

PROBLEMY I MOŻLIWOŚCI ZWIĘKSZENIA OPŁACALNOŚCI HODOWLI KRÓLIKÓW W ASPEKTCIE PROCESU INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ¹

*Alina Lewczuk **, *Aleksander Lewczuk ***

* Katedra Towaroznawstwa Ogólnego i Doświadczalnictwa,

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

** Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska,

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Wstęp

Pogarszająca się coraz bardziej sytuacja materialna ludności rolniczej i pozarolniczej na obszarach wiejskich w Polsce zmusza mieszkańców wsi do poszukiwania dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodu. Jednym z tych źródeł dochodu może być chów i hodowla królików, która może być prowadzona na skalę przemysłową.

Szczególnie ważnym kierunkiem użytkowania królików jest produkcja mięsa, które należy do mięs białych i dietetycznych, o dużej zawartości białka na poziomie mięsa drobiowego i cielęcego. Mięso królicze zawiera prawidłowe stosunki kwasów tłuszczowych i jest zalecane dla osób o podwyższonej zawartości cholesterolu we krwi. Jest ono bogate w sole mineralne (żelaza, wapnia, magnezu, potasu, cynku, miedzi) oraz witaminy z grupy B. Duże walory mięsa króliczego oraz innych produktów (skórki królicze) powodują, że rośnie w wielu krajach świata zapotrzebowanie na mięso, a jego ceny również wzrastają [LEWCZUK i in. 1998; BARABASZ, BIENIEK 2003].

W literaturze naukowej istnieje jednoznaczne stanowisko wielu autorów, że w krajach Europy Zachodniej mięso królicze uważane jest za jedno z najbardziej wartościowych, a popyt na nie od wielu lat rośnie. Potentatem w produkcji i spożyciu mięsa króliczego są Włochy, gdzie roczna produkcja wynosi około 300 tys. ton, a spożycie na 1 mieszkańca – 5,2 kg. Również we Francji roczna produkcja mięsa króliczego wynosi 160–180 ton, a spożycie na 1 mieszkańca – 3 kg. Francja, aby pokryć pełne zapotrzebowanie musi importować 11–12 tys. ton rocznie. Również w wielu innych krajach, zwłaszcza Europy Zachodniej istnieje bardzo duże zainteresowanie mięsem króliczym. Konsumenci szukają mięsnej alternatywy w stosunku do wołowiny, która straciła przez aferę BSE, wieprzowiny – której

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

autorytet podkopały kolejne pomory świń, drobiu – wciąż atakowanego różnymi chorobami, ostatnio ptasią grypą [CHOLEWA 2004].

Zdaniem GNIOT [2005] przy poszukiwaniu przez mieszkańców wsi alternatywnego źródła dochodu należy wziąć pod uwagę umiejętności związane z kierunkiem oraz chęci współdziałania całej rodziny w przypadku podejmowania przedsięwzięcia rodzinnego. Bez względu na skalę przedsięwzięcia rolnik powinien przeanalizować swoje zasoby i ocenić możliwości. Według autorki działalność gospodarcza wymaga indywidualnego i marketingowego opracowania planu działania, uwzględniającego gusty i potrzeby konsumentów oraz ich rosnące wymagania. Bardzo często skuteczność działań zależy od zdarzeń losowych, które mogą przesądzić o sukcesie lub porażce przedsięwzięcia. Jednak przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i otwarcie jednolitego rynku na nasze produkty zachęca do podjęcia ryzyka.

Dochody osobiste rolników i ludności pozarolniczej na obszarach wiejskich są ważną kategorią ekonomiczną, gdyż wyznaczają standard i jakość życia społeczności wiejskiej, decydując o ich konsumpcji i akumulacji. Z badań GOZDALEK [2004] wynika, że dochody gospodarstw domowych rolników są znacznie niższe niż w zawodach nierolniczych. Oznacza to, że rolnicy otrzymują niższą opłatę za swoją pracę w gospodarstwie rolnym. Przyczyn tego stanu jest wiele, a głównie niska opłacalność rolnictwa, mała skala produkcji w rozdrobnionych gospodarstwach rolnych, małe powiązanie gospodarstw z rynkiem oraz duże bezrobocie. Poprawę sytuacji może przynieść podejmowanie przez ludność rolniczą i pozarolniczą na obszarach wiejskich dodatkowych i alternatywnych źródeł dochodu. Skala tego zjawiska jest jeszcze na obszarach wiejskich w Polsce niewielka, w porównaniu do krajów dotychczas tworzących UE. Chów i hodowla królików może więc być dobrym źródłem dodatkowych dochodów na obszarach wiejskich.

Celem badań było poznanie problemów i możliwości zwiększenia opłacalności hodowli królików jako niekonwencjonalnej działalności przedsiębiorczej, która może umożliwić podniesienie standardu i jakości życia ludności rolniczej i pozarolniczej na obszarach wiejskich w Polsce. W badaniach ważne było również poznanie opinii właścicieli ferm króliczych o wpływie integracji Polski z Unią Europejską na rozwój hodowli królików w aspekcie zwiększenia jej opłacalności.

Metodyka badań

Przedmiotem badań były fermy królicze zlokalizowane na obszarach wiejskich w kraju.

Badaniami objęto 63 fermy królicze. Właścicielami 15 ferm króliczych byli rolnicy, którzy jednocześnie prowadzili gospodarstwo rolne. Natomiast właścicielami 48 ferm króliczych była ludność pozarolnicza na obszarach wiejskich. Dobór ferm do badań był losowy. Badania przeprowadzono w 2005 roku.

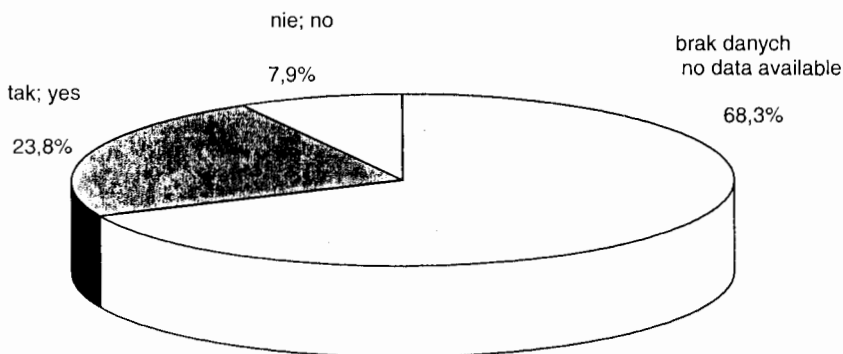
W badaniach wykorzystano ankietę, która składała się z dwóch części. Tematem pierwszej części ankiety była problematyka powstawania, funkcjonowania i rozwoju ferm króliczych. Natomiast druga część ankiety obejmowała problematykę funkcjonowania i rozwoju gospodarstwa rolnego.

Zebrany materiał opracowano statystycznie w oparciu o metody zaczerpnięte z nauk ekonomiczno-rolniczych.

Wyniki badań i dyskusja

Hodowcy królików w Polsce borykają się z wieloma problemami. Mając to na uwadze w badaniach własnych ważne było poznanie opinii właścicieli ferm króliczych na temat opłacalności tego kierunku produkcji. Stwierdzono, że 68,3% ferm króliczych osiągnęło opłacalność produkcji w ostatnich latach (rys. 1). Natomiast 23,8% właścicieli ferm króliczych stwierdziło, że produkcja ta nie jest opłacalna. Z kolei 7,9% hodowców królików uchyliło się od odpowiedzi na to pytanie.

Badanych hodowców królików zapytano również jaki procent dochodu rodziny pochodzi z hodowli królików. W odpowiedzi hodowcy stwierdzili, że dochód z hodowli królików wynosi średnio 28,5% ogółu dochodu rodziny. Jednak skala dochodu z chowu i hodowli królików była bardzo zróżnicowana i wahała się od 2% do 100%.



Rys. 1. Opłacalność chowu królików w opinii ich właścicieli (źródło: badania własne)

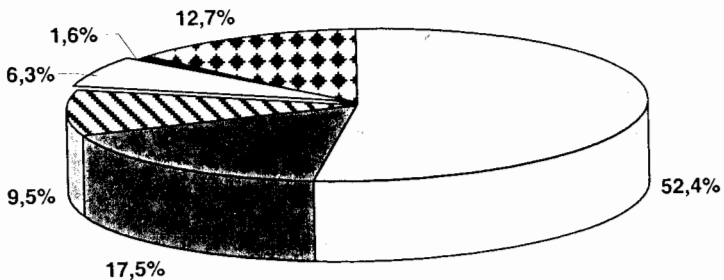
Fig. 1. The rabbits' breeding profitability in their owners opinions (source: own survey)

Zdaniem KARŁOWICZA [1995] opłacalność chowu królików zależy od wzajemnego stosunku dwóch grup cech ujawniających się u samicy hodowlanej i jej potomstwa. Do pierwszej grupy autor zalicza te cechy, które określają płodność i plenność samicy. Liczbowo mogą być one w sposób ogólny wyrażone ilością odsadzonego potomstwa, przypadającego na jedną samicę hodowlaną w ciągu roku. Cecha ta waha się znacznie, a wybór zwierząt osiągających najwyższe jej wartości jest podstawą selekcji. Do drugiej grupy cech należą: tempo wzrostu, wykorzystanie paszy, wydajność rzeźna, cechy jakości tuszy i mięsa.

Z badań GACKA [2003a] wynika, że przy obecnych cenach paszy i skupu żywca od 200 samic stada podstawowego można osiągnąć miesięczny zysk wynoszący 1000 zł. Czas obsługi tej wielkości stada królików przez jedną osobę zajmuje od 4 do 5 godzin w ciągu dnia. Zdaniem autora zasadniczym czynnikiem, mającym wpływ na końcowy efekt ekonomiczny, jest cena kupowanego granulatu. Dostępne na rynku paszowym granulaty różnią się znacznie cenami, najczęściej mieszczą się one w przedziale od 0,83 do 1,10 zł za jeden kilogram. Wybierając dostawę granulatu należy uwzględnić poza ceną, również jakość granulatu i powtarzalność jego składu, rytmiczność dostaw, terminy płatności, a także opinię jaką

ma dostawca wśród hodowców. Za każdym razem hodowca winien przeprowadzić obliczenia, jaki granulat będzie najbardziej odpowiedni, uwzględniając posiadane warunki na fermie i sposób organizacji pracy.

Z badań własnych wynika, że dochody uzyskiwane z hodowli królików (nie uwzględniając dochodów z innych źródeł) zapewniają bardzo zróżnicowany poziom warunków bytu rodzinom właścicieli ferm (rys. 2). Z wypowiedzi ponad co drugiego właściciela fermy królików (52,4%) wynika, że dochody z hodowli królików tylko w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby bytowe rodziny. Z kolei 9,5% właścicieli ferm stwierdziło, że dochody z hodowli królików są bardzo skromne i nie wystarczające na utrzymanie rodziny. Natomiast co czwarty (25,4%) właściciel fermy królików stwierdził, że dochody uzyskiwane z hodowli królików zapewniają jego rodzinie warunki bytu na poziomie dostatecznym (17,5% rodzin), średnim (6,3%) i bardzo wysokim (1,6%). Należy podkreślić, że 12,7% badanych hodowców nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie.

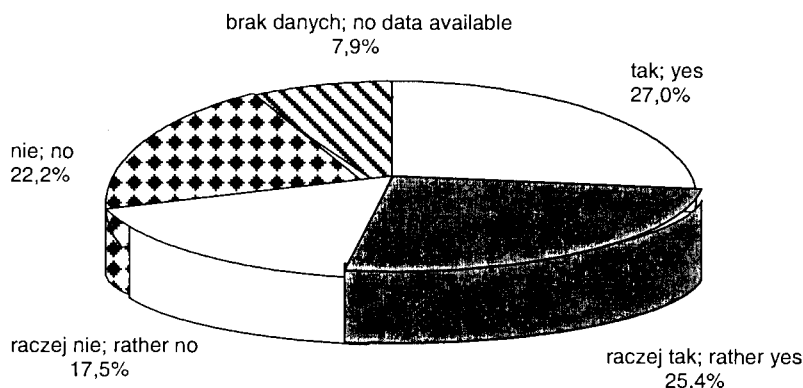


- w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby rodziny; family needs covered to very modest extent
- dostatecznym; to sufficient extent
- bardzo skromnym, nie wystarczającym na utrzymanie rodziny; to very modest extant insufficient to family living
- średnim; to medium degree
- bardzo wysokim; to very high degree
- brak danych; nodata available

Rys. 2. Osiągany poziom warunków bytu rodziny właścicieli ferm z hodowli królików (źródło: badania własne)

Fig. 2. Living standard achieved by the families of farm owners from breeding rabbits (source: own survey)

Jak wcześniej podkreślono dochody uzyskiwane z hodowli królików tylko w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby rodziny właściciela fermy. Wobec tego interesujące było poznanie możliwości zwiększenia dochodów właścicieli ferm w ramach obecnie prowadzonej działalności (rys. 3). W odpowiedzi ponad połowa właścicieli ferm (52,4%) stwierdziła, że możliwości takie istnieją (27,0% „tak”) lub prawdopodobnie istnieją (25,4% „raczej tak”). Pozostali hodowcy odpowiedzieli, że możliwości takie „raczej istnieją” (17,5%) lub „nie istnieją” (22,2%), albo uchylili się od odpowiedzi (7,9%).



Rys. 3. Możliwości zwiększenia swoich dochodów w ramach obecnie prowadzonej hodowli królików (źródło: badania własne)

Fig. 3. Possibilities to increase the income from actually running rabbits' breeding (source: own survey)

Tabela 1; Table 1

Czynniki wewnętrzne, mogące decydować o poprawie sytuacji finansowej ferm ¹⁾
Internal factors determining the improvement of farms' financial situation ¹⁾

Wyszczególnienie; Specification	Srednio Average	Min.	Max.
Wysoka jakość produktów i usług High quality of products and services	4,7	1	5
Zaufanie klientów; Consumers' confidence	4,3	1	5
Dobrzy pracownicy; Good workers	4,2	1	5
Reklama i marketing; Advertisement and marketing	4	1	5
Współpraca z dostawcami; Cooperation with suppliers	3,7	1	5
Dobra baza maszynowa i lokalowa; Good machinery and premises base	3,6	1	5
Potencjał finansowy i materiałowy; Financial and material potential	3,6	1	5
Tradycja firmy; Firm's tradition	3,6	1	5
Niska cena; Low price	3,3	1	5
Bogaty asortyment; Rich assortment	3,3	1	5
Dobra lokalizacja; Good localization	3	1	5
Inne: Other:			
- dobra organizacja hodowców; good organization of breeders	5	5	5
- nowy materiał zarodowy; new breeding material	5	5	5
- wystawy; exhibitions	5	5	5
- zdrowotność zwierząt; animals' health	5	5	5
- dobre usługi weterynaryjne; good veterinary services	4	4	4
- wielkość produkcji; production scale	4	4	4
- Inne: Other	2,3	1	5

¹⁾ czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5 pkt., gdzie 5 oznacza czynniki najważniejsze; the factors were presented in scale increasing from 1 to 5, where 5 means the most important factor

Wcześniej podkreślono, że poziom dochodów uzyskiwanych przez właścicieli ferm króliczych w aspekcie zaspakajania podstawowych potrzeb ich rodzin jest dość niski. Stąd też badanym właścicielom ferm króliczych postawiono pytanie – jakie czynniki wewnętrzne mogą decydować o poprawie sytuacji finansowej ich fermy. Z odpowiedzi wynika, że do najważniejszych czynników wewnętrznych, mogących decydować o poprawie sytuacji finansowej można zaliczyć (tab. 1): dobra organizacja hodowców (5,0 pkt.), nowy materiał zarodowy (5,0 pkt.), udział w wystawach (5,0 pkt.), zdrowotność królików (5,0 pkt.), wysoka jakość produktów i usług (4,7 pkt.), zaufanie klientów (4,3 pkt.), dobrzy pracownicy (4,2 pkt.) oraz reklama i marketing (4,0 pkt.).

Badani hodowcy królików wymienili również czynniki wewnętrzne, które mogą wpływać na pogorszenie się sytuacji finansowej ich ferm (tab. 2). W opinii hodowców czynnikiem najsilniej oddziałującym na pogorszenie się sytuacji ferm może być mały zbyt produktów (5,0 pkt.), brak organizacji hodowców (5,0 pkt.), brak nowych linii technologicznych (5,0 pkt.) oraz czynniki chorobotwórcze (5,0 pkt.). Wśród innych, ważniejszych czynników hodowcy królików wymienili:

- niską jakość produktów, usług i towarów (4,6pkt.),
- brak systemu motywacji (3,7 pkt.),
- baza lokalowa (3,5 pkt.),
- brak działań marketingowych (3,5 pkt.).

Tabela 2; Table 2

Czynniki wewnętrzne, mogące decydować o pogorszeniu się sytuacji finansowej ferm ¹⁾
Internal factors determining the worsening of farms's financial situation improvement ¹⁾

Wyszczególnienie; Specification	Srednio Average	Min.	Max.
Niska jakość produktów, usług i towarów Low quality of products, services and goods	4,6	1	5
Brak systemu motywacji; Lack of motivation system	3,7	1	5
Baza lokalowa; Premises base	3,5	1	5
Brak działań marketingowych; Lack of marketing activities	3,5	1	5
Brak inwestycji; Lack of investments	3,4	1	5
Wysokie ceny; High prices	3,2	1	5
Brak dobrych pracowników; Lack of good workers	2,9	1	5
Zła lokalizacja; Bad localization	2,6	1	5
Park maszynowy; Machinery park	2,3	1	5
Inne: Other			
– brak organizacji hodowców; lack of breeders' organisation	5	5	5
– brak nowych linii technologicznych lack of new technological lines	5	5	5
– znikomy zbyt; small sales	5	5	5
– czynniki chorobotwórcze; diseases causing factors	5	5	5
– choroby zwierząt; animal diseases	4	1	5
– inne; other	1	1	1

¹⁾ czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5 pkt., gdzie 5 oznacza czynniki najważniejsze; the factor were shown in scale increasing from 1 to 5, where 5 is the most important factor

Jak wcześniej podkreślono zdaniem właścicieli ferm jednym z najważniejszych czynników oddziałujących na pogorszenie się sytuacji w hodowli królików jest brak organizacji i współdziałania hodowców. Również zdaniem GACKA [2003b] na terenie Polski nie działa żaden związek czy stowarzyszenie o zasięgu ogólnokrajowym, który reprezentowałby interesy producentów żywca króliczego. Rola takiej organizacji powinna skupić się na monitorowaniu cen i jakości pasz (dostarczanych przez poszczególne mieszalnie), cen skupu żywca (oferowanych przez ubojnię), a także na organizowaniu dostaw niezbędnych środków produkcji. Zdaniem autora stowarzyszenia producentów żywca króliczego, które powstały mają charakter lokalny i reprezentują interesy niewielkich grup hodowców. Stowarzyszenie ogólnokrajowe powinno zajmować się wieloma problemami, począwszy od rynków zbytu, a skończywszy na wprowadzaniu najnowszych osiągnięć nauk zootechnicznych, pozwalających na intensyfikację opłacalności produkcji.

Badanym właścicielom ferm króliczych postawiono również pytanie dotyczące zewnętrznych zagrożeń ich działalności (tab. 3). Hodowcy królików do najważniejszych zagrożeń zewnętrznych zaliczyli: niskie ceny skupu (5,0 pkt.), podatki (5,0 pkt.), brak konsolidacji hodowców (5,0 pkt.), wysoka cena szczepionek i leków (5,0 pkt.) oraz jakość i cena pasz (5,0 pkt.).

Tabela 3; Table 3

Czynniki zewnętrzne zagrażające przedsięwzięciu ¹⁾
External factor threatening the enterprise

Wyszczególnienie; Specification	Średnio Average	Min.	Max.
Malejące dochody ludności; Decreasing society incomes	3,8	1	5
Brak systemu informacji rynkowej Lack of market information	3,7	1	5
Niekorzystne warunki kredytowania Disadvantageous credits' conditions	3,1	1	5
Rosnąca liczba firm konkurencyjnych Increasing number of competetive firms	2,7	1	5
Istnienie „szarej strefy”; Existence of unemployment zone	2,7	1	5
Inne: Other			
- podatki; taxes	5	5	5
- brak konsolidacji; lack of consolidation	5	5	5
- cena szczepionek i leków; price of vaccines and drugs	5	5	5
- jakość i cena pasz; quality and prices of fodders	5	5	5
- częsty brak szczepionek; frequent lack of vaccines	5	5	5
- niskie ceny skupu; low purchase prices	5	5	5
- choroby; diseases	4	4	4
- ocenianie królików na wystawach, przez sędziów nie przestrzegających wzorców rasowych; rabbits' evaluating by judges not complying with races patterns	1	1	1
- brak eksportu; lack of export	1	1	1
- inne; other	1	1	1

¹⁾ czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5 pkt., gdzie 5 oznacza czynniki najważniejsze; the factors were shown in scale increasing from 1 to 5, where 5 means the most important factor

W badaniach interesujące było również poznanie szans i możliwości w działaniach związanych z rozwojem hodowli królików (tab. 4). Hodowcy do najważniejszych szans rozwoju hodowli królików zaliczyli konsolidację hodowców (5,0 pkt.), doskonalenie wiedzy o hodowli królików (5,0 pkt.) oraz współpracę z producentami pasz (5,0 pkt.). Do innych szans i możliwości rozwoju hodowli królików właściciele ferm zaliczyli: wykorzystanie zasobów ekologicznych (5,0 pkt.), wysoką jakość produktów króliczych (5,0 pkt.) oraz rozwój rynku (4,5 pkt.).

Tabela 4; Table 4

Szanse i możliwości w działaniach związanych z rozwojem hodowli królików ¹⁾
 Chances and possibilities of actions with rabbits' breeding connected ¹⁾

Wyszczególnienie; Specification	Średnio Average	Min.	Max.
Rozwój rynku; Market development	4,5	1	5
Specjalizacja działalności; Specialization of activities	4,1	1	5
Poszerzenie asortymentu oferowanych produktów Product's assortment extension	3,5	1	5
Kredyty preferencyjne; Preferential credits	2,9	1	5
Inne: Other			
– doskonalenie wiedzy; knowledge improvement	5	5	5
– konsolidacja hodowców; breeders consolidation	5	5	5
– współpraca z producentami pasz cooperation with fodder producers	5	5	5
– ekologia; ecology	5	5	5
– jakość; quality	5	5	5
– żadnych; none	1	1	1
– inne; other	1	1	1

¹⁾ czynniki podano w skali wzrastającej od 1 do 5 pkt., gdzie 5 oznacza czynniki najważniejsze; the factors were presented in scale increasing from 1 to 5, where 5 is the most important factor

Źródło: badania własne; Source: own survey

Jak wcześniej podkreślono badani hodowcy królików do najważniejszych szans powodzenia w hodowli zaliczyli konsolidację hodowców, a więc możliwość współdziałania. Również zdaniem GACKA [2002] regionalne organizowanie się hodowców w grupy, mniej lub bardziej formalne pozwala na zmniejszenie kosztów stałych, związanych z transportem paszy i żywca. Kupowanie od producenta dużych ilości granulatu (dla kilku odbiorców) może być argumentem do występowania o zmniejszenie ceny i stosowanie upustów. Również dostarczanie do ubojni żywca króliczego w dużych partiach, wyrównanego pod względem masy ciała i zgodnie z ustalonym planem, umożliwi uzyskiwanie wyższych cen skupu, w porównaniu do skupu przypadkowego i okazjonalnego. Obecnie istnieją różne formy zrzeszania się hodowców – mogą to być, np. grupy producenckie, stowarzyszenia. Zdaniem autora hodowcy mogą również podpisywać umowy kontraktacyjne z komercyjnymi firmami, które oferują pomoc przy organizacji ferm króliczych i produkcji żywca.

W badaniach stwierdzono, że dalszy rozwój chowu i hodowli królików w Polsce napotyka na szereg różnorodnych barier (tab. 5). W opinii ponad co trzeciego (36,5%) hodowcy królików najważniejszą barierą w prowadzeniu fermy są problemy finansowe, a zwłaszcza brak funduszy na rozwój produkcji (34,8%). Kolejną poważną barierą jest brak popytu na produkty królicze (20,6% ferm). Chodzi tu zwłaszcza o niskie ceny na produkty królicze, małe zainteresowanie nimi, brak zbytu na skóry, a także sezonowość popytu. Natomiast 28,6% badanych hodowców zgłosiło bariery lokalowe, a zwłaszcza brak odpowiednich pomieszczeń i środków na ich modernizację. Należy podkreślić, że co czwarty badany hodowca królików (25,4%) nie udzielił odpowiedzi na to pytanie. Uzyskane wyniki badań wskazują, że istnieje pilna konieczność większego zaangażowania się instytucji doradczych i edukacyjnych oraz władz regionalnych i lokalnych we wspieranie rozwoju hodowli królików, jako ważnego źródła pozyskiwania alternatywnych lub dodatkowych źródeł dochodu mieszkańców wsi.

Tabela 5; Table 5

Bariery napotkane w prowadzeniu ferm królików
Barriers faced in rabbits' farms running management

Wyszczególnienie; Specification	n ¹⁾ numbers	% respondentów Percentage of respondents
1	2	3
Finansowe; Financial	23	36,5
– brak funduszy na rozwój; lack of funds for development	8	34,8
– uzyskanie kredytów; achieving credits'	5	21,7
– drogie wyposażenie fermy; expensive farm equipment	2	8,6
– modernizacja i rozbudowa; modernization and enlargement	2	8,6
– koszty pasz; fodder costs	1	4,3
– koszty weterynaryjne – szczepienie; veterinary costs – vaccination	1	4,3
– kupno materiału hodowlanego; breeding material purchasing	1	4,3
– mała opłacalność; low profitability	1	4,3
Fiskalne; Fiscal	1	1,6
– konieczność płacenia podatków; necessity of paying taxes'	1	100,0
Prawne; Legal	2	3,2
Administracyjne; Administrative	4	6,3
– warunki wielkomiejskie; large town conditions	1	25,0
– trudności ze zmianą działalności; problems with changing the activity	1	25,0
– wyrażenie zgody przez sąsiadów; no acceptance by neighbours	1	25,0
– biurokracja; bureaucracy	1	25,0
Kadrowe; Personnel	2	3,2
– brak pracowników solidnych i chętnych do pracy lack of solid and hardworking workers	1	50,0
– słaba wiedza weterynarzy; low veterinary knowledge	1	50,0
Lokalowe; Accomodation	18	28,6
– brak odpowiedniego pomieszczenia; lack of adequate room	9	50,0
– ograniczona powierzchnia; limited surface	2	11,1
– budowa pomieszczenia na pasze; building of feed store	1	5,6

1	2	3
Popytowe; Demand	13	20,6
- niskie ceny; low prices	2	15,4
- brak zbytu na skóry; lack of leather market	2	15,4
- małe zainteresowanie; low interest	1	7,8
- sezonowość; sesonal character	1	7,8
Działania konkurencji; Competitions' actions	2	3,2
- duże zainteresowanie działalnością gospodarczą; big interest in economic activity	1	50,0
Współpraca z kontrahentami; Cooperations with contractors	4	6,3
- słaba znajomość języków; bad knowledge of languages	1	25,0
- umawianie się na spotkania; organizing of the meetings	1	25,0
- brak współpracy; lack of cooperation	1	25,0
Inne; Other		
- zdobycie materiału hodowlanego; breeding material achieving	2	3,2
- problemy z leczeniem królików; problems with rabbits' cure	2	3,2
- zazdrość innych; jealousy of other people	3	4,8
- brak danych; not available	16	25,4

n¹⁾ hodowcy mogli podać więcej niż jedną odpowiedź; breeders could give more than one answer
 Źródło: badania własne; Source: own survey

Jak wcześniej podkreślono hodowcy królików wymienili szereg barier w prowadzeniu swoich ferm. W wypowiedziach hodowców zabrakło jednak bariery, która wynika z potrzeby posiadania odpowiednich kwalifikacji do fachowego prowadzenia fermy królików. Z badań KARŁOWICZA [1995] wynika, że czasami fermy, których budowę rozpoczęto z wielkim rozmachem upadają. Zdaniem autora wśród wielu przyczyn wcale nie bagatelną rolę odgrywa po prostu niewiedza ich właścicieli. Utarło się mniemanie, że wiadomości zdobyte lub podpatrzone przy drobnotowarowym chowie królików są wystarczające do prowadzenia fermy przemysłowej. Przeprowadzone badania własne dostarczają wiele przykładów, że profesjonalne prowadzenie fermy królików wymaga głębokiej wiedzy nie tylko technologicznej, ale ekonomiczno-organizacyjnej oraz z wielu innych dziedzin.

Jak wcześniej podkreślono hodowcy królików borykają się z wieloma problemami. Uwzględniając to, interesujące było poznanie z jakich usług korzystali hodowcy królików. Należy podkreślić, że aż 68,3% hodowców królików nie korzystało z żadnych usług instytucji doradczych i edukacyjnych. Wynika stąd, że tylko co trzeci hodowca królików docenił rolę doradztwa i edukacji w profesjonalnym prowadzeniu fermy królików. Z instytucji doradczych korzystało tylko 23,8% hodowców królików, w tym głównie z ośrodków doradztwa rolniczego, regionalnych i krajowego centrum hodowli królików, akademii rolniczych oraz instytutów naukowych.

Ważnym i interesującym zagadnieniem było poznanie wpływu integracji Polski z Unią Europejską na funkcjonowanie i rozwój ferm króliczych (tab. 5). Stwierdzono, że 58,7% właścicieli ferm króliczych pozytywnie oceniło wpływ integracji europejskiej na rozwój ferm. W opinii hodowców królików największe korzyści mogą być następujące: zbyt mięsa do krajów UE (34,9%), wymiana materiału hodowlanego (27,0%) oraz wymiana doświadczeń (12,7%).

Tabela 5; Table 5

Wpływ integracji europejskiej na rozwój ferm króliczych
Impact of European integration on development of the rabbit farms

Wyszczególnienie; Specification	n numbers	% respondentów Percentage of respondents
Pozytywnie; Positive	37	58,7
– zbyt mięsa do krajów UE; sale of meat to the EU countries	22	34,9
– wymiana materiału hodowlanego exchanging of breeding material	17	27,0
– wymiana doświadczeń; exchange of experience	8	12,7
– zwiększenie ceny; price increasing	3	4,8
– międzynarodowe wystawy; international exhibitions	2	3,2
– łatwiejszy dostęp do nowych i lepszych leków easier access to new and better medicines	1	1,6
– poznanie nowych technologii; recognition of new technologies	1	1,6
– dopłaty strukturalne; structural funds	1	1,6
– zwiększenie zapotrzebowania na zdrową i dietetyczną żywność increasing demand for healthy and dietetic food	1	1,6
– korzystanie z pomocy finansowej, use of financial aid	1	1,6
– uproszczony system wywozu skór simplified system of leather export	1	1,6
– polepszy jakość oferowanych pasz improving quality of fodders	1	1,6
Negatywnie; Negative	6	9,5
– droższe usługi weterynaryjne more expensive veterinary services	2	3,2
– trudności w pozyskaniu kredytów na preferencyjnych warunkach difficulties in winning credits under preferential conditions	1	1,6
– napływ tanich produktów z zagranicy inflow of cheap products from abroad	1	1,6
– droższe materiały budowlane; more expensive building materials	1	1,6
– konkurencja; competition	1	1,6
– wzrost cen; price increase	1	1,6
– raczej nie, rather no	1	1,6
Nie wpłynie w żaden sposób; Will not influence in any way	11	17,5
– za mała ferma; too small farm	2	3,2
– dobra hodowla; good farming	2	3,2
– z powodu zbyt małego stada; because of too small herd	1	1,6
– ponieważ pośrednicy chcą za dużo zarobić because mediators want to earn too much	1	1,6
– zbyt duża różnica między „złotówką” a „euro” too big difference between PLN and Euro	1	1,6
– brak dotacji z tego tytułu; lack of subsidy	1	1,6
Nie mam zdania, No opinion	1	1,6
Brak danych, No data available	8	12,7

Źródło: badania własne; Source: own survey

Z kolei prawie co dziesiąty hodowca (9,5%) negatywnie ocenił wpływ integracji europejskich na rozwój ferm królików. Polscy hodowcy królików obawiali się najbardziej droższych usług weterynaryjnych (3,2%), trudności w pozyskiwaniu kredytów na preferencyjnych zasadach (16,7%) oraz napływu tanich produktów z zagranicy (16,7%). Hodowcy królików obawiali się również podwyżki materiałów budowlanych, konkurencji, wzrostu cen (po 16,7%). Natomiast 17,5% hodowców stwierdziło, że integracja z Unią Europejską nie wpłynie w żaden sposób na rozwój ferm króliczych w Polsce.

W badaniach interesujące było również poznanie kontaktów biznesowych hodowców królików z partnerami zagranicznymi (tab. 6). Stwierdzono, że tylko 34,9% polskich hodowców królików posiadało kontakty biznesowe z partnerami zagranicznymi. Kontakty te najczęściej dotyczyły:

- zakupu materiału hodowlanego (9,5%),
- sprzedaży materiału hodowlanego (3,2%),
- sprzedaży skór (3,2%),
- wymiany materiału hodowlanego (1,6%).

Tabela 6; Table 6

Odpowiedzi na pytanie o chęć nawiązania kontaktów z podobnymi fermami za granicą
Answers for question concerning wish of having a contact with similar farms abroad

Wyszczególnienie; Specification	n numbers	% respondentów Percentage of respondents
Tak; Yes	49	77,8
– wymiana materiału hodowlanego exchanging of breeding material	23	36,5
– wymiana doświadczeń hodowlanych exchange of breeding experience	22	34,9
– zakup materiału hodowlanego; purchase of breeding material	13	20,6
– sprzedaż materiału hodowlanego; sale of breeding material	2	3,2
– terminy wystaw; dates of exhibitions	2	3,2
– pozyskiwanie nowych technologii; winning of new technologies	1	1,6
– opieka weterynaryjna; veterinary care	1	1,6
– zakup leków i medykamentów; purchase of medicines	1	1,6
– rynek zbytu mięsa i skór; the market of meat and leather sale	1	1,6
Nie; No	1	1,6
– za małą działalność gospodarczą; too small economics activity	1	1,6
– trudno powiedzieć; difficult to say	13	20,6

Źródło: badania własne; Source: own survey

Spośród polskich hodowców królików, którzy posiadali kontakty zagraniczne najwięcej właścicieli ferm rozwinęło współpracę z Czechami (25,4%), Niemcami (19,0%), Słowacją (12,7%) i Hiszpanią (4,8%) oraz Belgią, Danią, Szwajcarią i Ukrainą (po 1,6%). Z wypowiedzi hodowców królików wynika, że najczęściej zagranicznymi klientami byli: klienci indywidualni (20,6%), fermy królicze (7,9%), kontakty z hodowcami królików (6,3%), lekarze weterynarii (1,6%), ubojnie królików (1,6%), giełdy (1,6%).

Natomiast niekorzystnym zjawiskiem jest fakt, że 41,3% polskich hodowców królików nie miało żadnych kontaktów zagranicznych, zaś 19,0% respondentów uchyliło się od odpowiedzi na to pytanie.

Jak wcześniej podkreślono około 60% polskich hodowców królików nie miało żadnych kontaktów zagranicznych o charakterze biznesowym. Mając to na uwadze postawiono im pytanie – czy chcieliby nawiązać kontakty z podobnymi fermami za granicą. W odpowiedzi 77,8% hodowców królików stwierdziło, że chciałoby nawiązać kontakty z fermami i klientami zagranicznymi (tab. 6). Hodowcy królików wymienili następujące rodzaje kontaktów: wymiana materiału hodowlanego (36,5%), wymiana doświadczeń hodowlanych (34,9%), zakup materiału hodowlanego (20,6%), sprzedaż materiału hodowlanego (3,2%).

Z kolei co piąty właściciel fermy królików (20,6%) nie był zainteresowany nawiązywaniem kontaktów zagranicznych, gdyż stwierdził „trudno powiedzieć”.

Podsumowanie i wnioski

1. Uwzględniając fakt, że hodowcy królików w Polsce borykają się z wieloma problemami ważne było poznanie opinii właścicieli ferm króliczych na temat opłacalności tego kierunku produkcji. Stwierdzono, że 68,3% ferm króliczych osiągnęło opłacalność produkcji w ostatnich latach. Z wypowiedzi hodowców wynika, że dochód z hodowli królików wynosi średnio 28,5% ogółu dochodu rodziny i wahał się od 2% do 100%. Jednak z wypowiedzi ponad co drugiego właściciela fermy królików (52,4%) wynika, że dochody z hodowli królików tylko w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby bytowe rodziny. Z kolei 9,5% właścicieli badanych ferm stwierdziło, że dochody z hodowli królików są bardzo skromne i nie wystarczające na utrzymanie rodziny. Natomiast co czwarty (25,4%) właściciel fermy królików stwierdził, że dochody uzyskiwane z hodowli królików zapewniają jego rodzinie warunki bytu na poziomie dostatecznym (17,5% rodzin), średnim (6,3%) i bardzo wysokim (1,6%). W badaniach interesujące było poznanie możliwości zwiększenia dochodów właścicieli ferm w ramach obecnie prowadzonej działalności. Stwierdzono, że ponad połowa właścicieli ferm (52,4%) uważa, że możliwości takie istnieją (27,0%) lub prawdopodobnie istnieją (25,4%). Pozostali hodowcy odpowiedzieli, że możliwości takie „raczej istnieją” (17,5%) lub „nie istnieją” (22,2%) albo uchyliłi się od odpowiedzi (7,9%). Wyniki własnych badań, jak i wielu innych autorów jednoznacznie wskazują, że jednym z najważniejszych czynników oddziałujących na pogorszenie się sytuacji w hodowli królików jest brak organizacji i współdziałania hodowców. Istniejące stowarzyszenia producentów żywca króliczego mają charakter lokalny i nie reprezentują interesów hodowców królików w skali regionalnej i szerszej.
2. Z badań wynika, że rozwój chowu i hodowli królików w Polsce napotyka na szereg różnorodnych barier. W opinii ponad co trzeciego hodowcy królików najważniejszą barierą w prowadzeniu fermy są problemy finansowe (36,5%), a zwłaszcza brak funduszy na rozwój produkcji. Kolejną poważną barierą jest brak popytu na produkty królicze, małe zainteresowanie nimi, brak zbytu na skóry, a także sezonowość popytu. Natomiast 28,6% hodowców zgłosiło bariery lokalowe, a zwłaszcza brak odpowiednich pomieszczeń

i środków na ich modernizację. Wyniki badań wskazują, że istnieje pilna konieczność większego zaangażowania się instytucji doradczych oraz władz regionalnych i lokalnych we wspieraniu rozwoju hodowli królików, jako ważnego źródła pozyskiwania alternatywnych lub dodatkowych źródeł dochodów mieszkańców wsi.

3. W badaniach interesujące było poznanie wpływu integracji Polski z Unią Europejską na funkcjonowanie i rozwój ferm króliczych. Stwierdzono, że 58,7% badanych właścicieli ferm króliczych pozytywnie oceniło wpływ integracji europejskiej na rozwój ferm. W opinii hodowców królików najważniejsze korzyści mogą być następujące: zbyt mięsa króliczego do krajów UE (34,9%), wymiana materiału hodowlanego (27,0%), wymiana doświadczeń (12,7%), większe ceny zbytu królików (4,8%) oraz międzynarodowe wystawy królików (3,2%).

Literatura

BARABASZ B., BIENIEK I. 2003. *Króliki. Towarowa produkcja mięsna*. PWRiL Warszawa: 132 ss.

CHOLEWA R. 2004. *Łap się za króliki*. Top Agrar Polska 3: 34–36.

GACEK L. 2002. *Hodowla królików*. Cz. III. *Produkcja żywca króliczego*. Przegląd Hodowlany 4: 26–30.

GACEK L.A. 2003a. *Rozpoczęcie produkcji żywca króliczego*. Przegląd Hodowlany 5: 32–33.

GACEK L.A. 2003b. *Ubojnie – najstabsze ogniwo w produkcji żywca króliczego*. Przegląd Hodowlany 6: 29–30.

GNIOT A. 2005. *Alternatywne źródła dochodów na obszarach wiejskich*. Prace Nauk. AE Wrocław 1070: 242–248.

GOZDALIK A. 2004. *Przestanki poszukiwania alternatywnych źródeł dochodów w gospodarstwach rolniczych*. Roczn. Nauk. Ser. A, t. VI(4): 56–61.

KARŁOWICZ W. 1995. *Podstawy przemysłowej hodowli brojlerów króliczych*. Cz. V. *Cykle hodowlano-produkcyjne*. Przegląd Hodowlany 8: 19–21.

LEWCZUK A., RYMKIEWICZ J., JANISZEWSKA M. 1998. *Comparison of growth, body measurements and carcass quality of New Zealand white and Danish white rabbits*. Animal Science Papers and Reports 16(2): 105–112.

Słowa kluczowe: fermy królicze, hodowcy królików, bariery i szanse rozwoju hodowli królików, ekonomiczne problemy hodowli, zwiększenie opłacalności, proces integracji europejskiej

Streszczenie

Określono problemy i możliwości zwiększenia opłacalności hodowli królików jako niekonwencjonalnej działalności przedsiębiorczej na obszarach wiejskich. W badaniach poznano opinie właścicieli ferm króliczych o wpływie integra-

cji Polski z Unią Europejską na możliwości rozwoju hodowli królików, w aspekcie zwiększenia jej opłacalności. Badaniami objęto 63 fermy królicze. Właścicielami ferm była ludność rolnicza (15 ferm) i pozarolnicza (48 ferm) na obszarach wiejskich w Polsce. Dobór ferm do badań ankietowych był losowy. Badania przeprowadzono w 2005 roku. Z badań wynika, że 68,3% właścicieli ferm króliczych osiągnęło opłacalność produkcji w ostatnich latach. Z wypowiedzi hodowców wynika, że dochód z hodowli królików wynosi średnio 28,5% ogółu dochodu rodziny i wahał się od 2% do 100%. Jednak z wypowiedzi ponad co drugiego właściciela fermy królików (52,4%) wynika, że dochody z hodowli królików tylko w niewielkim stopniu zaspokajają potrzeby bytowe rodziny. Właściciele tych ferm stwierdzili, że istnieją możliwości zwiększenia dochodów z prowadzonych ferm (27,0%) lub prawdopodobnie istnieją (25,4%). Największą barierą w prowadzeniu ferm króliczych są problemy finansowe, brak popytu na produkty królicze oraz brak odpowiednich pomieszczeń i środków finansowych na ich modernizację. Stwierdzono, że 58,7% właścicieli ferm króliczych pozytywnie oceniło wpływ integracji europejskiej na rozwój ich ferm. W opinii hodowców królików najważniejsze korzyści mogą być następujące: zbyt mięsa króliczego do krajów UE (34,0%), wymiana materiału hodowlanego (27,0%) i wymiana doświadczeń (12,7%). Stwierdzono, że tylko 34,9% polskich hodowców królików posiadało kontakty biznesowe z partnerami zagranicznymi. Natomiast 72,8% hodowców królików chciałoby nawiązać kontakty z fermami i klientami zagranicznymi.

PROBLEMS AND POSSIBILITIES OF INCREASING RABBITS BREEDING PROFITABILITY IN ASPECT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

*Alina Lewczuk *, Aleksander Lewczuk ***

* Department of Commodity Science and Animal Improvement,
University of Warmia and Mazury, Olsztyn

** Department of Agribusiness and Environmental Economics,
University of Warmia and Mazury, Olsztyn

Key words: rabbits' farms, rabbits' breeders, barriers and chances of rabbits' breeding development, economic problems of farming, profitability increase, European integration process

Summary

Survey recognized the problems and possibilities of rabbits' breeding and increasing its profitability on rural areas. The survey, presented also the opinions of rabbit farm owners' concerning the impact of integration with the EU on the possibilities of development and increasing profitability of rabbits breeding. The survey conducted in 2005 covered 63 randomly selected rabbit farms. The owners of farms were agricultural (15 farms) and non-agricultural (48 farms) population on rural areas in Poland. The survey proved, that 68.3% rabbit farms achieved production profitability within last years. According to breeders' opinions the income from rabbits breeding reached on average 28.5% of total family income, ranging from 2 to 100%. However, every second rabbits' farmers (52.4%) empha-

sized that the income from rabbits' breeding only to low extent covered the living needs of families. The owners of these farms said that there exist (27%) or probably exist (24.4%) the possibilities of increasing income from running farms. The highest barrier in rabbit's farming was financial problem, the lack of demand on rabbit products and lack of adequate accommodations and financial for their modernization. It was found that 58.7% rabbit farm owners positively estimated the European integration on farms' development. In their opinion the advantages are following: export of rabbit meat to the EU countries (34.0%), the exchange of breeding material (27%), and exchange of experience (12.7%). It was found that only 34.9% Polish rabbit breeders kept business contacts with abroad partners. However, only 72.8% rabbits' breeders would like to have contacts with abroad farms and consumers.

Prof dr hab. Aleksander **Lewczuk**
Katedra Agrobiznesu i Ekonomii Środowiska
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski
Plac Łódzki 2
10-957 OLSZTYN
e-mail: lewczuk@uwm.edu.pl