

Robert Mroczek

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Tendencje i przyczyny zmian w źródłach zaopatrzenia zakładów mięsnych w żywiec wieprzowy

Wstęp

Procesy przemian gospodarczych zapoczątkowane w roku 1989 spowodowały liczne zmiany w funkcjonowaniu rynku mięsnego w Polsce zarówno pod względem organizacyjnym, jak i podmiotowym. Zmieniły się formy pozyskania żywca oraz proporcje w skupie zwierząt rzeźnych (trzody chlewnej i bydła) pomiędzy gospodarką uspołecznioną a sektorem prywatnym, na korzyść tego ostatniego.

Administracyjne przyporządkowanie jednych podmiotów innym, jakie miało miejsce w gospodarce centralnie planowanej, w gospodarce rynkowej straciło rację bytu. Teraz producent lub przetwórcza żywca wieprzowego ma swobodę wyboru kontrahenta (odbiorcy, dostawcy). Coraz większą rolę przy wyborze przez producentów żywca rzeźnego kierunków sprzedaży odgrywiają przesłanki natury ekonomicznej, tj. cena, premie pieniężne (z tytułu terminowych dostaw, wyższej jakości – mięsności tuczników), czas oczekiwania na zapłatę itp., a nie inne korzyści lub przywileje nadawane przez administrację.

Monopolistyczna pozycja państwowych zakładów mięsnych z czasów gospodarki centralnie planowanej została ograniczona, a zakłady postawione przed koniecznością dostosowania się do nowych wymogów rynkowych, opartych na prawach popytu i podaży. Gospodarka rynkowa dała licznym podmiotom gospodarczym, zwłaszcza małym i średnim, możliwość zaistnienia, funkcjonowania i rozwijania się.

Zakłady mięsne konkurują między sobą nie tylko o rynki zbytu dla swoich wyrobów, ale także o surowiec do przetwórstwa. Jest to szczególnie widoczne, gdy na rynku brakuje żywca. Koszty żywca rzeźnego stanowią ponad 60% kosztów ogólnych zakładów. Stąd jego pozyskanie i zakup powinny być przed-

miotem wnikliwej analizy ze strony kierownictwa zakładu oraz osób zajmujących się skupem.

Zmiany, jakie się dokonały w ciągu ostatnich kilku lat w sposobach zaopatrzenia się zakładów w żywiec wieprzowy, zostaną przedstawione na przykładzie kilku zakładów branży mięsnej. Podstawą analizy są informacje pochodzące z badań przeprowadzonych latem 1999 r. w sześciu zakładach¹, po wcześniejszym wyrażeniu zgody przez ich dyrekcje. Badania przeprowadzone w zakładach dotyczyły sposobu organizacji bazy surowcowej oraz kwestii związanych z funkcjonowaniem zakładu na rynku, tj. wielkości produkcji, powiązań handlowych, w jaki sposób zakład oddziałuje na jakość pozyskiwanego żywca itp. Badane jednostki pochodziły z terenu całej Polski, a ich krótką charakterystykę przedstawia tabela 1.

Struktura i organizacja rynku mięsnego w Polsce

Gospodarka centralnie planowana (lata 1945–1989)

Polityka państwa dotycząca skupu zwierząt rzeźnych po roku 1945 szła dwoma torami, tj. poprzez obowiązkowe dostawy (lata 1945–1971 z wyłączeniem lat 1947–1951) oraz system kontraktacji. Z ekonomicznego punktu widzenia dla rolników znacznie korzystniejszą formą sprzedaży zwierząt była kontraktacja, która obejmowała głównie trzodę chlewną, a w późniejszym okresie bydło i owce.

Kontraktację trzody mięsno-słoninowej wprowadzono w 1949 r. Prowadziły ją na zlecenie zakładów mięsnych gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, trzoda bekonową kontraktowały we własnym zakresie zakłady mięsne.

Kontraktacja stała się narzędziem zapewniającym dostawy odpowiedniej wielkości i jakości surowca dla rozbudowującego się przemysłu mięsnego. Jej podstawowym celem było zwiększenie pogłowia trzody chlewnej oraz zwiększenie skupu poprzez skłonienie, zwłaszcza małych i średnich gospodarstw indywidualnych, do zbytu zwierząt w uspołecznionych punktach skupu. Pogłowie trzody chlewnej zwiększyło się z 2674 tys. sztuk w 1946 r. do ponad 21 000 tys. sztuk w roku 1980.

¹Oznaczenia są zupełnie przypadkowe i nie należy ich utożsamiać z nazwami konkretnych zakładów.

Tabela 1

Podstawowe informacje o badanych zakładach mięsnych

Wyszczególnienie	Zakład A	Zakład B	Zakład C	Zakład D	Zakład E	Zakład F
Forma prawna	Spółka Akcyjna (SA)	Spółka Akcyjna (SA)	Jednoosobowa Spółka Skarbu Państwa	Spółka Akcyjna (SA)	Spółka z o.o.	Osoba fizyczna
Przychody ze sprzedaży przetworów mięsnych i mięsa w 1998 r., w mln zł	Ponad 200,0	Ponad 200,0	Okolo 90,0	Okolo 35,0	Okolo 35,0	Nieco ponad 1,0
Stan zatrudnienia (sierpień 1999 r.)	1294	843	765	296	208	13
Od ilu lat zakład istnieje	25	7	63	108	9	8
Funkcjonowanie zakładu na rynku	Grupa kapitałowa	Grupa kapitałowa	Samodzielnie, w trakcie procesu prywatyzacji	Od niedawna wspólnie z innym zakładem	Samodzielnie	Samodzielnie
System klasyfikacji za dostarczany żywiec wieprzowy	System EUROP stosowany od 1997 r.	System EUROP stosowany od 1997 r.	System EUROP stosowany od 1997 r.	System EUROP stosowany od 1997 r. (dla tych, co chcą)	System EUROP stosowany od 1999 r.	Według wagi żywej
Posiadane systemy kontroli jakości	HACCP	HACCP ISO 9001	–	–	–	–
Plany zakładu na przyszłość	Modernizacja zakładu, ubieganie się o certyfikaty jakości ISO 9001, ISO 9002, być może rozwój chowu trzody chlewnej na własne potrzeby lub (materiału hodowlanego) dla swoich kontrahentów (rolników)		Połączenie się z innym zakładem, modernizacja zakładu, rozwój kontraktacji, wprowadzenie HACCP	Wprowadzenie kontraktacji, obligatoryjnie EUROP, wdrożyć HACCP, modernizacja zakładu	Wprowadzenie HACCP, wprowadzenie systemu EUROP, modernizacja zakładu	Trudno mówić o dalszym rozwoju, utrzymać się na rynku

Źródło: Na podstawie badań własnych.

Tabela 2

Struktura skupu trzody chlewnej z gospodarstw chłopskich według formy dostaw (w %)

Wyszczególnienie	Rodzaj dostawy						Razem	
	obowiązkowe		kontraktowe		rynkowe		1960	1970
	1960	1970	1960	1970	1960	1970		
Trzoda mięsno-słoninowa	28,2	15,6	63,5	83,3	8,3	1,1	100	100
Trzoda bekonowa	26,4	10,3	73,6	89,7	–	–	100	100

Źródło: Pazecki W.: Gospodarka mięsna w Polsce – zarys dziejów, tom 1 b, Poznań 1991, tabela I-78, s. 63.

W gospodarce centralnie planowanej przemysł mięsny był zintegrowany zarówno w układzie poziomym, jak i pionowym. Podstawową jednostką gospodarczą w tym sektorze były państwowe zakłady lub spółdzielcze przedsiębiorstwa wielozakładowe, które miały swoją „centralę”. Centrala bezpośrednio lub pośrednio zarządzała przedsiębiorstwami, często stosując metody administracyjne. Był to układ o dużym stopniu koncentracji, który dopiero na przełomie lat 80. i 90. został istotnie zmieniony. Brak swobody wyboru odbiorcy i powiązanie zasilania rolnictwa w przemysłowe środki produkcji z kontraktacją integrowały rolnika z zakładem przetwórczym.

Gospodarka rynkowa (po roku 1989)

Zupełnie inny system funkcjonowania gospodarki rozpoczął się w wyniku reformy gospodarczej zapoczątkowanej w roku 1989. Nastąpiło wówczas odejście od powszechnej kontraktacji, dekretowania cen, rozdzielania środków produkcji, systemu subwencjonowania w sferze produkcji i konsumpcji. Załamanie się tego systemu z chwilą przejścia na gospodarkę rynkową było szokiem dla obydwu stron. Więzy łączące rolników z zakładami mięsnymi uległy rozpadowi.

W procesie transformacji polskiej gospodarki R. Urban wyróżnia dwa etapy rozwoju przetwórstwa mięsa². Pierwszy okres, przypadający na lata 1989–1992, charakteryzował się szybkim rozwojem małych, przeważnie lokalnych przetwórni mięsnych i ubojni zwierząt. Było to możliwe dzięki:

- zniesieniu ograniczeń wejścia na rynek,
- uwolnieniu cen,

²Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce, FAPA 1998, s. 325.

- popytowi konsumentów,
- trudnościom w dostosowaniu się dużych przedsiębiorstw państwowych i spółdzielni do wymogów rynkowych.

W krótkim okresie powstało ok. 7 tys. lokalnych rzeźni i przetwórnicy mięsa³. Przejęły one część przetwórstwa mięsnego (ok. 50% ubojów i ok. 20% produkcji przetworów). Struktura przemysłu mięsnego ze skoncentrowanej zmieniła się na bardzo rozproszoną, sprzyjając odtworzeniu konkurencji i mechanizmów rynkowych. Zmiana ta oraz opóźnione procesy dostosowawcze sektora państwowego do nowych realiów gospodarczych doprowadziły do głębokiego kryzysu przemysłowej części przetwórstwa mięsnego.

Podjęte procesy naprawcze i przekształcenia własnościowe państwowych zakładów doprowadziły do odbudowy ich pozycji na rynku. Efekty podjętych działań dały rezultat w połowie lat 90. (drugi etap) w postaci:

- powrotu tendencji do uprzemysławiania przetwórstwa, czego wyrazem był wzrost produkcji o ok. 20% w latach 1995–1998,
- przyspieszenia procesów modernizacji przetwórstwa,
- powrotu tendencji do koncentracji i konsolidacji sektora.

Działalność gospodarczą w sferze przetwórstwa mięsnego prowadzi obecnie ok. 5500 firm⁴, w tym:

- w części przemysłowej – 400 firm zatrudniających ponad 50 osób i ok. 500 mniejszych zatrudniających 6–50 pracowników,
- w przetwórstwie lokalnym – ok. 4600 ubojni zwierząt rzeźnych i masarni.

Struktura producentów żywca wieprzowego

W Polsce, według Narodowego Spisu Powszechnego, w 1996 r. chów trzody chlewnej prowadziło 1090,2 tys. gospodarstw (łącznie z działkami rolnymi), tj. 36% wszystkich jednostek. Najliczniejszą grupę producentów trzody, bo aż 38,6%, stanowiły gospodarstwa małe o powierzchni do 5 ha, a najmniej liczną gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha (13,4%). W tej najmniej licznej grupie gospodarstw znajdowało się jednak 48% ogólnego pogłowia trzody, podczas gdy na gospodarstwa do 5 ha przypadało tylko 11% pogłowia⁵.

Najwięcej gospodarstw, bo aż 95%, posiadało stada trzody chlewnej do 49 sztuk, w tym do 9 sztuk w stadzie miało aż 63% gospodarstw (tab. 3).

³Zięba S.: Powodzenie krajowego przemysłu mięsnego tkwi w koncentracji potencjału. Gospodarka Mięsna nr 4, 1998, s. 20.

⁴Obliczenia szacunkowe na podstawie materiałów GUS.

⁵Narodowy Spis Powszechny. Zwierzęta Gospodarskie, GUS, tab. 20, s. 96, 97. Warszawa 1997.

W pozostałych 5% gospodarstw znajdowało się 8217 tys. sztuk, tj. 46,5% całego pogłowia. Prawie 50% pogłowia trzody jest skupione w 55 tys. gospodarstwach mających stada większe niż 50 sztuk. Jeszcze wyższy jest ich udział w podaży rynkowej tuczników, gdyż mają one szybszą rotację stada i niższe samozaopatrzenie.

Tabela 3

Pogłowia trzody chlewnej w Polsce w czerwcu 1996 r. według skali chowu

Gospodarstwa posiadające trzodę (wg skali chowu)	Liczba gosp. (tys.)	Struktura (%)	Pogłowia trzody (tys. sztuk)	Struktura (%)
Ogółem	1090,2	100,0	17676,7	100,0
1–9 sztuk	686,6	63,0	2424,2	13,71
10–49	348,9	32,0	7034,1	39,79
50–199	49,8	4,5	4058,0	22,96
200–499	3,1	0,3	879,1	4,97
500–999	0,840	0,1	577,5	3,27
1000 i więcej sztuk	0,871	0,1	2703,8	15,30

Źródło: Narodowy Spis Powszechny. Zwierzęta Gospodarskie, GUS, s. 104, 105. Warszawa 1997.

Rozproszenie chowu trzody chlewnej wynika ze struktury agrarnej naszego rolnictwa, tradycji w chowie tego gatunku zwierząt, upadku byłych PGR-ów, braku dla wielu gospodarstw innej alternatywy produkcji i zagospodarowania pasz, słabego oddziaływania innych czynników, które prowadziłyby do głębokich zmian strukturalnych, np. nowe miejsca pracy poza rolnictwem.

Źródła zaopatrzenia zakładów mięsnych w surowiec

W swej strategii rozwoju każdy zakład musi określić, skąd (od kogo) i w jaki sposób zamierza pozyskiwać surowiec (żywiec rzeźny). Ma to szczególne znaczenie w przypadku zakładów o dużej skali produkcji oraz dynamicznie rozwijających się. Gospodarka rynkowa stwarza zakładom mięsnym wiele możliwości pozyskania żywca.

O tym, z którego źródła zakład pozyskuje najwięcej surowca do produkcji, decyduje kilka elementów. Są to:

- polityka i strategia rozwoju zakładu,
- pozycja zakładu na rynku – wielkość produkcji,
- położenie zakładu względem rynku zaopatrzenia w surowiec,

- czas funkcjonowania zakładu na rynku i związane z tym jego doświadczenia.

Pod względem liczby źródeł zaopatrzenia w żywiec wieprzowy przodują zakłady A, B i E (tab. 4).

Tabela 4

Skup i źródła zaopatrzenia badanych zakładów w surowiec do produkcji w 1998 r.

Wyszczególnienie	Zakład A	Zakład B	Zakład C	Zakład D	Zakład E	Zakład F
Liczba zakupionych sztuk trzody chlewnej, w tym:	250578	218805	106242	52049	46966	1836
a) punkty skupu	×	×	–	–	×	–
b) kontraktacja	×	×	×	–	–	–
c) odbiór, dostawy bezpośrednie bez kontraktacji	×	×	×	×	×	×
d) pośrednicy (dealerzy)	×	×	×	×	×	–
e) skup obwoźny	–	–	–	×	–	–
f) własne tuczarnie	–	–	–	–	×	×
g) zakup surowca (póltusze, elementy) na giełdzie lub w innych firmach (ubojniach)	×	×	×	×	×	×
h) import	–	–	–	–	–	–

Źródło: Na podstawie badań własnych.

× – oznacza źródło pozyskania surowca przez zakład

Dwa dominujące w tej grupie zakłady A i B mają takie same źródła zaopatrzenia w żywiec wieprzowy. Różnice w proporcjach zaopatrzenia między nimi mogą wynikać, m.in. z dłuższego okresu funkcjonowania zakładu A na rynku (ponad 20 lat), przy kilku latach zakładu B oraz prawie 2,5-krotnie dłuższego okresu prowadzenia kontraktacji w zakładzie A wynoszącego 9 lat. Kontraktacja w zakładzie A była prowadzona również przed rokiem 1990. Po 2-letniej przerwie została ona ponownie wznowiona w roku 1991. Oprócz zakładów A i B kontraktację prowadzi również zakład C (od 10 lat).

Warunkiem podpisania przez rolników umowy kontraktacyjnej z producentem żywca wieprzowego jest dostarczenie do zakładów określonej (minimalnej) liczby sztuk trzody. W zakładzie A określono to na poszczególne miesiące, a w

zakładach B i C na kwartały. Wymienione zakłady preferują umowy wieloletnie, które są aktualizowane pod koniec roku kalendarzowego. Niektóre elementy z umowy kontraktacyjnej przedstawia tabela 5.

Umowy kontraktacyjne w zakładzie E zastępuje umowa ustna, która jak na razie zdaje egzamin i, jak twierdzą osoby zajmujące się skupem, nie ma potrzeby tego zmieniać. Zakład stawia na rzetelność i lojalność wobec „swoich” dostawców (producentów żywca). Przejawia się to m.in. stosowanym przez zakład systemem przedpłat. Wzajemne zaufanie oraz dobra opinia u rolników o zakładzie są dla niego więcej warte niż pisemne umowy.

Nieco inne stanowisko w kwestii kontraktacji reprezentuje zakład D, który również nie prowadzi kontraktacji, lecz w najbliższym czasie chciałby podpisać umowy kontraktacyjne.

Najmniejszy spośród analizowanych 6. zakładów zakład F w zdecydowanej większości zaopatruje się w żywiec u okolicznych rolników. Są oni dość dobrze znani właścicielowi zakładu. Terminy dostaw, liczba sztuk zwierząt, cena uzgadniane są telefonicznie. Zapłata w większości wypadków następuje „od ręki”. Niewielka liczba ubijanych tuczników na tle innych zakładów (niespełna 2000 sztuk w ciągu roku) nie wymaga od właściciela podejmowania znaczących starań w celu zapewnienia surowca do produkcji. Okresowe braki surowca na rynku są

Tabela 5

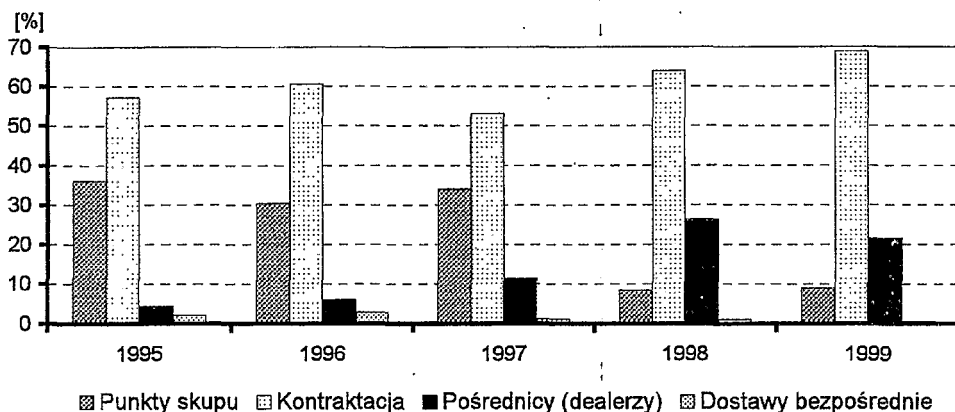
Zasady kontraktacji żywca wieprzowego w zakładach mięsnych A, B i C w 1999 r.

Wyszczególnienie	Zakład A	Zakład B	Zakład C
Minimalna roczna wielkość sprzedaży tuczników przez gospodarstwo	200 sztuk	200 sztuk	100 sztuk
Rozliczenie za żywiec wg systemu EUROP (cena bazowa)	47% mięsnosci	dla każdej klasy	48% mięsnosci
Czas oczekiwania rolników na zapłatę Za tuczniaki dostarczone w ramach umowy kontraktacyjnej uważane są sztuki zadeklarowane w umowie z tolerancją	do 14 dni	do 14 dni	do 14 dni
Zakład zapewnia transport w przypadku odbioru minimum	±15%	bd	±10%
Premia za terminowe dostawy zgodne z umową	18 sztuk	20 sztuk	nie określa się
	3% wartości dostawy	2% wartości dostawy	2% wartości dostawy w pierwszym roku, w następnych 3%

Źródło: Na podstawie badań własnych.

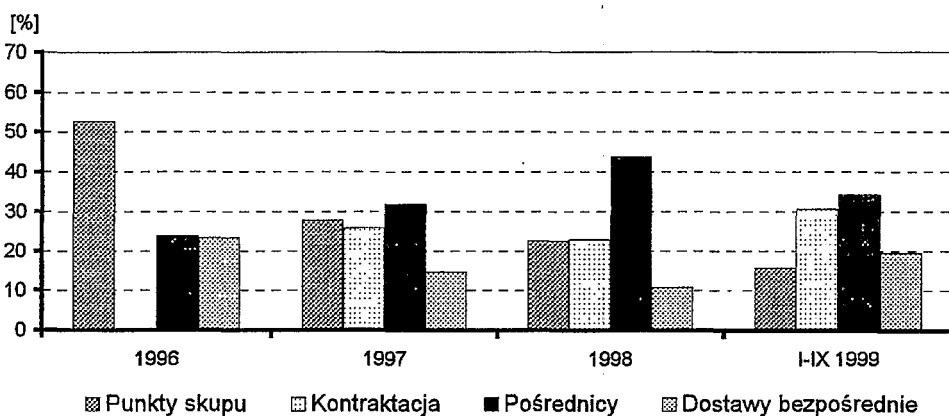
w pewien sposób łagodzone (uzupełniane) własnym tuczem trzody chlewnej, gdyż właściciel oprócz zakładu prowadzi gospodarstwo rolne.

W badanych zakładach, które kontraktują żywca wieprzowy, można zaobserwować, że ten sposób pozyskiwania żywca zaczyna odgrywać coraz większą rolę (wykresy 1, 2, 3). Szczególnie jest to widoczne w zakładzie A (wykres 1). Na przestrzeni ostatnich lat kontraktacja stanowiła ponad 50% zaopatrzenia zakładu w żywca, a w roku 1999 blisko 70%. Sukcesywny wzrost udziału kontraktacji w skupie ogółem występuje w zakładzie C. Udział ten wzrósł z 32% w roku 1996 do 46% w roku 1999.



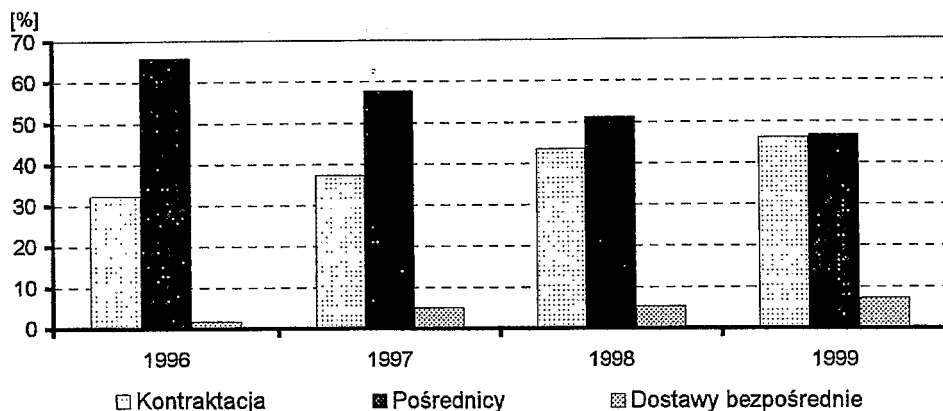
Wykres 1

Źródła zaopatrzenia zakładu mięsnego A w żywca wieprzowy



Wykres 2

Źródła zaopatrzenia zakładu mięsnego B w żywca wieprzowy



Wykres 3

Źródła zaopatrzenia zakładu mięsnego C w żywiec wieprzowy

Głównymi powodami, dla których zakłady wprowadziły kontraktację na żywiec wieprzowy (tuczniki) i sukcesywnie ją rozwijają, były:

- zapewnienie rytmiczności dostaw,
- wpływ na jakość dostarczanych tuczników (przez cenę),
- próba „ustawienia” cyklu produkcyjnego w gospodarstwach rolnych, w celu zapewnienia stabilności zaopatrzenia zakładu w surowiec,
- zapewnienie stałej bazy surowcowej,
- precyzyjniejsze planowanie organizacji i wielkości produkcji zakładu,
- stabilność rozwoju zakładu,
- niższe koszty transportu,
- lepsza jakość (mięśność) tuczników pozyskiwanych tą drogą niż na wolnym rynku.

Według zgodnej opinii zakładów prowadzących kontraktację, nie chcą one, by ta forma w 100% pokrywała zapotrzebowanie zakładu na żywiec wieprzowy. Taka postawa wynika z faktu, iż:

- jest możliwość zakupu (dokupienia) surowca na wolnym rynku bez większych trudności,
- niestabilna sytuacja na rynku wewnętrznym i zewnętrznym może powodować trudności w wywiązywaniu się zakładów z podpisanych umów kontraktacyjnych w przypadku trudności ze sprzedażą swoich wyrobów.

Zerwanie umowy kontraktacyjnej przez jedną ze stron w trakcie jej obowiązywania nie pociąga za sobą znaczących konsekwencji. Najbardziej dotkliwą karą dla zrywającego umowę są późniejsze trudności w nawiązaniu ponownej współpracy z byłym partnerem.

Liczba zawieranych umów kontraktacyjnych w zakładach A, B i C systematycznie w ostatnich latach wzrastała, np. w zakładzie C 2,5-krotnie, z 96 umów w 1996 r. do 248 w 1999 r. (tab. 6). Na 2000 r. zakład zawarł także 4 umowy z grupami producenckimi. W zakładach A i C średnia wielkość zakontraktowanych tuczników przypadająca na jedną umowę ulegała pewnym wahaniom. Szczególnie jest to widoczne w zakładzie A (lata 1995 i 1997). Świadczyć to może o tym, iż dostawcami żywca w tym zakładzie są także duzi producenci, którzy produkują tuczniaki wykorzystując pasze przemysłowe (kupowane). Wszelkie niekorzystne relacje cen paszy do cen żywca powodują ograniczanie produkcji żywca wieprzowego w tych gospodarstwach i zmniejszenie liczby zakontraktowanych tuczników bądź mniejszą realizację umów kontraktacyjnych. Poprawa opłacalności produkcji powoduje zwiększenie obsady trzody i wzrost jej produkcji.

W każdym z zakładów obok skupu żywca wieprzowego i wołowego były kupowane półtusze wieprzowe czy też poszczególne elementy. Wielkość i asortyment czynionych zakupów zależały od potrzeb zakładów i były traktowane jako doraźne uzupełnienie surowca do przetwórstwa.

W zakładzie A co jakiś czas organizowane są spotkania, w których uczestniczą przedstawiciele: firm paszowych, firm produkujących wysokokwalifikowany materiał hodowlany oraz producenci żywca wieprzowego, którzy mają podpisane z zakładem umowy kontraktacyjne. Oprócz fachowych porad dla producentów żywca z zakresu żywienia oraz informacji dotyczących postępu hodowlanego, spotkania takie zbliżają wszystkich uczestników, czego efektem może być ich bliższa współpraca w przyszłości.

Wstępna analiza źródeł zaopatrzenia zakładów w surowiec pozwala sformułować następującą hipotezę:

Decydującą rolę przy wyborze źródeł zaopatrzenia w surowiec do przetwórstwa odgrywa skala produkcji zakładu. Zakłady o dużej skali produkcji wymagają stabilnych i ciągłych dostaw żywca wysokiej jakości. Sprawdzone, choć nie jedynym sposobem zapewnienia ciągłości dostaw surowca jest podpisanie przez zakład umów kontraktacyjnych z producentami żywca. Oferta współpracy takich firm adresowana jest jednak głównie do dużych producentów, zdolnych do realizacji zamówień przetwórcy.

Udział punktów skupu w zaopatrzeniu zakładów A i B w żywiec wieprzowy maleje z roku na rok dlatego, że:

- 1) do punktów skupu trafiają w większości niewielkie partie zwierząt od wielu rolników,
- 2) jakość żywca jest nie najlepsza,
- 3) więksi producenci żywca mają lepsze możliwości sprzedaży,

Tabela 6

Liczba podpisanych umów kontraktacyjnych oraz stopień realizacji dostaw zakontraktowanych tuczników w badanych zakładach

Wyszczególnienie	Rok	Roczny skup tuczników [sztuki]	Liczba zakontraktowanych tuczników [sztuki]	Liczba podpisanych umów kontraktacyjnych [sztuki]	Średnia wielkość zakontraktowanych tuczników [sztuki] przypadająca na umowę	Faktyczna realizacja dostaw zakontraktowanych tuczników [sztuki]	Stopień realizacji kontraktacji [%]
Zakład A	1995	138 860	107339	154	697,0	79505	74,1
	1996	106 391	101703	187	543,9	64570	63,5
	1997	155 292	96520	256	377,0	82496	85,5
	1998	250 578	168073	378	434,3	160423	95,4
	1999	233 676	197919	382	518,1	160917	81,3
Zakład B	1997	188 355	52000	153	339,9	48600	93,5
	1998	218 805	61400	202	304,0	50177	81,7
	I-IX						
	1999	144 009	71785	294	244,2	44077	61,4*
Zakład C	1996	83 469	22610	96	235,5	27000	119,4
	1997	88 513	27200	103	264,1	33000	121,3
	1998	106 242	43000	152	282,9	46300	107,7
	1999	123 282	62366	248	251,5	56861	91,2

*Pierwsze trzy kwartały roku.

Źródło: Na podstawie badań własnych.

- 4) część gminnych spółdzielni upadła bądź zaniechała prowadzenia skupu,
- 5) na funkcjonowanie punktu skupu trzeba ponosić określone koszty (względnie ekonomiczne),
- 6) budynki i pomieszczenia muszą spełniać określone wymagania sanitarne,
- 7) w ramach działalności gospodarczej skupem żywca rzeźnego zajmują się prywatne osoby (pośrednicy, zwani także dealerami).

Osoby zajmujące się skupem w terenie, nie będące pracownikami zakładu, mają podpisane umowy z zakładem na dostarczanie żywca rzeźnego. Dla zakładu takie rozwiązanie niesie za sobą korzyści w postaci:

- a) niższych kosztów pracy, gdyż zainteresowani w ramach prowadzonej działalności muszą się sami ubezpieczyć, płacić podatki itp.,
- b) lepszej bieżącej organizacji produkcji.

Dochody dealerów zależą od ich operatywności, tzn. od liczby i wielkości dostaw, jakości dostarczanego żywca. Na wysokość dochodów składają się:

- a) premia liczona od wartości dostawy, której wysokość jest określona w umowie z zakładem,
- b) liczba i wielkość dostaw,
- c) różnica cen zakupu tucznika u rolnika i sprzedaży w zakładzie.

Dalsza rola i znaczenie dealerów w zaopatrywaniu zakładów w dużej mierze będą zależać od:

- 1) ich operatywności,
- 2) struktury producentów żywca rzeźnego oraz stopnia ich zorganizowania (grupy producenckie),
- 3) struktury zakładów mięsnych na rynku i ich strategii rozwoju.

Rozproszenie chowu trzody chlewnej sprawia, iż ci producenci, którzy produkują niewielkie ilości żywca wieprzowego, nie są poważnymi i liczącymi się partnerami dla dużych zakładów mięsnych, firm paszowych itd. Według opinii prezesa Zrzeszenia Producentów Trzody Chlewnej w Polance Wielkiej, wspólne działanie rolników jest konieczne⁶. Działanie w grupie pozwala na negocjację cen i terminów płatności, np. ze sprzedawcami środków produkcji. Wspólnie kupowany po atrakcyjnych cenach i ze sprawdzonych źródeł materiał hodowlany pozwala na poprawę jakości (mięsności) produkowanego żywca, uzyskanie wyrównanego i jednorodnego produktu, a takim zainteresowane są zakłady przetwórcze. Zwiększenie dochodowości produkcji żywca przez obniżenie kosztów produkcji, np. wspólny zakup mieszalników pasz, pozwala osiągnąć wyższą efektywność produkcji. Można się spodziewać, iż uchwalenie ustawy o grupach producenckich ułatwi rolnikom (tym, którzy chcą) zespołowe działania w celu osiągnięcia wspólnych korzyści.

⁶Wierzbński J.: Grupa producencka to konieczność, Agrobazar, nr 1, styczeń 2000, s. 12.

Podsumowanie

Organizacja rynku mięsnego w Polsce, obejmująca swym zasięgiem producentów żywca rzeźnego, zakłady mięsne, rynki hurtowe, giełdy towarowe, handel detaliczny, jest w fazie tworzenia. Zmiany organizacyjne dotyczą także skupu żywca wieprzowego, będącego głównym surowcem do przetwórstwa dla zakładów mięsnych.

Badane zakłady stosowały zróżnicowane metody organizacji zakupu surowca. Decydowały o tym m.in. następujące czynniki: polityka i strategia rozwoju zakładu, pozycja zakładu na rynku (wielkość produkcji) oraz położenie zakładu względem rynku zaopatrzenia w surowiec.

Największą dynamikę wzrostu pozyskania żywca wieprzowego przez zakłady w ostatnich latach możemy zaobserwować w stosunku do kontraktacji (zakłady A i C), bezpośrednich dostaw bez kontraktacji oraz pośredników (dealerów). Na znaczeniu tracą stałe punkty skupu. W dużych zakładach mięsnych kontraktacja staje się głównym źródłem zaopatrzenia w surowiec.

Powstanie trwałych więzi między producentami żywca rzeźnego a zakładami mięsnymi będzie w głównej mierze zależec od zakładów, gdyż to one w swej strategii rozwoju powinny zabiegać o pewne i stabilne zaopatrzenie w surowiec wysokiej jakości. Sprawdzone, choć nie jedynym sposobem zapewnienia ciągłości dostaw surowca jest nawiązanie przez zakład umów kontraktacyjnych z producentami żywca rzeźnego. Na rynku mięsa mamy do czynienia z tym zjawiskiem od kilku lat, głównie za sprawą liczących się na krajowym rynku zakładów mięsnych. Oferta współpracy takich firm adresowana jest głównie do dużych producentów, zdolnych do realizacji zamówień przetwórcy. Dla innych producentów oznaczać to może konieczność łączenia się w tzw. grupy producenckie, by w ten sposób być partnerem dla zakładu.

Brak stabilnych warunków dla opłacalności produkcji żywca rzeźnego w ostatnim czasie powinien skłaniać rolników do trwałego wiązania się z dobrymi i pewnymi kontrahentami (zakładami). W przyszłości w procesy integracyjne mogą włączyć się zakłady produkujące pasze i firmy produkujące wysokiej jakości materiały hodowlany.

O tym, które źródła pozyskania żywca wieprzowego będą dominować na rynku, zdecyduje również struktura i liczba producentów żywca wieprzowego oraz zakładów mięsnych.

Literatura

- Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce. FAPA 1998.
Narodowy Spis Powszechny. Zwierzęta Gospodarskie. GUS, Warszawa 1997.
PAZECKI W.: Gospodarka mięsna w Polsce – zarys dziejów, tom 1b. Poznań 1991.
WIERZBIŃSKI J.: Grupa producencka to konieczność. Agrobazar 2000, nr 1.
ZIEBA S.: Powodzenie krajowego przemysłu mięsnego tkwi w koncentracji potencjału. Gospodarka Mięsna 1998, nr 4.

Tendencies and Reasons of Changing the Sources of Providing the Meat Processing Plants with Pork Livestock

Abstract

The paper focuses both on main tendencies in pig livestock supply and factors causing this supply reorganisation in some investigated meat-processing plants.

According to the author, the problem of providing the meat processing industry with raw materials of adequate quality and quantity belongs to those each enterprise must solve itself.

The process of economic transformation in Poland since 1989 resulted in the following situation – it is the market that assures different sources of the livestock supplying. The choosing favoured forms of livestock purchasing by specific meat-processing plant depends on several factors. Amongst them one can indicate firm development policy and strategy together with firm's market rank described by output volume and plant location vis-à-vis potential raw materials suppliers.

In the group of examined meat-processing plants, the bulk of livestock was purchased in the framework of contracts, directly from producers and from brokers. However, the ratios between selected sources of supply varied in surveyed enterprises. Furthermore, the research outcomes show that the importance of permanent procurement outlets in livestock supplies is decreasing.