

MATEUSZ ZAKOLSKI
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY GRUPY PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ, GMINNEJ SPÓŁDZIELNI I SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO¹

1. Wstęp

Celem artykułu jest prezentacja wielopłaszczyznowych korzyści osiąganych przez trzy podmioty. Opisane rozwiązanie stało się przedmiotem badań, ponieważ w literaturze brakuje empirycznych przykładów ukazujących profity integracji w sektorze agrobiznesu, mimo istnienia wielu teoretycznych opracowań na ten temat. Ze względu na ramy pracy nie jest możliwe osadzenie podjętej problematyki na szerszym tle i uwzględnienie bogatej literatury przedmiotu².

Utworzone w 1999 r. Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie jest pierwszą grupą producentów rolnych wpisaną do rejestru Wojewody Wielkopolskiego.

Cechą charakterystyczną Grupy są silne związki z Gminną Spółdzielnią i Samorządem Miasta Krotoszyna. Wynikają one m.in. z pozytywnego nastawienia do Zrzeszenia Burmistrza Krotoszyna, jak i faktu, że inicjatorem powstania Pro-Agro był Prezes Gminnej Spółdzielni, który przewidywał, że kooperacja pomiędzy tymi organizacjami będzie lepsza od działania indywidualnego³, że współpraca wyeliminuje część kosztów i dostarczy znacznych zysków zarówno tym podmiotom, jak i społecznościom z nimi związanymi.

¹ Artykuł opracowano na podstawie wyników badań pracy magisterskiej, do których materiałów źródłowy pozyskano metodą wywiadu bezpośredniego.

² Na ten temat piszą m.in. [Małysz 1996, 2001, 2002], [Boguta 2001], [Woś 1998], [Szalczyk 1999].

³ Podobne rozwiązanie występuje w GS „Samopomoc Chłopska” w Sławie [Chałupka 1999].

2. Płaszczyzny współpracy Zrzeszenia Pro-Agro z Gminną Spółdzielnią w Krotoszynie

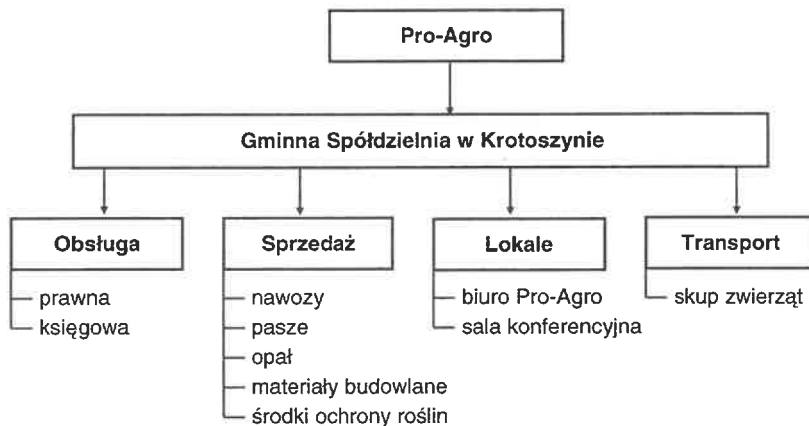
Gminna Spółdzielnia w Krotoszynie - jak przedstawiono na schemacie 1 - współpracuje z Grupą Pro-Agro na wielu płaszczyznach. Kooperację tę wspiera Samorząd Krotoszyna, który jako jedyny samorząd udzielił grupie wsparcia w postaci ulgi podatkowej.

Na pozór związek tych trzech podmiotów jest dość skomplikowany, a jego specyfika początkowo może dziwić, czego przykładem jest to, że Grupa producencka, organizacja która winna maksymalizować zyski wykorzystując wszelkie możliwe rozwiązania, prowadzi zaopatrzenie wszystkich członków poprzez Gminną Spółdzielnię pozbawiając się wpływów z tej działalności.

Jednak powiązanie, które na pierwszy rzut oka mogłoby wydawać się niedogodnością, po głębszej analizie jawią się jako korzystne, ponieważ współpraca dostarcza Samorządowi, Gminnej Spółdzielni, a przede wszystkim Zrzeszeniu znacznych zysków.

Schemat 1

Powiązania Grupy Pro-Agro z Gminną Spółdzielnią w Krotoszynie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji od przedstawicieli Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie.

3. Korzyści wynikające ze współpracy Grupy Pro-Agro z Gminną Spółdzielnią

Grupa Pro-Agro nie jest drobnym klientem Gminnej Spółdzielni, jednym z wielu. Zrzeszenie jest dużym, hurtowym odbiorcą, z którym transakcje nie tylko gwarantują przetrwanie, lecz dostarczają pokaźnych dochodów⁴. Kierow-

⁴ Obecnie około 60% obrotów Gminnej Spółdzielni stanowią zakupy dokonywane przez członków Zrzeszenia, co rocznie generuje przychód na poziomie 3 300 000 zł.

nictwo Gminnej Spółdzielni ma tę świadomość, dlatego też oferuje wiele rozwiązań bardzo korzystnych dla członków Pro-Agro, aby współpraca była jak najdłuższa i jak najbardziej owocna. Potwierdza to udzielenie w 2000 r. rolnikom zrzeszonym w Grupie upustów cenowych na łączną kwotę 70 000 zł, z których skorzystało blisko 70% członków.

Produktem najczęściej kupowanym przez rolników z Pro-Agro były nawozy. W tym przypadku Spółdzielnia zwiększyła atrakcyjność swojej oferty i proponowała rolnikom kredyt kupiecki. W ten sposób mieli oni możliwość zakupu nawozów z półrocznym odroczeniem płatności po cenie obowiązującej w dniu nabycia. Z taką inicjatywą nie wyszedł w regionie żaden inny podmiot prowadzący podobną działalność.

Gminna Spółdzielnia z Krotoszyna w swojej ofercie umieściła również: materiały opałowe i budowlane, środki ochrony roślin, a także pasze. Pasy są dostarczane od tych firm, z którymi Zrzeszenie ustaliło najkorzystniejsze warunki zakupu i podpisało trwałe umowy współpracy.

W ramach kontraktów zawartych z producentami pasz wynegocjowano, że rolnik decydujący się na zakup produktu określonej firmy otrzyma dodatkowo możliwość bezpłatnej konsultacji z doradcą żywieniowym, który w oparciu o składniki jakimi rolnik dysponuje, pomoże mu zbilansować optymalną mieszankę paszową pozwalającą na ekonomiczniejsze dokarmianie zwierząt.

Zrzeszenie ustaliło również, iż pośrednikiem pomiędzy firmą paszową a Pro-Agro będzie Gminna Spółdzielnia, ze względu na fakt, iż posiada ona odpowiednią bazę transportową i magazynową, a także oferuje bezpłatne dostawy towaru do gospodarstwa rolnika. W ramach tego powiązania Gminna Spółdzielnia udziela członkom Grupy kredytu kupieckiego.

Gminna spółdzielnia, jak i Zrzeszenie Pro-Agro, dzięki współpracy osiąga znacznie lepsze wyniki w porównaniu do sytuacji, gdy każdy z podmiotów działałby oddzielnie. Gdyby Grupa samodzielnie prowadziła zaopatrzenie członków w środki do produkcji, to zarazem ona, jak i Gminna Spółdzielnia nie miałyby z tego tytułu żadnych korzyści, a jedynie straty, działając jedna na niekorzyść drugiej. Sytuacja taka wymuszałaby zwolnienia pracowników Gminnej Spółdzielni szukającej źródła oszczędności, a także mnożyłaby koszty Zrzeszenia, które musiałoby konkurować z Gminną Spółdzielnią i wykonywać realizowane przez nią obowiązki.

Zrzeszenie nie powinno prowadzić działalności zaopatrzeniowej bo byłoby to niezgodne z ustawą o grupach producentów rolnych nakładającą na te organizacje obowiązek osiągania określonej części zysku z działalności, dla której zostały powołane⁵. Gdyby Grupa Pro-Agro zajmowała się dodatkowo zaopatrze-

⁵ Art. 3.4 Ustawy z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (DZ. U. 00, Nr 88, poz. 983).

niem, to wymóg ten mógłby nie zostać spełniony i Zrzeszenie utraciłoby m.in. prawo do refundacji kosztów administracyjnych poniesionych w trakcie tworzenia. Obecnie możliwość taka istnieje, a Grupa Pro-Agro złożyła już odpowiednie dokumenty do Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) i oczekuje na transfer kapitału.

4. Korzyści wprowadzenia ulgi w podatku rolnym

Samorząd Krotoszyna, przychylnie nastawiony zarówno do Grupy Pro-Agro, jak i do Gminnej Spółdzielni, wprowadził ulgę podatkową zwalniającą członków Zrzeszenia z jednej raty podatku rolnego⁶. Rolnicy będący członkami Pro-Agro, aby uzyskać prawo do tej ulgi musieli jednak sprzedać za pośrednictwem Zrzeszenia całość wyhodowanej trzody, a także kupić za jego pośrednictwem od Gminnej Spółdzielni środki do produkcji za kwotę 500 zł/ha użytków rolnych lub wyższą.

W wyniku tej współpracy krotoszyńska Spółdzielnia ma większy popyt na oferowane towary, stałego i dużego odbiorcę, będącego gwarantem jej istnienia. W zamian zapewnia Zrzeszeniu kompletną obsługę prawną, księgową i finansową. Dzięki niej Pro-Agro nie musi zatrudniać pracowników wykonujących powyższe zadania, co obniża koszty utrzymania Grupy.

Poza bazą usługową Gminna Spółdzielnia udostępnia Zrzeszeniu również bazę lokalową. W jej siedzibie odbywają się posiedzenia Zarządu, narady oraz znajduje się biuro Grupy. Rozwiązanie to upraszcza obieg informacji umożliwiając jednocześnie sprawną, szybką i kompleksową obsługę rolnika.

Samorząd Krotoszyna poprzez wprowadzoną ulgę bezpośrednio wspiera funkcjonowanie i rozwój Grupy Pro-Agro, a pośrednio również Gminnej Spółdzielni. W ten sposób chce stworzyć na terenie gminy wysoce rozwinięte przedsiębiorstwo rolne, wprowadzające najnowsze rozwiązania produkcyjne; obronić się przed największą obecnie plagą polskiej gospodarki, jaką jest bezrobocie szczególnie widoczne na wsi. Pomoc ta ma również przygotować podłoże dla rozwoju pozostałych ogniw sektora rolno-żywnościowego dostarczających środków do produkcji powyższemu przedsiębiorstwu, a także zapewnić kupującym produkty.

Samorząd Krotoszyna wzorcowo realizuje zatem obowiązki nałożone na gminy przez ustawodawcę. Stymuluje rozwój regionu, zmniejsza bezrobocie, buduje kapitał polityczny poprzez tworzenie silnego lobby, przez co podnosi poziom życia, wiedzy, a także dochody mieszkańców. Aktywizuje on również istniejącą, a w nikłym stopniu wykorzystywaną infrastrukturę. W wyniku takich działań nie tylko zapobiega jej degradacji, ale tworzy nowe miejsca pracy i wpływy do budżetu.

⁶ W kolejnych latach ulga ta została utrzymana, ale na innych nieco zasadach.

5. Profity integracji rolników

W dobie rosnącej konkurencji rynkowej mamy do czynienia z eliminacją najsłabszych jednostek gospodarczych. Na rynku rolnym jednostkami takimi są na ogół pojedyncze gospodarstwa rolne, zbyt słabe, aby uzyskiwać korzystne warunki w kontraktach zawieranych z monopolistycznymi odbiorcami, bądź dostawcami. Jeśli nie wchodzą w skład większej organizacji, z którą musi liczyć się kontrahent, to zawsze będą w gorszej pozycji przetargowej, przez co zyski z prowadzonej działalności są mniejsze, ponieważ lwia część przejmuje kooperant narzucający korzystne dla siebie warunki umów.

Zrzeszenie Pro-Agro zawarło umowy kontraktacyjne z czterema odbiorcami: Zakładami Mięsnymi w Krotoszynie i Białym Kale oraz Zakładami Mięsnymi Duda i Sokołów S.A. Współpraca z tymi przedsiębiorstwami dostarcza wielu dowodów potwierdzających, że rolnikom korzystniej działa się zespołowo niż indywidualnie. Na przykład za sprzedaną trzodę członkowie Pro-Agro uzyskują pieniądze już po tygodniu, a pojedynczy rolnicy - w najlepszym wypadku - po dwóch tygodniach. W przypadku, gdy rolnik indywidualny wyrazi chęć uzyskania pieniędzy w momencie oddania produktu, to musi on zgodzić się również na obniżenie przychodu. Kontrahent odejmuje od ustalonej sumy marżę w wysokości 3% za konieczność wcześniejszego regulowania zobowiązania. W lepszej sytuacji znajdują się natomiast członkowie Zrzeszenia, którzy pieniądze za przekazaną trzodę mogą uzyskać już w dniu jej oddania, bez ponoszenia za to żadnych dodatkowych kosztów⁷.

Olbrzymim problemem dla rolnika, jak i jego odbiorcy jest, wynikająca ze znacznych wahań podaży, nieprzewidywalność rynku żywca wieprzowego. Sytuacja taka uniemożliwia dokładne planowanie i wprowadza ryzyko zarówno dla producenta trzody, jak i zakładu przetwórczego. Obustronnie korzystnym rozwiązaniem tego problemu jest umowa kontraktacyjna. Zrzeszenie Pro-Agro, aby przeciwdziałać powyższym niedogodnościom, zawiera takie umowy. Przewidują one m.in. kary umowne, które jeszcze zmniejszają powyższe ryzyko, ponieważ motywują kontrahenta do realizacji zobowiązań⁸.

Zrzeszenie Pro-Agro wykorzystało swoją siłę przetargową i wynegocjowało marże skupowe, które powiększają zyski zarówno Grupy, jak i jej członków. Ich poziom zależy od indywidualnej umowy zawartej pomiędzy Zrzeszeniem a za-

⁷ Możliwość ta uzależniona jest od środków znajdujących się na koncie Grupy i wielkości zadłużenia na rachunku kredytu skupowego, którego dopuszczalne saldo wynosi 150 000 zł, a koszty obsługi obciążają Zrzeszenie, nie jego członków.

⁸ Umowy kontraktacyjne zawierane przez Grupę przewidują, że za każdą sztukę żywca nieodebraną w ramach podpisanej umowy kontraktacyjnej kupujący zapłaci sprzedającemu karę umowną w wysokości 5% wartości tucznika klasy pierwszej, o wadze 100 kg netto. Taką samą karę umowną za nie dostarczoną sztukę zapłaci kupującemu sprzedający.

kładem przetwórczym, np.: od Zakładów Mięsnych Sokołów S.A. naliczana jest marża w wysokości 5% wartości dostarczonej trzody. Z tej kwoty tylko 0,7% trafia bezpośrednio do Zrzeszenia, pozostałe 4,3% otrzymuje rolnik. Od innych zakładów pobierana jest stała opłata w wysokości od 50 groszy do 3 zł/szt.

Z badań przeprowadzonych przez Sparks Europe Sp. z o.o. wynika, że największy wpływ na decyzje zakupu produktów spożywczych ma ich jakość i świeżość. Aby produkty żywnościowe były zdrowe i posiadały dużą wartość odżywczą muszą być produkowane z dobrych jakościowo produktów rolnych [Ślowska-Helpa, Pondel 2002]. Kierownictwo Zrzeszenia nakłania swych członków do zwiększania mięsności tuczników, w celu wykorzystania istniejącej niszy rynkowej. Działania te przynoszą oczekiwane skutki, co potwierdzają dane charakteryzujące sprzedaż Grupy.

W 2000 r. większość członków Zrzeszenia zbywała tuczniki według wyceny za tzw. wagę żywą⁹. Spowodowane to było niską mięsnością tuczników wynikającą ze stosowania słabych jakościowo pasz. W ten sposób w 2000 r. Grupa na żądanie swoich członków sprzedała 9111 szt., co stanowiło 79% ogółu. Natomiast w 2001 r. odsetek ten wynosił już 70,6%. Sprzedaż trzody na tzw. wagę bitą ciepłą (WBC) wzrosła z 21% w 2000 r. do prawie 30% w 2001.

Podnoszenie jakości i związany z tym wzrost zbytu trzody na wagę bitą ciepłą stanowi pożądaną tendencję, ponieważ Zrzeszenie dąży do tego, aby w przyszłości cała sprzedaż odbywała się na WBC. W tym celu organizowany jest konkurs mięsności, a wiodący hodowcy tworzą stada oferujące najwyższej klasy materiał hodowlany. O tym, że warto inwestować w najlepszej jakości trzodę przekonało się w Grupie już wielu rolników. Mimo początkowo dość wysokich kosztów zakupu dobrego materiału matecznego mogą teraz powiedzieć, że była to właściwa decyzja, ponieważ różnica cenowa pomiędzy sztuką sprzedaną na WBC i na wagę żywą niejednokrotnie wynosiła nawet 60 zł.

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie prowadzi rozliczenia swoich członków. Oszczędza to czas jaki musieliby oni poświęcić na te czynności. Zatrudnia ono wykwalifikowane osoby dzięki czemu zadania realizowane są efektywniej¹⁰. Rozwiązanie to powoduje, że rolnicy mogą skupić się na hodowli wiedząc, że czynności rozliczeniowe nadzoruje i reguluje Grupa przy

⁹ Sprzedaż na wagę żywą polega na określeniu ceny zwierzęcia w zależności od wagi żywego tuczniaka, bez badania jaką część stanowią wnętrzności i inne części ciała, które staną się odpadami. Sprzedaż na WBC (wagę bitą ciepłą) polega na wycenie zwierzęcia w oparciu o badanie elektroniczne półtuszy, które określa jego mięsność. Sprzedaż trzody na WBC dostarcza większych zysków w stosunku do sprzedaży na wagę żywą, gdy tuczniki mają wysoką jakość - wysoką mięsność, gdy są dobrze karmione.

¹⁰ Obsługę administracyjną prowadzą 2 osoby, tj. kierownik administracji i referent administracji. Pro-Agro od 1 stycznia 2003 r. zatrudnia również pełnomocnika zarządu.

pomocy swoich pracowników. Zwiększa to efektywność wykonywanej przez rolników pracy, dzięki czemu uzyskany zostaje efekt synergii [Suszyński 1992].

W 2001 r. Zrzeszenie zatrudniło 2 osoby i uruchomiło skup trzody korzystając ze środka transportu Gminnej Spółdzielni. Rozwiązanie to w znacznym stopniu wpłynęło na wielkość dostaw. Dzięki niemu w 2002 r. dokonano zakupu 8785 szt. trzody chlewnej. Ta forma skupu okazała się istotnym udogodnieniem dla rolników. Spowodowała, że nie musieli oni już poświęcać czasu i pieniędzy na dowóz zwierząt do zakładu przetwórczego, niejednokrotnie znacznie oddalonego od gospodarstwa¹¹.

Zrzeszenie Pro-Agro obejmuje obszarem swojego działania 38 wsi. Każda z nich posiada lidera, który zajmuje się koordynacją działań Grupy. Lider jest odpowiedzialny za realizację umów kontraktacyjnych z rolnikami mieszkającymi na obszarze przez niego nadzorowanym. Zajmuje się zbieraniem informacji od rolników i przekazywaniem ich do siedziby Zrzeszenia, organizowaniem lokalnych zebrań informacyjnych, a także wyjaśnianiem polityki Grupy. Działalność takiej osoby znacznie upraszcza kontakt pomiędzy rolnikami a Kierownictwem Grupy, dzięki czemu sprawniej i szybciej przekazywane są informacje od Zarządu do członków, a także odwrotnie.

Grupa krotoszyńska podejmuje działania aby stać się silną grupą lobbystyczną, skutecznie wpływającą na ośrodki decydenckie, w celu szybkiej i sprawnej realizacji potrzeb i interesów zawodowych rolników. Podejmuje również działania gwarantujące jej członkom ciągłość sprzedaży.

Dla osiągnięcia obu celów, corocznie organizowane jest Forum Postępu Rolniczego oraz Seminarium Rolnicze. Forum odbywa się późną jesienią, a Seminarium w okresie wiosennym. Są to imprezy szkoleniowe dla liczego grona (nawet pięciuset osób), na których rolnicy zdobywają wiedzę na temat żywienia i zdrowia trzody oraz pozyskiwania środków z ARiMR. Poza edukacją spotkania te umożliwiają rolnikom kontakt z przyjeżdżającymi na nie przedstawicielami organizacji politycznych.

Na obszarze działania Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie funkcjonuje Grupa Producentów Rolnych Koźmin Wlkp. Sp. z o.o. Organizacje te skupiają rolników z sąsiadujących terenów i posiadają ten sam profil działania. Pomimo, iż występują pomiędzy nimi znaczne różnice, to mogą one utworzyć związek grup producentów trzody chlewnej. Rozwiązanie to pozwoli uzyskać większy wpływ nie tylko na politykę samorządową, lecz również na działania rządowe, dzięki czemu zwiększy możliwości rozwojowe tych Grup, jak i regionu na terenie którego funkcjonują.

¹¹ W lipcu 2003 r. Zrzeszenie zakupiło samochód transportowy, który obecnie jest przystosowywany do potrzeb skupu.

W celu poprawy jakości i struktury produkcji Grupa Pro-Agro organizuje specjalistyczne szkolenia nt. wymagań jakościowych w produkcji trzody chlewnej w UE, standardów jakościowych, polskich norm. Przy współudziale firm paszowych zamierza realizować kursy i pokazy z zakresu technologii żywienia i problematyki higieny produkcji. Dąży do utrzymania wysokich standardów wytwarzanych produktów, dlatego też wprowadza kontrole w trakcie cyklu produkcyjnego, jak również potwierdza bezpieczeństwo produktów przez zewnętrzne instytucje. Oprócz tego Grupa współpracuje z pracownikami naukowymi, a także z instytucjami rządowymi wspierającymi rolnictwo, jak np. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

6. Planowane rozwiązania i korzyści z nich płynące

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro obejmuje zasięgiem swojego działania rozległy obszar, co stwarza znaczne trudności, szczególnie w przypadku skupu trzody. Aby wyeliminować te problemy zamierza w przyszłości uruchomić lokalne punkty skupu. Polepszą one organizację pracy, obniżą koszty działania oraz zabezpieczą rolników przed możliwością transmisji chorób zakaźnych, które w Europie powodowały konieczność wybijania całych stad (pryszczycza, BSE).

Poza rozwojem logistycznym Grupa krotoszyńska planuje również rozszerzenie działań marketingowych obecnie sprowadzających się tylko do reklamy. Chce zająć się intensywniej badaniem i analizą rynku. Zamierza kupić odpowiedni sprzęt i zatrudnić pracowników, którzy zajmowaliby się studiowaniem umów i kontraktów zewnętrznych, raportów, analiz i statystyk określających sytuację rynkową. Na tej podstawie będzie można stworzyć bazę informacyjną o potencjalnych odbiorcach produktów i ich wymaganiach, co pozwoli lepiej dostosować towar do potrzeb klientów.

Grupa Pro-Agro zamierza też przeprowadzić akcję promocyjną. Chce przygotować foldery informacyjne o jej produkcji, a także uruchomić stronę internetową charakteryzującą Grupę i jej ofertę. Dąży również do tego, aby produkty przez nią sprzedawane miały własny znak towarowy, dzięki czemu będzie mogła wyrobić im dobrą markę m.in. w wyniku stosowania bezpiecznych technologii i podniesienia jakości.

Kierownictwo Grupy motywuje swych członków do podnoszenia mięsności tuczników. Realizacja tego planu spowoduje, że Zrzeszenie stanie się dogodniejszym partnerem dla zakładów przetwórczych, a dzięki temu będzie mogło uzyskiwać korzystniejsze warunki sprzedaży żywca w wyniku czego wzrosną zarówno zyski Grupy, jak i jej członków. Zrzeszenie będzie mogło sprzedawać tuczniki na wagę bitą ciepłą (WBC), co jest bardziej opłacalne przy wysokiej ich mięsności.

Jakość tuczników sprzedawanych przez Grupę już obecnie jest wysoka, ale dalszy jej wzrost dostarczy dodatkowych przychodów. Kierownictwo Zrzeszenia przewiduje, że podniesienie mięsności wraz ze zmianą rodzaju wyceny spowoduje osiągnięcie przez Grupę i jej członków większych dochodów w stosunku do sprzedaży opartej na wycenie według wagi żywej. Przeszkodą w realizacji tego planu jest brak zaufania do rzetelności oceny poubojowej, a także obawa wielu rolników przed tym, że ich tuczniaki są zbyt niskiej jakości¹². Sądzą oni, że zmiana sposobu wyceny spowoduje spadek ich zysków.

Zarząd, na podstawie analizy produktów stwierdził, że trzoda sprzedawana przez Zrzeszenie jest wysokiej jakości. W związku z tym spadek dochodów przy zmianie sposobu wyceny tuczników jest mało prawdopodobny, a sprzedaż na WBC jest rozwiązaniem efektywniejszym. Kierownictwo Zrzeszenia zachęca swoich członków do zmiany formy wyceny. Rozważa możliwość udzielenia gwarancji, polegającej na tym, że w przypadku gdy zysk osiągany przy sprzedaży na WBC będzie mniejszy od zysku ze sprzedaży na wagę żywą, to Grupa pokryje różnicę z własnych środków.

Poprawa jakości tuczników ma również wynikać z wprowadzania do produkcji postępu biologicznego. Pro-Agro wraz z Wielkopolskim Związkiem Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej zamierza założyć stada rozplodowe w co najmniej trzech gospodarstwach. Zadaniem tych gospodarstw będzie poprawa materiału hodowlanego i ujednolicenie ras produkowanych przez Grupę.

Dobry materiał genetyczny jest bardzo drogi, co powoduje, że jest on ze względów finansowych nieosiągalny dla wielu rolników. Rynek natomiast zgłasza duży popyt na tuczniaki wysokiej jakości. Zrzeszenie chce zainwestować w produkcję, aby rolnicy mogli go nabyć i hodować dobrą jakościowo trzodę. Nie chce nadwyręzać finansowo swych członków środki na zakup stada podstawowego. Zarząd planuje uzyskać od zakładów przetwórczych i Samorządu Mieszkańców.

Oprócz tego Grupa Pro-Agro zamierza badać mięsność tuczników metodą przeżyciową tzn. przy pomocy specjalistycznego urządzenia określającego na żywym organizmie ilość mięsa w tuszy. Pozwoli to lepiej kontrolować jakość produktu i szybciej dokonywać przekształceń w produkcji na rzecz poprawy mięsności tuczników.

Zarząd Grupy krotoszyńskiej chciałby podzielić członków na trzy podgrupy:

1. Sprzedających trzodę do wskazanego przez Zrzeszenie odbiorcy - na wagę żywą.
2. Sprzedających trzodę do wskazanego przez Zrzeszenie odbiorcy - na WBC.
3. Sprzedających trzodę do wskazanego odbiorcy - na WBC, produkujących wskazaną przez Zrzeszenie rasę oraz karmiących paszą ze wskazanego zakładu.

¹² Nieufność ta wynika z przykrych doświadczeń z okresu, gdy ocena poubojowa polegała na pomiarze ręcznym.

Segmentacja ta pozwoli na ujednolicenie członków. Dzięki niej Kierownictwo Grupy będzie mogło lepiej dostosować zmiany do potrzeb członków, a także prowadzić działania sprzyjające tworzeniu jednorodnego produktu o wysokiej jakości.

Przyczyną wprowadzenia powyższej segmentacji producentów jest fakt, że nie każdy członek Pro-Agro produkuje trzodę o wysokich standardach jakościowych. Zrzeszenie natomiast dąży do tego, by wszyscy członkowie sprzedawali produkt jednorodny o wysokiej jakości. Aby zrealizować to zamierzenie dobiera się odpowiednie działania dla poszczególnych segmentów.

W stosunku do członków Pro-Agro należących do dwóch pierwszych segmentów - przekazujących tuczniki na wagę żywą i na WBC, ale nie hodujących odpowiedniej rasy i nie karmiących odpowiednią paszą - podejmuje się działania, które mają dostosować ich produkcję do pożądanej przez Zrzeszenie. Działania te mają spowodować, że członkowie ci tak przekształcą swoją produkcję, iż będą mogli wejść w skład segmentu trzeciego. Podział na 3 podgrupy pozwoli na dostosowanie działań do konkretnego rolnika, co w rezultacie doprowadzi do uzyskania przez wszystkich członków produktu konkurencyjnego, jednolitego i o wysokiej jakości. W efekcie wzrosną zyski Zrzeszenia, jak i jego członków, poprawi się współdziałanie.

Kierownictwo Grupy Pro-Agro chce również sprzedawać tuczniki za pośrednictwem giełdy, czemu sprzyja ujednolicanie produktu. W tym zamierzeniu wspiera Zrzeszenie Samorząd Miasta Krotoszyna. Chce on pomóc Grupie w staraniach o zakup boksu na mającym powstać Rynku Hurtowym Ryb, Mięsa i Serów przy Wielkopolskiej Giełdzie Rolno-Ogrodniczej S.A. w Poznaniu. Realizacja tej koncepcji pozwoliłaby wejść na nowy olbrzymi i zyskowny rynek zbytu.

Zrzeszenie Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro planuje rozszerzyć obszar działania i pozyskać w ten sposób nowe rynki zbytu. Obecnie większość produkcji członków, tj. 65 - 75% sprzedawana jest lokalnym odbiorcom. Grupa chce zdobyć więcej kontrahentów z rynków odleglejszych. Zamierza wprowadzić zdyspersyfikowany system sprzedaży, który spowoduje, że połowa sprzedawanej trzody skupowana będzie na rynku lokalnym, a pozostałe produkty kupią odbiorcy z odleglejszych terenów.

Zrzeszenie Pro-Agro chce zajmować się przetwórstwem trzody, którą produkuje. Integracja „wprzód” stanowi jeden z jego priorytetów rozwojowych. Inwestycja ta poprzez eliminację pośredników powinna dostarczyć zarówno Zrzeszeniu, jak i jego członkom dodatkowych wymiernych korzyści w postaci większych zysków z produkcji tuczników. Potwierdzają to przykłady grup producenckich funkcjonujących na Zachodzie, w przypadku których integracja „wprzód” nie była czynnikiem powiększającym zysk, lecz gwarantującym przetrwanie, co wynika z większej konkurencji występującej na zachodnich rynkach¹³. Grupa krotoszyńska chce wykorzystać integrację wprzód w celu umoc-

¹³ Grupy posiadające przetwórstwo we własnej strukturze funkcjonują nadal, a te które nie integrowały się „wprzód” nie wytrzymały konkurencji i zmienności rynku.

nienia swojej sytuacji rynkowej i uzyskiwania większych dochodów. Zamierza ona przejąć małą ubojnię i przetwórnę, aby włączyć kolejny cykl produkcyjny do obecnie prowadzonej działalności. Na to niezbędne będą jednak środki finansowe, którymi obecnie nie dysponuje.

Kolejnym problemem przeciwdziałającym zakupowi ubojni jest możliwość zaistnienia sytuacji, w której dochody z niej osiągane byłyby wyższe od dochodów ze sprzedaży trzody. Sytuacja taka uniemożliwiłaby uzyskanie dotacji od ARiMR, ponieważ ustawa o grupach producentów rolnych uzależnia refundację kosztów od spełnienia konkretnych wymogów. Jednym z nich jest przymus osiągania określonego dochodu z głównej działalności. Obecnie warunek ten jest spełniony, ale dodatkowe zyski - uzyskiwane dzięki ubojni - mogłyby to zmienić.

Kierownictwo Zrzeszenia zamierza rozwiązać ten problem przez utworzenie drugiej grupy, której członkowie należeliby również do Zrzeszenia. To nowe przedsiębiorstwo zajmowałoby się przetwórstwem trzody chlewnej. Opcja ta pozwoli na uzyskanie dotacji zarówno dla Grupy zajmującej się hodowlą trzody, jak i zajmującej się jej ubojem i przetwarzaniem. W rezultacie członkowie Pro-Agro, stanowiący zarazem członków grupy przetwórczej, uzyskiwaliby dwukrotnie dotację na dwie różne organizacje¹⁴.

Grupa krotoszyńska planuje także przejęcie od Gminnej Spółdzielni budynków i magazynów. Rozwiązanie to spowoduje zwolnienie Gminnej Spółdzielni z płacenia podatku od nieruchomości, przy czym Pro-Agro również tego podatku nie zapłaci, ponieważ ustawa o grupach przyznaje ulgę podmiotową na okres 5 lat. Po jego upływie Zrzeszenie prawdopodobnie uzyska zwolnienie podatkowe od samorządu. Dzięki temu ani Grupa, ani Gminna Spółdzielnia nie będą płaciły rozpatrywanego podatku, a zaoszczędzone środki będą mogły przeznaczyć na cele rozwojowe¹⁵.

Oprócz powyższych korzyści, transakcja ta pozwoli na zachowanie w rękach rolników majątku, który wypracowywali nierzadko przez kilka pokoleń. W przypadku gdy zamierzenie to nie zostanie zrealizowane, majątek o wartości 1 700 000 zł może stać się własnością innego podmiotu, którego polityka może być niszcząca dla rolników gospodarujących na tamtym terenie.

7. Zakończenie

Niniejsze opracowanie ukazuje doskonałe rozwiązanie dla grup producenckich, samorządów i gminnych spółdzielni. Współpraca tych trzech podmiotów zapewnia im wielostronne korzyści, a także umożliwia wykorzystanie już istniejących rozwiązań i infrastruktury dla wspierania agrobiznesu, przy minimalnych

¹⁴ Nie koliduje to z zapisem Art. 4.1.3 Ustawy zawierającym wymóg przynależności tylko do jednej grupy w zakresie danego produktu lub grupy produktów.

¹⁵ W 2000 r. Gminna Spółdzielnia z tego tytułu musiała odprowadzić do budżetu gminy ponad 200 000 zł.

nakładach. Współpraca taka pozwala stworzyć silny i dobrze zorganizowany konglomerat zapewniający wszystkim jego członkom wysokie zyski. Korzyści Samorządu, Grupy i Gminnej Spółdzielni stanowią dochody osób, działających w tych strukturach bądź pośrednio z nimi związanych. Docelowo są one beneficjentami tej współpracy.

LITERATURA

1. Boguta W. (2001): Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych. Gospodarstwo Pomocnicze WODR, Warszawa.
2. Chałupka P. (1999): Metodyka tworzenia i funkcjonowania grup producentów trzody chlewnej - aspekty ekonomiczne, organizacyjne oraz prawne. Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, 82-85.
3. Informacje od przedstawicieli Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie i z rozmów z Prezesem Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro z Planu Operacyjnego Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie na lata 2001 - 2003, a także maszynopisu pracy magisterskiej Szóstak P. (2002): Analiza ekonomiczna organizacji integrującej rolników na przykładzie Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej Pro-Agro w Krotoszynie. Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu.
4. Małysz J. (1996): Procesy integracyjne w agrobiznesie (ABC integracji). Centrum Doradztwa i Edukacji w Rolnictwie w Poznaniu, Poznań.
5. Małysz J. (2001): Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. I). *Wież i Rolnictwo*, nr 4, 65-84.
6. Małysz J. (2002): Rozwój agrobiznesu a procesy integracyjne (cz. II). *Wież i Rolnictwo*, nr 1, 25-49.
7. Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 marca 2001 r. „W sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być utworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych”. (DZ. U. Nr 26 z 2001 r., poz. 292).
8. Słodowa-Helpa M., Pondel H. (2002): Regionalne determinanty procesów integracyjnych w polskim sektorze rolno-żywnościowym. [w]: *Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*. Red.: Poczta W., Wysocki F. Wyd. AR Poznań, 161-194.
9. Suszyński C. (1992): Synergia w działalności rynkowej przedsiębiorstw. SGH, Warszawa, 9-48.
10. Szalczyk Z. (1999): Dlaczego grupy producenckie? *Poradnik Gospodarski*, nr 2.
11. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (DZ. U. Nr 88 z 2000 r., poz. 983).
12. Woś A. (1996): Agrobiznes - makroekonomia, KEY TEXT, Warszawa, 291-300.

MATEUSZ ZAKOLSKI

**KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY GRUPY PRODUCENTÓW TRZODY CHLEWNEJ
GMINNEJ SPÓŁDZIELNI I SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO**

STRESZCZENIE

Artykuł przedstawia korzyści wynikające z kooperacji pomiędzy Samorządem, Gminną Spółdzielnią i Grupą Producentów Rolnych. Współpraca rolników oraz działania władz lokalnych przyczyniły się do rozwoju gospodarczego i społecznego regionu. Znalazło to odzwierciedlenie we wzroście dochodów członków Grupy oraz zmniejszeniu się bezrobocia.

MATEUSZ ZAKOLSKI

**BENEFITS FROM CO-OPERATION BETWEEN PIGS PRODUCER GROUP,
COMMUNAL CO-OPERATIVE („GS”) AND LOCAL GOVERNMENT**

SUMMARY

In this article benefits from co-operation between Local Government, Communal Co-operative („GS”) and Pigs Producer Group is presented. Farmers co-operation and Local Government activities contributed to the economic and public development of the region. It is observed in a profit increase of Group members and an unemployment decrease.