

*Anna Borecka,  
Elżbieta Sowula-Skrzyńska*

## **Poprawa sytuacji ekonomicznej gospodarstw produkcujących żywca wieprzowy poprzez wykorzystanie możliwości jakie daje funkcjonowanie w ramach grupy producenckiej**

### **Improving the economic situation of pig livestock farms by taking advantage of the opportunities offered by producer group membership**

*Wspólna działalność w ramach grupy producenckiej ma na celu podniesienie efektywności produkcji oraz poprawienie konkurencyjności funkcjonowania gospodarstw rolnych na rynku. Dla wielu producentów rolnych, a szczególnie producentów żywca wieprzowego integracja jest szansą utrzymania się na rynku oraz osiągnięcia stabilnej i mocnej pozycji. W podjęto próbę zbadania i określenia zasad funkcjonowania grup producenckich w regionie Wielkopolski. Badaniami objęto producentów żywca wieprzowego uwzględniając efektywność ich działalności.*

#### **Wstęp**

Niekorzystna struktura produkcji rolniczej wskazuje na zasadność oraz konieczność rozwoju wszelkich form kooperacji między producentami zarówno w formie integracji poziomej (grup producentów rolnych, kółek maszynowych, kooperatyw itp.) jak i integracji pionowej (powiązań między producentami i odbiorcami, przetwórcami surowców rolniczych). Potrzeba integracji poziomej i pionowej szybko wzrasta z uwagi na Wspólną Politykę Rolną, włączenie do jednolitego rynku UE i konieczności wzrostu skali produkcji oraz redukcji kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych. Problemem polskiego rolnictwa jest brak takich powiązań, co zwiększa ryzyko zbytu i warunkuje wyższe koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego. Ogranicza to konkurencyjność na rynku światowym zarówno pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw (przetwórstwa i handlu) jak i całości polskiego sektora żywnościowego. Procesy integracji, mimo ich niepodważalnych korzyści, rozwijają się bardzo powoli, głównie ze względu na błędy i obciążenia z przeszłości jak i ograniczone obecnie ich wsparcie finansowe. Istnieje konieczność szybkiej poprawy konkurencyjności produkcji oraz sprawności działania polskich gospodarstw poprzez wzrost jej jakości, poprawy organizacji oraz dostosowania kierunku specjalizacji zasobów gospodarstw i do potrzeb rynku.

Słaba jakość produkcji i pozycja konkurencyjna na rynku większości gospodarstw wynika z faktu, że nie mają one wpływu na kryteria i wielkości cen, system

skupu i przetwórstwo produktów rolnych. Celem zmiany tej sytuacji, należy dążyć do przyspieszenia procesów integracyjnych. One w warunkach rozdrobnionej struktury agrarnej polskiego rolnictwa, wielokierunkowej produkcji gospodarstw, wysokich cen środków do produkcji, stanowią niezbędny warunek modernizacji rolnictwa i poprawy jego efektywności. Jest to konieczne wobec WPR i naszego uczestnictwa w strukturach unijnych. Jednym ze sposobów poprawy pozycji konkurencyjnej producentów rolnych na rynku krajowym i europejskim, jest zmiana sposobu uczestnictwa, z biernego na aktywne. Organizacja grup producentów rolnych, które pełniłyby rolę integratora, pojedynczych i drobnych producentów, może w sposób istotny poprawić efektywność ekonomiczną funkcjonowania gospodarstw oraz ich konkurencyjność na rynku. Konkurencję na rynku będą wygrywać ci producenci, którzy będą obniżać koszty produkcji, stosując nowe technologie jak i poprawiać jakość wytwarzanych produktów rolnych.

### **Grupy producentów rolnych w Polsce**

W ostatnich latach w Polsce, trwa proces organizowania się grup producenckich w różnych kierunkach specjalizacji i w zakresie różnych produktów rolnych. Z inicjatywą powołania grupy na ogół występują wykształceni młodzi rolnicy, zasobniejsi finansowo, gospodarujący na większych obszarach oraz w rejonach o znacznej koncentracji danego produktu lub grupy produktów. Rolnicy korzystając z doświadczeń krajowych rolników innych regionów i zagranicznych farmerów, organizują się w grupy producenckie, chcąc wzmocnić swoją pozycję rynkową i poprawić ekonomiczne efekty gospodarowania. Obecnie, większość rolników produkujących na skalę towarową, produkuje na rynku w pojedynkę. Producent taki, nie jest w stanie zaoferować odpowiednio dużej, jednolitej partii towaru, wymaganej przez odbiorców ani zakupić jednorazowo odpowiednio dużej ilości środków do produkcji, pozwalającej negocjować ceny. Powoduje to, że jest zbyt słabym partnerem dla odbiorców, jak też dostawców środków produkcji. Pojedynczy rolnik ma również znikomy wpływ na cenę, skup oraz przetwórstwo produktów rolnych<sup>1</sup>.

Grupy producentów rolnych stwarzają nowe możliwości działania. Umożliwiają one małym gospodarstwom rolnym poprawę swojej sytuacji dochodowej. Jest to możliwe między innymi poprzez obniżenie kosztów produkcji oraz ograniczenie ryzyka zbytu prowadzonej działalności w przypadku spadku popytu. Połączenie oferty rynkowej większej liczby gospodarstw rolnych, powoduje zwielokrotnienie ich siły ekonomicznej, wzmacnia pozycję negocjacyjną w kontaktach handlowych z odbiorcami surowców rolnych jak i dostawcami środków produkcji. Powstają nowe kanały dystrybucji, z których pojedyncze gospodarstwa nie mogłyby korzystać<sup>2</sup>.

Zdaniem wielu autorów, tworzenie grup producentów rolnych jest także ważnym elementem pożądanym zjawisk na obszarach wiejskich, takich jak: wielofunkcyjny

---

<sup>1</sup> P. Chałupka: Bariery ograniczające proces integracji producentów rolnych w Polsce. Roczniki AR Poznań CCCVIII, Rolnictwo 58, cz.2, 1999a, s.457-469

<sup>2</sup> R.Kisiel, L.Knoblauch: Zalety funkcjonowania grup producenckich trzody chlewnej. RN AR, Kraków, 2004, s.393-399.

rozwój wsi, m.in. usług infrastruktury, tworzenie nowych miejsc pracy czy też pobudzanie inicjatyw lokalnych<sup>3</sup>.

Głównym zadaniem organizacji producenckich jest utrzymanie się na rynku i poprawa sytuacji ekonomicznej drobnych producentów, aby mogli oni sprostać wymaganiom narzucanym przez konsumenta i rynek. Przewaga, jaką ma na rynku organizacja producencka nad drobnym producentem indywidualnym wynika ze specyfiki jej działania<sup>4,5,6</sup>. Do ważniejszych korzyści, jakie może uzyskać zrzeszony w grupie producent rolny zaliczyć można:

- większą gwarancję zbytu produktów w okresach malejącego popytu,
- wyższe ceny zbytu produktów od tych, jakie może wynegocjować indywidualnie pojedynczy rolnik, poprzez wspólny zbyt produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy,
- wprowadzenie na rynek wyższych jakościowo produktów rolnych po niższych kosztach,
- poprawę opłacalności produkcji, jak również zwiększenia dochodu całkowitego uzyskanego z produkcji rolnej członka grupy,
- obniżenie niektórych kosztów efektem ich rozłożenia na większą ilość producentów,
- możliwość korzystniejszego zakupu środków do produkcji,
- obniżenie kosztów wspólnej promocji, reklamy, sprzedaży i dystrybucji,

Niestety, pomimo wielu korzystnych efektów działalności grupowej, jakie może uzyskać producent rolny poprzez wspólne działanie, istnieje w Polsce jeszcze nieufność i niechęć rolników do funkcjonowania w ramach grupy producenckiej. Zdaniem wielu autorów, niechęć ta wynika z zaszłości historycznych, związanych ze złymi doświadczeniami ze spółdzielczością w latach 1948-1950. Nieumiejętność powoływania GPR, związana z nie znajomością przepisów, słabą informacją i niską wiedzą na temat integracji, stanowi istotną barierę dla rozwoju integracji poziomej w naszym kraju. Barierą, jaka towarzyszy powstawaniu i działaniu grup producentów jest brak pozytywnych krajowych przykładów i doświadczeń działalności grupowej<sup>7</sup>.

### **Grupy producentów trzody chlewnej**

Rozdrobnienie produkcji trzody chlewnej, jakie obserwujemy w Polsce, niekorzystnie oddziałuje na wszystkie ogniwa związane z produkcją, przetwórstwem i sprzedażą mięsa wieprzowego<sup>8</sup>. Sytuacja ta w sposób znaczący wpływa na niską

---

<sup>3</sup> A.Ostromięcki: Rozwój zespołów producentów rolnych w regionie o rozdrobnionym rolnictwie, RN SERiA, tom VI zeszyt 1; Warszawa-Poznań-Puławy; 2004, s.162-167

<sup>4</sup> P. Chałupka: Metodyka tworzenia i funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej. Aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne. AR Poznań, 1999b, s.120

<sup>5</sup> A.Jankowska-Dymet, J.Piasecka: Grupy producenckie-szansa dla polskich rolników. Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLIII, Bydgoszcz,2005, s.223-230

<sup>6</sup> W. Bielski: Chcesz zwiększyć swój dochód, wstąp do grupy producenckiej. Agroserwis nr 2, 2004, s.22-24

<sup>7</sup> B. Gołaszewska: Szanse i bariery funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce. RN SERiA, tom VI zeszyt 1; Warszawa-Poznań-Puławy; 2004, s.55-61

<sup>8</sup> S.Okularczyk: Obecne relacje pomiędzy cenami żywca a cenami detalicznymi przetworów wieprzowych. Trzoda Chlewna, nr 4, 2003, s.8-11

efektywność produkcji oraz niską specjalizację gospodarstw produkujących żywca wieprzowy. Aby osiągnąć sukces wszystkie ogniwa, które uczestniczą w produkcji, przetwórstwie i sprzedaży muszą ze sobą ściśle współpracować. Przetwórstwo mięsne w Polsce, charakteryzuje się niskim stopniem integracji z producentami żywca wieprzowego. Skutkiem tego jest duża niestabilność na rynku mięsa wieprzowego<sup>9</sup>. Słabą stroną sektora mięsa wieprzowego w Polsce, zdaniem licznych autorów jest nieumiejętność odnalezienia się producentów żywca na wolnym rynku a także brak rozpoznania możliwości rynkowej wspólnej sprzedaży żywca wieprzowego<sup>10</sup>.

Zasadniczym celem organizacji producenckiej skupiającej producentów trzody jest dbałość o interes ekonomiczny członka grupy, polegający na dostosowaniu wielkości produkcji trzody chlewnej do warunków rynkowych ze szczególnym uwzględnieniem jej jakości. Dodatkowym obszarem działań grup producenckich trzody jest koncentracja podaży oraz sprzedawanie kanałów dystrybucji i sprzedaży produktów rolnych jak również promowanie nowoczesnych technologii produkcji jednocześnie sprzyjającej środowisku naturalnemu. Producenci trzody chlewnej integrują się w celu prowadzenie działalności handlowej i usługowej w zakresie obrotu trzodą chlewną.

Do głównych kierunków działań trzodowych grup producenckich można zaliczyć<sup>11</sup>.

- Dokonywanie wspólnej sprzedaży trzody chlewnej o wyrównanych jakościowo partiach, w określonej ilości oraz czasie. Dzięki temu, producenci trzody mogą łatwiej dostosować wielkość produkcji do warunków rynkowych. Wspólna sprzedaż żywca pozwala wynegocjować i uzyskać wyższą cenę sprzedaży, a dzięki temu osiągnąć wyższy dochód rolniczy.
- Organizowanie zaopatrzenia w środki do produkcji dla swoich członków i innych producentów rolnych. Organizacje producenckie mają możliwości negocjowania ceny zakupu na warunkach hurtownika. Dodatkowo, możliwe jest uzyskanie promocyjnych upustów cenowych, zasadniczo wpływających na efekt ekonomiczny gospodarstwa członka grupy.
- Pozyskiwanie informacji o prognozach i tendencjach cenowych na rynku trzody chlewnej oraz możliwościach jej zbytu. Grupy producenckie mogą korzystnie ulokować się na rynku i zdobyć przewagę konkurencyjną. Dzięki organizowaniu szkoleń, kursów specjalistycznych a także wymianie doświadczeń zrzeszonych rolników, producenci mogą śledzić najnowsze tendencje w zakresie produkcji oraz żywienia trzody chlewnej. Grupy producenckie, prowadząc działalność edukacyjną na rzecz członków grupy, ułatwiają pracę producentom trzody, poprzez wprowadzenie postępu technicznego i genetycznego oraz nowoczesnych rozwiązań produkcyjnych.

---

<sup>9</sup> D.Rycombel: Instrumenty polityki rolnej na rynku mięsa i w Polsce i w UE. Przemysł Spożywczy nr 3, 2004

<sup>10</sup> L.Szczepiot-Knoblach: Integracja pozioma szansa dla drobnych producentów trzody chlewnej w Unii Europejskiej. (W:) Szanse i zagrożenia rozwoju polskich obszarów wiejskich w rozszerzonej Unii Europejskiej. AR, Szczecin, 2004, s.215-221

<sup>11</sup> L.Knoblach, R.Kisiel: Procesy integracyjne w sektorze mięsa wieprzowego na przykładzie grup producenckich z terenu Polski północno-wschodniej. UWM, Olsztyn, 2004

- Stale rosnące wymagania rynku, wymuszają od producentów ciągle doskonalenie jakości trzody chlewnej, wykorzystując wysokiej klasy materiał hodowlany. Producenci zrzeszeni w grupie, uzyskują bardzo dobre wyniki produkcyjne oraz osiągają wysokie wskaźniki mięsności żywca wieprzowego. Jest to możliwe, dzięki doborowi do produkcji sztuk do stada podstawowego o wysokich parametrach jakościowych, jak również dzięki wspólnemu zakupowi najwyższej klasy materiału hodowlanego po niższych cenach.
- Kierunkiem działań trzodowych grup producenckich jest także organizowanie opieki weterynaryjnej nad stadem trzody chlewnej zrzeszonych gospodarstw. Jak podaje Chałupka (1999b)<sup>4</sup> nadzór weterynaryjny może przynieść wymierne efekty ekonomiczne z kilku powodów. Dzięki stałości świadczenia usług oraz skali odbioru, możliwe jest uzyskanie z tego tytułu ulg cenowych jak również specjalistycznego doradztwa z zakresu zoohigieny i profilaktyki weterynaryjnej.
- Grupy producenckie skupiające producentów trzody chlewnej, mogą podejmować działania w zakresie wspólnych inwestycji.
- Producent trzody chlewnej może również wygospodarować czas wolny, dzięki reprezentowaniu go w negocjowaniu treści umów na dostawę żywca oraz zakup środków do produkcji przez organizację producencką.

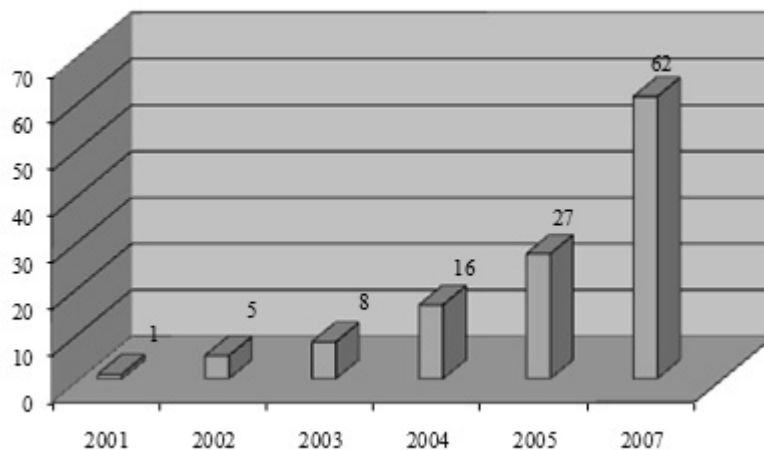
Producenci trzody chlewnej są najlepiej zorganizowani. Na dzień 31 grudnia 2007 roku istniało 62 grupy producentów skupiających producentów trzody wpisanych do rejestru grup (tabela.1.). Liczba ta stanowi blisko 25% wszystkich działających grup producenckich w Polsce Wszystkie grupy powstały w ciągu siedmiu lat obowiązywania ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach [wykres 1].

**TABELA 1. STAN ILOŚCIOWY TRZODOWYCH GRUP PRODUCENCKICH W POLSCE WG WOJEWÓDZTW**

	<b>Liczba GPR ogółem</b>	<b>Liczba grup trzodowych</b>	<b>% udział</b>
wielkopolskie	46	31	67
kujawsko- pomorskie	31	9	29
podkarpackie	11	2	18
małopolskie	11	2	18
mazowieckie	10	5	50
świętokrzyskie	3	2	67
warmińsko- mazurskie	14	1	7
pomorskie	23	3	13
śląskie	3	3	100
lubelskie	11	2	18
opolskie	22	1	5
łódzkie	3	1	33

*Źródło: opracowanie na podstawie własnych obliczeń*

**WYKRES 1. STAN ILOŚCIOWY TRZODOWYCH GRUP PRODUCENCKICH WPISANYCH DO REJESTRU GRUP W POLSCE W LATACH 2007-2007**



*Źródło: obliczenia własne w oparciu o dane z urzędów marszałkowskich*

Najwięcej trzodowych GPR wpisanych do rejestru grup, funkcjonuje w województwie wielkopolskim (31), które dominuje pod względem ilości pogłowia trzody chlewnej w kraju. Dziewięć grup zawiązało działalność w kujawsko-pomorskim, pięć w mazowieckim. Trzy grupy działają w pomorskim i śląskim, po dwie działa w podkarpackim, małopolskim, świętokrzyskim i lubelskim, a po jednej grupie istnieje w województwie opolskim, warmińsko-mazurskim oraz łódzkim [tabela 2].

**TABELA 2. LICZBA GRUP SKUPIAJĄCYCH PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ WPISANYCH DO REJESTRU WG WOJEWÓDZTW NA KONIEC 2007 ROKU**

Wielkopolska	31
Kujawsko-Pomorskie	9
Mazowieckie	5
Pomorskie	3
Śląskie	3
Podkarpackie	2
Małopolskie	2
Świętokrzyskie	2
Lubelskie	2
Warmińsko-mazurskie	1
Łódzkie	1
Opolskie	1
<b>RAZEM</b>	<b>62</b>

*Źródło: obliczenia własne w oparciu o dane z urzędów marszałkowskich*

### **Material i metody**

Badaniami zostało objętych 10 grup producentów trzody chlewnej, funkcjonujących w województwie wielkopolskim oraz 20 gospodarstw zrzeszonych w poszczególnych grupach producenckich. Wybór tego regionu do badań był celowy.

Wielkopolska jest województwem, które dominuje pod względem wielkości oraz największej koncentracji produkcji trzody chlewnej w kraju. Populacja świń w Wielkopolsce przekracza 27% krajowego pogłowia. W regionie tym grupy skupiające producentów trzody chlewnej stanowią ok.50% wszystkich grup istniejących w Polsce. Grupują one blisko połowę członków należących do grup producenckich na terenie całego kraju.

Materiał źródłowy stanowiły dane liczbowe oraz opisowe, które zostały udostępnione przez liderów grup producenckich a także producentów rolnych w drodze wywiadu w latach 2002-2006.

### **Wyniki**

Badania potwierdziły tezy zawarte we wstępie, iż tworzenie grup producenckich jest istotnym czynnikiem wpływającym na poprawę sytuacji dochodowej gospodarstw specjalizujących się w produkcji trzody. Niezależnie od przyjętej przez organizacje producenckie formy organizacyjno-prawnej, liczebności producentów zrzeszonych w poszczególnych grupach producenckich, działalność grupowa w mniejszym bądź w szerszym zakresie przynosi wymierne korzyści współpracującym rolnikom. Uzyskane wyniki wskazują, iż tworzenie integracji poziomej powinno być priorytetem oraz koniecznością przeobrażeń na rynku trzody chlewnej w Polsce.

Głównym efektem współpracy producentów trzody chlewnej, działających w ramach badanych grup producenckich, była pewność zbytu tuczników. Dzięki podpisanym umowom kontraktacyjnym oraz korzystniejszym warunkom sprzedaży żywca wieprzowego, producenci uzyskali wyższą cenę za surowiec. Wyższa cena płacona za wyprodukowany żywiec, wynikała również z produkcji żywca o wyższych parametrach jakościowych, (wyższa niż średnia w Polsce mięsność tusz wieprzowych) oraz uzyskania przez rolników dopłat z różnego tytułu do ceny bazowej 1kg żywca.

Uwzględnioną formą wspólnej działalności w statucie każdej z grup producenckich, była organizacja zakupu pasz, sprzętu i wyposażenia budynków oraz innych środków do produkcji. Również, działaniem priorytetowym wykonywanym we wszystkich analizowanych grupach producenckich, było dostosowanie produkcji w gospodarstwach członków grupy do warunków rynkowych.

Analizowane grupy producenckie, prezentowały szeroki wachlarz form organizacyjno-prawnych. Wśród badanych grup funkcjonowały zrzeszenia, stowarzyszenia, spółdzielnie oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Badane grupy producenckie skupiały od 28 do 402 producentów. Średnia powierzchnia gospodarstwa zrzeszonego wynosiła 16,12ha. Była ona ponad dwukrotnie większa od średniej w krajowej. Wielkość sprzedaży tuczników w badanych grupach producenckich wahała się od 6 000 do 24 900 sztuk rocznie. Średnia sprzedaż roczna tuczników z 1 gospodarstwa we wszystkich grupach producenckich wyniosła 159 sztuk [tabela 3].

Wyższa efektywność ekonomiczna w badanych grupach, wynikała także z wyeliminowania pośredników skupujących trzodę, dzięki podpisanym umowom kontraktacyjnym. Obniżenie kosztów zaopatrzenia gospodarstw w środki do produkcji oraz możliwość uzyskania rabatów przy hurtowym zakupie czynników produkcji, pozwoliły poprawić opłacalność funkcjonowania gospodarstw.

Analiza posiadanego materiału wskazuje, iż zasadniczym celem funkcjonowania trzodowych grup producenckich, była poprawa opłacalności produkcji świń. Poddane

analizie organizacje producenckie, przede wszystkim zagwarantowały zrzeszonym producentom zbyt trzody chlewnej, jak również umożliwiły uzyskanie wyższej ceny sprzedaży 1 kg żywca niż średnio w regionie. Cena 1kg żywca, płacona producentom zrzeszonym w grupach była średnio wyższa 0,25zł/kg w porównaniu ze średnią cenę żywca w regionie. Korzyść z tytułu uzyskania wyższej ceny za 1kg żywca przez rolnika zrzeszonego w grupie, wyniosła średnio 24,67zł/szt. Dodatkowo, zakłady mięsne współpracujące z badanymi grupami producenckimi, stosowały dopłaty do ceny bazowej 1kg żywca wieprzowego, które znacząco wpłynęły na poprawę wyniku ekonomicznego zrzeszonego gospodarstwa [tabela 3].

Poddane analizie grupy producenckie, uzyskały wyższe wyniki mięsności w porównaniu ze średnią krajową. Średnia mięsność tuczników sprzedawanych poprzez grupę wynosiła od 51,4% do 55,2% wynosząc średnio za okres badań we wszystkich grupach 53,3%, przy średniej krajowej wynoszącej 52,6%. Do poprawy wyników mięsności, mobilizował rolników efekt finansowy, jakim była dopłata za każdy procent mięsności [tabela 3].

Producenci żywca wskazali także na korzystny efekt ich działalności, wpływ wspólnego zakupu środków do produkcji (pasz, komponentów paszowych, nawozów, opału itp.). W ramach współpracy pomiędzy grupami producenckimi a wytwórniami pasz, zrzeszeni rolnicy mieli możliwość zakupu tych środków po niższych cenach, dzięki uzyskanym rabatami w wysokości od 3% do 10% w zależności od grupy. Dodatkowo, mogli oni również skorzystać z doradztwa z zakresu żywienia trzody chlewnej, a także w ramach współpracy zbilansować dawki pokarmowe dla poszczególnych grup produkcyjnych. Upusty cenowe z tytułu hurtowego zakupu środków do produkcji, wahały się od 3% do 10% w poszczególnych grupach, wynosząc średnio dla wszystkich środków do produkcji i we wszystkich grupach producenckich średnio 6,41% [tabela 3].

Również, pozytywnym aspektem integracji był odroczony termin płatności przy zakupie środków do produkcji, wynoszący średnio 20 dni oraz stosunkowo krótki termin płatności za dostarczony żywiec, wynoszący średnio 21 dni. Dodatkowo wszystkie grupy były objęte bezpłatnym transportem zakupionych pasz, nawozów, środków ochrony roślin itp.

Gospodarstwa poddane analizie, funkcjonujące w badanych grupach producenckich, pozwoliły potwierdzić wskazane we wstępie korzystne efekty działalności grupowej. Dzięki integracji poziomej w ramach grupy producenckiej, rolnicy uzyskali wyższy efekt ekonomiczny, jakim był dochód rolniczy netto. Dochód rolniczy netto w badanych gospodarstwach wyniósł średnio za okres trzech lat we wszystkich gospodarstwach 107,45zł/sztukę i był wyższy od przeciętnego w kraju średnio o 45,15zł w przeliczeniu na 1 tucznika o masie 105kg. W okresie badań we wszystkich gospodarstwach odnotowano rentowność produkcji trzody chlewnej [tabela 3].



**TABELA 3. CHARAKTERYSTYKA BADANYCH GRUP PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ**

Wyszczególnienie	min	max	średnio
Liczba rolników zrzeszonych w grupie	28	402	121,6
Powierzchnia UR w grupie (ha)	634	4 982	1 738,28
Średnia powierzchnia gospodarstwa w grupie (ha)	2,8	72,4	16,12
Wielkość sprzedaży tuczników (szt/rok)	6 000	24 900	12 205,7
Średnia dostawa od 1 rolnika szt./rok	58,6	517,0	159
Średnia mięsność (%)	51,4	55,2	53,3
Upusty cenowe z tytułu wspólnego zakupu środków do produkcji	3	10	6,41
Termin płatności	7	31	20
Zakup środków do produkcji (w tygodniach)	14	28	21
Sprzedaż trzody chlewnej			
Różnica między ceną rynkową a ceną uzyskiwaną przez grupę (zł)	0,08	0,32	0,25
Korzyść z uzyskania wyższej ceny sprzedaży w przeliczeniu na 1 tucznika	6,35	33,68	24,67
Dochód rolniczy netto	41,79	198,0	107,45

Źródło: obliczenia własne

### Wnioski

1. Wśród badanych gospodarstw główną motywacją podjęcia decyzji o współpracy w ramach grupy producenckiej była: uzyskiwana poprzednio przez producentów niska cena sprzedaży trzody chlewnej, niska opłacalność produkcji, trudności zbytu trzody, a także wydłużony termin płatności za sprzedany żywiec. Motywacją przystąpienia do grupy producenckiej była również możliwość wzmocnienia pozycji konkurencyjnej na rynku.

2. 2. Głównym efektem integracji poziomej producentów trzody chlewnej był wzrost opłacalności produkcji zrzeszonych gospodarstw, poprzez uzyskanie wyższej ceny sprzedaży 1kg żywca, możliwy dzięki podpisanym umowom kontraktacyjnym i uzyskanym z tego tytułu dopłatom. Wszystkie grupy producenckie oraz analizowane w nich gospodarstwa uzyskały wyższe ceny żywca wieprzowego w porównaniu ze średnimi cenami płaconymi za żywiec w regionie.

3. 3. Wyższa jakość żywca w postaci wyższej mięsności w badanych grupach przyniosła wyższy efekt produkcji.

4. 4. Funkcjonowanie w ramach grupy producenckiej stwarza możliwość rozwoju gospodarstw, stabilnego ich funkcjonowania na rynku i zapewnia osiągnięcie w wyższych dochodów producentom trzody chlewnej.

### Literatura

1. Bielski W. (2004); Chciesz zwiększyć swój dochód, wstąp do grupy producenckiej. Agroservis nr 2, s.22-24
2. Chałupka P.(1999a): Bariery ograniczające proces integracji producentów rolnych w Polsce. Roczniki AR Poznań CCCVIII, Rolnictwo 58, cz.2, s.457-469

3. Chałupka P. (1999b): Metodyka tworzenia i funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej. Aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne. AR Poznań, ss,120
4. Gołaszewska B. (2004); Szanse i bariery funkcjonowania grup producentów rolnych w Polsce. RN SERiA, tom VI zeszyt 1; Warszawa-Poznań-Puławy; s.55-61
5. Jankowska-Dymet A., Piasecka J. (2005); Grupy producenckie-szansa dla polskich rolników. Prace Komisji Nauk Rolniczych i Biologicznych XLIII, Bydgoszcz, s.223-230
6. Kisiel R., Knoblauch L. (2004); Zalety funkcjonowania grup producenckich trzody chlewnej. AR, Kraków: 393-399.
7. Knoblauch L., Kisiel R. (2004): Procesy integracyjne w sektorze mięsa wieprzowego na przykładzie grup producenckich z terenu Polski północno-wschodniej. UWM, Olsztyn.
8. Okularczyk S. (2003); Obecne relacje pomiędzy cenami żywca a cenami detalicznymi przetworów wieprzowych. Trzoda Chlewna, nr 4, s.8-11
9. Ostromięcki A. (2004); Rozwój zespołów producentów rolnych w regionie o rozdrobnionym rolnictwie, RN SERiA, tom VI zeszyt 1; Warszawa-Poznań-Puławy; s.162-167
10. Rycombel D. (2004); Instrumenty polityki rolnej na rynku mięsa i w Polsce i w UE. Przemysł Spożywczy nr 3
11. Szczebiot-Knoblauch L., (2004); Integracja pozioma szansa dla drobnych producentów trzody chlewnej w Unii Europejskiej. (W:) Szanse i zagrożenia rozwoju polskich obszarów wiejskich w rozszerzonej Unii Europejskiej. AR, Szczecin, Politechnika Koszalińska: 215-221.

### **Summary**

Integration of agricultural producers into producer groups enjoys growing popularity in Poland. Producers join forces to increase production efficiency and improve market competitiveness of farms. For many agricultural producers, and especially pig producers, the integration offers a chance to stay in business and achieve a stable and strong market position. This paper explores the principles according to which producer groups operate in the Wielkopolska region. Pig producers and the efficiency of their businesses were investigated.

### Informacje o autorach

#### ***dr inż. Anna Borecka***

*Dział Technologii, Ekologii i Ekonomiki Produkcji Zwierzęcej  
Instytut Zootechniki- Państwowy Instytut Badawczy w Krakowie  
ul. Sarego 2, 31-047 Kraków  
e-mail: aborecka@izoo.krakow.pl*

#### ***dr inż. Elżbieta Sowula-Skrzyńska***

*Dział Technologii, Ekologii i Ekonomiki Produkcji Zwierzęcej  
Instytut Zootechniki- Państwowy Instytut Badawczy w Krakowie  
ul. Sarego 2, 31-047 Kraków  
e-mail: esowula@izoo.krakow.pl*