

Elżbieta Jadwiga Szymańska
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Kanały dystrybucji żywca wieprzowego i sposoby rozliczeń producentów z zakładami mięsnymi¹

DISTRIBUTION CHANNELS OF LIVE PIGS AND WAYS OF SETTLEMENT OF MEAT PROCESSING COMPANIES

Celem badań było rozpoznanie kanałów dystrybucji tuczników z gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego oraz systemów rozliczeń między producentami i zakładami mięsnymi. W analizie wykorzystano informacje z literatury przedmiotu i badań własnych, które zrealizowano w 100 gospodarstwach trzodowych o dużej skali produkcji. Z badań wynika, że system dystrybucji żywca wieprzowego w Polsce jest bardzo uproszczony. Producenci tuczników najczęściej sprzedają surowiec bezpośrednio do zakładów mięsnych albo pośrednikom. Ze względu na zmienną koniunkturę większość transakcji na krajowym rynku odbywa się bez umów kontraktacyjnych. Ponadto, procesy koncentracji produkcji trzody chlewnej i wymagania konsumentów w zakresie jakości żywca wieprzowego wymuszają stosowanie rozliczeń uwzględniających klasyfikację tusz.

Słowa kluczowe: kanały dystrybucji, żywiec wieprzowy, gospodarstwa trzodowe, zakłady mięsne.

Wstęp

Polska ma długie tradycje w chowie trzody chlewnej. Po przystąpieniu do UE należała do najważniejszych producentów wieprzowiny w Zjednoczonej Europie. W 2006 roku pogłowie trzody chlewnej w kraju stanowiło 18,8 mln sztuk a produkcja wynosiła 27,7 mln ton. W tym czasie Polska była czwartym producentem mięsa wieprzowego, po Niemczech, Hiszpanii i Francji, a udział polskiej wieprzowiny w produkcji UE wynosi 9,1%.² Mimo podobnego dostępu do pasz, technologii i bardzo zbliżonej genetyki świń, Polska traci pozycję poważnego producenta trzody, stając się ważnym europejskim importerem. Ze względu na złą koniunkturę na rynku trzody chlewnej do marca 2012 roku liczebność krajowego stada zmniejszyła się do 11,5 mln sztuk i była o 12% niższa niż rok wcześniej. Jednocześnie coraz więcej rolników rezygnuje z chowu tego gatunku zwierząt. Jeszcze w 2006 roku chowem trzody chlewnej zajmowało się 529 tys. gospodarstw, a w 2011 roku ich liczba zmniejszyła się do 359 tys.³

Charakterystyczną cechą polskiego rynku żywca wieprzowego są luźne powiązania sfery produkcji trzody chlewnej z zakładami uboju. Wynikać to może z:

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

² Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2011.

³ Rynek mięsa, stan i perspektywy, nr 42/2012, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa, s. 7.

- wielości zakładów przetwórstwa mięsnego na rynku, z których większość charakteryzuje się niskimi mocami produkcyjnymi i preferuje bezpośrednie formy skupu żywca wieprzowego od rolników,
- ograniczonego zasięgu kontraktacji tuczników,
- rozproszonego chowu trzody chlewnej.

Sukces rynkowy każdej firmy w znacznym stopniu zależy od umiejętności dystrybucji wytworzonej produkcji. Z makroekonomicznego punktu widzenia dystrybucja oznacza proces i strukturę przemieszczania towarów od wytwórców do finalnych odbiorców. W skali mikro dystrybucja jest często utożsamiana z procesem sprzedaży i dostarczaniem produktów określonego przedsiębiorstwa do ostatecznych nabywców.⁴ Zdaniem Abta dystrybucja oznacza analizowanie różnych możliwości wyznaczania dróg obiegu produktu na rynku, wybór najbardziej korzystnych kanałów dystrybucji, opracowanie programów współdziałania producentów z hurtownikami i detalistami, ustaleniem sprawnych procedur oferowania, zamawiania i dostawy produktów, minimalizację kosztów sprzedaży, wykorzystywanie logistyki do zapewnienia towarów we właściwym czasie i odpowiednio do lokalizacji nabywców.

Struktury zwane kanałami dystrybucji są często utożsamiane z łańcuchem dostaw, który jest jednak pojęciem szerszym, ponieważ zawiera w sobie dodatkowo m.in. aspekty marketingowe, transport, rozliczenia finansowe i regulacje prawne. Jest to działalność związana z przepływem materiału (towaru) od pierwotnego źródła poprzez wszystkie pośrednie formy aż do postaci, w której jest konsumowany przez ostatecznego klienta.⁵ Według Christophera łańcuch dostaw to sieć organizacji zaangażowanych, poprzez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczanych ostatecznym konsumentom.⁶

W branży mięsnej istotne jest dostarczenie odpowiedniej ilości i dobrej jakości żywca wieprzowego do zakładów mięsnych.⁷ Celem badań było rozpoznanie kanałów dystrybucji tuczników z gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego oraz stosowanych systemów rozliczeń między producentami i zakładami mięsnymi.

Material i metody

W analizie wykorzystano informacje z literatury przedmiotu oraz dane Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) dotyczące klasyfikacji tusz. Ponadto zrealizowano badania własne w 100 gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji żywca wieprzowego, produkujących 1000 i więcej tuczników rocznie i/lub utrzymujących 50 i więcej loch. Udział trzody chlewnej w wartości sprzedaży tych

⁴ E. Gołębska, (red.): *Kompendium wiedzy o logistyce*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 207.

⁵ T. Ambroziak, K. Lewczuk: *Miara poziomu dopasowania kanału dystrybucji do strumienia materiałów*. Prace Politechniki Warszawskiej. Transport, Warszawa 2009, z. 69, s. 18.

⁶ M. Christopher: *Logistics and supply chain management: Strategies for reducing costs and improving service*. Financial Times – Prentice Hall, London 1998, s. 14.

⁷ *Rynek mięsa, stan i perspektywy*, nr 42/2012, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa, s. 7.

gospodarstw stanowił ponad 60%. Gospodarstwa te były położone w dwunastu województwach o największej koncentracji chowu tego gatunku zwierząt w Polsce (opolskie, dolnośląskie, lubuskie, zachodniopomorskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, podlaskie, mazowieckie, łódzkie i lubelskie). W wytypowanych 100 gospodarstwach pracownicy Ośrodków Doradztwa Rolniczego (ODR) wypełnili w 2011 roku kwestionariusze wywiadu kierowanego i pozyskali z nich dane za 2010 rok. Na podstawie danych określono dominujące kanały zbytu tuczników oraz sposoby rozliczeń producentów z zakładami mięsnymi.

Kanały dystrybucji tuczników z gospodarstw rolniczych

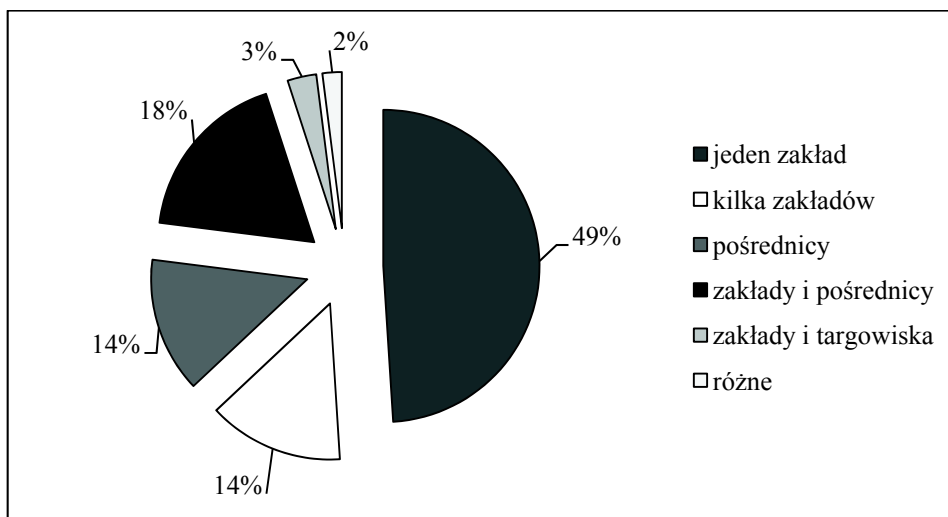
Produkcja żywca wieprzowego charakteryzuje się wysokim ryzykiem związanym ze specyficznymi cechami rynku trzody chlewnej. Specyfika ta wynika przede wszystkim z wahań cyklicznych i sezonowych, które prowadzą do częstych fluktuacji cen i wielkości produkcji, a w następstwie dochodów rolniczych. Ponadto, czynnikiem zwiększającym niepewność jest możliwość wystąpienia i rozprzestrzeniania się chorób. W związku z powyższym, producenci trzody chlewnej poszukują sposobów ograniczania tego ryzyka. Jedną z możliwości dają kontrakty z przetwórcami, które w mniejszym bądź większym stopniu (w zależności od rodzaju umowy) gwarantują pewność zbytu, bardziej stabilną cenę, pomoc zootechniczną, wsparcie finansowe i doradcze itp. Jednakże tego typu powiązania oznaczać mogą również niższe dochody z działalności. W warunkach niepewności, przejawiającej się w zmienności cen rolnicy preferują wolny wybór w zakresie podmiotów skupujących żywca wieprzowy. Wybierając kanał marketingowy kierują się oferowaną ceną, warunkami odbioru oraz terminem płatności.

W krajach Piętnastki powiązanie rolnictwa z przetwórstwem na podstawie umów kontraktacyjnych jest bardzo szerokie. Przyczyniła się do tego Wspólna Polityka Rolna. Ponadto, rolnicy niechętnie rozpoczynają produkcję żywca nie mając podpisanej umowy kontraktacyjnej na dostawę surowca. W Polsce najbardziej popularna forma integracji pionowej w branży rolno-spożywczej, jaką jest kontraktacja, dotyczy tylko części producentów rolnych. W badanej grupie w 2010 roku tylko 58% producentów miało podpisane umowy kontraktacyjne z zakładami mięsnymi na dostawę żywca wieprzowego, w których określono warunki sprzedaży. Umowy zapewniały zbytu produkcji dla rolników i surowiec dla przetwórców. W ten sposób obie strony transakcji ograniczyły ryzyko działania. Część jednak rolników, pomimo dużej skali produkcji, nie podpisała umów z zakładami przetwórczymi licząc na wyższą cenę sprzedaży. Mimo że, umowy kontraktacyjne stają się coraz bardziej popularną formą współpracy między dostawcami surowca, a zakładami przetwórstwa, to jednak wciąż zdecydowana większość transakcji na krajowym rynku odbywa się w oparciu o dostawy bezkontraktowe. Szczególnie w okresach niepewności i niestabilności takich umów nie chcą podpisywać, ani przetwórcy, ani rolnicy. Forma umów kontraktacyjnych jest bardziej popularna w zakładach większych, nastawionych na odbiór dużej ilości surowca od producentów.

Bez względu na obecność umowy, czy też jej brak najkorzystniejszym dla obu stron rozwiązaniem jest najkrótszy kanał dystrybucji, jakim jest sprzedaż bezpośrednia z gospodarstwa do rzeźni, ponieważ wypracowane w ten sposób korzyści dzielone są

tylko między dostawcą i odbiorcą. Ze względu jednak na duże rozproszenie dostawców, zakłady uboju najczęściej korzystają z usług pośredników. Głównym miejscem kontaktu pośrednika z rolnikiem jest lokalne targowisko, gdzie rolnik za sprzedany towar otrzymuje natychmiastową zapłatę. W okresie niskiej podaży żywca wieprzowego na rynku dodatkową zachętą dla producentów jest wyższa cena oferowana przez pośredników. Nabyty przez nich żywiec trafia do zakładów mięsnych, a pośrednik otrzymuje zapłatę w postaci marży doliczanej do ceny zakupu. Marża ta zazwyczaj pokrywa także koszty transportu.⁸ Udział pośredników w dostawach żywca wieprzowego zmniejsza się wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa przetwórczego.

W badanej grupie 49% rolników sprzedało całą produkcję tylko do jednego zakładu, a 14% do różnych ubojni (rys. 1). Innym kanałem dystrybucji żywca wieprzowego była sprzedaż produkcji pośrednikom (14%). Około 21% producentów część wyprodukowanego żywca bezpośrednio dostarczyło do zakładów a część przekazało pośrednikom. Tylko 2% rolników wybrało różne kanały sprzedaży. Ograniczona dywersyfikacja kanałów dystrybucji w badanej grupie wynikała prawdopodobnie z dużej skali produkcji.



Rys. 1. Struktura kanałów sprzedaży żywca wieprzowego
Źródło: badania własne.

Coraz większe znaczenie w dostarczaniu surowca wieprzowego do przetwórstwa mięsnego przypisuje się grupom producenckim, które prowadzą wspólną sprzedaż żywca, a w ich relacjach z zakładami przetwórczymi nie jest potrzeby pośrednik, przez co marża trafia do rolników. Ponadto, przedstawiciele grup producenckich uczestniczą w procesie oceny poubojowej, mogą negocjować warunki oraz termin zapłaty z zakładami

⁸ J. Seremak-Bulge, (red): Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen. Program Wieloletni 2005-2009. Warszawa 2007, s. 143.

mięsnymi. Współpraca grup obserwowana jest częściej w przypadku zakładów większych, co ma również związek ze skalą dostaw surowca. W badanej grupie 1/4 gospodarstw należała do grup producenckich.

W związku z rozwojem światowej produkcji żywca wieprzowego w coraz większym zakresie rozwija się integracja między producentami i zakładami mięsnymi w postaci kooperacji. W jej ramach zakłady mięsne budują zaplecza surowcowe poprzez otwarcie własnych ferm i zaopatrywanie rolników w prosięta i warchlaki o określonych cechach genetycznych. Jednocześnie rolnicy mogą liczyć na różnorodną pomoc kredytową, zootechniczną i żywieniową ze strony przetwórców. Zdaniem Mrocza kooperacja rozwija się ze względu na:

- niestabilną produkcję rolniczą (cykle świńskie),
- zmiany wzorców odżywiania się,
- dużą konkurencję między zakładami przetwórstwa mięsnego,
- wstąpienie Polski do Unii Europejskiej i sprostanie wymogom konkurencji,
- zapewnienie konsumentom bezpieczeństwa żywnościowego.⁹

Systemy rozliczeń ubojni z dostawcami żywca wieprzowego

W Polsce obowiązują dwa podstawowe systemy rozliczeń zakładów z dostawcami żywca wieprzowego: uwzględniający masę żywą zwierząt oraz przyjmujący za podstawę rozliczenia ciężar tuszy i procentową zawartość mięsa.¹⁰ Pierwszy system polega na przyjęciu do rozliczenia faktycznej wagi dostarczonego zwierzęcia korygując ją (bądź nie) o dodatkowe czynniki, jak np. "okarmienie". Jest to system popularny w zakładach małych, funkcjonujących na terenie dużego rozdrobnienia gospodarstw trzodowych. Charakteryzuje go prostota oraz przejrzystość. Do jego wad można natomiast zaliczyć brak informacji o jakości tusz sprzedawanych zwierząt.

W przypadku rozliczeń na podstawie wagi poubojowej, uwzględniana jest jakość dostarczanego surowca. Tusze bądź półtusze zwierząt poddawane są klasyfikacji, a cena wypłacana dostawcy uzależniona jest od poziomu mięsności zwierzęcia. System ten jest coraz częściej stosowany w krajowych zakładach uboju. Klasyfikacji tusz dokonuje się na podstawie systemu SEUROP. Dotyczy on tusz wieprzowych o masie od 60 do 120 kg uzyskanych ze świń, które nie były używane do rozrodu. System ten uwzględnia następujące klasy określające procentową zawartość chudego mięsa w tuszy:

- S** - 60% i więcej,
- E** - 55% i więcej, ale mniej niż 60%,
- U** - 50% i więcej, ale mniej niż 55%,
- R** - 45% i więcej, ale mniej niż 50%,
- O** - 40% i więcej, ale mniej niż 45%,
- P** - 40, S – 60% lub więcej.

⁹ R Mroczek: System powiązań między producentami a zakładami przetwórczymi na rynku żywca wieprzowego, Roczniki Naukowe SERiA 2002, t. IV, z. 3, s.

¹⁰ D. Lisiak: Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, FERMA ŚWIŃ i DROBIU. <http://www.agrosukces.pl/systemy-rozliczen-stosowane-w-ubojniach-oraz-zasady-oceny-prawidlowosci-kontroli-klasyfikacji-europ,424,hodowla,artykul.html> (05.02.2013).

W zależności od procentowej zawartości mięsa w tuszy dominują dwie formy zapłaty za surowiec do produkcji.¹¹

- metoda klasowa, w której przyjmuje się inne ceny na poszczególne klasy mięsności w systemie SEUROP,
- metoda progowa, w której dopłaty i potrącenia przyznawane są za każdy procent mięsa w tuszach poniżej lub powyżej określonego progu.

Ponadto, zakłady uboju stosują jeszcze inne sposoby wartościowania tusz. Jednym z nich są preferencje odnośnie wagi. Za najcenniejsze uważa się tusze o masie od 75 do 90 kg. Tusze cięższe, powyżej 90 kg uznaje się za mniej wartościowe w przetwórstwie mięsnym. Zdecydowanie najniższą wartość przypisuje się tuszom poniżej 75 kg. Oprócz tego dostawcy żywca wieprzowego mogą otrzymywać określone premie za spełnienie dodatkowych wymogów. Z reguły zakłady mięsne ustalając warunki współpracy uwzględniają takie kryteria jak: mięsność, wybojowość, ogólną ilość dostarczonego w ciągu roku żywca wieprzowego, jednorazową wielkość dostawy surowca do produkcji, podpisanie umowy kontraktacyjnej, dostarczanie preferowanej rasy świń, wieloletnią współpracę. Wprowadzane dopłaty preferują producentów dostarczających tuczniaki o wysokiej mięsności. Duże znaczenie mają też dopłaty za wielkość dostawy żywca wieprzowego w ciągu roku, dostosowane do wahań popytu na rynku. Rolnicy otrzymują również dopłaty, jeśli w ciągu roku dostarczą zakładom zakontraktowaną ilość surowca. Powoli wzrasta także znaczenie członkostwa w grupach producenckich współpracujących z zakładami oraz preferencje za wieloletnią współpracę.¹² W konsekwencji przyczynia się to do zwiększenia udziału dopłat w cenach tuczniaków.

Stosowany system rozliczeń powinien zadawać zarówno producenta żywca wieprzowego jak i zakład przetwórstwa. Dla przetwórcy cena płacona za żywiec wieprzowy jest jego kosztem nabycia surowca, który w ogólnej strukturze kosztów stanowi największy udział.¹³ Dla producenta natomiast, cena na jaką może liczyć za sprzedany żywiec jest wyznacznikiem opłacalności produkcji. Wdrożenie konkretnego systemu rozliczeń za dostarczony towar wymaga analizy, która umożliwi dokonanie właściwego wyboru.

Z danych IJHARS dotyczących kontroli w zakresie prawidłowości klasyfikacji tusz wieprzowych w systemie SEUROP przeprowadzonej w 313 zakładach ubojowych w 2008 roku wynika, że w stosowanych systemach rozliczeń najczęściej wartość zwierząt określano biorąc pod uwagę wagę żywą zwierząt. Taki system stosowano w 70,3% zakładów. W 20,4% jednostek rozliczeń dokonywano na podstawie masy tusz i wyników klasyfikacji lub według wagi żywej zwierząt, zależnie od życzenia dostawcy. Jedynie 9,3% zakładów rozliczenia zakupu trzody chlewnej z dostawcami prowadziło wyłącznie na podstawie masy tusz i wyników klasyfikacji.¹⁴

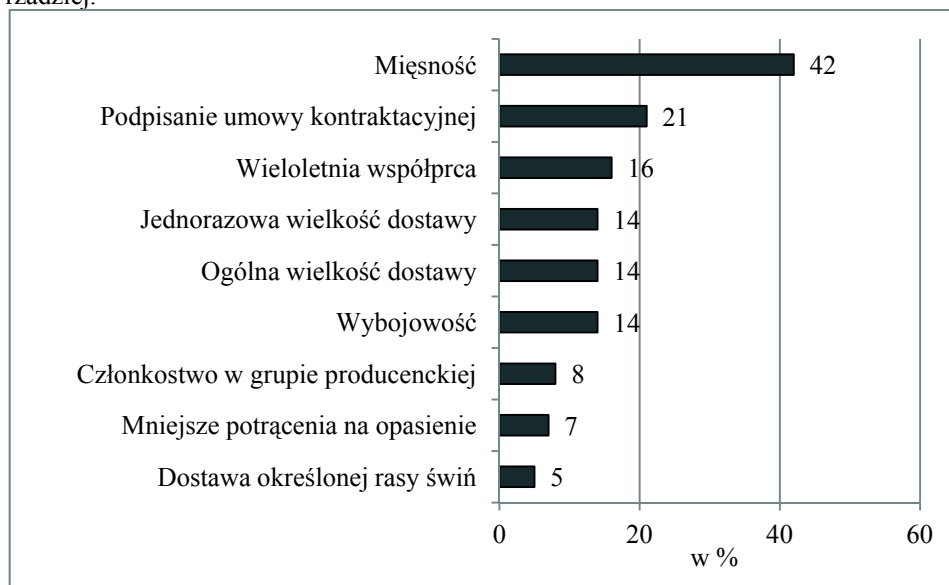
¹¹ D. Lisiak, K. Borzuta: Systemy rozliczeń z dostawcą żywca wieprzowego stosowane w krajowym przemyśle mięsnym, Trzoda chlewna, nr 8-9 2008, s. 56-60.

¹² D. Knecht, O. Boruta: Integracja w rolnictwie na przykładzie Współpracy grup producenckich i zakładów mięsnych. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Biologia i Hodowla Zwierząt LX, nr 577 2010, s. 227-234.

¹³ R. Mroczek: Rozwój procesów integracyjnych producentów żywca wieprzowego z zakładami przetwórczymi, Komunikaty Raporty Ekspertyzy IERiGŻ, Warszawa 2000.

¹⁴ E. Szymańska, M. Hamulec, M. Dziwulski: Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020. Analiza dla MRiRW w 2012 r. www.bip.minrol.gov.pl (10.02.2013).

W analizowanej grupie 57% rolników wskazało na określony, jeden rodzaj premii za dostawę tuczników (rys. 2). Część z nich otrzymała kilka premii w rozliczeniu. Około 42% rolników otrzymało premie za mięsność tuczników, a 21% za podpisanie umowy kontraktacyjnej. Wieloletnią współpracę doceniono w przypadku 16% producentów. Znaczny odsetek stanowili także dostawcy żywca wieprzowego z premią za jednorazową i roczną wielkość dostawy oraz wybojowość tuczników. Inne rodzaje premii wypłacano rzadziej.



Rys. 2. Struktura gospodarstw wg rodzaju otrzymanej premii za dostawę tuczników
Źródło: badania własne.

Obowiązek stosowania klasyfikacji tusz wieprzowych w Polsce dotyczy wszystkich rzeźni, które w ostatnim, zakończonym roku ubiły powyżej 10400 sztuk trzody chlewnej, (tj. powyżej 200 szt. tygodniowo średnio w roku). Nie oznacza to, że zakłady prowadzące klasyfikację półtuszy zobligowane są do prowadzenia rozliczeń z rolnikami na tej podstawie. Niemniej jednak, rosnący udział zakładów prowadzących klasyfikację półtuszy wskazuje na wzrost udziału transakcji rozliczanych na podstawie wagi poubojowej oraz klasyfikacji półtuszy. W 2011 roku kontrolą w zakresie prawidłowości klasyfikacji półtuszy trzody chlewnej zostało objętych 41,6% wszystkich zakładów działających na terenie kraju, wobec 40,2% w roku poprzednim.¹⁵

Dyskusja

Rozdrobnienie chowu trzody chlewnej w Polsce wskazuje na zasadność i potrzebę rozwoju wszelkich form kooperacji między producentami. Zespołowa działalność

¹⁵ E. Szymańska, M. Hamulczuk, M. Dziwulski: Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020. Analiza dla MRiRW w 2012 r. www.bip.minrol.gov.pl (10.02.2013).

producentów żywca wieprzowego umożliwia prowadzenie wspólnych przedsięwzięć marketingowych ułatwiających korzystne ulokowanie się na rynku i zdobycie przewagi konkurencyjnej. Dzięki wspólnym inicjatywom w chowie trzody chlewnej, takim jak: wprowadzenie jednolitego systemu żywienia i systematycznej odnowy genetycznej stada rolnicy zrzeszeni w grupach producenckich mogą dysponować jednorodnym asortymentem swoich produktów, łatwo znajdujących nabywcę.

Zakłady mięsne w Polsce z reguły nie prowadzą ścisłej współpracy (z pewnymi wyjątkami) z producentami żywca wieprzowego. Surowiec najczęściej pozyskują na wolnym rynku a nie od stałych dostawców. Nie ma też powiązań kapitałowych między producentami żywca wieprzowego a zakładami mięsnymi. Brak współpracy zwiększa ryzyko i koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego i ogranicza konkurencyjność międzynarodową pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw, jak też sektora jako całości. Współpraca gospodarstw z odbiorcami (rzeźniami, zakładami mięsnymi) przynosi wymierne efekty ekonomiczne. Z punktu widzenia hodowcy trzody chlewnej korzyści związane są z premiami za odpowiednią jakość surowca, natomiast dla przetwórcy kluczową kwestią jest pozyskanie zwierząt o zbliżonej jakości, na pożądanym poziomie i w odpowiednim miejscu i czasie. Ważną rolę w zakresie zmian na rynku trzody chlewnej mogą spełnić zakłady mięsne. Ich większa aktywność w organizowaniu bazy surowcowej może prowadzić do wzmacniania integracji pionowej i w efekcie przyczynić się do powstania struktur organizujących standaryzujących produkcję drobnych gospodarstw poprzez system kontraktacji.

Według Lisiaka, stosowany w Polsce system rozliczeń SEUROP z punktu widzenia producenta i przetwórcy mięsa wieprzowego jest systemem pasywnym, gdyż tylko w nieznaczny sposób wpływa na finalną zapłatę za poszczególne dostawy zwierząt.¹⁶ Ponadto, część hodowców ma wątpliwości, co do wiarygodności pomiarów dokonywanych aparaturą do klasyfikacji. Niemniej, system ten zapewnia przejrzystość w zawieranych transakcjach z zakładami uboju. Zdaniem wielu autorów jest on korzystny z punktu widzenia zapewnienia dostawcom żywca wieprzowego godziwej zapłaty wynikającej z jakości dostarczonego surowca. Pełni też funkcję informacyjną dla dostawcy tuczników i tym samym może być pomocny w zarządzaniu produkcją w gospodarstwie. Pozytywny aspekt stosowania systemu rozliczeń SEUROP może uwidocznić się również w postaci umocnienia powiązań producentów trzody z zakładami przetwórstwa, między innymi poprzez zawieranie umów kontraktacyjnych. Jest to również ważne z punktu widzenia zakładu w kontekście zapewnienia pewnego źródła dostaw surowca.

Biorąc pod uwagę zmieniającą się strukturę podmiotów zajmujących się ubojem trzody chlewnej, należy oczekiwać również zmian w strukturze systemów rozliczeń z dostawcami żywca. Istotne znaczenie w tym zakresie będzie także miało zapewne bezpieczeństwo żywności oraz dostarczenie konsumentom mięsa wieprzowego wysokiej jakości.

¹⁶ D. Lisiak: Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, FERMA ŚWIŃ i DROBIU. <http://www.agrosukces.pl/systemy-rozliczen-stosowane-w-ubojniach-oraz-zasady-oceny-prawidlowosci-kontroli-klasyfikacji-europ,424,hodowla,artykul.html> (05.02.2013).

Wybór sposobu rozliczeń wynika jednak z decyzji zarządzających przedsiębiorstwem. Każdy wdrażany przez zakład przetwórstwa mięsnego system powinien być poprzedzony analizą własnego zaplecza surowcowego (mięśność, waga, wolumen skupu). W przeciwnym wypadku może stać się narzędziem do generowania strat.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować kilka wniosków dotyczących kanałów dystrybucji tuczników na polskim rynku trzody chlewnej oraz współpracy producentów żywca wieprzowego i zakładów mięsnych.

1. System dystrybucji żywca wieprzowego w Polsce jest bardzo uproszczony. Producenci tuczników najczęściej sprzedają surowiec bezpośrednio do zakładów mięsnych albo pośrednikom. Najkorzystniejszym dla obu stron rozwiązaniem jest sprzedaż bezpośrednia z gospodarstwa do rzeźni ale ze względu na duże rozproszenie dostawców, zakłady uboju dość często korzystają z usług pośredników.
2. Jednym ze sposobów ograniczenia niepewności na rynku żywca wieprzowego są umowy kontraktacyjne, które zapewniają rolnikom zbyt produkcji a zakładom przetwórczym dostawy surowca. Ze względu jednak na zmienną koniunkturę umowy niechętnie są podpisywane zarówno przez producentów jak i przetwórców. W tej sytuacji zdecydowana większość transakcji na krajowym rynku odbywa się w oparciu o dostawy bezkontraktowe.
3. Zmniejszająca się liczba ubojni małych oraz procesy koncentracji produkcji trzody chlewnej w kraju wpłyną prawdopodobnie na zmniejszenie liczby transakcji rozliczanych na podstawie wagi żywej zwierząt. Ponadto, wymagania konsumentów w zakresie jakości mięsa wieprzowego również będą wymuszały stosowanie rozliczeń uwzględniających klasyfikację tusz.

Literatura

1. Abt S.: Zarządzanie logistyczne w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1998.
2. Ambroziak T., Lewczuk K.: Miara poziomu dopasowania kanału dystrybucji do strumienia materiałów. Prace Politechniki Warszawskiej. Transport, Warszawa 2009, z. 69, s. 18.
3. Christopher M.: Logistics and supply chain management: Strategies for reducing costs and improving service. Financial Times – Prentice Hall, London 1998, s. 14.
4. Gołemska E. (red.): Kompendium wiedzy o logistyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001.
5. Knecht D., Boruta O.: Integracja w rolnictwie na przykładzie Współpracy grup producenckich i zakładów mięsnych. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Biologia i Hodowla Zwierząt LX, nr 577, 2010.
6. Lisiak D., Borzuta K.: Systemy rozliczeń z dostawcą żywca wieprzowego stosowane w krajowym przemyśle mięsnym, Trzoda chlewna, nr 8-9, 2008.
7. Lisiak D.: Systemy rozliczeń stosowane w ubojniach oraz zasady oceny prawidłowości kontroli klasyfikacji EUROP, FERMA ŚWIŃ i DROBIU, 2010, <http://www.agrosukces.pl/systemy-rozliczen-stosowane-w-ubojniach-oraz-zasady-oceny-prawidlowosci-kontroli-klasyfikacji-europ,424,hodowla,artykul.html> (05.02.2013).
8. Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2011.
9. Rynek mięsa, stan i perspektywy, nr 42/2012, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.

10. Seremak-Bulge J. (red): Ewolucja rynku mięsnego i jej wpływ na proces transmisji cen. Program Wieloletni 2005-2009. Warszawa 2007.
11. Szymańska E., Hamulczuk M., Dziwulski M.: Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020. Analiza dla MRIRW, 2012, www.bip.minrol.gov.pl (10.02.2013).

Summary

The aim of the study was to determine the distribution channels of porkers from farms specializing in live pig production and the settlement systems between producers and meat processing companies. The analysis used information from the literature and own researchers, which were carried out in 100 pig farms with large-scale production. The analysis shows that the distribution system of pigs in Poland is greatly simplified. Producers porkers middlemen often sell pigs for slaughter directly to the meat industry. Due to fluctuating economic situation, most transactions in the domestic market is based on the supply without contracts. In addition, the processes of concentration of pig production and consumer demand for quality pig enforce the use of settlement which takes into account the classification of carcasses.

Key words: distribution channels, live pigs, pig farms, meat processing companies.

Informacje o autorze:

Dr hab. inż. Elżbieta Jadwiga Szymańska
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
tel. (22) 593 42 27
e-mail: elzbieta_szymanska@sggw.pl