



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Elżbieta Jadwiga Szymańska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

INTEGRACJA PRODUCENTÓW ŻYWCA WIEPRZOWEGO W ŁAŃCUCHU DOSTAW WIEPRZOWINY¹

INTEGRATION OF LIVE PIG PRODUCERS IN THE SUPPLY CHAIN OF PORK

Słowa kluczowe: żywiec wieprzowy, łańcuch dostaw, grupy producenckie, integracja pionowa

Key words: pig farms, slaughterhouses, processing plants, vertical integration

JEL codes: P13, L14, Q13

Abstrakt. Celem badań było rozpoznanie zakresu współpracy w łańcuchach dostaw wieprzowiny w Polsce na tle wybranych krajów UE. W analizie wykorzystano studia literatury przedmiotu dane statystyki masowej oraz informacje pochodzące ze 110 gospodarstw w kraju wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego. Z badań wynika, że w krajach o wysokim poziomie rozwoju chowu trzody chlewnej występuje silna koncentracja produkcji i przetwórstwa wieprzowiny oraz większa współpraca między uczestnikami łańcucha dostaw. W celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w UE wskazany jest rozwój integracji poziomej i pionowej na rynku żywca wieprzowego w Polsce. Ich rozwój można osiągnąć poprzez stworzenie odpowiednich mechanizmów ekonomicznych.

Wstęp

Polska ma długie tradycje w chowie trzody chlewnej oraz duży potencjał zasobów do produkcji trzody chlewnej bez zagrożenia dla środowiska naturalnego. Ponadto, w kraju występuje duży popyt wewnętrzny. Szacuje się, że przeciętne spożycie tego gatunku mięsa w 2015 roku wynosiło 41,7 kg na jednego mieszkańca [*Rynek Mięsa* 2016]. Na możliwości rozwoju produkcji żywca wieprzowego korzystnie wpływa także położenie geograficzne Polski. Dodatkowo integracja z Unią Europejską (UE) przyczyniła się do inwestycji w nowoczesny park maszynowy w zakładach mięsnych. Jednak mimo podobnego dostępu do pasz, technologii i bardzo zbliżonej genetyki świń, Polska traci pozycję poważnego producenta trzody chlewnej, stając się ważnym europejskim importerem. W 2006 roku pogłowie trzody chlewnej w kraju stanowiło 18,8 mln sztuk, a produkcja wynosiła 2774 tys. t. W tym czasie Polska była czwartym producentem mięsa wieprzowego, po Niemczech, Hiszpanii i Francji, a udział polskiej wieprzowiny w produkcji UE wynosił 9,1% [GUS 2011]. W 2014 roku pogłowie trzody chlewnej wynosiło 11,2 mln sztuk, a produkcja wieprzowiny stanowiła 2311 tys. t. Jednocześnie, w kolejnych latach wielu rolników zrezygnowało z chowu tego gatunku zwierząt. Jeszcze w 2006 roku chowem trzody chlewnej zajmowało się 529 tys. gospodarstw, a w 2012 roku ich liczba zmniejszyła się do 260,1 tys. [*Rynek Mięsa* 2013]. Wśród przyczyn złej sytuacji na rynku żywca wieprzowego wymienia się [Blicharski, Hammermeister 2013]:

- duże rozdrobnienie hodowli, chowu i ubojni,
- relatywnie niską efektywność produkcji,
- niekorzystne prawo dla koncentracji produkcji trzody chlewnej,
- drogi kapitał w porównaniu z krajami UE,
- brak mechanizmów zapobiegających zbyt dużym wahanom cen,
- nieprzychylność i nadmierna biurokracja wszystkich pionów administracji wobec produkcji trzody chlewnej.

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/03606.

Ważnym ograniczeniem jest także brak kooperacji między producentami żywca wieprzowego oraz integracji w łańcuchu dostaw wieprzowiny. Celem badań było rozpoznanie zakresu współpracy producentów żywca wieprzowego w łańcuchach dostaw wieprzowiny w Polsce na tle wybranych krajów UE.

Material i metodyka badań

W analizie danych wykorzystano studia polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu oraz dane statystyki masowej z GUS, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW) oraz Głównego Inspektoratu Weterynarii (GIW). Podstawowym źródłem danych były badania zrealizowane w gospodarstwach trzodowych w 2014 roku. Jako kryterium doboru gospodarstw do badań przyjęto:

- utrzymywanie minimum 10 loch w gospodarstwie albo sprzedaż 200 tuczników rocznie,
- specjalizacja gospodarstwa w chowie trzody chlewnej, którą określono na podstawie udziału żywca wieprzowego w przychodach ze sprzedaży i stanowiła ona minimum 60%,
- zgoda rolnika na udział w badaniach.

W pierwszym etapie do badań przyjęto wszystkie województwa w kraju i zwrócono się do ośrodków doradztwa rolniczego (ODR) z prośbą o wskazanie 10 gospodarstw spełniających przyjęte kryteria w każdym z województw. Po dokonaniu rozpoznania, ze względu na ograniczoną liczbę odpowiednich gospodarstw oraz częsty brak zgody rolnika na wypełnienie kwestionariusza, w badaniach pominięto województwa świętokrzyskie i małopolskie. Ponadto, w części pozostałych województw pozyskano dane z mniejszej liczby gospodarstw niż zakładano. Ostatecznie pracownicy ODR-ów wypełnili kwestionariusze wywiadu kierowanego w 110 gospodarstwach trzodowych w kraju.

Wyniki badań

W Polsce współpraca producentów żywca z zakładami mięsnymi jest bardzo ograniczona. Głównie sprowadza się do transakcji kupna sprzedaży. Współdziałanie na zasadach długoterminowych kontraktów stanowi niewielki procent. Istotny wpływ ma na to brak powiązań kapitałowych między producentami i zakładami mięsnymi. Największe ubojnie w Polsce powstały przy udziale zachodniego kapitału lub zostały wykupione przez zagraniczne koncerny. Prywatyzacja przeprowadzona w latach 90. XX wieku nie przyniosła oczekiwanego efektu, gdyż zakłady mięsne praktycznie nie trafiły w ręce rolników. W tym czasie krajowi producenci żywca nie byli przygotowani do takich przejęć ani finansowo, ani mentalnie. Z kolei spółdzielczość była kojarzona z poprzednim systemem i nie miała wielu zwolenników [Janusz 2013]. Brak integracji powoduje, że ubojnie poszukują marży po stronie zakupu surowca, jednocześnie rolnicy nie mają wpływu na cenę, a swój produkt muszą sprzedać. Ograniczona współpraca między zakładami mięsnymi a producentami żywca ma wpływ na redukcję pogłowia świń w kraju. Właściciele ubojni nie zwracają bowiem uwagi na to, czy cena pokrywa koszty produkcji mięsa. W efekcie w latach 2006-2013 wystąpiła duża redukcja pogłowia trzody chlewnej w kraju. Wysokie ceny pasz i związana z tym niska opłacalność produkcji zmusiły rolników do wygaszenia produkcji.

Jedną z możliwości tańszej produkcji oraz korzystniejszej sprzedaży jest współpraca producentów żywca wieprzowego w grupach producenckich. Dodatkowo, rolnicy zrzeszeni w grupach mogą liczyć na unijną pomoc. W Polsce tempo tworzenia grup producentów trzody chlewnej po 2000 roku nie było wysokie. W latach 2001-2005 powstało zaledwie 20 takich grup [Szymańska 2014]. Tworzenie grup kojarzyło się z kolejną kolektywizacją i dopiero po jakimś czasie część producentów żywca wieprzowego przekonała się, że dla mniejszych gospodarstw działalność w grupach przynosi wymierne korzyści. Po przystąpieniu Polski do UE dynamika wzrostu liczby grup producentów żywca wieprzowego w kraju wyraźnie przyspieszyła. Od początku 2008 roku do końca 2012 roku liczba grup i organizacji producentów zwiększyła się prawie 3-krotnie (rys. 1).

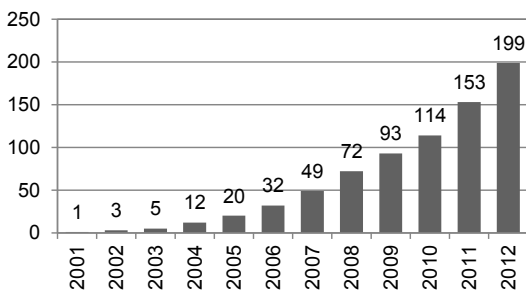
Z danych MRiRW wynika, że w maju 2012 roku łączna liczba grup producentów trzody chlewnej wynosiła 199. Mimo dużej dynamiki wzrostu, w dalszym ciągu poziom zorganizowania rolników zajmujących się chowem świń w Polsce, w porównaniu do innych państw UE, jest bardzo

Rysunek 1. Liczba grup producentów trzody chlewnej wpisanych do rejestrów marszałków województw według stanu na 31 grudnia w latach 2001-2012

Figure 1. Number of pig producers groups entered in the registers of voivodship marshals according to the state on December 31, in the years 2001-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z urzędów marszałkowskich województw oraz MRIRW

Source: own study based on data from the Marshall Offices of voivodships and MARD

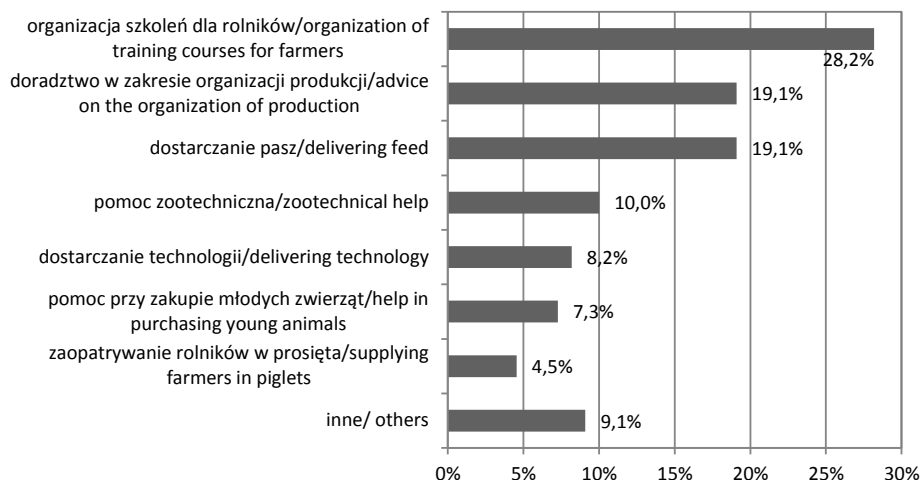


niski. Wpływa na to m.in. fakt, iż zasady funkcjonowania tych grup nie zawsze są właściwe. W części z nich duży producent skupia wokół siebie kilku mniejszych, co umożliwia otrzymanie unijnej dopłaty, którą wykorzystuje głównie organizator takiej grupy. Ponadto, członkami grup są często duże gospodarstwa, z reguły już wcześniej dobrze zorganizowane rynkowo. Zakłady mięsne również nie sprzyjają powstawaniu grup producenckich. Zdarza się, że oferują producentom indywidualnym większe stawki za żywiec niż grupom, którym dodatkowo wynagrodzenie za tuczniki wypłacają z dużym opóźnieniem. Większość zakładów mięsnych, zwłaszcza tych mniejszych nie bazuje bowiem na strategii budowy trwałej bazy surowcowej na rynku krajowym. W sytuacjach słabszej koniunktury sprowadzają oni niezbędny surowiec z innych krajów UE. Z kolei przedsiębiorstwa o dużej skali produkcji w celu zapewnienia jej ciągłości starają się utrzymać własną bazę surowcową i tylko dodatkowo korzystają ze skupu wolnorynkowego. Korzyścią z takiego rozwiązania jest możliwość wykorzystania posiadanych mocy ubojowych przez zapewnienie określonej ilości żywca wieprzowego oraz monitorowanie poprawności procesów ubojowych, a w przypadku prowadzenia produkcji przetworów – kontrola jakości surowców w całym łańcuchu produkcji. Takie podejście pozwala na bardzo racjonalne wykorzystanie surowca mięsnego i przy pominięciu pośredników w obrocie zwierzętami przynosi dodatkowe efekty ekonomiczne.

W badanej grupie gospodarstw 46,4% producentów żywca wieprzowego nie współpracowało z zakładami mięsnymi. Pozostały odsetek badanych wskazał na różny zakres współpracy. Najbardziej popularny był udział w szkoleniach, w których uczestniczyło 28,2% respondentów. Ponad 19,1% korzystało z doradztwa w zakresie organizacji produkcji. Podobny odsetek ankietowanych wskazał na dostarczanie pasz przez przedsiębiorstwa. Ważnym elementem współpracy była także pomoc zootechniczna dla producentów żywca wieprzowego. Skorzystało z niej 10,0% badanych. Ponad 8,2% respondentów wskazało na dostarczanie technologii produkcji do gospodarstw. Z kolei 7,3% stwierdziło, że zakłady mięsne są pomocne przy zakupie młodych zwierząt, natomiast 4,5% było bezpośrednio zaopatrywanych w prosięta do dalszej produkcji. Na inne formy współpracy wskazało 9,1% badanych rolników.

W krajach Europy Zachodniej współpraca między branżą mięsną a producentami żywca wieprzowego jest zdecydowanie bardziej zaawansowana. Między innymi wynika to z faktu, że dostawcy żywca mają dużo silniejszą pozycję na rynku. Rynek wieprzowiny przeszedł już proces konsolidacji zarówno po stronie produkcji, jak i przetwórstwa. Silne związki reprezentujące interesy rolników dbają o odpowiedni rozwój hodowli i chowu trzody chlewnej. Również władze wykazują dbałość o producentów świń, chronią lokalne rynki i dążą do ich rozwoju. W krajach o wysokim poziomie rozwoju chowu trzody chlewnej, takich jak: Niemcy, Holandia, Dania, współpraca rolników z zakładami mięsnymi ma charakter bardziej partnerski niż w Polsce. Cechuje ją m.in. [Janusz 2013]:

- skonsolidowana branża mięsna,
- wysokie wykorzystywanie mocy produkcyjnych w zakładach mięsnych,
- skoncentrowana i wyspecjalizowana produkcja świń,
- silne organizacje (grupy producentów, spółdzielnie, izby rolnicze), dbające o interesy swoich członków,



Rysunek 2. Zakres współpracy producentów żywca wieprzowego z zakładami mięsnymi

Figure 2. The scope of cooperation between producers of live pigs and meat processing companies

Źródło: badania własne

Source: own research

- zapewniony zbyt w kraju przez sieci supermarketów,
- silna pozycja eksportowa,
- powiązanie producentów żywca i ubojni kontraktami,
- produkcja tuczników w systemach jakości, także o określonych parametrach na konkretne rynki zbytu,
- rozliczenia według klasyfikacji EUROP lub na podstawie indeksu tuszy,
- dopuszczenie rolników do zysków wypracowanych przez zakłady mięsne, dzięki możliwości wykupienia udziałów w zakładach mięsnych, tworzenia spółdzielni rolniczych, w których skład wchodzi zakłady mięsne.

W każdym z tych krajów rynek funkcjonuje trochę inaczej i powiązania między branżą mięsną a dostawcami żywca są inne. W Danii występuje silna koncentracja produkcji żywca wieprzowego i przetwórstwa wieprzowiny. Funkcjonuje tam 10 ubojni trzody chlewnej, z których dwie są spółdzielniami, a pozostałe należą do prywatnych właścicieli. Większość hodowców trzody chlewnej jest powiązana ze spółdzielnią Danish Crown, która rocznie ubija 22,1 mln świń [Hamann 2010]. Jest ona także właścicielem brytyjskich zakładów mięsnych Tulip i polskich zakładów Sokołów S.A. Postępująca w tym kraju specjalizacja zacieśniła relacje handlowe między producentami prosiąt a fermami nastawionymi na tucz. Ponadto, w Danii funkcjonuje Krajowy Związek Producentów Świń (*Danske Swine Producer*), który zrzesza większość tamtejszych hodowców. Jego zadaniem jest ochrona interesów duńskich producentów świń, m.in. przez uczestnictwo w tworzeniu prawa.

W Holandii, podobnie jak w Danii, od lat postępuje koncentracja produkcji. Holenderscy farmerzy tworzą lokalne grupy producentów, które mają na celu wspólną sprzedaż tuczników do ubojni oraz zakup środków do produkcji. Jedną z największych grup producentów rolnych na południu Holandii (ZLTO) zrzesza farmerów różnych specjalizacji i jednocześnie jest także współdziaławcą zakładów mięsnych Vion. W Holandii funkcjonują dwa związki producentów świń, które stoją na straży interesów tej grupy. Są to organizacje niezależne od rządu, które uczestniczą w konsultacjach i tworzeniu prawa dotyczącego produkcji żywca wieprzowego. W kraju tym zawiązała się również agencja PR, która zajmuje się promocją holenderskich prosiąt w Europie i pośrednictwem między producentami świń w Holandii a ich odbiorcami w UE. W zakresie uboju i przetwórstwa w kraju tym funkcjonują 4 duże koncerny mięsne: Vion, Van Rooi,

Compaxo i De Wit. Wszystkie ubojnie są firmami prywatnymi. Tylko przedsiębiorstwo Vion w 2006 roku wyemitowało akcje, z czego skorzystali niektórzy holenderscy rolnicy.

W Niemczech, na rynku żywca wieprzowego dominują grupy producenckie i związki branżowe. Zadaniem grup producenckich jest przede wszystkim organizacja produkcji oraz wspólne zakupy środków do produkcji. Dość często to właśnie grupy producenckie ogłaszają przetargi na dostawy pasz dla swoich członków i wybierają z rynku najlepszą ofertę. Wśród swoich członków promują także nowoczesne technologie produkcji i systematyczną poprawę wydajności. Ponadto, na szczeblu krajowym funkcjonuje organizacja branżowa ZDS (*Zentralverband der Deutschen Schweineproduktion* – Centralny Związek Niemieckich Producentów Świń), która dba o interesy producentów świń, m.in. w zakładach mięsnych i w realizowanej polityce rządu [Pejsak 2012]. Niemiecki rynek uboju świń jest bardzo skoncentrowany. Około 10 wiodących firm posiada ponad 75% rynku, a największe 4 mają ponad 60% udziałów. Największe ubojnie w Niemczech pozostają w rękach prywatnych właścicieli. Obok nich pracują jednak mniejsze, spółdzielcze zakłady mięsne należące do rolników zrzeszonych w spółdzielniach lub grupach producentów świń. Zaopatrują one zwykle lokalne rynki bądź znajdują niszę eksportową.

Wnioski

1. Polska traci pozycję poważnego producenta trzody chlewnej w UE. W latach 2006-2014 pogłowie trzody chlewnej w kraju zmniejszyło się o 7,6 mln sztuk, natomiast produkcja wieprzowiny o 463 tys. t. Do najważniejszych przyczyn złej sytuacji na rynku żywca wieprzowego należy duże rozdrobnienie hodowli, chowu i ubojni, relatywnie niska efektywność produkcji, niekorzystne prawo dla koncentracji produkcji oraz drogi kapitał w porównaniu z krajami UE.
2. Na rynku żywca wieprzowego w Polsce współpraca w łańcuchu dostaw wieprzowiny jest bardzo ograniczona. Najczęściej sprowadza się do transakcji kupna i sprzedaży. Procesy integracji ogranicza brak powiązań kapitałowych między producentami i zakładami mięsnymi, brak zaufania między producentami, często niewłaściwe zasady funkcjonowania grup producenckich oraz polityka zakładów mięsnych.
3. W krajach o wysokim poziomie rozwoju chowu trzody chlewnej występuje silna koncentracja produkcji żywca wieprzowego i przetwórstwa wieprzowiny. Łańcuch dostaw wieprzowiny cechuje większa współpraca między jego uczestnikami i ma ona charakter bardziej partnerski niż w Polsce. Na rynku żywca wieprzowego dominują grupy producenckie, spółdzielnie i związki branżowe, które dbają o interesy producentów żywca wieprzowego.
4. W celu ograniczenia słabości rynku żywca wieprzowego w Polsce i osiągnięcia przewagi konkurencyjnej w UE wskazane jest zwiększenie kooperacji między producentami żywca wieprzowego oraz wzrost długoterminowej współpracy między producentami a ubojniami i przedsiębiorstwami zajmującymi się przetwórstwem wieprzowiny. Rozwój tych procesów można osiągnąć przez stworzenie odpowiednich mechanizmów ekonomicznych.

Literatura

- Blicharski Tadeusz, Anna Hammermeister (red.). 2013. *Strategia odbudowy i rozwoju produkcji trzody chlewnej w Polsce do roku 2030*. Warszawa: Wydawnictwo POLSUS.
- GUS. 2011. *Rocznik statystyczny rolnictwa*. Warszawa.
- Hamann Karen. 2010. *An Overview of Danish Pork Industry. Integration and structure*. <http://www.prairie-swine.com/pdf/2470.pdf>, dostęp 15.12.2014.
- Janusz Paulina. 2013. *Zasady współpracy rolników z zakładami mięsnymi w wybranych krajach UE*. [W] *Trzoda chlewna w gospodarce narodowej*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu.
- Pejsak Zygmunt. 2012. „Produkcja świń i wieprzowiny w Niemczech – sukcesy w branży”. *Trzoda Chlewna* 12: 17-22.
- Rynek Mięsa. Stan i Perspektywy* nr 44. 2013. Warszawa: IERiGŻ, ARR, MRiRW.
- Rynek Mięsa. Stan i Perspektywy* nr 50. 2016. Warszawa: IERiGŻ, ARR, MRiRW.
- Szymańska Elżbieta Jadwiga. 2014. „Zmiany strukturalne na rynku wieprzowiny w Polsce po integracji z Unią Europejską”. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 361: 250-258.

Summary

The aim of the study was to identify the scope of cooperation in pork supply chains in Poland on the background selected EU countries. The analysis has been based on the study of selected reference books, data storage statistics and information from 110 farms in the country specializing in the production of pork. Research showed that in countries with a high level of development of pig breeding there is a strong concentration of production and processing of pork and greater cooperation between the participants in the supply chain. In order to achieve a competitive advantage in the EU there is indicated the development of horizontal and vertical integration in the live pig market in Poland. Their development can be achieved through the creation of appropriate economic mechanisms.

Adres do korespondencji
dr hab. inż. Elżbieta Jadwiga Szymańska, prof. SGGW
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (22) 593 42 27
e-mail: elzbieta_szymanska@sggw.pl