

Czy integracja może ułatwić prowadzenie tuczu?

Autor: prof. dr hab. inż. Damian Knecht

Data: 28 grudnia 2018

Narastające w ostatnich latach zjawisko importu do Polski prosiąt, około 5 mln sztuk rocznie, niesie za sobą spore zagrożenie. Uruchomienie własnej produkcji prosiąt, w celu zapewnienia odpowiedniego poziomu podaży materiału do tuczu wymagałoby wybudowania około 100 ferm, po 2 tys. sztuk macior każda.

Jest to zadanie trudne z wielu powodów. Bariereą stanowią np. negatywne nastawienie społeczności lokalnych do dużych ferm oraz obowiązujące przepisy.

Firmy paszowe oraz zakłady mięsne proponują systemy żywienia, a następnie przetwarzanie tuczników wyprodukowanych w Polsce. **Rozwiązaniem, które funkcjonuje w ostatnich latach jest tucz kontraktowy, zwany też nakładczym.** Oferty tuczu kontraktowego posiadają cechy zachęcające rolników. Potencjalni odbiorcy takiej oferty mają zapewnione prosięta lub warchlaki do tuczu, pasze, leki, opiekę weterynaryjną oraz z góry ustaloną cenę sprzedaży.

Niektóre firmy poszukują rolników zainteresowanych wieloletnią współpracą, w ramach której oferują pomoc w uzyskaniu korzystnego finansowania na budowę chlewni, cykliczne zasiedlanie budynku, kompleksową obsługę weterynaryjną oraz wsparcie merytoryczne. Zapewniają również potrzebne pasze oraz odbiór tuczników. Konsekwencje niektórych niekorzystnych zjawisk, jak wahania cen, trudności ze zbytem, realizacja płatności, nie interesują rolnika, a są problemem firmy.

Tucz kontraktowy – kooperacja z mocnymi zasadami

Warunki takiej kooperacji uwzględniają sytuacje, w których nastąpić może rozwiązanie umowy. Najczęściej w przypadku niedostosowania obiektów do zaleceń kontraktu, łamania prawa w zakresie dobrostanu świń i ochrony środowiska, zaniedbań rolnika albo w przypadku zbyt dużego zużycia paszy przez tuczniaki.



Podstawą do zerwania kontraktu jest m.in. łamanie prawa w zakresie dobrostanu świń i ochrony środowiska.

Zasady tuczu kontraktowego opierają się na optymalizacji warunków utrzymania, w których może ujawnić się potencjał genetyczny zwierząt, dostarczanych przez zleceniodawcę. Niektóre firmy, dodatkowo pozwalają na wybór materiału (prosięta odsadzone lub warchlaki), aby dostosować go do warunków panujących w chlewni.

W związku z tym określone są specjalne programy tuczu (najczęściej standardowy, intensywny lub ekstensywny). Stosowaną modyfikacją jest uzależnienie wysokości przychodów od osiągniętych wyników produkcyjnych, **na podstawie kontroli tempa wzrostu, zużycia paszy, liczby upadków, kosztów usług weterynaryjnych oraz masy końcowej tuczników.**

W jedności siła?

Innym sposobem poszukiwania poprawy opłacalności produkcji, w tym także efektywności samego tuczu, jest zintegrowana produkcja i sprzedaż w ramach grup producentów rolnych (GPR). **Grupy takie działają z powodzeniem od kilkudziesięciu lat w krajach UE.** Gospodarstwo rolne jest organizacją wyodrębnioną z otoczenia w sensie prawnym oraz ekonomicznym, ale nie oznacza jednak niezależności od niego.

Gospodarstwo rolne, tak jak każda inna organizacja o charakterze gospodarczym, funkcjonuje w konkretnym otoczeniu, a wszelkie relacje z podmiotami mają charakter sprzężeń zwrotnych. **Gospodarstwo rolne producenta trzody chlewnej z tytułu swojego istnienia oraz prowadzonej działalności produkcyjnej, podlega oddziaływaniu określonych organizacji, a często z nimi współpracuje.**

Korzyści ze współpracy

Działający w ramach grupy rolnicy, mogą zmniejszyć koszty produkcji poprzez obniżenie cen zakupu środków produkcji i uzyskać wyższą cenę skupu w zakładach mięsnych. **Integracja wiąże się jednak przede wszystkim ze wzrostem konkurencyjności rolników w zakresie:**

- ograniczenia liczby pośredników z rynku,
- budowy trwałych relacji z odbiorcami, w celu stabilizacji produkcyjnej gospodarstwa,
- ułatwiania dostępu do informacji rynkowej,
- lepsze dostosowania produkcji do przetwórstwa (np. stawki tuczników),
- wspólnej promocji i zbytu produkowanego żywca.

Działający w ramach grupy rolnicy, mogą zmniejszyć koszty produkcji poprzez obniżenie cen zakupu środków produkcji i uzyskać wyższą cenę skupu w zakładach mięsnych.

Doświadczenia krajów z silnie rozwiniętymi organizacjami producenckimi wykazują, że **poprzez podejmowanie wspólnych działań producenci lepiej radzą sobie z trudniejszymi warunkami gospodarowania, z wyższymi wymaganiami przemysłu i konsumentów oraz silniejszą konkurencją**. W efekcie utrzymują swoje dochody na możliwie wysokim poziomie.

Cel: ułatwić biznes

Zintegrowanie producentów żywca, z innymi producentami i przetwórcami mięsa, może być silniejszym/efektywniejszym związkiem rodzimych podmiotów na konkurencyjnym np. lokalnym rynku, niż rozproszeni dotąd indywidualni rolnicy i niewielkie zakłady mięsne. Interesujące są dotychczasowe obserwowane przez autorów artykułu doświadczenia integracyjne. Od dawna Wielkopolska nazywana jest „świńskim” zagłębem Polski. **Duże tradycje w produkcji tuczników tego regionu przyczyniły się do szybszych procesów integracyjnych producentów trzody chlewnej.**

Ważnym celem i przesłanką powstawania GPR, jest tworzenie nowych, droższych i efektywniejszych kanałów dystrybucji i organizowania sprzedaży tuczników. **Zminimalizowanie kosztów dostarczenia do punktu skupu, ułatwiony odbiór żywca w terenie, oraz współpraca z lokalnymi Zakładami Mięsnymi, mogą powodować wzrost zainteresowania rolników chowem trzody chlewnej.** Obie strony ponoszą niższe koszty własne, generują wyższe dochody i rentowność, mogą też proponować i akceptować konkurencyjne ceny sprzedaży tuczników, bądź wyrobów na rynku.

Ważnym celem i przesłanką powstawania GPR, jest tworzenie nowych, droższych i efektywniejszych kanałów dystrybucji i organizowania sprzedaży tuczników.

Zakłady Mięsne preferują dużych dostawców np. ze względu na koncentrację transportu, ponieważ

odbiór zwierząt z jednego punktu znacznie skraca czas i koszty dostaw trzody chlewnej. Z kolei rolnicy skupieni w grupach producentów, mogą wzmocnić swoją pozycję w pertraktacjach handlowych z dostawcą środków do produkcji i odbiorcą płodów rolnych, zmniejszyć koszty zaopatrzenia i zbytu przez rozłożenie kosztów na większą skalę produkcji.

Analiza działalności krajowych GPR prowadzona w ZHTC UP we Wrocławiu pozwala stwierdzić, że:

- rolnicy działający w grupie mają większą chęć oraz motywację do inwestowania w gospodarstwa, w celu poprawy jakości tuczników oraz zwiększenia ich podaży,
- producenci działający w GPR organizują lepsze warunki zbytu,
- w pertraktacjach z odbiorcami członkowie grup producenckich najczęściej są w stanie wynegocjować wyższą cenę żywca od aktualnej ceny rynkowej
- organizowanie się producentów świń ma strategiczne znaczenie w przypadku produkcji i sprzedaży tuczników o dobrej jakości, bowiem zapewnia ciągły zbyt, zysk i możliwości rozwoju gospodarstw rolnych,
- ważnym efektem procesu integracji jest tworzenie nowych kanałów dystrybucji i organizowanie sprzedaży tuczników poprzez grupę.

Konkurencyjność wzmacnia rynek

Współdziałanie rolników w formalnych grupach producentów pozytywnie wpływa na organizację i działalność rynku żywca wieprzowego. Te działania osłabiają negatywne efekty wahań i wpływają na poprawę opłacalności produkcji. W tym obszarze najważniejszą korzyścią jest planowanie i dostosowanie produkcji do popytu, pod względem ilości, asortymentu i jakości surowca. **Integracja wiąże się przede wszystkim, ze wzrostem konkurencyjności producentów tuczników na rynku.**



Formalne grupy producentów pozytywnie wpływają na funkcjonowanie rynku żywca wieprzowego.

Zorganizowanie polskich producentów rolnych, podobnie jak to miało miejsce w innych państwach europejskich, jest procesem, który musi trwać szereg lat. Trzeba jednak pamiętać, że **im ten proces będzie intensywniejszy, tym polscy producenci rolni szybciej utworzą swoje organizacje gospodarcze i lobbystyczne, poprzez które będą lepiej dbać o swoje interesy**. Stabilizując jednocześnie pozycję rynkową i dochody swoich gospodarstw.

Integracja w myśl Brukseli

Działanie na rzecz rozwoju integracji pionowej i poziomej w Polsce jest więc istotne w aspekcie członkostwa w UE, bowiem **jedną z zasad Jednolitego Rynku Europejskiego jest tzw. wolność przepływów towarów**.

Stwarza ona polskim rolnikom szanse sprzedaży produktów rolnych i żywności na terenie całej Europy. Silna konkurencja, profesjonalny marketing, dobrze zorganizowani rolnicy w krajach UE, zwłaszcza z wiodących krajów w produkcji świń stanowią dużą przeszkodę dla rodzimych producentów.

Zorganizowanie polskich producentów rolnych, podobnie jak to miało miejsce w innych państwach europejskich, jest procesem, który musi trwać szereg lat.

Jak może malować się przyszłość?

Dlatego polscy producenci trzody chlewnej powinni tworzyć grupy producenckie o charakterze marketingowym, aby z silniejszej pozycji konkurować na rynku „trzodowym”. **Należy konsekwentnie upowszechniać oraz zachęcać ich do tworzenia i pracy w organizacjach producenckich**. W przyszłości mogą podobnie jak w krajach „Starej Unii” stać się (organizacje – przyp. red.) jednymi z ważniejszych struktur w rolnictwie. Podobnie jak integracja pionowa w całej gospodarce żywnościowej. Jakość tuczników oferowanych przetwórstwu powinna być efektem dążeń wszystkich podmiotów handlu i obrotu mięsem.

Tworzenie omawianych związków gospodarczych powinno być aktywniej wspierane przez lokalne władze samorządowe oraz wszystkie organizacje o charakterze doradczym jak: Izby Rolnicze i Ośrodki Doradztwa Rolniczego.

W większym stopniu należałoby wykorzystać doświadczenia krajów zachodnich, gdzie z powodzeniem funkcjonują tego typu układy gospodarcze, a w ich ramach: organizacja, skup oraz przetwórstwo płodów rolnych. W Danii np. ponad 90% wyprodukowanej trzody chlewnej na lokalnym rynku jest sprzedawane poprzez grupy (spółdzielnie).