

PRODUCENCI A ODBIORCY MLEKA – WSPÓŁPRACA EKONOMICZNA I ORGANIZACYJNA

*Sławomir Juszczyk**, *Marek Rękorajski***

*Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

**Wyższa Szkoła Handlowa w Piotrkowie Trybunalskim
Rektor: dr Zbigniew Konieczny, prof. nadzw.

Słowa kluczowe: finansowe wspieranie spółdzielni, najwyższa jakość mleka, zróżnicowanie cen skupu, narastająca konkurencja w skupie, opłacalność produkcji

Key words: financial support of cooperatives, the highest quality of milk, differentiation of purchase proces, the growing competitiveness of purchase, production profitability

S y n o p s i s. W artykule przedstawiono niektóre aspekty współpracy między większymi producentami mleka a spółdzielniami mleczarskimi na podstawie wyników badań. Omówiono zagadnienia współpracy ekonomicznej, także w okresie trudności finansowych i organizacyjnych spółdzielni.

WSTĘP

Spółdzielnie mleczarskie, jak wszystkie inne podmioty muszą się rozwijać, aby utrzymać się na rynku, a także by sprostać nasilającej się konkurencji i coraz lepiej realizować swój cel gospodarowania. Na rozwój spółdzielni potrzeba pieniędzy, które mogą pochodzić z różnych źródeł. Chodzi jednak o to, by kapitał ten był jak najtańszy, wypracowany zaś dochód ogólny jak największy. Jakość współpracy gospodarstwa specjalizującego się w produkcji mleka ze spółdzielnią mleczarską ma fundamentalne znaczenie przede wszystkim dla gospodarstwa, ale także dla spółdzielni, zwłaszcza w dłuższej perspektywie czasowej. Chcąc osiągnąć sukces na rynku artykułów mleczarskich powinny zaistnieć w sensie pozytywnym jednocześnie wszystkie albo prawie wszystkie czynniki mające istotny wpływ na ten sukces. Niewątpliwie jednym z nich jest posiadanie przez spółdzielnię najwyższej klasy surowca i to kupowanego z bliskiej odległości, po rozsądnej cenie. Dla gospodarstwa produkującego w najwyższej klasie jakości, cena skupu obok skali produkcji i poziomu ponoszonych kosztów jest podstawowym czynnikiem wpływającym na opłacalność produkcji. Dlatego szczególnie istotne wydaje się zagadnienie związane z jakością współpracy ekonomicznej i organizacyjnej gospodarstwa ze spółdzielnią mleczarską. Oddzielnym, także interesującym wątkiem zagadnienia jest pojawiająca się konkurencja w skupie między spółdzielniami, jak również między spółdzielniami mleczarskimi i podmiotami prywatnymi w for-

mie spółek prawa handlowego oraz cywilnego.

Ewoluuująca Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej będzie zmierzać coraz wyraźniej do liberalizacji tejże polityki, czyli *de facto* do stopniowego odchodzenia od interwencjonizmu wynikającego z unormowań obejmujących całą Wspólnotę. W sektorze rolnym oraz gospodarki żywnościowej konkurencyjność coraz bardziej staje się czynnikiem kluczowym dla istnienia i rozwoju spółdzielni czy gospodarstwa specjalistycznego. Dlatego powstaje zasadnicze pytanie – czy gospodarstwa specjalistyczne w produkcji mleka i spółdzielnia mleczarska mają działać w przeciwnych kierunkach co do ceny skupu mleka, bo najlepsza cena całkowicie co innego oznacza dla gospodarstwa i dla spółdzielni. Kolejne pytanie – czy warto, aby gospodarstwa i ich spółdzielnia wspierały się we wszystkich możliwych obszarach i razem myślały o wzroście jakości produktów na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Zwiększanie asortymentu wysoko przetworzonych artykułów mleczarskich i zwiększanie zbytu oraz wpływów ze sprzedaży może być coraz lepszą podstawą do uzgodnień optymalnej ceny skupu między spółdzielnią a najlepszymi dostawcami mleka. Odwrotna kolejność może okazać się niekorzystna dla mleczarni, a następnie jej członków.

W badaniach ograniczono ich zasięg w sposób celowy. Do badań przyjęto województwo łódzkie, charakteryzujące się centralnym położeniem, przeciętnymi warunkami przyrodniczymi oraz zbliżoną do średniej krajowej wielkością gospodarstw. Wybór gospodarstw do badań został dokonany jednorazowo, objęto nimi wszystkie gospodarstwa, które posiadały w 1997 r. więcej niż 10 krów mlecznych. Subiektywnie przyjęto, że producenci, którzy mają kilkanaście i więcej krów są bardziej zaangażowani w tę produkcję i są bardziej doświadczeni aniżeli producenci posiadający kilka krów.

Celem artykułu jest rozpoznanie wybranych zagadnień współpracy między gospodarstwami wyspecjalizowanymi a spółdzielniami mleczarskimi.

MATERIAŁ I METODYKA BADAŃ

Materiał źródłowy za lata 1997-2005 stanowiły dane statystyki masowej, opisy 157 badanych gospodarstw w ramach opracowanego przez autora kwestionariusza oraz karty technologiczne dla działalności roślinnych w produkcji pasz objętościowych. W analizie materiałów szczególną rolę, ze względu na tematykę badań, odgrywa relacja wartości produkcji potencjalnie towarowej do kosztów bezpośrednich. W pracy relację tę określono jako wskaźnik opłacalności bezpośredniej:

$$Wob = \text{Wartość produkcji potencjalnie towarowej} / \text{koszty bezpośrednie}$$

Pojęcie wskaźnika opłacalności bezpośredniej zaczerpnięto z prac Stańko [1973] oraz Grontkowskiej i Klepackiego [1997], gdyż trafnie określa on treść badanej relacji, a ponadto dobrze obrazuje konkurencyjność ekonomiczną danej działalności w gospodarstwie oraz świadczy o przedsiębiorczości producenta, sprowadzającej się w tym przypadku do maksymalnego pomnożenia posiadanych środków finansowych. W przypadku niedoboru tych środków w gospodarstwie, wskaźnik opłacalności bezpośredniej może stanowić kryterium celu gospodarowania. Dotyczy to sytuacji, gdy suma posiadanych środków pieniężnych jest czynnikiem w minimum. Okoliczności takie powstają między innymi, gdy gospodarstwo ma trudności związane np. z utrzymaniem płynności finansowej, dostępnością do kredytów, brakiem płynności płatniczej odbiorców, pogarszającą się relacją cen artykułów rolni-

czych do nierolniczych, dostosowaniem do wymogów rynku, ograniczeniem interwencjonizmu, itp. Wskaźnik opłacalności bezpośredniej może zatem zyskiwać na znaczeniu i w ekonomice gospodarstw rolniczych, oprócz relacji nadwyżki bezpośredniej na gospodarstwo, 1 szt., 1 ha lub na 1 rbh, może decydować o wyborze rodzaju i wielkości podejmowanej produkcji. Z uwagi na pominięcie elementów wspólnych, nie różnicujących, dotyczy to zwłaszcza kosztów pośrednich i alternatywnych, wskaźnik opłacalności bezpośredniej dobrze obrazuje efekt zróżnicowania technologii wytwarzania tego samego produktu w różnych gospodarstwach.

W badaniach posługiwano się metodą tabelaryczną, przyjmując za podstawę przypadający na gospodarstwo poziom wskaźnika opłacalności bezpośredniej, nadwyżki bezpośredniej oraz liczbę krów w gospodarstwie.

WYBRANE WYNIKI BADAŃ

Spośród 157 badanych gospodarstw mlecznych najwięcej było w regionie sieradzkim – 51, a następnie w regionie skierniewickim – 43, w regionie kutnowskim – 32, w piotrkowskim – 21 i 10 gospodarstw na terenie aglomeracji łódzkiej (dawnego województwa łódzkiego).

ODBIORCY MLEKA I ZMIANY W SKUPIE

Badane gospodarstwa sprzedawały mleko do 36 mleczarni, w tym do 24 na terenie województwa łódzkiego. Miejscowości, w których się one znajdowały to: Łowicz, Łódź (2 przedsiębiorstwa), Pabianice, Radomsko, Czarnocin, Szczerców, Topola Królewska, Rawa Mazowiecka, Skierniewice, Brzeziny, Ozorków, Kutno (2 przedsiębiorstwa), Sieradz, Wieluń, Wolbórz, Głuchów, Wartkowice, Łask, Krośniewice, Głowno, Sanniki i Szymanów. Poza teren województwa badane gospodarstwa sprzedawały mleko mleczarniom z następujących miejscowości: Częstochowa, Pajęczno, Sokolniki, Wieruszów, Kalisz, Koło, Turek, Piotrków Kujawski, Włocławek, Grodzisk Mazowiecki, Włoszczowa i Końskie.

W latach 1998-2005 pojawiły się na terenie badań następujące podmioty skupujące mleko: „Zarebski” w Ksawerowie, „Victus” w Poddębicach, „Terra” w Bratoszewicach i „Cieślak” w Głownie. Badane gospodarstwa nie sprzedawały mleka nowym podmiotom gospodarczym, niemniej zakłady te przyczyniały się do wzrostu lokalnej konkurencji w skupie mleka.

W okresie badań produkcja mleka w województwie łódzkim stale rosła, jej dynamika wyniosła w tym okresie 110,96%. Również stale rosła wielkość skupu mleka przez przemysł mleczarski, jego dynamika wyniosła 101,43%, większą zatem dynamikę miał skup mleka przez przemysł mleczarski spoza makroregionu, co świadczy o nasilającym się w skupie procesie konkurencji między mleczarniami. Najczęściej elementem decydującym o zmianie odbiorcy była cena skupu, która ma bezpośredni wpływ na opłacalność produkcji mleka w gospodarstwie.

Pojedynczy właściciel gospodarstwa nie ma wpływu na cenę skupu, gdyż ustala ją mleczarnia. Oddzielnym zagadnieniem jest:

- czy produkcja mleka jest w najwyższej klasie jakości, to znaczy czy mleko jest sprzedawane po najwyższej cenie danej mleczarni,
- czy na danym terenie mleko kupuje jedna mleczarnia, dwie lub więcej, które konkurują między sobą i mają zróżnicowane ceny skupu, a zatem czy rolnik ma rzeczywistą możliwość wyboru podmiotu kupującego.

JAKOŚĆ MLEKA I WZROST KONKURENCJI

Mleko produkowane w badanych gospodarstwach było coraz lepszej jakości, a koniec badań graniczyło z perfekcją, a zatem możliwości podwyższenia ceny skupu w wyniku poprawy jego jakości były wyczerpane. Z drugiej strony bardzo wysoka jakość mleka i produkcja badanych gospodarstw w dużej skali zachęcała do konkurencji o nie między mleczarniami.

Tabela 1. Udział obszaru województwa łódzkiego, na którym skup prowadziły co najmniej dwie mleczarnie [%]

Regiony	Udział obszaru, na którym istniała konkurencja w roku [%]				
	1997	1999	2001	2003	2005
Łódzki	6,0	5,0	6,0	8,0	9,0
Sieradzki	4,0	3,5	4,5	5,0	5,5
Skierniewicki	8,0	7,0	7,0	8,0	8,0
Piotrkowski	5,0	5,0	5,0	5,0	4,5
Kutnowski	6,0	5,0	5,5	6,0	6,0

Źródło: opinie właścicieli badanych gospodarstw i przedstawicieli działów skupu.

W opinii właścicieli badanych gospodarstw, a także przedstawicieli działów skupu mleczarni z terenu województwa łódzkiego wielkość obszaru, na którym skup prowadziły dwie mleczarnie lub więcej – zmienił się w czasie (tab. 1). Zdaniem producentów mleka, przy istniejącym zróżnicowaniu cen skupu mleka, dominacji obszarów, gdzie skup prowadzi jedna mleczarnia, nie ma możliwości zmiany odbiorcy na oferującągo wyższą cenę i jest to organizacja wadliwa i krzywdząca producentów mleka.

W okresie badań na przeważającej części obecnego województwa łódzkiego istnienie monopsonu w skupie mleka było czynnikiem utrudniającym, a nawet uniemożliwiającym osiągnięcie wyższej opłacalności produkcji mleka. Sytuacja taka była szkodliwa dla tych producentów, którzy byli zmuszeni z uwagi na swoje położenie sprzedawać mleko mleczarniom, w których obowiązywały niższe ceny.

W spółdzielniach województwa łódzkiego występował proces wzrostu udziału w strukturze pasywów kapitału udziałowego. Było to spowodowane wzrostem wielkości wymaganego udziału członkowskiego i stanowiło istotny element wspomaganie rozwoju, zwłaszcza technicznego spółdzielni przez jej członków. Ponadto, zwiększające się udziały członkowskie zmniejszają koszty i ryzyko związane z zaciąganiem kredytów lub umów leasingowych. Świadczy to także o rosnącej świadomości spółdzielców i o coraz większym ich zaangażowaniu w działania na rzecz utrzymania spółdzielni na rynku. Coraz większą identyfikację producentów mleka z przyszłością ich spółdzielni należy ocenić pozytywnie.

Uwzględniając skalę produkcji mleka, do celów analitycznych subiektywnie wyodrębniono pięć grup gospodarstw, grupa I to gospodarstwa osiągające średniorocznie nadwyżkę bezpośrednią z produkcji mleka do kwoty 12 tys. zł, a zatem do 1 tys. zł miesięcznie, grupa II to gospodarstwa osiągające od 12 001 do 25 000 zł nadwyżki bezpośredniej, grupa III – 25 001-50 000 zł, grupa IV – 50 001-100 000 zł i grupa V, w której gospodarstwa osiągały z produkcji mleka roczną nadwyżkę bezpośrednią powyżej 100 tys. zł. W grupach od I do IV znalazły się typowe gospodarstwa rodzinne, zaś w grupie V gospodarstwa uspołecznione lub funkcjonujące na ich bazie. Należy podkreślić, że w grupach I-IV wraz ze wzrostem nadwyżki bezpośredniej rosła również opłacalność bezpośrednia. Uwzględniając prawo malejącej efektywności kolejnych nakładów świadczy to, że możliwości wzrostu nadwyżki bezpośredniej w tych gospodarstwach nie zostały jeszcze wykorzystane. Istnieje zatem celowość dalszej intensyfikacji produkcji mleka w typowych gospodarstwach rodzinnych. Odmienna sytuacja

była w grupie V gospodarstw, funkcjonujących na bazie gospodarstw uspołecznionych, gdzie utrzymywano od 42 do 173 krów mlecznych. Osiągały one największą wartość nadwyżki bezpośredniej, ale opłacalność bezpośrednia spadła do średniego poziomu 2,41.

W badanych gospodarstwach mlecznych skalę produkcji mierzono:

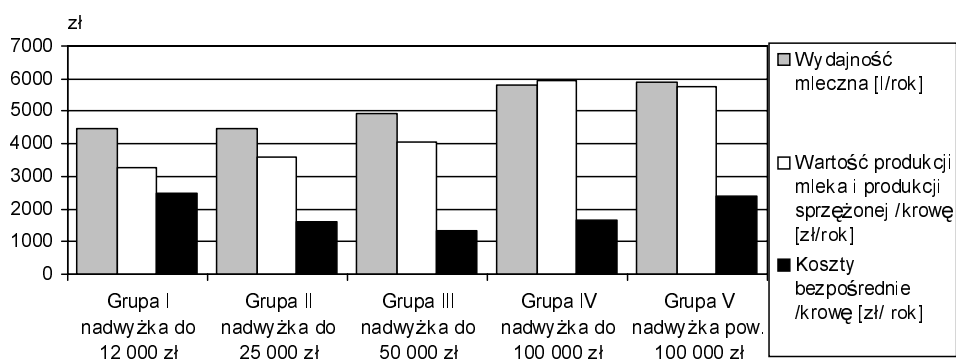
- liczbą utrzymywanych krów mlecznych w gospodarstwie,
- ilością wyprodukowanego mleka w gospodarstwie w ciągu roku,
- wartością produkcji towarowej mleka z gospodarstwa,
- wartością produkcji towarowej mleka i produkcji sprzężonej, do której zaliczono wartość spożycia własnego (mleko, cielęcina, wołowina), sprzedaży cieląt, wybrakowanych krów i jałówek hodowlanych.

W latach 1997-2005 wraz ze wzrostem liczby krów mlecznych, rocznej produkcji mleka, jej wartości towarowej, jak i wartości wyprodukowanego mleka z produkcją sprzężoną – rosła roczna nadwyżka bezpośrednia z produkcji mleka w gospodarstwie.

Tabela 2. Nadwyżka i opłacalność bezpośrednia a skala produkcji mleka

Grupy gospodarstw o rocznej nadwyżce bezpośredniej z produkcji mleka [zł]	Średnio za lata 1997-2005				
	opłacalność bezpośrednia	liczba krów [szt.]	produkcja mleka [l]	wartość wyprodukowanego mleka [zł]	wartość wyprodukowanego mleka wraz z produkcją sprzężoną [zł]
Do 12 000 grupa I	1,30	12,9	57 753	41 409	46 222
12 001-25 000 grupa II	2,24	13,6	61 007	43 699	55 383
25 001-50 000 grupa III	3,06	14,6	71 968	51 438	68 648
50 001-100 000 grupa IV	3,55	18,0	104 512	79 526	107 249
100 000 grupa V	2,41	91,7	541 403	412 701	529 218
Ogółem	3,14	18,4	98 944	77 410	98 058

Źródło: badania własne.



Rysunek 1. Ważniejsze wskaźniki związane ze skalą produkcji mleka, średnio w okresie badań

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Zasoby siły roboczej w przeliczeniu na 1 gospodarstwo mleczne w 2005 r.

Gospodarstwa o liczbie krów	Liczba pełnosprawnych jednostek siły roboczej na gospodarstwo					
	ogółem	w tym domownicy	w tym stali pracownicy najemni	na 100 SD	na 100 ha UR	Przeciętny wiek rolnika w latach
11-15 grupa I	2,81	2,81	0,00	18,26	11,59	56
16-20 grupa II	3,08	3,08	0,00	15,06	11,11	52
21-25 grupa III	3,53	3,63	0,00	14,15	10,22	54
26-50 grupa IV	3,78	3,63	0,15	10,80	6,01	42
50 grupa V	7,64	1,40	6,24	5,22	2,54*	40
Średnio badane gospodarstwa	3,14	3,08	0,14	16,17	10,51	52

* dotyczy pracowników zatrudnionych w produkcji polowej
Źródło: badania własne.

Zasoby siły roboczej w gospodarstwach były wysokie. Istniał związek między ich poziomem a liczbą utrzymywanych krów. W gospodarstwach, gdzie dysponowano większymi zasobami robocizny, utrzymywano więcej krów.

Gospodarstwa posiadające do 50 krów nie zatrudniały stałych pracowników najemnych, wyjątkiem były dwa gospodarstwa w grupie IV, które zatrudniały na stałe przy obsłudze krów po jednym pracowniku. We wszystkich gospodarstwach grupy V większość zasobów robocizny stanowili pracownicy najemni, ponadto w tej grupie jeden domownik pracował w gospodarstwie. W przeliczeniu na 100 SD zasoby siły roboczej w grupie pierwszej stanowiły 349,8% zasobów będących w grupie piątej, zaś w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych 456,3%.

KONKURENCJA POZACENOWA

Warunki zbytu mleka wpływają na opłacalność jego produkcji i stan finansowy gospodarstwa mlecznego. Na ogół nie dotyczą wyłącznie ceny skupu, choć jej wysokość ma kardynalne znaczenie dla opłacalności produkcji, ale również związane są na przykład z płatnością na czas, preferencjami cenowymi za cechy ilościowe i jakościowe, ułatwieniami organizacyjnymi przy odbiorze mleka, precyzją oraz obiektywnością oceny jakościowej, pomocą w zakupie tańszych i dobrych pasz treściwych, środków higieny, pomocą zootechniczną, weterynaryjną, ubezpieczeniową itp.

Czynniki pozacenowe są istotnym elementem kształtującym warunki sprzedaży mleka. Niemniej proces tworzenia się konkurencji w skupie jest zagadnieniem szczególnie interesującym i wielowątkowym, dlatego został przeanalizowany w związku z badaniami przeprowadzonymi przez autora z zakresu opłacalności produkcji mleka w gospodarstwach wyspecjalizowanych.

Konkurencja cenowa i pozacenowa w skupie mleka była zagadnieniem złożonym, gdyż wynikała nie tylko z istnienia wyższej ceny skupu w innej mleczarni, lecz również z utrwalo-nych zależności ekonomiczno-organizacyjnych. Przykładowo, istotnym czynnikiem był udział właściciela gospodarstwa w radzie nadzorczej spółdzielni, komisjach, wyjazdach szkolenio-

wych. Ważne również było to, czy spółdzielnia organizowała zaopatrzenie w pasze treściwe i środki higieny, pomoc zootechniczną, weterynaryjną, czy prowadziła działania w zakresie ubezpieczenia krów, czy wspierała rolników w zakupie schładzalników i innego sprzętu z możliwością spłaty należnościami za dostarczone mlekiem itp. Powiązania producenta z mleczarnią mogły być wielopłaszczyznowe, zmiana mleczarni na skutek oferowania wyższych cen skupu mogła być z wyżej wymienionych przyczyn trudna lub nawet okresowo niemożliwa.

Ważne jest również to, w jakiej wysokości rolnik-spółdzielca ma udziały, czy przepadają one wraz z rezygnacją ze sprzedaży mleka w macierzystej spółdzielni i czy rezygnacja ze sprzedaży jest jednoczesną rezygnacją z członkostwa dotychczasowej w spółdzielni.

Ponadto, spotykany przez autora zjawiskiem w czasie badań było świadome sprzedawanie przez rolników mleka po niskich cenach dotychczasowej spółdzielni głównie z powodu wcześniejszych finansowych trudności spółdzielni i nagromadzenia się należności wobec nich. W tej sytuacji rolnik chcąc pomagać swojej spółdzielni i w dalszej perspektywie odzyskać pieniądze decydował się na sprzedaż mleka po niskich cenach, mimo że powstawała konkurencja cenowa na danym obszarze. Efekty tych działań były krańcowo różne zarówno dla spółdzielni, jak i producentów mleka. Zjawisko to występowało najczęściej w 1999 roku i pierwszej połowie 2000 roku.

ZMIANY ODBIORCÓW MLEKA PRZEZ GOSPODARSTWA

Z uwagi na niejednorodne kryteria wyceny mleka przez poszczególne mleczarnie oraz potrzebę porównawczą przyjęto założenie, że każdy właściciel badanych gospodarstw otrzymywał wszystkie możliwe dodatki, to znaczy np. za członkostwo, certyfikat gospodarstwa, premię ilościową. Przyjęto również, że mleko z badanych gospodarstw zawiera zimą około 4% tłuszczu, a w okresie letnim około 3,7%. Przyjmując cenę najniższą za 100% cena najwyższa sięgała do 148,1%, a zatem różnica pomiędzy ceną minimalną a maksymalną była w województwie łódzkim duża i mogła ekonomicznie pogrążyć gospodarstwo położone blisko słabej mleczarni lub nadzwyczajnie polepszyć sytuację finansową gospodarstwa sprzedającego mleko zakładowi oferującemu najwyższe ceny skupu.

Gospodarstwa o najniższym wskaźniku opłacalności bezpośredniej w okresie badań najrzadziej zmieniały odbiorcę mleka, zaś gospodarstwa o najwyższym wskaźniku opłacalności czyniły to najczęściej (tab. 4). Uzyskanie wyższej ceny skupu na skutek zmiany odbiorcy wpływało na poprawę opłacalności produkcji mleka. Przeciętny udział gospodarstw, które w ciągu roku zmieniały odbiorcę wzrastał, co świadczyło o nasilaniu się konkurencji w skupie mleka. Charakterystyczne jest, że w 2003 roku udział gospodarstw w drugiej grupie opłacalności, które zmieniały odbiorcę wyniósł prawie 42%, dzięki uzyskaniu wyższej ceny skupu uniknęły one znalezienia się w najsłabszej grupie opłacalności, zaś aż 2/3 gospodarstw o najwyższym wskaźniku opłacalności zmieniło w tym

Tabela. 4. Udział gospodarstw które zmieniły odbiorcę mleka

Grupy gospodarstw o opłacalności bezpośredniej	Udział gospodarstw w latach [%]				
	1997	1999	2001	2003	2005
Do 1,50 grupa I	3,1	2,5	0,0	0,0	0,0
1,51-2,00 grupa II	3,1	2,5	0,0	0,0	41,7
2,01-3,00 grupa III	2,1	2,1	10,8	9,5	14,8
3,01-4,00 grupa IV	4,5	3,6	10,1	12,1	10,5
4,00 grupa V	7,1	5,0	5,5	13,8	66,7

Źródło: badania własne.

czasie odbiorcę mleka.

Jeśli dochodziło do zmiany odbiorcy mleka to w większości nowym podmiotem kupującym mleko z badanego gospodarstwa nie była mleczarnia sąsiednia oferująca wyższą cenę, lecz położona dalej, nawet poza granicami województwa łódzkiego.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Ceny skupu mleka nie zależą od pojedynczego producenta, jednak powinien on dbać o najwyższą jakość, a przez to uzyskiwać możliwie najwyższą cenę i poprawiać opłacalność produkcji. Na przeważającej części obszaru badań występował monopson w skupie mleka. Jednak niektórym gospodarstwom udało się zmienić odbiorcę by uzyskać wyższą cenę sprzedawanego mleka. Gospodarstwa o najniższym wskaźniku opłacalności bezpośredniej najrzadziej zmieniały odbiorcę, zaś najefektywniejsze czyniły to najczęściej.

Przyjmując w województwie łódzkim najniższą cenę skupu za 100%, cena najwyższa stanowiła 148,1%, a zatem różnica była duża i mogła ekonomicznie osłabić gospodarstwo położone blisko słabej mleczarni, gdzie nie istniała konkurencja w skupie lub nadzwyczajnie polepszyć sytuację finansową gospodarstwa sprzedającego mleko podmiotowi oferującemu najwyższą cenę skupu. W okresie badań istnienie na przeważającej części województwa łódzkiego monopsonu w skupie mleka było czynnikiem utrudniającym lub uniemożliwiającym poprawę opłacalności produkcji wskutek zwiększenia ceny skupu.

Gospodarstwa specjalistyczne i ich spółdzielnie powinny wspierać się w możliwych obszarach działania i razem myśleć o konkurencyjności produktów wysoko przetworzonych na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Może to być coraz lepszą podstawą do uzgodnień optymalnej ceny skupu między spółdzielnią a dostawcami mleka.

LITERATURA

- Kisiel R. 1999: *Ekonomika produkcji rolniczej*. Wyd. ART, Olsztyn.
- Klepacki B. 1997: *Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Klepacki B. 2003: *Gospodarka oparta na wiedzy jako szansa rozwojowa Polski*. *Wiś Jutra*, 1 (54).
- Klepacki B., Grontkowska A. 1997: *Wybrane aspekty opłacalności produkcji mleka*. [W:] *Integrowany chów bydła*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Okularczyk S. 2004: *Opłacalność produkcji mleka krowiego w latach 1991-2003*. *Wiś Jutra*, 11-12.
- Praca zbiorowa. 1993: *Normy żywienia bydła i owiec systemem tradycyjnym*. Instytut Zootechniki, Kraków.
- Runowski H. 1994: *Koncentracja produkcji zwierzęcej*. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- Runowski H. 1999: *Strategia zrównoważonego rozwoju gospodarstw wyspecjalizowanych w chowie bydła*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Skarżyńska A., Pokrzywa T., Augustyńska-Grzymek I. 2002: *Produkcja, koszty ekonomiczne i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2000-2001*. IERiGŻ, Warszawa.
- Stańko S. 1973: *Efektywność chowu bydła w gospodarstwach indywidualnych. Ocena w oparciu o koszty bezpośrednie, dochód bezpośredni i koszty specjalne na przykładzie województwa białostockiego*. SGGW, Warszawa.
- Zalewski A. 2000: *Gospodarka mleczarska a rynek*. IERiGŻ, Warszawa.
- Ziętara W. 2002: *Kierunki i możliwości rozwoju przedsiębiorstw nastawionych na produkcję mleka*. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. IV, z. 4, Warszawa.

Sławomir Juszczyk, Marek Rękorajski

PRODUCERS AND MILK COOPERATIVES – ECONOMIC AND ORGANIZATIONAL COOPERATION

Summary

The purchase milk prices do not depend only on individual producer, but he should care about the highest quality and because of that achieve possibly the highest price and improve the production profitability. In the milk purchase on the bigger part of research area occurs a lack of competition in purchase between milk cooperatives. However some of the farms manage to change a receiver to achieve a higher price of sold milk. The farms with the lowest direct profitability index by five years of searching very seldom change the receiver, but the most effective do it very often. Accepting in the macro region the lowest purchase price on 100%, the highest price was 148,1%, so the difference was significant and could economically finish farms near a weak dairy, where did not exist competition in purchase or extra improve financial condition this farm which sell milk to entity offering the highest purchase price. The participation of farms with a direct sale decreased and at the end of researched period was 16,7%. The direct milk sale increase direct profitability of production. Specialized milk farms and their milk cooperatives should support each other on all economical areas and think together about high processed milk products both on the internal and external market. Making more and more attractive selling products could be a strong base of agreement in the area of optimal purchase price between cooperative and milk farms.

Adres do korespondencji:
 dr hab. Sławomir Juszczyk
 SGGW, Wydział Nauk Ekonomicznych
 ul. Nowoursynowska 166,
 02-787 Warszawa
 e-mail: slawomir_juszczyk@sggw.pl

mgr Marek Rękorajski
 Wyższa Szkoła Handlowa
 im. Króla Stefana Batorego
 ul. Sienkiewicza 9
 97-300 Piotrków Trybunalski
 e-mail: mrekorajski@wp.pl