

**Anna Olszańska**

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

## **ŹRÓDŁA POZYSKIWANIA WIEDZY I OCENA JEJ POZIOMU PRZEZ PRODUCENTÓW ŻYWCA W ŚWIETLE BADAŃ ANKIETOWYCH**

*SOURCES OF KNOWLEDGE AND ASSESSMENT OF ITS LEVEL  
BY PRODUCERS OF ANIMALS FOR SLAUGHTER IN THE LIGHT OF SURVEYS*

**Słowa kluczowe: źródła wiedzy, producenci żywca**

*Key words: sources of knowledge, producers of animals for slaughter*

**Abstrakt.** Celem badań była ocena zainteresowania producentów żywca pozyskiwaniem informacji i wiedzy użytecznych w prowadzeniu gospodarstwa, wskazanie, jakie są ich źródła i ocena, czy ta wiedza wydaje się im potrzebna i użyteczna. Źródłem danych były badania kwestionariuszowe przeprowadzone w latach 2010-2011 na terenie trzech województw, w grupie producentów rolnych zajmujących się produkcją żywca rzeźnego. Większość producentów rolnych zgłaszała chęć pozyskiwania informacji. Im większa skala produkcji, tym potrzeby informacyjne były większe i zmieniały się źródła ich pozyskiwania. W szczególności zwiększała się rola informacji uzyskiwanych z obiektywnych źródeł lokalnych oraz serwisów informacyjnych. Przedstawione dane wskazują, że producenci mieli niewielką wiedzę na temat funkcjonowania ich rynku zbytu, a także konkurencyjnych rynków.

### **Wstęp**

Wiedza to ogół wiadomości zdobytych dzięki uczeniu się i doświadczeniu, zasób wiarygodnych i użytecznych informacji wraz z umiejętnościami ich wykorzystania w praktyce [Wiatrak 2009]. Kolejne wyniki spisów rolnych wskazują, że średni poziom wykształcenia ludności wiejskiej jest mniejszy niż miejskiej, podczas gdy prowadzenie gospodarstwa wymaga coraz bardziej specjalistycznej wiedzy i to z wielu różnych dziedzin. Dane i analizy są powszechnie dostępne, rolnicy powinni mieć potrzebę ich posiadania i umiejętnie je selekcjonować [Klepacki 2007, Szymańska 2008]. Wykształcenie może istotnie pomagać w prowadzeniu gospodarstwa. Równie istotne są także takie cechy, jak: zdobyte doświadczenie, ciekawość, otwartość na zmiany, kontakty z innymi producentami, chęć poszukiwania i gromadzenia informacji.

Celem opracowania była ocena zainteresowania producentów żywca pozyskiwaniem informacji i wiedzy użytecznych w prowadzeniu gospodarstwa oraz wskazanie, jakie są ich źródła, a także ocena, czy ta wiedza wydaje się im potrzebna i użyteczna.

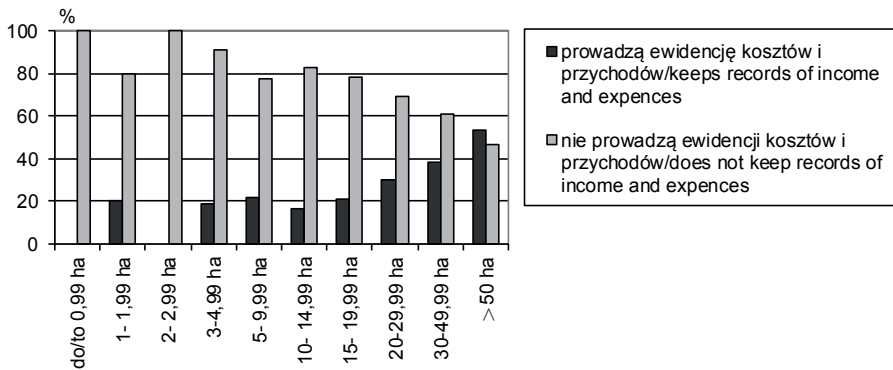
### **Materiał i metodyka badań**

Źródłem danych były badania przeprowadzone w latach 2010-2011 w grupie producentów rolnych zajmujących się produkcją żywca rzeźnego (wieprzowego, wołowego i drobiowego). Przeprowadzono je w formie wywiadu standaryzowanego na terenie trzech województw: dolnośląskiego, podkarpackiego i wielkopolskiego. Po weryfikacji uzyskanych wyników do dalszych analiz zakwalifikowano 393 ankiety (72 producentów z obszaru woj. dolnośląskiego, 122 z podkarpackiego i 192 z woj. wielkopolskiego). Dobór próby miał charakter celowy. Pozyskana do badań populacja próby spełnia kryteria reprezentatywnej grupy producentów rolnych prowadzących produkcję żywca przy błędzie statystycznym  $d = 0,1$  [Marsh, Scarborough 1990].

## Wyniki badań

Jednym z najważniejszych źródeł informacji jest własne gospodarstwo. Dlatego istotne jest, aby producenci rolni starali się gromadzić i prowadzić analizy najważniejszych danych dotyczących ich działalności. Jest to podstawowy warunek optymalizacji kosztów działalności, ale także racjonalnych zachowań na rynku, związanych np. z planowaniem wielkości produkcji, czasu sprzedaży produktów i wyboru sposobu sprzedaży.

Tylko 28% ogółu badanych producentów żywca zadeklarowało, że prowadzi w jakiegokolwiek formie ewidencję przychodów i kosztów. Około 34% nie prowadziło takiej ewidencji, ale zamierza ją prowadzić w przyszłości, 38% badanych producentów uważało, że nie ma żadnego powodu, aby ją prowadzić. Nie stwierdzono, aby była zależność pomiędzy deklarowaną wielkością przychodów a prowadzeniem takiej ewidencji. Zauważalna jest jednak tendencja wzrostu zainteresowania prowadzeniem tych analiz wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa (rys. 1). W grupach gospodarstw do 20 ha liczba osób prowadzących ewidencję nie przekraczała 22%, zaś w grupie gospodarstw największych wynosiła już około 53%. Zgodnie z oczekiwaniami najczęściej takie notatki prowadzili producenci drobiu (41%), najrzadziej producenci trzody (niecałe 24%). Wśród producentów o największych przychodach (powyżej 500 tys. zł. rocznie) udział prowadzących rachunkowość nie przekraczał 50%.



Rysunek 1. Deklaracje dotyczące prowadzenia ewidencji przychodów i kosztów w zależności od wielkości gospodarstwa (% wskazań w danej grupie obszarowej)

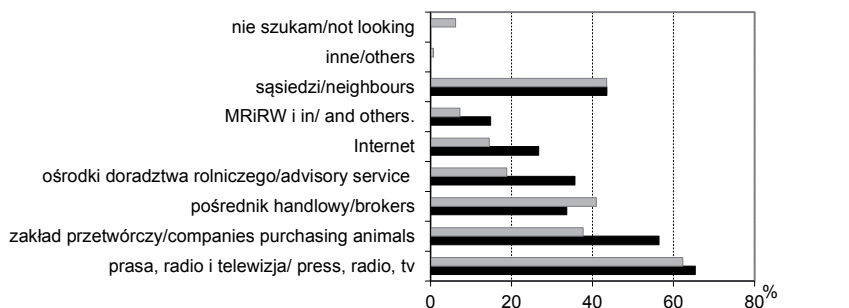
Figure 1. Declarations of keeping records of income and expenses, depending on the size of the farm (% of respondents in the group area)

Źródło: opracowanie własne

Source: own study

Nie odnotowano zainteresowania wśród tak dużej grupy producentów w kwestiach dotyczących struktury kosztów i ich zmiany w czasie oraz kiedy można uzyskać najwyższe ceny w roku. Rynki żywca funkcjonują w dużym stopniu w sposób przewidywalny. Z dużym prawdopodobieństwem można określić, kiedy spodziewać się wzrostów i spadków cen zarówno w skali roku, jak i w okresach wieloletnich. Trudno jest oczywiście dokładnie określić skalę tych zmian, ale prawdopodobieństwo, że w danym miesiącu wystąpią ceny wyższe lub niższe od średniej w danym roku, na każdym z rynków jest bardzo wysokie (na rynku żywca wieprzowego od 1990 do 2010 roku na 240 badanych miesięcy zaobserwowano tylko 31 miesięcy nietypowych, na rynku drobiu – 25, żywca wołowego – 13). Większość z nich była związana z występowaniem cen wyższych niż oczekiwano i dodatkowo liczba takich odstępstw od 2005 roku zdecydowanie się zmniejsza. Są to istotne informacje przydatne osobom prowadzącym towarową produkcję żywca, a ich wykorzystywanie wpływa na poziom uzyskiwanych zysków [Olszańska 2012].

Transfer wiedzy i umiejętności do sfery rolnictwa jest prowadzony różnymi kanałami. Szczególną rolę w tym procesie odgrywa szkolnictwo wyższe i ośrodki naukowo-badawcze, ale także



Rysunek 2. Źródła pozyskiwania informacji przez producentów żywności w zależności od deklaracji dotyczących prowadzenia ewidencji przychodów i kosztów (% w stosunku do grupy deklarującej prowadzenie ewidencji lub jej braku)

Figure 2. Sources of information for livestock producers according to the declarations of keeping records of income and expenses (% relative to the size of the group declaring keeping or not keeping records)

Źródło: opracowanie własne

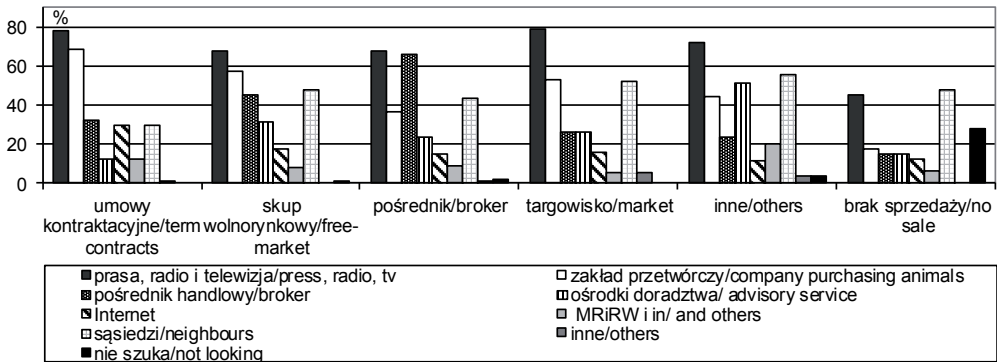
Source: own study

instytucje z bliższego otoczenia – doradztwo rolnicze, firmy skupujące produkty rolne, zaopatrujące rolnictwo w środki produkcji, organizacje producentów rolnych. Wszystkie te instytucje obok naturalnej chęci zdobywania wiedzy i umiejętności każdego producenta rolnego stanowią podstawę do ciągłego rozwoju, który jest tak samo konieczny jak w każdej innej sferze działalności. Respondentów zapytano o źródła informacji na temat aktualnej sytuacji na rynku zbytu ich produktów (rys. 2).

Ankietowani najczęściej wskazywali, że śledzą prasę, radio, telewizję. Ważnym źródłem informacji, zwłaszcza dla rolników prowadzących ewidencję przychodów i kosztów, są także zakłady ubojowe. Zdaniem tych dwóch grup producentów istotne informacje można uzyskać w trakcie kontaktów międzysąsiedzkich i od pośredników handlowych. Zdecydowanie mniejszy był udział rolników korzystających z serwisów MRiRW lub innych agencji rządowych, serwisów internetowych, informacji uzyskiwanych od doradców rolnych, przy czym wyraźna była w tym przypadku przewaga producentów prowadzących ewidencję przychodów i kosztów. Prawie 5,6% ankietowanych nie wskazało żadnego źródła pozyskiwania informacji, deklarując najczęściej, że ich nie poszukuje. Dotyczy to przede wszystkim producentów uzyskujących niskie przychody ze sprzedaży. Producenci prowadzący rachunkowość w jakiegokolwiek formie nie poszukiwali takich informacji.

Analizując źródła informacji pozyskiwanych przez producentów w zależności od sposobu sprzedaży żywności, można zauważyć, że przy każdej formie sprzedaży producenci najczęściej korzystali z informacji prasowych (rys. 3). Informacje z zakładów odgrywały większą rolę wśród producentów sprzedających żywiec w ramach podpisanych umów i w skupie wolnorynkowym, ale także wśród tych, którzy sprzedawali na targowiskach. Wśród deklarujących sprzedaż żywności pośrednikom to oni byli głównym źródłem informacji. Tylko 10% sprzedających w ramach umów za istotne źródło informacji uważało sąsiadów. Ich rola wzrastała wśród tych, którzy produkowali na własne potrzeby, sprzedawali na targowiskach i w skupie wolnorynkowym. Zgodnie z oczekiwaniami w najmniejszym stopniu byli zainteresowani zbieraniem jakichkolwiek informacji ci producenci, którzy produkowali na własne potrzeby.

Jednym z ważnych źródeł informacji są szkolenia organizowane przez ośrodki doradztwa rolniczego. Jest to forum, na którym można uzyskać fachową pomoc dotyczącą wszelkich aspektów działalności gospodarstw. Jest to także okazja do spotkań producentów, integracji środowiska, wymiany poglądów i doświadczeń, ale także przełamywania wzajemnej nieufności, co może skutkować nawiązywaniem różnego rodzaju więzi integracyjnych. Około 70% ankietowanych

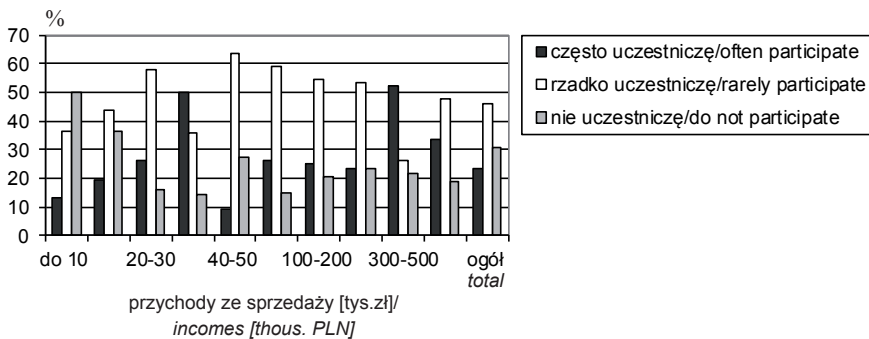


Rysunek 3. Źródła pozyskiwania informacji przez producentów żywca na temat cen i popytu na zwierzęta w zależności od deklarowanej formy sprzedaży zwierząt (% w stosunku do liczby producentów deklarujących daną formę sprzedaży, możliwość wskazania kilku odpowiedzi)

Figure 3. Livestock producers' sources of information on prices and demand for animals, depending on the declared sales channel of animals (% relative to the number of producers who declare the exact form of sales, the ability to display multiple answers)

Źródło: opracowanie własne

Source: own study



Rysunek 4. Deklaracje dotyczące uczestnictwa w szkoleniach organizowanych przez ośrodki doradztwa rolniczego w zależności od uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży żywca (% wskazań w danej grupie przychodów)

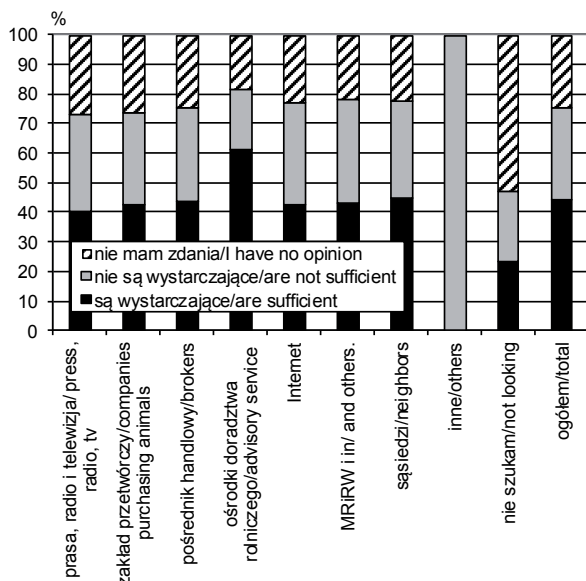
Figure 4. Declarations of participation in training courses organized by the agricultural advisory centers depending on revenues received from the sale of livestock (% of respondents in this revenue groups)

Źródło: opracowanie własne

Source: own study

deklarowało, że uczestniczy w takich spotkaniach, ale tylko 23,3% oceniało, że uczestniczy w nich często (rys. 4). Najczęściej w szkoleniach organizowanych przez doradztwo uczestniczyli producenci deklarujący przychody ze sprzedaży żywca w wysokości 30-40 i 300-500 tys. zł rocznie. Najmniejsze zaangażowanie w szkolenia deklarowali producenci o najniższych, ale także średnich przychodach ze sprzedaży. Najczęściej stwierdzano, że na tych spotkaniach przekazywano informacje na temat technik i technologii produkcji w gospodarstwie, optymalizacji kosztów produkcji uregulowań obowiązujących producentów rolnych. Najmniej wskazań dotyczyło informacji na temat rynków żywca, koniunktury i prawidłowości w ich funkcjonowaniu. Wydaje się to istotnym mankamentem tych szkoleń, albowiem wiedza ekonomiczna jest rolnikom bardzo potrzebna.

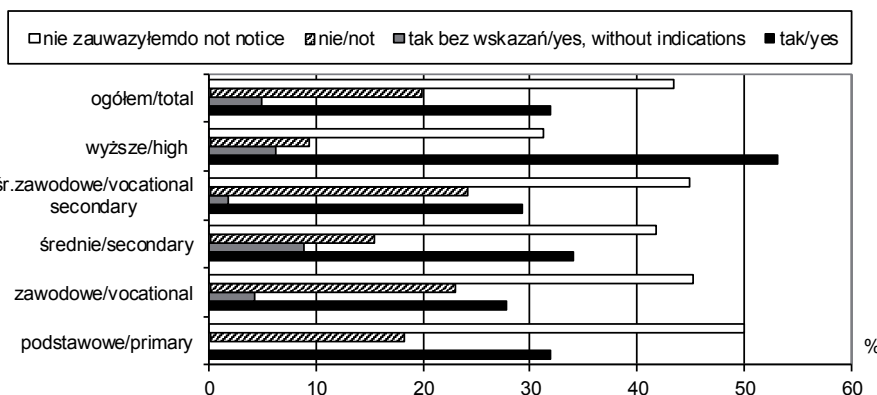
Ankietowani ocenili jakość uzyskiwanych informacji w poszczególnych źródłach (rys. 5). Zdecydowanie najlepiej oceniono pracę ośrodków doradztwa rolniczego i służb rolnych. Wyniki ocen pozostałych źródeł informacji były zbliżone.



Rysunek 5. Ocena jakości uzyskiwanych informacji w zależności od ich źródła (% w stosunku do liczby osób wskazujących dane źródło)

Figure 5. Evaluation of the quality of information obtained according to their source (% relative to the amount of data indicating the source)

Źródło: opracowanie własne  
Source: own study



Rysunek 6. Deklaracje dotyczące obserwacji zmian cen skupu w skali roku w zależności od posiadanego wykształcenia (% wskazań w danej grupie)

Figure 6. Declarations concerning the observation of the purchase price per annum, depending on the level of education (% of respondents in this group)

Źródło: opracowanie własne  
Source: own study

Jedną z możliwości oceny, czy posiadane informacje wykorzystywano przez producentów rolnych były wskazania producentów rolnych dotyczące obserwacji zmian cen skupu w skali roku. Rolnicy mogli wskazać miesiące, w których można się spodziewać wyższych cen skupu żywca (rys. 6). Obserwacje takie poczyniło ok. 32% respondentów, dalsze 5% uważało, że są takie miesiące, ale ich nie wskazali. Zdecydowanie najlepiej obserwowali zmienność cen w skupie producenci rolni z wyższym wykształceniem. Po raz kolejny najmniej korzystne wyniki uzyskano od grupy rolników legitymujących się wykształceniem zawodowym rolniczym. W grupie rolników z wykształceniem podstawowym (w porównaniu z rolnikami o wykształceniu zawodowym) zaobserwowano większy udział rolników wskazujących konkretne miesiące wyższych cen, ale jednocześnie w tej grupie największy był udział rolników, którzy nie wskazali takich miesięcy.

## Podsumowanie i wnioski

Przedstawione dane wskazują, że duża część producentów żywca miała stosunkowo niewielką wiedzę na temat funkcjonowania własnego gospodarstwa i nie śledziła zmian cen na rynkach zbytu. Niestety brak takiej wiedzy nie był także dla nich problemem. Najważniejszym źródłem informacji dla większości ankietowanych była prasa, radio i telewizja i podmioty z najbliższego otoczenia. Rolnicy rzadko korzystali z serwisów MRiRW i agencji rządowych. Źródła pozyskiwania informacji zmieniały się w zależności od sposobów sprzedaży żywca. Ważną rolę we wspomaganiu rolników odgrywały ośrodki doradztwa rolniczego, ich praca była dobrze oceniana i duża część producentów w nich uczestniczyła. Z tego względu jakość przekazywanych przez doradców rolnych informacji ma bardzo duże znaczenie. Większą uwagę w trakcie szkoleń i spotkań powinno się przywiązywać do przekazywania wiedzy ekonomicznej. Otwiera się także pole dla działań uczelni wyższych i innych instytucji mających wpływ na ich działalność (np. grup producentów), aby pobudzać takie zainteresowania. Najlepiej to robić wskazując konkretne korzyści w postaci większych zysków, które można osiągnąć przez lepsze planowanie produkcji i optymalizację kosztów. Wiedza ekonomiczna jest obecnie producentom rolnym niezbędna ze względu na istotne zmiany w otoczeniu.

## Literatura

- Klepacki B. 2007: *Niematerialne czynniki rozwoju rolnictwa polskiego*, Roczn. Nauk. SERiA, t. IX, z. 1, 231-235.
- Marsh C., Scarborough E. 1990: *Testing nine hypothesis about quota sampling*, J. Market Res. Soc., nr 32, 485-506.
- Olszańska A. 2012: *Rynek żywca w Polsce (1955-2010) – zmiany strukturalne, koncentracja produkcji i wahania podaży*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Szymańska E. 2008: *Wiedza jako czynnik konkurencyjności w gospodarstwach trzodowych*, Roczn. Nauk. SERiA, t. X, z. 2, 231-235.
- Wiatrak A.P. 2009: *Zarządzanie wiedzą w agrobiznesie w warunkach polskiego członkostwa w Unii Europejskiej*, Wyd. SGGW, Warszawa, 439-449.

## Summary

*The aim of this study is assessing livestock producers' interest in acquiring information and knowledge useful in the management of farm, an indication of what their sources are and to assess whether this knowledge seems to be the necessary and useful. The data source was a survey carried out in 2010-2011 in three provinces in a group of agricultural producers involved in the production of animals for slaughter.*

*Majority of the agricultural producers declared the desire to acquire information. The larger the scale of production, the information needs were greater and the sources of obtaining it changed. In particular, the role of objective information obtained from local sources, and information services has increased. The data indicate that the producers had little knowledge about the functioning of the market, and competitive markets.*

Adres do korespondencji  
dr hab. inż. Anna Olszańska  
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Instytut Nauk Ekonomicznych i Społecznych  
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej  
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław  
tel. (71) 368 03 14, e-mail: anna.olszanska@ue.wroc.pl