

Grupy producenckie: czy hodowcy bydła mięsnego powinni się zrzeszać?

Autor: mgr inż. Dorota Kolasińska

Data: 13 grudnia 2016

Odpowiedź na pytanie, czy warto należeć do grupy producenckiej, jest niezwykle prosta. Oczywiście, że warto! Jednak nie wszyscy hodowcy bydła mięsnego zdają sobie sprawę z tego, jak bardzo grupy producenckie mogą być pomocne w rozwiązaniu problemów finansowych i organizacyjnych sprzedaży żywca wołowego.

Na tegorocznym [Forum Sektora Wołowiny](#) rozmawiano o wielu ważnych kwestiach związanych z hodowlą bydła mięsnego i produkcją wysokiej jakości wołowiny. Najważniejsza okazała się współpraca pomiędzy organizacjami całego sektora wołowiny w Polsce, **aby móc dalej działać i rozwijać nasz rynek**. Nie jest to łatwe, bo wiele osób jest opornych na dzielenie się wiedzą i doświadczeniem. Bardzo ważnym filarem sektora wołowiny mogą okazać się grupy producenckie, w których zrzeszają się doświadczeni hodowcy, ale również ci początkujący.



Doradztwo w kwestii hodowli i wymiana doświadczeń pomiędzy producentami to jedna z podstawowych zalet przynależności do grupy producentów.

Hodowcy w grupie producenckiej dzielą się doświadczeniami, wiedzą, udzielają innym hodowcom fachowych porad i pomocy. Pożyczają sobie sprzęty rolnicze, pomagają w zabiegach, ale przede wszystkim **współpracują i rozmawiają o biznesie**. Hodowcom zrzeszonym w grupy należy się również [dodatkowe wsparcie finansowe z PROW 2014-2020](#). Im więcej członków danej grupy, tym łatwiej negocjować ceny w ubojniach, klasyfikować jakość produkowanej wołowiny w zależności od systemu chowu, rasy i żywienia, prowadzić pracę hodowlaną.

Piotr Antkowiak, dyrektor zarządzający Osi Poland Foodworks.

– Rolą grupy producentów nie jest tylko **zrzeszanie hodowców i dostarczanie większej ilości zwierząt do ubojni w jednym czasie, ale przede wszystkim edukacja rolników**. Grupy producenckie mogą być w przyszłości partnerem dla takich organizacji jak [Polski Związek Producentów i Hodowców Bydła Mięsnego](#). Trudno jest teraz znaleźć partnera do dyskusji na temat poprawy efektywności produkcji. Cena nie jest jedynym parametrem produkcji, decydującym o tym, czy rolnikowi się opłaca czy nie. Zwiększenie efektywności chowu, czyli skrócenie okresu produkcyjnego, poprawa genetyki, to są przede wszystkim takie czynniki, **które wpływają zdecydowanie na zwiększenie opłacalności chowu** – mówił Piotr Antkowiak, dyrektor zarządzający Osi Poland Foodworks, podczas panelu dyskusyjnego.

Grupy producenckie: co daje przynależność?

- ustalenie jednolitej, ale również stałej ceny w skupie żywca dla całej grupy producentów,
- zwiększenie kontroli nad nieuczciwymi ubojniami, które podają złą wagę żywca, proponując różne ceny hodowcom (w grupie jest ustalona cena odgórnie),
- zakontraktowani stali i pewni odbiorcy,
- rozwój strategii marketingowej,
- możliwość zakupu maszyn, samochodów do transportu cieląt, wag do ważenia zwierząt gospodarskich, budowa magazynów,
- pomoc innych hodowców, doradztwo,
- poprawa warunków chowu, dobrostanu, żywienia poprzez wymianę doświadczeń i dobrych praktyk,
- budowanie relacji partnerskich pomiędzy ubojniami a grupą producentów, opartych na obustronnym zaufaniu, długotrwałych relacjach i uczciwości w rozliczeniach,
- zapewnienie wysokiej jakości wołowiny, poprzez systemy klasyfikacji, wydajności i skrócenie okresu produkcyjnego,
- poprawa efektywności i opłacalności chowu bydła mięsnego, stabilizacja zarobków.

W co inwestują grupy producenckie?

Każda grupa producencka ma inne potrzeby, wymagania i strategię. Niektórzy inwestują w sprzęt, inni w samochody do przewozu cieląt, kolejni w poskromy, a jeszcze inni w przenośne wagi.

Eugeniusz Kaczorowski, prezes Grupy Producentów Trzody Chlewnej BLONDYNA Sp. z o.o.

*– Warto inwestować w edukację. Takie spotkania wewnątrz grupy, pomimo że nie ma wielu profesorów pomiędzy rolnikami, są efektywne. U nas w grupie fajne jest to, że **wszystkie faktury, wszystkie wyniki poubojowe są ogólnodostępne dla wszystkich członków**. Analizujemy, dlaczego ktoś miał lepszą cenę, a ktoś gorszą i co można zrobić, żeby te ceny się wyrównały. Porównując, widzimy, kto robi jakie błędy i staramy się razem wymyślić, co z tym dalej zrobić. **Dzięki temu nie wstydzimy się przyznać do błędu albo pochwalić sukcesem**. Przepływ cennych informacji jest bardzo ważny – mówił Eugeniusz Kaczorowski, prezes Grupy Producentów Trzody Chlewnej BLONDYNA Sp. z o.o.*

Przynależność do grupy producenckiej stwarza większe możliwości negocjacyjne w sprawie cen, poprawy jakości mięsa lub wyrównania jej jakości, ale również **wspiera [rozwój polskiego sektora wołowiny](#)**.

Zobacz koniecznie: [Ważne aspekty wsparcia dla nowych grup producentów](#)

Powiązane: [Polski sektor wołowiny a strategia działania](#)