

Żywnienie i rezerwy

Tanie żywienie tuczników to nie tańsze pasze tylko prawidłowe ich skomponowanie dla odpowiednich świń – mówi Jacek Trela, kierownik Działu Doradczego ds. Trzody Chlewnej w firmie De Heus Sp. z o.o. – Trzeba także mieć zabezpieczenie w postaci rezerw.

FARMER: Czy rynek trzody chlewnej zaczyna się dźwigać po długim okresie niskich cen oraz spadku pogłowia?

JACEK TRELA: W Polsce jest około 664 tys. gosp., które utrzymują świnie. Wśród nich aż 72 proc. posiada mniej niż 20 szt. świń. Jednak te 72 proc. gospodarstw ma w swoich rękach jedynie 15 proc. całej populacji trzody chlewnej w naszym kraju. Jeśli więc są wahania między 14 a 19 mln, to te 2,0–2,5 mln może stanowić błąd w stosunku do oficjalnych danych. Jeśli widzimy, że pogłowie zmienia się, to niezależnie od danych GUS-u, powinniśmy założyć, że stan faktyczny może różnić się znacząco ze względu na pogłowie zlokalizowane w najdrobniejszych gospodarstwach. Pamiętajmy o tym, że GUS publikuje dane na podstawie wybranych losowo średnich i większych hodowli, nie wiadomo jednak, jaka jest sytuacja u tych najmniejszych. W ostatnim czasie pogłowie spadło o 25 proc. i jest to wynik rozdrobnienia produkcji. Należy podkreślić, że nie tyle liczby są ważne, a pewne tendencje długookresowe.

Jaką dziś obserwuje Pan tendencję na rynku trzody chlewnej?

Generalnie świń w Europie jest mniej, ale od kilku miesięcy można zaobserwować powolny i stopniowy wzrost pogłowia trzody chlewnej. Grudzień jest zwykle miesiącem, gdzie ceny często spadają, z kolei styczeń to „mar-



ty” miesiąc. Jednak oceniam, że i tak cena w następnych okresach będzie relatywnie wysoka, a produkcja opłacalna. Można oczekiwać dalszego stopniowego wzrostu pogłowia świń. Poza pierwszym kwartałem br., ostatni okres to wyjątkowo duży import prosiąt. W okresie dekonjunktury w Polsce niestety zlikwidowano sporą część stad loch. W Europie stosowano czasami inne rozwiązania. Niektóre gospodarstwa nadmiar prosiąt likwidowały, nie pozbywając się przy tym macior. Dzięki takiemu postępowaniu łatwiej tamtejszym hodowcom szybko wyprodukować dziś prosięta, które wypełnią powstałą lukę na rynku. Na

odbudowanie stada podstawowego loch potrzeba około półtora roku i o tyle wyprzedzają oni dziś swoją konkurencję.

Zwykłym gospodarstwom rodzinnym trudno się jest bronić przed kryzysem. Niskie ceny skupu mogą wykończyć każdego.

Jest taka prawidłowość, że średnie ceny skupu tuczników rosną przeciętnie przez okres 20 miesięcy, a przez kolejne 24 spadają. To jest specyfika tej branży. Ponadto każdy dotek kiedyś się skończy i wówczas przychodzi czas zarobku. Wtedy trzeba pamiętać o potrzebie posiadania rezerw finansowych. Powinno się je stale tworzyć. Nawet korzystając z funduszy unijnych, nie

można skonsumować wszystkich swoich rezerw, one muszą pozostać niezależne, bo w trzodzie chlewnej jest podstawowa zasada: jak ceny są wysokie, to na pewno kiedyś spadną. Z kolei jak ceny są niskie to na pewno prędzej czy później wzrosną. To taki ciągły cykl. Inwestować należy w tzw. dolku, wtedy kontrahenci w negocjacjach często wykazują większą elastyczność. Kiedy ceny skupu są wysokie, a produkcja jest opłacalna, należy obserwować rynek i umiejętnie przygotować się na okresy dekonjunktury. Wtedy jest czas na uruchamianie zabezpieczonych rezerw pieniężnych.

De Heus jest jednym z patronów konkursu Hodowca Roku, organizowanych przez PKM DUDA. Dlaczego właśnie w ten konkurs zdecydowaliście się włączyć?

Propozycja patronatu padła ze strony PKM DUDA. W pewnej mierze była uwarunkowana tym, że współpracujemy z fermami należącymi do tej grupy. Dodatkowym czynnikiem jest fakt, że chcemy, jako De Heus, zwiększać swoją obecność na rynku polskim w sektorze trzody chlewnej.

Rolnicy, którzy biorą udział w tej edycji konkursu mogą uzyskać od De Heus jakieś profity?

W ramach tego programu nie przygotowaliśmy specjalnych promocji. W ramach konkursu przygotowane propozycje są skierowane głównie do hodowców, którzy w większości karmią tuczniaki paszą pełnoporcjową. Wszyscy uczestniczący w konkursie otrzymują od nas bardzo wąską propozycję produktów. Są to pasze skomponowane tak, aby w jak największym stopniu wykorzystać potencjał genetyczny zwierząt, uzyskując maksymalnie wysokie wyniki techniczne. Należy zaznaczyć, że nie są to produkty najtańsze. Cena 1 kg paszy nie jest najistotniejsza. Mieszanki te są tak skomponowane, aby otrzymane tuczniaki stanowiły dobry surowiec dla zakładów mięsnych przy

zachowaniu maksymalnie niskich kosztów żywienia na jednostkę przyrostu, co z kolei jest bardzo istotne dla hodowcy. To jest nasza wizytówka. Pasza ma w określonym czasie powodować określone tempo wzrostu. Dlatego trzeba w tuczu mieć świnie intensywnie rosnące, mogą to być krzyżówki towarowe lub świnie z linii syntetycznych. Odpowiedni materiał genetyczny do tuczu jest bardzo istotny. To decyduje o wynikach tuczu i później potwierdza się w rzeźni.

Żywnienie paszami pełnoporcjowymi jest drogie.

Koszt żywienia paszami pełnoporcjowymi, czy też na bazie koncentratów, zależy nie tyle od określonych preferencji, ale od cen i dostępności surowców. W głównej mierze, od jakości i podaży zbóż. W przypadku niedoboru zbóż na rynku, hodowcy częściej skłaniają się ku zakupom pasz pełnoporcjowych. Jeśli zbiory są bardzo dobre, wtedy automatycznie ceny surowca spadają. Rolnicy nie chcą sprzedawać zbóż, bo cena nie równoważy wówczas kosztów produkcji polewej, więc lepiej surowiec ten skarmić w gospodarstwie. Wtedy, kiedy jest wysoka cena skupu zbóż, ceny tuczników są relatywnie niskie, albo odwrotnie. To wynika z cyklu produkcji świń. Należy dodać, że żywienie paszą pełnoporcjową z zakupu jest bardziej powtarzalne i łatwiej uzyskuje się tuczniaki o mniejszym zróżnicowaniu. Takie partie dla zakładu mięsnego przynoszą również oszczędności, bo taniej jest przerobić i sprzedać jednolitą partię półtuszy niż mocno zróżnicowaną. Klienci zakładu ubojowego chcą też, aby surowiec był powtarzalny, bo potem łatwiej go konfekcjonować. Dodatkowe procesy obróbki technologicznej, jakim są poddane surowce podczas procesu produkcyjnego w wytwórni pasz pozwalają dodatkowo na lepsze wykorzystanie paszy przez zwierzęta. Teza o wyższym koszcie żywienia przy użyciu paszy pełno-

porcjowej nie do końca musi być prawdziwa.

Może wróćmy jeszcze do działalności firmy De Heus. Jaki jest obecnie Wasz udział w rynku pasz?

De Heus rozpoczęło działalność na rynku polskim na początku lat dziewięćdziesiątych i największy wzrost udziału w rynku można było wtedy osiągnąć w sektorze drobiu. Potem zwiększyliśmy udział w sektorze bydła, a teraz skupiamy swoją uwagę nad intensywnym rozwojem sektora żywienia trzody chlewnej. Celem głównym jest zmniejszenie ryzyka na rynku, tak, aby nie być zależnym tylko od sytuacji w jednym sektorze. Szacujemy nasz udział w rynku pasz zależnie od grupy zwierząt. W przypadku drobiu nasz udział to około 12 proc., zaś bydła od 20 do 25 proc. Jeśli chodzi o trzodę chlewną ten udział jest mniejszy, w chwili obecnej wynosi on około 6 proc., z tym że w grupie prosiąt udział ten jest nieco większy i wynosi około 7 proc. Cel to osiągnięcie możliwie szybko poziomu minimum 10–12 proc. udziału w rynku.

Chcąc zwiększać swój udział na rynku pasz dla świń planujecie wprowadzać jakieś nowości, które miałyby zachęcić rolników do współpracy?

Tworzymy pewien kierunek myśli żywieniowej. W ostatnich dwóch latach, kiedy produkcja świń była nieopłacalna, zaczęła się pojawiać tendencja, aby tworzyć produkty tańsze. My jednak zaczęliśmy iść w inną stronę. Stworzyliśmy linię produktów o większej koncentracji składników pokarmowych – linia HQ. W roku 2009, mimo spadku pogłowia świń, notujemy wzrost sprzedaży produktów dla trzody chlewnej, o około 40 proc. w stosunku do 2008 r. Jest to wzrost satysfakcjonujący i potwierdzający jednocześnie, że obrany kierunek jest właściwy.

Dziękuję za rozmowę.

Rafał Leroch