

Katarzyna Utnik-Banaś

Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kollątaja w Krakowie

INTEGRACJA W BRANŻY DROBIARSKIEJ NA PRZYKŁADZIE ZAKŁADU DROBIARSKIEGO W NIEPOŁOMICACH

*THE INTEGRATION IN POULTRY SECTOR ON THE EXAMPLE
OF THE CEDROB SA CIECHANÓW POULTRY PROCESSING
COMPANY IN NIEPOŁOMICIE*

Słowa kluczowe: integracja, kontraktacja, drób, producent, dostawy

Key words: integration, contract deliveries, poultry, producer, delivery

Synopsis. Umowy kontraktacyjne gwarantują producentom pewny i terminowy zbyty produktów oraz odpowiednią podaż zakładom drobiarskim. Analizowano skalę i znaczenie integracji pionowej między podmiotami należącymi do różnych sfer gospodarki żywnościowej na przykładzie Zakładu Drobiarskiego w Niepołomicach i jego dostawcach. Stwierdzono, że pionowe powiązania integracyjne odgrywają ważną rolę w działalności Zakładu Drobiarskiego w Niepołomicach.

Wstęp

Rozwój gospodarki rynkowej powoduje, że rolnikowi coraz trudniej jest umiejętnie ulokować produkty w najlepszym miejscu zbytu, a coraz większe wymagania rynkowe powodują, że musi się skupić na procesie produkcji. Integracja jest wymogiem współczesnego agrobiznesu. Różne formy współpracy podmiotów z różnych sfer gospodarki żywnościowej są w dzisiejszych czasach nieuniknione. Właściwe zarządzanie przepływami surowców rolnych i gotowych produktów przyczynia się do obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstwa i podniesienia jakości oferowanych konsumentom towarów. Sprzyja to podnoszeniu konkurencyjności całego agrobiznesu.

Pojęcie integracja pochodzi od łacińskiego *integratio* (łączenie, scalanie). Jest procesem odnoszącym się do zharmonizowanych całości z pojedynczych elementów. Może dotyczyć powiązania podmiotów gospodarczych w procesie wytwarzania produktu finalnego, powiązania jednostek zajmujących się wytwarzaniem tego samego artykułu lub powiązania rynków na poziomie lokalnym, regionalnym i globalnym.

Integracja pionowa w rolnictwie jest formą więzi ekonomicznej i produkcyjnej pomiędzy jednostkami wytwarzającymi dany produkt od surowca do produktu końcowego [Szymański 1998]. Rolę integratora w integracji pionowej (wertikalnej) przejmują najczęściej zakłady przemysłu przetwórczego, duże firmy handlowe oraz gastronomia [Milewski 2002].

W praktyce rolniczej, producenci zawiązują umowy kontraktacyjne, które co roku mogą być odnawiane. Pojęcie kontraktacji określa Kodeks Cywilny. Według przepisu art. 613: „...przez umowę kontraktacji producent rolny zobowiązuje się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu oznaczoną ilość produktów rolnych określonego rodzaju, a kontraktujący zobowiązuje się te produkty odebrać w terminie umownym, zapłacić umówioną cenę oraz spełnić określone świadczenia dodatkowe” [Szachulowicz 2006]. Umowa jest zawierana w formie pisemnej a stronami jest są i kontraktujący. W mowie jak określa się szczegółowo zakres świadczeń podstawowych i dodatkowych.

Celem artykułu jest ukazanie skali i znaczenia integracji pionowej między podmiotem gospodarczym, jakim jest Zakład Drobiarski w Niepołomicach a dostawcami-producentami różnych gatunków drobiu.

Metodyka badań

Dokonano charakterystyki powiązań integracyjnych, zachodzących między Zakładem Drobiarskim i producentami drobiu. Materiał źródłowy stanowiły, pozyskane z Cedrob SA Zakład Drobiarski w Niepołomicach, miesięczne harmonogramy dostaw drobiu do tego zakładu ubojowego za kolejne lata 2006-2008. Cedrob SA jest krajowym liderem w produkcji mięsa i przetworów drobiowych. W skład firmy Cedrob SA wchodzi: Zakład Drobiarski w Ciechanowie, Zakład Drobiarski w Niepołomicach, Zakład Wylęgu Drobiu w Mławie i w Pawłowie oraz Cedrob Pasze i 34 sklepy firmowe na terenie całego kraju. Firma ma pełną kontrolę nad produkcją na wszystkich etapach procesu wytwarzania.

Zakład Drobiarski w Niepołomicach prowadzi ubój kurcząt brojlerów, gęsi, kaczek, kur mięsnych oraz kur lekkich. Na przestrzeni badanych lat z ubojnią współpracowało 203 producentów drobiu z województw: podkarpackiego, małopolskiego, świętokrzyskiego, śląskiego, mazowieckiego, łódzkiego i opolskiego. Firma prowadzi własną politykę jakości, a jej wyroby są cenione, co znajduje wyraz w licznych nagrodach i wyróżnieniach. Obecnie Zakład w Niepołomicach specjalizuje się w produkcji mięsa drobiowego z gęsi i kaczek. Prowadzony jest także ubój kur i kurcząt.

Wyniki badań

Główną formą powiązań badanej ubojni z producentami drobiu są umowy kontraktacyjne. Z badanym zakładem podjęło współpracę 65 dostawców gęsi, 10 dostawców kurcząt brojlerów, 7 dostawców kaczek, 13 dostawców kur lekkich oraz 25 dostawców kur ciężkich (2008 rok).

Do Zakładu w Niepołomicach dostarczono 10 299,2 t żywca drobiowego (ubój prowadzony był przez 11 miesięcy w roku, za wyjątkiem sierpnia). W 2007 roku ubój prowadzony był przez 10 miesięcy (przebiegi obejmowały miesiące kwiecień i sierpień), dlatego całkowity ubój drobiu zmniejszył się o 802 t żywca.

W 2008 roku ubój realizowano cały rok i dostarczono 11 958,9 t żywca, w tym: 6347,8 t żywca kurcząt brojlerów, 2331,5 t żywca gęsiego, 1520,9 t żywca kur mięsnych, 1271,9 t żywca kur lekkich oraz 486,7 t żywca kaczego. W strukturze uboju zwiększył się udział żywca kur mięsnych (o 8% w porównaniu z rokiem poprzednim), a największy spadek kurcząt brojlerów (o 12%). Było to spowodowane znaczną redukcją liczby dostawców kurcząt brojlerów. W Zakładzie w Niepołomicach od kilku lat obserwuje się coraz większy udział żywca gęsiego w strukturze ubojów ogółem.

Zakup żywca kurcząt do badanego zakładu odbywa się w oparciu o umowy kontraktacyjne lub kupna-sprzedaży nie mające charakteru kontraktacji. W ramach kontraktacji zakład ustalił wobec producentów czas tuczu na 6 tygodni (z tolerancją do 4 dni). Producent zobowiązuje się do przestrzegania zasad dobrej praktyki chowu oraz stosowania mieszanek standaryzowanych w czasie odchowu. Producent zobowiązuje się także do postawienia do dyspozycji ubojni wszystkich odchowanych sztuk drobiu, w ilości nie mniejszej niż 90%.

W 2006 roku współpracowało z ubojnią 30 producentów drobiu. Dostarczono wówczas 6 724 536 kg żywca kurcząt brojlerów. Średnia masa jednej sztuki zawierała się w przedziale od 1,96 do 2,67 kg u poszczególnych producentów (średnio 2,25 kg). Rzeczywiste ceny realizacji za 1 kg żywca wynosiły 1,60-2,60 zł (średnio 2,42 zł).

Z inicjatywy badanego przedsiębiorstwa, oferowano dostawcom korzystne warunki zawierania transakcji handlowych – jednym z nich był kredyt kupiecki. Część wartości żywca dostarczonego do ubojni stanowiła zapłatę za paszę po zakończeniu cyklu produkcyjnego. Z tej możliwości skorzystało 5 spośród 30 rolników. Zdecydowana większość producentów skupiła się na współpracy z jedną firmą produkującą pasze.

W 2006 roku dziesięciu największych producentów kurcząt brojlerów dostarczyło ponad 83% żywca tego gatunku drobiu.

W 2007 roku z analizowanym zakładem współpracowało 40 producentów. Współpracę nawiązało 21 nowych producentów, natomiast rozwiązało umowy 11 dotychczasowych. Głównym powodem rezygnacji były niskie ceny oferowane w ramach kontraktacji. Ilość dostarczonego żywca zmniejszyła się o ok. 8% w 2007 roku i wyniosła 6 191 549 kg. Średnia masa jednej sztuki mieściła się w przedziale od 1,81 do 2,86 kg u poszczególnych producentów, przy średniej 2,23 kg. Średnie ceny płacone producentom za 1 kg żywca wynosiły od 2,81 do 3,87 zł (średnio 3,15 zł./kg i była wyższa od średniej z 2006 roku o 0,73 zł/kg). Wartość netto dostarczonych kurcząt brojlerów zwiększyła się

o ponad 3,2 mln zł w porównaniu do 2006 r. Dziesięciu największych producentów kurcząt dostarczyło blisko 80% ogólnej ilości żywca. Producenci mieli możliwość skorzystania z kredytu kupieckiego (handlowego) na zakup paszy. W 2008 roku sześciu spośród czterdziestu dostawców skorzystało z kredytów kupieckich.

W 2008 roku z ubojnią współpracowało jedynie dziesięciu producentów żywca brojlerów, w tym przybyło 2 nowych. Aż 32 rolników zrezygnowało z dostaw do badanego zakładu, porównując ich stan z rokiem poprzednim. Spośród dziesięciu dostawców, siedmiu miało podpisane umowy kontraktacyjne. Mimo zmniejszenia liczby dostawców, ilość żywca kurcząt brojlerów w 2008 roku zwiększyła się o 2,5% w relacji do 2007 roku i wyniosła 6 347 814 kg. Średnia masa jednej sztuki mieściła się w przedziale od 1,81 do 2,52 kg, przy średniej 2,32 kg. Średnio za jeden kilogram żywca oferowano producentom 3,01-3,30 zł (średnio za cały rok cena wyniosła 3,18 zł). Ceny te były wyższe od cen z poprzedniego roku o 0,03 zł. Około 70,5% żywca dostarczyło dwóch producentów, którzy byli największymi dostawcami także w dwóch poprzednich badanych latach.

Spośród dziesięciu producentów dostarczających żywiec w 2008 roku, siedmiu było klientami stałymi, bardzo lojalnymi, którzy współpracowali z badaną ubojnią także w latach poprzednich.

Zakład w Niepołomicach specjalizował się w uboju gęsi i pozyskiwaniu także wysokiej jakości pierza. Okres tuczu gęsi trwa od 15 do 30 tygodni, a szczegółowe warunki kontraktacji określano w umowach kontraktacyjnych. W rozpatrywanych latach 2006-2008 współpracę z Zakładem w Niepołomicach nawiązało 83 producentów gęsi, z czego 44 w 2006 roku. Dostawy odbywały się przez 5 miesięcy w roku. W 2006 roku dostarczono 1 291 776 kg żywca gęsiego. Średnia masa jednej sztuki wynosiła od 5,51-6,84 kg (średnio 6,09 kg). Ceny kształtowały się na poziomie 4,65-5,69 zł/kg żywca gęsiego (średnia roczna 5,19 zł/kg). W 2006 roku 15 największych producentów żywca dostarczyło ok. 70% ogólnej ilości żywca gęsiego.

W 2007 roku 51 producentów gęsi współpracowało z badanym Zakładem, w tym 15 nowych. Ośmiu zrezygnowało z dalszych dostaw. Podaż żywca wzrosła o 13,5% i wyniosła 1 486 189 kg. Wartość netto dostaw żywca w 2007 roku zwiększyła się o ok. 2,8 mln zł w porównaniu z rokiem 2006. Było to spowodowane wyższymi cenami, średnie ceny wynosiły bowiem 5,92-6,86 zł/kg żywca. Średnia cena za cały rok wyniosła 6,52 zł i była wyższa od średniej z 2006 o 1,33 zł.

Korzystne warunki cenowe niewątpliwie zachęcały nowych producentów gęsi do nawiązania współpracy. W 2008 roku podjęło współpracę z Zakładem Drobiarskim w Niepołomicach 25 nowych producentów, ubyło zaś – 15. Po rocznej przerwie współpracę na nowo podjęło czterech producentów. Podaż żywca gęsiego wzrosła aż o 57% w porównaniu z 2007 rokiem i wyniosła 2 331 487 kg. Średnia masa jednej sztuki w poszczególnych fermach wynosiła od 4,93 do 6,95 kg (średnia roczna wyniosła 5,95 kg). Wartość netto żywca gęsiego zwiększyła się o ok. 8,7 mln zł w porównaniu z 2007 rokiem. Głównymi przyczynami wzrostu były zwiększone możliwości uboju gęsi oraz ponowny wzrost cen za 1 kg żywca. Średnie ceny płacone dostawcom kształtowały się na poziomie 7,08-8,15 zł (przy średniej rocznej 7,97 zł/kg) i była wyższa od średniej ceny z 2007 roku o 1,45 zł/kg. W 2008 roku, czterech producentów korzystało z kredytów kupieckich. Piętnastu największych producentów żywca gęsiego dostarczyło do ubojni ok. 60% ogólnej ilości tego żywca.

Umowy te zawierane były na jeden rok. Na przestrzeni lat 2006-2008 dwudziestu sześciu producentów, spośród osiemdziesięciu trzech odnawiało corocznie umowy z ubojnią.

Realizowane są także dostawy innego gatunku drobiu wodnego – kaczek. Dostawy kaczek do Zakładu Drobiarskiego w Niepołomicach odbywały się tylko na podstawie umowy kupna-sprzedaży niemającej charakteru kontraktacji. Okres tuczu trwał ok. 8 tygodni. W latach 2006-2008 współpracowało 12 producentów kaczek. W 2006 roku pięciu z nich dostarczyło 394 773 kg żywca. W 2007 roku siedmiu producentów dostarczyło o 6% więcej żywca (417 397 kg). W porównaniu z 2006 rokiem, w 2007 roku przybyło pięciu nowych producentów, a trzech zrezygnowało z dostaw. Masa ciała średnio jednej sztuki wynosiła w obu latach 3,22 kg. Badane przedsiębiorstwo proponowało cenę 1 kg żywca kaczego średnio w wysokości 4,12 zł i była ona wyższa o 0,48 zł w 2007 roku w porównaniu z rokiem ubiegłym. Czterech spośród siedmiu producentów dostarczyło do ubojni 84% ogólnej podaży żywca.

Natomiast w 2008 roku z zakładem współpracowało 7 producentów, z tego 2 dotychczasowych zrezygnowało, i pojawiło się dwóch nowych. W tym roku ilość żywca zwiększyła się o ok. 17% i wyniosła 486 742 kg. Średnio dostarczano kaczki o masie 3,19 kg. Średnia cena płacona przez ubojnię za 1 kg żywca kaczego wynosiła 4,28 zł i była wyższa od średniej z 2007 roku o 0,16 zł za kilogram.

Czterech spośród siedmiu producentów współpracowało z firmami paszowymi, rozliczając się z nimi po zakończeniu cyklu produkcyjnego i dokonaniu dostaw w ramach kredytu handlowego.

W latach 2006-2008, tylko dwóch producentów kaczek było lojalnych wobec ubojni w Niepołomicach, współpracując z tym zakładem w każdym z trzech badanych lat.

Do analizowanego zakładu dostarczano także kury mięsne i kury lekkie. Producenci kur mięsnych dostarczali żywca do ubojni na podstawie umowy kupna-sprzedaży niemające charakteru umowy kontraktacyjnej. W analizowanych latach współpracę podjęło 27 producentów kur mięsnych, w tym 16 w 2006 roku. W 2006 roku dziesięciu największych producentów kur mięsnych dostarczyło do ubojni 87% ogólnej ilości żywca kur mięsnych.

W 2007 roku zakładem w Niepołomicach współpracowało także 17 dostawców żywca kur mięsnych, w porównaniu do roku 2006, dziesięciu nowych podjęło współpracę i dziesięciu dotychczasowych zrezygnowało.

W 2008 roku z zakładem w Niepołomicach współpracowało 13 producentów kur mięsnych. W porównaniu do 2007 r. umowę kontraktacyjną podpisał jeden nowy producent, pięciu ze współpracę zrezygnowało, a jeden na nowo podjął współpracę po rocznej przerwie.

Producenci kur lekkich dostarczali żywca do ubojni na podstawie umów kupna-sprzedaży niemające charakteru umów kontraktacyjnych, podobnie jak w przypadku kur mięsnych. W okresie trzech lat 2006-2008 z ubojnią współpracowało 41 dostawców kur lekkich, z tego 18 w 2006 roku.

W 2007 roku z analizowanym podmiotem współpracę podjęło tylko 7 producentów, nawiązano współpracę z 5 nowymi producentami, a 16 dotychczasowych zrezygnowało z dalszej współpracy. Prawdopodobnym powodem były niskie ceny za 1 kg żywca – od 0,02 do 0,49 zł, przy średniej 0,32 zł/kg. Z powodu zmniejszenia się liczby dostawców, podaż żywca kur lekkich zmniejszyła się o ok. 50% (450 641 kg), cena zaś za 1 kg podniosła się o 0,30 zł (średnio wyniosła 0,62 zł).

Z ubojnią współpracowało 25 producentów kur lekkich w 2008 roku. Współpracę podjęło 18 nowych producentów, 2 zrezygnowało i 2 producentów podjęło współpracę po rocznej przerwie. Masa żywca dostarczonego w tym roku wzrosła 2,4-krotnie.

Jedynie dwóch producentów było lojalnych, współpracując nieprzerwanie z ubojnią w okresie trzech rozpatrywanych lat.

Wnioski

Integracja pionowa między producentami żywca a zakładem ubojowym wpływa pozytywnie na regulowanie rynku i cen przez regularne i terminowe dostawy adekwatnej do popytu wielkości podaży. Sprzedaż na podstawie umów kontraktacyjnych umożliwia rolnikom terminowy, zaplanowany zbył produktów, jak również pozwala na precyzyjną organizację produkcji w zakładach przetwórstwa drobiowego.

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski.

1. Ważną formą więzi ekonomicznej pomiędzy zakładem ubojowym a producentami były umowy kontraktacyjne. W 2008 roku 70% producentów kurcząt brojlerów i 97% producentów gęsi dostarczało żywca w oparciu o umowy kontraktacyjne.
2. W latach 2006-2008 z badanym zakładem podjęło współpracę 203 producentów drobiu, a piętnastu z nich dostarczało żywca więcej niż jednego gatunku.
3. W rozpatrywanych latach najbardziej lojalni wobec zakładu w Niepołomicach byli producenci gęsi. W okresie 2006-2008 z ubojnią współpracowało 26 z 83 producentów (ok. 30%). W przypadku pozostałych gatunków drobiu było to odpowiednio: 19% producentów kur mięsnych, 17% producentów kaczek, 13% producentów kurcząt brojlerów i 5% producentów kur lekkich. Przyczyną częstych zmian odbiorcy żywca były dość niskie ceny za żywca, oferowane przez badany zakład.

Podsumowując, można stwierdzić, że pionowe powiązania integracyjne odgrywają ważną rolę w działalności Zakładu Drobiarskiego w Niepołomicach. Zakład ten specjalizuje się w uboju i produkcji mięsa z kurcząt brojlerów i gęsi, a dostawy żywca tych gatunków odbywają się w przeważającej mierze na podstawie umów kontraktacyjnych. Dodatkowym atutem umów była możliwość odroczonej płatności za pasze i skorzystania z kredytu kupieckiego, co jednak nie było powszechne wśród producentów drobiu.

Literatura

- Milewski L.** 2002: Powiązania ekonomiczne i marketingowe rolnictwa z przemysłem mięsnym w Polsce na przykładzie rynku żywca wieprzowego. Wyd. SGGW, Warszawa, s. 64-89.
- Szachulowicz J.** 2006: Kontraktacja. [W:] Prawo rolne (red. A. Stelmachowski). Lexis Nexis, Warszawa, s. 406-412.
- Szymański W.** 1998: Integracja pionowa w rolnictwie. [W:] Encyklopedia agrobiznesu (red. A. Woś). WSS-E, Warszawa, s. 383-387.

Summary

The main objective of the paper was to characterise vertical intergation connections between poultry producers and a livestock receiver. The years 2006-2008 were within the scope of interest of the research. The basic research material comprised monthly delivery Schedule of the Poultry Processing Company in Niepołomice. On the basis of the community of 203 poultry producers a characteriscics and evaluation of vertical integration connections with the slaughterhouse company was made as far as their intensity and durability is concerned. The research chich was carried out indicates that the vertical integratio plays an important role both in the slaughterhouse company operations and in operations of poultry producers. Producers who decided to co-operate with the Poultry Processing Company in Niepołomice can count on profitable conditions of livestock sale and the company's help with regard to the supply of production means.

Adres do korespondencji:

dr inż. Katarzyna Utnik-Banaś
Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie
Katedra Zarządzania i Marketingu w Agrobiznesie
al. Mickiewicza 21
31-120 Kraków
tel. (12) 662 44 40
e-mail: rrbanas@cyf-kr.edu.pl