

Damian Knecht, Przemysław Zelek

Akademia Rolnicza we Wrocławiu

ZWIĄZKI GOSPODARCZE MIĘDZY GRUPĄ PRODUCENTÓW A ZAKŁADAMI MIĘSNYMI

1. Wstęp

Produkcja żywca wieprzowego jest szczególnie ważną sferą działalności gospodarstw rolnych, ponieważ produkcja i ceny, jakie uzyskują rolnicy za dostarczony żywiec wieprzowy, mają istotny wpływ na dochodowość całego gospodarstwa [Knecht 2005, s. 38]. Niemniej jednak postępujący proces liberalizacji rynku rolnego, wskutek zwiększenia ilości dostaw wysokomięsnej wieprzowiny, spowodował tak duże nasilenie konkurencji, że indywidualny rolnik nie jest w stanie sprostać tym nowym warunkom. W lepszej sytuacji znajdują się wielkotowarowe, specjalistyczne gospodarstwa produkujące mięso w dużej, wielkoprzemysłowej skali.

2. Integracja producentów trzody chlewnej

Powstała sytuacja skłania indywidualnych rolników, posiadających średniej wielkości gospodarstwa, ale często i mniejsze, do poszukiwania sposobów zwiększenia swojej siły przetargowej, zbliżonej do takiej, jaką dysponują konkurenci, oferujący duże dostawy po konkurencyjnych cenach, a produkujący po niższych kosztach, będących konsekwencją skali produkcji. Jednym ze sposobów wdrażania analogicznych rozwiązań w organizowaniu produkcji i zbytu trzody chlewnej w odniesieniu do skali produkcji i handlu jest prowadzenie tej działalności w ramach grup producenckich. Umożliwia to nie tylko dysponowanie porównywalną skalą zaopatrzenia, produkcji, zbytu, ale – co ważniejsze – prowadzenie gry rynkowej z wykorzystaniem instrumentów marketingu, a szczególnie strategii konkurencji. Dopiero to wszystko łącznie może zapewnić oczekiwany dochód ze sprzedaży tuczników.

3. Związki gospodarcze grupy producenckiej z innymi podmiotami gospodarczymi

Innym rozwiązaniem w zdobywaniu i umacnianiu pozycji rynkowej, będącym skutkiem integracji w postaci grup producenckich, jest honorowanie obopólnie korzystnej formuły współpracy rolników z odbiorcami żywca, pośrednikami, zakładami mięsnymi. Wcale nie jest trudno znaleźć takie obopólne korzyści. Można tu przytoczyć np. te wynikające z produkcji żywca wysokiej jakości, zapewniające rolnikom wyższe ceny, a zakładom – konkurencyjną jakość produkcji kierowanej na rynek. W tej kwestii producenci mięsa i jego przetworów powinni przedstawić rolnikowi jasny i korzystny system cen za dostarczony surowiec rzeźny, a tym samym zapewnić w perspektywie średnio- i długoterminowej minimalny/odpowiedni poziom opłacalności produkcji trzody. To właśnie może zachęcić rolników do stałej współpracy, a przede wszystkim do inwestycji zapewniających produkowanie wysokiej jakości żywca, a to z kolei jest warunkiem *sine qua non* wysokiej jakości mięsa i wyrobów mięsnych. Wysoka jakość towarów nie tylko może zwiększyć popyt i spożycie na rynku wyrobów na bazie tuczu, ale też wesprzeć zakłady mięsne w ich ekspansji na rynki zagraniczne.

Współpraca producentów surowca z zakładami mięsnymi, wskutek zwiększenia skali produkcji wieprzowiny, następnie produkcji oraz sprzedaży mięsa i przetworów mięsnych, zwiększy obopólne korzyści ekonomiczne, czego konsekwencją może być rozwój tego sektora i jego stabilność. To jest ważna przesłanka korzyści, ocenia się bowiem, że obecnie tylko niecałe 30% gospodarstw rolnych ma zdolność do reprodukcji i powiększenia/rozszerzenia majątku produkcyjnego. Jest to poważna bariera dla inwestycji i rozwoju gospodarstw [Baum, Majchrzycki 2000, s. 1].

Po akcesji do UE wzrosły wymagania w stosunku do produkcji zwierzęcej; dotyczą one zarówno samego cyklu produkcyjnego żywca, jak i organizacji obrotu mięsem. Jest więc to wspólny problem producentów żywca i handlu mięsem. Wstąpienie Polski w szeregi krajów Wspólnoty wymaga skuteczniejszego radzenia sobie i rozwiązywania takich problemów, jak wahania cykliczne, wahania sezonowe w produkcji, podaży, zmiany popytu czy cen. Dochodzi tu kwestia silnej, zintegrowanej konkurencji producentów wieprzowiny z innych krajów Wspólnoty [Bujoczek 2000, s. 11].

Zintegrowanie się producentów żywca z podobnie zorganizowanymi producentami mięsa i przetwórstwa mięsnego może być silniejszym i efektywniejszym związkiem rodzimych podmiotów na konkurencyjnym rynku niż rozproszeni dotąd indywidualni rolnicy i niewielkie zakłady mięsne. Interesujące są posiadane dotąd doświadczenia integracyjne. Od dawna Wielkopolska nazywana jest „świńskim” zagłębiem Polski. Duże tradycje w produkcji tuczników z tego regionu przyczyniły się również do szybszych procesów integracyjnych producentów trzody chlewnej.

Ważnym celem i przesłanką powstawania tych organizacji jest tworzenie nowych, drożniejszych i efektywniejszych kanałów dystrybucji i organizowania sprzedaży tuczników [Knecht 2004, s. 155]. Zminimalizowanie kosztów dostarczania do punktu skupu, ułatwiony odbiór żywca w terenie oraz współpraca z lokalnymi zakładami mięsnymi powodują dalszy wzrost zainteresowania rolników chowem trzody chlewnej. Obie strony ponoszą niższe koszty własne, osiągają wyższe dochody i rentowność, mogą też proponować i akceptować konkurencyjne ceny sprzedaży wyrobów na rynku. Dlatego zakłady mięsne preferują dużych dostawców np. ze względu na koncentrację transportu, ponieważ odbiór zwierząt z jednego punktu znacznie skraca czas i koszty dostaw trzody chlewnej. Z kolei rolnicy skupieni w grupach producentów mogą wzmocnić swoją pozycję w pertraktacjach handlowych z dostawcą środków do produkcji i odbiorcą płodów rolnych, zmniejszyć koszty zaopatrzenia i zbytu przez rozłożenie kosztów na większą skalę produkcji [Knecht, Jasiński 2005, s. 49].

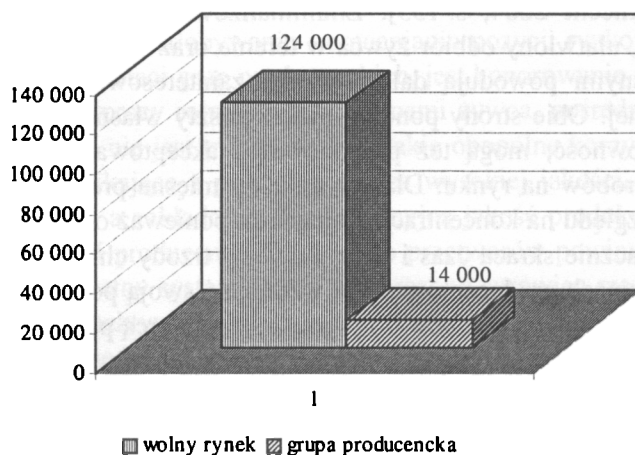
4. Materiał i metody

Związki gospodarcze i ich konsekwencje opisano na podstawie układu: zakład mięsny – grupa producentów trzody chlewnej. Badania przeprowadzono w 2005 r. na terenie Wielkopolski. Wykorzystano dwa zakłady mięsne: „Majerowicz” i „Dworecki” oraz dwie współpracujące z nimi grupy producentów trzody chlewnej: z Golejewa i Pakosławia. Analiza skupu opierała się na wykorzystaniu sprawozdań rocznych obu zakładów. Do charakterystyki gospodarstwa wykorzystano źródła wewnętrzne pierwotne i wtórne zgodnie z przyjętymi zasadami organizacji badań [Kaczmarczyk 2002, s. 170-216]. Do źródeł pierwotnych zaliczono areal gospodarstwa producenta, wielkość rocznej produkcji tuczników, zaś do źródeł wtórnych koszt produkcji 1 kg żywca oraz 1 tucznika.

5. Wyniki badań

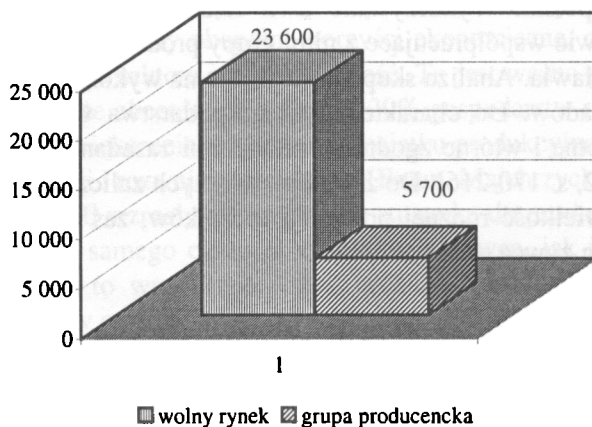
Zakłady mięsne „Majerowicz” i „Dworecki” są na lokalnych rynkach największymi podmiotami w zakresie uboju i przetwórstwa. Są one w pełni dostosowane do wymogów oraz dyrektyw unijnych oraz spełniają wszystkie wymogi związane z eksportem do krajów członkowskich. Zakłady Mięsne „Majerowicz” zatrudniają blisko 500 pracowników. Firma jest prężnie działającym rodzinnym biznesem, a zdobyte nagrody oraz wyróżnienie świadczą o wysokich kwalifikacjach menedżerskich i zaangażowaniu załogi. Skup tuczników w roku 2005 wyniósł prawie 124 tys. szt., a od grupy producentów skupiono blisko 23 tys. szt. [*Sprawozdanie finansowe...* 2005a, s. 10]. Zakłady Mięsne „Dworecki” są mniejszym zakładem przetwórczym, zatrudnienie znalazło w nim ok. 150 pracowników. Prowadzenie odpowiedzialnej polityki racjonalnego rozwoju zaowocowało inwestycjami ze środków

unijnych. Liczba tuczników skupionych od rolników z grupy producenckiej w roku 2004 wyniosła ponad 5 tys. szt. [*Sprawozdanie finansowe...* 2005b, s. 8].



Rys. 1. Zakup tuczników przez Zakłady Mięsne „Majerowicz” w 2005 r. (szt.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Zestawienie ilościowe...* 2006b].



Rys. 2. Zakup tuczników przez Zakłady Mięsne „Dworecki” w 2005 (szt.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Zestawienie ilościowe...* 2006a].

Liczba tuczników zakupionych przez zakłady mięsne jest zależna od zdolności przerobowych. Stąd powinny być zawierane umowy między takimi podmiotami, które posiadają proporcjonalne w stosunku do siebie możliwości i potrzeby. To właśnie jedno z podstawowych zadań możliwych do racjonalnego rozwiązania przez wyspecjalizowane komórki sprzedaży i handlu grupy producentów, a nie

przez indywidualnych rolników. Pion sprzedaży grupy może zapewnić zakładom produkcji mięsa dostawę surowca o odpowiedniej jakości, ilości, terminowości i strukturze, biorąc pod uwagę konsekwencje jakimi są możliwości i obopólne korzyści wynikające z faktu dostarczania na rynek odpowiednio dobrej jakości mięsa i wyrobów wędliniarskich.

W opisywanym przypadku produkcja żywca i jego zagospodarowanie okazują się nieproporcjonalne w relacji do możliwości i potrzeb. Zaprezentowane dwie grupy producentów trzody chlewnej są najprężniej działającymi na lokalnych rynkach, ale ich możliwości surowcowe jeszcze nie korespondują z potrzebami przetwórstwa. To przesłanka sporych możliwości rozwoju dla lokalnych grup producenckich i zrzeszonych w tych grupach rolników. Warunkuje nie tylko wzrost hodowli w ramach grupy producenckiej, ale jej powiększenie o nowych członków, zwiększenie jej potencjału i wynikających z tego korzyści.

Tabela 1. Parametry produkcyjne rolników z grupy producentów trzody chlewnej z Golejewa w 2005 r.

Wyszczególnienie	Skala produkcji (szt.)	Posiadany areal (ha)	Koszt produkcji jednego tucznika (zł)	Koszt produkcji jednego kg żywca (zł)
Średnia $\bar{x}$ ($n = 21$)	260	21,9	396	3,6
Minimum	50	4,4	270	2,5
Maksimum	900	45,0	520	4,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Zelek 2005].

Tabela 2. Parametry produkcyjne rolników z grupy producentów trzody chlewnej z Pakosławia w 2005 r.

Wyszczególnienie	Skala produkcji (szt.)	Posiadany areal (ha)	Koszt produkcji jednego tucznika (zł)	Koszt produkcji jednego kg żywca (zł)
Średnia $\bar{x}$ ($n = 15$)	195	17,5	356	3,5
Minimum	110	15,0	340	3,3
Maksimum	470	25,0	380	3,6

Źródło: jak w tab. 1.

Dane z tab. 1 i 2 odzwierciedlają możliwości produkcyjne gospodarstw rolnych, członków obu grup producentów. Przytoczone średnie wartości obrazują potencjał produkcyjny oraz koszty ponoszone w produkcji tuczników. Obie grupy różnią się nieco posiadanym arealem oraz skalą produkcji, choć koszty produkcji 1 kg żywca są zbliżone i zapewniają rentowność. Jest to sytuacja, w której grupy nie powinny prowadzić między sobą wewnętrznej konkurencji cenowej, ale wspólnie zadbać o rentowność rolników, przetwórców i ceny rynkowe satysfakcjonujące konsumentów. Jest to o tyle istotne, że w grupach producenckich są gospodarstwa mające zróżnicowane koszty produkcji, a zadaniem grupy jest zapewnienie stabil-

ności i rozwoju każdemu spośród jej członków. Podstawą funkcjonowania grupy bowiem jest elastyczność umożliwiająca współpracę i współdziałanie rolników z gospodarstw mniejszych obszarowo oraz rolników z dużym potencjałem ziemskim.

Grupa producencka z Pakosławia liczy prawie 180 członków. W grupie zadania są podzielone. Jest zespół zajmujący się zaopatrzeniem, inny – problemami produkcji, a jeszcze inny – sprzedażą i jej efektywnością. Nie jest to stały podział, bo operatywne zarządzanie często skłania do elastycznego podziału ról i zadań. Grupa producentów trzody chlewnej z Golejewa jest mniejsza, bo liczy ok. 50 rolników. Zadania i procesy rozwojowe obu grup są podobne. Funkcjonują one już kilka lat i mają spore doświadczenie we współdziałaniu, stosunkach i współpracy gospodarczej.

Zakłady mięsne, ustalając warunki współpracy, trzymają się sztywno takich kryteriów, jak: wybojowość, mięsność, ogólna ilość dostarczonego w ciągu roku żywca wieprzowego, jednorazowa ilość dostarczonego żywca wieprzowego, podpisanie umowy kontraktacyjnej, dostarczanie preferowanej rasy świń, wieloletnia współpraca. Istotny jest rodzaj stosowanych motywacji jakościowych stosowanych przez zakłady mięsne. Większość zakładów stosuje korzystniejszą cenę za mięsność i posiada dokładne wyposażenie pozwalające ocenić mięsność tusz. Duże znaczenie mają też dopłaty za ilość żywca dostarczonego w ciągu roku, dostosowaną do wahań popytu na rynku. Rolnicy mają też dopłaty, jeśli w ciągu roku dostarczą zakładom zakontraktowaną ilość surowca. Zakłady mięsne częściej preferują także członków grup producenckich i rolników współpracujących dłuższy czas. Potwierdza to pozytywne tendencje występujące we współpracy zakład–grupa.

Analizowane zakłady mięsne stosują coraz więcej rozmaitych środków umożliwiających pozyskanie jak najlepszego materiału do przerobu. Na pierwszy plan wysuwają się preferencje dla rolników właśnie z grup producenckich za wysoką mięsność. Dopłaty za jakość są dla rolników efektem wprowadzania nowych ras wysokomięsnych i motywacją do dalszych starań o produkcję surowca umożliwiającego zakładom dostawy na rynek towaru dobrej jakości. Grupy producenckie istniejące przy zakładach mięsnych mogą liczyć na pomoc doradcą przy zakupie materiału hodowlanego, współdziałanie przy wprowadzaniu nowych technologii przetwórczych gwarantujących postęp w branży mięsnej, dostęp do informacji o sytuacji na rynku mięsnym itp.

Zakłady mięsne deklarują finansowanie części zakupu wartościowego materiału hodowlanego oraz pomoc w organizowaniu zaopatrzenia producentów trzody chlewnej w materiał hodowlany, sprzęt, pasze i inne środki produkcji oraz świadczenia na ich rzecz usług w tym zakresie.

Niemniej jednak – jak oceniają ten problem członkowie grup producenckich – do niekorzystnych zjawisk występujących w systemie kształtowania cen za żywiec wieprzowy należy zaliczyć małe znaczenie dopłat za podpisanie umów kontraktacyjnych.

Pomoc oraz współpraca są nieodzowną drogą do sukcesu, należy zatem przypuszczać, że doświadczenia tej współpracy przedstawionych grup producenckich są godne naśladowania. Współdziałanie producentów oraz zakładów przetwórczych umożliwia również prowadzenie wspólnych przedsięwzięć marketingowych, ułatwiających zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynkach.

6. Podsumowanie

Tworzenie omawianych związków gospodarczych powinno być aktywniej wspierane przez lokalne władze samorządowe oraz takie organizacje, jak izby rolnicze i ośrodki doradztwa rolniczego. W większym stopniu należałoby wykorzystać doświadczenia krajów zachodnich, gdzie z powodzeniem funkcjonują tego typu układy gospodarcze, a w ich ramach organizacja, skup oraz przetwórstwo produktów rolnych, np. w Danii ponad 90% wyprodukowanej trzody chlewnej na lokalnym rynku jest zbywane tym sposobem [Nissen 1994, s. 3].

Z dotychczasowych badań wynika, że współdziałanie zakładów przetwórczych i grup producenckich pozwala lepiej wykorzystywać potencjał pojedynczych rolników. Istnienie tego typu układu współpracy pozwala też wszystkim jej uczestnikom lepiej planować przyszłość. Omawiane w artykule zakłady mięsne oraz grupy producentów trzody chlewnej z Wielkopolski udowodniły, że taka współpraca jest wysoce korzystna. Przytoczone przykłady pomocy rolnikom z grup współpracujących z zakładami mięsnymi są opłacalne również dla przetwórcy, ponieważ lepsza jakość tuczników zwiększa efektywność ekonomiczną produkcji. Z kolei organizowanie pomocy edukacyjnej oraz stwarzanie preferencyjnych warunków zakupów materiałów do produkcji rolnej poprawiło sytuację rolników. Dobrze to wróży dalszej, być może wieloletniej współpracy.

Literatura

- Baum R., Majchrzycki D., *Kierunki rozwoju rolnictwa w Unii Europejskiej*, Materiały konferencyjne *Agrobiznes a rozwój wsi i rolnictwa w warunkach przygotowań do przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Łądek Zdrój 11-13 lipca, AE, Wrocław 2000.
- Bujoczek K., *Skala produkcji a koszty*, „Top Agrar Polska” 2000 nr 2.
- Kaczmarczyk S., *Metody i techniki badań marketingowych*, PWE, Warszawa 2002.
- Knecht D., *Grupy producenckie krokiem milowym na drodze do Unii Europejskiej*, „Gospodarka. Rynek. Edukacja” 2005 nr 7.
- Knecht D., *Efektywność działania grupy producenckiej trzody chlewnej*, Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej nr 448, Wrocław 2004.
- Knecht D., Jasiński L., *Grupy producenckie*, [w:] *Związki gospodarcze i grupy producenckie*, red. D. Knecht, Wydawnictwo WSZ „Edukacja”, Wrocław 2005.

- Nissen H., *Refleksje eksperta duńskiego na temat spółdzielczości wiejskiej w Polsce i w Dani w perspektywie przystąpienia do UE*, „Wieś i Rolnictwo” 1994 nr 5.
- Sprawozdanie finansowe producentów trzody chlewnej za 2005 r.*, Golejewo 2005a.
- Sprawozdanie finansowe producentów trzody chlewnej za 2005 r.*, Pakosław 2005b.
- Zelek P., *Działalność grup producentów trzody chlewnej w świetle badań ankietowych*, [w:] *Związki gospodarcze i producenckie*, red. D. Knecht, Wydawnictwo WSZ „Edukacja”, Wrocław 2005.
- Zestawienie ilościowe skupu tuczników w Zakładach Mięsnych „Dworecki” w 2005 r.*, Golejewko 2006a.
- Zestawienie ilościowe skupu tuczników w Zakładach Mięsnych „Majerowicz” w 2005 r.*, Białykał 2006b.

ECONOMIC RELATIONS BETWEEN A PRODUCER GROUP AND MEAT COMPANIES

Summary

Strengthening relations with production and trade companies on the meat market is an opportunity of improving the market position of the group. The meat companies should enhance the producer groups to cooperate, i.e. they should actively improve their raw material basis.