

Branża mięsna

- szanse i zagrożenia rozwoju

Rozmowa ze Sławomirem Cendrowskim, właścicielem firmy Result - Doradztwo w przetwórstwie mięsnym

▼ *Jak Pan ocenia sytuację w branży mięsnej na przestrzeni ostatniego roku?*

Niestety moja ocena nie jest pozytywna. Branża mięsna na przestrzeni ostatnich dwunastu miesięcy ulega widocznemu osłabieniu. Oczywiście coraz wyraźniej duże zakłady czy grupy zakładów mięsnych wygrywają konkurencję z pozostałą częścią tego sektora niskimi kosztami produkcji, wytwarzając produkt ekonomiczny, na każdą kieszeń. Te zakłady zwiększają wolumen sprzedaży w sieciach, dyskontach. Natomiast coraz gorzej to wygląda w zakładach średnich czy małych. Tak naprawdę nie jest to nic odkrywczego, bo o tym się mówiło od kilku lat, z tym, że ten proces przebiega wolniej niż zakładano. Jeszcze raz powtórzę to, co pisałem rok temu: brak podstawowej wiedzy ekonomicznej w zakładach średnich, gdzie osoba zarządzająca - manager, jest często właścicielem, powoduje, że nie potrafią one konkurować na rynku z zakładami o dużym potencjale kierowniczym. Przy tym wszystkim jesteśmy gałęzią przemysłu, gdzie wiedza o ekonomice produkcji jest bardzo mała. Zupełnie inaczej wygląda to na przykład w branży motoryzacyjnej czy przemysłe ciężkim, gdzie zwraca się uwagę na koszty produkcji, wykorzystanie maszyn, powierzchnie magazynowe itd.

Innym powodem mojej złej oceny jest brak dbałości o wizerunek w mediach. Duża liczba afer z udziałem zakładów przemysłu mięsnego, czarny PR i brak obrony ze strony branży, powoduje negatywne nastawienie konsumentów.

Przykra jest ta moja ocena, ale myślę, że prawdziwa.

„Niestety w przemyśle mięsnym, pomimo istnienia kilku branżowych związków, brak jest wspólnej walki o dobry wizerunek całej branży.”

▼ *Nie uważa Pan, że jakąś alternatywą dla tych małych i średnich zakładów jest produkcja wędlin tzw. swojskich, które są coraz bardziej popularne wśród konsumentów?*

Tak, to istotnie jest jakaś nisza, która coraz bardziej się rozwija. Te produkty widać. Nawet w supermarketach pojawiają się osobne stoiska tzw. swojskie chaty, gdzie sprzedaje się produkty bardzo wysokiej jakości. Oczywiście pewnym uproszczeniem jest nazwanie ich produktami swojskimi - one mają imitować produkty swojskie. Natomiast rzeczywistość są one z reguły wyrobami o niskiej zawartości wody, czyli ze 100 kg mięsa otrzymujemy mniej niż 100 kg wyrobu gotowego. Takie produkty może produkować zarówno mały zakład, jak i duży. W całym wolumenie sprzedaży w Polsce to nie jest aż tak duża grupa, żeby można tylko na tym oprzeć swoją sprzedaż. Myślę, że ta nisza będzie się najbardziej rozwijać w małych zakładach, które sprzedają w miejscu swojej siedziby. Wtedy taki zakład ma niskie koszty transportu, bardzo szybko potrafi produkt dowieźć, zatem jest to produkt świeży, a sprzedawca styka się bezpośrednio z klientem, czyli jest bezpośrednia odpowiedź producenta na ewentualne uwagi klienta i na jego zapotrzebowanie. Natomiast średnie zakłady z uwagi na fakt, że ich moce produkcyjne są już dużo większe niż małych zakładów, nie wypełnią tym asortymentem całej swojej produkcji, a co za tym idzie ich koszty stałe będą wysokie, skutkiem czego trudniej tym zakładom będzie utrzymać rentowność.

▼ *Czy z perspektywy dziesięciu lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej sytuacja w branży mięsnej się poprawiła?*

Bardzo ciekawe pytanie. Pracuję w przemyśle mięsnym od 1993 r., zatem okres transformacji jest mi bliski. Patrząc pod kątem wyposażenia za-



kładów w maszyny, urządzenia, ubiór pracownika, higienę w przemyśle mięsnym i wymagania sanitarne w zakładach, zmieniło się właściwie wszystko. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej wszystkie zakłady mięsne muszą przestrzegać systemu jakości - HACCP czy chociażby dobrej praktyki produkcyjnej (GMP) i higienicznej (GHP). Coś, co kiedyś było pewną dobrocią i nie podlegało zaostrzonym standardom, stało się przymusem i spowodowało, że bezpieczeństwo produktów się poprawiło. Wejście Polski do Unii Europejskiej to również duże możliwości sprzedaży przez zakłady mięsa na zewnątrz, do Państw członkowskich UE. Szczególnie dobrze wykorzystano to branża drobiarska w zakresie sprzedaży mięsa drobiowego. W przypadku mięsa wieprzowego należy to postrzegać raczej w drugą stronę - to jest napływ mięsa do Polski, subsydiowanego przez rządy krajów Unii Europejskiej, co odbija się na zaniku hodowli wieprzowiny w polskich fermach i długofalowo może spowodować zdecydowany wzrost kosztów mięsa. Nie jest normalne to, że mięso po uboju od polskiego hodowcy jest droższe niż mięso z krajów starej Unii, gdzie należy doliczyć jeszcze koszt transportu i wyższe koszty pracy.

Reasumując, zmieniło się bardzo dużo, choć nie wszystkie zmiany są pozytywne.

▼ *À propos mięsa - proszę powiedzieć, czy widzi Pan jakieś perspektywy dla rozwoju*

rynku mięsa wołowego i zaspokojenia potrzeb wielbicieli steków?

Mięso wołowe jest bardzo dobrym mięsem i tu mogę się wypowiadać jako konsument, jako technolog żywności i jako żywieniowiec. Jest to mięso chude, o dużej zawartości witaminy B12, B1, B6, sporej zawartości fosforu i żelaza oraz o bliskim optymalnemu zestawie aminokwasów egzogennych, a co za tym idzie bardzo dużej przyswajalności biologicznej białka. Natomiast jakość samego mięsa pozyskiwanego w Polsce nie jest jeszcze odpowiednia. Zgodzę się z tezą pana prof. Pisuli sprzed kilku lat, który powiedział, że mięso wołowe w Polsce to nic innego, jak „odpad z produkcji mleczarskiej”. Myślę, że to się zmienia na korzyść jakości tego mięsa, jednak czynnikiem, który ogranicza wzrost produkcji wołowiny jest jej cena. Mięso wołowe jest drogie, dlatego jego przyrost sprzedaży będzie wolniejszy niż na przykład dużo tańszego drobiu. Mam jednak nadzieję, że wołowina będzie coraz popularniejsza w menu przeciętnego Polaka.

▼ *Jakie Pan widzi perspektywy dla rozwoju sektora przemysłu mięsnego w Polsce?*

To jest pytanie, na które odpowiem z każdym rokiem wydaje się trudniejsze. Wiele czynników zewnętrznych wpływa na naszą branżę. Ciągły brak stabilizacji cen surowców wieprzowych, zły PR branży w Polsce, ale także całej polskiej żywności pojawiający się w mediach za granicą, czy wreszcie spadek spożycia wędlin powodują, iż trudno o optymistyczne nastawienie do perspektyw rozwojowych. Z pewnością będzie następować rozwarstwienie przemysłu. Duże zakłady czy grupy zakładów będą dzięki umaszynowaniu produkować nisko-kosztowo, a więc będą bezkonkurencyjne w segmencie wędlin ekonomicznych, a przede wszystkim w targacie wielkich sieci czy dyskontów. Małe zakłady będą sprzedawać „koło komina”, czyli w miejscu wytworzenia wędlin, ewentualnie w najbliższej odległości od tego miejsca. Takie wędliny będzie z pewnością cechować jakość, powtarzalność, rozpoznawalność i smak. Nie wiadomo natomiast, co się stanie ze średnimi zakładami. Przychylam się do tezy, która była lansowana na początku wejścia Polski do Unii Europejskiej, że te zakłady są zbyt duże, żeby produkować tylko wędliny wysokiej jakości, jednak zbyt małe, żeby konkurować w wytworzeniu wędlin z dużymi grupami producentów. Perspektywą jest zatem konsolidacja, albo zamykanie średnich zakładów. Myślę, że ciężko będzie tu znaleźć wyjście pośrednie.

▼ *Czy sądzi Pan, że zły PR jest spowodowany dużym rozdrobnieniem branży?*

Zły PR podświadomie wpływa na konsumenta. Zauważmy, ile było w ostatnim czasie afer z udziałem przemysłu mięsnego, jak choćby ta dotycząca

peklosoli. Zakłady mięsne nie są bezpośrednio winne większości tych afer. W przytoczonym przypadku duże zakłady mięsne nieświadomie brały „złą” peklosól z atestem jakościowym od pośredników czy od producentów, jednak to one zostały przedstawione w mediach jako podmioty, które potencjalnie chcą „truć konsumenta”. Na szczęście okazało się, że peklosól nie była szkodliwa. Natomiast sam fakt przedstawienia tego zdarzenia jako afery przemysłu mięsnego oznacza, że z branży mięsnej łatwo zrobić ciekawy „news” gospodarczy. Uważam, że jest to efektem rozdrobnienia branży, gdzie każdy podmiot walczy tylko o swoje partykularne interesy. Podobne sytuacje nie zdarzają się w przemyśle mleczarskim czy owocowo-warzywnym, ponieważ tam duże podmioty bronią się przed nierzetelnym dziennikarstwem. Niestety w przemyśle mięsnym, pomimo istnienia kilku branżowych związków, brak jest wspólnej walki o dobry wizerunek całej branży. Przeciętny Kowalski nie ocenia przecież zakładu X czy Y, tylko generalnie wyroby mięsne, co decydecji w zakła-

„Nie jest normalne to, że mięso po uboju od polskiego hodowcy jest droższe niż mięso z krajów starej Unii...”

dach, a przede wszystkim związki branżowe, nie do końca rozumieją.

▼ *Może na koniec coś pozytywnego?*

Jesteśmy narodem, który jest kreatywny, trudnościami go nie zalamują, a wręcz wyzwają w nas inwencje twórcze. Przed 2004 r. mówiło się, że wiele zakładów zostanie zamkniętych po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Okazało się, że ponad 90% zakładów przystosowało się do wymogów unijnych, co było dużym zaskoczeniem dla producentów wędlin chętnych do wejścia na polski rynek. Uważam, że kreatywność, intensywne poszukiwanie rozwiązań, nieszabloność i otwarcie się na nowości jest tym, czym górujemy nad konkurencją. I to jest bardzo pozytywne.

Diękuję za rozmowę.



Szukamy oszczędności w organizacji procesu produkcji wędlin.

DORADZTWO TECHNOLOGICZNE
- Optymalizacja procesu technologicznego
- Program dla technologów R&D SOFT

RESULT[®]

Sławomir Lubomir Cendrowski
tel. 605-844-224
tel. 603-154-508
e-mail: result@result.biz.pl
www.result.biz.pl

DORADZTWO ORGANIZACYJNE
- Audyty działów produkcyjnych
- Audyty działów handlowych
- Optymalizacja procesów produkcyjnych
- Lean manufacturing
- Analiza kosztów produkcji
- Reorganizacja procesów przepływu informacji wewnątrz firmy
- Optymalizacja kosztów produkcji

Nasi audytorzy mają kilkunastoletnie doświadczenie w organizowaniu procesów produkcyjnych.