

INNOWACYJNA SPRZEDAŻ TRZODY CHLEWNEJ W GRUPIE PRODUCENTÓW ROLNYCH

WOJCIECH STYBURSKI | PREZES AGRO INTEGRACJA





SIEĆ NA RZECZ
INNOWACJI W ROLNICTWIE
I NA OBSZARACH WIEJSKICH



Krajowa Sieć
Obszarów Wiejskich



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2014-2020

„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”.

Institucja Zarządzająca PROW na lata 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
Operacja realizowana przez Wielkopolski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Poznaniu,
współfinansowana jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Koncepcja budowania giełdy zrodziła się 2 lata temu. Zainspirował mnie prezes VEZG – Albert Hortmann-Scholten, który szczegółowo podczas konferencji dla hodowców prezentował zasady działania niemieckiej giełdy. Było to bardzo ciekawe dlatego że w Polsce rolnik indywidualny, produkujący żywca wieprzowy nie ma wpływu lub ma niewielki na ceny świń. Dzieje się tak dlatego, że ma słabą pozycję rynkową, nie jest zrzeszony w żadnej organizacji, a także bywa niekonsekwentny i nielojalny wobec kontrahentów, bardzo często ulega emocjom podczas sprzedaży trzody.

W ostatnich latach w Polsce trwa proces formowania się grup producentów rolnych w różnych kierunkach specjalizacji i w zakresie różnych produktów rolnych. Obecnie większość rolników produkujących na skalę towarową, produkuje samodzielnie i nie są oni w stanie zaoferować odpowiednio dużej, jednolitej partii towaru, wymaganej przez odbiorców, jak również zakupić jednorazowo odpowiednio dużej ilości środków do produkcji, pozwalających negocjować ceny. Powoduje to, że są zbyt słabym partnerem dla odbiorców, jak też dostawców środków produkcji. Indywidualny rolnik nie ma wpływu na cenę, skup oraz przetwórstwo produktów rolnych. Producenci trzody chlewnej są najlepiej zorganizowanymi rolnikami. Liczba grup producenckich skupiających producentów żywca wieprzowego wpisanych do rejestru jest największa spośród innych kierunków produkcji zwierzęcej. Trzodowe grupy producenckie stanowią ponad 20% wszystkich istniejących grup zajmujących się produkcją rolną. Najwięcej trzodowych GPR wpisanych do rejestru grup funkcjonuje w województwie wielkopolskim, które dominuje pod względem ilości pogłowia trzody chlewnej w kraju.

Agrointegracja, którą reprezentuje jest podmiotem, który od samego początku działalności skupiony był w swojej strategii na poprawie pozycji rynkowej producentów rolnych. Nasze działania ukierunkowaliśmy na wstępie na wzorową praktykę rolniczą i hodowlaną. Szczególnie zintensyfikowane działania skupiliśmy na wysokim poziomie profilaktyki zdrowotnej zwierząt, dobrostanie, potencjale genetycznym i optymalnym żywieniu. Po kilku latach pracy z czołowymi hodowcami w kraju okazuje się że to najlepszy kierunek do rozwoju rodzinnych gospodarstw zajmujących się chowem i hodowlą trzody. Udało się nam obalić mity dotyczące „produkcji kiełbasy przez rolników i przejmowania zakładów mięsnych” na rzecz konstruktywnych działań skoncentrowanych na specjalistycznym zarządzaniu produkcją trzody! I to właśnie zaczęło przynosić największe efekty dla rolników.

Na nic ambitne wizje o sprzedaży mięsa i kiełbasy przez rolników, jeśli w naszych stadach do dziś borykamy się z niskim przyrostem poniżej 950 gram/dzień, ponadprzeciętnymi upadkami ponad 4%, nadmiernym zużyciem paszy ponad 2,8 FCR. Dlatego Agrointegracja stawia na poprawę konkurencyjności gospodarstw poprzez nacisk na najwyższy status zdrowia zwierząt, potencjał genetyczny i optymalne żywienie zwierząt w gospodarstwach swoich członków.

Wspólna sprzedaż żywca pozwala wynegocjować i uzyskać wyższą cenę sprzedaży, a dzięki temu osiągnąć wyższy dochód rolniczy, grupy producentów rolnych mają możliwości negocjowania ceny zakupu na warunkach hurtownika. Możliwe jest również uzyskanie promocyjnych upustów cenowych, zasadniczo wpływających na efekt ekonomiczny gospodarstwa członka grupy, a ciągłość świadczonych usług oraz skala odbioru umożliwia uzyskanie z tego tytułu ulg cenowych, znacząco wpływających na efektywność gospodarowania. Czy takie szczytne hasła i idee mogą mieć zastosowanie i skutek w polskich gospodarstwach?

Okazuje się że TAK - Ruszyliśmy na mikroskalę – Poprzez zbudowane zaufanie i wypracowaną otwartość wiedzieliśmy dokładnie, ile świń zostało wstawionych na tucz do chlewni uczestników projektu, w jakiej masie ciała i kiedy będą gotowe do sprzedaży. To było podstawą do poszukiwania najlepszego dla nas odbiorcy. Wystartowaliśmy ze sprzedażą ok. 400 tuczników tygodniowo, a teraz sprzedajemy 4,5–5 tys. co tydzień. Dopiero z tymi ludźmi i w oparciu o ich zwierzęta, zaufanie i chęci do wspólnego działania można realizować ten pomysł. W ciągu 2 lat dzięki giełdzie Agrointegracji rolnicy sprzedali ponad 27 tys. tuczników. Kiedy liczba sprzedawanych wspólnie zwierząt zaczęła rosnąć, zbieraniem danych z gospodarstw i negocjacjami cenowymi z zakładami mięsnymi zajął się Maciej Łągoda. Od kwietnia 2023 r. Łągoda, producent świń z ponad 1000 miejsc tuczowych, został koordynatorem sprzedaży. Maciej to człowiek sprawdzony, skupia się na swojej pracy na rzecz giełdy i poświęca temu ok. 30% swojego czasu. W każdą środę do godziny 10 rolnicy zgłaszają do niego, ile świń chcą sprzedać w najbliższym tygodniu. W ten sposób określa on ofertę sprzedaży, czyli podaż. Następnie z pięcioma największymi zakładami mięsnymi, odpowiadającymi za ok. 80% zakupów koordynator ustala tygodniowe zapotrzebowanie. Kolejnym krokiem jest ogłoszenie tygodniowej ceny tuczników na niemieckiej VEZG, potem trwają negocjacje z zakładami mięsnymi i ostatecznie zostaje zaplanowany odbiór i transport świń z poszczególnych gospodarstw. Całość przedsięwzięcia opiera się na wzajemnym zaufaniu i lojalności dostaw. Zakłady mięsne muszą być pewne, że jeżeli zamawiają dostawę z żywcem, to ją otrzymają.

Potwierdzeniem praktyki działania może tu służyć gospodarstwo w Biadkach, w pow. Krotoszyńskim, gdzie za produkcję trzody chlewnej odpowiada Paulina Karbowskiak-Zaworska, która wraz ze mężem Mikołajem zajmuje się zwierzętami. Młoda rolniczka przejęła schedę po ojcu w kwietniu 2019 r., po tym, jak skorzystała z PROW, a dokładnie po modernizacji, mającej na celu zwiększenie rentowności i konkurencyjności gospodarstwa. Dzięki dofinansowaniu powstała tuczarnia, w której utrzymywanych jest dziś ok. 650 tuczników. Zastąpiła ona stado 18–20 loch w cyklu zamkniętym, które wcześniej utrzymywali rodzice Pauliny. – Sprzedajemy tuczniaki za pośrednictwem giełdy od początku 2023 r., wcześniej

funkcjonowaliśmy na wolnym rynku. Dzięki wspólnej sprzedaży uzyskujemy średnio 15–25 groszy więcej na każdym kilogramie żywca. Ale wyższa cena żywca to nie wszystko – mówi rolniczka. Rodzina Pauliny Karbowiak – Zaworskiej chwali spokój, komfort psychiczny i czas, jaki zyskała dzięki handlowaniu za pośrednictwem giełdy. – Możemy się skoncentrować na pracy ze zwierzętami i innych zadaniach, bo nie poświęcamy czasu na poszukiwanie rzetelnego odbiorcy tuczników i negocjowanie stawek za żywiec – przyznaje Paulina, która poza swoją chlewnią pracuje na pełen etat w AgroIntegracji, w której od 2018 r. zajmuje się prowadzeniem grup producentów rolnych oraz jest koordynatorem projektów strategicznych. Producentka dzięki współpracy ma też pewność terminowego odbioru żywca. – Zgłaszamy koordynatorowi liczbę świń gotowych do sprzedaży na tydzień, a niekiedy 2 tygodnie przed planowaną odstawą. Ponieważ co 3 tygodnie ważymy referencyjny kojec świń, wiemy nie tylko, w jakim tempie przyrastają, ale też, kiedy będą gotowe do uboju – wyjaśnia Paulina i dodaje, że zadaniem koordynatora jest nie tylko znalezienie końcowego odbiorcy i ustalenie cen,

ale też zaplanowanie i dogranie transportu do zakładów mięsnych ze wszystkich współpracujących gospodarstw.

Dzisiaj giełda rozwija się i rośnie, jest coraz silniejsza. – Sprzedajemy 10 razy więcej tuczników niż 14 miesięcy temu. Przyłączają się nowi rolnicy. Jestem bardzo dumny że giełda zadziałała. Dzięki niej producenci mają wspólny interes, przyłączają się do organizacji i to niezależnie od dopłat do grup producentów rolnych. Giełda okazała się skutecznym mechanizmem nie tylko budowania pozycji rynkowej producentów świń, ale też wiązania w trwałe sposoby rolników i utrzymania współpracy w ramach grupy po okresie dofinansowania. W tym układzie rolnicy działający wspólnie zostali zauważeni przez zakłady ubojowe. Giełda zapewnia zakładom mięsnym pewne źródło surowca na czas. Ogranicza ryzyko przestojów i dzięki temu współpraca z giełdą daje zakładom mięsnym możliwość ograniczenia zatrudnienia. To giełda trzody chlewnej organizuje coraz większe dostawy, a AgroIntegracja pobiera 2 zł od sztuki opłaty za sprzedaż w ramach giełdy, co daje 1,5 gr za każdy sprzedany tym kanałem kilogram tuczniaka. To się sprawdza. ■

