

ALEKSANDER LEWCZUK

ALINA LEWCZUK

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

UWARUNKOWANIA ROZWOJU CHOWU STRUSI W POLSCE ¹

1. Wstęp

Pogarszająca się coraz bardziej sytuacja materialna mieszkańców wsi, a zwłaszcza ludności rolniczej wymaga poszukiwania dodatkowych lub alternatywnych źródeł dochodów. W tej sytuacji konieczne staje się poszukiwanie nowych kierunków działalności gospodarczej w oparciu o lepsze wykorzystanie zasobów lokalnych, a zwłaszcza gospodarstwa i ziemi. W poszukiwaniu czynników (możliwości) poprawy sytuacji ekonomicznej ludności wiejskiej na pierwszym miejscu wymienia się konieczność dywersyfikacji źródeł dochodów. Dywersyfikacja źródeł dochodów z kolei ściśle powiązana jest z podejmowaniem działalności gospodarczej na własny rachunek, a więc rozwojem przedsiębiorczości.

Realizacja idei rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich, a zwłaszcza o charakterze niekonwencjonalnym wymaga od ludności wiejskiej posiadania pomysłu na jej prowadzenie. Do tego celu niezbędne są kompetencje jednostki, w zakres których wchodzi cały zespół cech osobowych oraz posiadanie zasobów materialnych. Aby posiadane kompetencje i zasoby mogły zostać wykorzystane muszą zaistnieć szczególne okazyje, których umiejętność wycucia jest główną przesłanką bycia przedsiębiorczym [Makarski 2001].

Powszechnie wiadomo, że na obszarach wiejskich występuje bardzo dużo problemów związanych z rozwojem przedsiębiorczości i przedsiębiorczym wychowaniem ludności. Oznacza to, że istnieje pilna potrzeba badań i opracowania systemu edukacji i doradztwa na rzecz przedsiębiorczego wychowania ludności, a zwłaszcza młodego pokolenia wsi. Szczególnie pilnym i ważnym problemem

¹ Wykonano w ramach tematu: 3 P06 R 064 25.

jest edukacja i doradztwo na rzecz pozyskiwania dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodu w oparciu o niekonwencjonalne kierunki rozwoju przedsiębiorczości [Gotkiewicz i inni 2000, Lewczuk 2002].

Jednym z niekonwencjonalnych kierunków rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w wielu krajach Europy i świata jest chów i hodowla strusi. Również na obszarach wiejskich w Polsce coraz bardziej upowszechnia się opinia, że chów i hodowla strusi afrykańskich może stanowić ważne źródło dochodów, zwłaszcza w małych gospodarstwach rolnych.

Pierwsza ferma strusi afrykańskich w Polsce powstała w 1993 r. w Garczynie. W 2000 roku w Polsce istniało już 190 ferm strusich, hodujących 9 000 ptaków. Obecnie szacuje się, że w Polsce istnieje około 600 ferm, w których hoduje się około 20 tysięcy ptaków, z czego stado podstawowe wynosi około 4,5 tys. sztuk [Dobrowolski 2004].

Chów i hodowla strusi w Polsce ma charakter wielokierunkowy. Do głównych kierunków użytkowania oraz pozyskiwania produktów i korzyści można zaliczyć [Horbańczuk 2003, Krysztofiak 1998]:

1. Produkcja mięsa, które charakteryzuje się niską zawartością tłuszczu, korzystnym profilem kwasów tłuszczowych oraz niewielką zawartością cholesterolu. Na szczególne podkreślenie zasługują wysokie walory smakowe i dietetyczne mięsa strusiego.
2. Bardzo cennym produktem strusim jest skóra, z której wyrabia się wykwintną galanterię. Ocenia się, że wartość skóry stanowi połowę wartości całego strusia.
3. Cennym produktem strusi są również jaja, które mają zastosowanie w piekarnictwie oraz w codziennej konsumpcji. Ze względu na grubość skorupy jaj (ok. 2 mm) można na nich rzeźbić i grawerować oraz używać do wyrobu cennej i oryginalnej biżuterii.
4. Innym, również cennym produktem strusim są pióra, szczególnie białe, które wyrastają tylko u kogutów na skrzydłach i ogonie. Używa się ich do wyrobów artystycznych, głównie w plastyce i zdobnictwie.
5. Do innych produktów i korzyści można zaliczyć wyrób luksusowych pędzli malarskich ze strusich rzęs, wartościowych naszyjników z dużego pazura oraz popularnych i poszukiwanych afrodyzjaków z dziobów i pazura.
6. Chów i hodowla strusi stanowi również bardzo dużą atrakcję turystyczną w gospodarstwach agroturystycznych i innych obiektach turystycznych. Wymienić tu można tzw. małą gastronomię, np. konsumpcję jajecznicę z jednego jaja lub zorganizowane przejażdżki na strusiach.

Horbańczuk (2003) podaje, że w porównaniu z innymi zwierzętami gospodarskimi, rachunek ekonomiczny produkcji strusi przedstawia się obiecująco i rokuje nadzieje na to, że ta niekonwencjonalna działalność przedsiębiorcza zostanie upowszechniona na obszarach wiejskich w Polsce.

2. Cel i metody badań

Praca niniejsza jest fragmentem szerszych badań poświęconych społeczno-ekonomicznym problemom powstawania, funkcjonowania i rozwoju ferm strusich na obszarach wiejskich w Polsce. Ten nowy kierunek niekonwencjonalnej przedsiębiorczości jest bardzo obiecującym źródłem dochodu, gdyż chów i hodowla strusi rozwija się dość dobrze w wielu krajach Europy i świata. Mając to na uwadze w opracowaniu tym szczególną uwagę zwrócono na problemy rozwoju chowu strusi w Polsce i rolę doradztwa w udzielaniu pomocy fermom.

Badania zostały przeprowadzone w 70 fermach strusich, zlokalizowanych na obszarach wiejskich w całym kraju. Właścicielami 51 badanych ferm byli rolnicy, posiadający gospodarstwo rolne. Natomiast właścicielami 19 ferm była ludność pozarolnicza wsi i miast. Dobór ferm do badań był losowy. Badania przeprowadzono w 2004 roku.

W badaniach wykorzystano ankietę, która składała się z dwóch części. Tematem pierwszej części była problematyka powstawania, funkcjonowania i rozwoju ferm strusich. Natomiast druga część ankiety była poświęcona gospodarstwu rolnemu i rolnikom - hodowcom strusi.

3. Wyniki badań

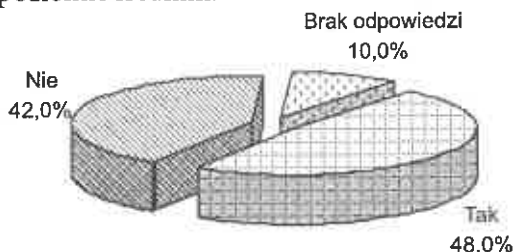
3.1. Ekonomiczne problemy chowu strusi

Chów strusi w Polsce boryka się z wieloma problemami. Stąd też w badaniach własnych ważne było poznanie opinii właścicieli ferm strusich na temat opłacalności tego kierunku produkcji drobiarskiej. Z badań wynika, że tylko 48,0% ferm strusich osiągnęło opłacalność produkcji w ostatnich latach (rysunek 1). Z kolei 42,0% właścicieli ferm stwierdziło, że produkcja strusiarska nie jest opłacalna. Natomiast 10,0% hodowców strusi uchyliło się od odpowiedzi na to pytanie.

Właściciele ferm strusich stwierdzili jednocześnie, że 50,8% ogółu dochodu w ich gospodarstwie domowym pochodził z chowu strusi. Jednak skala dochodu z chowu strusi w całości dochodu rodziny była bardzo zróżnicowana i wahała się od 5 do 100%.

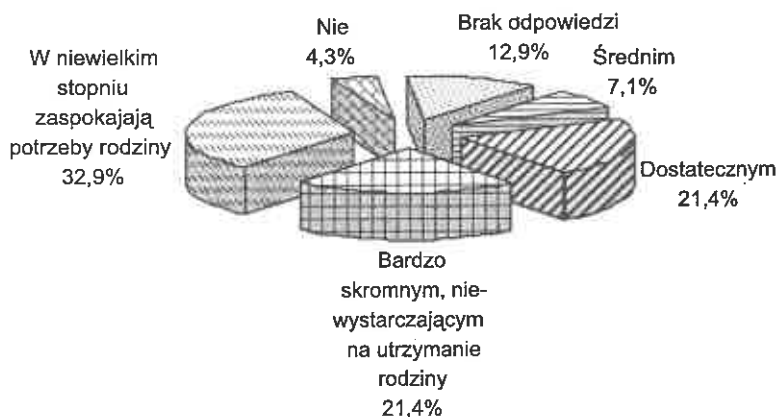
W badaniach szczególnie interesujące było poznanie czy dochody uzyskiwane z prowadzenia chowu strusi (nie uwzględniając dochodów z innych źródeł) zapewniają rodzinie właściciela fermy warunki bytu i na jakim poziomie. Z wypowiedzi prawie co trzeciego właściciela fermy (32,9%) wynika, że dochody uzyskiwane z chowu strusi w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby rodziny (rysunek 2). Natomiast ponad co piąty właściciel fermy stwierdził, że dochody z chowu strusi są bardzo skromne i nie wystarczające na utrzymanie rodziny (21,4% właścicie-

li) lub zapewniają poziom dostateczny (kolejnych 21,4% właścicieli). Tylko 7,1% właścicieli ferm strusich osiągało poziom dochodów, które pozwalają na utrzymanie rodziny na poziomie średnim.



Rys. 1. Opłacalność chowu strusi w opinii ich właścicieli

Źródło: Badania własne.



Rys. 2. Osiągany poziom warunków bytu rodziny właściciela fermy z chowu strusi

Źródło: Badania własne.

Badanych właścicieli ferm strusich zapytano również o wysokość kwoty pieniędzy, która w wymiarze miesięcznym jest niezbędna rodzinie. Z sondażu wynika, że niezbędna kwota na utrzymanie odpowiedniego poziomu życia była bardzo zróżnicowana i wahała się od około 2400 zł do 5800 zł (tabela 1).

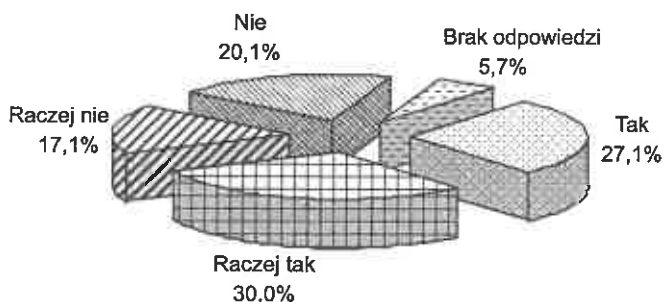
Tabela 1

Kwota w wymiarze miesięcznym niezbędna rodzinie (w zł)

Wyszczególnienie	Średnio	Min	Max
Zaspokojenie podstawowych potrzeb	2368,2	1000	5000
Utrzymanie średniego poziomu życia	3642,1	4000	8000
Dostatnie życie	5766,7	6000	10000

Źródło: Badania własne.

Jak wcześniej podkreślono dochody uzyskiwane z chowu strusi tylko w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby rodziny właściciela fermy. Mając to na uwadze badanym właścicielom ferm postawiono pytanie o możliwości zwiększenia ich dochodów w ramach obecnie prowadzonej działalności. W odpowiedzi ponad połowa właścicieli ferm (57,1%) stwierdziła, że „tak” (27,1%) lub „raczej tak” (30,0%) (rysunek 3). Pozostali respondenci stwierdzili, że możliwości takie „raczej nie istnieją” (17,1%) lub „nie istnieją” (20,1%) albo uchylili się od odpowiedzi (5,7%).



Rys. 3 Możliwość zwiększenia swoich dochodów w ramach obecnie prowadzonej działalności w chowie strusi

Źródło: Badania własne.

Przedstawiona sytuacja dotycząca poziomu dochodów uzyskiwanych przez właścicieli ferm strusich w aspekcie zaspokajania podstawowych potrzeb ich rodzin nie napawa optymizmem. Stąd też badanym właścicielom ferm postawiono pytanie – jakie czynniki wewnętrzne mogą decydować o poprawie sytuacji finansowej ich fermy. Odpowiedzi przedstawiono w tabeli 2. Do najważniejszych czynników wewnętrznych, mogących decydować o poprawie sytuacji finansowej fermy można zaliczyć:

- wysoką jakość produktów i usług (4,5 pkt),
- organizację grup producenckich (4,5 pkt),
- odpowiednią reklamę i marketing (4,4 pkt),
- zaufanie klientów (4,1 pkt),
- potencjał finansowy i materiałowy (4,1 pkt),
- dobrą współpracę z klientami (4,1 pkt).

Hodowcy strusi wymienili również czynniki wewnętrzne mogące wpływać na pogorszenie się sytuacji finansowej ich ferm (tabela 3). Zdaniem hodowców czynnikiem najsilniej oddziałującym na pogorszenie się sytuacji ich ferm może być brak zbytu (5,0 pkt) i zapotrzebowania na produkty strusie (4,7 pkt) oraz zubożenie społeczeństwa (4,7 pkt). Do innych ważniejszych czynników hodowcy strusi zaliczyli:

- niską jakość produktów, usług i towarów (4,1 pkt),
- brak działań marketingowych (3,8 pkt),
- brak inwestycji (3,2 pkt),

- brak systemu motywacji pracowników (3,1 pkt),
- bazę lokalową (3,1 pkt).

Tabela 2

Czynniki wewnętrzne mogące decydować o poprawie sytuacji finansowej fermy¹

Wyszczególnienie	Średnio	Min	Max
Wysoka jakość produktów i usług	4,5	2	5
Niska cena	3,6	1	5
Zaufanie klientów	4,1	1	5
Dobra lokalizacja	3,3	1	5
Dobra baza maszynowa i lokalowa	3,2	1	5
Potencjał finansowy i materiałowy	4,1	1	5
Dobrzy fachowcy (kadra)	3,7	1	5
Bogaty asortyment	3,6	1	5
Tradycja firmy	2,8	1	5
Współpraca z klientami	4,1	1	5
Reklama i marketing	4,4	1	5
Grupy producenckie	4,5	4	5
Tworzenie ubojni klasy A	1	1	1
Zamożność społeczeństwa	3	1	5

¹ Czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5, gdzie 5 oznacza czynnik najważniejszy.

Źródło: Badania własne.

Tabela 3

Czynniki wewnętrzne mogące decydować o pogarszaniu się sytuacji fermy²

Wyszczególnienie	Średnio	Min	Max
Niska jakość produktów, usług i towarów	4,1	1	5
Baza lokalowa	3,1	1	5
Wysokie ceny	3,8	1	5
Brak systemu motywacji	3,1	1	5
Brak zapotrzebowania na produkty	4,7	1	5
Brak działań marketingowych	3,8	1	5
Brak dobrych pracowników	3,0	1	5
Brak inwestycji	3,2	1	5
Zła lokalizacja	3,0	1	5
Park maszynowy	2,4	1	5
Brak zbytu	5,0	5	5
Zubożenie społeczeństwa	4,7	4	5

² Czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5, gdzie 5 oznacza czynnik najważniejszy.

Źródło: Badania własne.

W badaniach ważne było również poznanie opinii właścicieli ferm strusich o zagrożeniach zewnętrznych ich działalności (tabela 4). Do najważniejszych zagrożeń zewnętrznych hodowcy strusi zaliczyli import produktów strusich (5,0 pkt), brak ubojni klasy A (5,0 pkt) oraz biurokrację (5,0 pkt). Ważnymi zagrożeniami są również:

- brak rynku zbytu (4,7 pkt),
- malejące dochody ludności (4,4 pkt),
- brak systemu informacji rynkowej (4,0 pkt).

Tabela 4

Czynniki zewnętrzne zagrażające przedsięwzięciu³

Wyszczególnienie	Średnio	Min	Max
Rosnąca liczba firm konkurencyjnych	3,3	1	5
Malejące dochody ludności	4,4	1	5
Istnienie „szarej strefy”	3,1	1	5
Niekorzystne warunki kredytowania	3,6	1	5
Brak systemu informacji rynkowej	4,0	1	5
Brak rynku zbytu	4,7	4	5
Import	5,0	5	5
Biurokracja	5,0	5	5
Brak ubojni klasy A	5,0	5	5

³ Czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5, gdzie 5 oznacza czynnik najważniejszy

Źródło: Badania własne.

Właściciele ferm wymienili również szanse i możliwości w działaniach związanych z rozwojem chowu strusi (tabela 5). Do największych szans i możliwości hodowcy zaliczyli zysk i praca dla rodziny (5,0 pkt), rozwój rynku (4,7 pkt) oraz eksport (4,0 pkt).

Tabela 5

Szanse i możliwości w działaniach związanych z rozwojem chowu strusi⁴

Wyszczególnienie	Średnio	Min	Max
Rozwój rynku	4,7	2	5
Poszerzenie asortymentu oferowanych produktów	3,7	1	5
Specjalizacja działalności	3,7	1	5
Preferencyjne kredyty	3,1	1	5
Zysk i praca dla rodziny	5	5	5
Eksport	4	1	5

⁴ Czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5, gdzie 5 oznacza czynnik najważniejszy

Źródło: Badania własne.

Z badań wynika, że dalszy rozwój chowu strusi w Polsce napotyka na szereg różnorodnych barier. Zdaniem ponad co drugiego hodowcy strusi (52,9%) najważniejszą barierą w prowadzeniu fermy są problemy finansowe. Chodzi tu głównie o złożone procedury pozyskiwania kredytów oraz brak środków na inwestycje. Drugą poważną barierą jest brak popytu na produkty strusie (41,4% ferm). Szczególnie odczuwalny jest brak popytu na rynku polskim. Do ważnych barier 15,7% hodowców strusi zaliczyło również współpracę z kontrahentami.

3.2. Doradztwo w rozwoju chowu strusi

Jak wcześniej podkreślono w rozwoju produkcji strusiarskiej w Polsce jako nowej i niekonwencjonalnej działalności przedsiębiorczej istnieje wiele problemów. Problemy te przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6

Problemy hodowców strusi

Wyszczególnienie	n	% resp.
Problem ze zdobyciem kapitału	11	15,7
Brak rynku zbytu	47	67,1
Brak informacji o chowie strusi	16	22,9
Brak wiedzy weterynaryjnej	16	22,9
Brak fachowej porady	3	4,3
Brak ubojni z certyfikatem UE	10	14,3
Brak promocji i tradycji	14	20,0
Duże wymogi UE	1	1,4
Brak informacji dotyczących kredytów i dotacji Unijnych	1	1,4
Drogie pasze	5	7,1
Duże nakłady finansowe	8	11,4
Niebezpieczeństwo w hodowli	2	2,9
Spadek cen produktu ze strusia	1	1,4
Brak danych	3	4,3

Źródło: Badania własne.

Analiza tych problemów wskazuje, że w udzielaniu pomocy, w rozwiązywaniu wielu z nich, duża rola winna przypadać instytucjom i organizacjom doradczym oraz edukacyjnym. Najważniejszym problemem 67,1% hodowców strusi jest brak rynku zbytu. Poszukiwanie i kreowanie rynków zbytu wymaga głębokiej wiedzy o zasadach funkcjonowania rynków branżowych, pozyskiwania klientów i upowszechniania nowych produktów. Do innych problemów hodowców strusi, które przy rozwiązywaniu wymagają pomocy doradczej i edukacyjnej można zaliczyć:

- brak informacji o chowie strusi (22,9% ferm),
- brak wiedzy weterynaryjnej (22,9%),

- brak promocji i tradycji (20,0%),
- problem ze zdobyciem kapitału (15,7%),
- brak ubojni z certyfikatem UE (14,3%),
- duże nakłady finansowe (11,4%),
- drogie pasze (7,1%).

Zdecydowaną większość wymienionych problemów można zakwalifikować jako potrzeby doradcze i edukacyjne hodowców strusi.

Wobec ogromu problemów nurtujących hodowców strusi ważne było poznanie z jakich usług korzystali badani właściciele ferm. Z badań wynika, że zaledwie co trzeci hodowca (31,5%) korzystał z usług różnych instytucji, w tym także doradczo-konsultingowych (tabela 7). Najwięcej hodowców strusi (28,5%) korzystało z instytucji doradczych i konsultingowych. Stosunkowo mało, bo tylko 11,4% hodowców korzystało z usług Polskiego Związku Hodowców Strusi. Natomiast z niepokojem należy odnotować fakt, że aż 21,4% hodowców strusi nie korzystało z żadnych usług, a 47,1% uchyliło się od odpowiedzi na to pytanie.

W badaniach szczególnie ważne było poznanie opinii hodowców strusi dotyczących kwalifikacji potrzebnych w prowadzeniu ferm (tabela 8). Wynika to głównie z faktu, że funkcjonujące fermy strusi w Polsce borykają się z wieloma problemami, które często wiążą się z poziomem kwalifikacji hodowców. Z wypowiedzi 71,4% właścicieli ferm strusich wynika, że w rozwoju chowu szczególnie ważna jest umiejętność kalkulowania kosztów i opłacalności produkcji. Na podkreślenie zasługuje fakt, że 62,9% hodowców na pytanie o niezbędne kwalifikacje w rozwoju biznesu strusiego odpowiedziało, że potrzebna jest „intuicja”. W tym miejscu należy podkreślić, że produkcja strusi żeby była opłacalna musi być oparta na głębokiej wiedzy, a nie intuicji. Do innych, niezbędnych kwalifikacji hodowcy strusi zaliczyli:

- umiejętność planowania (51,4% hodowców),
- wiedzę technologiczną (42,9%),
- znajomość technik organizacyjnych (22,9%),
- umiejętność kierowania ludźmi (11,4%),
- wiedzę prawniczą (8,6%),
- wiedzę o chowie ptaków (8,6%).

Hodowcy strusi wymienili również dziedziny w których jest im potrzebne uzupełnienie doświadczeń praktycznych (tabela 9). Najwięcej hodowców wymieniło weterynarię (25,7%) oraz wylęg i chów strusi (25,7%). Na dalszych miejscach hodowcy strusi wymienili:

- marketing i sprzedaż produktów (17,1%),
- przepisy prawne (7,1%),
- wyrób wędlin (4,3%),
- układanie dawek pokarmowych (4,3%).

Natomiast niepokojącym może być fakt, że prawie co drugi hodowca strusi (47,1%) uchylił się od odpowiedzi na to pytanie.

Tabela 7

Korzystanie właścicieli ferm strusich z usług

Wyszczególnienie	n	% resp.
Prawno-finansowych	1	1,4
Doradczych (konsultingowych)	15	21,4
Doradztwo rolnicze	5	7,1
W ramach KSHS	1	1,4
Dolfos - obliczanie porcji pasz	1	1,4
ARiMR	2	2,9
Weterynaryjnych	4	5,7
PZHS	8	11,4
AR Szczecin - doradztwo	2	2,9
Wymiana doświadczeń między hodowcami	1	1,4
Nie korzysta z usług	15	21,4
Brak danych	33	47,1

Źródło: badania własne.

Tabela 8

Kwalifikacje potrzebne w prowadzeniu ferm strusi w opinii ich właścicieli

Wyszczególnienie	n	% resp.
Wiedza prawnicza	6	8,6
Umiejętność kalkulowania kosztów i opłacalności	50	71,4
Znajomość księgowości	2	2,9
Wiedza technologiczna	30	42,9
Umiejętność kierowania ludźmi	8	11,4
Znajomość technik organizacyjnych	16	22,9
Umiejętność planowania	36	51,4
Intuicja	44	62,9
Pracowitość	1	1,4
Wytrwałość	2	2,9
Dostęp do internetu	1	1,4
Wiedza o chowie ptaków	6	8,6
Sympatia do zwierząt	2	2,9

Źródło: badania własne.

Tabela 9

Dziedziny w których jest potrzebne uzupełnienie doświadczeń praktycznych

Wyszczególnienie	n	% resp.
Weterynaryjna	18	25,7
Wylęg i hodowla strusi	18	25,7
Marketing i sprzedaż	12	17,1
Wyrób wędlin	3	4,3
Wyprawa skór	2	2,9
Przepisy prawne	5	7,1
Genetyka	1	1,4
Mikro-makro ekonomia	2	2,9
Informacje dotyczące uboju w kraju klasy A	2	2,9
Produkcja roślinna i zwierzęca	1	1,4
Układanie dawek pokarmowych	3	4,3
Brak danych	33	47,1

Źródło: Badania własne.

Badanym właścicielom ferm postawiono również pytanie – co jest dla nich źródłem wiedzy o chowie strusi (tabela 10). W odpowiedzi najczęściej hodowców strusi wymieniło literaturę fachową (68,6%), specjalistyczne szkolenia (50,0%) i obserwacje innych hodowców (40,0%). Do innych źródeł wiedzy hodowcy zaliczyli:

- prasę fachową (32,9%),
- internet (12,9%),
- własne doświadczenia i obserwacje (12,9%),
- wymianę informacji między hodowcami (8,6%),
- sympozja organizowane przez PZHS (7,1%).

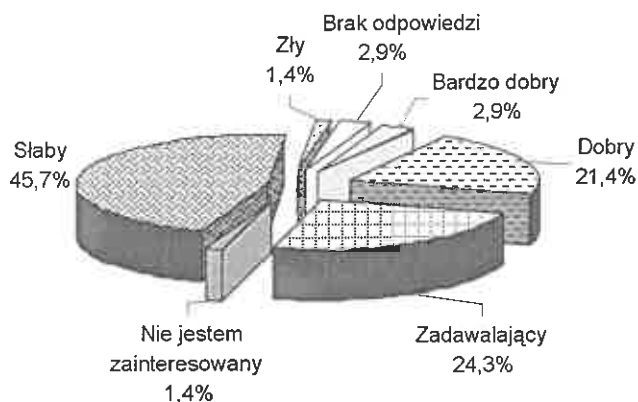
Tabela 10

Źródła wiedzy dla właścicieli ferm o chowie strusi

Wyszczególnienie	n	% resp.
Prasa	23	32,9
Specjalistyczne szkolenia	35	50,0
Obserwacja innych hodowców	28	40,0
Literatura fachowa	48	68,6
Internet	9	12,9
Praca na fermie w Belgii	3	4,3
Wymiana informacji między hodowcami	6	8,6
Własne doświadczenia i obserwacje	9	12,9
Sympozja organizowane przez PZHS	5	7,1
Brak danych	3	4,3

Źródło: Badania własne.

Właściciele ferm poproszono również o dokonanie oceny dostępu do informacji na temat chowu strusi (rysunek 4). W odpowiedzi prawie połowa badanych hodowców strusi słabo lub źle oceniło dostęp do informacji na temat chowu strusi. Ocena bardzo dobrą wystawiło 2,9% hodowców, dobrą – 21,4%, zaś zadowalającą – 24,3%. Wynika stąd wniosek, że istnieje pilna potrzeba doskonalenia systemu informacji o możliwościach rozwoju produkcji strusiarskiej w Polsce. Zagadnieniem tym winien zainteresować się bardziej Polski Związek Hodowców Strusi oraz instytucje doradcze, a szczególnie ośrodki doradztwa rolniczego.



Rys. 4. Ocena dostępu właścicieli ferm do informacji na temat chowu strusi

Źródło: Badania własne.

Tabela 11

Źródła informacji na temat nowości, które można wykorzystać w chowie strusi

Wyszczególnienie	n	% resp.
Prasa, radio, telewizja	40	57,1
Sąsiedzi i inne osoby	7	10,0
Fermy prowadzące podobną działalność	30	42,9
Służba doradcza	22	31,4
PZHS	16	22,8
SGGW	1	4,5
PAN	1	4,5
Firma Żywniowa Dolfos	1	4,5
ARIMR	1	4,5
ODR	2	9,1
Fachowa literatura	5	7,1
Internet	7	10,0
Własne doświadczenia i obserwacje	5	7,1
Wykłady AR - Szczecin	1	1,4
Brak danych	8	11,4

Źródło: Badania własne.

Prawidłowe funkcjonowanie ferm strusich, a zwłaszcza zwiększenie ich opłacalności i konkurencyjności, szczególnie na rynkach zagranicznych wymaga systematycznego śledzenia innowacji i ich wdrażania do praktyki hodowlanej. Mając to na uwadze postawiono pytanie właścicielom ferm dotyczące źródeł informacji o nowościach, które można wykorzystać w rozwoju chowu strusi (tabela 11). Z wypowiedzi hodowców strusi wynika, że najważniejszym źródłem informacji o innowacjach była prasa, radio i telewizja (57,1%) oraz fermy prowadzące podobną działalność (42,9%). Służba doradcza była źródłem informacji dla niemal co trzeciego hodowcy strusi (31,4%), w tym zwłaszcza Polski Związek Hodowców Strusi (22,8%). Małą rolę jako źródło informacji o innowacjach odgrywiają ośrodki doradztwa rolniczego (9,1%). Źródłem informacji o innowacjach był również internet (10,0%) oraz sąsiedzi – hodowcy strusi (10,0%).

W procesie przyswajania innowacji ważną rolę odgrywają różne instytucje i organizacje, które udzielają pomocy przy rozwiązywaniu problemów z tym związanych. Źródła poszukiwania pomocy przy rozwiązywaniu problemów związanych z chowem strusi przedstawiono w tabeli 12. Z danych wynika, że aż 51,4% właścicieli ferm szukało pomocy przy rozwiązywaniu swoich problemów u innych hodowców strusi. Właściciele ferm wymienili również inne źródła pomocy, a mianowicie:

- Polski Związek Hodowców Strusi (20,0%),
- literatura fachowa (15,7%),
- lekarz weterynarii (12,9%),
- internet (8,6%),
- hodowcy zagraniczni (4,3%).

Tabela 12

Źródła poszukiwania pomocy przy rozwiązywaniu problemów związanych z chowem strusi

Wyszczególnienie	n	% resp.
U innych hodowców	36	51,4
Lekarz weterynarii	9	12,9
Internet	6	8,6
Hodowcy zagraniczni	3	4,3
Fachowa literatura	11	15,7
PZHS	14	20,0
PAN	1	1,4
AR Szczecin	3	4,3
Własne doświadczenia i obserwacje	1	1,4
Doradca firmy Dolfos	1	1,4
Nie szukam	1	1,4
Brak danych	12	17,1

Źródło: Badania własne.

Oprócz źródeł poszukiwania pomocy przy rozwiązywaniu problemów przez właścicieli ferm interesujące było również poznanie instytucji i organizacji, które pomagają w rozwoju chowu strusi (tabela 13). Właściciele ferm na pierwszym miejscu wymienili Polski Związek Hodowców Strusi (22,9%), ośrodki doradztwa rolniczego (10,0%) oraz Spółkę Struś Polski i Akademię Rolniczą (po 4,3%). Pozostałe wymienione instytucje i organizacje miały minimalne znaczenie w udzielaniu pomocy w rozwoju chowu strusi (mniej niż 3,0% każda). Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że aż 20,0% hodowców strusi stwierdziło, że żadna instytucja i organizacja nie udziela im pomocy.

Tabela 13

Instytucje, które pomagają w rozwoju chowu strusi

Wyszczególnienie	n	% resp.
Żadna	14	20,0
Kontakt z fermą w Belgii	1	1,4
Spółka Struś Polski	3	4,3
PZHS	16	22,9
Fachowa literatura	1	1,4
ODR	6	10,0
PAN	4	5,8
Państwowy Inspektor Weterynarii	1	1,4
MRIRW	2	2,9
Akademia Rolnicza	3	4,3
ARIMR	2	2,8
Brak danych	26	37,1

Źródło: Badania własne.

Omawiając problematykę roli doradztwa i edukacji w rozwoju chowu strusi ważne było poznanie nowoczesnych technologii i rozwiązań innowacyjnych, które są już stosowane lub planowane do wprowadzenia w badanych fermach. Z danych wynika, że postęp w omawianej dziedzinie jest minimalny. Tylko niewielu hodowców wymieniło unowocześnianie produkcji paszy (10,0%), zwiększenie wybiegów (5,7%) i wprowadzenie nowoczesnego inkubatora (4,3%). Z kolei 5,7% właścicieli ferm stwierdziło, że nie wprowadziło żadnych nowoczesnych technologii i rozwiązań innowacyjnych. Szczególnie niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że aż 64,3% hodowców strusi uchyliło się od odpowiedzi na to pytanie.

4. Wnioski

1. Stwierdzono, że tylko 48,0% badanych ferm strusich osiągnęło opłacalność produkcji w ostatnich latach. Z wypowiedzi właścicieli ferm strusich wynika, że 50,8% ogółu dochodu w ich gospodarstwie domowym pochodzi

z chowu strusi. Dochód ten był jednak bardzo zróżnicowany i wahał się od 5% do 100%. Jednocześnie prawie co trzeci właściciel fermy (32,9%) stwierdził, że dochody z chowu strusi tylko w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby rodziny. Ponadto 42,8% właścicieli ferm stwierdziło, że dochody z chowu strusi są bardzo skromne i nie wystarczające na utrzymanie rodziny lub zapewniają poziom tylko dostateczny. Tylko 7,1% właścicieli ferm stwierdziło, że dochody z chowu strusi pozwalają na średni poziom utrzymania rodziny. Z wypowiedzi 57,1% właścicieli ferm strusich wynika, że istnieją możliwości zwiększenia ich dochodów w ramach obecnie prowadzonej działalności.

2. Z badań wynika, że poziom dochodów uzyskiwanych przez właścicieli ferm strusich w aspekcie zaspokajania podstawowych potrzeb ich rodzin nie napawa optymizmem. Wynika to z faktu, że dalszy rozwój chowu strusi w Polsce napotyka na szereg różnorodnych barier. W opinii ponad co drugiego hodowcy (52,9%) najważniejszą barierą w prowadzeniu fermy są problemy finansowe, szczególnie brak środków na inwestycje. Inną poważną barierą jest brak popytu na produkty strusie (41,4% ferm), szczególnie na rynku polskim. Ponadto ważną barierą w opinii 15,7% hodowców strusi jest współpraca z kontrahentami. Hodowcy strusi wymienili również szereg barier o charakterze wewnętrznym. Wynika stąd, że rolą instytucji doradczych i edukacyjnych oraz administracji rządowej, władz regionalnych i lokalnych winno być wspieranie rozwoju chowu strusi, jako ważnego źródła pozyskiwania alternatywnych lub dodatkowych źródeł dochodu mieszkańców wsi.
3. Analiza problemów powstawania, funkcjonowania i rozwoju ferm strusi w Polsce wskazuje, że istnieje pilna potrzeba zaangażowania się instytucji doradczych i edukacyjnych w ich rozwiązywanie. Stwierdzono, że najważniejszym problemem 67,1% hodowców strusi jest brak rynku zbytu. Rozwiązywanie tego problemu, a więc poszukiwanie i kreowanie rynków zbytu wymaga głębokiej wiedzy o zasadach funkcjonowania rynków branżowych, pozyskiwania klientów i upowszechniania nowych, niekonwencjonalnych produktów. Potrzeby i oczekiwania doradczycy hodowców dotyczą również problematyki wiedzy technologicznej i weterynaryjnej w dziedzinie hodowli strusi, form promocji, pozyskiwania funduszy na inwestycje, budowy ubojni, wylęgarni i wychowalni tych ptaków. Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że tylko zaledwie co trzeci hodowca strusi (31,5%) korzystał w rozwiązywaniu tych problemów z instytucji doradczych i konsultingowych. Bardzo mało, bo tylko 11,4% hodowców strusi korzystało z usług Polskiego Związku Hodowców Strusi. Istnieje więc pilna potrzeba większego zaangażowania instytucji doradczych i konsultingowych, a także związków branżowych w rozwój nowych i niekonwencjonalnych kierunków przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

4. Sukces w rozwoju opłacalności chowu strusi w Polsce zależy w dużej mierze od samych hodowców, a głównie ich kwalifikacji i przedsiębiorczości. W opinii 71,4% badanych właścicieli ferm strusich szczególnie ważna jest umiejętność kalkulowania kosztów i analiza opłacalności produkcji. Do niezbędnych kwalifikacji hodowcy strusi zaliczyli również umiejętność planowania (51,4%), wiedzę technologiczną (42,9%) oraz znajomość technik organizacyjnych (22,9%) i umiejętność kierowania ludźmi (11,4%). Natomiast jako niepokojące zjawisko można uznać fakt, że aż 62,9% hodowców strusi na pytanie o niezbędne kwalifikacje w rozwoju biznesu strusiego odpowiedziało, że potrzebna jest „intuicja”. Instytucje doradcze i edukacyjne oraz PZHS muszą uświadomić hodowcom, że hodowla i chów strusi żeby była opłacalna musi być oparta na głębokiej wiedzy z wielu dziedzin, a nie na „intuicji”.
5. Zwiększenie opłacalności hodowli i chowu strusi, a zwłaszcza konkurencyjności na rynkach zagranicznych wymaga bieżącego śledzenia innowacji w tej dziedzinie i wdrażanie ich do praktyki. Stwierdzono, że najważniejszym źródłem informacji o innowacjach w produkcji strusiarstwie była prasa, radio i telewizja (57,1% hodowców), firmy prowadzące podobną działalność (42,9%), służby doradcze (31,4%) i PZHS (22,8%). Szczególnie małą rolę jako źródło informacji o innowacjach odgrywają ośrodki doradztwa rolniczego (9,1%). Być może dlatego aż 51,4% właścicieli ferm szuka pomocy w rozwiązywaniu swoich problemów u innych hodowców strusi. Z kolei co piąty hodowca strusi szuka pomocy w Polskim Związku Hodowców Strusi. Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że aż 20,0% hodowców strusi stwierdziło, że żadna instytucja i organizacja nie udziela im pomocy. Być może dlatego postęp w omawianej dziedzinie jest minimalny.

LITERATURA

1. Dobrowolski W. (2004): Hodowla strusi. Wiadomości rolnicze, Nr 10, s. 17.
2. Gotkiewicz W., Brodziński Z., Szalkiewicz W. (2000): Dodatkowe i alternatywne źródła dochodów na obszarach wiejskich. Wyd. CROW-UWM Olsztyn, ss. 297.
3. Horbańczuk I.O. (2003): Struś afrykański. Wyd. „Auto-Graf”, Warszawa, ss. 302.
4. Krysztofiak E. (1998): Strusie: egzotyczne ptaki w polskich gospodarstwach. Top Agrar Polska, Nr 4, s. 174-178.
5. Lewczuk A. (red.) (2002): Przedsiębiorczość w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Wyd. CROW-UWM Olsztyn, T. 1, ss. 347.
6. Makarski S. (2001): Kreatywna rola przedsiębiorcy w procesie rozwoju przedsiębiorczości. [w:] Gutkowska K. (red.) Ozimek I.: Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie integracji z Unią Europejską. SGGW, Kraków, s. 310-312.

ALEKSANDER LEWCZUK, ALINA LEWCZUK

UWARUNKOWANIA ROZWOJU CHOWU STRUSI W POLSCE

STRESZCZENIE

Chów strusi jest nowym, niekonwencjonalnym kierunkiem rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w Polsce. Ten kierunek przedsiębiorczości jest bardzo obiecującym źródłem dochodu, gdyż chów i hodowla strusi rozwija się dość dobrze w wielu krajach Europy i świata. W pracy przedstawiono ważniejsze problemy rozwoju chowu strusi na obszarach wiejskich w Polsce i rolę doradztwa w udzielaniu pomocy intelektualnej w ich rozwiązywaniu.

Badaniami objęto 70 losowo wybranych ferm strusi na obszarach wiejskich w całym kraju. Właścicielami 51 ferm strusich byli rolnicy indywidualni. Natomiast właścicielami 19 ferm była ludność pozarolnicza wsi i miast. Badania przeprowadzono w 2004 roku.

Stwierdzono, że najważniejszym problemem 67,1% hodowców strusi jest brak rynku zbytu. W opinii co drugiego hodowcy (52,9%) ważnym problemem w prowadzeniu fermy są bariery finansowe, szczególnie brak środków na inwestycje. Inną ważną barierą jest brak popytu na produkty strusie (41,4% ferm), szczególnie na polskim rynku. Hodowcy strusi wymienili również szereg barier o charakterze wewnętrznym.

Niepokojącym zjawiskiem jest fakt, że tylko zaledwie co trzeci hodowca strusi (31,5%) korzystał w rozwiązywaniu tych problemów z instytucji doradczych i konsultingowych. Bardzo mało, bo tylko 11,4% hodowców strusi korzystało z usług Polskiego Związku Hodowców Strusi. Istnieje więc pilna potrzeba aktywizacji instytucji doradczych i konsultingowych, a także związków branżowych w rozwój nowych i niekonwencjonalnych kierunków przedsiębiorczości na obszarach wiejskich.

ALEKSANDER LEWCZUK, ALINA LEWCZUK

CONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF OSTRICHES KEEPING

SUMMARY

The keeping of ostriches is a new and non-conventional direction of enterprise development on rural areas. This direction of enterprise is a very promising source of income, because keeping of ostriches is developing very well in many countries of Europe and in the world. The paper presents important problems of keeping ostriches on rural areas in Poland and the role of advisory service helping intellectually in solving them.

The survey included 70 selected ostrich farms on rural areas in the country. Individual farmers were the owners of 51 ostrich farms. But, the owners of 19 ostrich farms were non-agricultural people from towns and villages. The survey were conducted in 2004 year.

It was discovered that the most important problem for 67,1% of breeders is the lack of markets. In opinion of every second breeder financial barriers were very important pro-

blems in running farms, especially the lack of money for investment. The other important barrier is the lack of demand for ostrich products especially on Polish markets. Ostrich keeper pointed out many internal barriers.

It seems that a very alarming is the fact, that only every third keeper of ostrich (31,5%) was helped by these institutions in solving those problems. Very few ostrich keepers (11,4%) were helped by Polish Association of Ostrich Breeders. There is an urgent need to activate advisory and consultancy institutions and trade unions in small and non-conventional directions of enterprise on rural areas.