klastrową. Podczas gdy klastery mają charakter niesformalizowany, inicjatywy klastrowe są tworami podlegającymi znacznej formalizacji mającej na celu urealnienie działań na rzecz wspierania klastrów i gospodarki.

Ponieważ celem autorów niniejszego raportu jest określenie aktualnej i potencjalnej roli klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce, inicjatywy klastrowe nie stanowią w nim głównego przedmiotu analizy, lecz klastry jako naturalnie ukształtowane skupiska podmiotów gospodarczych. Inicjatywy klastrowe są wyrazem działania na rzecz wsparcia klastrów, jednak efekty ich funkcjonowania mają zazwyczaj bardzo ograniczony zakres. W znacznej mierze, w polskich, jak i w europejskich realiach gospodarczych, podmioty powołujące do życia inicjatywy klastrowe, a następnie kierujące ich działaniami, stanowią jedynie niewielką część grupy podmiotów przynależących do klastra. W związku z tym, efekty ich pracy dotyczą zazwyczaj bardzo wąskiej grupy przedsiębiorstw.

Efekty, za których źródło można uznać funkcjonowanie klastrów w przestrzeni gospodarczej, można prześledzić poczynając od odniesienia się do efektów towarzyszących dystryktom przemysłowym, po raz pierwszy opisanym w *Principles of Economics* (1890) Marshalla.

Rozważania Marshalla w odniesieniu do dystryktu przemysłowego zawarte w jego *Zasadach ekonomiki* należą do kanonu nurtu poświęconego kwestii przestrzeni w ekonomii. Można przy tym wyróżnić dwa podejścia w odniesieniu do ustalenia systematyki dystryktu przemysłowego i klastra. Po pierwsze, dystrykt przemysłowy jako koncepcja ogłoszona na przełomie XIX i XX wieku uznawana jest dziś za punkt wyjściowy w rozwoju myśli ekonomicznej skupio-

nej wokół klastrów. W takim wypadku tworzone są różnorodne klasyfikacje, służące stworzeniu wyczerpującej listy rodzajów dystryktów przemysłowych [Markusen 1996]. Po drugie, istnieją zwolennicy podejścia, w którym dystrykt przemysłowy uznaje się za odmianę klastra [Rundo, Ziółkowska 2013].

Podstawową cechą dystryktu przemysłowego i klastra, niezależnie od spojrzenia na kwestię systematyki obu koncepcji, jest aglomeracja ich elementów zachodząca w przestrzeni. Jest ona uznawana za przyczynę występowania szeregu efektów. W przypadku dystryktów przemysłowych Marshalla, ich analiza ukazała szereg mechanizmów, jakie towarzyszą aglomeracji. Marshall tłumaczy swój powód zainteresowania dystryktem przemysłowym w sposób następujący: *Czynniki, od których zależy rozwój ekonomiczny narodów, wymagać będą bliższego zbadania, gdy przejdziemy do omówienia zagadnień handlu międzynarodowego; obecnie zaś musimy pozostawić na później te szersze tendencje ku lokalizacji przemysłu i zbadać losy poszczególnych grup robotników wykwalifikowanych, które się tworzą w wąskich granicach przemysłowego miasta, lub gęsto zaludnionego okręgu przemysłowego* [Marshall 1925]. Rozważania Marshalla na temat *gęsto zaludnionego dystryktu przemysłowego* oparte były na rzeczywistych przykładach zaczerpniętych z konkretnych branż. Dotyczyły między innymi producentów sztucców w Sheffield [Becattini 2002], wytwórców z branży włókienniczej (Manchester), metalowej (Birmingham) oraz innych [Gorynia, Jankowska 2007].

Marshall uznał, iż aglomeracja w danej branży, a zatem geograficzna bliskość między przedsiębiorstwami warunkuje wystąpienie pozytywnych efektów, z których czerpią wszystkie podmioty zlokalizowane w granicach rozważanej aglomeracji. Miano dystryktu przemysłowego nadał on grupie firm specjalizujących się w poszczególnych fazach procesu produkcyjnego, która umożliwi im nabywanie, rozwój i utrwalanie umiejętności i kompetencji oraz korzystanie z istniejącej ekonomii skali [Gorynia, Jankowska 2008]. Za sprawą analizy wniosków, do jakich doszedł Marshall w swoich rozważaniach na temat dystryktów przemysłowych, można wyodrębnić kilka efektów związanych z funkcjonowaniem w jego granicach. Jego zdaniem, firmy skupiają się wokół określonych miejsc, by w ten sposób skorzystać z zewnętrznych korzyści skali (ang. *external economies of scale*), które można podzielić na trzy rodzaje [Audretsch, Falck, Heblich 2007]:

- korzyści wynikające z dostępu do wspólnego rynku pracy i wspólnych dóbr publicznych, takich jak infrastruktura lub instytucje edukacyjne;
- korzyści wynikające z zaoszczędzonych kosztów transportu i kosztów transakcyjnych w związku z bliskością firm w regionie wzdłuż łańcucha dostaw;

- korzyści z tzw. efektów *spillovers*, będących rezultatem tego, że tajemnice branży jest łatwo rozróżnić ze względu na bliskość.

Od strony formalnej, charakter efektów skali można określić analizując przebieg funkcji kosztu długookresowego przedsiębiorstwa [Figiel, Kufel 2013a]. W przypadku, gdy proporcja między poziomem nakładów a poziomem produkcji pozostaje stała, wpływ  $k$ -krotnego zwiększenia nakładów na koszty możemy przedstawić w następujący sposób:

$$LRTC_0 = \sum_{i=1}^n x_i p_i$$

$$LRTC_k = \sum_{i=1}^n k x_i p_i = k LRTC_0$$

gdzie:

$x_i$  – liczba jednostek danego nakładu;

$p_i$  – cena jednostkowa danego nakładu;

$LRTC_0$ ,  $LRTC_k$  – długookresowy całkowity koszt produkcji, odpowiednio przy wyjściowym oraz  $k$ -krotnie zwiększonym poziomie nakładów.

Długookresowe koszty średnie przy nowym, zwiększonym  $l$ -krotnie w stosunku do wyjściowego poziomu produkcji ( $Y$ ), wynoszącym  $lY$  to:

$$LRAC_k = \frac{k LRTC_0}{lY} = \frac{k}{l} LRAC_0.$$

Pomiędzy efektami skali a kształtowaniem się krzywej długookresowych kosztów średnich występuje bezpośrednia zależność zgodnie z jedną z trzech następujących możliwości:

- $\frac{k}{l} > 1$  – oznacza rosnący długookresowy koszt średni i malejące efekty skali;
- $\frac{k}{l} = 1$  – oznacza stały długookresowy koszt średni i stałe efekty skali;
- $\frac{k}{l} < 1$  – oznacza malejący długookresowy koszt średni i rosnące efekty skali.

Efekty skali mogą mieć charakter korzyści wewnętrznych i zewnętrznych. Zbiór zewnętrznych korzyści skali Marshalla jest najczęściej prezentowany w formie triady. Składają się na nią: dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, rozwój podmiotów wspomagających przedsiębiorstwa dystryktu i rozwój lokalnego rynku pracy. Na elementy triady wpływa zdaniem Marshalla tzw. lokalna atmosfera przemysłowa. Umożliwia ona ludziom mieszkającym w dystrykcie uczenie się na temat funkcjonowania branży (ang. *industry*) tak jakby z *powietrza*, czyli na zasadzie osmozy [Audretsch, Falck, Heblich 2007]. Na lokalną atmosferę przemysłową składają się: wspólna wiedza odnośnie tego, jak należy



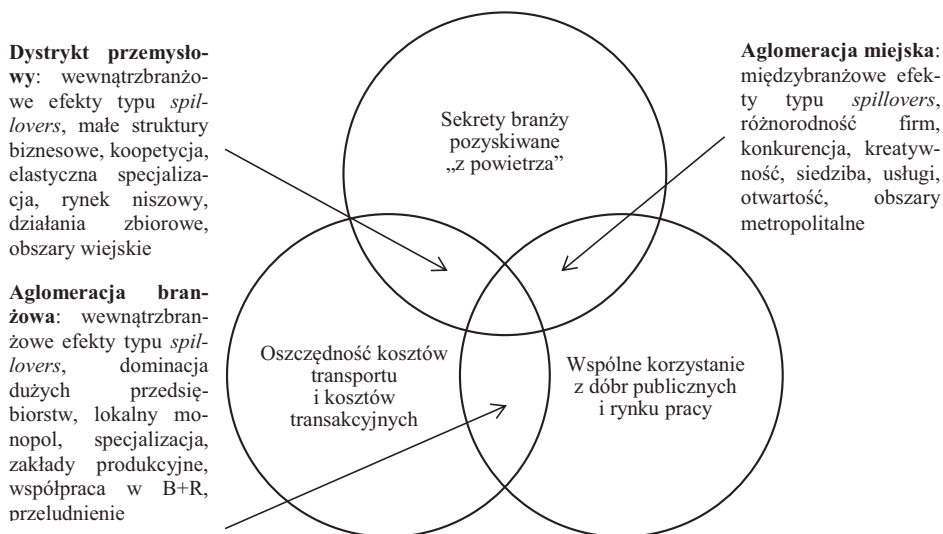
działać, wspólne praktyki biznesowe, wiedza ukryta (ang. *tacit knowledge*) oraz sprzyjające środowisko społeczne i instytucjonalne [Asheim, Cooke, Martin 2006].

Niektórzy autorzy optują za wyodrębnieniem czterech, a nie trzech grup zewnętrznych korzyści skali, do których zaliczają [Lindqvist 2009]:

- transfer umiejętności i wynalazków;
- rozwój branż pomocniczych i wspierających, zaopatrujących rdzeń dystryktu w wyspecjalizowane nakłady i usługi;
- wspólne korzystanie z wyspecjalizowanych maszyn;
- rozwój lokalnego rynku wykwalifikowanej kadry.

W oparciu o trzy rodzaje zewnętrznych efektów skali Marshalla, część autorów zestawia czynniki mające znaczenie w tworzeniu lokalnej atmosfery przemysłowej (rysunek 2.1).

**Rysunek 2.1. Zewnętrzne efekty skali Marshalla w przestrzeni**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Audretsch, Falck, Heblich 2007.

Przedstawiony na rysunku 2.1 układ trzech zewnętrznych efektów skali Marshalla (wspólne korzystanie z dóbr publicznych i rynku pracy; oszczędność kosztów transportu i kosztów transakcyjnych; sekrety branży pozyskiwane z *powietrza*) jest powiązany z trzema rodzajami aglomeracji: dystryktem przemysłowym, aglomeracją miejską i aglomeracją branżową.

Jednym z potencjalnych efektów towarzyszących dystryktom przemysłowym oraz klastrom jest obniżanie wielkości ponoszonych kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne, jako kategoria myślowa, zaliczają się do dorobku

nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), w której zajmują ważne miejsce wraz z teorią agencji i teorią praw własności. Nowa ekonomia instytucjonalna wykształciła się na kanwie krytyki wysuwanej pod adresem neoklasyków ekonomii. Podstawowy zarzut formułowany przez instytucjonalistów względem przedstawicieli kierunku neoklasycznego związany był z pomijaniem przez nich w swojej analizie funkcjonowania i rozwoju gospodarki rynkowej warunków społeczno-instytucjonalnych. Fiedor określa ten fakt mianem *instytucjonalnego deficytu* ekonomii neoklasycznej [Fiedor, [www.wiedzainfo.pl](http://www.wiedzainfo.pl)].

Instytucje o charakterze formalnym oraz nieformalnym, a także analiza współzależności pomiędzy różnymi formami koordynacji działalności gospodarczej znajdowały się do pewnego momentu poza obszarem zainteresowania neoklasyków, co doprowadziło do sformułowania względem takiego podejścia tzw. założenia czarnej skrzynki [Gorynia 1999]. W odpowiedzi na krytykę płynącą z szeregu obozów myślowych, ekonomia neoklasyczna wykształciła własną, odpowiadającą wcześniejszemu dorobkowi neoklasyków, teorię instytucji.

Należy podkreślić, iż związek nowej ekonomii instytucjonalnej z ekonomią instytucjonalną jest znikomy i dotyczy uznania transakcji za podstawową jednostkę analizy [Gorynia 1999]. Ponadto, teoria kosztów transakcyjnych, z racji podkreślania w niej znaczenia kategorii efektywnościowych, nie powinna być uznana za teorię konkurencyjną wobec ekonomii neoklasycznej, lecz raczej uzupełniającą i rozwijającą. W ramach NEI wyróżnić można kilka głównych nurtów. W wąskim ujęciu NEI można ograniczyć do dwóch głównych nurtów skupionych wokół teorii kosztów transakcyjnych oraz teorii praw własności. Są one podstawowymi kategoriami służącymi analizie współzależności między instytucjami a funkcjonowaniem gospodarki. W szerszym ujęciu, rozważania dotyczące NEI można uzupełnić o dorobek autorów zajmujących się tzw. teorią wyboru publicznego (nowa ekonomia polityczna), czy też teorią agencji oraz analizą efektów zewnętrznych.

Nowa ekonomia instytucjonalna ma za zadanie *poddać analizie w kategoriach racjonalności ekonomicznej samą istotę oraz rozwój instytucji społecznych, prawnych i instytucjonalnych* oraz *zbadać współzależności zachodzące pomiędzy czysto ekonomicznymi i instytucjonalnymi aspektami życia gospodarczego* [Fiedor 1992]. A zatem, NEI jest kierunkiem, który ma służyć rozbudowaniu dorobku myślowego neoklasyków i stąd często określana jest również mianem neoklasycznej analizy, neoklasycznej teorii instytucji bądź instytucjonalizmem teoretycznym. W ramach nowej ekonomii instytucjonalnej firma jest uznawana za sieć kontaktów, a analizie podlegają transakcje [Gorynia 1999].

Za autora podwalin koncepcji kosztów transakcyjnych uznaje się brytyjskiego uczonego Ronalda Coase'a. Jego publikacja z 1937 roku pt. *The Nature*

*of the Firm* uznawana jest za formalny początek rozważań na temat kosztów transakcyjnych. Co znamienne, w pracy tej sformułowanie *koszty transakcyjne* nie pojawia się ani razu. Autor ten stwierdza w niej, że *posługiwanie się mechanizmem cen pociąga za sobą określone koszty (np. koszty ustalania cen rynkowych, negocjowania i zawierania kontraktów)* [Gorynia 1999].

Sformułowanie *koszty transakcyjne* pojawia się dopiero w 1969 roku za sprawą Arrowa, którego zdaniem należy je zdefiniować jako koszty działania systemu gospodarczego [Arrow 1969]. Koszty transakcyjne długo pozostawały przedmiotem rozważań jedynie na gruncie teoretycznym, gdyż ich operacjonalizacja była utrudniona ze względu na problemy definicyjne z nimi związane. Rozwój teorii w odniesieniu między innymi do wymiaru empirycznego nastąpił w latach 70. XX wieku [Gorynia, Mroczek 2013].

W ramach kosztów transakcyjnych można wyróżnić koszty, które generowane są na etapie prowadzącym do zawarcia transakcji oraz tzw. koszty *ex post*, czyli będące rezultatem zawartej transakcji [Williamson 1998].

Na kategorię kosztów transakcyjnych składają się [Fiedor 1992]:

- koszty ponoszone przy wyszukiwaniu i przetwarzaniu informacji służących określeniu cen rynkowych;
- koszty negocjacji umów (pomiędzy producentem a odbiorcą dobra oraz odbiorcą dobra i dostawcą);
- koszty kontroli realizacji umów.

Regulacja transakcji może odbywać się na różne sposoby, przy czym dwa z nich mają charakter skrajny. Pierwsze ekstremum to regulacja ogólna (odnosząca się do rynku i występująca przy niepowtarzalnych transakcjach rynkowych), natomiast drugie to regulacja administracyjna (hierarchia) [Gorynia 1999]. Na zakres pomiędzy rynkiem a hierarchią składają się formy pośrednie regulacji transakcji, w przypadku których dochodzi do współpracy. O wyborze formy regulacji transakcji, mając na uwadze odmienną ich efektywność w przypadku różnych uwarunkowań, decydują: wysokość kosztów transakcyjnych, charakter zasobów zaangażowanych w transakcję (uniwersalne bądź wyspecjalizowane), częstotliwość transakcji oraz stopień niepewności [Kaczmarczyk]. Jak podaje Gorynia [1999]:

- regulacja rynkowa jest wskazana, gdy brakuje specyficznych zasobów i szczególnie efektywna przy transakcjach wielokrotnych;
- regulacja trójstronna (arbiter) jest zalecana przy okazjonalnych transakcjach wymagających całkowicie lub częściowo specyficznych zasobów;
- regulacja dwustronna jest wskazana w przypadku średniej specyficzności nakładów i wielokrotnych transakcji;

- regulacja administracyjna powinna wystąpić przy wysokiej specyficzności nakładów i transakcji wielokrotnych oraz przy transakcjach okazjonalnych.

Jednym z autorów, którzy w zasadniczy sposób wpłynęli na wykształcenie się współczesnej wersji koncepcji kosztów transakcyjnych, jest Williamson. Uznał on, że przedmiotem teorii kosztów transakcyjnych jest wybór najlepszego sposobu regulacji transakcji, formy zarządzania nią (ang. *governance structure*) [Williamson 1981]. Koszt transakcyjny definiuje się współcześnie jako różnicę, jaka zachodzi między ceną sprzedaży a kosztem produkcji lub zakupu [Niehans 1987]. W kontekście konkurencyjności istotę sprawy oddaje pogląd wyrażony przez Coase'a, który odwołując się do Adama Smitha stwierdza, że niższe koszty transakcyjne związane wymianą sprzyjają rozwojowi specjalizacji, a tym samym wzrostowi produktywności gospodarki. Podkreśla on również, iż poziom kosztów transakcyjnych zależy od instytucji w danym państwie, jego systemu prawnego, politycznego, a także kultury [Coase 1998].

Współcześnie, teoria kosztów transakcyjnych, teoria agencji i teoria praw własności uznawane są za jedne z głównych nurtów teorii przedsiębiorstwa. Istnieje jednak pewna różnica pomiędzy teorią transakcji a pozostałymi dwiema teoriami, która odnosi się do momentu nacisku kładzionego w analizie (podczas gdy w teorii agencji i teorii praw własności zainteresowanie kierowane jest na wymiar *ex ante* w analizowanych kontraktach, to w teorii transakcji głównym przedmiotem zainteresowania jest wymiar *ex post* [Gorynia 1999]).

Pojęcie efektów zewnętrznych w nowej ekonomii instytucjonalnej pojawia się często w rozważaniach dotyczących innych kategorii i teorii składających się na dorobek NEI. Ich wyodrębnianie wiąże się z faktem występowania nierówności pomiędzy prywatnymi i społecznymi kosztami, czy też korzyściami. Mianem efektu zewnętrznego można określić uboczne, niezamierzone efekty działania podmiotu na sytuację innego podmiotu, nieuczestniczącego bezpośrednio w tym procesie [Kamińska 2013]. W momencie ich występowania, podobnie w jak w przypadku występowania dóbr publicznych, mamy do czynienia z niedoskonałością rynku, czyli niespełnieniem stanu optymalnego gospodarki w rozumieniu teorii równowagi ogólnej [Fiedor 1992].

Przykładem nachodzenia na siebie różnych rozważań dotyczących odmiennych kategorii oraz teorii zaliczanych do NEI są prace Coase'a, za które otrzymał w 1991 roku Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych. Wychodząc z założenia, że *podstawowym warunkiem skutecznego rozwiązania problemu efektów zewnętrznych za pośrednictwem rynku jest prywatna własność zasobów*, Coase stwierdził, że w sytuacji jednoznacznie przypisanych praw własności i niskich kosztów transakcyjnych problem występowania efektów zewnętrznych może być rozwiązany poprzez dobrowolne

transakcje, przetarg pomiędzy stronami, których te efekty dotyczą. Rozważania te znane są w teorii ekonomii pod nazwą „teorematu Coase’a”.

Konkurencyjność jako kategoria ekonomiczna wykształciła się w okresie ostatnich kilkudziesięciu lat. Jej pojawienie się w dyskursie naukowym i praktyce życia gospodarczego wiąże się ze specyfiką lat 70. XX wieku. W tym okresie miało miejsce kilka wydarzeń, które odegrały znaczącą rolę w kształtowaniu globalnego środowiska rynkowego w kolejnych dziesięcioleciach. Jednym z nich był kryzys energetyczny, który rzutował na wyniki gospodarki światowej i wyniki poszczególnych gospodarek narodowych.

Inną kwestią o kluczowym znaczeniu dla wyodrębnienia się pojęcia „konkurencyjność” była wzmożona rywalizacja między szeregiem branż amerykańskich i japońskich. Konkurencja między przedsiębiorstwami ze Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej i Japonii doprowadziła w pewnym momencie do erozji przewag po stronie USA na rzecz Japonii. Miała ona miejsce w odniesieniu do przewag komparatywnych oraz przewag konkurencyjnych [Misala 2009]. Firmy japońskie stopniowo, od końca II Wojny Światowej, budowały swoją strategię w zakresie ekspansji na rynki światowe, którą następnie skutecznie i efektywnie wcielały w życie. Okazały się być godnym rywalem dla amerykańskich potentatów z szeregu branż.

Kolejnym elementem, który miał bardzo duże znaczenie w kształtowaniu realiów gospodarki w latach 70. i 80. XX wieku było prowadzenie aktywnej polityki handlowej, w której stosowano szereg instrumentów, za sprawą których ingerowano w kwestie wolumenu, kierunku i rodzaju przepływów międzynarodowych. Szczególną rolę odegrały chociażby działania rzutujące na funkcjonowanie branż krajowych, skutkujące umacnianiem ich pozycji na rynkach międzynarodowych poprzez skierowanie do ich przedstawicieli wsparcia lub ograniczanie dostępu do rynku krajowego konkurentów zagranicznych.

Podsumowując, konkurencyjność jako kategoria myślowa była wynikiem dyskusji, jaka odbywała się nad faktycznymi procesami gospodarczymi [Wziątek-Kubiak 2004] oraz krytyki skierowanej pod adresem teorii handlu, której treści nie były w stanie wyjaśnić fenomenu szeregu zjawisk gospodarczych, które miały miejsce w tamtym okresie. Niebagatelne znaczenie w zakresie prób zdefiniowania konkurencyjności odegrała Prezydencka Komisja ds. Konkurencyjności Przemysłu, którą powołano w latach 80. XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Prace Komisji miały wpływ na dzisiejsze postrzeganie pojęcia konkurencyjności, a w wymiarze praktycznym miały przysłużyć się gospodarce amerykańskiej dążącej do odzyskania w tamtym okresie przewagi konkurencyjnej w ramach szeregu kluczowych branż.

Członkowie Komisji, w raporcie podsumowującym wielomiesięczne prace, zdefiniowali konkurencyjność jako stopień, w jakim dany kraj może, w wolnych i uczciwych warunkach rynkowych, produkować towary i świadczyć usługi, które zdają test na rynkach międzynarodowych, przy jednoczesnym utrzymywaniu lub rozszerzaniu realnych dochodów swoich obywateli (ang. *degree to which a nation can, under free and fair market conditions, produce goods and services that meet the test of international markets while at the same time maintaining or expanding the real incomes of its citizens*) [Global Competition – The New Reality 1985].

Kluczowe ustalenia Komisji, które podjęto jednogłośnie, dotyczyły trzech kwestii [Young 1985]:

- istnienia przekonujących dowodów na to, że zdolność do konkutowania Stanów Zjednoczonych spadła w ciągu ostatnich 20 lat, czego skutki widoczne były na rynku krajowym, jak i biorąc pod uwagę sprzedaż towarów amerykańskich za granicą;
- Ameryka musi być w stanie konkurować, jeśli jej celem jest wzrost standardu życia i bezpieczeństwo narodowe;
- poprawa konkurencyjności musi być uznana za priorytet programów działania zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym; ignorowanie kwestii konkurencyjności nie może mieć już miejsca.

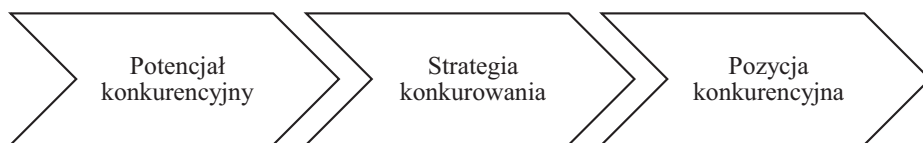
Wymiana handlowa, na którą wpływa szereg uwarunkowań o różnym profilu, między innymi gospodarczym, demograficznym, polityczno-prawnym, społeczno-kulturowym i technologiczno-środowiskowym, podlega zmianom w ostatnich latach. Siły globalizacji nieustannie kształtują środowisko gospodarcze, a zainteresowanie problematyką konkurencyjności przeniosło się z ujęcia makroekonomicznego na wymiar mezoekonomiczny, jak i mikroekonomiczny.

Niezależnie od przyjętego szczebla analizy, ze względu na pogłębiające się procesy internacjonalizacji, każde podejście do problematyki konkurencyjności musi być prowadzone w dwóch, pozostających ze sobą w ścisłym związku, przestrzeniach analizy: krajowej i międzynarodowej. Podmioty krajowe konkurują na rynku macierzystym z kapitałem krajowym i zagranicznym. Podobnie w przypadku działalności poza granicami kraju, rywalizują z podmiotami zarówno miejscowymi, jak i z kapitałem obcym.

W polskiej literaturze z zakresu konkurencyjności można znaleźć szereg rozróżnień tego pojęcia. W jednym z ujęć rozpatruje się konkurencyjność *ex ante* oraz konkurencyjność *ex post*. Pierwsza z nich dotyczy pewnego stanu, który może zostać osiągnięty w przyszłości, podczas gdy druga odnosi się do momentu bieżącego i charakteryzuje aktualną konkurencyjność analizowanego podmiotu [Gorynia 2009].

Inna typologia konkurencyjności polega na wyróżnieniu dwóch pojęć: potencjału konkurencyjnego i pozycji konkurencyjnej. Potencjał, rozumiany jako zasób możliwości, zdolności, należy odnosić do zasobów, które pozostają do dyspozycji podmiotu w toku prowadzenia rywalizacji rynkowej. Pozycja konkurencyjna to z kolei pewien stan, który wykształcił się poprzez konkurowanie i jest wynikiem tego procesu. A zatem, elementy składające się na potencjał konkurencyjny wywierają wpływ na pozycję konkurencyjną. W gestii każdego bytu rywalizującego na rynku leży dobór odpowiedniej strategii służącej transpozycji posiadanych zasobów w pozycję konkurencyjną na rynku. Owo przekształcenie ma miejsce poprzez zastosowanie odpowiednich strategii konkurowania (rysunek 2.2). Gorynia [2009] uznaje, iż potencjał konkurencyjny, strategia konkurencyjna oraz pozycja konkurencyjna to trzy składniki konkurencyjności.

**Rysunek 2.2. Schemat procesu przekształcenia potencjału konkurencyjnego w pozycję konkurencyjną**



*Źródło: Opracowanie własne.*

Biorąc pod uwagę poziomy analizy ekonomicznej, wyodrębnione w oparciu o klasyczną delimitację o charakterze geograficznym i podmiotowo-przedmiotowym, należy rozważyć trzy ujęcia konkurencyjności. Zalicza się do nich konkurencyjność rozpatrywaną na poziomie makroekonomicznym, konkurencyjność na poziomie mezoekonomicznym i konkurencyjność na poziomie mikroekonomicznym. Konkurencyjność w wymiarze makroekonomicznym dotyczy zazwyczaj przypadków, w których co najmniej dwa byty prowadzą ze sobą rywalizację o charakterze ekonomicznym, przy czym bytami tymi są albo gospodarki narodowe, albo określone ugrupowania państw.

Mezoekonomiczny wymiar konkurencyjności bywa rozpatrywany zazwyczaj w dwojaki sposób. Pierwszy z nich odnosi się do wymiaru geograficznego, a zatem regionów, a drugi do wymiaru branżowego (sektorowego). W końcu, analiza konkurencyjności może być również przeprowadzana w odniesieniu do pojedynczych przedsiębiorstw.

Aktualne podejście do konkurencyjności w wymiarze makroekonomicznym w zakresie jej założeń, definicji, determinant, metod analizy oraz wynikających z nich wniosków, wykształciło się na tle dorobku szeregu teorii. Zdaniem

Misali [2012] skupiały się one wokół kwestii podziału pracy, wymiany międzynarodowej i wzrostu gospodarczego (rysunek 2.3).

Część autorów uznaje problematykę konkurencyjności za zakotwiczoną w teorii handlu międzynarodowego. Zdanie to nie jest przez wszystkich do końca podzielane, jako że klasyczni badacze skupiali swoje zainteresowanie na kwestii specjalizacji [Olczyk 2008] i nie rozważali konkurencyjności *per se*.

Smith i Ricardo, w celu wyjaśnienia przyczyn specjalizacji w handlu, opracowali teorie przewagi absolutnej (różnic absolutnych w kosztach wytwarzania) i przewagi komparatywnej (różnice względne w kosztach wytwarzania). Szczególnie ważna, nadal aktualna w sensie siły wyjaśniającej, jest koncepcja przewagi komparatywnej. W klasycznym ujęciu istota tej koncepcji sprowadza się do występowania różnicy w alternatywnych kosztach wytwarzania różnych dóbr w kraju i za granicą. W odniesieniu do wykorzystania czynnika pracy w produkcji dwóch rodzajów dóbr  $x$  i  $y$  można to wyrazić następująco [Figiel i Rembisz 2006]:

$$\frac{lq_x}{lq_y} \neq \frac{lq_x^z}{lq_y^z}$$

gdzie:

$lq$  – jednostkowy nakład pracy ponoszony odpowiednio na produkcję dóbr  $x$  i  $y$  w kraju;

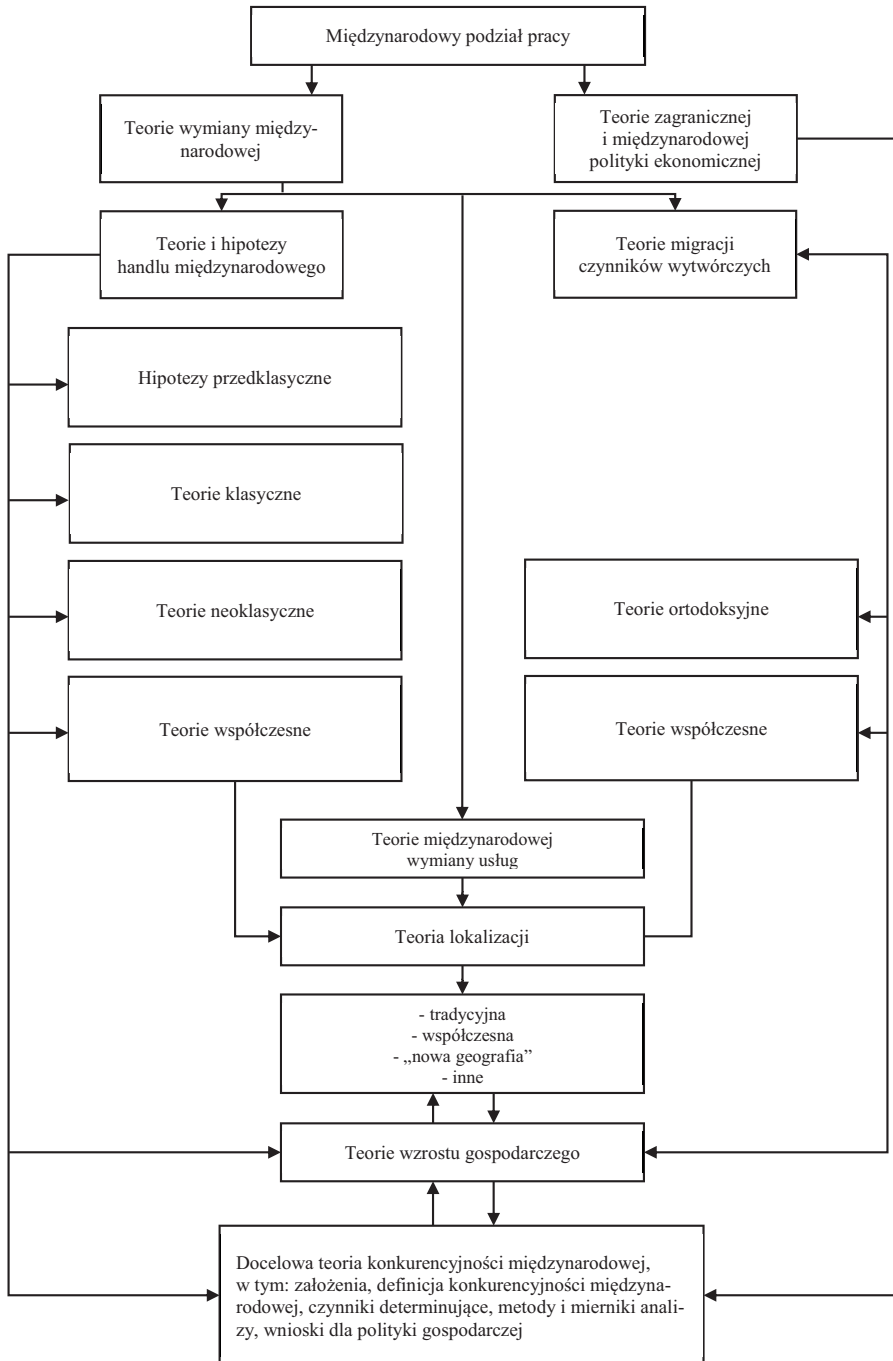
$lq^z$  – jednostkowy nakład pracy ponoszony odpowiednio na produkcję dóbr  $x$  i  $y$  za granicą.

Wymiana handlowa odbywająca się w oparciu o wykorzystanie przewagi komparatywnej umożliwia specjalizację i pozwala na dyskontowanie efektów skali. Stanowi to, oparte na założeniu braku mobilności czynników wytwórczych, typowe spojrzenie sektorowe pomijające różnice w efektywności między przedsiębiorstwami tworzącymi sektor [Figiel i Rembisz 2005].

W późniejszym okresie Heckscher i Ohlin podchodzili do kwestii specjalizacji w handlu, biorąc pod uwagę obfitość zasobów w gospodarce, a w konsekwencji różnice w obfitości zasobów między rozważanymi gospodarkami. Wszyscy wyżej wymienieni autorzy dopatrywali się źródeł wymiany międzynarodowej w sferze podażowej.



**Rysunek 2.3. Powiązania między teoriami międzynarodowego podziału pracy, wzrostu gospodarczego i konkurencyjności międzynarodowej**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Misala 2012.

Dopiero za sprawą dyskusji i polemiki wobec takiego podejścia, wykształciły się inne spojrzenia na kwestię przyczyn handlu. Uzależnia się w nich wymianę międzynarodową między innymi od popytu, lokalizacji, cyklu życia produktu. Tym samym, do podejść do tematyki handlu zalicza się teorie technologiczne, podażowo-popytowe oraz teorię handlu wewnątrzgałęziowego.

Spektrum teorii, z których wywodzi się rodowód problematyki konkurencyjności, powoduje, iż konkurencyjność należy uznać za pojęcie wieloznaczne, dynamiczne i względne [Borowski 2008]. Stąd, kształtowanie się potencjału konkurencyjnego, który determinuje pozycję konkurencyjną gospodarki, uzależnione jest od wielu czynników, jak chociażby [Piotrowski, Zenka 2009]:

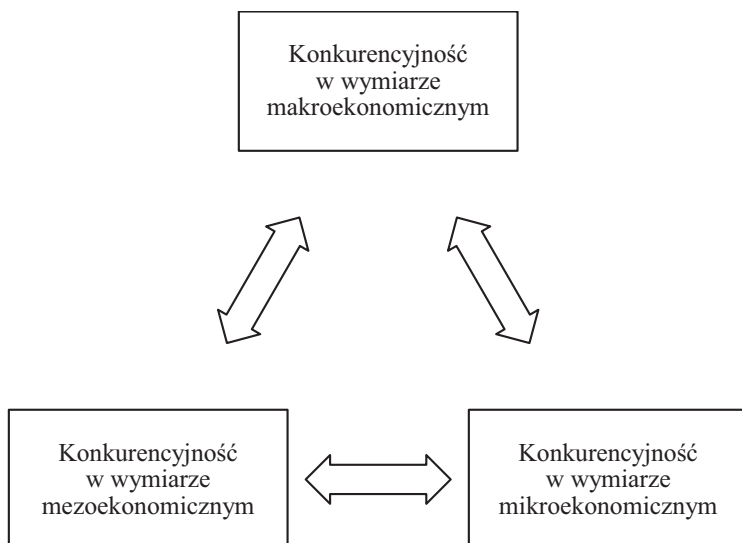
- posiadania określonych zasobów wykorzystywanych w działalnościach produkcyjnych oraz ich struktury;
- sposobów ich wykorzystania (efektywność działania);
- polityki gospodarczej;
- wpływu na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne;
- jakości instytucji;
- stabilności procesów w sferze makro.

Analizując konkurencyjność rozwoju sektora rolno-żywnościowego, poza kwestią konkurencyjności gospodarki narodowej, która bezsprzecznie rzutuje na konkurencyjność na pozostałych poziomach dezagregacji ekonomicznej, należy rozważyć, do jakich kwestii odnosi się konkurencyjność w wymiarze mezoekonomicznym i mikroekonomicznym. Niezależnie z jakim wymiarem konkurencyjności mamy do czynienia, bardzo ważne jest podkreślenie występowania wzajemnego przenikania się kwestii konkurencyjności na poszczególnych poziomach analizy (rysunek 2.4).

Konkurencyjność przedsiębiorstw jest najniższym spośród rozważanych poziomów konkurencyjności. Ponieważ pozostałe poziomy stanowią agregację wyników na nim uzyskiwanych, konkurencyjność mezoekonomiczna oraz konkurencyjność makroekonomiczna zależą w pewnym stopniu od konkurencyjności w ujęciu mikroekonomicznym. Każda z zaprezentowanych relacji ma charakter przyczynowo-skutkowy, przy czym biorąc pod uwagę każdą parę ujęć, charakter ten objawia się zawsze w obu kierunkach. A zatem, każdy wymiar konkurencyjności jest jednocześnie siłą wywierającą wpływ na pozostałe, jak i skutkiem zjawisk występujących w pozostałych wymiarach.

Mezoeconomia jako przestrzeń analizy w naukach ekonomicznych jest najpóźniej wyodrębnionym poziomem, gdy porówna się ją chronologicznie z mikroekonomią i makroekonomią. Z tego też względu dostrzega się, iż rozważania odnoszące się do konkurencyjności na tym poziomie są mniej liczne niż w pozostałych przypadkach.

**Rysunek 2.4. Relacje między wymiarami konkurencyjności**



Źródło: Opracowanie własne.

Analizy odnoszące się do szczebla mezoekonomicznego mogą być prowadzone, gdy mowa o konkurencyjności, w dwóch wymiarach. Pierwszy z nich związany jest z ujęciem przestrzennym (regionalnym), drugi z branżowym. Pojęcie region może być definiowane na wiele sposobów, w zależności od kontekstu badań. Odnosząc go do sfery ekonomicznej można za region uznać obszar cechujący się określoną specjalizacją gospodarczą, wykształconą w wyniku wykorzystania zasobów ekonomicznych (wewnętrznych i zewnętrznych) oraz przepływu czynników wzrostu (np. kapitału lub technologii) [Szewczuk 2011].

Analizy konkurencyjności regionalnej lub konkurencyjności sektora, czy też branży powinny zyskiwać na znaczeniu zważając na fakt, iż mogą być one źródłem szeregu istotnych informacji o kształtowaniu się procesów rynkowych rzutujących zarówno na konkurencyjność przedsiębiorstw, jak i konkurencyjność gospodarki narodowej. Jednakże, w analizach przeprowadzanych na poziomie mezoekonomicznym pojawia się problem swoistego „rozmywania się” problematyki konkurencyjności. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest możliwość przyjęcia alternatywnych podejść w tym zakresie. Konkurencyjność regionalna doczekała się szeregu definicji. Poniatowska-Jaksch [2006] proponuje, iż mianem tym należy określić *zdolność jednostki przestrzennej do rywalizacji (stan) oraz współzawodnictwa i współpracy (procesy), których celem jest osiągnięcie oczekiwanego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego przez poprawę produktywności pracy i kreację nowych miejsc pracy*. Z kolei Meyer-

Stamer (2008) uznaje, iż konkurencyjność regionalna to: *zdolność miejscowości lub regionu do generowania wysokich i rosnących dochodów i poprawy warunków życia ludzi tam mieszkających*.

Na poziomie mezoekonomicznym, podobnie jak na pozostałych poziomach, na których poruszana jest problematyka konkurencyjności, można wskazać na występowanie wielu czynników warunkujących konkurencyjność regionu. Należą do nich między innymi [Szlachta 1996]:

- dostęp do nowoczesnych czynników produkcji;
- innowacyjność;
- istnienie sieci partnerskich i powiązań handlowych między rywalami rynkowymi;
- specjalizacja i elastyczność rynku pracy;
- relatywnie homogeniczny charakter regionów;
- występowanie liderów.

Konkurencyjność rozważana w kontekście branży może być definiowana w odmienny sposób. Flejterski [1984] uznaje, iż mezokonkurencyjność to: *zdolność do projektowania i sprzedawania towarów danej branży, gałęzi lub działu, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów*.

Generalnie biorąc, nie istnieje jedna, powszechnie akceptowana, wyczerpująca metoda pomiaru konkurencyjności. Istnieje natomiast szereg wskaźników, które stosowane są w celu określenia stopnia konkurencyjności gospodarki, sektora lub branży. Konkurencyjność, jako cecha relatywna, może być mierzona na wiele sposobów i odnoszona do szeregu wymiarów. W polskiej literaturze przedmiotu można znaleźć próby stworzenia wyczerpujących zestawień miar konkurencyjności. Jednym z nich jest propozycja, w ramach której miary konkurencyjności międzynarodowej dzielone są na kilka grup: wskaźniki konkurencyjności eksportowej; wskaźniki konkurencyjności technologicznej; wskaźniki konkurencyjności regionalnej; wskaźniki piramidy konkurencyjności; miary produktywności; produktywność wieloczynnikowa (tabela 2.1) [Zielińska-Głębocka (red.) 2003].

Zakłada się, iż konkurencyjność może być wynikiem oddziaływania szeregu zjawisk. Bywa więc odnoszona do zmiennych o zróżnicowanym charakterze. W jednym z podejść za kluczowe w procesie rozstrzygnięcia o stopniu konkurencyjności gospodarki narodowej, regionalnej, czy też branży, uznaje się dane z zakresu handlu zagranicznego. Taki sposób analizy odnosi się do wynikowego wymiaru konkurencyjności. Bada się w nim wielkość wymiany handlowej stanowiącej rezultat konkurowania na rynkach międzynarodowych.

**Tabela 2.1. Miary konkurencyjności międzynarodowej**

Grupa miar	Wskaźniki
Wskaźniki konkurencyjności eksportowej	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wskaźniki dotyczące sytuacji handlu zagranicznego, tj. bilans handlowy, stopa penetracji importowej, stopa eksportu, eksportowe udziały rynkowe, wskaźnik wystawienia na konkurencję zagraniczną</li> <li>2. Wskaźniki specjalizacji, tj. wskaźnik RCA, wskaźnik Grubela-Lloyda</li> <li>3. Wskaźniki cenowo-kosztowe, tj. relatywne jednostkowe koszty pracy, relatywne ceny eksportowe, relatywne ceny producenta, <i>terms of trade</i>, relatywne efektywne kursy walutowe</li> </ol>
Wskaźniki konkurencyjności technologicznej	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Całkowite wydatki na B+R jako procent PKB</li> <li>2. Struktura wydatków na B+R</li> <li>3. Bilans płatniczy technologii</li> <li>4. Zgłoszenia patentowe wewnętrzne i zewnętrzne</li> <li>5. Udział krajów w patentach zgłoszonych przez Stany Zjednoczone</li> <li>6. Liczba pracowników naukowo-badawczych na dziesięciu zatrudnionych</li> <li>7. Liczba publikacji naukowych</li> <li>8. Intensywność prac badawczo-rozwojowych w przemyśle (wydatki na B+R w przedsiębiorstwach jako procent wartości dodanej)</li> <li>9. Import technologii (technologie zawarte w towarach importowanych)</li> <li>10. Wydatki na innowacje (wprowadzenie nowego produktu, wyrobu zmodernizowanego lub nowego jako procent całkowitego obrotu)</li> </ol>
Wskaźniki konkurencyjności regionalnej	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Relatywny PKB na mieszkańca</li> <li>2. Relatywna stopa zatrudnienia</li> <li>3. Relatywna stopa bezrobocia</li> <li>4. Relatywne tempo wzrostu produktywności</li> <li>5. Struktura działalności produkcyjnej</li> <li>6. Intensywność działalności innowacyjnej</li> <li>7. Wskaźnik regionalnej dostępności (wyposażenie w infrastrukturę)</li> <li>8. Kwalifikacje siły roboczej</li> </ol>

<p>Wskaźniki piramidy konkurencyjności (Komisja Europejska 1996)</p>	<p>Standard życia określony przez stopę zatrudnienia i produktywność:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stopa zatrudnienia określona przez stopę aktywności zawodowej, tworzenie miejsc pracy, demografię, rynki pracy, inwestycje niematerialne, starzenie się populacji, strukturę kwalifikacji</li> <li>2. Produktywność określona przez sytuację rynkową, sytuację finansową, inwestycje niematerialne, innowacje, inwestycje w kapitał trwały, infrastrukturę publiczną, B+R, organizację i jakość, finansowanie inwestycji, podatki</li> </ol>
<p>Miary produktywności (OECD 2001)</p>	<p>Produktywność cząstkowa poszczególnych rodzajów nakładów:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produktywność pracy mierzona jako iloraz ilościowego indeksu produkcji brutto i ilościowego indeksu nakładu pracy</li> <li>2. Produktywność pracy mierzona jako iloraz ilościowego indeksu wartości dodanej i ilościowego indeksu nakładu pracy</li> <li>3. Produktywność kapitału mierzona jako iloraz ilościowego indeksu produkcji brutto i ilościowego indeksu nakładu kapitału</li> <li>4. Produktywność kapitału mierzona jako iloraz ilościowego indeksu wartości dodanej i ilościowego indeksu nakładu kapitału</li> </ol>
<p>Produktywność wieloczynnikowa</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Łączna produktywność pracy i kapitału MFP (<i>multi-factor productivity</i>) oparta na wartości dodanej, mierzona jako ilościowy indeks wartości dodanej/ilościowy indeks łącznych nakładów pracy i kapitału</li> <li>2. Łączna produktywność pracy i kapitału MFP (<i>multi-factor productivity</i>) oparta na produkcji brutto, mierzona jako ilościowy indeks produkcji brutto/ilościowy indeks łącznych nakładów pracy i kapitału</li> <li>3. Całkowita produktywność czynników produkcji, tj. kapitału, pracy oraz nakładów pośrednich, czyli energii, materiałów oraz usług obcych, mierzona jako ilościowy indeks produkcji brutto/ilościowy indeks łącznych nakładów</li> </ol>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Zielińska-Głębocka (red.) 2003.

Do pomiaru konkurencyjności krajowych sektorów gospodarki w handlu międzynarodowym może służyć wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (*RCA – revealed comparative advantage index*), który po raz pierwszy został sformułowany przez Balasę [1965], a następnie zmodyfikowany przez Vollratha [1991]. *RCA*, często zwany wskaźnikiem Balassy, dla kraju *i* oraz towaru *j* może być zdefiniowany następująco:

$$RCA_{ij} = RXA_{ij} = (X_{ij}/X_{ik})/(X_{nj}/X_{nk})$$

gdzie:

*X* – eksport,

*k* – oznacza wszystkie towary inne niż *j*;

*n* – oznacza wszystkie kraje inne niż *i*.

Innym podobnym w konstrukcji do *RCA* (*RXA*) wskaźnikiem, będącym miarą przewagi komparatywnej, jest *RMA* obliczany według następującej formuły [Vollrath 1991]:

$$RMA_{ij} = (M_{ij}/M_{ik})/(M_{nj}/M_{nk})$$

gdzie:

*M* – import, zaś pozostałe oznaczenia pozostają takie same.

Na podstawie tych dwóch wskaźników można obliczyć tzw. wskaźnik ujawnionej konkurencyjności *RC* [Latruffe 2010]. Służąca do tego celu formuła jest następująca:

$$RC_{ij} = \ln(RXA_{ij}) - \ln(RMA_{ij})$$

Kwestia konkurencyjności bywa również odnoszona do zmiennych o charakterze czynnikowym. W takim podejściu dotyczy ona na przykład dostępu do nakładów, wśród których wyróżnia się nakłady pracy, ziemi itp. Część autorów, w tym między innymi Porter, twierdzi, iż czynnikiem o niebagatelny, a wręcz kluczowym znaczeniu dla konkurencyjności jest produktywność. W swojej pracy pt. *On Competition*, autor ten stwierdza, iż produktywność to wartość, jaka ulega wytworzeniu przez jednostkę pracy lub kapitału [Porter 1998]. Porter, w swoich rozważaniach na temat konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej, rozpoczyna od przyjęcia wymiaru makroekonomicznego, jako wiodącego w swoich rozważaniach (jego praca z 1990 roku zatytułowana została *The Competitive Advantage of Nations*, czyli *Konkurencyjna przewaga narodów*). Z biegiem czasu Porter dokonuje znaczącej zmiany swoich poglądów i przesuwa centrum zainteresowania na wymiar mezoekonomiczny, a mianowicie branżę, a następnie klaster.

Klaster jest organizmem skupiającym szereg podmiotów różnego typu. Rdzeniem klastra jest pewna grupa przedsiębiorstw o określonym profilu branżowym, wokół których skupiają się przedstawiciele branż pokrewnych i wspo-

magających. Inne organizacje i instytucje są dopełnieniem klastra, a należą do nich między innymi przedstawiciele sektora badawczo-rozwojowego czy też władz różnego szczebla. Jednym z powodów zainteresowania problematyką klastrów jest fakt, iż umożliwiają one przeprowadzenie analizy szerszej w swoim spektrum aniżeli klasyczna analiza branży. Dzieje się tak, gdyż powiązania pozabranżowe odgrywają dużą rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, a ponadto koncepcja klastrów skupia się wokół dwóch przeciwstawnych sobie działań na rynku: konkurencji i współpracy.

## **2.2. Analiza wpływu w ujęciu empirycznym**

Zdaniem Portera [1998] klastry, które wyróżnia geograficzne skupienie podmiotów je tworzących, umożliwiają uzyskanie przewagi przedsiębiorstwom w nim zlokalizowanym dzięki środowisku, w którym funkcjonują. Dzieje się tak pod wpływem występujących efektów zewnętrznych. Inną kwestią mającą istotny wpływ na możliwość umocnienia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw i branż jest fakt, iż w ramach klastrów zachodzi przestrzenna koncentracja nakładów. Co więcej, nakłady te nierzadko mają wyspecjalizowany charakter i prowadzą do wzrostu wydajności.

Aktualnie jednym z najczęściej analizowanych wątków w odniesieniu do klastrów jest badanie ich wpływu na innowacyjność. Przyczyn większej innowacyjności przedsiębiorstw w ramach klastrów można doszukiwać się w ułatwionym za sprawą bliskości geograficznej, transferze wartości niematerialnych, do których należy wiedza. Nagromadzenie przestrzenne podmiotów prowadzi do zagęszczenia sieci powiązań umożliwiających przepływ informacji.

Kowalski [2013] wyodrębnia następujące korzyści wiążące się z ulokowaniem swojej działalności w obrębie działania sił towarzyszących klastrom:

- ułatwienie dostępu do informacji i osiągnięć technologicznych;
- wzrost możliwości wyodrębnienia nisz produkcyjnych i dostępu do rynków eksportowych;
- rozwój kwalifikacji kadry pracowniczej;
- zwiększony dostęp do zasobów i umiejętności deficytowych;
- wzrost zdolności produkcyjnych i elastyczności;
- komplementarność działań przedsiębiorstw w klastrze;
- większa szybkość działania;
- spadek ryzyka w działalności gospodarczej;
- większa integracja z nabywcami i większy dostęp do nich;
- możliwość podjęcia wspólnych działań marketingowych.



Ten sam autor wymienia szereg cech związanych z klastrami, które rzutują na produktywność i konkurencyjność regionalną. Zalicza do nich [Kowalski 2010]:

- specjalizację w odniesieniu do wybranych branż;
- większą dostępność funduszy przeznaczonych na innowacje;
- większy transfer wiedzy i know-how;
- lokalną kulturę innowacyjności i przedsiębiorczości oraz aktywizację gospodarczą;
- atrakcyjne uwarunkowania dla powstawania nowych podmiotów;
- wzrost konkurencyjności rynku poprzez zagęszczenie podmiotów konkurujących ze sobą, co wywiera presję na innowacyjność (szczególnie w przypadkach, w których konkurencja ma charakter niecenowy);
- wzrost liczby nowych miejsc pracy;
- kształtowanie atrakcyjnego rynku pracy dla wykwalifikowanej kadry;
- wzrost akumulacji kapitału ludzkiego i finansowego;
- koncentrację zasobów i środków możliwych do wykorzystania na finansowanie działalności gospodarczej;
- koncentrację i rozwój zasobów czynników produkcji;
- bliskość branż innowacyjnych związanych z profilem branżowym klastra;
- poprawę wizerunku regionu;
- rozwój usług;
- rozwój zaplecza badawczo-rozwojowego i edukacji;
- tworzenie sieci produkcji;
- wzrost eksportu;
- wzmocnienie atrakcyjności danej lokalizacji z punktu widzenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Konkurencyjność, jako kategoria, na którą potencjalnie mają wywierać wpływ klastry, jest przedmiotem analiz ekonomistów ze Światowego Forum Ekonomicznego. Przygotowywany przez nich corocznie *Global Competitiveness Report* (GCR, Światowy Raport Konkurencyjności) służy ustaleniu, jak bardzo gospodarki krajowe zaspokajają potrzeby swoich mieszkańców poprzez zapewnienie im odpowiedniego poziomu dobrobytu. Główną miarą stosowaną w rankingu jest *Global Competitiveness Index* (GCI, Światowy Indeks Konkurencyjności), do którego kalkulacji bierze się pod uwagę szereg zmiennych odnoszących się do różnych poziomów dezagregacji ekonomicznej. Część z nich ma wyraźnie makroekonomiczny charakter, podczas gdy inne wiążą się ze sferą w skali mikro bądź mezo. W podejściu Światowego Forum Ekonomicznego wychodzi się z założenia, iż konkurencyjność to zestaw instytucji, polityk i czynników determinujących poziom konkurencyjności [Sala-i-Martín, Artadi 2004].

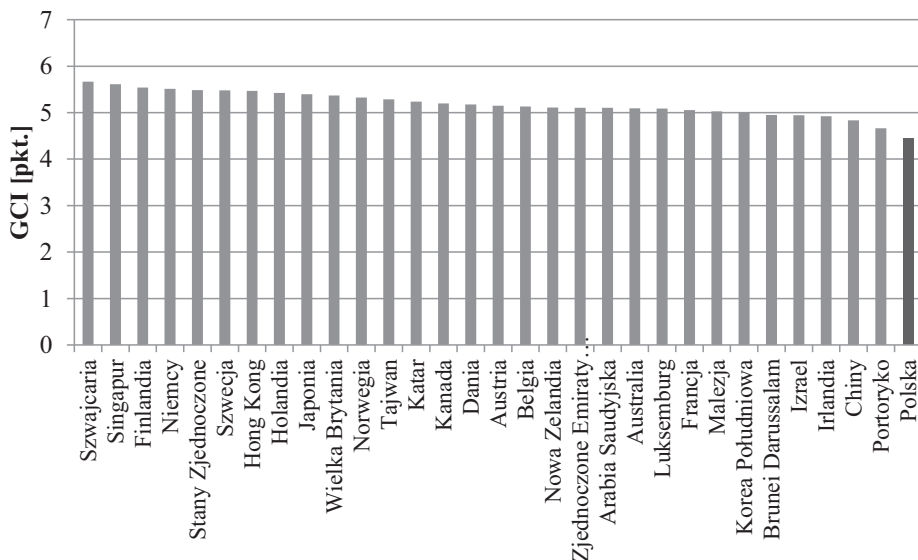
Struktura Światowego Indeksu Konkurencyjności jest przejrzysta i składa się na nią szereg czynników nazywanych filarami konkurencyjności grupowanych między trzy subindeksy. Pełna lista 12 filarów wraz z subindeksami zawiera następujące elementy składowe:

- warunki wstępne:
  - instytucje;
  - infrastruktura;
  - otoczenie makroekonomiczne;
  - zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym;
- czynniki podnoszące efektywność:
  - szkolnictwo i kształcenie na poziomie wyższym;
  - efektywność rynku dóbr;
  - efektywność rynku pracy;
  - rozwój rynku finansowego;
  - chłonność technologiczna;
  - rozmiar rynku;
- czynniki innowacyjności i zaawansowania:
  - zaawansowanie praktyk biznesowych;
  - innowacyjność.

Wynik oceny tak rozumianej konkurencyjności, może być traktowany jako miara potencjału konkurencyjnego kraju, mającego decydujący wpływ na pozycję konkurencyjną gospodarki i wchodzących w jej skład sektorów, w tym sektora rolno-żywnościowego. W najnowszym rankingu Światowego Forum Ekonomicznego (edycja 2013/2014) Polska została uznana za 42. najbardziej konkurencyjną gospodarkę na świecie (wartość GCI na poziomie 4,46). Na czele rankingu znalazła się Szwajcaria, która w zestawieniu wyprzedziła Singapur i Finlandię (rysunek 2.5). Biorąc pod uwagę ostatnie osiem lat, pozycja Polski w zestawieniu stopniowo się polepszała, a od edycji z roku 2010/2011 uległa względnej stabilizacji.

Polska w Światowym Rankingu Konkurencyjności jest uznawana za gospodarkę w fazie transformacji prowadzącej do najwyższego poziomu rozwoju, który determinowany jest przez innowacje. Na rysunku 2.6 zaprezentowano wartości trzech subindeksów konkurencyjności Polski pochodzących z edycji Światowego Raportu Konkurencyjności od 2006-2007 do 2013-2014 roku. Są one elementami składowymi Indeksu Globalnej Konkurencyjności, które opisują trzy jego wymiary.

**Rysunek 2.5. Polska na tle 30 najbardziej konkurencyjnych gospodarek według GCI w rankingu Światowego Forum Ekonomicznego w 2013 roku**

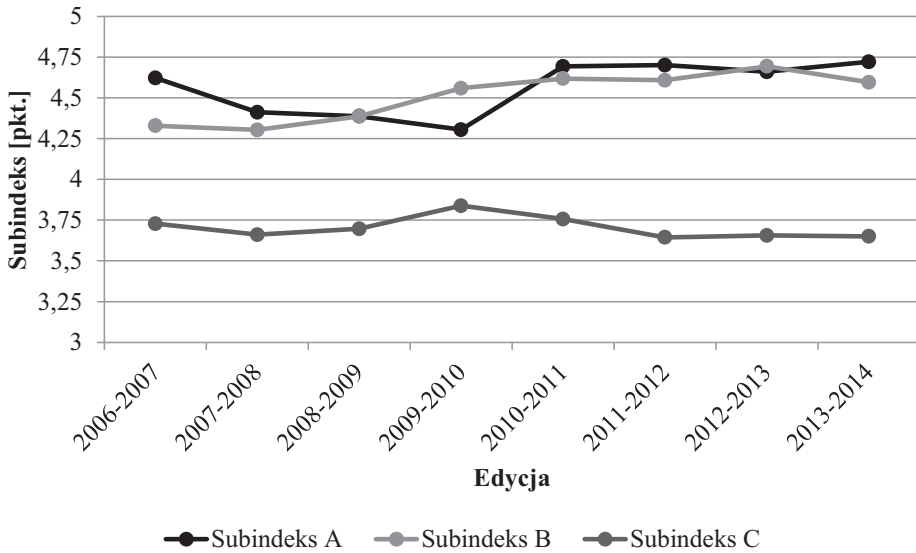


Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2013-2014.

Subindeks A reprezentuje czynniki mające wpływ na tzw. warunki wstępne konkurencyjności (cztery pierwsze filary konkurencyjności), subindeks B odnosi się do wymiaru efektywnościowego (filary od 5. do 10.), natomiast subindeks C (składający się z dwóch filarów) ilustruje kwestie związane z innowacyjnością gospodarki i stopniem zaawansowania praktyk biznesowych. W ciągu ostatnich ośmiu lat wartości filarów konkurencyjności Polski uległy pewnym wahaniom. Biorąc pod uwagę dane z edycji z roku 2013-2014 i odnosząc je do danych z edycji 2006-2007, wzrost wartości filarów konkurencyjności nastąpił w ośmiu przypadkach, a spadek w czterech i są nimi: otoczenie makroekonomiczne, zdrowie i edukacja na poziomie podstawowym, efektywność rynku pracy oraz innowacyjność.

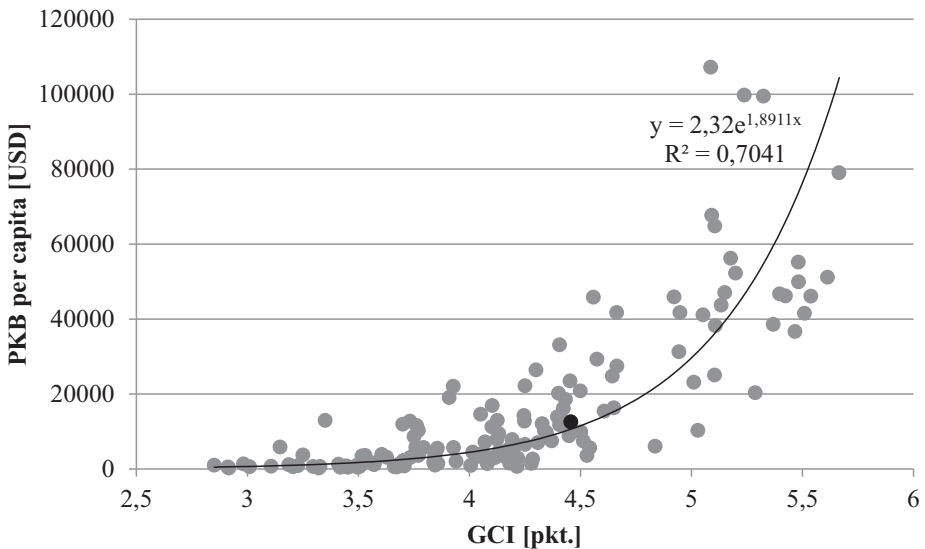
Dane ze Światowego Raportu Konkurencyjności umożliwiają przeprowadzenie analiz w odniesieniu do bardzo różnorodnych zjawisk ekonomicznych w zakresie, który obejmuje większość gospodarek na świecie. Dzięki temu można stwierdzić występowanie interesującej zależności, ważnej z punktu widzenia analizy związku konkurencyjności gospodarek z ich produktywnością (rysunek 2.7). Zakładając, iż Światowy Indeks Konkurencyjności stanowi syntetyczną miarę potencjału konkurencyjnego, jego wartości można odnieść do wartości produktu krajowego brutto per capita uzyskiwanych przez analizowane kraje.

**Rysunek 2.6. Subindeksy konkurencyjności Polski w latach 2006-2013**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2006-2007 do 2013-2014.

**Rysunek 2.7. GCI a PKB per capita gospodarek ujętych w Światowym Raporcie Konkurencyjności w 2013 roku**



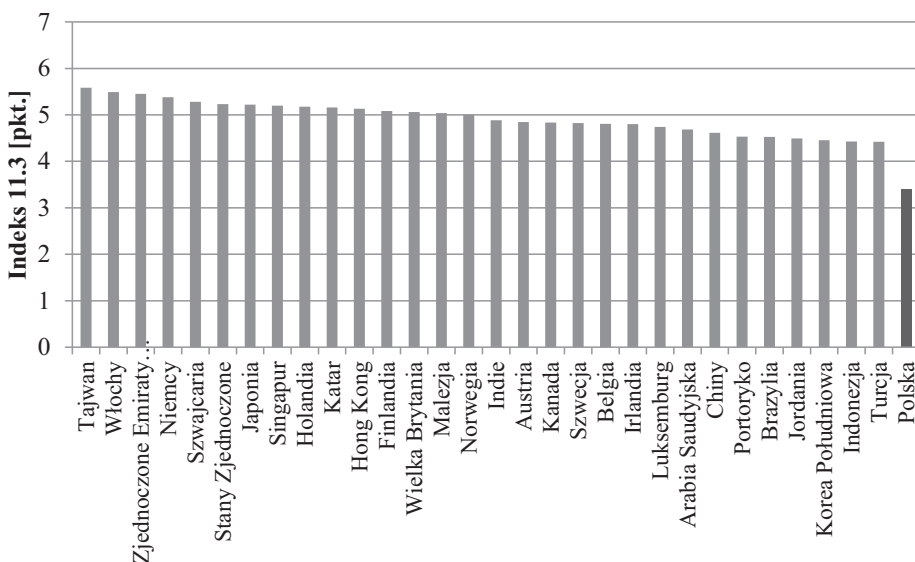
Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2013-2014.

PKB per capita, jako kategoria wynikowa, reprezentuje produktywność gospodarki i dobrobyt jej mieszkańców. W przypadku 148 gospodarek analizowanych pod kątem ich konkurencyjności występuje zależność pomiędzy rozważanymi zmiennymi. Im wyższy potencjał konkurencyjny gospodarki, tym większa jest jej produktywność i tym wyższy jest dobrobyt jej mieszkańców.

Z punktu widzenia niniejszego opracowania, warto przyrzeć się jednemu ze wskaźników składowych tworzących 11. filar konkurencyjności, a mianowicie zaawansowaniu praktyk biznesowych. Wskaźnik 11.3 określany jest mianem „stanu rozwoju klastrów”, a wartości tego wskaźnika pozyskiwane są z ogólnosiwiatowego badania ankietowego skierowanego do menadżerów w poszczególnych gospodarkach. Pytanie w ramach ankiety dotyczy ustalenia, jak powszechne jest występowanie w danej gospodarce dobrze rozwiniętych klastrów.

W najbardziej aktualnym wydaniu Światowego Raportu Konkurencyjności najwyższe wartości wskaźnika 11.3 uzyskano w przypadku Tajwanu, Włoch i Zjednoczonych Emiratów Arabskich (rysunek 2.8).

**Rysunek 2.8. Polska na tle 30 gospodarek o najlepszym stanie rozwoju klastrów w opinii respondentów badania Światowego Forum Ekonomicznego dotyczącego konkurencyjności gospodarek w 2013 roku**

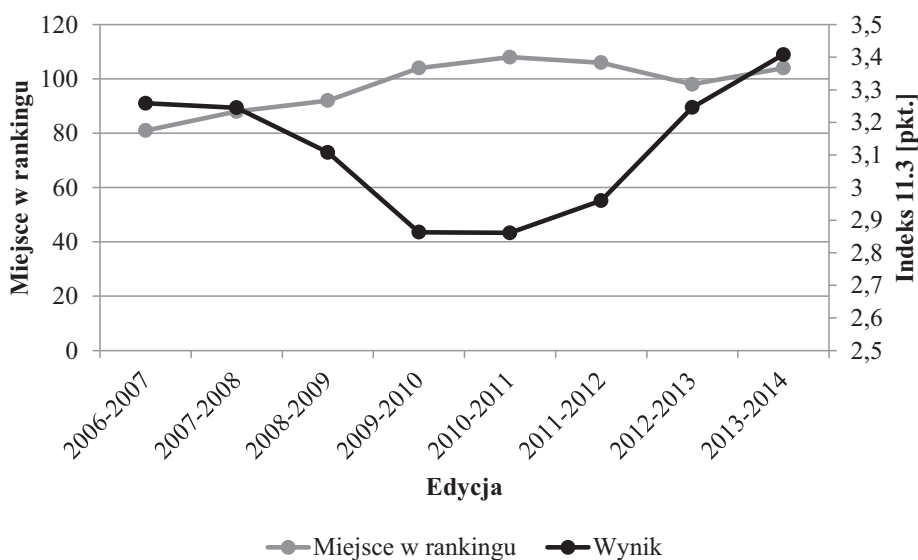


Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2013-2014.

Tak wysoka lokata gospodarki włoskiej nie jest zaskakująca, ponieważ w tym kraju wiedza na temat klastrów jest dość powszechna. Dzieje się tak za

sprawą popularności problematyki dystryktu przemysłowego (wł. *distretto industriale*), rozpropagowanej jeszcze w zeszłym stuleciu przez wielu ekonomistów włoskich. Wyniki uzyskane w ramach wskaźnika 11.3 dla Polski lokują tę gospodarkę na odległych miejscach w rankingu (rysunek 2.9). W edycji 2013-2014 z wartością na poziomie 3,41 (na 7 punktów możliwych) Polska zajmuje 104. miejsce wśród 148 rozpatrywanych gospodarek. W ciągu ostatnich ośmiu lat respondenci ankiety Światowego Forum Ekonomicznego udzielali zróżnicowanych odpowiedzi pod kątem oceny stanu rozwoju klastrów w Polsce. Wartość wskaźnika 11.3 malała od 2006-2007 do 2010-2011 roku, by począwszy od edycji z 2011-2012 roku stopniowo wzrastać. W gronie pozostałych gospodarek objętych rankingiem w analizowanych latach Polska zajmowała co najwyżej 81. lokatę na świecie.

**Rysunek 2.9. Stan rozwoju klastrów w Polsce w opinii respondentów badania Światowego Forum Ekonomicznego w zakresie konkurencyjności gospodarek w latach 2006-2013**

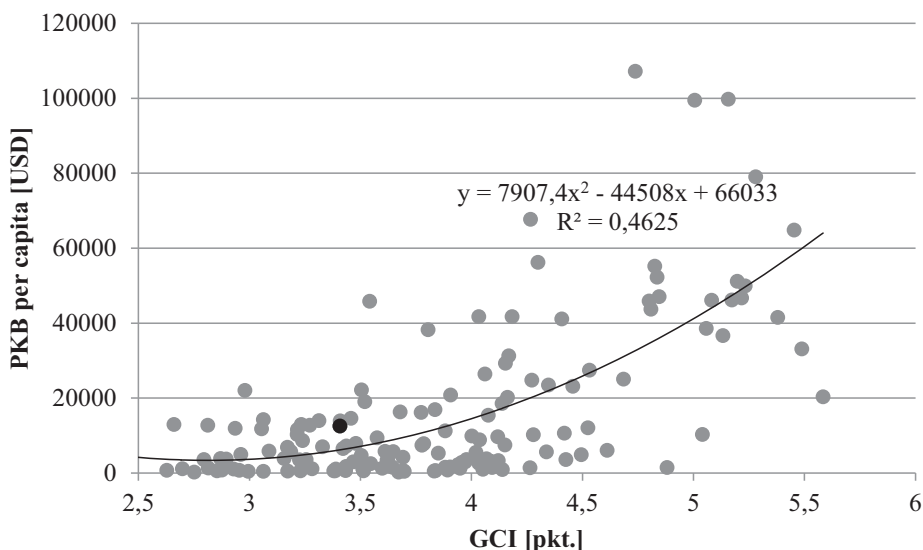


Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2006-2007 do 2013-2014.

Na rysunku 2.10 przedstawiono zestawienie wartości wskaźnika określającego stan rozwoju klastrów w relacji do wartości PKB per capita 148 gospodarek na świecie. Zakładając, iż klastry wywierają znaczący wpływ na konkurencyjność (w wymiarze mikroekonomicznym, mezoekonomicznym i makroekonomicznym), należałoby się spodziewać potwierdzenia tego założenia w rozkładzie danych zaprezentowanych na tym rysunku. Tym bardziej iż jest to pogląd

szerzony przez znaczną grupę ekonomistów i znajduje on swoje odzwierciedlenie w wielu dokumentach strategicznych na poziomie krajowym i międzynarodowym, służących kreacji polityki gospodarczej i polityki rozwoju.

**Rysunek 2.10. Stan rozwoju klastrów w opinii respondentów badania Światowego Forum Ekonomicznego a PKB per capita gospodarek ujętych w Światowym Rankingu Konkurencyjności 2013-2014**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2013-2014.

Zależność między rozpatrywanymi zmiennymi charakteryzuje stosunkowo niski wskaźnik determinacji (46,25%). Przyczyn takiego stanu rzeczy można doszukiwać się w sposobie pozyskania danych do badania. Wskaźnik 11.3 określający stan rozwoju klastrów w danej gospodarce pochodzi z badania ankietowego. Jako taki może więc podlegać błędom wynikającym z nieznamomości materii (brak wiedzy w zakresie problematyki klastrów bądź brak wiedzy odnośnie faktycznego stanu ich rozwoju w danym kraju), wiązać się z subiektywnymi odczuciami respondentów w rozważanej materii bądź być skutkiem próby nieobiektywnej oceny ze strony respondentów służącej zwiększeniu szans swojego kraju na umocnienie lub polepszenie pozycji w rankingu.

Obecnie za sprawą procesów internacjonalizacji zachodzących w globalnym otoczeniu, każdy podmiot funkcjonujący na rynku pozostaje pod wpływem konkurencji krajowej i międzynarodowej. Stąd konkurencyjność, jako kategoria relatywna, ma również wymiar międzynarodowy. Ocena pozycji konkurencyjnej

przedsiębiorstw, branż, regionów i krajów dokonywana jest więc z wykorzystaniem danych z zakresu handlu zagranicznego.

W ostatnich latach wartość polskiej wymiany międzynarodowej w zakresie produktów rolnych, w tym żywności, cechuje wyraźny trend wzrostowy, o czym świadczą dane Światowej Organizacji Handlu z ośmiu ostatnich lat (tabela 2.2). W 2012 roku wartość eksportu z Polski produktów rolnych (oznaczonych w Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego SITC symbolami sekcji o numerach 0, 1, 2, 4 z wyłączeniem grupy 27 i 28) kształtowała się na poziomie 24,4 mld USD i stanowiła 1,47% wartości eksportu światowego tej kategorii towarowej. Dla porównania, w roku 2005 polski eksport produktów rolnych stanowił 1,14% eksportu światowego. Polskie produkty rolne umacniają więc, czy też wręcz zwiększają swoją pozycję konkurencyjną na rynkach światowych. Import produktów rolnych do Polski w 2012 roku wyniósł 20,0 mld USD, co stanowiło 1,14% importu światowego w tej kategorii towarowej. W porównaniu z 2005 rokiem udział polskiego importu produktów rolnych w imporcie światowym zwiększył się o 0,22 p.p.

**Tabela 2.2. Wymiana handlowa Polski w kategorii produkty rolne i żywność w latach 2005-2012 (mld USD, ceny bieżące)**

Kierunek wymiany	Rodzaj produktów	Rok							
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport	Produkty rolne	9,7	11,7	15,0	18,4	16,9	19,3	22,8	24,4
	Żywność	8,6	10,4	13,4	16,5	15,5	17,4	20,4	22,0
Import	Produkty rolne	8,3	9,8	13,1	17,3	14,5	16,7	20,5	20,0
	Żywność	6,3	7,6	10,3	14,0	12,0	13,5	16,3	16,2
Dynamika eksportu	Produkty rolne	133%	120%	128%	123%	92%	114%	118%	107%
	Żywność	136%	121%	129%	123%	93%	112%	117%	108%
Dynamika importu	Produkty rolne	121%	118%	134%	132%	83%	116%	122%	97%
	Żywność	124%	120%	136%	135%	86%	113%	121%	99%

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO.*

Podkategorią produktów rolnych w ramach statystyki stosowanej przez Światową Organizację Handlu, na podstawie klasyfikacji SITC Organizacji Narodów Zjednoczonych, jest żywność. Obejmuje ona trzy sekcje Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego o numerach 0, 1 i 4 oraz grupę 22. Eksport żywności z Polski w 2012 roku kształtował się na poziomie 22,0 mld USD i był większy niż w 2005 roku o 156%. W porównaniu z rokiem 2003, a więc jeszcze przed akcesją Polski do Unii Europejskiej, wartość eksportu



żywności z Polski wzrosła ponad pięciokrotnie (4,3 mld USD w 2003 roku w porównaniu z 22,0 mld USD w 2012 roku). Jednocześnie, wartość importu żywności do Polski wyniosła 3,7 mld USD w 2003 roku, 6,3 mld USD w 2005 roku i 16,2 mld USD w 2012 roku, co oznacza ponad czterokrotny wzrost między rokiem 2003 i 2012 oraz stanowi odpowiednio 0,63%, 0,88% i 1,11% importu światowego tej kategorii towarowej.

Dynamika zarówno eksportu, jak i importu (liczona rok do roku) analizowanych kategorii towarowych była w ostatnich latach w przeważającej mierze dodatnia. Jedynie w roku 2009, w przypadku obu kategorii towarowych, w porównaniu z rokiem 2008 doszło do spadku wartości wymiany międzynarodowej, a w roku 2012 w stosunku do roku 2011 zmalała wartość importu produktów rolnych i żywności. Ponadto, w analizowanym przedziale czasu saldo obrotów obiema kategoriami towarowymi było dodatnie i systematycznie rosło. W roku 2012 saldo kształtowało się na poziomie 4,4 mld USD w przypadku produktów rolnych i na poziomie 5,8 mld USD w przypadku żywności.

Polski przemysł spożywczy dynamicznie się rozwija. Spowodowane jest to szeregiem czynników o charakterze wewnętrznym oraz zewnętrznym. Zjawiskiem, które odegrało znaczącą rolę w rozwoju przemysłu spożywczego w ostatniej dekadzie było zainteresowanie polską żywnością na rynkach zagranicznych. Pomiędzy rokiem 2000 i 2010 eksport w tej dziedzinie przetwórstwa przemysłowego wzrósł z poziomu 9,8 do poziomu 44,1 mld złotych. Oznacza to wzrost o 16,1 p.p. udziału eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego, który w 2010 roku osiągnął poziom 26,6% [Mroczek i Szczepaniak 2012].

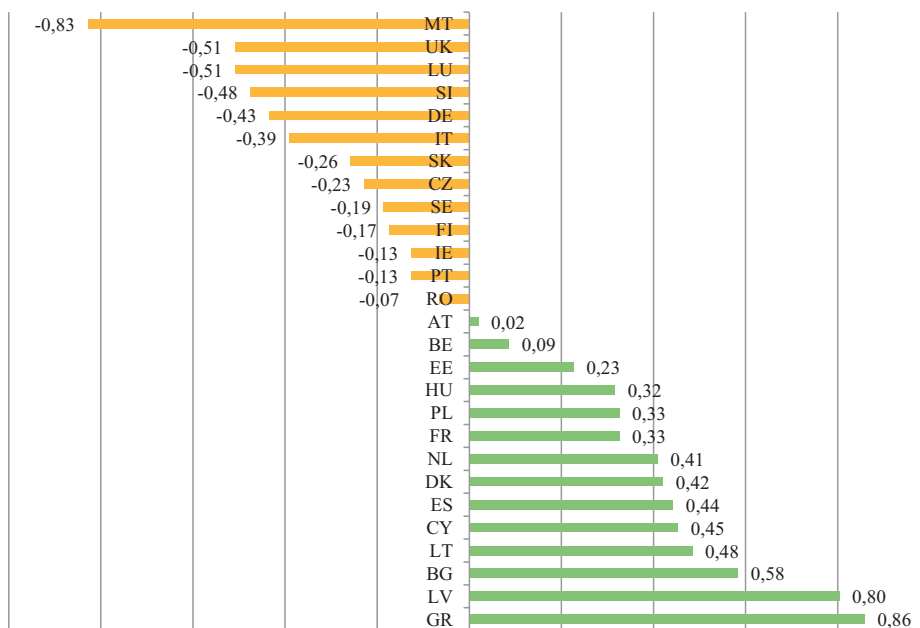
Pomiędzy rokiem 2000 i 2010 sprzedaż żywności, napojów oraz wyrobów tytoniowych wzrosła z poziomu 92,9 mld zł do poziomu 165,4 mld zł (liczona w cenach bazowych). W analizowanym czasie produkcja sprzedana przemysłu spożywczego (kalkulowana w cenach stałych) wzrosła o 55,7%, a produkcja towarowa rolnictwa wzrosła o 27,6%. Jednocześnie spożycie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych zwiększyło się o 18% [Mroczek, Szczepaniak, 2012].

Wartość eksportu produktów przemysłu spożywczego w 2010 roku zwiększyła się w stosunku do roku 2000 z poziomu 9,8 mld zł do poziomu 44,1 mld zł. W odniesieniu do wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego była to zmiana z poziomu 10,5% do poziomu 26,6%. Przyrost, jaki odnotowano w zakresie eksportu stanowił około połowę (47,3%) przyrostu kategorii nadrzędnej, tj. produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego. Odegrał on więc dużo większą rolę we wzroście wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego niż popyt wewnętrzny [Mroczek i Szczepaniak 2012].

Uzyskiwane przez polski sektor rolno-żywnościowy wyniki w handlu międzynarodowym znajdują odzwierciedlenie w jego pozycji konkurencyjnej

ocenianej z użyciem wskaźnika *RC*, którego sposób obliczania omówiono w poprzednim podrozdziale. Na rysunkach 2.11 i 2.12 przedstawiono kształtowanie się tego wskaźnika dla krajów UE-27, obliczonego na podstawie danych WTO dotyczących eksportu i importu dla dwóch kategorii handlowych, a mianowicie produktów rolnych i żywności, w latach 2006-2010. Poszczególne kraje zostały uszeregowane według wartości wskaźnika *RC*, począwszy od najmniejszej, a kończąc na największej.

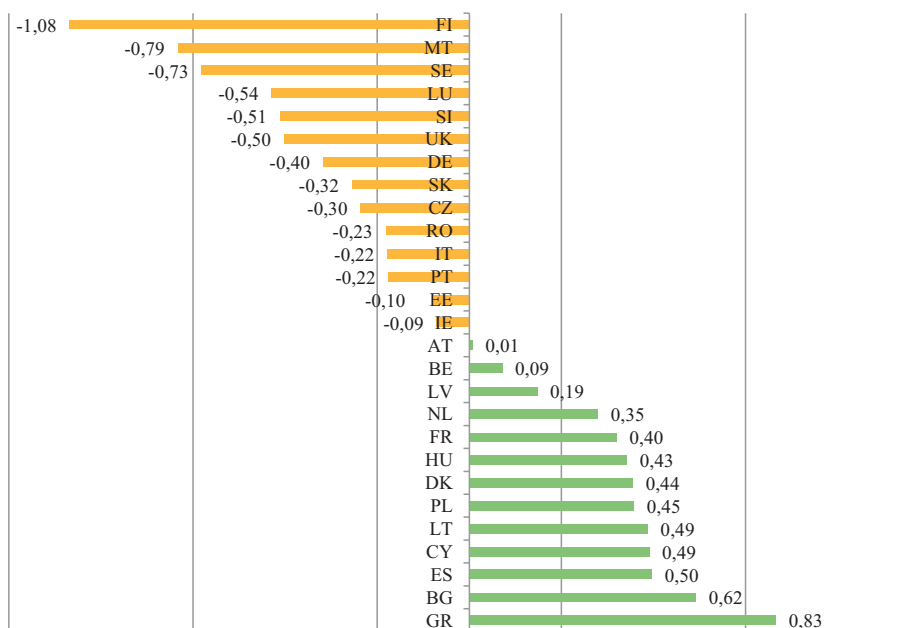
**Rysunek 2.11. Wartości wskaźnika *RC* dla kategorii produkty rolne w krajach UE-27**



Źródło: Figiel i in. 2012a.

Wartości wskaźnika *RC* dla kategorii produkty rolne zawierają się w przedziale od -0,83 w przypadku Malty do 0,86 w przypadku Grecji. Dla 13 krajów są one ujemne, zaś dla 14 krajów dodatnie przy średniej wartości wynoszącej 0,05 oraz odchyleniu standardowym równym 0,44. Z bardzo podobnym obrazem mamy do czynienia rozpatrując wartości wskaźnika *RC* dla kategorii handlowej, jaką jest żywność. Jedyнным krajem, dla którego wartość *RC* zmieniła się z dodatniej na ujemną jest Estonia.

Rysunek 2.12. Wartości wskaźnika RC dla kategorii żywność w krajach UE-27



Źródło: Figiel i in. 2012a.

Należy zaznaczyć, co jest w dużej mierze zrozumiałe, że wartości *RC* obliczone dla kategorii handlowych produkty rolne i żywność są silnie skorelowane (współczynnik korelacji wynosi 0,87 i jest statystycznie istotny na poziomie  $\alpha \leq 0,01$ ). Niemniej jednak uwagę zwraca fakt, że dla kategorii handlowej żywność zawierają się one w szerszym przedziale, a mianowicie od -1,09 dla Finlandii do 0,83 dla Grecji. Ich średnia wartość jest ujemna (-0,03), a odchylenie standardowe nieco większe (0,49). Również ich rozkład jest bardziej asymetryczny w kierunku wartości ujemnych. Można więc uznać, że pozycja konkurencyjna krajów EU-27 w kategorii handlowej żywność jest nieznacznie słabsza, niż w kategorii produkty rolne.

Poszukując odpowiedzi na pytanie, czy występowanie i siła klastrów rolno-żywnościowych w poszczególnych krajach znajduje odzwierciedlenie w ich pozycji konkurencyjnej w międzynarodowym handlu produktami, Figiel i in. [2012a] przeprowadzili także analizę zależności między wartościami takich miar stosowanych w ocenie ekonomicznego potencjału klastrów, jak wskaźnik specjalizacji (*LQ*), skupienie i rozmiar, a wartościami wskaźnika *RC*. Wykorzystując dane ECO porównali wartości miar ekonomicznego potencjału trzech typów klastrów rolno-żywnościowych, wyodrębnionych na poziomie krajowym na podstawie względnych udziałów w zatrudnieniu. Okazało się, że w tym zakresie

ma miejsce duże zróżnicowanie w każdym z trzech wyodrębnionych typów klastrów, a mianowicie: Produkcja Rolna, Uprawa i Chów Zwierząt oraz Przetwórstwo Żywności. Jednakże, statystycznie istotne zależności między wartościami miar potencjału ekonomicznego klastrów i wartościami *RC* zostały odnotowane głównie w przypadku klastrów typu Produkcja Rolna i kategorii handlowej żywność [Figiel i in. 2012a].

Rozpatrując pozycję konkurencyjną polskiej gospodarki w handlu międzynarodowym warto mieć na uwadze fakt, że wartość całkowitego eksportu jest regionalnie bardzo silnie zróżnicowana (tabela 2.3). W 2011 roku cztery województwa odnotowały wyniki w eksporcie przekraczające poziom 10 mld euro, a mianowicie: śląskie (21,6 mld euro), mazowieckie (20,2 mld euro), dolnośląskie (16,0 mld euro) i wielkopolskie (13,9 mld euro). Ich łączny udział w całości eksportu wyniósł 61,1% i był o 5,5 p.p. wyższy niż w 2002 roku. Jednocześnie, ich saldo bilansu handlowego w latach 2003-2012 było dodatnie.

**Tabela 2.3. Wartość eksportu według województw w latach 2002-2011 (mld euro)**

Województwo	Rok									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
dolnośląskie	4,7	5,2	6,1	7,6	10,5	12,0	12,7	11,4	14,3	16,0
kujawsko-pomorskie	1,8	1,9	1,9	2,5	2,8	3,5	4,2	3,1	4,1	4,2
lubelskie	0,8	1,0	1,0	1,2	1,4	1,6	1,8	1,4	1,7	2,1
lubuskie	1,4	1,6	1,8	2,2	2,5	2,9	3,2	3,1	3,6	3,9
łódzkie	1,7	1,7	1,8	2,2	2,6	3,1	3,6	2,8	3,7	4,4
małopolskie	2,4	2,6	3,0	3,9	5,2	6,0	6,4	4,6	5,7	6,8
mazowieckie	7,6	8,1	9,6	12,0	15,0	17,1	17,8	15,0	17,6	20,2
opolskie	0,7	0,9	1,0	1,2	1,4	1,6	1,8	1,5	1,9	2,1
podkarpackie	1,7	1,8	2,0	2,3	2,9	3,2	3,2	2,6	3,3	4,0
podlaskie	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	0,9	1,0	0,9	1,1	1,3
pomorskie	4,9	4,8	4,9	5,4	6,6	7,6	7,4	5,6	6,7	8,6
śląskie	6,8	7,9	11,7	12,4	14,6	17,3	20,5	15,6	18,8	21,6
świętokrzyskie	0,5	0,6	0,7	0,9	1,2	1,4	1,5	1,1	1,3	1,4
warmińsko-mazurskie	1,1	1,2	1,3	1,5	1,7	2,0	1,9	1,6	2,0	2,5
wielkopolskie	5,0	5,4	7,0	8,7	10	11,1	12,5	10,4	12,0	13,9
zachodniopomorskie	1,6	1,9	2,3	2,5	2,9	3,2	3,8	3,1	3,7	4,3

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie Małopolskie Obserwatorium Gospodarki 2012, Gawlikowska-Hueckel i Umiński 2007 i 2009.*

Warto zauważyć, że wyniki województw w eksporcie są ściśle powiązane z wielkością PKB per capita stosowaną jako zmienna typu *proxy* w analizach pozycji konkurencyjnej gospodarek. Będąc zmienną o charakterze wynikowym produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca stanowi miarę produktywności funkcjonowania systemu ekonomicznego oraz umożliwia po-

równanie wyników osiągniętych przez poszczególne gospodarki w procesie konkurencji. Przy takim podejściu, analizując pozycję konkurencyjną poszczególnych województw w Polsce, można dojść do wniosku, że najbardziej konkurencyjnymi gospodarkami regionalnymi są właśnie województwa mazowieckie, dolnośląskie, śląskie i wielkopolskie (tabela 2.4). W tych województwach również dynamika zmian PKB per capita między rokiem 2001 a rokiem 2011 należała do najwyższych w kraju.

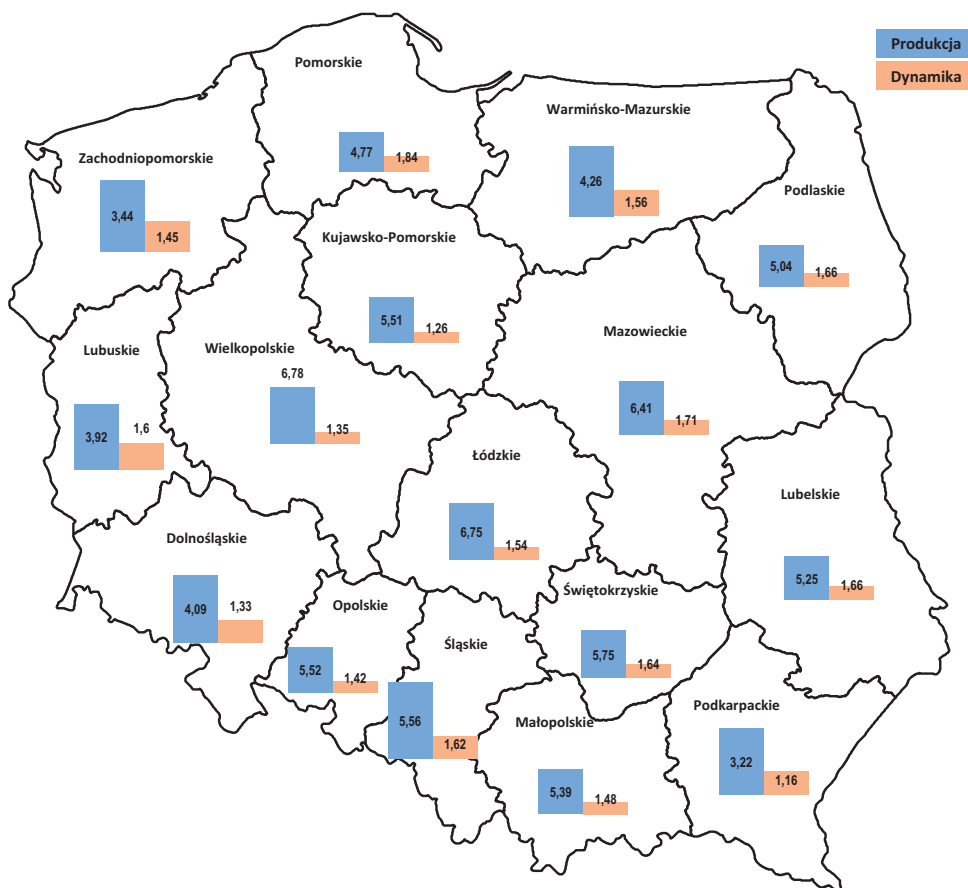
**Tabela 2.4. PKB per capita województw w latach 2001, 2006 i 2011 (zł)**

Województwo	PKB per capita (zł)			Zmiana (%) 2011 do 2001
	2001	2006	2011	
dolnośląskie	20519	29695	44961	219,1
kujawsko-pomorskie	18625	24244	32596	175,0
lubelskie	14613	18783	26919	184,2
lubuskie	17973	24686	32795	182,5
łódzkie	18294	25593	36750	200,9
małopolskie	17260	24204	34107	197,6
mazowieckie	31848	44383	64790	203,4
opolskie	16346	22304	31771	194,4
podkarpackie	14469	19078	26801	185,2
podlaskie	15740	20378	28485	181,0
pomorskie	20147	27438	37822	187,7
śląskie	21927	29542	42830	195,3
świętokrzyskie	15517	21093	29552	190,4
warmińsko-mazurskie	15566	20892	28635	184,0
wielkopolskie	21733	29269	41285	190,0
zachodniopomorskie	20024	25103	33485	167,2

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

Podobnie jak PKB per capita, będący miarą produktywności całej gospodarki oraz odzwierciedleniem jej pozycji konkurencyjnej, wartość wytwarzanej produkcji rolniczej w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych, będąca miarą produktywności czynnika ziemi, może być potraktowana jako jeden z istotnych parametrów oceny konkurencyjnej pozycji sektora rolno-żywnościowego. Jak wynika z danych zamieszczonych na rysunku 2.13, wartość produkcji rolniczej na 1 ha użytków rolnych w 2011 roku była w przekroju regionalnym dość silnie zróżnicowana, zawierając się w przedziale od 3,22 (województwo podkarpackie) do 6,78 tys. zł/ha (województwo wielkopolskie).

**Rysunek 2.13. Wartość produkcji rolniczej na 1 ha użytków rolnych (tys. zł) w roku 2011 oraz dynamika jej zmian w porównaniu do roku 2002 według województw**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

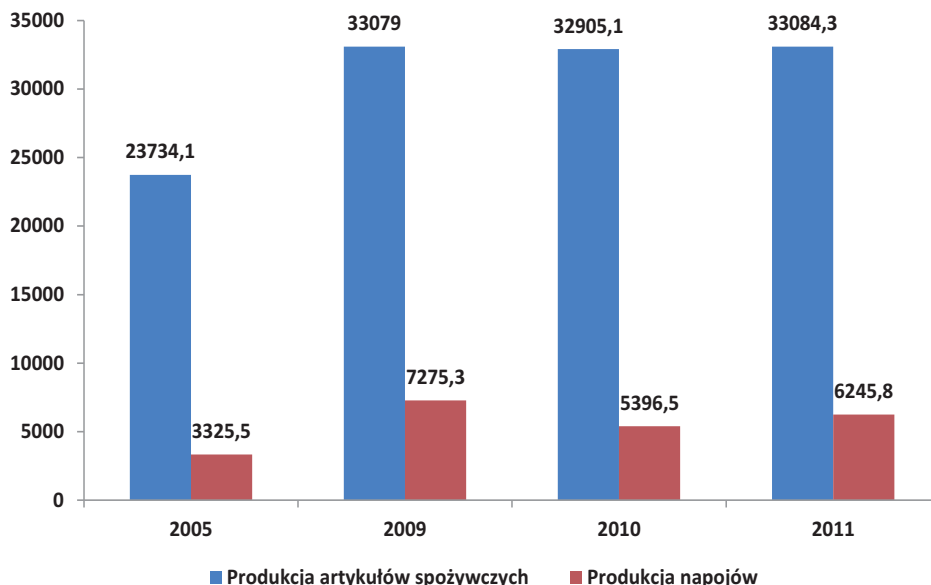
W porównaniu do roku 2002 średnio dla wszystkich województw zwiększyła ona o 52%, przy czym największy wzrost miał miejsce w województwie pomorskim (o 84%), a najmniejszy w województwie podkarpackim (o 16%). Mając świadomość ograniczeń metodycznych co do trafności takiego porównania z przedstawionymi w tabeli 2.4 zmianami PKB per capita, odnotowanymi w praktycznie tym samym okresie, nie można jednak ignorować faktu, że tempo zmian produktywności ziemi było wyraźnie niższe od tempa zmian produktywności całej gospodarki.

Wartość dodana brutto jest kolejną kategorią ekonomiczną, którą można się posłużyć w ocenie konkurencyjności w ujęciu wynikowym. W wymiarze mezoekonomicznym umożliwia ona określenie efektów działalności określone-

go sektora lub branży w danym czasie. Wartość dodana brutto odzwierciedla między innymi wyniki rolnictwa. W Polsce w latach 2005-2009 była ona większa niż w latach 1999-2003 o 37% (wyrażona w cenach stałych). Taka zmiana wystąpiła przy wzroście wartości produkcji (+8,6%) oraz spadku wartości zużycia pośredniego (-3,7%) [Józwiak 2012].

Na rysunku 2.14 przedstawiono kształtowanie się wartości dodanej brutto w działach produkcja żywności i produkcja napojów. W stosunku do roku 2005 w latach 2009-2011 można mówić o blisko 1,5-krotnym wzroście tej wartości w przypadku produkcji żywności oraz wahającym się w tych latach, średnio biorąc nieomal 2-krotnym wzroście w przypadku produkcji napojów.

**Rysunek 2.14. Wartość dodana brutto w działach produkcja artykułów spożywczych oraz produkcja napojów w Polsce (według PKD 2007) w okresie od 2005 do 2011 roku (mln zł, ceny bieżące)**



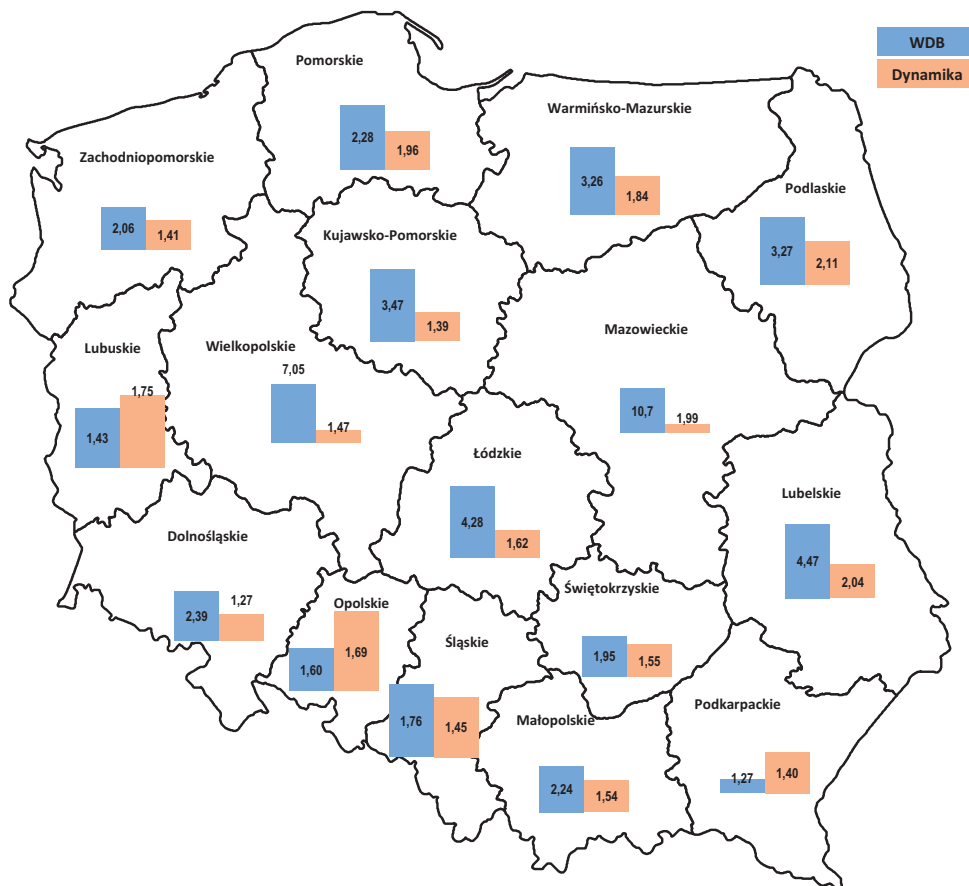
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na rysunkach 2.15 i 2.16 przedstawiono kształtowanie się wartości dodanej brutto wytworzonej w sekcjach A (Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) i C (Przetwórstwo przemysłowe) w poszczególnych województwach w roku 2011 oraz jej względne zmiany w porównaniu do roku 2002<sup>2</sup>. Do województw z największą wartością dodaną wytworzoną w sekcji A należą: mazo-

<sup>2</sup> Szczegółowe dane dotyczące wartości dodanej wytworzonej w sekcjach A i C w latach 2002-2011 według województw zamieszczono w załącznikach w tabelach 2 i 3.

wieckie, wielkopolskie i lubelskie. Natomiast województwa z najniższym poziomem wartości dodanej wytworzonej w tej sekcji to: podkarpackie, lubuskie i opolskie. Różnica między województwami z najlepszym (mazowieckie) i najgorszym wynikiem (podkarpackie) jest ponad 8-krotna.

**Rysunek 2.15. Wartość dodana brutto w sekcji A w roku 2011 oraz jej zmiana w porównaniu do roku 2002 według województw (mld zł, ceny bieżące)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

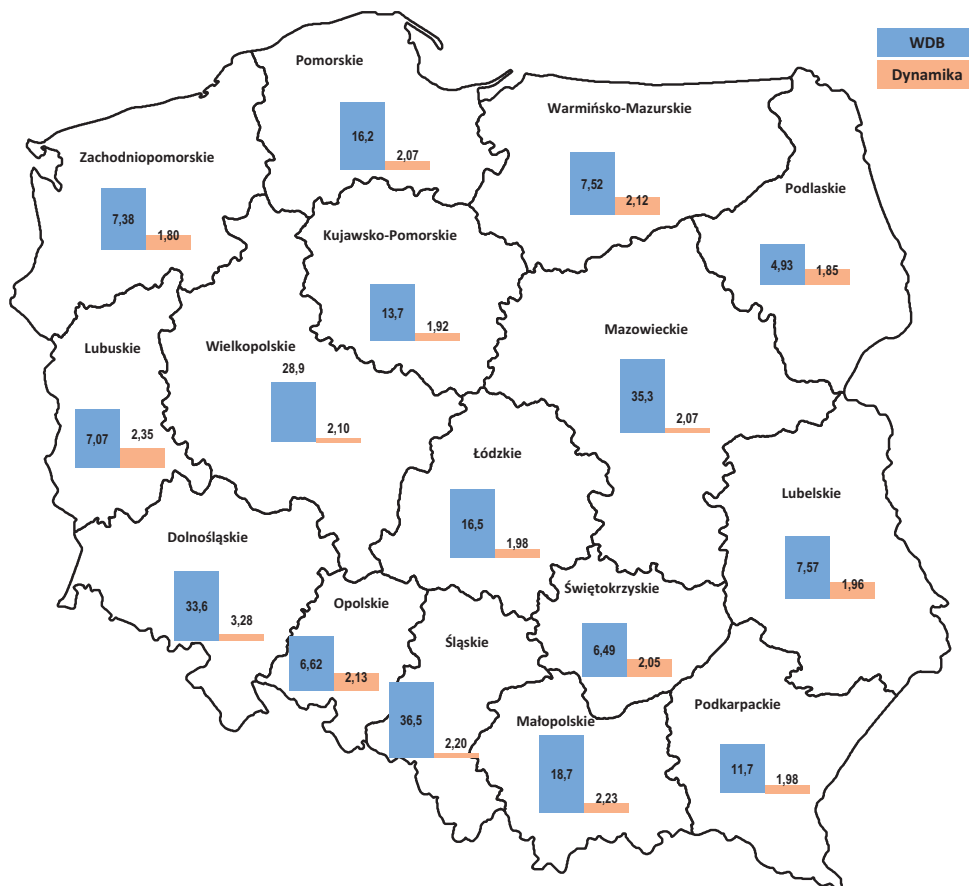
Zróznicowanie to można tłumaczyć nie tylko wielkością województw i liczbą działających w nich podmiotów, ale także stopniem koncentracji działalności zaliczonych do sekcji A. Istotne różnice pomiędzy województwami występują również w dynamice zmian wartości dodanej w okresie 2002-2011. Największy postęp w tym zakresie miał miejsce w województwach podlaskim, lubelskim



i mazowieckim. Z kolei najmniejszy przyrost wartości dodanej w tym okresie nastąpił w województwie dolnośląskim, kujawsko-pomorskim i podkarpackim.

Podobnie jak w przypadku sekcji A, z daleko idącym zróżnicowaniem poziomu wartości dodanej brutto pomiędzy województwami mamy do czynienia w przypadku sekcji C, obejmującej m.in. przetwórstwo spożywcze. W roku 2011 na czele znajdowały się województwa: śląskie, mazowieckie i dolnośląskie. Natomiast województwa opolskie, świętokrzyskie i podlaskie zamykały to zestawienie.

**Rysunek 2.16. Wartość dodana brutto w sekcji C w roku 2011 oraz jej zmiana w porównaniu do roku 2002 według województw (mld zł, ceny bieżące)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Różnica między województwem, w którym wytworzona w 2011 roku wartość dodana brutto w sekcji C była największa, a województwem, w którym

była ona najmniejsza jest ponad 7-krotna. Największą dynamikę wzrostu wartości dodanej brutto wytworzonej w sekcji C w analizowanym okresie 2002-2011 wyróżniały się województwa dolnośląskie, lubuskie i małopolskie. Najmniejszą dynamiką tego wzrostu cechowały się natomiast województwa zachodniopomorskie, podlaskie i kujawsko-pomorskie. Rozpatrując te wyniki, należy mieć na uwadze fakt, że w odróżnieniu od sekcji A wartość dodana wytworzona przez podmioty zaliczone do sekcji C zawiera także rezultaty działalności niezwiązanych z sektorem rolno-żywnościowym. Z tego względu takie porównanie nie oddaje w pełni zróżnicowania ekonomicznej aktywności podmiotów tego sektora w zakresie tworzenia wartości dodanej w ujęciu wojewódzkim. Może być ono traktowane jedynie jako odzwierciedlenie rozkładu nasilenia rodzajów działalności gospodarczych określanych zgodnie z PKD jako przetwórstwo przemysłowe oraz występujących w poszczególnych województwach w tym zakresie zmian w okresie 2002-2011.

### 3. Polityka klastrowa w kształtowaniu konkurencyjności sektora rolno-żywnościowego

#### 3.1. Ewolucja polityk klastrowych

Znaczenie i popularność koncepcji klastra oraz zauważenie wpływu klastringu na rozwój gospodarczy zaczęło się od tego, że Porter uznał klastry za źródło budowania przewag konkurencyjnych narodów. Wraz z postępowaniem globalizacji i coraz większymi trudnościami w utrzymaniu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, wspieranie klastrów staje się paradygmatem współczesnej polityki rozwoju regionalnego. Polityka klastrowa ma stosunkowo szeroki, horyzontalny charakter. Łączy w sobie elementy polityki innowacyjnej, regionalnej, przemysłowej, naukowo-technologicznej, edukacyjnej, polityki dotyczącej MŚP, promocji eksportu lub przyciągania inwestycji zagranicznych, stosowana może być na poziomie narodowym, regionalnym, lokalnym i międzynarodowym. Celem polityki klastrowej jest podnoszenie konkurencyjności gospodarki poprzez stymulowanie rozwoju i powstawania klastrów, zaś wśród narzędzi wykorzystywanych do jej realizacji znaleźć można np. sieci współpracy, centra doskonałości, czy też parki naukowo-technologiczne.

Wdrażana jest ona najczęściej jako tzw. *policy-mix*, obejmując następujące elementy:

- kreowanie przewagi konkurencyjnej w zakresie kluczowych sektorów gospodarki lub strategicznych łańcuchów wartości dodanej;
- podnoszenie konkurencyjności sektora MŚP;
- stymulowanie rozwoju regionalnego;
- intensyfikację współpracy przemysłu ze sferą badań.

Wybór obszarów, a tym samym niejako modelu polityki klastrowej zależy od kraju, lokalizacji inicjatywy, jej etapu rozwoju [Ministerstwo Gospodarki 2011a]. Charakterystyczną cechą polityki klastrowej jest także to, że jest ona stosowana w sposób skoordynowany dla określonych struktur klastrowych, co wymusza podejście procesowe prowadzące do określenia optymalnego modelu i zestawu narzędzi dla danych warunków oraz stosowanie stosunkowo elastycznych programów i instrumentów wsparcia [Ministerstwo Gospodarki 2011b].

Określony model polityki klastrowej nie może być jednak uznany za permanentnie obowiązujący, gdyż polityki ekonomiczne, w tym klastrowe podlegają ustawicznemu procesowi ewolucji, co przedstawiono na rysunku 3.1.

Rysunek 3.1. Ewolucja polityk klastrowych



Źródło: Jabłoński 2012.

Sektorowe, tradycyjne podejście jest podejściem narodowym, czyli mającym zastosowanie na poziomie krajowym. Jego istotą jest wspieranie istniejących łańcuchów wartości i działań sektorowych, realizowanych w ramach strategii tworzonych dla poszczególnych sektorów. Innymi słowy, jest to po prostu polityka przemysłowa.

Polityka klastrów sektorowych ma zasięg regionalny wynikający z różnych uwarunkowań prawnych i politycznych. Polityka ta zakłada wprawdzie wsparcie istniejących łańcuchów wartości, ale również wsparcie sieci biznesowych i inicjatyw klastrowych. Zatem, polityka klastrów sektorowych wpisuje się w politykę rozwoju regionalnego i rozwoju przemysłowego.

Kolejnym krokiem to wspieranie nowych inicjatyw o charakterze regionalnym, przy czym ich lokalizacja może wynikać nie z uwarunkowań ekonomicznych, lecz administracyjnych. W ramach tego podejścia dąży się do wykorzystania potencjału i możliwości biznesowych na drodze wsparcia sektora badawczo-rozwojowego. W centrum uwagi znajdują się jednak nie tylko innowacje, ale zmiany strukturalne (nowe specjalizacje) wewnątrz istniejących sektorów, które w efekcie stają się ponadsektorowe (horyzontalne). Podejście to cechuje nie tylko istnienie, ale rzeczywiste funkcjonowanie tzw. potrójnej helisy między sektorami biznesu, nauki i rządowym. Polityka innowacyjna tworzona w tym duchu obejmuje pozostałe dokumenty strategiczne, niejako je sobie podporządkowując.

Czwartym i ostatnim jak dotychczas zidentyfikowanym etapem rozwoju polityk klastrowych są innowacyjne sieci klastrów. W jego ramach promowane są inicjatywy już nie o charakterze regionalnym, ale raczej narodowym, a nawet ponadnarodowym. Natomiast ich celem ma być wsparcie sektora badawczo-rozwojowego, innowacyjności i zmian strukturalnych, także wewnątrz sektorów istniejących w ujęciu horyzontalnym. Różnica polega na tym, że rezultatem ta-

kiego wsparcia ma być identyfikacja nowych specjalizacji i młodych, wschodzących przemysłów. Ponownie, cały proces odbywa się przy aktywnym udziale rzeczywiście z sobą współpracujących aktorów, tworzących potrójną helisę. Kluczowe znaczenie na tym etapie ma polityka innowacyjności. Można powiedzieć, że obydwa rodzaje polityki (klastrowa i innowacyjności) niejako łączą się ze sobą, obejmując swoim szerokim zasięgiem badania, przemysł i rozwój regionalny.

Ewolucja tak rozumianej polityki klastrowej jest narzędziem rozwoju regionalnego, a nie, jak często twierdzą jej przeciwnicy, elementem mody [Jabłoński 2012]. Ewolucję polityki klastrowej można rozumieć także jako przejście z etapu klasycznej polityki, poprzez etap polityki wsparcia klastrów jako wytwórców wiedzy, do polityki rozwoju klastrów jako sieci generujących możliwości biznesowe bazujące na wytworzonej wiedzy. Co warto podkreślić, procesowi temu towarzyszy ewolucja polityk innowacyjnych. W ich ramach innowacją nie jest już samo prowadzenie działań w obszarze badań i rozwoju, lecz jest nią konkretne wykorzystanie możliwie pełnej gamy propozycji i idei. Zamiast podkreślania znaczenia badań i technologii oraz sektora wysokich technologii, w ramach polityk innowacyjnych coraz częściej ma miejsce koncentracja na całym spektrum możliwych działań. W efekcie, wsparcie instytucji badawczo-rozwojowych oraz transferu technologii zastąpione zostaje wsparciem innowacji we wszystkich sektorach z przeświadczeniem, że to przedsiębiorstwa stanowią oś polityki. Inaczej mówiąc, zamiast wsparcia tworzenia i propagowania wiedzy wspiera się raczej jej absorpcję.

Analizując polską politykę klastrową w kontekście ewolucji tego typu polityk można uznać, że znajduje się ona na etapie drugim – klastry sektorowe. Wprawdzie mamy już za sobą etap polityki przemysłowej, lecz nie można jeszcze niestety mówić o tym, że realnie tworzone są w Polsce ponadsektorowe klastry innowacyjne, nie mówiąc tym bardziej o innowacyjnych sieciach klastrów. Szansą w tym zakresie jest jednak to, że programy tworzone w ramach prac nad programami operacyjnymi przewidzianymi do realizacji w nowej perspektywie finansowej 2014-2020 obejmują tworzenie klastrów kluczowych o znaczeniu strategicznym. Zakładając powodzenie tego typu poczynań, można będzie powiedzieć, że znajdziemy się na kolejnym etapie ewolucji polityk klastrowych, a konkurencyjność polskiej gospodarki bazować będzie już nie przede wszystkim na niskich kosztach wytwarzania, lecz na innowacyjności światowej klasy.

Do powstawania inicjatyw klastrowych w Polsce w największym stopniu przyczynia się odgórnie Ministerstwo Gospodarki wraz z podległą mu Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), jednakże rozwój klastrów i wsparcie inicjatyw klastrowych w coraz większym stopniu ma miejsce także na poziomie regionów. Bez wątpienia zainteresowanie tematyką inicjatyw kla-

strowych na szczeblu władz rządowych, samorządowych i lokalnych jest efektem dostępności funduszy unijnych na rozwój klastrów. Można nawet powiedzieć, że fundusze unijne stanowią główny przyczynik do powstawania polskich inicjatyw klastrowych, zaś szerzej – pojawianie się inicjatyw klastrowych w Polsce jest efektem określonej polityki klastrowej – tej unijnej, ale i krajowej oraz regionalnej, obecnej i planowanej.

### **3.2. Charakterystyka polityki klastrowej na poziomie UE**

Unia Europejska nadaje polityce klastrowej bardzo dużą rangę, co zostało wyraźnie zasygnalizowane w tytule jednego z jej komunikatów brzmiącym *Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy* [European Commission, 2008]. Jest to jeden z najważniejszych dokumentów unijnych dotyczących klastrów i tworzenia efektywnych warunków dla wspierania rozwoju inicjatyw klastrowych w Europie. Wśród głównych zawartych w nim propozycji i postulatów warto wymienić następujące [Ministerstwo Gospodarki 2011b]:

- zwiększenie liczby klastrów na światowym poziomie, podniesienie ich potencjału innowacyjnego oraz udoskonalenie międzynarodowej współpracy w dziedzinie klasteringu jest obecnie ważnym czynnikiem rozwoju ekonomicznego UE;
- działania realizowane na szczeblu wspólnotowym będą miały na celu stworzenie optymalnych warunków rozwojowych dla klastrów;
- główne decyzje dotyczące polityki klastrowej leżą w gestii poszczególnych państw członkowskich;
- KE działa na rzecz promowania wspólnych inicjatyw mających na celu poprawę funkcjonowania inicjatyw klastrowych, a także ich internacjonalizację;
- w celu zapewnienia komplementarności i synergii między działaniami na rzecz budowy klastrów na światowym poziomie, podejmowanymi na szczeblach lokalnych, regionalnych, narodowych i wspólnotowym, KE proponuje wzajemne uczenie się instytucji odpowiedzialnych za politykę klastrową i wymianę dobrych praktyk, co powinno pozwolić na uzyskanie efektu synergii polityki na różnych szczeblach;
- główny nacisk powinien być położony na podejście oddolne, zaś działania państwa powinny pełnić jedynie funkcję pomocniczą i skoncentrować się na tworzeniu odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej w otoczeniu klastra;

- stworzenie systemu ewaluacji inicjatyw klastrowych poprzez ustanowienie *Europejskiej marki dla doskonałych organizacji rozwoju klastrów* bazującej na Modelu Doskonałości EFQM może umożliwić: kierowanie pomocy ze źródeł publicznych przede wszystkim do najlepszych klastrów, koncentrację instrumentów wsparcia na najbardziej konkurencyjnych ośrodkach, jak również racjonalizację i większą efektywność wydatków publicznych, (istnieje przy tym niebezpieczeństwo, że system ograniczy możliwości wspierania mniej rozwiniętych inicjatyw klastrowych, dominujących w krajach, w których klastering znajduje się na początkowym etapie rozwoju, np. w Polsce);
- w celu wypracowania strategii podnoszenia doskonałości klastrów w Europie oraz doradztwa dla poszczególnych państw członkowskich w zakresie programów dotyczących klasteringu oraz rozwijania współpracy w tej dziedzinie można powołać Grupę Wysokiego Szczebla ds. Europejskiej Polityki Klastrowej;
- przygotowanie i udoskonalanie map klastrów dla państw członkowskich w oparciu o Europejskie Obserwatorium Klastrów (inicjatywa zarządzana przez Centrum Strategii i Konkurencyjności funkcjonujące w *Stockholm School of Economics* w ramach projektu *Europe Innova*) umożliwi pozyskanie porównywalnych informacji na temat polityki klastrowej i potencjału klastrów w UE.

Obecnie koncepcja klastrów jest istotnym elementem polityki gospodarczej UE, wpisując się w następujące priorytety Strategii *Europa 2020* [Ministerstwo Gospodarki 2011b]:

- rozwój inteligentny – rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach;
- rozwój zrównoważony – wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej;
- rozwój sprzyjający włączeniu – wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

W szczególności, do koncepcji klastrów odwołują się trzy poniżej wymienione dokumenty i związane z nimi programy służące realizacji strategii [Dzierżanowski i in. 2012]:

1. *Zintegrowana polityka przemysłowa w erze globalizacji – Konkurencyjność i zrównoważony rozwój na pierwszym planie.*
2. *Projekt przewodni strategii Europa 2020 – Unia innowacji.*
3. *Polityka regionalna jako czynnik przyczyniający się do inteligentnego rozwoju w ramach strategii Europa 2020.*

W pierwszym z nich znajdujemy m.in., że:

- polityka w zakresie regionalnych, krajowych i unijnych klastrów powinna być ukierunkowana na pokonanie nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku i niedoboru finansowania, na stworzenie pomostu między przedsiębiorstwami i instytucjami badawczymi;
- polityka regionalna UE i badawcze programy ramowe powinny pomagać regionom w przyjęciu strategii inteligentnej specjalizacji, co zwiększy ich konkurencyjność przez rozwijanie nisz innowacyjnych;
- należy rozwijać klastry i sieci konkurencyjne tradycyjne i zaawansowane technologicznie oparte na komercjalizacji wyników badań i generowaniu innowacji;
- w celu rozwoju klastrów i poprawienia innowacyjności regionów, państwa członkowskie, wykorzystując politykę regionalną UE, powinny wspierać inteligentne specjalizacje.

W drugim akcentuje się konieczność efektywnego wydatkowania środków, stwierdzając m.in., że:

- ponieważ zbyt wiele środków przeznaczanych jest na dublujące się projekty lub na priorytety, w których danemu regionowi brakuje atutów, potrzeba bardziej efektywnego wydatkowania funduszy strukturalnych;
- regiony powinny kierować środki w oparciu o inteligentną specjalizację i koncentrować się na swoich mocnych stronach, dzięki którym mogą osiągać wyróżniające się wyniki.

W trzecim z wymienionych dokumentów zawarto m.in. następujące wytyczne:

- inteligentny wzrost ma być osiąganym poprzez krajowe strategie inteligentnych specjalizacji, których celem jest koncentracja zasobów na najbardziej obiecujących obszarach przewagi komparatywnej, czyli klastrach, istniejącej działalności sektorowej i międzysektorowej, ekoinnowacjach, rynkach o wysokiej wartości dodanej oraz szczególnych obszarach badań naukowych;
- w tworzeniu strategii ma być wykorzystane wsparcie na pomoc techniczną;
- strategie mają być poddane ocenie międzynarodowej;
- zwiększone zostaną: elastyczność programów polityki regionalnej UE oraz wsparcie z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego na edukację, badania naukowe i innowacje;
- możliwe będą szybsze przekierowania środków;
- strategie mają być rozwijane wspólnie przez władze krajowe i samorządowe;
- strategie mają sprzyjać skutecznemu wykorzystaniu funduszy publicznych i stymulować inwestycje prywatne;



- koncentracja inwestycji powinna przeciwdziałać rozproszeniu zaangażowanych środków;
- strategia powinna być ściśle związana z innymi obszarami polityki i stanowić element wielopoziomowego zarządzania w kontekście zintegrowanej polityki innowacji.

### 3.3. Charakterystyka polityki klastrowej na poziomie krajowym i regionalnym

W Polsce polityka klastrowa jako taka prowadzona jest od niedawna<sup>3</sup> i dotyczy głównie stymulowania współpracy między gospodarką a światem nauki. Podobnie jak na poziomie UE, budowana jest ona w oparciu o podejście oddolne, zgodnie z którym najaktywniejszymi uczestnikami w procesie budowy klastra mają być przedsiębiorstwa lokalne, w konsekwencji czego wdrażanie ma miejsce głównie jako element polityki rozwoju regionalnego, zaś państwo pełni jedynie rolę pomocniczą koncentrując się na selektywnych programach wsparcia i tworzeniu odpowiedniej infrastruktury instytucjonalnej. Wsparcie ma być powiązane z korygowaniem niedoskonałości rynku [Ministerstwo Gospodarki 2011a].

W konsekwencji, polityka klastrowa jest w Polsce rozpatrywana na poziomie krajowym i regionalnym. Na poziomie krajowym nie jest ona polityką samodzielną i stanowi element polityki innowacyjnej sformułowanej w dokumencie *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007-2013*, w którym podkreśla się znaczenie wspierania wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych, między innymi poprzez stymulowanie rozwoju klastrów. W szczególności, w kierunku Infrastruktura dla innowacji zakłada się poprawę warunków funkcjonowania innowacyjnych przedsiębiorstw przez wspieranie wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych, w tym wsparcie rozwoju klastrów. Wspieranie inicjatyw klastrowych zakładał także *Krajowy Program Reform na lata 2008-2011* w ramach działania 3 *Wdrażanie rozwiązań wspierających działalność proinnowacyjną oraz badania i rozwój, w tym usprawnienie transferu wiedzy i dyfuzję innowacji* priorytetu *Innowacyjna gospodarka* [Dzierżanowski i in. 2012].

<sup>3</sup> Jej początki sięgają realizowanych w latach 2004–2006: działań 1.1. *Wzmocnienie instytucji wspierających działalność przedsiębiorstw* i 1.4. *Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką* Sektorowego PO Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, oraz działania 2.3. *Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki*, schemat B, *Promocja rozwiązań systemowych w zakresie potencjału adaptacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy* PO Rozwój Zasobów Ludzkich, w ramach którego PARP realizowała projekt systemowy *Program szkoleń promujących clustering*.

Lata 2012 i 2013 były czasem dyskusji nad miejscem, kierunkami i założeniami polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku. Należy jednak zaznaczyć, że pojęcie klastra w dokumentach rządowych traktowane było dosyć narzędziowo. Jest to, obok parków naukowo-technologicznych, inkubatorów i centrów transferu technologii, tylko jeden z instrumentów osiągnięcia określonych celów polityki innowacyjnej, element infrastruktury dla innowacji. Z kolei w *Kierunkach zwiększania innowacyjności gospodarki* jest mowa o tworzeniu skupisk przedsiębiorstw, jako zadaniu ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, które powinno być realizowane przez łączenie na określonym terenie usług biznesowych i różnych form pomocy firmom w ramach parków technologicznych, stref biznesu, parków przemysłowych. W efekcie, nie można mówić o istnieniu krajowej polityki rozwoju gospodarczego bazującej na klastrach. Klastry nie są bowiem na poziomie krajowym ani przedmiotem oddziaływania, ani przedmiotem koordynacji innych polityk i instrumentów wsparcia.

Z drugiej strony, istnieje wiele krajowych instrumentów polityki klastrowej, które stymulują rozwój klastrów. Wśród kluczowych wymienić należy wdrażane przez PARP działanie 5.1. Program operacyjny (PO) Innowacyjna Gospodarka *Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym* i działanie 1.4. *Promocja i współpraca* (komponent współpraca) PO Rozwój Polski Wschodniej<sup>4</sup>. Dodać należy, że PARP od lat pośrednio i bezpośrednio wspiera rozwój klastrów poprzez badania i analizy, szkolenia, promocję, czy też projekty międzynarodowe.

Celem działania 5.1. jest wsparcie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym, w szczególności wspólnych przedsięwzięć o charakterze inwestycyjnym i doradczym przyczyniających się do łatwiejszego transferu i dyfuzji wiedzy oraz innowacji pomiędzy kooperującymi podmiotami. Co ważne, wsparcie w ramach tego działania może zostać przyznane wszystkim rodzajom działalności z wyjątkiem: rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa, rybołówstwa i akwakultury, wytwarzania i obrotu produktami mającymi imitować lub zastępować mleko i przetwory mleczne, produkcji włókien syntetycznych, górnictwa węgla, hutnictwa żelaza i stali oraz budownictwa okrętowego. Lista ta jest wynikiem przepisów wspólnotowych w odniesieniu do pomocy publicznej dla określonych form działalności gospodarczej w ramach polityki ochrony konkurencji UE. Efektem jest właśnie wykluczenie m.in. wsparcia rozwoju klastrów rolno-żywnościowych czy morskich (stoczniowych). Wsparcie uzyskać mogą przy tym tylko silne i relatywnie rozległe przestrzennie klastry czy inicjatywy klastrowe. Z kolei wsparcie z PO RPW, podobnie jak z Programu dla Eu-

---

<sup>4</sup> Szczegółowy przegląd dostępnych instrumentów krajowych wspierających rozwój klastrów w Polsce zamieszczono w załącznikach w tabeli 4.

ropy Środkowej, dostępne jest tylko dla inicjatyw z siedzibą we wschodnich województwach Polski [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009].

Oprócz tego, istnieje wiele instrumentów polityki innowacyjnej i technologicznej stymulujących rozwój struktur klastrowych, jak na przykład budowanie partnerstw lokalnych, sieci współpracy pomiędzy gospodarką a sferą badawczo-rozwojową, realizowanie wspólnych projektów badawczo-rozwojowych firm i jednostek badawczo-rozwojowych. Wsparcie tego typu dostępne jest nie tylko w ramach POIG, ale też w ramach konkursów realizowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, takich jak np. Initech.

Kolejny kierunek wsparcia klastrów dotyczy realizowania działań „miękkich”, czyli szkoleniowych, doradczych. Wsparcie w tym obszarze dostępne jest w ramach programu POKL, w szczególności w Działaniu 2.1 *Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki* [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009].

Nie można zapomnieć także o zrealizowanym przez PARP w 2007 roku projekcie pilotażowym *Wsparcie na rozwój klastra*, którego zadaniem było pobudzenie i uaktywnienie istniejących klastrów w celu skutecznego i efektywnego wykorzystania środków finansowych pochodzących z funduszy strukturalnych, przewidzianych w *Narodowej Strategii Spójności na lata 2007-2013*. Program umożliwił zakup usług związanych z przygotowaniem opracowań, dokumentów, analiz i raportów, promocję i internacjonalizację działań, przeprowadzenie inwestycji w obszarze komunikacji i wymiany informacji oraz zakup infrastruktury badawczej. Łącznie w ramach 5 projektów zgłoszonych przez Eurocentrum Innowacji i Przedsiębiorczości, Górnośląską Agencję Przekształceń Przedsiębiorstw S.A., Fundację Rozwoju Rolnictwa, Wsi i Obszarów Wiejskich, Jagiellońskie Centrum Innowacji Sp. z o.o. i Lubelską Izbę Rzemieślniczą wydatkowano 1 636 835,19 zł [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009].

Jeśli natomiast chodzi o rozwój klastrów na poziomie regionalnym, tylko w niektórych województwach można mówić o elementach polityki rozwoju bazującej na klastrach, podczas gdy w większości jest ona rozumiana w węższym znaczeniu, podobnie jak na poziomie krajowym<sup>5</sup>. Mimo to, w prawie każdym programie regionalnym znajdują się środki na: wyznaczenie klastrów, tworzenie struktury organizacyjnej oraz zarządzanie nią, działania marketingowe i mające na celu pozyskanie nowych uczestników, wspieranie najlepszych praktyk, tworzenie kooperacji pomiędzy członkami w celu transferu technologii. Wsparcie może być ponadto uzyskane na realizację projektów inwestycyjnych służących zapewnieniu niezbędnego zaplecza technicznego dla powiązania kooperacyjnego, uwzględniających np. adaptacje pomieszczeń, zakup wyposażenia, zakup

---

<sup>5</sup> Szczegółowy przegląd dostępnych instrumentów regionalnych wspierających rozwój klastrów w Polsce znajduje się w załącznikach w tabeli 5.

sprzętu dla działalności badawczo-rozwojowej, wspieranie działalności promotorów kooperacji, doradztwo z zakresu opracowywania planów rozwoju [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009].

W praktyce dzieje się tak, że lokalne inicjatywy, które nie spełniają wymagań umożliwiających im wystartowanie w konkursach na szczeblu krajowym, sięgają po fundusze dostępne na szczeblu regionalnym. Zdaniem niektórych jest to swoisty paradoks, bo przecież klastry są zjawiskiem regionalnym i głównymi podmiotami zajmującymi się ich wspieraniem powinny być władze samorządowe. Ponieważ w każdym województwie programy wsparcia projektowano samodzielnie, różnią się one znacznie pod względem oferowanego wsparcia i warunków jego uzyskania, przy czym tylko w niektórych województwach używa się nazw bezpośrednio wskazujących, że chodzi o wsparcie na rozwój klastrów. Konsekwencją tego jest fakt, iż dwie podobne inicjatywy w jednych regionach kwalifikują się do wsparcia, w innych nie [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009]. Analizując Regionalne Programy Operacyjne (RPO) można jednakże wyodrębnić dwa główne podejścia do polityki klastrowej w Polsce [Dzierżanowski i in. 2012].

Pierwsze podejście jest dominujące i zbieżne z wąsko rozumianą polityką klastrową. Uwzględnia się w nim wspieranie inicjatyw klastrowych i koordynatorów, przy czym w niektórych RPO istnieje możliwość wspierania inicjatyw ze środków strukturalnych, czemu towarzyszy wyodrębnione na ten cel działanie, podczas gdy w pozostałych RPO łączy się działania wspierające przedsiębiorczość, instytucje otoczenia biznesu i budowanie relacji pomiędzy przedsiębiorstwami a sferą badawczo-rozwojową. W skrajnym przypadku województwa zachodniopomorskiego nawet nie wspomina się o możliwości wsparcia klastrów, co zmusza potencjalnych beneficjentów do aplikowania o środki krajowe.

Drugie podejście, zaobserwowane w województwie podlaskim, podkarpackim i opolskim, zbieżne jest z polityką rozwoju bazującą na klastrach. W strategiach rozwoju regionalnego, regionalnych strategiach innowacji lub regionalnych programach operacyjnych brakuje osobnego działania poświęconego wsparciu klastrów, lecz jednocześnie nadaje się odpowiedni priorytet realizowanym działaniom, które sprzyjają rozwojowi klastrów przez umieszczenie odpowiednich zapisów w kryteriach wyboru dofinansowanych projektów.

Najbardziej interesujące w skali kraju podejście do polityki klastrowej zaobserwować można w województwie pomorskim. W realizowanym tam programie wsparcia klastrów na lata 2009-2015 zakłada się wspieranie klastrów: kluczowych, subregionalnych (lokalnych) i embrionalnych o charakterze sieci technologicznych. Klastry kluczowe wybierane są przy tym w drodze konkursu, zaś przedsięwzięcia wskazane i uzgodnione w ich strategiach uzyskują podczas

oceny projektów przedłożonych w ramach RPO WP, czy PO KL dodatkowe punkty (efekt koordynacji i koncentracji).

Ponadto, w niektórych regionach władze regionalne lub inne podmioty z regionalnego systemu innowacji (RSI) realizują projekty pośrednio wspierające rozwój klastrów w ramach działania 8.2. *Transfer wiedzy* PO Kapitał Ludzki. Z kolei w województwach dolnośląskim i wielkopolskim programy wsparcia inicjatyw klastrowych uruchomiono w oparciu o niewielkie środki własne. W kilku regionach władze samorządowe i regionalne instytucje wspierające rozwój regionalny uczestniczą także w projektach międzynarodowych, których celem jest podniesienie wiedzy i kompetencji w zakresie wspierania klastrów na drodze wymiany doświadczeń i obserwacji najlepszych praktyk [Dzierżanowski i in. 2012].

W tabeli 3.1 przedstawiono różne sposoby wsparcia inicjatyw klastrowych w ramach regionalnych programów operacyjnych (RPO). Można zauważyć, że zarówno na szczeblu krajowym, jak i regionalnym inicjatywy klastrowe korzystają przeważnie ze wsparcia nie tylko im dedykowanego. Konkursy, w których można uzyskać wsparcie z programów operacyjnych finansowanych z funduszy strukturalnych, służą wsparciu niezwykle szerokiego zakresu celów w obrębie poszczególnych działań i nie są dopasowane do specyficznych potrzeb inicjatyw. W konsekwencji, bardzo trudno jest porównywać zgłoszone projekty i wybierać najlepsze. Brakuje przy tym działań, które wspierałyby klastry jako system gospodarczy, co wpisuje się ogólniej w problem braku koordynacji instrumentów polityki z różnych obszarów pod kątem kompleksowej polityki klastrowej. Środki potrzebne na rozwój klastrów poprzez inwestycje w kapitał ludzki, infrastrukturę i w badania i rozwój są dziś rozproszone.

Ponadto, mimo braku ewaluacji prowadzonej na obu poziomach polityki klastrowej odnośnie jej wartości dodanej i wpływu na rozwój gospodarczy, coraz częściej wyrażane są opinie, że *działania z zakresu polityki klastrowej nie powinny ograniczać się tylko do tych ukierunkowanych na powstawanie oraz rozwój inicjatyw i organizacji klastrowych, lecz powinny być ukierunkowane szerzej na skoordynowanie i wzmocnienie innych instrumentów związanych z inwestycjami w przedsiębiorstwach i inwestycjami w sferze badawczo-rozwojowej* [Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009].

**Tabela 3.1. Sposób zdefiniowania wsparcia dla klastrów na poziomie regionalnym**

Dokumenty	Wyodrębnione działania na wsparcie klastrów	Działania uwzględniające wsparcie dla klastrów	Brak działań dedykowanych klastrów
Regionalny Program Operacyjny	świętokrzyskie wielkopolskie mazowieckie warmińsko-mazurskie	podkarpackie podlaskie lubelskie** małopolskie* łódzkie*** dolnośląskie śląskie*** opolskie lubuskie kujawsko-pomorskie pomorskie***	zachodniopomorskie

\* – wsparcie dla klastrów występuje jako schemat lub komponent; \*\* – wyróżnione jest wsparcie dla klastrów jako przykład działań w schemacie lub komponencie; \*\*\* – klastr występuje jako punkt w przykładzie projektów do finansowania; brak wyróżnienia wsparcia dla klastrów w nazwie działania i brak podziału na schematy i komponenty (w tym finansowego).

Źródło: Dzierżanowski i in. 2012.

W odpowiedzi na obecne, szeroko komentowane braki polskiej polityki klastrowej, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym oraz wobec planowanych kierunków polityki unijnej w obszarze klastrów, nowe, aktualnie tworzone polskie krajowe dokumenty strategiczne nie mogły nie odnieść się do pojęcia klastrów i polityki klastrowej. Efekty tego odejścia znalazły odzwierciedlenie w 5 niżej wymienionych dokumentach [Dzierżanowski i in. 2012]:

1. *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020;*
2. *Krajowy Program Reform na rzecz realizacji strategii Europa 2020;*
3. *Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności (projekt);*
4. *Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju 2020 (projekt);*
5. *Strategia innowacyjności i efektywności gospodarki na lata 2010-2020 – Dynamiczna Polska w ramach kierunku działań 2.3. Wspieranie współpracy w tworzeniu i wdrażaniu innowacji (projekt).*

W *Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2010-2020* mówi się, że:

- instrumentem polityki regionalnej w zakresie wspierania korzystnych specjalizacji regionalnych i lokalnych ma być wspieranie rozwoju klastrów;
- wspierane mają być głównie klastry o największym potencjale konkurencyjnym w skali międzynarodowej;
- celem polityki regionalnej w ramach polityki klastrowej ma być przekształcanie skupisk firm w dynamiczne klastry z wysokim poziomem konkurencji i współpracy, interakcji i efektów zewnętrznych;

- wsparcie klastrów ma być szerokie i dotyczyć głównie:
  - działalności badawczo-rozwojowej,
  - wspierania międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw,
  - wzrostu jakości kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach,
  - stymulowania współpracy branżowej,
  - powstawania nowych przedsiębiorstw;
- oddzielne wsparcie, w postaci np. opracowania zasad uczestnictwa i dostępu do wspólnej infrastruktury bądź działań, uzyskać mają podmioty prawne zarządzające klastrami.

*Krajowy Program Reform na rzecz realizacji strategii Europa 2020* obejmuje następujące elementy:

- polityka rozwoju gospodarczego ma opierać się na wspieraniu klastrów;
- stworzony ma zostać mechanizm wyboru klastrów najbardziej konkurencyjnych, w tym technologicznych o największym potencjale innowacyjnym, które mają być preferowane w ramach systemu wydatkowania funduszy strukturalnych i środków publicznych;
- klastry mają rozwijać się w oparciu o wspierane na poziomie regionalnym i krajowym regionalne systemy innowacyjne;
- efektem ma być powstanie sektora wysokich technologii, przyciągające bezpośrednio inwestycje zagraniczne, dynamiczne i innowacyjne zaplecze naukowo-badawcze oraz sieć klastrów branżowych konkurencyjnych w skali globalnej;
- wspierane mają być innowacje nietechnologiczne w obszarach zarządzania i usług;
- działania mają obejmować rozwój, monitoring, internacjonalizację i rozwój umiejętności w zakresie funkcjonowania i zarządzania inicjatywami klastrowymi.

W projekcie *Długookresowej Strategii Rozwoju Kraju – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności* określono, że:

- obok wspierania biegunów wzrostu i gotowości do dyfuzji w ośrodkach peryferyjnych, planuje się zdefiniowanie priorytetów i selektywnych obszarów interwencji państwa i inwestycji;
- poprawiona ma być spójność działania i współpracy między ośrodkami wspierania innowacyjności – parkami technologicznymi, centrami transferu technologii, inkubatorami przedsiębiorczości, funduszami PE/VC;
- wzmocnione instytucjonalnie i merytorycznie mają zostać ośrodki wspierania biznesu i nauki;
- stworzony będzie system brokerów technologii;
- stymulowany ma być rozwój kapitału społecznego;

- klastry i inicjatywy mogą być sposobami osiągnięcia celów.  
Z kolei w projekcie *Średniookresowej Strategii Rozwoju Kraju 2020* można znaleźć następujące zapisy:
- zakłada się, że klastry zwiększą innowacyjność gospodarki, umożliwią szybsze wprowadzenie wiedzy na rynek, wpłyną na zwiększenie produktywności, przyciągną inwestorów, będą wspierać badania naukowe, wzmocnią bazę przemysłową i będą prowadzić do rozwoju konkretnych produktów i usług;
- do 2015 wspierane ma być tworzenie klastrów, zaś w latach 2016–2020 wdrażany ma być model rynkowo-partycypacyjny z wiodącą rolą sektora prywatnego w ich inicjowaniu, finansowaniu i zarządzaniu;
- przekształcanie skupisk firm w dynamiczne klastry ma być nowoczesnym instrumentem wzmacniającym specjalizacje regionalne i lokalne;
- interwencja publiczna ma się koncentrować na potencjałach społeczno-gospodarczych i przestrzennych, które zapewnią w przyszłości rozwój generowany wewnątrz;
- stworzony ma być system zarządzania służący do definiowania racjonalnych i realistycznych celów, integrowania różnych polityk publicznych, uwzględniający specyficzne uwarunkowania i potrzeby zróżnicowanych terytoriów;
- polityka rozwoju ma się opierać na koncentracji tematycznej (dziedziny i przedsięwzięcia przynoszące najwyższą wartość dodaną) i środków finansowych (ograniczona liczba priorytetów) oraz na podejściu terytorialnym (uwzględnienie specyfiki danej lokalizacji).

W będącym również projektem dokumencie *Strategia innowacyjności i efektywności gospodarki na lata 2010-2020 – Dynamiczna Polska* w ramach kierunku działań 2.3. *Wspieranie współpracy w tworzeniu i wdrażaniu innowacji* stwierdza się, że:

- promowane ma być podejście oddolne do rozwoju klastrów, zaś rolą władz publicznych ma być tworzenie infrastruktury instytucjonalnej i oferowanie programów pomocowych wspierających powstawanie klastrów;
- zamiast podtrzymywania inicjatyw, które bez pomocy państwa nie potrafiłyby funkcjonować, stosowana ma być interwencja punktowa, wspierająca internacjonalizację produktów i usług czy też wspólne projekty badawcze na poziomie UE;
- na podstawie dialogu ze spółkami zarządzającymi specjalnymi strefami ekonomicznymi i przeglądu ich specjalizacji branżowych wprowadzone zostaną instrumenty wspierające powstawanie powiązań klastrowych w ramach tych stref;



- w efekcie wzmocnienia współpracy między klastrami i parkami naukowo-technologicznymi wyniki badań mają się skuteczniej przełożyć na innowacyjny i efektywny przemysł;
- klastry wspierane mają być także przez preferencje w dostępie do środków finansowych oraz tworzenie centrów technologii, inkubatorów i kształtowanie infrastruktury technicznej pod ich potrzeby oraz odpowiednie dostosowanie systemu edukacji w konsultacji z władzami regionalnymi.

Ministerstwo Gospodarki proponuje z kolei poszerzenie istniejącego katalogu instrumentów wspierania klastrów o następujące rozwiązania [Ministerstwo Gospodarki 2011e]:

- stworzenie wzorcowych dokumentów, takich jak statuty, akty założycielskie, listy intencyjne, które zawierać będą rozwiązania prawne zapewniające sprawne działanie inicjatywy i zarządzanie mogącymi się pojawić konfliktami interesów;
- finansowanie kosztów stałych animatora (koordynatora) klastra, co pozwoli mu na wydłużenie horyzontu działania poza okres trwania projektu;
- stworzenie poradnika w zakresie ochrony praw własności intelektualnej dla podmiotów zaangażowanych w struktury klastrowe;
- wspieranie audytu potrzeb szkoleniowych klastrów;
- wspieranie tworzenia sieci projektów partnerskich animatorów (koordynatorów) klastrów polskich z „bliźniaczymi” animatorami klastrów zagranicznych;
- organizacja warsztatów diagnostycznych na temat współpracy między członkami klastra w ramach potrójnej helisy;
- stworzenie systemu ewaluacji inicjatyw klastrowych.

Ponadto, trwają konkretne, szeroko zakrojone prace nad stworzeniem kompleksowej polityki klastrowej, która byłaby zgodna z założeniami krajowych i unijnych dokumentów strategicznych. Powołana przez PARP grupa robocza ds. polityki klastrowej jest autorem najnowszej propozycji dotyczącej kierunków i założeń polityki klastrowej w Polsce do roku 2020 powstałej na bazie programów realizowanych w Szwecji, Niemczech, Francji i na Węgrzech oraz na podstawie polskich doświadczeń. Poniżej wymieniono sformułowane przez tę grupę główne rekomendacje [Dzierżanowski i in. 2012].

1. Celem polityki klastrowej 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 (klastrów kluczowych).

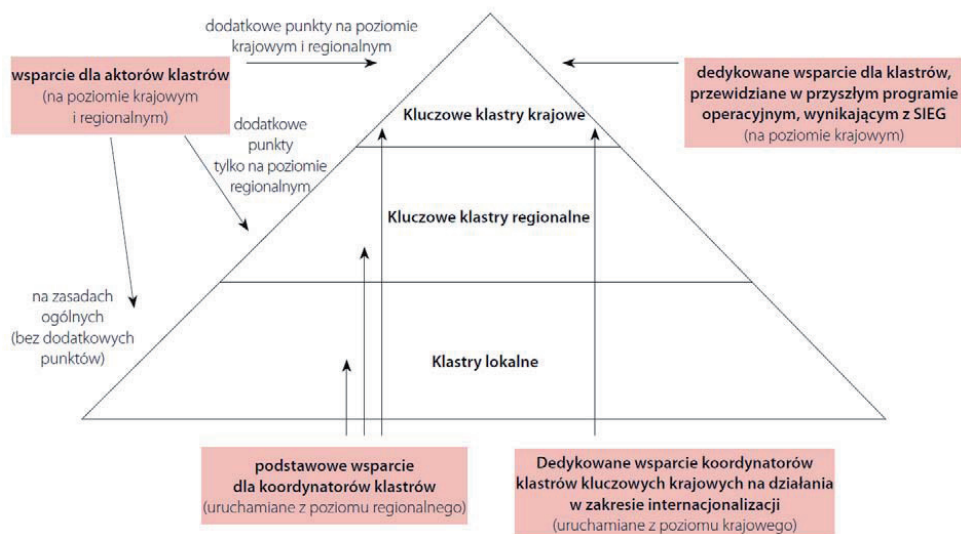
2. Pierwszym kierunkiem wsparcia powinno być dofinansowanie (głównie z poziomu regionalnego) koordynatorów i prowadzonych przez nich inicjatyw, co zapewni funkcjonowanie instytucji pełniących kluczową rolę dla rozwoju współpracy, interakcji i przepływów wiedzy.
3. Drugi kierunek wsparcia zakłada wsparcie wybranych klastrów o kluczowym znaczeniu i potencjale konkurencyjnym dla gospodarki kraju (wsparcie centralne) i poszczególnych regionów (wsparcie regionalne), wpisujących się w inteligentne specjalizacje krajowe i regionalne. Choćby podmioty ze wszystkich klastrów będą mogły korzystać z dostępnego wsparcia publicznego na zasadach ogólnych, część dostępnego wsparcia wydzielona zostanie na uzgodnione projekty aktorów z klastrów kluczowych. Innymi słowy, ze względu na ich istotne znaczenie dla rozwoju gospodarki kraju lub regionu będą one korzystały z priorytetowej ścieżki finansowania (dzięki dodatkowym punktom w systemie oceny projektów). Wszystkie projekty z klastrów kluczowych będą przy tym przechodzić standardową procedurę oceny formalnej i merytorycznej, w ramach której będą konkurować z innymi projektami. Projekty te byłyby realizowane przez działające w klastrach podmioty lub tworzone przez nie konsorcja (preferowane). Obejmowałyby one między innymi działalność badawczo-rozwojową, inwestycje we wspólną infrastrukturę edukacyjną lub badawczą, rozwój kapitału ludzkiego, internacjonalizację itp.
4. Administracja centralna i regionalna wspólnie powinny wypracować elastyczny program wsparcia dla koordynatorów inicjatyw, który notyfikowany w Komisji Europejskiej mógłby uzyskać możliwości alokowania wyższego wsparcia niż w ramach pomocy *de minimis*, ze zróżnicowanym poziomem dofinansowania oraz bez konieczności formalnego przeniesienia przekazanego wsparcia na podmioty tworzące inicjatywę klastrową.
5. Wsparcie funkcji koordynacji powinno być uruchamiane na poziomie regionalnym, zaś na poziomie krajowym dostępne powinno być dodatkowe, dedykowane dofinansowanie dla koordynatorów krajowych klastrów kluczowych przeznaczone na internacjonalizację.
6. Koordynatorzy powinni mieć możliwość pozyskiwania finansowania na realizację określonych, dodatkowych funkcji i usług, a różnego rodzaju już istniejące podmioty i instytucje powinny być dopuszczane do pełnienia funkcji koordynacyjnych.
7. Krajowe klastry kluczowe powinny być wybierane na drodze konkursu. Ich liczba powinna być ograniczona, a wybór rozłożony w czasie na kolejne rundy konkursowe. W skład komisji konkursowej wejść powinni przedstawiciele ministerstw i agend finansujących projekty klastrowe oraz

niezależni eksperci. Oceniany powinien być potencjał gospodarczy i naukowo-technologiczny. Rozwój krajowych klastrów kluczowych byłby wspierany w sposób ukierunkowany ze środków publicznych krajowych i regionalnych. Regiony mogą też wybrać (poprzez akredytację, konkurs czy procesy analityczno-konsultacyjne) i wspierać regionalne klastry kluczowe wpisujące się w inteligentne specjalizacje tych regionów, które mogłyby ubiegać się o wsparcie na poziomie krajowym. Z kolei krajowe klastry kluczowe uzyskiwałyby status kluczowych klastrów regionalnych.

8. Wyłonienie kluczowych klastrów krajowych i regionalnych powinno prowadzić do koncentracji wsparcia, natomiast system przyznawania projektom zgłaszanym przez podmioty klastra kluczowego dodatkowych punktów w ramach różnych programów wsparcia i programów operacyjnych, także tych w gestii Narodowego Centrum Badań i Rozwoju czy Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, powinien zapewnić koordynację i integrację wsparcia. W konsekwencji, istotnym zadaniem stanie się uzgadnianie wspólnej strategii rozwoju i planu działania. Zdefiniowana i realizowana będzie wiązka projektów i przedsięwzięć rozwojowych realizowanych przez różne podmioty klastra lub ich konsorcja, w różnych obszarach (inwestycje w infrastrukturę, projekty badawczo-rozwojowe, inwestycje w kapitał ludzki).

Efektom prac grupy jest również przedstawiona na rysunku 3.2 mapa wsparcia klastrów, stanowiąca ilustrację zaproponowanej w tym zakresie koncepcji. Warto podkreślić, że o ile dotychczasowe wsparcie realizowane było pośrednio poprzez finansowanie koordynatorów klastrów i ich działań na rzecz klastra, o tyle w nowym modelu utrzymane zostało wsparcie dla koordynatorów, ale stworzono bardziej rozbudowany model polityki rozwoju bazującej na klastrach.

**Rysunek 3.2. Mapa wsparcia klastrów – propozycja grupy roboczej ds. polityki klastrowej**



Źródło: Dzierżanowski i in. 2012.

Model ten obejmuje koordynację i koncentrację różnych instrumentów polityki publicznej (innowacyjnej, naukowo-technologicznej, rozwoju zasobów ludzkich), które w wyniku przyznawania dodatkowych punktów w systemie oceny projektów zostaną skierowane bezpośrednio do aktorów z klastrów kluczowych. W modelu nie zakłada się ponadto odgórnego tworzenia inicjatyw klastrowych. Proponuje się natomiast system bodźców sprzyjających ich angażowaniu się w procesy wspólnego, strategicznego planowania rozwoju oraz definiowania wspólnych przedsięwzięć. Wsparcie ma mieć przy tym charakter degresywny i ograniczony w czasie.

Do najczęściej wymienianych luk w regionalnych politykach innowacyjnych, obejmujących politykę klastrową zaliczyć można [Jabłoński 2012]:

- fragmentację i duplikację (powielanie) publicznych funduszy skierowanych na badania i rozwój zarówno w regionie, jak i w skali państwa;
- brak masy krytycznej procesów innowacyjnych w regionie – bazowanie na konkursach, nie na rozwiązaniach systemowych;
- brak współpracy pomiędzy wszystkimi aktorami gospodarki opartej na wiedzy – brak poczwórnej helisy – nauka, biznes, władza, organizacje pozarządowe;
- niewystarczające wsparcie działań innowacyjnych we współpracy ponadregionalnej i ponadnarodowej;

- inercję, której wyrazem jest istniejąca luka pomiędzy zapisami dokumentów a ich wdrożeniem i rzeczywistością;
- niewystarczające kierowanie procesem, niewłaściwie zdefiniowane cele oraz niedojrzałe narzędzia realizacji.

### **3.4. Planowana polityka klastrowa w sektorze rolno-żywnościowym**

Rada Europejska oraz Parlament Europejski podjęły już kluczowe decyzje w sprawie budżetu unijnego, w ramach którego Polska otrzyma 72,9 mld euro na realizację polityki spójności. W projektach dotyczących instrumentów tej polityki, planowanej do realizacji w nowej perspektywie budżetowej 2014-2020, zakładane jest finansowanie następujących głównych działań [[www.pi.gov.pl/klastry/chapter\\_95885.asp](http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95885.asp)]:

- prowadzenie badań naukowych oraz ich komercjalizacja;
- kluczowe inwestycje w infrastrukturę drogową (autostrady, drogi ekspresowe);
- rozwój przedsiębiorczości;
- transport przyjazny środowisku;
- cyfryzacja kraju;
- włączenie społeczne;
- aktywizacja zawodowa.

We Wspólnych Ramach Strategicznych i propozycjach rozporządzeń na przyszłą perspektywę Komisja Europejska wskazała 11 celów tematycznych, które będą musiały uwzględnić państwa członkowskie, przygotowując zasady podziału Funduszy Europejskich w latach 2014-2020. Są to:

1. Badania naukowe, rozwój technologiczny i innowacje;
2. Zwiększenie dostępności, stopnia wykorzystania i jakości technologii informacyjno-komunikacyjnych;
3. Podnoszenie konkurencyjności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, sektora rolnego oraz sektora rybołówstwa i akwakultury;
4. Wspieranie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną we wszystkich sektorach;
5. Promowanie dostosowania do zmian klimatu, zapobiegania ryzyku i zarządzania ryzykiem;
6. Ochrona środowiska naturalnego i wspieranie efektywności wykorzystania zasobów;
7. Promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości w działaniu najważniejszych infrastruktur sieciowych;
8. Wspieranie zatrudnienia i mobilności pracowników;
9. Wspieranie włączenia społecznego i walka z ubóstwem;

10. Inwestowanie w edukację, umiejętności i uczenie się przez całe życie;
11. Wzmacnianie potencjału instytucjonalnego i skuteczności administracji publicznej.

Z kolei na poziomie krajowym będzie realizowanych 6 krajowych Programów Operacyjnych (PO), w tym jeden ponadregionalny dla województw Polski Wschodniej, a mianowicie:

- PO Infrastruktura i Środowisko (PO IŚ);
- PO Inteligentny Rozwój (PO IR);
- PO Wiedza, Edukacja i Rozwój (PO WER);
- PO Polska Wschodnia (PO PW);
- PO Polska Cyfrowa (PO PC);
- Pomoc Techniczna.

Co kluczowe z punktu widzenia polityki klastrowej, wymienione powyżej cele 1 i 3 będą realizowane w ramach PO IR oraz PO PW. To wśród planowanych w ich ramach instrumentów finansowych przewiduje się programy wsparcia rozwoju klastrów. Ponadto, wsparcie takie możliwe będzie także na poziomie regionalnym – każde województwo będzie realizować swój Regionalny Program.

Jeśli chodzi o PO IR, zgodnie z Załoženiami Umowy Partnerstwa, wsparcie w jego ramach skoncentrowane będzie na celu 1, zaś cel 3 będzie miał charakter uzupełniający. Cele szczegółowe celu 1 będą następujące [[www.poig.gov.pl/konfszkol/konferencje/Documents/3\\_dki\\_MRR180613.pdf](http://www.poig.gov.pl/konfszkol/konferencje/Documents/3_dki_MRR180613.pdf)]:

- pobudzanie popytu na innowacje i prace rozwojowe;
- lepsze dostosowanie podaży B+R do potrzeb rynku;
- wsparcie innowacyjnych przedsiębiorstw (ze szczególnym uwzględnieniem inteligentnych specjalizacji);
- rozwój proinnowacyjnych postaw wśród przedsiębiorców i społeczeństwa oraz kadry naukowej.

W ramach PO IR możliwe będzie wsparcie projektów realizowanych przez koordynatorów tzw. krajowych klastrów kluczowych, posiadających wysoki potencjał innowacyjny. Finansowane będą projekty dotyczące internacjonalizacji oraz rozwoju współpracy pomiędzy klastrami a podmiotami zewnętrznymi (w szczególności na poziomie międzynarodowym). Instytucje otoczenia biznesu oraz krajowe klastry kluczowe będą mogły ubiegać się o wsparcie w PO IR w ramach konsorcjów tworzonych z przedsiębiorstwami oraz jednostkami naukowymi. Poszczególni członkowie powiązania klastrowego otrzymają preferencje przy ubieganiu się o dofinansowanie projektów w ramach przewidzianych w programie instrumentów wsparcia. Wsparcie badań naukowych i innowacyjności w PO IR będzie opierać się na dotacjach ze względu na duże ryzyko zwią-

zane z realizacją tych przedsięwzięć. Planowane jest wdrożenie następujących instrumentów:

- wsparcie rozwoju rynku kapitałowego, zwłaszcza *venture capital*;
- wsparcie sieci aniołów biznesu;
- w projektach „*od pomysłu do przemysłu*” – finansowanie fazy wdrożenia nowego rozwiązania, czyli doprowadzenia do uruchomienia produkcji i sprzedaży na podstawie działającego prototypu.

Wspieranie rozwoju klastrów rolno-żywnościowych będzie możliwe w ramach Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW). Ściślej biorąc, o polityce klastrowej mówić można w kontekście działania *Współpraca*, które realizowane będzie w ramach PROW 2014-2020. Zostało ono opisane dokładniej w projekcie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) z dnia 12 października 2011 roku [Komisja Europejska 2011].

Zgodnie z art. 36 tego rozporządzenia, wsparcie w ramach działania *Współpraca* ma dotyczyć wsparcia różnych form współpracy z udziałem co najmniej dwóch podmiotów, a mianowicie:

- metod współpracy między różnymi podmiotami w rolnictwie i łańcuchu żywnościowym Unii, w sektorze leśnictwa i wśród innych podmiotów, które przyczyniają się do osiągnięcia celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich, w tym organizacji międzybranżowych;
- tworzenia klastrów i sieci;
- ustanowienia i funkcjonowania grup operacyjnych EPI na rzecz wydajnego i zrównoważonego rolnictwa.

Zupełnie nowym tworem ma być, składająca się z rolników, badaczy, doradców i przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego, grupa operacyjna EPI, której cechą wyróżniającą ma być skupienie się na potrzebach samego rolnictwa. Zgodnie z art. 61, 62 i 63 rozporządzenia EFRROW posiada ona następujące cele:

- promowanie sektora rolnictwa, który jest efektywny pod względem wykorzystania surowców, produktywny, niskoemisyjny oraz przyjazny dla klimatu i odporny na jego zmianę, a także który harmonijnie współpracuje z sektorami istotnych surowców naturalnych, na których opiera się rolnictwo;
- udzielanie pomocy w zapewnianiu stabilnych dostaw żywności, paszy i biomateriałów, zarówno istniejących, jak i nowych;
- udoskonalanie procesów w celu zachowania stanu środowiska, dostosowania się do zmiany klimatu i zapobiegania jej;
- tworzenie pomostu między najnowszymi badaniami i technologiami a rolnikami, przedsiębiorcami i usługami doradczymi.

Dodatkowo, do osiągnięcia celów EPI na rzecz wydajnego i zrównoważonego rolnictwa przyczynić się ma wspieranie nie tylko grup operacyjnych EPI, ale także sieci EPI. Sieci mają umożliwić kontakty między grupami operacyjnymi, służbami doradczymi i badaczami. Sieć EPI ma być niejako organizacją-parasolem, w której skład wchodzi grupy operacyjne, służby doradcze i jednostki naukowo-badawcze. Komisja na drodze aktów wykonawczych określać ma strukturę organizacyjną i funkcjonowanie sieci EPI.

W rozporządzeniu wymienione zostały następujące instrumenty współpracy, wspólne dla wszystkich form współpracy:

- realizacja projektów pilotażowych;
- rozwój nowych produktów, praktyk, procesów i technologii w sektorach rolnym, spożywczym i leśnym;
- współpraca między małymi podmiotami przy organizowaniu wspólnych procedur pracy, wspólnym korzystaniu z pomieszczeń i zasobów;
- horyzontalna i wertykalna współpraca między podmiotami łańcucha dostaw na rzecz utworzenia platform logistycznych w celu promowania krótkich łańcuchów dostaw i rynków lokalnych;
- działania promocyjne w kontekście lokalnym, związane z rozwojem krótkich łańcuchów dostaw i rynków lokalnych;
- wspólne działania podejmowane w celu przeciwdziałania zmianie klimatu lub przystosowania się do wynikających z niej skutków;
- realizacja projektów środowiskowych i ciągłych praktyk w zakresie ochrony środowiska;
- horyzontalna i wertykalna współpraca między podmiotami łańcucha dostaw na rzecz zrównoważonej produkcji biomasy do stosowania w produkcji żywności i energii oraz w procesach przemysłowych;
- realizowanie, w szczególności przez partnerstwa publiczno-prywatne lokalnych strategii rozwoju dotyczących co najmniej jednego z priorytetów Unii w zakresie rozwoju obszarów wiejskich;
- opracowanie planu urządzenia lasu lub równorzędnych instrumentów.
- EPI przypisano ponadto następujące cele:
- tworzenie wartości dodanej poprzez lepsze łączenie badań i praktyki rolnej oraz zachęcanie do powszechniejszego stosowania dostępnych środków na rzecz innowacji;
- promowanie szybszego i szerszego wdrażania innowacyjnych rozwiązań w praktyce;
- badanie potrzeb i informowanie środowiska naukowego o potrzebach w zakresie badań w odniesieniu do praktyki rolnej.



Z kolei zadaniem specjalnie powoływanej sieci EPI ma być:

- zapewnienie funkcji pomocy technicznej i dostarczanie informacji na temat EPI najważniejszym podmiotom;
- ożywanie dyskusji na poziomie programu w celu zachęcania do tworzenia grup operacyjnych;
- monitorowanie wyników badań i wiedzy istotnych dla EPI oraz powiadamianie o nich;
- zbieranie, utrwalanie i rozpowszechnianie dobrych praktyk dotyczących innowacji;
- organizowanie konferencji i warsztatów oraz rozpowszechnianie informacji na temat EPI.

Można zatem przyjąć, że grupy operacyjne będą rozpowszechniały wyniki swoich projektów w szczególności za pośrednictwem sieci EPI. Wsparcie udzielane ma być wyłącznie nowo powstałym klastrom i sieciom, a także tym, które podejmują nową dla nich działalność. Wsparcia na rzecz rozwoju nowych produktów, praktyk, procesów i technologii w sektorach rolnym, spożywczym i leśnym można udzielać również podmiotom indywidualnym, jeżeli taka możliwość określona jest w programie rozwoju obszarów wiejskich. Wyniki projektów pilotażowych i operacji przeprowadzanych przez podmioty indywidualne powinny być upowszechniane.

Do wsparcia w ramach działania *Współpraca* mają się kwalifikować natomiast następujące koszty:

- koszty badania danego obszaru, analizy wykonalności oraz koszty opracowania planu operacyjnego, planu urzędzenia lasu lub równorzędnego instrumentu, lub lokalnej strategii rozwoju innej niż ta, o której mowa w art. 29 rozporządzenia (UE) nr [CSF/2012];
- koszty aktywizacji danego obszaru w celu osiągnięcia wykonalności zbiorowego projektu terytorialnego (w przypadku klastrow aktywizacja może dotyczyć organizacji szkoleń, tworzenia sieci kontaktów między członkami i rekrutacji nowych członków);
- koszty bieżącej współpracy;
- bezpośrednie koszty określonych projektów związane z realizacją planu operacyjnego, lokalnej strategii rozwoju innej niż ta, o której mowa w art. 29 rozporządzenia (UE) nr [CSF/2012], lub działania ukierunkowanego na innowacyjność;
- koszty działań promocyjnych.

W przypadku realizacji planu operacyjnego, planu urzędzenia lasu lub równorzędnego instrumentu, bądź strategii rozwoju będzie można uzyskać pomoc w postaci łącznej kwoty pokrywającej koszty współpracy i koszty realizo-

wanych projektów lub będzie można pokryć z tego działania wyłącznie koszty współpracy i wykorzystać do zrealizowania projektu zasoby z innych środków lub innych funduszy unijnych. Jeśli istnieją realne możliwości uzyskania dofinansowania z innych środków lub funduszy, preferowane powinno być rozwiązanie drugie. Działania w ramach środka *Współpraca* mogą być bowiem łączone z realizowanymi na tym samym terytorium projektami wspieranymi ze środków funduszy unijnych innych niż EFROW, przy czym należy dopilnować, aby nie wystąpiła nadwyżka rekompensaty w wyniku połączenia tego środka z innymi krajowymi lub unijnymi instrumentami wsparcia. Współpraca między podmiotami znajdującymi się w różnych regionach lub państwach członkowskich również kwalifikuje się do wsparcia. Wsparcie ograniczać ma się jednak do okresu maksymalnie siedmiu lat, z wyjątkiem wspólnych działań na rzecz środowiska w odpowiednio uzasadnionych przypadkach.

Grupy operacyjne EPI mają ustalić procedury wewnętrzne, które zapewnią przejrzystość ich działania i unikanie sytuacji, w których mogą wystąpić konflikty interesów. Ponadto, mają one opracować plan zawierający:

- opis projektu innowacyjnego, który ma być opracowany, zbadany, dostosowany lub zrealizowany;
- opis spodziewanych wyników i spodziewanego wkładu w osiągnięcie celu EPI dotyczącego zwiększenia wydajności i zrównoważonego gospodarowania zasobami.

Podczas realizacji swoich innowacyjnych projektów grupy operacyjne:

- podejmują decyzje dotyczące rozwinięcia i wdrożenia działań innowacyjnych;
- wdrażają działania innowacyjne za pośrednictwem środków finansowanych w ramach programów rozwoju obszarów wiejskich.

Kierując się wytycznymi z rozporządzenia EFRROW, w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi przygotowano wstępny projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2014-2020 (wersja I z dnia 26 lipca 2013 roku) [MRiRW 2013]. Co ważne, przygotowując projekt, dbano, aby wsparcie publiczne ukierunkowane było na realizację celów określonych w *Strategii zrównoważonego rozwoju wsi, rolnictwa i rybactwa*, będącej jednym z dziewięciu dokumentów strategicznych o charakterze sektorowym bądź dziedzinowym, w ramach obowiązującego w Polsce zarządzania rozwojem. I chociaż kierunki interwencji wskazane w strategii odnoszą się do działań finansowanych ze środków publicznych w ramach różnych funkcji budżetu zadaniowego państwa oraz działań, których źródłem finansowania będą środki pochodzące z budżetu UE (I i II filar WPR, Wspólna Polityka Rybacka i Polityka Spójności), PROW na lata 2014-2020 ma stanowić, obok programu operacyjnego dotyczącego obsza-

rów morskich i rybackich, jedno z najważniejszych narzędzi jej realizacji. Celem nowego PROW będzie poprawa konkurencyjności rolnictwa, zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi i działania w dziedzinie klimatu oraz zrównoważony rozwój terytorialny obszarów wiejskich.

Zgodnie ze wskazaniem z Brukseli, uznano, że wsparcie klastrów odbywać się ma w ramach działania *Współpraca*, którego realizacja posłuży spełnieniu następujących celów szczegółowych Priorytetu 1 PROW 2014-2020 pt. *Ułatwienie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich*:

- Zwiększenie innowacyjności i bazy wiedzy na obszarach wiejskich;
- Wzmocnienie powiązań między rolnictwem i leśnictwem a badaniami i innowacją.

W adekwatny sposób, we wskaźnikach monitorowania dwóch powyższych celów uwzględnione będą odpowiednio udział wydatków na działanie *Współpraca* w łącznej kwocie wydatków na Program i liczba operacji w zakresie współpracy objętych działaniem *Współpraca* (grupy, sieci, klastry, projekty pilotażowe).

Obok tworzenia klastrów, uznano, że działanie *Współpraca* ma być ukierunkowane na stymulowanie oraz wdrożenie nowych rozwiązań technicznych, technologicznych lub organizacyjnych poprzez współpracę sektora naukowego z partnerami gospodarczymi sektora rolnego lub leśnego i doradztwem, jak również na grupy operacyjne na rzecz innowacji.

Dodatkowo, realizacja tego działania przyczynić się ma do realizacji celu szczegółowego (3a) Priorytetu 3 pt. *Poprawa organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie*, a mianowicie do lepszego zintegrowania głównych producentów z łańcuchem żywnościowym poprzez systemy jakości, promocję na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy producentów i organizacje międzybranżowe.

Podkreślono także, że realizacja działania *Współpraca* przyczynić ma się także do realizacji celów przekrojowych polityki rozwoju obszarów wiejskich, takich jak: innowacyjność, środowisko oraz przeciwdziałanie zmianie klimatu i przystosowanie się do niej.

Wsparcie działań upowszechniających innowacyjne rozwiązania dotyczące produkcji rolnej, leśnej lub przetwórstwa rolno-spożywczego, w tym upowszechnienie efektów wypracowanych w ramach realizacji operacji wchodzących w zakres działania *Współpraca* uwzględniono również w innym działaniu *Transfer wiedzy i innowacji*, należącym także do Priorytetu 1. Przewiduje się, że działania te będą mogły przybierać formę kursów, konferencji, seminariów, szkoleń, warsztatów, pokazów, demonstracji, wyjazdów studyjnych i staży.

Ponadto, w projekcie uznano, że zapewnienie szkoleń i sieciowania lokalnych grup działania, w tym pomoc techniczna w zakresie współpracy międzyterytorialnej i transnarodowej, ułatwiania współpracy pomiędzy LGD oraz poszukiwanie partnerów do współpracy w ramach działania *Współpraca*, będą jednym z zadań struktur Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich (KSOW). KSOW obejmuje przy tym zasięgiem funkcjonowania terytorium całego kraju, zarządza nią minister, a jednostką centralną jest Krajowe Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie. W konsekwencji, swoje działania KSOW realizować będzie na poziomie kraju (CDR) i województw (jednostek regionalnych).

Jeśli chodzi o samo działanie *Współpraca*, można uznać, że warunki odnośnie rodzaju wspieranych operacji, kosztów kwalifikowanych i beneficjentów wymienione w Projekcie PROW są zgodne z wymienionymi w rozporządzeniu EFRROW. Preferowane mają być przy tym operacje oparte na innowacyjnym charakterze. Warunki kwalifikowalności określono natomiast oddzielnie dla grup EPI i innych partnerstw. Co interesujące, inaczej niż w rozporządzeniu, inne partnerstwo zostaje uznane za spełniające warunki niezbędne do współfinansowania, jeżeli w jego skład wchodzi co najmniej dwa różne podmioty spośród następujących grup: rolnicy i grupy rolników, naukowcy, instytucje naukowo-badawcze, doradcy (rolniczy lub gospodarczy), przedsiębiorcy sektora rolnego lub rolno-spożywczego oraz jeden podmiot z takich grup, jak: posiadacze lasów (o ile nie są rolnikami) lub lokalne partnerstwa publiczno-prywatne (inne niż LGD).

Takie postawienie sprawy implikuje konieczność obecności w klastrach, sieciach i innych formach współpracy (podział zgodnie z rozporządzeniem EFRROW) trzech podmiotów, a nie dwóch, o czym była mowa w rozporządzeniu, a także konieczność uczestnictwa w tych formach podmiotów z dwóch ostatnich grup, co będzie zapewne nie takie łatwe do spełnienia i ograniczy rozwój sieci, klastrów i innych form współpracy. Nie ma także mowy o tym, aby w innych partnerstwach mogli uczestniczyć przedstawiciele innych branż, co stanowi sedno funkcjonowania organizacji międzybranżowych, o których była mowa w rozporządzeniu. Tym samym, wydaje się, że działanie *Współpraca* w polskich warunkach służyć będzie bardziej poszukiwaniu innowacyjnych rozwiązań dla rolnictwa w kontekście rozwoju obszarów wiejskich, niż poszukiwaniu innowacji poprzez konfrontowanie i zbliżanie przedstawicieli sektora rolno-żywnościowego z przedstawicielami innych sektorów, co ma miejsce na szeroką skalę w krajach starej UE i ma bardziej biznesowy charakter. Potwierdzeniem takiej tendencji są wymienione w projekcie zasady dotyczące ustanawiania kryteriów wyboru, a zwłaszcza ostatnia z nich. Preferowane mają być bowiem następujące rodzaje operacji:

- powstałe w wyniku inicjatywy przyszłych, potencjalnych użytkowników rezultatów operacji;
- realizowane przez grupy operacyjne na rzecz innowacji, składające się z więcej niż trzech różnych partnerów należących do trzech różnych grup wymienionych powyżej;
- których produkty i rezultaty będą powszechne i nieodpłatnie dostępne w celu wykorzystania poprzez szersze grupy interesariuszy.

W porównaniu z rozporządzeniem EFRROW niepokojące wydaje się także to, że skupienie się na rozwoju EPI odbyć może się nie tylko kosztem rozwoju metod współpracy między różnymi podmiotami w rolnictwie i łańcuchu żywnościowym Unii, w sektorze leśnictwa i wśród innych podmiotów, które przyczyniają się do osiągnięcia celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich, w tym organizacji międzybranżowych, ale także kosztem rozwoju sieci i klastrów. Tłumaczenie takiego podejścia włączeniem wsparcia klastrów rolniczożywnościowych do wsparcia klastrów prowadzonego w ramach polityki spójności, a także włączeniem wsparcia sieci do działania *LEADER*, nie może jednak być wystarczającym wytłumaczeniem, biorąc pod uwagę istotność wpływu rozwoju klastrów i sieci na konkurencyjność sektora.

W szczególności, w projekcie PROW przewiduje się, że w ramach lokalnej strategii rozwoju prowadzona może być operacja pt. *Tworzenie i funkcjonowanie sieci w zakresie krótkich łańcuchów dostaw*, której realizacja odbywać się ma właśnie w ramach realizacji działania *Współpraca*. Ponieważ wśród warunków kwalifikowalności zapisano, że operacja ta ma być realizowana w zakresie krótkich łańcuchów żywnościowych lub rynków lokalnych, lub usług turystycznych i ma być zgodna z lokalną strategią rozwoju, tak powstałe sieci stanowić będą zaledwie ułamek możliwości współpracy w tej formie.

Podsumowując, w toku dalszych prac nad Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich, należy zwrócić szczególną uwagę na równomierne ukierunkowanie wsparcia na każdą z następujących, komplementarnych form współpracy, wymienionych w rozporządzeniu EFRROW:

- klastry,
- sieci,
- grupy operacyjne EPI,
- inne formy współpracy między różnymi podmiotami w rolnictwie i łańcuchu żywnościowym Unii, w sektorze leśnictwa i wśród innych podmiotów, które przyczyniają się do osiągnięcia celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich, w tym organizacje międzybranżowe.

W kontekście porównania oferty działań w ramach PO IR i PROW, należy podkreślić, że kluczowe znaczenie dla właściwego rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce będą miały koordynacja, komplementarność i spójność wsparcia. W tym celu niezbędna jest intensyfikacja współpracy między MRiRW i MRR opartej na dialogu i podejmowaniu działań o ponadresortowym charakterze.

### **3.5. Rekomendacje dotyczące wsparcia rozwoju kluczowych klastrów rolno-żywnościowych**

Zdaniem autorów niniejszego opracowania, tworząc program wsparcia różnych form współpracy na potrzeby sektora rolno-żywnościowego, kierować się należy trzema poniższymi zasadami:

- wydatkowanie środków powinno być zorientowane na rozwój i praktyczną implementację projektów innowacyjnych;
- 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;
- monitorowanie realizacji projektów oraz kwalifikowalności wydatkowania środków powinno odbywać się na podstawie oceny stopnia osiągnięcia właściwie zdefiniowanych, mierzalnych wskaźników.

W przypadku klastrów rolno-żywnościowych, pod uwagę należy wziąć w szczególności następujące kwestie [Jabłoński 2012]:

- klastry są narzędziem, a nie celem (przedmiotem) polityki;
- konieczna jest rzeczywistość (systemowa, a nie deklaracyjno-konkursowa) współpraca aktorów;
- obecna słabość klastrów 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 inercji.

Budując rekomendacje, warto także pamiętać, że zgodnie z rozporządzeniem EFRROW celem Priorytetu I rozwoju obszarów wiejskich jest ułatwienie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie i leśnictwie oraz na obszarach wiejskich. Realizacji tego priorytetu służyć powinny przede wszystkim następujące działania PROW:

- *Transfer wiedzy i działania informacyjne* (art. 15);
- *Usługi doradcze, usługi z zakresu zarządzania gospodarstwem rolnym i zastępstw* (art. 16);
- *Współpraca* (art. 36).

Relacje funkcjonalne między tymi środkami cechuje dość daleko idące przenikanie horyzontalne, co może stanowić trudność w jednoznacznym określaniu podmiotów uprawnionych do korzystania ze wsparcia oraz struktur odpowiedzialnych za realizację pomocy technicznej. Należy przy tym podkreślić, że zgodnie z rozporządzeniem EFRROW, wspólną cechą tych środków jest orientacja na preferowanie innowacji. W konsekwencji, najważniejszym wymogiem merytorycznym wobec projektów powinna być innowacyjność, którą należy dokładnie zdefiniować.

Innowacją określa się każdą znaczącą zmianę w zakresie produktów (rozpoczęcie wytwarzania nowych produktów lub świadczenia nowych usług oraz znaczące udoskonalenie produktów już wytwarzanych lub świadczonych usług) lub w zakresie procesów produkcji (metod pozyskiwania produkcji). Wyróżnia się ponadto innowacje organizacyjne (często warunkujące uzyskiwanie korzyści płynących z wprowadzania pozostałych rodzajów innowacji) i marketingowe (np. zmiana formy sprzedaży produktu gotowego). Nowatorski produkt, nowa metoda produkcji i innowacja natury organizacyjnej czy marketingowej jest innowacją w danym podmiocie gospodarczym, nawet jeśli już wcześniej została ona wdrożona gdzie indziej. Innowacjami nie są przy tym zmiany wielkości produkcji i nakłady środków oraz czynników produkcji, które wynikają wyłącznie ze zmian bądź wahań cen. Innowacją nie jest też zaprzestanie określonych działań, nawet jeśli prowadzi to do poprawy efektywności gospodarowania, czy też uruchomienie bądź skorygowanie wielkości produkcji określonego rodzaju, która nie ma nowych cech funkcjonalnych lub użytkowych.

Innowacje były wcześniej postrzegane jako proces linearny prowadzący od pracy naukowej do praktycznych zastosowań innowacyjnych. Obecnie innowacja jest najczęściej uważana za rezultat współpracy w ramach prowadzonej działalności społecznej i gospodarczej. Proces innowacyjny zwykle obejmuje wiele różnych typów interakcji. Pozwala to nam wnioskować, że innowacje nie są wyłącznie rezultatem pracy w laboratoriach, ale dokonują się w sieciach, w których reprezentanci różnych środowisk angażują się w proces, który wymaga bycia innowacyjnym. Innowacje pojawiają się coraz częściej w praktyce, łącząc wiedzę zarówno naukową, jak i praktyczną z różnych dyscyplin. W wielu przypadkach innowacyjność zależy w coraz większym stopniu bardziej od zdolności sieci innowacyjnych do współpracy niż od prac badawczo-rozwojowych podejmowanych wyłącznie przez jednego przedstawiciela określonej dziedziny.

Co ważne, innowacje w gospodarce są silnie powiązane z praktyką biznesową. Badania naukowe są tylko jednym z czynników określających kontekst innowacji. Procesy innowacyjne powstają jako efekt wielu czynników i generowane są w sieciach innowacji złożonych z wielu aktorów. W szczególności, procesy innowacyjne oparte na praktyce zapoczątkowywane są przez identyfikację problemów w kontekście praktycznym i realizowane w procesie nieliniowym wykorzystującym zarówno wiedzę naukową, jak i praktyczną powstającą w interdyscyplinarnych sieciach innowacyjnych. W takim procesie istnieje silna potrzeba połączenia wiedzy teoretycznej i praktycznej z wielu różnych dziedzin.

Społeczna natura innowacji sugeruje, że generowanie wiedzy odbywa się w grupach osób o wspólnych zainteresowaniach, określonych przez kontekst praktyczny, w którym działa dana grupa. Jednak osoby wchodzące w skład grupy, pochodzą często z różnych środowisk (różni ich życiorys zawodowy, wykształcenie itp.). W opartych na praktyce procesach innowacyjnych na początku musi zostać zdefiniowany konkretny problem, który ma być rozwiązany. Jednak w tak dobranym zespole, każdy jego uczestnik może mieć inny punkt widzenia, dlatego może w inny sposób rozumieć zdefiniowany problem. Mimo to, wszyscy rozwiązują swoje problemy w ramach tego samego kontekstu, odnajdując go na swój sposób poprzez stawianie różnych pytań. Muszą przy tym prowadzić wspólny dialog, w którym każdy będzie stroną po to, aby stworzyć nowe rozwiązania na bazie przyjętego kontekstu.

W tym kontekście, tworzenie i rozwijanie form współpracy pozwala dostosowywać polityki publiczne do potrzeb poszczególnych przedsiębiorstw i pozostałych aktorów, a także do bieżącej sytuacji. Przyczynia się ponadto do powstawania wartościowych mechanizmów dialogu i współpracy w strategicznych obszarach pomiędzy jej poszczególnymi aktorami (przedsiębiorstwami, uczelniami wyższymi, sektorem publicznym etc.), co pozwala firmom, szczególnie tym małym i średnim, na poprawę zdolności konkurencyjnej, ponieważ dzięki zacieśnieniu współpracy są one w stanie pokonać bariery istniejące w ważnych obszarach, takich jak innowacyjność i internacjonalizacja.

Za kluczowe wyzwanie należy po pierwsze uznać fakt, że otoczenie ulega ciągłym zmianom, za którymi sektor rolno-żywnościowy i obszary wiejskie muszą nadążać. Dlatego również działanie środka *Współpraca* powinno być dostosowywane do bieżącej sytuacji. Mówiąc ściślej, 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 istnieją-



cych form współpracy. Służyć temu mogą prace badawczo-naukowe. Będące ich wynikiem analizy powinny zostać ponadto uzupełnione o opinie ekspertów.

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 stwarzać nowe szanse wynikające z połączenia wiedzy, kompetencji i zdolności dwóch lub więcej form współpracy, co może stworzyć nową przestrzeń dla rozwoju.

Chociaż tworzenie form współpracy jest z pewnością procesem złożonym, należy zadbać o przejście przez fazę wstępną, polegającą na zdobyciu wzajemnego zaufania oraz przekonaniu uczestników o korzyściach wynikających z realizacji wspólnych projektów. Chodzi o to, by, kiedy pojawi się grunt do nawiązania współpracy, nie okazało się, że niemożliwe jest określenie wspólnych strategicznych wyzwań. Również, aby zagwarantować powodzenie działań, należy monitorować proces wdrażania polityki. Z pewnością sposób wdrażania oparty o współpracę ekspertów rządowych działających w strukturach pionowych oraz poziomych stanowić może duże udogodnienie. Pozwoli on na identyfikację potrzeb i usług (zarówno na poziomie obszarów działania, jak i samych form współpracy) oraz analizę sposobów ich zaspokojenia (np. tego, jakie usługi mogą być zagwarantowane przez sektor publiczny, w jaki sposób należy koordynować polityki oraz co powinni zrobić w tym kierunku koordynatorzy i członkowie form współpracy). Jeśli chodzi o środki, które mogą posłużyć budowaniu wspólnoty, wzajemnych relacji i wspólnych projektów, ważne jest to, aby uczyć się na przykładach i szukać nowych twórczych sposobów, które pomogą rozwijać projekty oparte na współpracy.

Zgodnie z art. 36 wsparcie w ramach działania *Współpraca* ma dotyczyć wsparcia różnych form współpracy z udziałem co najmniej dwóch podmiotów. W zależności od poszczególnych form współpracy beneficjentami działania mogą być: klaster, sieć, grupa operacyjna EPI, a także podmioty wykorzystujące i rozwijające inne metody współpracy w rolnictwie i łańcuchu żywnościowym UE, w sektorze leśnictwa oraz funkcjonujące w innych obszarach działalności, przyczyniające się do osiągnięcia celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich.

Mając na uwadze racjonalność wykorzystania wsparcia, jedną z ważniejszych kwestii wymagających rozstrzygnięcia jest jego usytuowanie na poziomie krajowym lub regionalnym. Jak wynika z doświadczeń międzynarodowych, ze względu na efektywność i skalę potencjalnych korzyści, uzależnioną od stopnia

rozproszenia (koncentracji) wsparcia, nie wszystkie przedsięwzięcia powinny być podejmowane i realizowane na poziomie regionalnym. W tabeli 3.2 przedstawiono proponowane poziomy wsparcia dla każdej z form, co powinno mieć odzwierciedlenie w wielkości dostępnego dofinansowania.

**Tabela 3.2. Proponowane poziomy wsparcia poszczególnych form współpracy**

Formy współpracy	Krajowy	Regionalny
Klaster	TAK	NIE
Sieć	TAK	NIE
Grupa EPI	TAK	TAK
Inne formy	TAK	TAK

*Źródło: Opracowanie własne.*

Projekty realizowane na poziomie krajowym powinny podlegać instytucjom działającym na tym poziomie, a środki przeznaczone na ich finansowanie powinny być odpowiednio większe, aby zapewnić osiągnięcie celów w skali kraju. Z kolei projekty realizowane na poziomie regionalnym powinny podlegać instytucjom na poziomie regionalnym, a przypisane im budżety powinny być z natury rzeczy mniejsze. Uwzględniając rolę spełnianą w innowacyjnych gospodarkach oraz oczekiwany zasięg działania, w przypadku klastrów i sieci wsparcie powinno odbywać się wyłącznie na poziomie krajowym. Warto również podkreślić, że w opracowywaniu szczegółowych procedur, w tym wymogów formalnych i merytorycznych, wobec poszczególnych form współpracy należałoby skorzystać z doświadczeń PARP we wdrażaniu instrumentów wsparcia, takich jak PO IG 5.1, czy też PO IG 1.4 i 4.1. na poziomie krajowym, a także z doświadczeń poszczególnych województw<sup>6</sup>.

W podejmowaniu decyzji o wspieraniu określonego klastra, nie wystarczy oparcie się na ogólnej definicji mówiącej, że jest to geograficzne skupisko firm wytwarzających określone produkty lub oferujących dane usługi oraz firm i instytucji powiązanych z nimi, konkurujących, lecz jednocześnie współpracujących. Konieczna jest identyfikacja klastrów na podstawie względnie ścisłej definicji operacyjnej związanej z ich mapowaniem w określonej przestrzeni gospodarczej opisanej liczbą podmiotów i poziomem zatrudnienia, a w miarę możliwości także innymi istotnymi parametrami ekonomicznymi, jak np. wynagrodzenia czy wytwarzana wartość dodana.

Do kluczowych wyzwań stojących dziś przed klastrami należy internacjonalizacja, tworzenie wartości w sieciach oraz kombinacja wiedzy z różnych branż w celu tworzenia innowacji na styku sektorów tradycyjnych i nowocze-

<sup>6</sup> Patrz załączniki, tabele 4 i 5.

nych oraz zupełnie nowych branż opartych na wiedzy. Struktury klastrowe mogą przybierać różne formy, na przykład [Figiel i in. 2011]:

- klastry sieciowe odpowiadające cechom marshallowskich dystryktów przemysłowych, które cechuje:
  - dominacja małych i średnich firm, pozostających w rękach lokalnych przedsiębiorców;
  - nieznaczna ekonomia skali;
  - kontrakty długookresowe zawierane pomiędzy lokalnymi nabywcami i dostawcami;
  - słabe powiązania i współpraca z firmami funkcjonującymi poza dystryktem;
  - elastyczny rynek pracy;
  - ewolucja wyjątkowej, lokalnej tożsamości kulturowej;
- klastry koncentryczne typu *hub-and-spoke*, które cechuje:
  - struktura biznesowa zdominowana przez jedną bądź kilka dużych firm poziomo zintegrowanych;
  - znaczna ekonomia skali;
  - szerokie powiązania z firmami spoza dystryktu – dostawcami oraz konkurentami;
  - rynek pracy mniej elastyczny;
- klastry satelitarne, które cechuje:
  - bycie strukturą biznesową zdominowaną przez duże firmy, których siedziba główna znajduje się poza dystryktem;
  - brak długoterminowej współpracy z lokalnymi dostawcami;
- klastry instytucjonalne, które cechuje:
  - zakotwiczenie wokół instytucji;
  - bycie strukturą biznesową zdominowaną przez jedną bądź kilka dużych instytucji, najczęściej rządowych (np. dużych uniwersytetów, baz wojskowych itp.).

O dofinansowanie mogłaby ubiegać się organizacja wspierająca klaster (działająca w formie fundacji, stowarzyszenia zarejestrowanego, spółki akcyjnej, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, organizacji badawczej, organizacji przedsiębiorstw lub instytutu naukowego), w której skład wchodziłoby przedstawiciele następujących grup:

- gospodarstwa rolne;
- firmy (konkurenci, dostawcy, usługodawcy, nabywcy oraz firmy z sektorów spokrewnionych i niespokrewnionych);

- przedstawiciele sektora publicznego (szczebel centralny, regionalny oraz lokalne społeczności);
- przedstawiciele społeczności akademickiej (uniwersytety, instytuty badawcze, parki technologiczne, centra transferu technologii);
- organizacje wspierające (izby handlowe, organizacje klastrowe), instytucje finansowe (zaplecze finansujące);
- media (kreatorzy marki klastra i regionu).

Klaster charakteryzować przy tym powinna:

- bliskość geograficzna (odległość pomiędzy podmiotami wchodzącymi w skład klastra musi umożliwiać zachodzenie pozytywnych efektów przenikania);
- występowanie wielu firm zaangażowanych w identyczną, zbliżoną lub uzupełniającą działalność (interakcje zachodzące pomiędzy podmiotami umiejscowionymi w bliskości geograficznej muszą dotyczyć takiej liczby podmiotów, która gwarantuje osiągnięcie tzw. masy krytycznej);
- wysoka gęstość aktywności ekonomicznej;
- powiązania (skoncentrowanie na wspólnym celu);
- powiązania między przedsiębiorstwami będące wynikiem podwykonawstwa (ang. *subcontracting*) i zależności pionowych;
- powiązania między przedsiębiorstwami przybierające specyficzne formy współpracy (zależności poziome);
- pewien poziom specjalizacji.

Zgodnie z rozporządzeniem EFRROW, wsparcie udzielane ma być klastram podejmującym działalność, którą można uznać dla nich za nową. Warto czytelnie identyfikować również inne formy współpracy, komplementarne do klastrów, których współfinansowanie uwzględniono w projekcie nowego PROW. Niezbędne jest w tym celu odpowiednie zdefiniowanie podmiotu, któremu udziela się wsparcia oraz określenie charakteru tego wsparcia obejmującego sieć, inne metody współpracy między różnymi podmiotami w rolnictwie i łańcuchu żywnościowym Unii, w sektorze leśnictwa i wśród innych podmiotów, które przyczyniają się do osiągania celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich, w tym organizacji międzybranżowych, a także grupę EPI.

Przez sieć należy rozumieć grupę podmiotów, pomiędzy którymi zachodzą powiązania kooperacyjne mające charakter nieformalny i wpisujące się w relacje rynkowe. Poprzez przepływ informacji obniżane są na przykład koszty transakcyjne. Sieci mogą umożliwiać firmom dostęp do wyspecjalizowanych usług po niższych kosztach. Posiadają wspólne cele biznesowe, charakteryzują się pewnymi ograniczeniami co do członkostwa, a podstawą ich istnienia są umowy i porozumienia. Nie muszą one przy tym spełniać warunku przestrzen-

nej koncentracji działalności gospodarczej. Mogą nimi być powiązania całkowicie sformalizowane i opierające się na umowach dokładnie regulujących wszelkie aspekty współpracy lub wprost przeciwnie – mogą to być powiązania nieformalne posiadające trudny do określenia charakter, czy też horyzont czasowy.

Sieci mogą posiadać następujące cele:

- wspólne pozyskiwanie surowców;
- współpraca w procesie produkcyjnym;
- szkolenie pracowników;
- wymiana *know-how*;
- wchodzenie na nowe rynki;
- wspólne tworzenie innowacji, a w nim: ułatwienie komercjalizacji pomysłów, przeprowadzenie całego procesu innowacyjnego (prowadzenie badań lub zlecenie badań podstawowych, stosowanych i wdrożeniowych) lub też tylko dzielenie się wiedzą i doświadczeniem.

Jeśli chodzi o sieci innowacyjne, określa się je najczęściej jako luźne (podmioty reagują na swoje działania, pozostając cały czas od siebie niezależne) i nieformalne (brak oparcia na umowach długoterminowych) związki między podmiotami, co powoduje, że sieć innowacyjna charakteryzuje się łatwością zmiany struktury poprzez dekompozycję (usuwanie podmiotów) lub rekombinację (zmiana zależności i powiązań między podmiotami).

Co ważne, sieć tworzona jest przez podmioty, które przyłączyły się do niej dobrowolnie, aby zrealizować swoje cele. Podmioty te nie będą zatem biernie wykonywały poleceń, zaś zarządzanie nimi sprowadzać się powinno raczej do nadzoru w obszarze, dla którego powołano sieć. Wśród głównych wyzwań stawianych przed przedsiębiorstwem centralnym znajduje się zatem oddziaływanie na różnych członków w taki sposób, aby razem tworzyli innowacje, bez relacji przełożony-podwładny. Taki sposób zarządzania nazywa się orkiestracją sieci i jest to zespół celowych działań przedsiębiorstwa centralnego zmierzający do tworzenia i wykorzystywania wartości tworzonej w ramach sieci przedsiębiorstw. Wyróżnia się trzy obszary orkiestracji sieci: zarządzanie przepływem wiedzy, określenie zasad współpracy pomiędzy uczestnikami sieci oraz utrzymywanie stabilności sieci. Firma centralna może także wpływać na funkcjonowanie sieci poprzez decydowanie o tym, jakie podmioty mogą funkcjonować w ramach sieci. Budowanie sieci składa się z następujących elementów: członkostwo w sieci, określenie struktury w sieci oraz pozycji przedsiębiorstwa centralnego w sieci [Pierański 2013].

O dofinansowanie powinny móc ubiegać się grupy podmiotów, działające w ramach sformalizowanego porozumienia, składające się z:

- gospodarstw rolnych,
- przedsiębiorstw,
- ośrodków naukowych,
- podmiotów wspierających,
- administracji państwowej lub samorządowej (udział przedstawicieli poszczególnych grup może być opcjonalny).

Powinny one:

- posiadać wspólne cele biznesowe;
- opierać się na zaufaniu i kooperacji;
- uczestniczyć w sieci w oparciu o historię i doświadczenie;
- mieć możliwość przyczynienia się do osiągania celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich.

Wsparcia udziela się wyłącznie nowo powstałym sieciom, a także tym, które podejmują nową dla nich działalność.

W PROW wymieniane jest także wsparcie podmiotów wykorzystujących i rozwijających inne metody współpracy między różnymi podmiotami w rolnictwie i łańcuchu żywnościowym Unii, w sektorze leśnictwa i wśród innych podmiotów, które przyczyniają się do osiągania celów i priorytetów polityki rozwoju obszarów wiejskich, w tym organizacji międzybranżowych. Rekomendujemy, aby organizacje o tym charakterze obejmowały konfiguracje regionalnych zasobów oparte na przeszłych trendach rozwoju, posiadające przyszły potencjał do tworzenia przewagi konkurencyjnej w zdefiniowanym układzie istniejących zasobów. Konfiguracje zasobów w ramach organizacji międzybranżowych tworzone są przez sektory oraz obszary wiedzy fachowej, reprezentowane przez, co kluczowe dla tej formy współpracy, członków organizacji pochodzących z różnych branż z różnych sektorów. Procesy innowacyjne w takiej formie współpracy inicjowane są przez identyfikację problemów w kontekście praktycznym i realizowane w procesie nieliniowym wykorzystującym zarówno wiedzę naukową, jak i praktyczną wytwarzaną w interdyscyplinarnych sieciach innowacyjnych. W takim procesie istnieje silna potrzeba połączenia wiedzy teoretycznej i praktycznej z wielu różnych dziedzin. Generowanie wiedzy odbywa się w ramach organizacji międzybranżowych, w grupach osób o wspólnych zainteresowaniach, określonych przez kontekst praktyczny, w którym działa dana grupa. Innowacyjne rozwiązania problemów przez organizacje międzybranżowe są zatem efektem zarówno bliskości, jak i dystansu, różnorodności współpracujących aktorów. Dystans odnosi się do różnych wymiarów: geograficznego, poznawczego, komunikacyjnego, organizacyjnego, funkcjonalnego, kulturowego i społecznego.

Rozwijając organizacje międzybranżowe należy skupić się na poszukiwaniu potencjału biznesowego, na którym można budować przyszłą przewagę

konkurencyjną. Uczestnicy tego procesu powinni, podczas opracowywania strategii organizacji, stworzyć indywidualne ścieżki rozwoju. Strategia organizacji powinna być oparta na konsekwentnej ocenie regionalnych zasobów, umiejętności i kompetencji oraz przyszłych możliwości, prowadzącej do określenia potencjału biznesowego mogącego stworzyć przewagę konkurencyjną. Sektory oraz obszary wiedzy fachowej tworzą konfiguracje zasobów w ramach organizacji międzybranżowych. Obszary wiedzy fachowej są kształtowane przez umiejętności, zdolności i kompetencje, uznawane za ważne niezależnie od sektora. Zasadniczą rolę w procesie rozwoju tych organizacji odgrywa proces myślowy, który ma prowadzić do stworzenia sieci innowacji wykorzystujących istniejący w organizacji potencjał biznesowy. Przy okazji, aktorzy uczą się wchodzenia w interakcje, dzięki czemu promowany jest kapitał społeczny i zasoby regionu, w którym powstaje organizacja.

O dofinansowanie powinna móc się ubiegać organizacja posiadająca lidera, w której skład wchodzi producenci rolni, firmy, centra technologii, centra doradcze, centra badawcze, organizacje edukacyjne itp., której działalność stwarza możliwość przyczynienia się do osiągnięcia wybranego celu lub priorytetu polityki rozwoju obszarów wiejskich. Członkowie organizacji mają zatem reprezentować różne branże i różne sektory. Tym, co umożliwia ich finansowanie w ramach PROW jest zdolność do przyczyniania się do realizacji wybranego celu lub priorytetu polityki rozwoju obszarów wiejskich. Podobnie jak klastrom, wsparcia udzielać można wyłącznie nowo powstałym organizacjom, a także tym, które podejmują działalność mającą dla nich nowy charakter.

Ostatnim rodzajem powiązań mają być grupy operacyjne EPI. Ich cele, elementy sporządzanego przez nie planu, jak również zasady funkcjonowania zostały szczegółowo opisane w rozporządzeniu. O dofinansowanie ubiegać może się powinien facylitator (np. badacz, doradca, społecznik, rolnik, przedsiębiorca, itp.), który skompletuje grupę operacyjną EPI, składającą się z zainteresowanych podmiotów, takich jak: rolnicy, badacze, doradcy i różnego rodzaju przedsiębiorstwa.

Zgodnie ze sprawdzonymi, dobrymi praktykami proces rozwoju i implementacji działania *Współpraca* obejmować powinien następujące etapy:

- promowanie programów i poszczególnych form współpracy,
- tworzenie projektu,
- przeprowadzenie procedury wyboru,
- wdrażanie,
- monitoring,
- ewaluację,
- promowanie zrealizowanych projektów.

Należy podkreślić, że w porównaniu do pozostałych form współpracy działania *Współpraca*, proces implementacji projektów dla klastrów powinien różnić się, zwłaszcza w odniesieniu do takich etapów, jak procedura wyboru i wdrażanie. Ewentualna polityka klastrowa powinna mieć bowiem selektywny charakter i być oparta na mapowaniu klastrów i badaniu ich potencjału oraz analizie podmiotowego i przedmiotowego charakteru funkcjonujących lub podejmowanych inicjatyw klastrowych w celu wskazania właściwych kierunków i sposobów doskonalenia współpracy oraz umacniania więzi między podmiotami niezbędnymi dla istnienia silnych klastrów. Można wyróżnić co najmniej kilka przyczyn takiego podejścia. Po pierwsze, klastrem nie jest dowolna grupa przedsiębiorstw, odwołująca się do tej nazwy, lecz ta, która posiada konkretne cechy, potencjał i funkcjonuje w określony sposób. Po drugie, w porównaniu z innymi formami współpracy, klastery są przedsięwzięciem wymagającym największego zaangażowania, a zarazem najbardziej przyczyniającym się do podniesienia konkurencyjności sektora. Po trzecie, w większości krajów w odniesieniu do klastrów, w ramach polityki klastrowej, stosowane jest podejście odgórne.

Kluczową rolę w koordynacji procesów związanych z powstawaniem i koordynacją działań w ramach form współpracy wymienionych w działaniu *Współpraca* powinny odgrywać krajowe i regionalne struktury Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich (KSOW). Przemawia za tym kilka argumentów. Pierwszym z nich jest fakt, że struktury te obejmują odpowiednie zasoby ludzkie, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym, w skład których wchodzi dobrane przygotowani i doświadczeni pracownicy w zakresie wykorzystania funduszy w ramach pomocy technicznej, a także szeroka rzesza ponad 2 tys. powiązanych z sektorem rolno-żywnościowym i obszarami wiejskimi partnerów. Drugi związany jest z tym, że KSOW już w samym celu swej działalności ma zapisane wspieranie wdrażania i oceny polityki w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz identyfikację, analizę, rozpowszechnianie, a także wymianę informacji i wiedzy w tym zakresie, wśród wszystkich zainteresowanych partnerów na poziomie lokalnym, regionalnym oraz wspólnotowym. Zatem, jego struktury powinny być wykorzystane do koordynacji polityki rozwijającej formy współpracy, przyczyniając się do osiągania celów i priorytetów rozwoju obszarów wiejskich. Ponadto, struktury KSOW specjalizują się w tzw. działaniach „miękkich”, do których zalicza się też politykę wspierania różnych form współpracy. Wśród działań tego typu wyróżnia się mianowicie:

- dostarczanie pewnych dóbr pochodzących ze środków publicznych, ukierunkowanych na zaspokojenie potrzeb danej formy współpracy, które nie mogą być zaspokojone przez zwykłe mechanizmy rynkowe;
- wsparcie współpracy i sprawnego funkcjonowania sieci członków;



- stworzenie skupiska oraz pomoc w eliminowaniu słabych punktów pewnych części tegoż skupiska i przywracaniu w nim równowagi.
- Poniżej omówiono poszczególne etapy (1-7) procesu realizacji projektów, podkreślając rolę i przybliżając zadania stojące przed strukturami KSOW. Wskazówki te mogą stanowić podstawę do wydzielenia specjalnego schematu dla KSOW w ramach pomocy technicznej służącej realizacji działania *Współpraca*.

### ***Promowanie programów i poszczególnych form współpracy***

Wszystkie formy współpracy powinny zostać objęte szeroką kampanią promocyjną. Jej elementami powinny być między innymi:

- informowanie w mediach krajowych i regionalnych o możliwościach wspierania form współpracy oraz propagowanie przykładów dobrych praktyk;
- promocja poprzez szkolenia, warsztaty, prezentacje (KSOW);
- atrakcyjna informacyjnie i funkcjonalnie strona internetowa.

Kluczowym dla potencjalnych beneficjentów będzie oczywiście zdobycie odpowiedniej wiedzy odnośnie specyfiki każdej z form współpracy, a w szczególności odnośnie tego, jakie dają one możliwości, jakie są ich ograniczenia oraz jakie niosą ze sobą zobowiązania i co można dzięki nim osiągnąć (wizja przyszłości).

### ***Tworzenie projektu***

W tworzeniu projektów współpracy w ramach klastrów, sieci, grup EPI i projektów dotyczących innych form współpracy pomagać powinni pracownicy KSOW. Projekty powinny dotyczyć problematyki związanej z obszarami wiejskimi i problemami rolnictwa w skali kraju lub danego województwa (zgodnie z założeniami odnośnie każdej z form współpracy).

Specjalna procedura postępowania dla klastrów powinna przebiegać w następujący sposób:

- wybór klastrów o priorytetowym znaczeniu dla konkurencyjnego rozwoju krajowego sektora rolno-żywnościowego;
- przeniesienie odpowiedzialności za klastery na animatorów;
- samodzielne stworzenie przez klastery organizacji aplikującej o fundusze w ramach środka *Współpraca* na cały okres 2014-2020;
- włączanie nowo zidentyfikowanych klastrów.

W procesie wyboru klastrów zespół ekspertów od struktur pionowych (specjalizacja w obszarze danej formy współpracy) oraz poziomych (specjaliści w poszczególnych obszarach strategicznych: internacjonalizacji, technologii, jakości), wykorzystując metody ilościowe i jakościowe, powinien przygotować

wstępną listę priorytetowych klastrów odzwierciedlającą wszystkie mocne strony polskiego sektora rolno-żywnościowego. Lista ta powinna być następnie zaakceptowana przez wszystkich interesariuszy, w tym przedstawicieli firm i zaangażowanych instytucji. Warto już na tym etapie rozpocząć dialog w celu lepszego dopasowania klastrów do ustalonych priorytetów. Analiza danych ilościowych powinna być uzupełniona o dane pozyskane w procesie dialogu, co da podstawy, aby uznać, że polska polityka wspierania klastrów rolno-żywnościowych oparta jest zasadniczo na klastrach już istniejących lub powstających. Rolą agencji rządowych jest bowiem przede wszystkim wspieranie klastrów istniejących lub powstających, a nie tworzenie nowych klastrów niemających ekonomicznego uzasadnienia. Lista klastrów stworzona być powinna na poziomie krajowym z udziałem MRiRW. Liczba wytypowanych klastrów powinna stanowić kompromis między budżetem na tę formę współpracy a potrzebami poszczególnych klastrów.

Przechodząc do przeniesienia odpowiedzialności za klastery na animatorów, po wyborze klastrów priorytetowych należy zorganizować trzon aktorów, dzięki któremu możliwe będzie wprowadzanie procesów „od dołu do góry” i zapewnienie możliwie dużej różnorodności w końcowym portfelu klastrów, co pozwoli na zredukowanie ryzyka. Zaraz po zakończeniu procesu identyfikacji klastrów animatorzy odpowiedzialni za każdy z klastrów powinni być wezwani do aktywnego udziału. Nie jest to zadanie trudne, zważywszy na fakt, iż w wielu zidentyfikowanych i uznanych za priorytetowe klastrach istnieje już zorganizowany trzon aktorów, a w pewnych branżach istnieje naturalna tendencja do nawiązywania współpracy, np. w branży mleczarskiej czy mięsnej. Przeniesienie odpowiedzialności za opiekę nad klastrem na działaczy sektora prywatnego powinno być czynnikiem kluczowym w momencie ostatecznej selekcji klastrów wspieranych na szczeblu rządowym, gdyż przy tej okazji pewne grupy przedsiębiorców deklarują finansowe wsparcie inicjatyw. W innym przypadku polityka klastrowa nie miałaby solidnej podstawy, co ostatecznie doprowadziłoby do jej zaniechania. Faktycznie, w przypadkach gdy potencjalni uczestnicy odmówią przejęcia odpowiedzialności za inicjatywę, nie powinno dojść do sformalizowania działalności struktury klastrowej.

Samodzielne stworzenie przez klastery organizacji aplikującej o fundusze w ramach działania *Współpraca* na cały okres 2014-2020 powinno być następstwem wyboru dokonanego przez ekspertów. Po spełnieniu wymogów formalnych i merytorycznych, wszystkie zakwalifikowane organizacje powinny otrzymać wsparcie. Beneficjenci powinni być zobowiązani do przedstawiania rocznych planów działania, które zawierać powinny między innymi: sprawozdanie i analizę sytuacji klastra oraz opis celów i planowanych działań, harmono-

gram działań, projekt budżetu, źródła finansowania oraz wskaźniki pozwalające na późniejszą analizę i ewaluację. Wymagane może być także przygotowanie planu strategicznego obejmującego następane lata, uwzględniającego obszary internacjonalizacji (umiędzynarodowienia), technologii i jakości. Realizacja planu strategicznego przebiegać może w etapach rocznych. Ponadto, organizacje klastrów powinny powoływać specjalne komitety, nadzorujące realizowanie każdego z wymienionych obszarów. Wszystkie organizacje klastrów działać powinny w co najmniej trzech obszarach: poprawy technologii, podnoszenia jakości i stymulowania internacjonalizacji, propagując w każdym z nich idee współpracy. Każdy z klastrów powinien mieć wytyczone cele w każdym z wymienionych obszarów, przy czym istnieć powinna możliwość poszerzenia zakresu celów, na przykład o cele szkoleniowe. Działalność organizacji wspierania klastrów finansowana być powinna zarówno ze środków publicznych, jak i prywatnych. Kwoty wnoszone przez członków powinny zależeć od wielkości podmiotów. Reszta wydatków może być finansowana w ramach polityki klastrowej, na podstawie umów zawieranych między agencją rządową a poszczególnymi strukturami klastrowymi. Oczywiście nie wyklucza to możliwości finansowania projektów również z innych źródeł, w ramach publicznych programów poprawy technologii, jakości, czy wspierania internacjonalizacji, jeśli tylko zostaną spełnione wymagania dotyczące udziału w konkretnym przedsięwzięciu. Zatem, każdy z projektów, w zależności od jego specyficznych cech, może rozwinąć własne mechanizmy pozyskiwania finansowania, a udział środków publicznych jest w nim określany indywidualnie.

Włączanie nowo zidentyfikowanych klastrów powinno odbywać się na podstawie systematycznych badań służących określeniu pojawiających się realnych możliwości powstawania nowych skupisk. Ważnym wyzwaniem w inicjowaniu rozwoju klastrów jest poza tym przyjęcie perspektywicznego podejścia, biorącego pod uwagę tendencje, takie jak, między innymi, starzenie się społeczeństwa czy potrzeby polityki zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska. W związku z tym, po upływie trzech lat można powtórzyć proces identyfikacji klastrów oraz włączyć do realizacji nowe projekty.

### ***Procedura wyboru***

We wszystkich formach współpracy podczas procedury selekcji kluczową rolę odgrywać powinny grupy ekspertów od struktur pionowych (specjalizacja w obszarze danej formy współpracy) oraz poziomych (specjaliści w poszczególnych obszarach strategicznych: internacjonalizacji, technologii i jakości).

Sieci, grupy EPI i inne formy współpracy aplikujące o fundusze w ramach środka *Współpraca* muszą spełniać wymogi formalne i merytoryczne. Wybór

powinien być dokonywany na poziomie krajowym w przypadku sieci oraz krajowym i regionalnym w przypadku grup EPI i innych form współpracy. Za jego organizację odpowiadać powinni przedstawiciele KSOW i ośrodków doradztwa w zależności od charakteru wsparcia na poziomie krajowym lub regionalnym. W przypadku poziomu krajowego w skład panelu ekspertów wchodzić powinni przedstawiciele świata nauki i praktyki gospodarczej, reprezentujący między innymi następujące obszary kompetencji: innowacyjność, nowoczesne technologie, rolnictwo i nauki biologiczne, gospodarka żywnościowa, ekonomia, zarządzanie, technologia żywności, rozwój regionalny, kontrola jakości, internacjonalizacja. W skład panelu ekspertów na szczeblu regionalnym wchodzić powinni eksperci z bazy ogólnopolskiej i z bazy regionalnej w relacji 50/50. Stworzeniem bazy ekspertów z ich zakresem kompetencji powinno się zająć MRiRW.

Jeśli chodzi o klastry, to wszystkie wybrane wcześniej klastry priorytetowe, które spełnią wymogi formalne i merytoryczne, potencjalnie powinny móc otrzymać wsparcie na cały okres 2014-2020. Umowy powinny być aktualizowane corocznie, co stworzy możliwość dostosowania działań do rzeczywistej sytuacji klastra. Dzięki temu, cele i działania przewidywane w planie rocznym mogą być kształtowane zgodnie ze zmieniającymi się potrzebami. Przed stowarzyszeniami klastrowymi postawione powinny być trzy kluczowe wyzwania strategiczne dotyczące internacjonalizacji, jakości i technologii. Każda branża ma jednak swoją specyfikę, tak więc organizacje klastrowe mogą poszerzyć swoją działalność o inne obszary mające strategiczne znaczenie z punktu widzenia jej interesariuszy.

### ***Wdrażanie***

Sieci, grupy EPI i inne formy współpracy powinny podlegać ustawicznej opiece ze strony struktur KSOW, których zadaniem będzie ciągle badanie potrzeb i współuczestniczenie w rozwiązywaniu problemów, przedstawianie możliwości, kontaktowanie z przedstawicielami doradztwa, instytutów badawczych, czy też MRiRW. KSOW będzie tu pełnił bardzo istotną rolę łącznika ze sferą instytucjonalną i badawczo-rozwojową. Znając możliwości, wskaże, gdzie członkowie danej formy współpracy mogą szukać rozwiązania problemów i inspiracji. Zadaniem KSOW będzie przykładowo organizowanie spotkań na zaproponowane przez członków form współpracy tematy, organizowanie wyjazdów studyjnych.

KSOW może także koordynować rozwój klastrów. Stowarzyszenia klastrowe na początku podejmują działania podstawowe, polegające na zdobywaniu i rozpowszechnianiu informacji o charakterze strategicznym. Następnym krokiem jest identyfikacja synergii, ich ewaluacja i systematyzacja. Efektem

działań ma być powstanie grup opartych na współpracy. Taki cel powinien też przyświecać działaniom koordynatorów organizacji klastrowych, których zadaniem jest promowanie współpracy pomiędzy przedstawicielami klastrów, poprzez udzielanie niezbędnego wsparcia i pełnienie funkcji katalizatora. Trzeba jednak pamiętać, że nawet jeśli uda się zebrać i przekazać dalej informacje o charakterze strategicznym oraz zidentyfikować synergie, dokonać ich ewaluacji i systematyzacji – zdaniem samych zainteresowanych – często trudno jest doprowadzić do utworzenia grup współpracy, gdyż wymaga to dużego, wzajemnego zaufania oraz wysokiego poziomu kapitału społecznego, których wygenerowanie zajmuje dużo czasu. Obszarem najbardziej intensywnych wysiłków, od momentu utworzenia stowarzyszeń klastrowych, było właśnie promowanie współpracy. Przedstawiciele KSOW także w przypadku klastrów powinni ułatwiać dostęp do usług najlepiej odpowiadających potrzebom przedstawicieli klastrów. Mając na uwadze fakt, że to sektor prywatny powinien być liderem inicjatyw na rzecz rozwoju klastra, w obrębie wielu klastrów należy tworzyć centra szkoleniowe i badawcze dostosowane do potrzeb danej branży.

KSOW powinien także stworzyć merytoryczny rdzeń na potrzeby form współpracy, złożony z ekspertów działających na płaszczyźnie pionowej oraz poziomej w obszarach jakości, internacjonalizacji i innowacyjności. Dzięki istnieniu owego rdzenia można będzie z dużym prawdopodobieństwem liczyć na to, iż programy skupione na tych obszarach są dobrze dostosowane do potrzeb form współpracy. Co ważne, istnienie takiego rdzenia powinno ułatwić integrację różnych polityk. Dzięki udziałowi w zebraniach reprezentantów danych form współpracy ekspertów, odpowiedzialnych za rozwój w obszarze jakości, technologii, innowacyjności i internacjonalizacji, możliwe będzie podjęcie skoordynowanych działań odpowiadających potrzebom firm wchodzących w skład danych form współpracy.

Odnosnie rozwoju klastrów, KSOW powinna zadbać o to, żeby organizacje klastrowe prezentowały już zrealizowane programy, jak również korzystały z pomocy ekspertów w wybranych przez uczestników dziedzinach. Pomocne tu mogą być wyspecjalizowane w badaniach i analizie instytucje, takie jak wyższe uczelnie, instytuty badawcze i firmy doradcze. Każde stowarzyszenie klastrowe dysponować powinno zgromadzonymi zasobami wiedzy i doświadczenia, obejmującymi, w mniejszym lub większym stopniu, każdy z obszarów działalności. Jedne klastry będą bardziej zaawansowane w procesach internacjonalizacji, inne, na przykład, w obszarze innowacyjności. Otwiera to wiele możliwości zdobywania wiedzy, pozwalającej na poprawę i usprawnienie pracy organizacji klastrowych, poprzez wymianę doświadczeń oraz transfer wygenerowanej wiedzy

i doświadczenia między klastrami bardziej zaawansowanymi w pewnych obszarach działania a tymi, które znajdują się we wcześniejszych stadiach.

Dodatkowo, zadaniem KSOW będzie obsługa sieci EPI, która służy wspieraniu grup EPI na rzecz wydajnego i zrównoważonego rolnictwa i umożliwia kontakty między grupami operacyjnymi, służbami doradczymi i badaczami. Jest to organizacja-parasol, w której skład wchodzić mają grupy operacyjne, służby doradcze i jednostki naukowo-badawcze. Komisja na drodze aktów wykonawczych określa strukturę organizacyjną i funkcjonowanie sieci EPI, zaś jej cele wymieniono już w projekcie rozporządzenia EFRROW.

### ***Monitoring***

We wszystkich formach współpracy KSOW powinien monitorować przebieg realizacji i zachęcać do przeprowadzenia działań promujących współpracę, takich jak zwoływanie zebrań, spotkań czy forów. Spotkania te, często poświęcone jednemu z obszarów (innowacyjność, jakość, internacjonalizacja), stworzą możliwość zidentyfikowania wspólnych problemów i możliwości, znalezienia wspólnego rozwiązania oraz wzmocnienia poczucia przynależności do danej formy współpracy. Ponieważ zebrania przedstawicieli różnych form współpracy mogą mieć jednak często dość wymuszony charakter i ze względu na efektywność, należy raczej zwoływać zebrania dotyczące konkretnego projektu czy problemu.

W tym kontekście, jednym z największych wyzwań dla form współpracy jest doprowadzenie do zrozumienia specyfiki i znaczenia działania w danej formie współpracy, a więc sprawienie, iż jej członkowie naprawdę uwierzą, że poprzez aktywną działalność na rzecz rozwoju danej formy współpracy i zaangażowania w realizację projektów mogą osiągnąć korzyści w postaci zwiększenia konkurencyjności. Procesy definiowania planów strategicznych zdają się być zatem ważnym narzędziem sprzyjającym budowaniu wspólnoty, zwłaszcza w odniesieniu do klastrów. Wszystkie działania sprzyjające budowaniu wspólnoty mogą być pierwszym krokiem na drodze do współtworzenia konkretnych projektów przez zainteresowanych członków form współpracy. Spotkania pozwolą także generować nowe możliwości w ramach rozwijanego w danym momencie projektu. Ponadto, powinny one być okazją do przedstawienia nowych atrakcyjnych propozycji.

### ***Ewaluacja***

Formy współpracy powinny być poddawane autoewaluacji, bowiem aktywny udział członków w różnego rodzaju działaniach prowadzonych w ich ramach będzie potwierdzeniem ich wartości. W ramach każdej z form współpracy prowadzona powinna być ocena pojedynczych działań, a właściwe agencje rządowe, poprzez coroczny przegląd umów, powinny sprawować kontrolę wydat-

kowania środków publicznych przeznaczonych na ich rozwój. Ewaluowane być także powinny działania poszczególnych form współpracy pod kątem siły ich oddziaływania. Celem powinno być określenie ich skuteczności w osiąganiu ostatecznych celów, takich jak na przykład podnoszenie poziomu konkurencyjności poprzez współpracę, będącą odpowiedzią na strategiczne wyzwania. Mimo trudności, których może to nastroczać, należy przeprowadzać takie ewaluacje, korzystając także z pomocy osób niezwiązanych bezpośrednio z danymi formami współpracy.

Dokonanie ogólnej ewaluacji działania *Współpraca*, przynajmniej jeśli chodzi o ocenę efektów w kategoriach ilościowych, będzie dość trudne. Łatwiej jest zidentyfikować stworzone mechanizmy dialogu i współpracy w obszarach strategicznych, niż oszacować siłę ich oddziaływania na wzrost konkurencyjności. Należy przede wszystkim wyjść od analizy działalności danej formy współpracy i wykazać, iż ma ona wpływ na rozwój gospodarczy, nawet gdyby nie można było oszacować jej oddziaływania w kategoriach ilościowych. Działalność danej formy współpracy można ocenić, analizując jej podstawowe cechy: konkurencyjność na skalę międzynarodową, wzajemne relacje jej członków i świadczące o jej przewadze konkurencyjnej czy wspólne zasoby. Aby zmierzyć wpływ jej działalności na rozwój gospodarczy, zalecana jest z kolei analiza przez pryzmat trzech kryteriów dotyczących:

- działań zmierzających do budowania wspólnoty;
- relacji i tworzenia wspólnych projektów;
- działań zakładających wykorzystanie wspólnych zasobów.

Ponadto, metody ewaluacji prowadzonej w sposób partycypacyjny (z udziałem odbiorców ocenianych działań) pozwalają na rozwój procesów uczenia się i sprawniejsze wdrażanie polityk. Za ewaluację odpowiedzialne powinno być MRiRW.

### ***Promowanie projektów zrealizowanych***

Rozpatrując możliwości generowania wspólnych zasobów, takich jak na przykład dostęp do kluczowych z perspektywy biznesu informacji, specjalnej infrastruktury, transferu technologii, czy kształcenia dostosowanego do potrzeb, warto zwrócić uwagę na fakt, iż zidentyfikowano wiele inicjatyw mogących przyczyniać się do osiągnięcia wspólnie przewagi konkurencyjnej, którą trudno byłoby osiągnąć firmom, gdyby działały samodzielnie. Znane są także przykłady świadczące, że działanie w danej formie współpracy pozwoliło zapobiec błędom systemowym i na przykład uniknąć powielania działań (w zakresie kształcenia czy organizowania misji handlowych), czy też ułatwiało nawiązanie współpracy między firmami a centrami rozwoju technologii, co z kolei umożliwiło realizację projektów ważnych dla przyszłego funkcjonowania firm, które

często pozostają na uboczu działalności bieżącej. Zadaniem KSOW powinno być pokazywanie takich przykładów w odniesieniu do istniejących i nowo powstających form współpracy, promowanie ich w formie prezentacji, w reklamie, czy też poprzez różne działania typu PR. Specjalną formą promowania przez KSOW może być wybór najlepszych przypadków form współpracy i udostępnianie o nich bardziej szczegółowych informacji kolejnym, potencjalnym beneficjentom tego środka. Cenne byłoby otwarcie się najlepszych klastrów, sieci, grup EPI i innych form współpracy na wizyty zewnętrzne i prezentacje sposobów osiągania sukcesów możliwie najszerszym kręgom odbiorców, służące dyfuzji innowacji.

Rolą KSOW może być także popularyzacja form współpracy w społecznościach lokalnych. Aby istniejące możliwości stymulowania postępu gospodarczego i społecznego poprzez współdziałanie i innowacyjność stały się trwałym elementem myślenia społeczności lokalnych, wskazane byłoby bowiem stymulowanie mechanizmów popularyzacji sieci, grup EPI, klastrów i innych form współpracy.

Kończąc, należy także podkreślić znaczenie kwestii inteligentnych specjalizacji w rozwoju klastrów sektora rolno-żywnościowego. Ze względu na duży potencjał i znaczenie klastry rolno-żywnościowe mogą pretendować do wyboru jako klastry kluczowe. W tym kontekście nie można zapominać, że inteligentne specjalizacje mogą oznaczać także zupełnie nowe specjalizacje. Przykładowo, taką nową specjalizacją w tym zakresie może być kierunek „zdrowie” jako połączenie sektora rolno-żywnościowego z naukami o żywieniu. Są nimi też kierunki „środowisko” czy „sektory kreatywne”.

Inteligentne specjalizacje powinny opierać się na trzech następujących elementach [Jabłoński 2012]:

- różnorodność możliwości,
- powiązanie i współzależność,
- cele definiowane przez biznes.

Nie powinny być one przy tym poddane ogólnym procesom selekcji, gdyż grozi to ryzykiem niewłaściwego wyboru, głównie w kontekście problemu związanego z działaniami silnych grup interesu. Inteligentne specjalizacje nie powinny być także procesem naiwnego naśladownictwa, np. w efekcie przeprowadzonego *benchmarkingu*. Proces ich tworzenia powinien opierać się na połączeniu podejścia ogólnego i oddolnego. Z założenia jednak, to sektor biznesu powinien odgrywać kluczową rolę w odkrywaniu, wskazywaniu i rozwijaniu odpowiednich obszarów specjalizacyjnych, czy to w ramach tradycyjnych technologii, horyzontalnych (przekrojowych), czy też poprzez identyfikację i wykorzystanie nisz rynkowych.



## Podsumowanie

Konkurencyjność gospodarki może być traktowana z jednej strony jako wypadkowa konkurencyjności składających się na nią sektorów. Z drugiej strony, sektory nie funkcjonują w oderwaniu od całej gospodarki, tak więc ich konkurencyjność jest uzależniona od warunków infrastrukturalnych i instytucjonalnych tworzonych przez państwo. Działania na rzecz wzrostu konkurencyjności gospodarki mogą przybierać różną formę, a ich charakter w danym kraju powinien zależeć od poziomu rozwoju gospodarczego i rodzaju ograniczeń utrudniających osiągnięcie kolejnych etapów tego rozwoju. Z analizy dorobku Światowego Forum Ekonomicznego (WEF), publikowanego m.in. w postaci corocznych międzynarodowych rankingów konkurencyjności, wynika, że istnieje wyraźna, dodatnia zależność między oceną tzw. filarów konkurencyjności a produktywnością gospodarek mierzoną wielkością PKB per capita. Pozycję Polski w tych rankingach, nie ulegającą istotnej poprawie w ostatnich kilku latach (42. miejsce w ostatniej edycji 2013/2014), trudno uznać za zadowalającą na tle krajów o zbliżonym potencjale rozwojowym. Świadczy to również o potrzebie podejmowania działań na rzecz wzmocnienia najsłabszych elementów filarów konkurencyjności gospodarki.

Jednym z kierunków takich działań powinno być wspieranie tworzenia i rozwoju silnych klastrów biznesowych, których występowanie jest dodatnio skorelowane z poziomem produktywności gospodarki. Klastry są odzwierciedleniem profilu i koncentracji aktywności gospodarczej przybierającej odmienny charakter w poszczególnych krajach. Z doświadczeń międzynarodowych wynika, że mogą one pełnić rolę siły napędowej rozwoju dotychczasowych, a także nowych sektorów gospodarki [Figiel i in. 2011]. W niniejszym opracowaniu główną uwagę skupiono na określeniu roli klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego w Polsce, kładąc główny nacisk na identyfikację potencjału rozwojowego klastrów o charakterze rolno-żywnościowym oraz analizę polityk klastrowych na szczeblu unijnym, krajowym i regionalnym i ich ewentualnego wpływu na powstawanie i rozwój tego typu klastrów. Rolę klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego przedstawiono przede wszystkim w ujęciu makro- i mezoekonomicznym.

Naturalne uwarunkowania rozwoju klastrów wynikają z określonego stopnia geograficznej koncentracji działalności gospodarczej. Odzwierciedleniem tej koncentracji jest przede wszystkim występująca w danym obszarze liczba podmiotów i związane z nią zatrudnienie determinujące potencjał rozwo-

jowy klastrów. Te dwa czynniki stanowią punkt wyjścia do zaistnienia silnych klastrów, których właściwe funkcjonowanie może istotnie przyczynić się do wzrostu innowacyjności i produktywności oraz generowania większej wartości dodanej, a w rezultacie prowadzić do wzrostu wynagrodzeń i ogólnego dobrobytu ekonomicznego.

Potencjał rozwojowy klastrów może być rozpatrywany na różnych poziomach agregacji ekonomicznej. Generalnie, na tle UE można uznać, że w Polsce brakuje dostatecznie dużych skupisk mogących stanowić podstawę rozwoju silnych klastrów rolno-żywnościowych w wymiarze międzynarodowym. Stwierdzono także, iż potencjał rozwojowy klastrów rolno-żywnościowych w Polsce jest w ujęciu regionalnym bardzo silnie zróżnicowany. Zestaw województw, w których ujawnia się on w największym stopniu różni się nieco w zależności od tego, czy za kryterium jego oceny przyjmiemy liczbę podmiotów, czy wielkość zatrudnienia. Wynika to z faktu, że koncentracja zatrudnienia nie jest tożsama z koncentracją liczby podmiotów ze względu na różnice w wielkości przedsiębiorstw i związanej z nią skali zatrudnienia. Niemniej jednak takie województwa, jak kujawsko-pomorskie, opolskie, podlaskie, warmińsko-mazurskie oraz wielkopolskie, wykazują największy potencjał rozwojowy klastrów rolno-żywnościowych niezależnie od przyjętego kryterium jego oceny.

Rola klastrów w konkurencyjnym rozwoju sektora rolno-żywnościowego zależy nie tylko od reprezentowanego przez nie potencjału ekonomicznego, lecz także od ich wsparcia w ramach interwencji publicznej. Przejawem roli państwa w tworzeniu warunków do wzrostu konkurencyjności kraju jest m.in. przybierająca różne formy polityka ekonomiczna, sprzyjająca powstawaniu konkurencyjnych struktur w gospodarce. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują na pozytywną rolę klastrów w tworzeniu wartości dodanej oraz kształtowaniu wielkości eksportu. Uzasadnia to potrzebę wspierania rozwoju klastrów rolno-żywnościowych, głównie w zakresie innowacyjności i inteligentnych specjalizacji, co jest szczególnie ważne w obliczu potencjalnie słabnących konwencjonalnych przewag konkurencyjnych. Mogąca spełniać tę funkcję polityka klastrowa musi być jednakże odpowiednio ukierunkowana. Głównie chodzi o to, by wsparcie adresowane do różnych inicjatyw klastrowych znajdowało odpowiednie uzasadnienie w dostatecznie wysokim stopniu koncentracji określonych działalności stanowiących rdzeń klastra. Dopiero po spełnieniu tego warunku można spodziewać się efektywnego wykorzystania środków na rozwój innowacyjności i w konsekwencji silnych, kluczowych klastrów o orientacji eksportowej. Rozwojowi takich klastrów w sektorze rolno-żywnościowym nie sprzyja też nadmierna regionalizacja wsparcia w ramach polityk klastrowych i związane z tym swoiste rozproszenie środków.

## Bibliografia

1. Aragon C., Aranguren M., Iturrioz, 2011: *Ewaluacja polityk klastrowych Kraju Basków*. Warszawa, PARP.
2. Arrow K.J., 1969: *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation*. In *the Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB-System*. U.S. Joint Economic Committee of Congress, Waszyngton.
3. Asheim B., Cooke P., Martin R., 2006: *The Rise of the Cluster Concept in Regional Analysis and Policy*, [w:] Asheim B., Cooke P., Martin R. (red.), *Clusters and Regional Development. Critical Reflections and Explorations*. Routledge, Londyn.
4. Audretsch D.B., Falck O., Heblich S., 2007: *It's All in Marshall: The Impact of External Economies on Regional Dynamics*. CESifo Working Paper No. 2094. Pobrano 11.11.2013, [www.researchgate.net](http://www.researchgate.net)
5. Balassa B., 1965: *Trade liberalization and revealed comparative advantage*. *The Manchester School of Economic and Social Studies* 33, 1, 99-123.
6. Becattini G., 2002: *From Marshall to the Italian Industrial Districts. A Brief Critical Reconstruction*, [w:] Quadrio Curzio A., Fortis M. (red.), *Complexity and Industrial Clusters. Dynamics and Models in Theory and Practice*. Physica-Verlag, Heidelberg, s. 83–106.
7. Borowski J., 2008: *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
8. Coase R.H., 1998: *Message from Ronald Coase*. Newsletter of the International Society for New Institutional Economics, 1 (1).
9. Dzierżanowski M. (red.), 2012: *Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku. Rekomendacje Grupy roboczej ds. polityki klastrowej*. Wydanie I, PARP, Warszawa.
10. Eriksson A. (red.), 2013: *Postklastrowa polityka innowacji*. Warszawa, PARP, 2011.
11. European Commission, 2008: *Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy*. COM(2008) 652, 17 October 2008, Brussels.
12. Fiedor B. (red.), 1992: *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii*. Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław.

13. Fiedor B.: *Nowa Ekonomia Instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej*. Pobrano 10.08.2013, [www.wiedzainfo.pl](http://www.wiedzainfo.pl)
14. Figiel S., Kuberska D., Kufel J., 2011: *Analiza uwarunkowań i stanu rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce*. Program Wieloletni 2011-2015, nr 15, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
15. Figiel S., Kuberska D., Kufel J., 2012a: *Development of clusters and international competitiveness of the agro-food sectors in the EU countries*. Paper presented at the 126th EAAE Seminar *New challenges for EU agricultural sector and rural areas. Which role for public policy?* Capri (Italy), June 27-29, 2012. Publikacja zamieszczona na portalu internetowym <http://ageconsearch.umn.edu>.
16. Figiel S., Kuberska D., Kufel J., 2012b: *Klasy i inicjatywy klastrowe w polskim sektorze rolno-żywnościowym*. Program Wieloletni 2011-2015, nr 48, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
17. Figiel S., Kufel J., 2013: *Fuzje i przejęcia w światowym sektorze rolno-żywnościowym na tle wahań koniunktury gospodarczej*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 3, s. 3-24.
18. Figiel S., Rembisz W., 2005: *Mikroekonomiczne i instytucjonalne uwarunkowania konkurencyjności producentów rolnych na tle globalizacji i integracji*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 2, s. 29-43.
19. Figiel S., Rembisz W., 2006: *Wybrane aspekty teoretyczne mikroekonomicznych uwarunkowań konkurencyjności przedsiębiorstw*, [w:] Juchniewicz M. (red.): *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji. Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
20. Flejterski S., 1984: *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*. *Gospodarka Planowa*, 9, s. 390-394.
21. Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., 2007: *Handel zagraniczny Małopolski 2006*. Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
22. Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., 2009: *Handel zagraniczny Małopolski 2008*. Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
23. *Global Competition – The New Reality*, 1985: [w:] Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness. U.S. Government Printing Office, Waszyngton.
24. Gorynia M., 1999: *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*. *Ekonomista*, 6, s. 777-790.

25. Gorynia M., 2009: *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] Gorynia M., Łązniewska E. (red.) *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
26. Gorynia M., Jankowska B., 2007: *Koncepcja klastrów jako sposób regulacji zachowań podmiotów gospodarczych*. *Ekonomista*, 2, s. 311-340.
27. Gorynia M., Jankowska B., 2008: *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Difin, Warszawa.
28. Gorynia M., Mroczek K., 2013: *Koszty transakcyjne jako determinanta formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa*. *Ekonomista*, 2, s. 201-219.
29. GUS, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)
30. GUS. *Polska Klasyfikacja Działalności 2007*.
31. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, 2009: *Wykorzystanie koncepcji klastrów dla kształtowania polityki innowacyjnej i technologicznej państwa. Rekomendacje dla polityki stymulowania rozwoju klastrów w Polsce*. Obszar Badawczy Przedsiębiorstw i Innowacje, Gdańsk.
32. Jabłoński M. 2012: *Klasy a inteligentne specjalizacje*. [http://www.citt.polsl.pl/content/files/Oferty\\_wspolpracy/listopad/II\\_Sl\\_forum\\_klastrow/Marcin\\_Jablonski\\_klasy\\_a\\_inteligentne\\_specjalizacje.pdf](http://www.citt.polsl.pl/content/files/Oferty_wspolpracy/listopad/II_Sl_forum_klastrow/Marcin_Jablonski_klasy_a_inteligentne_specjalizacje.pdf), 17.12.2013.
33. Józwiak W., 2012: *Konkurencyjność oraz postęp w polskim rolnictwie i projekcja średnioterminowa*, [w:] Kowalski A., Wigier M., Dudek M. (red.): *Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej*, s. 46-58.
34. Kaczmarczyk P., *Nowa ekonomia instytucjonalna – wybrane aspekty*, s. 4. Pobrano 15.11.2010, [www.ceeerc.wne.uw.edu.pl/~pk/](http://www.ceeerc.wne.uw.edu.pl/~pk/)
35. Kamińska T., *Efekty zewnętrzne i dobra publiczne*, s. 1. Pobrano 15.10.2013, <http://ekonom.ug.edu.pl/web/download.php?OpenFile=104>
36. Komisja Europejska, 2011: *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW)*. Bruksela.
37. Kowalski A.M., 2010: *Kooperacja w ramach klastrów jako czynnik zwiększania innowacyjności i konkurencyjności regionów*. *Gospodarka Narodowa*, 225-226, 5-6.
38. Kowalski A.M., 2013: *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
39. Latruffe L., 2010: *Competitiveness, Productivity and Efficiency in the Agricultural and Agri-Food Sectors*. OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 30, OECD Publishing.

40. Lindqvist G., 2009: *Disentangling Clusters. Agglomeration and Proximity Effects*. Economic Research Institute, Sztokholm.
41. Małopolskie Obserwatorium Gospodarki, 2012: *Handel zagraniczny w Polsce i Małopolsce w 2011 roku*. Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
42. Markusen A., 1996: *Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts*. *Economic Geography*, 72, 3, s. 293-313.
43. Marshall A., 1925: *Zasady ekonomiki*. Tom 1. Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa.
44. Meyer-Stamer J., 2008: *Systemic Competitiveness and Local Economic Development*. Pobrano: 15.10.2013, [www.meyer-stamer.de/](http://www.meyer-stamer.de/)
45. Ministerstwo Gospodarki, 2011a: *Instrumenty wspierania klastrów*. Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa.
46. Ministerstwo Gospodarki, 2011b: *Polityka rozwoju klastrów – uwarunkowania międzynarodowe*. Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa.
47. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2013: *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020*. Wstępny zarys. MRiRW, Warszawa.
48. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2013: *Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014-2020*. Wersja I, MRiRW, Warszawa.
49. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2013: *Program Operacyjny Inteligentny Rozwój, 2014-2020*. Projekt. Warszawa.
50. Misala J., 2009: *Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej*. Wydawnictwo SGH, Warszawa.
51. Misala J., 2012: *Zarys teoretycznych podstaw rozwoju długookresowych przewag konkurencyjnych w handlu międzynarodowym ze szczególnym uwzględnieniem ich istoty, czynników determinujących i ich analizy*. World Economy Research Institute Working Papers, 309.
52. Mroczek R., Szczepaniak I., 2012: *Tendencje rozwojowe i konkurencyjność polskiego przemysłu spożywczego*, [w:] Kowalski A., Wigier M., Dudek M. (red.): *Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej*, s. 59-78.
53. Niehans J., 1987: *Transaction Costs*. Eatwell J., Milgate M., Newman P., *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Macmillan, Londyn.
54. Olczyk M., 2008: *Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne*, [w:] Daszkiewicz N. (red.) *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
55. Pierański B., 2013: *Orkiestracja innowacyjnych sieci przedsiębiorstw*. Maszynopis, Katedra Handlu i Marketingu, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

56. Piotrowski S., Zenka D., 2009: *Konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym*, [w:] Gorynia M., Łązniewska E. (red.) Kompendium wiedzy o konkurencyjności. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
57. Poniadowska-Jaksch M., 2006: Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu. Wydawnictwo SGH, Warszawa.
58. Porter M.E., 1990: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, Nowy Jork.
59. Porter M.E., 1998: *On Competition*. HBS Press, Boston.
60. Rundo A., Ziółkowska M., 2013: *Nowoczesne modele współpracy przedsiębiorstw*. CeDeWu, Warszawa.
61. Sala-i-Martin X., Artadi E.V., 2004: *The Global Competitiveness Index*, [w:] World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2004/2005. Genewa.
62. Skawińska E., Zalewski R.I., 2009: *Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*. Świat – Europa – Polska. PWE, Warszawa.
63. Sölvell Ö., 2009: *Clusters. Balancing Evolutionary and Constructive Forces*. Ivory Tower Publishers, Sztokholm.
64. Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels Ch., 2003: *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower, Sztokholm.
65. Szewczuk A., 2011: *Rozwój lokalny i regionalny – główne determinanty*, [w:] Szewczuk A., Kogut-Jaworska M., Ziolo M. *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
66. Szlachta J., 1996: *Regionalny wymiar konkurencyjności gospodarki*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 3, s. 87-99.
67. Van Dijk M.P., Sverrisson Á., 2003: *Enterprise Clusters in Developing Countries: Mechanisms of Transition and Stagnation*. Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 15, 3, s. 183-206.
68. Vollrath T.L., 1991: *A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage*. Weltwirtschaftliches Archiv, 130: 265-279.
69. Williamson O.E., 1981: *The Modern Corporation*. Journal of Economic Literature, 19, s. 1537-1568. Pobrano 10.10.2013, coase.org
70. Williamson O.E., 1998: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. PWN, Warszawa.
71. World Economic Forum. *Global Competitiveness Report*. Edycje z lat 2006-2007–2013-2014.

72. WTO. Pobrano 11.10.2013, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx>
73. [www.pi.gov.pl/klastry/chapter\\_95885.asp](http://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95885.asp), Dostęp 17.11.2013.
74. [www.poig.gov.pl/konfszkol/konferencje/Documents/3\\_dki\\_MRR180613.pdf](http://www.poig.gov.pl/konfszkol/konferencje/Documents/3_dki_MRR180613.pdf), Dostęp 17.11.2013.
75. Wziątek-Kubiak A., 2004: *Kontrowersje wokół konkurencyjności w teorii ekonomii*. *Ekonomista*, 6, s. 805-822.
76. Young J.A., 1986: *Global Competition – The New Reality. Results of the President’s Commission on Industrial Competitiveness*, [w:] Landau R., Rosenberg N. (red.): *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*. National Academy Press, Waszyngton, s. 501-509.
77. Zielińska-Głębocka A. (red.), 2003: *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji z Unią Europejską*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.





# **Załączniki**



Tabela 1. Wartości LQ<sub>e</sub> dla wybranych grup PKD 2007 o profilu rolno-żywnościowym według województw w 2011 roku

Grupa	LQ <sub>e</sub>																
	DOL	KUJ	LBL	LBS	ŁÓD	MAŁ	MAZ	OPO	PDK	PDL	POM	SLA	ŚWI	WAR	WLK	ZPO	
011	1,49	1,90	0,60	1,78	0,51	0,95	0,22	3,44	0,40	#	1,11	0,19	0,17	1,50	2,50	2,93	
012	3,29	1,29	4,30	0,79	#	#	0,57	#	#	#	1,11	#	#	#	#	1,72	
013	#	#	-	#	3,08	#	#	#	-	-	#	#	-	-	0,81	#	
014	0,83	4,23	1,02	2,64	0,56	0,19	0,14	1,65	0,37	0,34	0,44	0,26	0,59	1,20	3,26	2,48	
015	1,19	1,37	0,52	1,23	#	0,02	0,07	7,09	0,06	0,23	2,10	0,10	#	4,27	2,97	2,66	
016	0,20	1,26	1,19	0,82	1,27	0,63	0,63	0,75	1,69	1,28	0,64	0,35	0,40	1,52	2,66	2,45	
101	0,30	1,02	1,27	1,14	1,62	0,72	0,79	0,35	0,63	1,34	0,70	0,92	1,00	3,50	1,57	0,80	
102	0,12	1,20	0,09	#	#	#	0,06	-	#	#	5,70	0,23	#	0,27	1,22	11,19	
103	0,35	1,40	2,26	0,38	0,86	0,91	1,36	#	1,16	#	0,79	0,51	1,13	0,67	1,29	0,69	
104	0,82	#	-	#	-	-	0,63	#	#	-	#	#	-	#	1,72	#	
105	0,10	1,09	1,85	0,44	2,08	0,66	0,82	1,08	0,66	7,62	#	0,32	1,10	1,26	1,53	#	
106	0,86	3,37	1,58	0,25	1,08	#	0,74	#	0,51	#	1,55	0,14	1,10	#	1,33	#	
107	0,88	1,13	1,24	1,07	0,98	1,36	0,77	1,30	1,21	1,11	0,96	0,99	1,02	1,14	0,99	0,94	
108	0,37	2,18	1,16	0,63	0,45	1,15	1,40	1,76	0,45	0,22	0,43	0,63	0,40	0,50	1,66	0,75	
109	0,13	#	0,40	1,04	#	0,52	1,67	#	#	1,96	0,46	#	#	#	1,74	1,28	
110	#	#	1,07	0,16	0,79	1,01	1,64	#	0,38	0,34	0,61	0,92	#	0,09	2,29	0,16	
120	-	-	#	-	#	#	#	-	-	#	-	-	#	-	#	-	

-- zjawisko nie wystąpiło, # -- informacja ukryta

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**Tabela 2. Wartość dodana brutto w sekcji A (PKD 2007) według województw w latach 2002-2011 (mln zł, ceny bieżące)**

Województwo	Rok										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
dolnośląskie	1878	1608	1878	1794	1640	1931	1645	1739	1959	2385	
kujawsko-pomorskie	2493	2224	3311	2843	2729	2843	2718	2953	3121	3472	
lubelskie	2190	2417	2735	2530	2501	3121	2920	2949	3504	4468	
lubuskie	820	652	1111	994	855	1059	916	1073	1200	1434	
łódzkie	2636	2683	3478	3246	3525	4097	3866	3588	3677	4281	
małopolskie	1450	1531	1806	1909	1917	2253	2128	1921	1867	2239	
mazowieckie	5395	5453	6777	6834	7442	8300	8440	8135	9134	10731	
opolskie	948	868	1135	1112	1074	1227	1107	1106	1336	1603	
podkarpackie	907	832	1037	1126	1081	1315	1245	1133	1051	1268	
podlaskie	1549	1636	2330	2422	2479	2550	2441	2808	2943	3272	
pomorskie	1160	1249	1518	1366	1349	1658	1474	1730	2026	2277	
śląskie	1211	1341	1498	1547	1221	1457	1447	1481	1477	1760	
świętokrzyskie	1254	1453	1652	1408	1473	1669	1583	1586	1600	1945	
warmińsko-mazurskie	1771	1854	2228	2161	2165	2230	2041	2379	2809	3264	
wielkopolskie	4809	4902	6840	6407	6091	6114	5360	5992	6390	7046	
zachodniopomorskie	1459	1341	1824	1627	1662	1688	1569	1861	1955	2063	

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

**Tabela 3. Wartość dodana brutto w sekcji C (PKD 2007) według województw w latach 2002-2011 (mln zł, ceny bieżące)**

Województwo	Rok										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
dolnośląskie	10230	11382	13849	15472	19432	22384	22340	24514	29211	33571	
kujawsko-pomorskie	7132	7637	8713	8748	9638	10991	11334	12000	12160	13727	
lubelskie	3869	4388	5086	5206	5595	6099	6764	6517	6543	7567	
lubuskie	3010	3356	4241	4584	4823	5763	5852	6378	6478	7073	
łódzkie	8336	9312	10786	11248	12031	13679	14347	15252	15160	16546	
małopolskie	8384	9451	11653	11769	13764	15169	15748	15851	16196	18732	
mazowieckie	17013	19385	22097	22627	24312	25984	27077	29479	30746	35251	
opolskie	3104	3257	5246	4632	4559	5437	6509	5729	6191	6622	
podkarpackie	5906	6782	7856	7937	8223	8867	9620	9922	10317	11707	
podlaskie	2664	2825	3037	3232	3369	4177	4077	4519	4548	4932	
pomorskie	7797	8388	9698	9858	11040	12473	12084	13557	13991	16152	
śląskie	16554	19494	25079	23679	26042	30137	31186	32300	33782	36459	
świętokrzyskie	3172	3525	4033	4185	4854	5878	6503	6483	5958	6490	
warmińsko-mazurskie	3542	4240	4832	4953	5180	5987	6055	6979	6983	7518	
wielkopolskie	13810	15731	18200	19107	21183	22902	24626	27002	26388	28939	
zachodniopomorskie	4096	4310	5016	5234	5455	6354	6634	6549	6656	7383	

*Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.*

**Tabela 4. Instrumenty wsparcia klastrów na poziomie krajowym w ramach programów operacyjnych**

Działanie	Nazwa działania	Wsparcie	Beneficjenci	Dofinansowanie*	Wartość projektu
<b>Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013</b>					
PO IG 5.1	Wspieranie rozwoju klastrów o znaczeniu ponadregionalnym	Wspólne przedsięwzięcia grup przedsiębiorców, m.in. inwestycje, doradztwo, udział w krajowych i międzynarodowych spotkaniach, zakup infrastruktury badawczej, działania promocyjne, organizacja programów szkoleniowych	Koordynatorzy powiązań kooperacyjnych	do 100%	do 20 mln zł (inwestycje) do 400 tys. zł (doradztwo) do 1 mln zł (szkolenia) do 600 tys. zł (ekspansja)
PO IG 1.4	Wsparcie projektów celowych na rzecz przedsiębiorców	Projekty badawcze o charakterze aplikacyjnym – lista projektów kluczowych	Przedsiębiorcy	do 70%	do 7,5 mln euro
PO IG 4.1	Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R w przedsiębiorstwach	Przygotowanie do wdrożenia i wdrożenie wyników prac B+R, w tym także inwestycje, szkolenia i doradztwo	Przedsiębiorcy	do 70%	do 20 mln zł
PO IG 3.1	Inicjowanie działalności innowacyjnej	Dwuetażowe wsparcie powstawania nowych przedsiębiorstw o charakterze innowacyjnym	Nowo powstałe przedsiębiorcy, instytucje wspierające powstawanie nowych firm innowacyjnych	do 100%	-

cd. Tabeli 4

PO IG3.3	Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP	Wsparcie m.in. w zakresie programów szkoleniowych dla prywatnych inwestorów, nawiązywania współpracy, doradztwa w zakresie pozyskania inwestora	Institucje otoczenia biznesu, organizacje zrzeszające potencjalnych inwestorów, organizacje przedsiębiorców i pracodawców, przedsiębiorcy	do 100 % (50% na wsparcie dla MSP)	do 2 mln zł (wsparcie dla MSP)
PO IG 4.2	Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa	Wsparcie w zakresie m.in. wprowadzenia innowacji, opracowanie wzorów przemysłowych i użytkowych	Przedsiębiorcy	do 70%	B+R: do 1,4 mln zł (inwestycje) do 100 tys. zł (szkolenia) do 100 tys. zł (doradztwo)
PO IG 4.4	Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym	Projekty inwestycyjne związane z zastosowaniem nowych rozwiązań technologicznych, produktowych, usługowych lub organizacyjnych	Przedsiębiorcy	do 70%	do 40 mln zł (inwestycje), do 1 mln zł (szkolenia), do 1 mln zł (doradztwo)
PO IG 5.3	Wsparanie ośrodków innowacyjności	Wsparanie powstawania oraz rozwoju ośrodków innowacyjności o wysokim potencjale rozwoju, w szczególności na tworzenie i rozwój parków naukowo-technologicznych – lista projektów kluczowych	Wyspecjalizowane instytucje otoczenia biznesu	do 85%	-



cd. Tabeli 4

PO IG 5.4	Zarządzanie własnością intelektualną	Dotacje na pokrycie kosztów użytkowania praw własności przemysłowej poza granicami Polski, usługi doradcze, popularyzacja wiedzy w zakresie własności intelektualnej	Przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu	do 70% (do 100% w części dot. popularyzacji wiedzy)	Ochrona prawa własności przemysłowej: do 400 tys. zł; popularyzacja wiedzy: do 2 mln zł
PO IG 6.1	Paszport do eksportu	Dotacje na usługi w zakresie planowania i wdrożenia rozwoju eksportu.	Małe i średnie przedsiębiorstwa	do 80% przygotowanie planu (do 50% wdrożenie)	Przygotowanie planu: do 10 tys. zł; wdrożenie planu: do 200 tys. zł
PO IG 8.2	Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B	Projekty związane ze współpracą biznesową w oparciu o rozwiązania elektroniczne z co najmniej dwoma innymi przedsiębiorcami.	Małe i średnie przedsiębiorstwa	zróżnicowany	do 2 mln zł
<b>Program Operacyjny Kapitał Ludzki</b>					
PO KL 2.1.1	Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach	Szkolenia oraz usługi konsultacyjne z nimi związane, usługi doradcze, studia podyplomowe, projekty o charakterze promocyjnym w ramach projektów partnerskich	Przedsiębiorcy, podmioty działające na rzecz zatrudnienia lub rozwoju zasobów ludzkich	do 80%	do 15 mln zł

cd. Tabeli 4

PO KL 8.1.1	Wsparanie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw	Ogólne i specjalistyczne szkolenia oraz doradztwo związane ze szkoleniami dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw	Przedsiębiorcy i ich pracownicy, regionalne grupy przedsiębiorstw	do 80%	-
PO KL 8.1.2	Wsparanie procesów adaptacyjnych i modernizacyjnych w regionie	Pomoc w tworzeniu partnerstw lokalnych, szkolenia, doradztwo, badania i analizy dot. prognozowania zmian	Pracodawcy i pracownicy, partnerzy społeczni, samorządy gospodarcze i zawodowe, jednostki samorządu terytorialnego, instytucje rynku pracy, społeczność lokalna, organizacje pozarządowe	do 100%	-
PO KL 8.2.1	Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw	Wsparcie tworzenia i rozwoju sieci współpracy i wymiany informacji między naukowcami a przedsiębiorcami, m.in. staże szkolenia, stypendia	Przedsiębiorcy i ich pracownicy, uczelnie, jednostki naukowe i ich pracownicy, doktoranci, absolwenci uczelni i studenci	do 100%	-
<b>Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej</b>					
I.3	Wsparanie innowacji	Dotacje na projekty infrastrukturalne mające na celu wspieranie rozwoju innowacji	Jednostki naukowe, badawczo-rozwojowe, JST, przedsiębiorcy, agencje i fundacje rozwoju regionalnego i lokalnego, organizacje pozarządowe	do 90%	-

cd. Tabeli 4

I.4	Promocja i współpraca	Projekty z zakresu budowania stałych platform współpracy w zakresie promocji gospodarczej, tworzenia i rozwoju klastrów, tworzenia polityki rozwoju regionalnego	Jednostki samorządu terytorialnego, organizacje rządowe, organizacje pozarządowe, przedsiębiorcy, jednostki naukowe, koordynatorzy klastrów	do 90%	-
<b>Program dla Europy Środkowej</b>					
P1.1	Poprawa ramowych warunków dla innowacji	Wspieranie m.in. zakładania i rozwoju ponadnarodowych klastrów, wspieranie instytucji odpowiedzialnych za transfer technologii, współpracy pomiędzy publicznymi i prywatnymi aktorami w dziedzinie innowacji	Uniwersytety, lokalne i regionalne organy władzy, izby handlowe, stowarzyszenia, instytucje zajmujące się transferem technologii, partnerzy społeczni, stowarzyszenia pracodawców, związki zawodowe, małe i średnie przedsiębiorstwa	do 85%	do 5 mln euro
P1.2	Tworzenie możliwości dla rozprzestrzeniania i stosowania innowacji	Wsparcie m.in. mechanizmów transferu technologii i wymiany wiedzy, ułatwianie dostępu do wiedzy naukowej, nawiązywanie współpracy pomiędzy systemem badawczym a firmami	Uniwersytety, lokalne i regionalne organy władzy, izby handlowe, stowarzyszenia, instytucje zajmujące się transferem technologii, partnerzy społeczni, stowarzyszenia pracodawców, związki zawodowe, MSP	do 85%	do 5 mln euro

<b>Programy PАР</b>			
Innovation Express, Międzynarodowy Projekt INNЕT	Wsparcie projektów dotyczących inicjowania, nawiązywania i rozwijania międzynarodowej współpracy/partnerstwa technologicznego, m.in. doradztwo, tworzenie sieci, szkolenia, przygotowanie do złożenia wspólnych wniosków do programów międzynarodowych	Koordynatorzy klastrów	do 100%  do 600 tys. zł
<b>Programy Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego</b>			
Kreator innowacyjności – Wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej	Wsparcie podnoszenia kwalifikacji kadr akademickich w zakresie przedsiębiorczości, zarządzania własnością intelektualną oraz komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych. Tworzenie warunków do komercjalizacji wyników prac badawczych na uczelniach, a także w tworzeniu i rozwijaniu jednostek organizacyjnych działających na rzecz transferu technologii	Uczelnie; akademickie inkubatory przedsiębiorczości; centra transferu technologii; jednostki naukowe; parki technologiczne; konsorcja badawczo-rozwojowe; podmioty działające na rzecz nauki	-  do 90%
IniTech	Projekty obejmujące badania naukowe i prace rozwojowe nakierowane na zastosowanie w gospodarce oraz wykonanie czynności przygotowawczych do wdrożenia wyników badań naukowych w praktyce gospodarczej	Przedsiębiorcy, jednostki naukowe, konsorcja naukowo-przemysłowe	do 100% (jednostki naukowe) do 75% (przedsiębiorcy)

\* – w % wydatków kwalifikowanych

Źródło: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową 2009.

**Tabela 5. Instrumenty wsparcia klastrów na poziomie regionalnym**

Województwo dolnośląskie	Działania
	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 1.2. Doradztwo dla firm oraz wsparcie dla Instytucji Otoczenia Biznesu w tym:</li> <li>• Poddziałanie 1.2.B. Dotacje na doradztwo dla przedsiębiorstw w zakresie B+R i innowacyjności obejmujące m.in. projekty mające na celu ułatwienie nawiązywania współpracy pomiędzy przedsiębiorcami a podmiotami z sektora B+R w szczególności poprzez tworzenie i rozwój regionalnych sieci współpracy, regionalnych bloków kompetencji, klastrów innowacyjnych</li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poddziałanie 1.2.D. Dotacje na doradztwo i inwestycje dla IOB</li> <li>• Poddziałanie 1.2.E. Przedsięwzięcia z zakresu współpracy międzynarodowej i międzyregionalnej</li> <li>• Działanie 1.3. Wsparcie odnawialnych instrumentów finansowych dla MŚP</li> <li>• Działanie 1.4. Infrastruktura wspierająca innowacyjność i przedsiębiorczość w regionie</li> </ul>
kujawsko-pomorskie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 5.4. Wzmocnienie regionalnego potencjału badań i rozwoju technologii</li> <li>✓ Projekty mające na celu transfer technologii i udoskonalanie sieci współpracy obejmujące wyposażenie w środki i zasoby związane z tworzeniem i rozwojem powiązań kooperacyjnych realizowane w ramach współpracy przedsiębiorstw oraz instytucji B+R</li> <li>✓ Doradztwo mające na celu podniesienie poziomu transferu technologii z nauki do gospodarki</li> <li>✓ Beneficjenci: m.in. sieci naukowe i konsorcja naukowo-przemysłowe, organizacje pozarządowe o charakterze non profit działające w sferze współpracy gospodarki i nauki (np. klastry, parki technologiczne)</li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 5.1. Rozwój instytucji otoczenia biznesu</li> </ul>
lubelskie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 2.3. Wsparcie instytucji otoczenia biznesu i transferu wiedzy</li> <li>✓ Schemat A. Twarde projekty infrastrukturalne (w tym głównie budowlane)</li> <li>✓ Schemat B. Projekty doradcze i promocyjne (przygotowanie i wdrożenie strategii, popularyzacja działań)</li> <li>✓ Beneficjenci: klastry, inicjatywy klastrowe (tylko schemat B) oraz instytucje otoczenia biznesu</li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 2.1. Instrumenty pożyczkowe i poręczeniowe dla przedsiębiorstw</li> <li>• Działanie 2.2. Regionalna infrastruktura B+R</li> </ul>

lubuskie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 2.4. Transfer badań, nowoczesnych technologii i innowacji ze świata nauki do przedsiębiorstw</li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 2.3. Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo i wsparcie działań marketingowych</li> <li>• Działanie 2.5. Rozwój regionalnych i lokalnych instytucji otoczenia biznesu</li> </ul>
łódzkie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 3.4. Rozwój otoczenia biznesu – m.in. wsparcie na rozwój sieci instytucji otoczenia biznesu o zasięgu lokalnym/regionalnym oraz inicjowanie i animację powiązań kooperacyjnych na terenie województwa, w tym klastrów</li> <li>• Działanie 3.3. Rozwój B+R w przedsiębiorstwach – działania mogą przybierać postać zarówno zakupu i wdrożenia wyników prac B+R, jak i realizacji projektów celowych obejmujących przedsięwzięcia techniczne, technologiczne lub organizacyjne (badania przemysłowe i prace rozwojowe) prowadzonych przez przedsiębiorców, grupy przedsiębiorców (samodzielnie lub we współpracy z jednostkami naukowymi, a także na zlecenie przedsiębiorców przez jednostki naukowe) posiadających zdolność do bezpośredniego zastosowania wyników projektu celowego w praktyce. Beneficjenci to m.in. partnerstwa małych i średnich przedsiębiorstw oraz partnerstwa MŚP z jednostkami naukowymi czy konsorcjami naukowymi.</li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 3.1. Wsparcie jednostek B+R</li> <li>• Działanie 3.2. Podnoszenie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw</li> </ul>
małopolskie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 2.1. Rozwój i podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw w tym głównie: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Schemat B: Wspólne przedsięwzięcia i tworzenie powiązań kooperacyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami, w tym tworzenie klastrów (dopuszczenie zakupu środków trwałych, wartości niematerialnych, usług doradczych oraz działania promocyjne)</li> <li>✓ Beneficjenci: szkoły wyższe, organizacje pozarządowe, instytucje otoczenia biznesu oraz MŚP prowadzące powiązania kooperacyjne</li> </ul> </li> <li>• Działanie 2.2. Wsparcie komercjalizacji badań naukowych - cel: zwiększenie poziomu innowacyjności i konkurencyjności firm poprzez uaktywnienie ich współpracy z szerokim zapleczem instytucjonalnym w sferze nauki, prac badawczo-rozwojowych oraz transferu technologii w tym: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Schemat A: Projekty badawcze</li> </ul> </li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 2.1. Schemat C: Dotacje dla instytucji otoczenia biznesu (IOB)</li> <li>• Działanie 2.1. Schemat D: Wsparcie funduszy zwrotnych, przeznaczonych dla przedsiębiorstw (IOB)</li> <li>• Działanie 3.1. Rozwój infrastruktury turystycznej (także klastry w turystyce)</li> </ul>

mazowieckie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 1.2. Budowa sieci współpracy nauka – gospodarka; cel: zwiększenie transferu innowacji do gospodarki poprzez wspieranie inwestycji w badania i przedsięwzięcia rozwojowe</li> <li>• Działanie 1.6. Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu regionalnym - cel: rozwój sieci powiązań gospodarczych poprzez wspieranie powstawania oraz rozwoju klastrów i powiązań kooperacyjnych między przedsiębiorstwami i sferą badawczo-rozwojową</li> <li>✓ Beneficjenci: m.in. klastry innowacyjne, powiązania kooperacyjne – Osoba prawna prowadząca powiązanie kooperacyjne (przedsiębiorcy, jednostki naukowo-badawcze, szkoły wyższe, fundacje, stowarzyszenia)</li> <li>✓ Działanie obejmuje: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ tworzenie i rozwój klastrów o charakterze regionalnym;</li> <li>▪ doradztwo z zakresu opracowania planów rozwoju klastra;</li> <li>▪ wspieranie działalności podmiotów prowadzących klastry;</li> <li>▪ działania promocyjne klastra w celu pozyskania nowych przedsiębiorstw do udziału w klastrze;</li> <li>▪ wdrażanie i komercjalizacja technologii i produktów innowacyjnych.</li> </ul> </li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 1.1. Wzmocnienie sektora B+R</li> <li>• Działanie 1.4. Wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu</li> </ul>
opolskie	<p>Działania podstawowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poddziałanie 1.1.1. Wsparcie instytucji otoczenia biznesu – Inwestycje związane z tworzeniem lub rozszerzeniem zakresu działalności instytucji otoczenia biznesu na rzecz wspierania przedsiębiorczości, w tym sieci wsparcia przedsiębiorczości o zasięgu regionalnym. Wsparcie uzyskać mogą beneficjenci, których prawna siedziba (siedziba główna) jest zlokalizowana na terenie województwa opolskiego. Projekty w ramach klastrów i branżowych centrów biznesu uzyskają dofinansowanie, gdy realizowane są przez przedsiębiorstwa, które realizują zadanie w porozumieniu co najmniej z 10 innymi podmiotami gospodarczymi działającymi w danej branży lub na jej rzecz. Priorytetowo traktowane są projekty w ramach klastrów, które dotyczą takich sektorów jak: drzewny, rolno-spożywczy, budownictwo, obróbka metali, surowców naturalnych, chemiczny, turystyczno-gastronomiczny oraz działalność oparta na zawodach tradycyjnych</li> <li>• Działanie 1.3. Innowacje, badania, rozwój technologiczny, w tym głównie: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poddziałanie 1.3.1. Wsparcie sektora B+R oraz innowacji na rzecz przedsiębiorstw</li> </ul> </li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 1.2. Zapewnienie dostępu do finansowania przedsiębiorczości;</li> <li>• Poddziałanie 1.3.2. Inwestycje w innowacje w przedsiębiorstwach</li> </ul>

<p>podkarpackie</p>	<p>Działanie 1.1. – wsparcie kapitałowe przedsiębiorczości Schemat B – Bezpośrednie dotacje inwestycyjne</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tworzenie i rozwijanie powiązań kooperacyjnych, np. poprzez wsparcie wspólnych inwestycji i działań marketingowych firm, a także usługi doradcze i szkoleniowe powiązane z ww. typami projektów</li> </ul> <p>Działanie 1.2. – instytucje otoczenia biznesu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wsparcie w zakresie udziału w lokalnych i regionalnych sieciach współpracy,</li> <li>• wsparcie inwestycyjne niezbędne do właściwego funkcjonowania instytucji otoczenia biznesu, lub sieci instytucji świadczących wyspecjalizowane usługi na rzecz przedsiębiorców, a w szczególności wprowadzania innowacji do sektora MSP,</li> <li>• promocja instytucji otoczenia biznesu oraz sieci instytucji otoczenia biznesu, kampanii promocyjnych i działań informacyjnych</li> </ul> <p>Działanie 1.3. Regionalny system innowacji</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wsparcie tworzenia nowych lub rozwoju istniejących sieci instytucji świadczących specjalistyczne usługi proinnowacyjne i systemów informacji dotyczących innowacyjnych potrzeb i ofert przedsiębiorców</li> </ul>
<p>podlaskie</p>	<p>Poddziałanie 1.2.2. Promocja gospodarcza regionu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wsparcie udziału w imprezach targowo-wystawienniczych w kraju i za granicą, organizacji i udziału w misjach gospodarczych w kraju i za granicą;</li> <li>• wsparcie na realizację kampanii reklamowych promujących region w kraju i za granicą; wsparcie działań promujących wspólną markę powiązań kooperacyjnych/inicjatyw klastrowych</li> </ul>
<p>pomorskie</p>	<p>Działania podstawowe:</p> <p>Działanie 1.5.2. Wsparcie regionalnych procesów proinnowacyjnych, obejmujące m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tworzenie i rozwijanie regionalnych sieci transferu wiedzy, w tym wsparcie funkcjonowania systemu zbierania, przetwarzania, upowszechniania i wymiany danych i informacji nt. innowacji;</li> <li>• udział w istniejących lub tworzenie nowych regionalnych, krajowych i międzynarodowych sieci współpracy w obszarze innowacji pomiędzy firmami, organizacjami przedsiębiorców, instytucjami otoczenia biznesu, jednostkami naukowymi;</li> <li>• wsparcie tworzenia i rozwoju powiązań kooperacyjnych między firmami, a także pomiędzy firmami i innymi instytucjami (np. B+R lub ze sfery edukacji), w tym klastrow o zasięgu lokalnym i regionalnym</li> </ul> <p>Działania uzupełniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Działanie 1.2. Rozwiązania innowacyjne w MSP (w tym tzw. Projekty partnerskie);</li> <li>• Działanie 1.3. Pozadotacyjne instrumenty finansowania MSP;</li> <li>• Działanie 1.5.1. Infrastruktura dla rozwoju firm innowacyjnych</li> </ul> <p>W województwie pomorskim przyjęto także Regionalny Program Wspierania Klastrow dla Województwa Pomorskiego na lata 2009-2015, w którym przewiduje się wyróżnienie w drodze konkursu klastrow kluczowych dla regionu</p>



śląskie	<p>Działanie 1.1.2. promocja inwestycyjna</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizacja lub udział w imprezach targowo-wystawienniczych</li> <li>• Kampanie promocyjne w kraju i za granicą</li> </ul> <p>Działanie 1.3. – Transfer technologii i innowacji</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wsparcie na tworzenie i rozwój sieci instytucji otoczenia biznesu o znaczeniu lokalnym i regionalnym oraz ich współpracy z sieciami międzynarodowymi w zakresie transferu technologii i innowacji;</li> <li>• Zakup usług doradczych związanych z tworzeniem i rozwojem sieci współpracy pomiędzy przedsiębiorcami w zakresie transferu technologii i innowacji;</li> <li>• Dostosowywanie laboratoriów do wymagań dyrektyw unijnych, zwłaszcza norm zharmonizowanych i prawodawstwa w zakresie BHP, ochrony środowiska;</li> <li>• Budowa i rozbudowa klastrów o znaczeniu lokalnym i regionalnym</li> </ul>
świętokrzyskie	<p>Działanie 1.2. – tworzenie i rozwój powiązań kooperacyjnych</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dofinansowanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych podejmowanych przez grupę przedsiębiorstw</li> <li>• Dofinansowanie kosztów zastosowania i wykorzystania technologii informatycznych i komunikacyjnych (ICT) w procesach zarządzania klastrem przemysłowym.</li> <li>• Dofinansowanie kosztów zakupu wyników prac B+R i stosowanych i/lub praw własności przemysłowej przez klastry przedsiębiorstw.</li> <li>• Dofinansowanie kosztów budowy i rozbudowy klastrów o znaczeniu regionalnym.</li> </ul> <p>Poddziałanie 1.1.3. – inwestycje infrastrukturalne tworzące powiązania kooperacyjne pomiędzy jednostkami naukowymi i B+R a przedsiębiorstwami</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wsparcie na budowę, rozbudowę i wyposażenie w aparaturę specjalistyczną infrastruktury wspólnych przedsięwzięć przemysłowo-naukowych, tj. badań przemysłowych i przedkonkurencyjnych zakończonych wdrażaniem wyników prac w przedsiębiorstwach.</li> </ul> <p>Poddziałanie 1.1.4. – budowa i rozbudowa klastrów o znaczeniu lokalnym i regionalnym</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wsparcie na budowę i rozbudowę klastrów o znaczeniu lokalnym i regionalnym (wsparcie inwestycyjne), promowanie marki klastra</li> </ul>
warmińsko-mazurskie	<p>Działanie 1.5. – promocja regionalnej gospodarki</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• wsparcie udziału małych i średnich przedsiębiorstw w targach/wystawach międzynarodowych i krajowych oraz misjach gospodarczych;</li> <li>• badania i analizy służące promocji regionalnej gospodarki</li> <li>• aktualnie brak wsparcia – RPO w trakcie prac dostosowawczych</li> </ul>
wielkopolskie	
zachodniopomorskie	

Źródło: Ministerstwo Gospodarki 2011a.



**EGZEMPLARZ BEZPŁATNY**

*Nakład 520 egz., ark. wyd. 8,70  
Druk i oprawa: EXPOL Włocławek*