

**Elżbieta Jadwiga Szymańska**

*Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*

## **POTRZEBY WSPÓLDZIAŁANIA PRODUCENTÓW ŻYWCA WIEPRZOWEGO I ZAKŁADÓW MIĘSNYCH NA RYNKU TRZODY CHLEWNEJ W POLSCE**

*NEEDS OF JOINT ACTION OF LIFE PIGS PRODUCERS AND MEAT  
PROCESSING PLANTS IN THE PIGS MARKET IN POLAND*

**Słowa kluczowe: gospodarstwa trzodowe, ubojnie, zakłady przetwórstwa, integracja pionowa**

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

**Abstrakt.** Celem badań było określenie potrzeb integracji na rynku trzody chlewnej i wskazanie możliwych rozwiązań organizacyjnych. W analizie wykorzystano dane IERiGŻ-PIB na temat produkcji żywca wieprzowego w kraju oraz dane GIW dotyczące przedsiębiorstw branży mięsnej. Z badań wynika, że polski rynek żywca wieprzowego cechują luźne powiązania sfery produkcji ze sferą uboju. Brak współpracy zwiększa ryzyko i koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego i ogranicza konkurencyjność międzynarodową pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw oraz sektora jako całości. Większa aktywność zakładów mięsnych w organizowaniu bazy surowcowej może doprowadzić do wzmocnienia integracji pionowej na rynku wieprzowiny.

### **Wstęp**

Polska należy do największych producentów trzody chlewnej w UE-27, chociaż jej udział na europejskim rynku w ostatnich latach zmniejsza się. W 2010 r. w kraju wyprodukowano 1,89 mln t mięsa wieprzowego, co stanowiło 8,3% produkcji UE-27 [*Rocznik statystyczny...* 2013]. Jednocześnie rynek trzody chlewnej w Polsce cechuje duże rozdrobnienie, zarówno gospodarstw produkujących żywca wieprzowego, jak i przedsiębiorstw branży mięsnej, zakładów uboju i przetwórstwa. Duża liczba podmiotów wskazuje na zasadność i potrzebę rozwoju wszelkich form kooperacji między producentami, zarówno w formie integracji poziomej – grup producenckich, jak i integracji pionowej w postaci powiązań między producentami i zakładami uboju oraz przetwórstwa. Potrzeba integracji poziomej i pionowej szybko rośnie z uwagi na włączenie Polski do jednolitego rynku UE i konieczność redukcji kosztów transakcyjnych. Problemem polskich producentów żywca wieprzowego jest brak takich powiązań, co zwiększa ryzyko i koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego i ogranicza konkurencyjność międzynarodową pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw (przetwórstwa i handlu) oraz sektora jako całości. Procesy integracji, mimo ich niepodważalnych korzyści, rozwijają się bardzo powoli, głównie ze względu na błędy i obciążenia z przeszłości, a także ograniczone obecnie wsparcie finansowo-organizacyjne.

Charakterystyczną cechą branży mięsnej w ostatnich latach jest zmniejszanie się liczby przedsiębiorstw. Wynika to ze spadku popytu na trzodę chlewną i braku rentowności w przemyśle. Firmy nie są w stanie w krótkim okresie przełożyć wzrostu cen surowca na podniesienie cen swoich produktów. W najgorszej sytuacji są małe i średnie zakłady uboju i rozbioru tusz. Wobec dużego rozdrobnienia zakładów w branży zalecana jest ich konsolidacja i koncentracja produkcji na wyspecjalizowanych produktach.

Celem badań było określenie potrzeb integracji na rynku trzody chlewnej i wskazanie możliwych rozwiązań organizacyjnych.

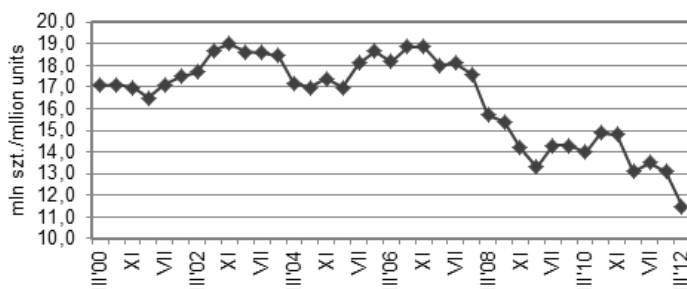
## Material i metodyka badań

W badaniach wykorzystano studia literatury przedmiotu na temat metod integracji na rynku oraz dane statystyki masowej dotyczące pogłowia trzody chlewnej w kraju, skali produkcji żywca wieprzowego w gospodarstwach oraz wielkości skupu i importu wieprzowiny w ekwiwalencie mięsa. Podstawowym źródłem danych były informacje Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego (IERiGŻ-PIB) oraz Głównego Inspektoratu Weterynarii (GIW), dotyczące przedsiębiorstw branży mięsnej zajmujących ubojem trzody chlewnej oraz przetwórstwem wieprzowiny. Analizą objęto 1158 przedsiębiorstw, które prowadziły działalność na początku kwietnia 2013 r. Dokonano ich podziału według rodzaju prowadzonej działalności. W próbie badawczej wyodrębniono zakłady uboju, które łączą sferę produkcji żywca wieprzowego z przetwórstwem wieprzowiny. Szczegółową analizą objęto zdolności uboju tych przedsiębiorstw. W badaniach zastosowano analizę poziomą i pionową. W prezentacji wyników analiz wykorzystano statystykę opisową i graficzną.

## Wyniki badań

W związku ze złą koniunkturą na rynku żywca wieprzowego w ostatnich latach nastąpiła redukcja pogłowia trzody chlewnej oraz zmniejszyła się liczba gospodarstw z chowem tego gatunku zwierząt. W 2006 r. pogłowie trzody chlewnej w kraju stanowiło 18,9 mln szt., a produkcja wynosiła 27,7 mln t (rys. 1). Do marca 2012 r. liczebność krajowego stada zmniejszyła się do 11,6 mln szt. i była o 12% niższa niż rok wcześniej [Rynek mięsa... 2013]. Jakkolwiek tendencja ta jest stała, to w ostatnich 5 latach zarejestrowano dwa wyraźne wzrosty pogłowia [Pejsak 2012] – pierwszy stwierdzono na przełomie lat 2007/2008, a drugi trzy lata później.

W 2005 r. chowem trzody chlewnej zajmowało się ponad 701 tys. gospodarstw. W 2007 r. ich liczba zmniejszyła się o 37,7 tys. (rys. 2). Jeszcze więcej rolników zrezygnowało z chowu tego



Rysunek 1. Zmiany w pogłowie trzody chlewnej w Polsce w latach 2000-2012

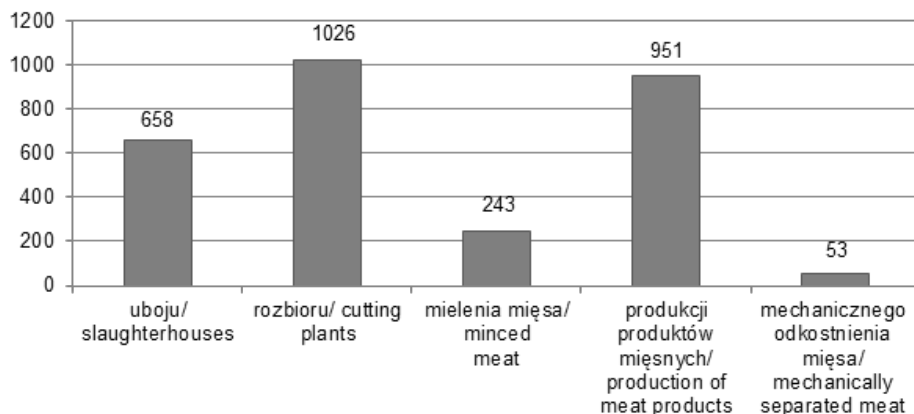
Figure 1. Changes in the stock of pigs in Poland in the years 2000-2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB  
Source: own study based on IAFE-NRI data



Rysunek 2. Liczba gospodarstw z trzodą chlewną i średnia skali chowu świń w Polsce  
Figure 2. Number of farms with pigs and medium-scale pig farming in Poland

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS  
Source: own study based on CSO data



Rysunek 3. Liczba zakładów przetwórstwa mięsa wieprzowego w kraju w 2013 r.

Figure 3. Number of pork processing plants in the country in 2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GIW

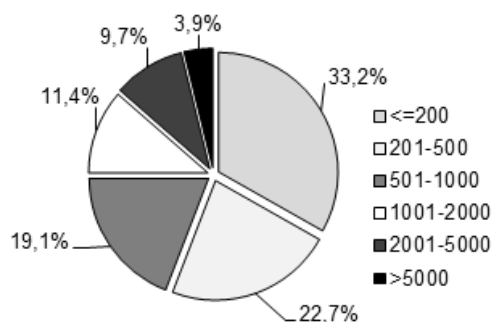
Source: own study based on GVI data

gatunku zwierząt w kolejnych latach. W 2009 r. liczba gospodarstw z trzodą chlewną wynosiła ponad 414 tys. Z kolei w 2011 r., chów trzody prowadziło ponad 359 tys. gospodarstw, o 9,5% mniej niż rok wcześniej. W 2012 roku liczba gospodarstw z trzodą chlewną zmniejszyła się do około 260 tys. [Strategia odbudowy... 2013].

Stopień koncentracji chowu trzody chlewnej w Polsce jest bardzo niski. Średnia liczba świń w gospodarstwie w 2005 r. wynosiła 25,2 szt., w 2007 r. – 27,9 szt., a w 2012 r. – 44,5 szt. Niska koncentracja stad ogranicza konkurencyjność gospodarstw trzodowych. Z badań Ziętarek [2012] wynika, że w latach 2008-2009 minimalna skala produkcji, zapewniająca uzyskanie dochodu paritetowego, obejmowała utrzymanie 17 macior i sprzedaż 300 tuczników w roku z gospodarstwa.

Gospodarstwa trzodowe stanowią główne źródło surowca dla przedsiębiorstw branży mięsnej. Według danych GIW, na początku kwietnia 2013 r. w kraju prowadziło działalność 1158 podmiotów, w tym 658 zajmowało się ubojem trzody chlewnej (rys. 3). Liczba zakładów, w których dokonywano rozbioru oraz produkcji produktów mięsnych była zdecydowanie większa i wynosiła odpowiednio 1026 oraz 951.

Zakłady uboju stanowią ogniwo łączące sektor przetwórstwa i producentów trzody chlewnej. W większości są to jednak jednostki małe, działające lokalnie, obsługujące drobnych, indywidualnych rolników. W 2013 r. ponad 55% zakładów uboju miało zdolności ubojowe nie większe niż 500 szt. świń tygodniowo. Wielkości te nie odzwierciedlają faktycznej liczby ubitych tuczników, ale świadczą o skali prowadzonej działalności. Tylko 3,9% wszystkich zakładów posiadało zdolności ubojowe przekraczające 5000 szt. tygodniowo (rys. 4). Przy czym zdolności trzech największych przedsiębiorstw w kraju (Pini Polonia, Animex, PKM Duda), stanowiły blisko 17,0% możliwości ubojowych wszystkich rzeźni w kraju.



Rysunek 4. Struktura zakładów uboju żywca wieprzowego pod względem zdolności ubojowych

Figure 4. The structure of live pig in terms of slaughter capacity

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GIW

Source: own study based on GVI data

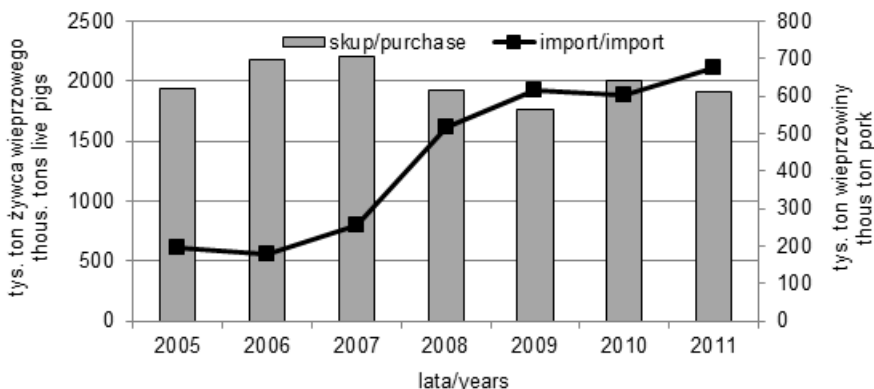
Sytuacja finansowa ubojni, podobnie jak zakładów przetwórstwa, w obecnych uwarunkowaniach rynkowych nie należy do najlepszych. Szczególnie dotyczy to zakładów działających na małą skalę, prowadzących samodzielny ubój świń bez dodatkowej działalności tj. rozbioru mięsa bądź jego przetwórstwa [Szymańska i in. 2012].

Zakłady mięsne korzystają z wielu form dostaw żywca wieprzowego. Jak podaje Mroczek [2002] na wybór danej formy wpływ mają: czynnik ludzki, skala produkcji, położenie względem potencjalnych rynków zaopatrzenia w zwierzęta rzeźne oraz możliwości transportowe, organizacyjne i finansowe zakładu. Ponadto, rolnicy także mają możliwość wyboru nabywcy oraz formy sprzedaży żywca. W celu zwiększenia zysków przedsiębiorstwa branży mięsnej poszukują surowca za granicą. Wraz ze zmniejszającym się pogłowiem trzody chlewnej w Polsce oraz wysokimi cenami skupu w kraju, import tuczników z zagranicy w kolejnych latach zwiększa się, podobnie jak import tusz i półtuszy wieprzowych (rys. 5). Ważnym czynnikiem w tym zakresie będzie sytuacja na rynkach walutowych.

Rozproszona produkcja żywca wieprzowego nie sprzyja kreacji trwałych i zrównoważonych relacji ekonomicznych ani między samymi rolnikami, producentami żywca rzeźnego, ani między rolnikami a ubojniami i przetwórcami przemysłu mięsnego. Ponadto, silną barierą w tworzeniu takich relacji stanowią pośrednicy, którzy dokonują 60-70% całkowitych obrotów żywcem wieprzowym, szczególnie pochodzącym z małych, rozproszonych stad produkcyjnych. Tylko 30-40% zakupów żywca do uboju odbywa się bezpośrednio od rolników na bazie umów zawieranych z ubojniami [Dybowski i in. 2006]. Jedynie w tych przypadkach można mówić o więzach biznesowych tworzących się i rozwijających między rolnikami, producentami żywca wieprzowego a przemysłem mięsnym.

Pośrednik, jakkolwiek pomocny w sytuacji rozproszenia produkcji żywca, utrudnia jednak relacje między partnerami łańcucha żywnościowego. Rozlicza się z ubojnią na podstawie wyników oceny poubojowej. Jest więc zainteresowany wysoką jakością skupowanego żywca. Nie zawsze jednak ta wysoka jakość znajduje odzwierciedlenie w cenie skupu płaconej rolnikowi, gdyż jej podstawą jest często waga żywa. W ten sposób pośrednik przechwytuje marżę za wyższą jakość surowca.

Większość transakcji między dostawcami a odbiorcami żywca wieprzowego odbywa się na zasadzie luźnych kontaktów handlowych, często powtarzających się z tym samym partnerem. Jednak rzadko prowadzi to do zacieśniania więzi biznesowych. Relacje nieformalne są zdecydowanie bardziej popularne na polskim rynku żywca i mięsa wieprzowego niż oparte na formalnych, pisemnych umowach.



Rysunek 5. Import wieprzowiny w ekwiwalencie mięsa na tle skupu trzody chlewnej  
*Figure 5. Imports of pork against the equivalent of domestic purchasing pigs*

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB

Source: own study based on IAFE-NRI data

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 (czyli taką, na którą jest największe zapotrzebowanie na rynku), natomiast dla przetwórcy kluczową kwestią jest pozyskanie określonej liczby zwierząt o zbliżonej jakości oraz w odpowiednim miejscu i czasie. Koordynacja ma również ważne znaczenie w zmniejszaniu niepewności względem jakości towarów w sytuacjach kryzysowych, które w przemyśle mięsnym występują dość często (np. pryszczycza, świńska grypa). Wreszcie, podkreśla się pozytywne efekty integracji, które dotyczą redukcji liczby pośredników, co pozwala na przejęcie części ich marży [Szymańska i in. 2012].

W Unii Europejskiej w produkcji trzody chlewnej przeważają dwa rozwiązania. W takich krajach jak Niemcy, Holandia, Francja poziom integracji jest niewielki i dominują transakcje rynkowe typu spot, uzupełnione o nieformalne długoterminowe porozumienia i kontrakty marketingowe określające warunki sprzedaży i zakupu surowca [Spiller i in. 2005]. W innych krajach, typu Dania, lub Hiszpania koordynacja pionowa jest szeroko rozwinięta i częściowo zastępuje wolny rynek. W tych państwach kontrakty produkcyjne ograniczają swobodę gospodarstwa rolnego, czyniąc je podległym scentralizowanym decyzjom przetwórców. Producenci rolni przestrzegają muszą wytycznych odnośnie systemów chowu, stosowanych pasz, zabiegów weterynaryjnych aby otrzymany towar był jednakowy pod względem jakościowym. Taka koordynacja działań ułatwia przetwórcom zdobywanie wybranych segmentów rynku, np. duńskie rzeźnie oferują towar specjalnie wyselekcjonowany na rynki brytyjski i japoński. Podkreśla się przy tym korzyści z eksportu, jakie daje zintegrowany system wytwarzania żywności.

## Wnioski

1. Charakterystyczną cechą polskiego rynku żywca wieprzowego są luźne powiązania sfery produkcji trzody chlewnej ze sferą uboju. Swoboda tych powiązań polega m.in. na tym, że transakcjom kupna-sprzedaży nie towarzyszą dodatkowe prawa i obowiązki. Z jednej strony, to rolnik decyduje ile zwierząt chce sprzedać i któremu przetwórcy. Z drugiej zaś, przedsiębiorcy dokonują wyboru dostawców z kraju albo zakupują surowiec za granicą. Bezpośrednie dostawy surowca wieprzowego do zakładów mięsnych ograniczają się do nieformalnych umów między producentami a właścicielami zakładów. Jedynie większe przedsiębiorstwa częściej nawiązują współpracę z dostawcami w ramach umów kontraktacyjnych.
2. Brak współpracy zwiększa ryzyko i koszty działalności na wszystkich poziomach łańcucha żywnościowego i ogranicza konkurencyjność międzynarodową pojedynczych gospodarstw i przedsiębiorstw oraz 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, określonej ilości oraz w odpowiednim miejscu i czasie.
3. Ważną rolę w zakresie zmian na rynku trzody chlewnej mogą spełnić zakłady mięsne. Ich większa aktywność w organizowaniu bazy surowcowej może prowadzić do wzmocnienia integracji pionowej i w efekcie przyczynić się do powstania struktur organizujących standaryzujących produkcję drobnych gospodarstw przez system kontraktacji. Integracja pionowa na rynku żywca wieprzowego prowadzi do wykształcenia się wzajemnych zależności między podstawowymi elementami systemu wytwarzania żywności: produkcją surowca, przetwórstwem, obsługą przedprodukcyjną i poprodukcyjną.

### Literatura

- Dybowski G., Kobuszyńska M., Woźniak J. 2006: *Główne czynniki wpływające na relacje ekonomiczne i komunikację w europejskich łańcuchach żywnościowych*. IERiGŻ-PIB, Warszawa, [www.foodcomm.ierigz.waw.pl/wwp2.htm](http://www.foodcomm.ierigz.waw.pl/wwp2.htm), dostęp 04.07.2012.
- Mroczek R. 2002: *System powiązań między producentami a zakładami przetwórczymi na rynku żywca wieprzowego*, Roczn. Nauk. SERiA, t. IV, z. 3, s. 136-140.
- Pejsak Z. 2012: *Przyczyny gwałtownego spadku pogłowia trzody chlewnej w Polsce*, Trzoda Chlewna, nr 3, s. 12-17.
- Rocznik statystyczny rolnictwa 2012*. 2013: GUS, Warszawa.
- Rynek mięsa, stan i perspektywy*, nr 43/2007, IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa.
- Spiller A., Theuvsen L., Recke G., Schulze B. 2005: *Sicherstellung der Wertschoepfung In der Schweineerzeugung: Perspektiven des Nordwestdeutschen Modells*, Moenster.
- Strategia odbudowy i rozwoju produkcji trzody chlewnej w Polsce do roku 2030*. T. Blicharski, A. Hammermeister (red.). 2013: Polski Związek Hodowców i Producentów Trzody Chlewnej „POLSUS”, Warszawa.
- Szymańska E., Hamulczuk M., Dziwulski M. 2012: *Analiza na temat funkcjonowania sektora wieprzowiny w latach 2004-2010 wraz z prognozą do roku 2020*, Analiza dla MRiRW. [www.bip.minrol.gov.pl](http://www.bip.minrol.gov.pl), dostęp 10.02.2013.
- Ziętara W. 2012: *Stan i tendencje w chowie trzody chlewnej w Polsce*, Przegląd Hodowlany, nr 2, s. 14-18.

### Summary

*The aim of the research was to identify the needs of pigs market integration and identification of possible organizational solutions. The analysis is based on IAFE-NRI data concerning on the production of live pigs and GVI data about enterprises in the meat industry. The research shows that the Polish market pigs characterized by loose connection of the pig production to the sphere of slaughter. Lack of cooperation increases the risks and costs of activities at all levels of the food chain and reduces the international competitiveness of individual farms, firms and the sector as a whole. Increased activity of meat processing plants in the organization of the raw material base, may lead to the strengthening of vertical integration in the pork market.*

Adres do korespondencji  
dr hab. inż. Elżbieta Jadwiga Szymańska  
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](mailto:elzbieta_szymanska@sggw.pl)