



*RYNEK
W CZASACH
KRYZYSU*

Kryzys gospodarczy związany z sytuacją pandemiczną, nie jest dziś spekulacją – stał się faktem.

Restrykcje, nakładane na poszczególne społeczeństwa w celu ograniczenia rozprzestrzeniania się koronawirusa, już dziś spowodowały znaczące perturbacje we wszystkich gałęziach przemysłu, handlu czy usług.

Jak wpłynęły na branżę przetwórstwa zwierzęcego?

**Analiza
ekspertów
De Heus**





Pandemia zaskoczyła cały świat, a siła jej oddziaływania była i nadal jest trudna do przewidzenia. Wszelkie wcześniejsze prognozy krótko- i długoterminowe dotyczące rynku są dziś tylko historią. I mowa tu nie tylko o rynku polskim czy europejskim, ale i światowym.

Tak samo jak każdy z nas chciałby poznać dokładną datę zakończenia pandemii i całkowitego powrotu do stanu „sprzed COVID-19”, tak samo chcielibyśmy poznać konkretne dane umożliwiające nam poruszanie się w biznesie. O ile w sytuacji stabilnej dysponujemy szeregiem wskaźników wyprzedzających, o tyle w chwili obecnej pozostaje nam bieżąca, bardzo szczegółowa obserwacja rynków, szukanie luk, wypatrywanie nowych trendów i próba dostosowania się do „nowej normalności”.

Niniejszy raport nie będzie zatem odpowiedzią na pytania o to, co i kiedy się wydarzy czy jakie ruchy powinny być podejmowane. Dostarczy informacji o bieżącej sytuacji rynkowej, informacji z poszczególnych sektorów rynku oraz regionów, a także interpretacji i możliwych scenariuszy rozwoju obecnej sytuacji, poczynionych przez ekspertów i analityków De Heus.

Mamy nadzieję, że materiał spotka się z Państwa zainteresowaniem. Zdajemy sobie sprawę, że nie uda się nam odpowiedzieć w nim na wszystkie pytania, jednak jesteśmy na nie otwarci.

01 PRODUKCJA ŻYWNOSCI POCHODZENIA ZWIERZĘCEGO

Kryzys jest tym bardziej odczuwalny, że kilkanaście ostatnich lat dla większości sektorów przemysłu zwierzęcego, a zwłaszcza w produkcji drobiu, cechowało się wyjątkowo intensywnym rozwojem.

Produkcja żywności to złożony proces, w który zaangażowanych jest wiele podmiotów. W samej tylko branży zwierzęcej są to wylęgarnie, hodowcy, ubojnie, producenci pasz, przetwórcy, mleczarnie, a także dostawcy surowców i suplementów czy późniejsi odbiorcy wytworzonych produktów: sklepy i konsumenci.

Łańcuch produkcji zwierzęcej również ponosi konsekwencje decyzji politycznych i ich wpływu na gospodarkę, tym bardziej, że zależność poszczególnych ogniw w tym łańcuchu jest ogromna, a reaktywność na zmiany w sytuacji każdego z nich jest niemal natychmiastowa.

Pęknięcie jednego z ogniw oznacza głęboką recesję w całym łańcuchu. Dlatego dziś, mimo własnych trudności każdy z nas musi zatroszczyć się o pozostałych partnerów w branży.



Kupowali, kupowali i... stop! Czyli skąd biorą się komplikacje...

Pierwsze perturbacje w polskim łańcuchu produkcji zwierzęcej pojawiły się w połowie marca, wraz z ogłoszeniem stanu epidemicznego na terenie kraju. Polacy masowo ruszyli do sklepów w obawie przed późniejszym brakiem towarów lub wzrostem ich cen. To w oczywisty sposób chwilowo zachwiało równowagę popytu i podaży, jednak te zdążyły już wrócić do normy. Sklepy spożywcze – po wdrożeniu procedur bioasekuracyjnych – pozostają otwarte, a podstawowe i świeże produkty są stale dostępne dla konsumentów. Na dłuższą metę handel detaliczny w Polsce powinien być stabilny.

Potencjalnie długoterminowe zachwianie rynku wiąże się z destabilizacją kanału HoReCa, czyli branży hotelarskiej i gastronomicznej, która odpowiada za dużą część zapotrzebowania na produkty spożywcze, zwłaszcza w ujęciu eksportowym. Efektem niemal całkowitego zatoru w tym kanale są problemy z odbiorem żywca czy mleka. W rezultacie obniżki cen skupu już uderzyły bezpośrednio w hodowców, a konsekwencje odczuwa cała branża przetwórstwa zwierzęcego. Niestety, mimo otwarcia hoteli, obwarowania dotyczące gastronomii i ponowne otwarcie restauracji po 18 maja nie zapowiadają rychłego powrotu do normy w tym kanale, co wynika głównie z braku przeświadczenia konsumentów o bezpiecznych możliwościach korzystania z niegdyś ulubionych rozrywek czy planowanych wyjazdów.

Pamiętać należy, że na bieżącą sytuację rynkową wpływ mają także inne czynniki, takie jak np. epidemia ptasiej grypy i ASF oraz zmiany klimatyczne skutkujące suszą, które dodatkowo obciążają sektor produkcji zwierzęcej.



A koszty produkcji... rosną!

W hodowli zwierząt ceny paszy stanowią jeden z głównych kosztów. Drugim są ludzie.

Przyjrzyjmy się zatem bliżej obu czynnikom.

W cenach paszy wszystko rozbija się dziś o surowce. O ile początek kryzysu nie był odczuwalny dla kosztów produkcji, ze względu na realizowanych w systemie bieżącym surowcowych kontraktach długoterminowych, o tyle na początku kwietnia sytuacja uległa zmianie. Od połowy marca podaż surowców jest dużo mniejsza. Powoduje to znaczące wzrosty ich cen, co bezpośrednio przekłada się na koszty żywienia zwierząt. Zmniejszona podaż spowodowana jest między innymi przez przestoje i mniejszy przerób niektórych krajowych zakładów olejowych oraz kłopoty logistyczne w imporcie, wpływające na dostępność i ceny śrut białkowych oraz produkowanych w Chinach aminokwasów. Dodatkowo kursy walut cały czas utrzymują się na wysokim poziomie. W konsekwencji krajowi dostawcy zbóż wolą je eksportować. Bieżący wolumen eksportu zbóż z Polski jest 6-krotnie wyższy od poziomu, jaki notowano w latach ubiegłych. Z drugiej strony import do Polski nie jest opłacalny, bo kurs dla nas jest niekorzystny. Zatem wszyscy w Polsce dziś kupujemy zboża drożej niż zakładaliśmy. Możliwe są spadki cen surowców, a ich wielkość zależeć będzie od tempa wychodzenia z kryzysu.

W gospodarce nie istnieje ważniejszy łańcuch niż produkcja żywności, która jednocześnie jest silnie współzależna od ludzi – z jednej strony dostarcza nam niezbędnych produktów, a z drugiej nie jest w stanie funkcjonować bez ludzkiej pracy.

Brak pracowników może oznaczać konieczność zmniejszenia efektywności pojedynczego ogniwa, co w dalszej kolejności przełoży się na zachwianie całym łańcuchem produkcji.

W Stanach Zjednoczonych absencja pracowników dotkniętych koronawirusem lub strachem przed infekcją była tak duża, że najwięksi producenci mięsa i wyrobów mięsnych, jak Smithfield Foods czy Tyson Foods, zmuszeni byli zamknąć produkcję. To z kolei przekłada się na ogólną podaż mięsa na rynku, a w jej następstwie – zmniejszoną ilość surowca trafiającego do przetwórci i końcowego produktu oferowanego konsumentom. Dla innych krajów, jak Polska, kłopoty w USA mogą stanowić szansę, jednak dziś jest jeszcze za wcześnie, by na ten temat spekulować.

W tym miejscu warto wspomnieć także o pracownikach sezonowych, którzy od lat stanowią wsparcie przy zbiorach. Dalsza blokada granic w związku z koronawirusem może mieć zatem negatywne przełożenie na dostępność pracowników sezonowych, zwłaszcza tych ze wschodu.



Inwestycje

Rynek, szczególnie drobiowy, przez kilkanaście ostatnich rozwijał się bardzo intensywnie. W efekcie powstało wiele nowoczesnych ferm a inne znacząco się rozwinęły.

W De Heus, w związku z tym, że w naszych strukturach znajduje się dział rozwoju agrobiznesu Agra-Matic, mamy bieżącą wiedzę na temat realizowanych i planowanych inwestycji hodowlanych.

Rozpoczęte inwestycje odbywają się bez zakłóceń. Postępowania związane z dokumentacją są prowadzone niezmiennie, chociaż czas ulega wydłużeniu ze względu na zdalny tryb pracy urzędów. Dodatkowo, nowe przepisy prawne, przewidujące m.in. zawieszenie terminów administracyjnych odnoszących się do dokonywania określonych czynności, mogą stanowić pewne komplikacje. Aktualnie wypracowywane są przez urzędników w konsultacji z prawnikami możliwe działania zgodne z tymi przepisami. My natomiast będziemy informować inwestorów na bieżąco.

O ile dotychczas zapytania o kolejne inwestycje pojawiały się systematycznie, wraz z rozwojem sytuacji pandemicznej nastąpiła stagnacja. Jej główną przyczyną jest destabilizacja finansowa rynku oraz niepewna przyszłość, której dziś nikt nie może przewidzieć. Sytuacji nie wspiera fakt, że ze strony sektora bankowego wstrzymywane są finansowania rozwojowe, tj. wszystkie projekty inwestycyjne, nawet te, które można było przerwać w trakcie - zostały przerwane. Działalność obrotowa jest finansowana przez banki ze szczególnym nadzorem i udzielana na krótki okres 6-12 mcy.

Dużą częścią pracy Agra Matic jest wsparcie hodowców w dopięciu formalności niezbędnych do funkcjonowania ferm. Mowa między innymi o pozwoleniach zintegrowanych czy pozwoleniach na emisję.

Poprawne i aktualne dokumenty są dziś tym ważniejsze, że wraz z pandemią nasila się kontrola bezpieczeństwa produkcji w każdym ogniwie łańcucha.

02 RYNEK DROBIU

Rynek drobiarski przypomina ostatnio prawdziwy rollercoaster. Z jednej strony kryzys, ograniczenie możliwości sprzedaży wyhodowanych brojlerów, zapchane mroźnie, ograniczające działalność ubojnie, duże wahania cen skupu brojlerów.... a na drugim biegunie rozkręcona machina produkcji drobiarskiej, w szczycie swojego rozwoju.

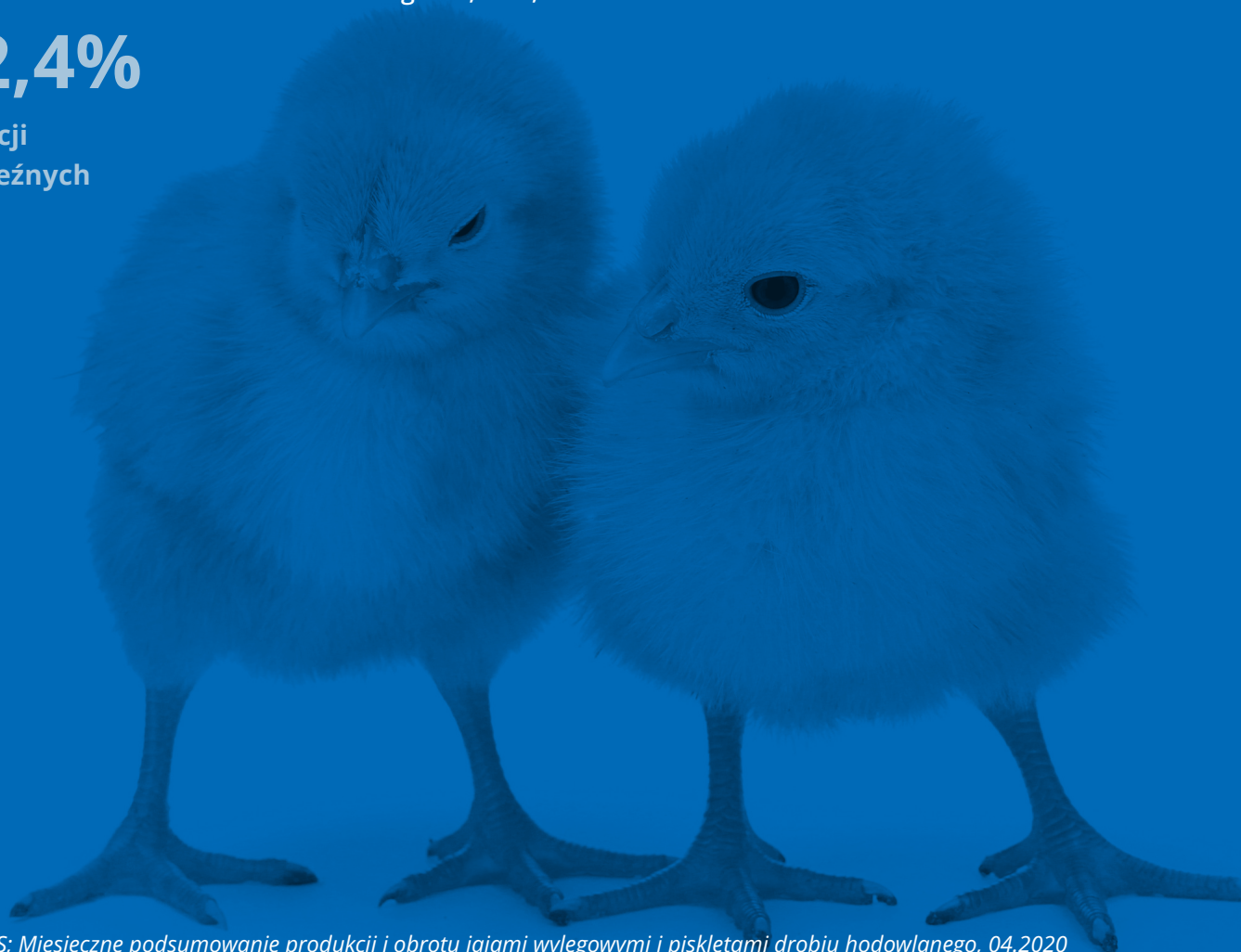
WZROST o 12,4%

w produkcji
piskląt rzeźnych

W marcu w Polsce osiągnęliśmy rekordowy poziom produkcji piskląt brojlera. Wynosi on 121,7 mln sztuk i jest o kilkadziesiąt tysięcy sztuk wyższy od poprzedniego, ustanowionego w październiku 2019 r.¹

Zatem pewne jest, że produkcja kurcząt rzeźnych w naszym kraju szykowała się do podbicia i tak rekordowych w Polsce wyników. Tak dynamiczny rozwój związany był przede wszystkim z zakładami ubojowymi, rozwijającymi swoje możliwości produkcyjne w ostatnich latach, co naturalnie ciągnęło za sobą otwarcia i rozwój ferm.

W sumie, w trzech miesiącach br. wyprodukowano 345,2 mln sztuk piskląt kurcząt rzeźnych. Było to o 38,3 mln sztuk więcej niż w analogicznym okresie roku 2019 roku (wzrost o 12,4%). W samym marcu br. nastąpił wzrost produkcji, w porównaniu do lutego br., o 14,6 mln sztuk.¹



1. Źródło: GUS; Miesięczne podsumowanie produkcji i obrotu jajami wylęgowymi i pisklętami drobiu hodowlanego, 04.2020



Atrakcyjność polskiego mięsa drobiowego, zarówno pod względem jakości, jak i ceny powodowała, że od kilkunastu lat jego eksport notował nieprzerwane wzrosty. Perturbacje eksportowe i znaczne jego ograniczenie sprawia, że dziś nadpodaż wynosi około 100 tys. ton mięsa drobiowego miesięcznie!

„Inwestycje zwiększające zdolności produkcyjne przemysłu drobiarskiego obciążone są jednak wysokim ryzykiem ze względu na wąską marżę w łańcuchu drobiarskim, silne uzależnienie od rynków zagranicznych oraz zwiększającą się konkurencję ze strony tradycyjnych i nowych światowych eksporterów, jak Brazylia, Ukraina i Rosja”²

Cena skupu żywca - jazda bez trzymanki!

„Wyższymi cenom drobiu sprzyja zwiększony popyt ze strony konsumentów szukających tańszej alternatywy dla wieprzowiny, której ceny osiągnęły rekordowe poziomy ze względu na ASF w Chinach. W konsekwencji wykryte w Polsce ogniska ptasiej grypy, które zamknęły przed polskim eksportem drobiu część rynku spoza UE (m.in. Chiny i RPA), nie miały istotnego wpływu na ceny”.

roczna krajowa
konsumpcja

1700
tys. ton

mięsa drobiowego

roczna krajowa
produkcja

3000
tys. ton

mięsa drobiowego

Jak wskazują analitycy Credit Agricole, w miesiącach, poprzedzających kryzys, odsezonowana cena skupu drobiu kształtowała się w wyraźnym trendzie wzrostowym

Nieoczekiwany wzrost popytu na mięso drobiowe na początku marca, skutkujący destabilizacją ceny na poziomie półki sklepowej i ubojni, który odbił się echem i niepokojem wśród producentów drobiu był przejściowy. Gospodarstwa domowe po zrobieniu zapasów ograniczyły popyt, a to w konsekwencji doprowadziło do spadku cen.

Sektor mięsa drobiowego w Polsce produkuje znacząco więcej niż wynosi krajowe zapotrzebowanie (roczna krajowa konsumpcja ponad 1700 tys. ton, produkcja ponad 3000 tys. ton).³

Z jednej strony sytuacja ta daje poczucie bezpieczeństwa żywnościowego Polaków, z drugiej natomiast oznacza, że niemal połowa produkcji idzie na rynki zagraniczne i jest od nich uzależniona, ponieważ w kraju nie jesteśmy w stanie więcej skonsumować. Sytuacja wywołana pandemią, a dokładnie zamknięcie kanału HoReCa w Europie do którego kierowane było 40% polskiego eksportu, poskutkowało zatory, przeładowanymi mroźniami i wysoką nadpodażą mięsa.

Obecnie szans na stabilizację eksportu drobiu upatruje się w stopniowym odmrażaniu kanału HoReCa nie tylko w Polsce i w Europie. Dodatkowo pojawiły się szanse na eksport mięsa do krajów pozaeuropejskich, ze szczególnym uwzględnieniem państw afrykańskich.

Duże zainteresowanie tym kierunkiem przez wszystkich producentów drobiu (zarówno w Polsce, jak i na świecie) powoduje zwiększoną konkurencyjność oraz pracę na niskich marżach. To jednak wciąż szansa na odblokowanie eksportu. A dziś na niewykorzystywanie szans żaden podmiot rynkowy nie może sobie pozwolić.

3. Źródło: IERiGŻ

Bilans mięsa drobiowego i podrobów (w tys. ton w wadze produktu)⁴

Okres	Produkcja	Import	Podaż	Eksport	Krajowa konsumpcja
2016	2720	47	2767	1025	1742
2017	2810	59	2869	1156	1713
2018	2934	79	3013	1325	1688
2019 a)	3058	97	3155	1441	1714

Okres	Produkcja	Import	Podaż	Eksport	Krajowa konsumpcja
I-VI 2018	1438	34	1472	638	834
VII-XII 2018	1496	45	1541	687	854
I-VI 2019	1488	47	1535	711	824
VII-XII 2019 a)	1570	50	1620	730	890

a) Prognoza IERiGŻ-PIB

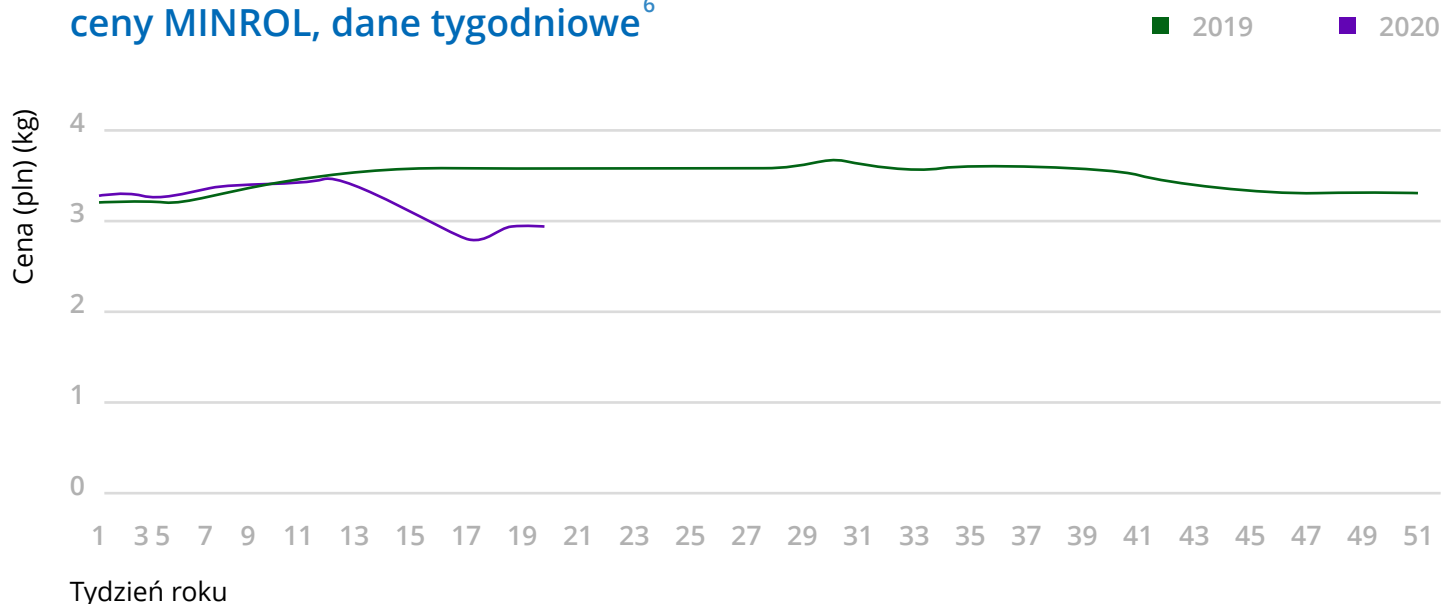
4. Źródło: Opracowanie IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS. Dane z raportu „RYNEK DROBIU stan i perspektywy”, październik 2019

Cena MINROL zaczęła spadać w widoczny sposób od 13. tygodnia 2020 r., a od 16. tygodnia utrzymuje się na poziomie poniżej 3 zł.,⁵ W tym samym czasie cena wolonorynkowa osiągnęła niechlubne rekordy, spadając nawet poniżej 1,80 PLN/kg netto.

W czasie głębokiego kryzysu dla wielu hodowców bezpiecznym portem okazała się kontraktacja, mimo że ceny oferowane przez ubojnie i firmy koordynujące rynek, często są również poniżej kosztów produkcji. To bezpieczne rozwiązanie dotyczy jednak przede wszystkim tych podmiotów (ubojni), które pracują na zasadach kontraktacyjnych z krajowymi odbiorcami mięsa drobiowego (sieci, detal tradycyjny).

Pierwsza połowa maja przyniosła powiew optymizmu. Pierwszy raz od wielu tygodni ceny wolnorynkowe przekraczają 2,50 PLN/kg netto a kontraktacyjne kształtują się w okolicach 3 PLN/kg netto.

Cena skupu broilera (bez VAT); ceny MINROL, dane tygodniowe⁶



5. dane na 18.05.2020.

6. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Cena De Heus - buforujemy rynek!

W De Heus zdecydowaliśmy o wprowadzeniu ceny kontraktacyjnej De Heus. To transparentny i oparty o bieżącą sytuację rynkową sposób ustalania cen zakupu żywca – bazujący na Minrol Polska oraz cenach wolnorynkowych.

Dzięki takiemu rozwiązaniu jesteśmy w stanie buforować niekorzystne warunki rynkowe dla ogniw, które sąsiadują z nami bezpośrednio. Od hodowców, którzy pracują z nami na kontraktach odkupujemy całość zakontraktowanego żywca, dostarczając go do ubojni. Różnica polega na tym, że wiele ubojni płaci za ten żywiec cenę wolnorynkową. Efektem tego jest inwestycja De Heus w stabilizację rynku, sięgająca dziś (od początku roku) niemal 4 mln PLN.

„To nasz wkład w walkę z kryzysem spowodowanym pandemią” mówi Michał Szafryna, szef działu drobiu w De Heus.

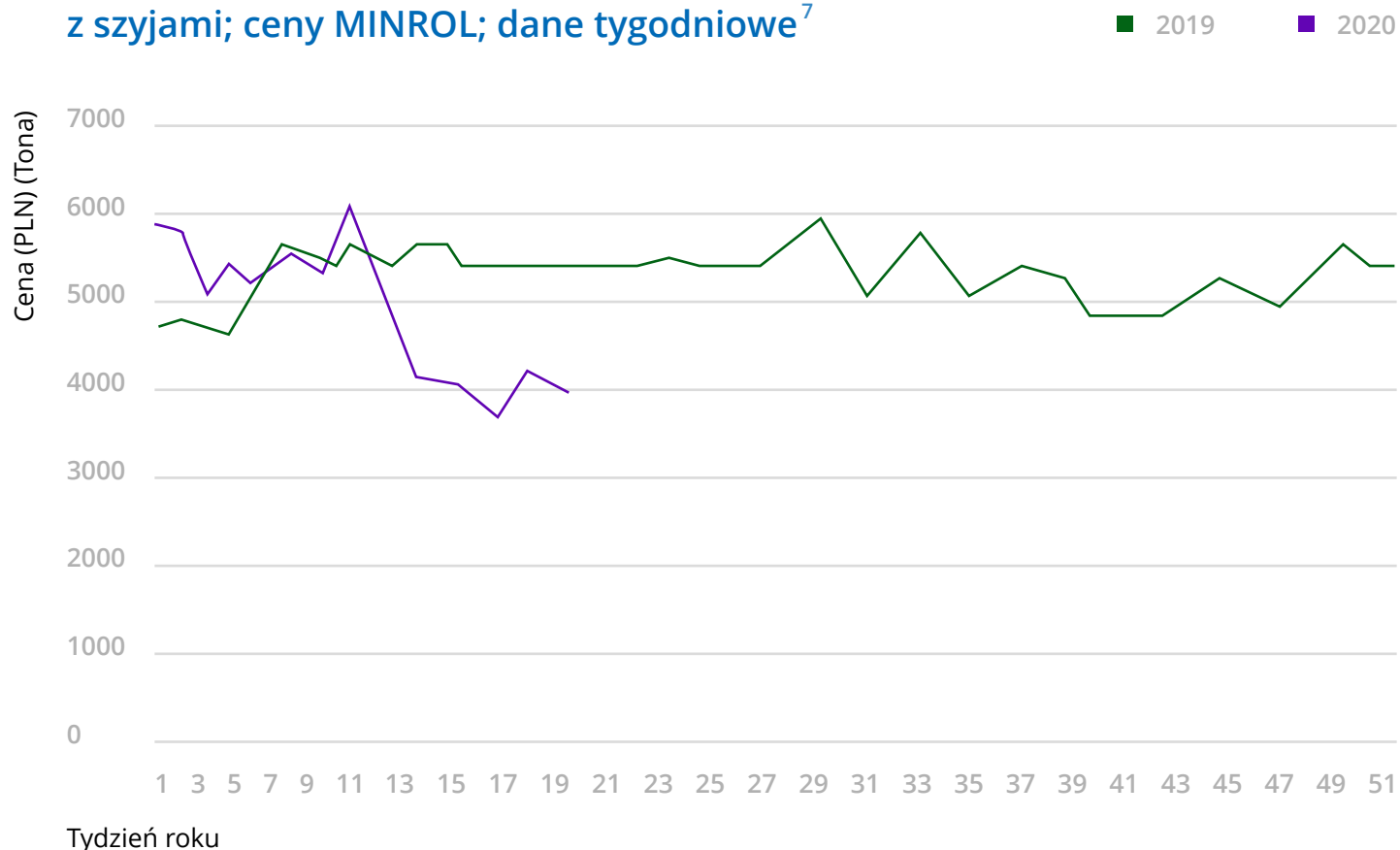
„To niezbędne, jeśli chcemy pracować w tym rynku za kilka miesięcy. Bez hodowców i ubojni nie będzie to możliwe. To nasi partnerzy, a wkład finansowy jest naszą inwestycją w łańcuch produkcji”



Cena tuszki

Podobnie jak cena brojlera, cena tuszki od 13. tygodnia przyniosła duże spadki. Jeszcze w 12. tygodniu roku notowania wynosiły 5 720 zł/tonę, podczas gdy 17. tydzień przyniósł cenę niższą o ponad 2 300 zł (3 404 zł/tonę). Dokładnie w tym samym okresie roku poprzedniego za tonę tuszki należało zapłacić 5 507 zł/tonę.

Ceny sprzedaży tuszki kurcząt patroszonych 65% z szyjami; ceny MINROL; dane tygodniowe⁷



7. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi



Wylęgi

Rynek drobiarski zdaje się
mówić jednym głosem,
że bez pomocy państwa
baza wylęgowa w Polsce
może zmniejszyć się
nawet... o połowę.

A należy dodać, że Polska jest nie tylko największym producentem i eksporterem mięsa drobiowego w Unii Europejskiej, ale także liderem w produkcji piskląt w Europie. Ceny skupu żywca obniżyły się znacząco (wolnorynkowe nawet o 60% od początku roku), co z kolei zachwiało płynnością finansową hodowców. Wielu z nich zdecydowało się na zawieszenie wstawień albo ograniczenie obsady, co przełożyło się wprost na rezygnację z zakupu piskląt i rzutuje na niekorzystną sytuację, w jakiej znaleźli się obecnie hodowcy jaj wylęgowych i wylęgarnie. Należy zwrócić jednak uwagę, że pogorszenie sytuacji wylęgarni z pewnością utrudni powrót rynku na ścieżkę rozwoju, a ryzyka przerwania łańcucha można upatrywać również w tym miejscu.⁸



8. Źródło: Poultry Insider Nr 18/2020 (140)

Wylęgi piskląt: tabela:

Miesiące	Pisklęta kurze brojlera (mln szt.)		Pisklęta kur nieśnych (tys. szt.)		Pisklęta indycze		Pisklęta kacze	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
styczeń	103,4	116,4	3254,9	3204,3	2891	2915	1614	2099
luty	100,5	107,1	3690,2	2587,4	2358	2558	1180	1694
marzec	103,0	121,7	3901,8	3361,4	2651	8237	1064	1450
kwiecień	116,0		3192,8		2704		889	
maj	112,8		3639,2		2599		771	
czerwiec	104,1		3605,1		2468		752	
lipiec	115,8		2515,5		2934		631	
sierpień	118,2		1854,8		2667		837	
wrzesień	112,3		2284,3		2824		1453	
październik	121,7		3076,7		2865		2244	
listopad	94,6		2067,9		2833		1891	
grudzień	115,4		2601,9		2540		2106	
RAZEM	1317,8	345,2	35684,2	9153,1	32334	8237	15432	5243

A jak będzie?

Wizytówką polskiego drobiu jest doskonała jakość mięsa. Odpowiednie żywienie stanowi o jakości i wydajności rzeźnej tuszki, parametrach, które w dobie kryzysu mogą być jeszcze istotniejsze. Dlatego w De Heus dołożyliśmy jeszcze większych starań jeśli chodzi o jakość pasz, tak, by były niezawodne. Surowce, które kupujemy od naszych stałych dostawców, najbardziej wpływające na jakość, są starannie selekcjonowane i sprawdzane. Dla wielu ferm nasi doradcy zaproponowali modyfikację programów żywieniowych. Odpowiedni dobór programu żywienia dla potrzeb i możliwości fermy i stada, jest dziś bowiem dla hodowcy jeszcze ważniejszy jeśli chodzi o finalny wygenerowany wynik finansowy.

Sytuacja, w której znajduje się obecnie rynek drobiu jest daleka od korzystnej. W trudnej lub dramatycznej sytuacji znaleźli się wszyscy uczestnicy łańcucha i możemy jedynie spekulować na temat tego, co się wydarzy.

Z jednej strony można liczyć na wygaszenie ognisk ptasiej grypy i otwarcie nowych kierunków eksportowych. Z drugiej strony, destabilizacja i impulsywne reakcje poszczególnych ogniw łańcucha na bieżącą sytuację sprawiają, że odbudowa rynku obecnych rozmiarów może zająć wiele tygodni. Kłopoty hodowców, ograniczających wstawienia lub wręcz z nich rezygnujących, kłopoty ze spłatą kredytów, zawirowania na rynku jaj wylęgowych... to wszystko może sprawić, że ubojnie, które w końcu wrócą do pracy w pełnej wydajności w „nowej normalności” przez pewien okres nie będą miały żywca, który mógłby odpowiadać na popyt.

O jaju słów kilka...

Biznes jajeczny w Polsce wydaje się być bezpieczną ostoją w dobie kryzysu.

Nie dość, że popyt na jaja nie zmalał, to cena jajka jest stabilna.

Zupełnie inaczej ma się sytuacja w Stanach Zjednoczonych czy zachodniej Europie.

USA już dziś boryka się z poważnymi brakami jaj, które dla konsumentów są towarem pierwszej potrzeby i stanowią jeden z głównych produktów gromadzonych w zapasach.

W USA zapadła również decyzja o wydłużeniu terminu ważności jaj, co wspiera popyt. Takie rozwiązanie pozwoli również na zwrot jaj z zamkniętych punktów gastronomicznych, ich przepakowanie i przekierowanie do sprzedaży detalicznej.

W Europie Zachodniej, również występuje kryzys podaży jaj, tym poważniejszy, że związany z rolą, jaką w Hiszpanii czy we Włoszech pełni import jaj. Jak to w biznesie bywa- problemy państw Europy Zachodniej czy Stanów, mogą być szansą dla krajów takich jak Polska. Pytanie, czy będziemy umieli wykorzystać nowe perspektywy, które może stworzyć kryzys?



Czarny scenariusz dla II połowy roku

Rok 2020 w branży mleczarskiej wg pierwotnych założeń miał mijać pod znakiem adaptacji do nowych regulacji prawnych (np. ustawa ograniczająca użycie antybiotyków w leczeniu zwierząt gospodarskich) oraz trendów konsumenckich (produkty bio, eko, premium). Środkiem do osiągnięcia tych celów powinien być nacisk na profilaktykę prozdrowotną krów, bo potencjał produkcyjny może być w pełni wykorzystany wyłącznie wówczas, gdy warunki żywieniowe i zootechniczne zapewniają wysoką zdrowotność zwierząt.

Jeszcze we wrześniu 2019 r. analitycy z czołowych banków przewidywali znaczny wzrost cen produktów odzwierzęcych – mięsa, mleka i jaj.

W przypadku branży mleczarskiej, jako główną przyczynę wskazywano skutki stresu cieplnego, czyli spadek produkcji mleka oraz negatywny wpływ na zdrowotność krów. Jednocześnie, określając trendy, jakie będą kierować rodzimym rynkiem, skupialiśmy się przede wszystkim na kwitnącej od dekady koniunkturze w branży mleczarskiej, która odzwierciedlała się w blisko 40-procentowym wzroście wydajności mlecznej krów.⁹

Zwiększenie produkcji mleka odbywało się przy równoległym spadku pogłowia, zgodnie z logiką nakazującą zmniejszanie kosztów produkcji przez podnoszenie jej efektywności.

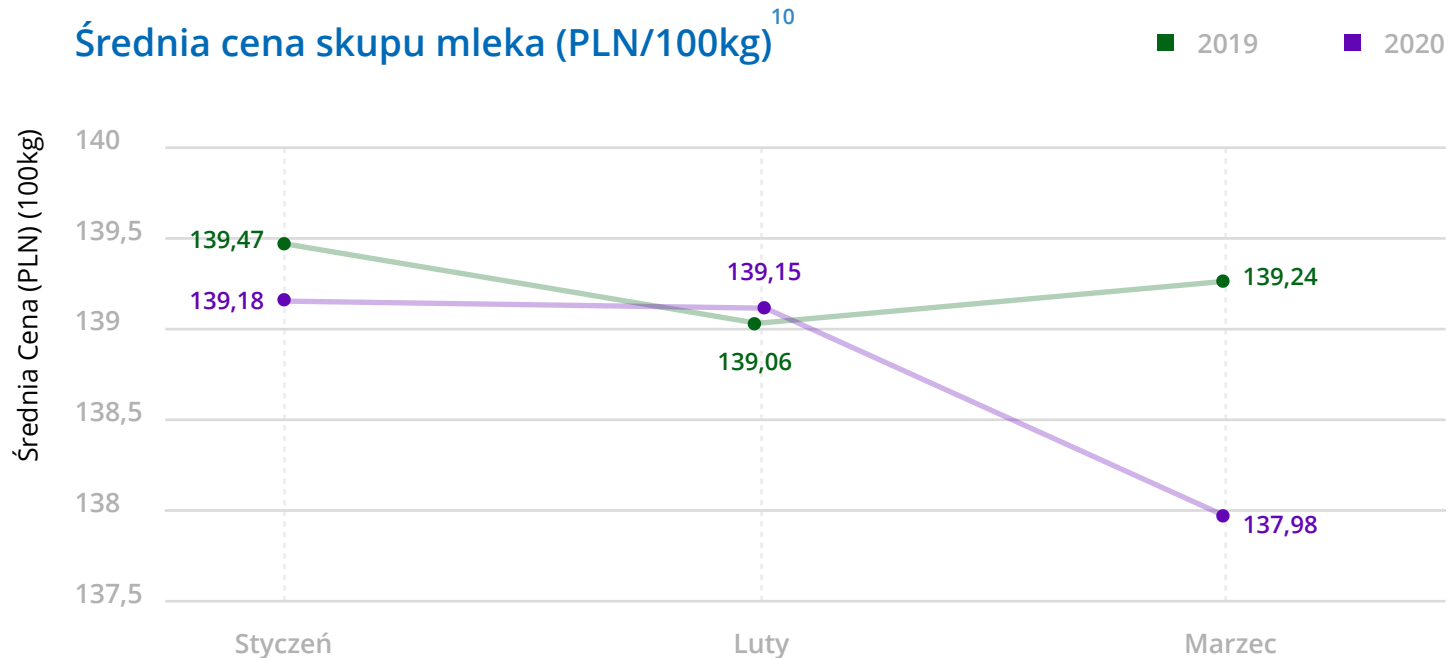
9. Źródło: PFHBiPM oraz obliczenia IERiGŻ-PIB na podstawie danych GUS

Pandemia koronawirusa zastała więc branżę mleczarską „w pędzie”, co sprawiło, że konsekwencje są bardziej widoczne. Zamknięcie kanału HoReCa – istotnego odbiorcy mleka i jego przetworów ekskluzywnych (sery pleśniowe, drogie jogurty, sery długo dojrzewające, itp.) czy wołowiny oraz zablokowanie eksportu wpłynęło wprost na kondycję rynku mlecznego i jego podmiotów, w tym zwłaszcza hodowców i mleczarni.

Zdecydowana większość mleczarni (*choć zauważalne są różnice regionalne*) zareagowała na pandemię ograniczeniami skupu, zarówno pod kątem ilościowym, jak i obniżając jego cenę.

Wspomniane problemy w eksporcie i kanale HoReCa oraz spadek konsumpcji wymusiły zmniejszenie wolumenów produkcji i obniżenie ceny skupu nawet o 50 gr/l mleka. Problem zdaje się nie dotyczyć mleczarni specjalizujących się w produkcji mleka w proszku, a ze względu na długi okres jego przydatności do spożycia, jest to kierunek, jakim podążają kolejne podmioty.

Średnia cena skupu mleka (PLN/100kg)¹⁰



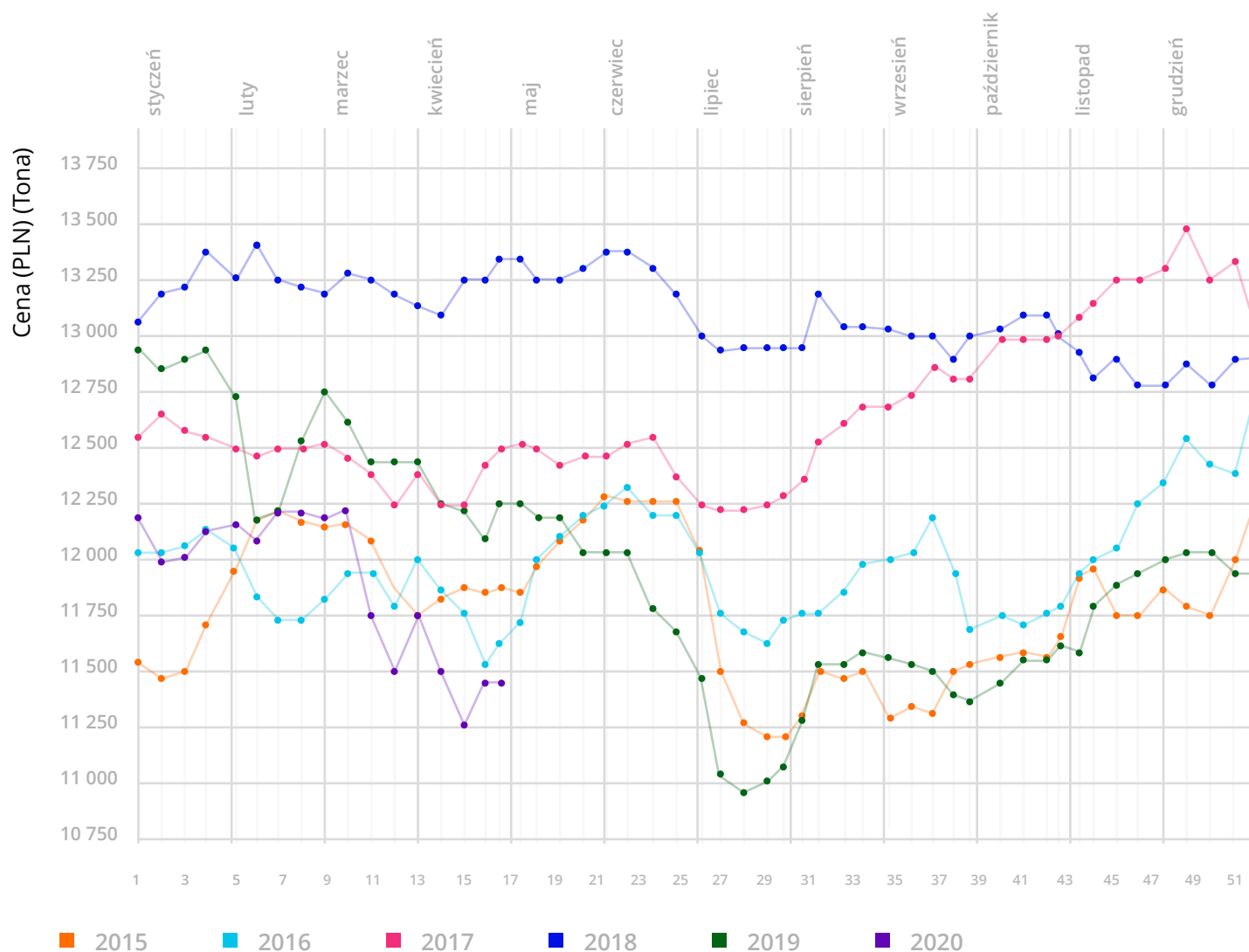
10. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

A wołowina?

Rynek wołowiny od lat był natomiast uznawany za jeden z najbardziej stabilnych sektorów w branży spożywczej.

Jednak spadki notowane są również w obrębie cen skupu żywca. Dane z ostatnich miesięcy pokazują, że od połowy marca średnie ceny spadły poniżej wartości oferowanych w analogicznym okresie 2016 r., które dotąd uważane były za rekordowo niskie.

Średnie ceny zakupu bydła ogółem wg MPC





Jak na bieżącą sytuację reagują hodowcy?

Odczuwalny był chwilowy wzrost zakupów pasz na zapas, w obawie przed brakiem dostępności lub wzrostem ich cen. Z drugiej strony, hodowcy rozważają zmianę dawek w celu ograniczenia pasz objętościowych przy jednoczesnym zmniejszeniu udziału wysokojakościowych dodatków paszowych. Poszukiwane są alternatywne, tańsze rozwiązania żywieniowe. Takie ruchy mają na celu skorygowanie wydajności produkcyjnej krów, by ograniczyć ryzyko strat w sytuacji, gdy mleczarnie odmówią odbioru mleka. Pozostaje oczywiście obawa o długotrwałą utratę efektywności biznesu, która była sukcesywnie budowana od lat.

Należy podkreślić, że sytuację rynkową w przypadku sektora mlecznego w znacznym stopniu kształtuje również kolejny czynnik – **susza**, która zgodnie z prognozami ma być najbardziej dotkliwą w przeciągu minionych 50 lat. Brak opadów jest równoznaczny z mniejszymi i gorszymi jakościowo plonami, co z kolei przekłada się na niższą ilość surowca na kiszonki. Z tego względu susza jest postrzegana jako większe zagrożenie, choć oczywiście pandemia mocno zaburzyła strukturę rynku. Równoległe wystąpienie kilku tak poważnych czynników wzmacnia niepewność, co w dużym stopniu ograniczy plany inwestycyjne wielu hodowców.

Rozwiązanie?

Trudno walczyć z gromem, jakim w rynek uderzyły skutki restrykcji związanych z COVID 19.

W przypadku biznesu mlecznego są jednak rozwiązania, które pozwolą na zbilansowanie długofalowych skutków kryzysu.

Odpowiednie zarządzanie stadem i wydajnością mleczną krów może pozwolić na zachowanie wyniku finansowego na odpowiednim poziomie, dzięki zbilansowaniu kosztów żywienia i możliwych zysków z mleka, w odniesieniu do aktualnych stawek i popytu mleczarni. To nie pierwszy kryzys, który dotyka branżę mleczarską w ostatnich latach. W De Heus towarzyszyliśmy naszym hodowcom w poprzednich perturbacjach, a dzięki współpracy i korzystaniu z wzajemnych doświadczeń tym razem możemy wspierać fermy jeszcze bardziej efektywnie.

Dodatkowo warto pamiętać o rozwiązaniach żywieniowych, z których można korzystać, rekompensując straty, związane z suszą tj. małą ilość kiszzonek bądź ich słabą jakością. Przykładem takich rozwiązań jest chociażby Optimleak Synchronolac. Dodatkowo innowacyjne rozwiązanie De Heus - Bestermine Lato - wspierają już drugi rok hodowców w walce ze stresem cieplnym u krów. Aby efekty stosowania produktów były optymalne, warto konsultować ich stosowanie z doradcą ds. bydła De Heus.

Dlaczego? Bo w dobie nie do końca przewidywalnych skutków kryzysu lepiej nie pozwalać na błędy, których w łatwy sposób można uniknąć.



04 TRZODA CHLEWNA

SEKTOR PRYZYWCZAJONY DO WSTRZĄSÓW

Sektor trzody chlewnej rozpoczął 2020 rok pod obciążeniem ASF w Wielkopolsce, które wywarło negatywny wpływ na opłacalność hodowli w Polsce. Nie bez znaczenia pozostawał również wpływ ASF na rynki światowe, w tym głównie azjatyckie, gdzie wieprzowina jest najczęściej wybieranym rodzajem mięsa. Spadki pogłowia w Polsce jeszcze w czerwcu 2019 r. sięgały 8,9% i nawet 13,3% w przypadku stada podstawowego.¹¹

W związku z ciągłymi spadkami pogłowia prognozowano, że część hodowców zaprzestanie hodowli, a rosnące koszty produkcji (wynikające głównie z cen zakupu warchlaka) przekierują hodowlę do tuczy nakładczych.

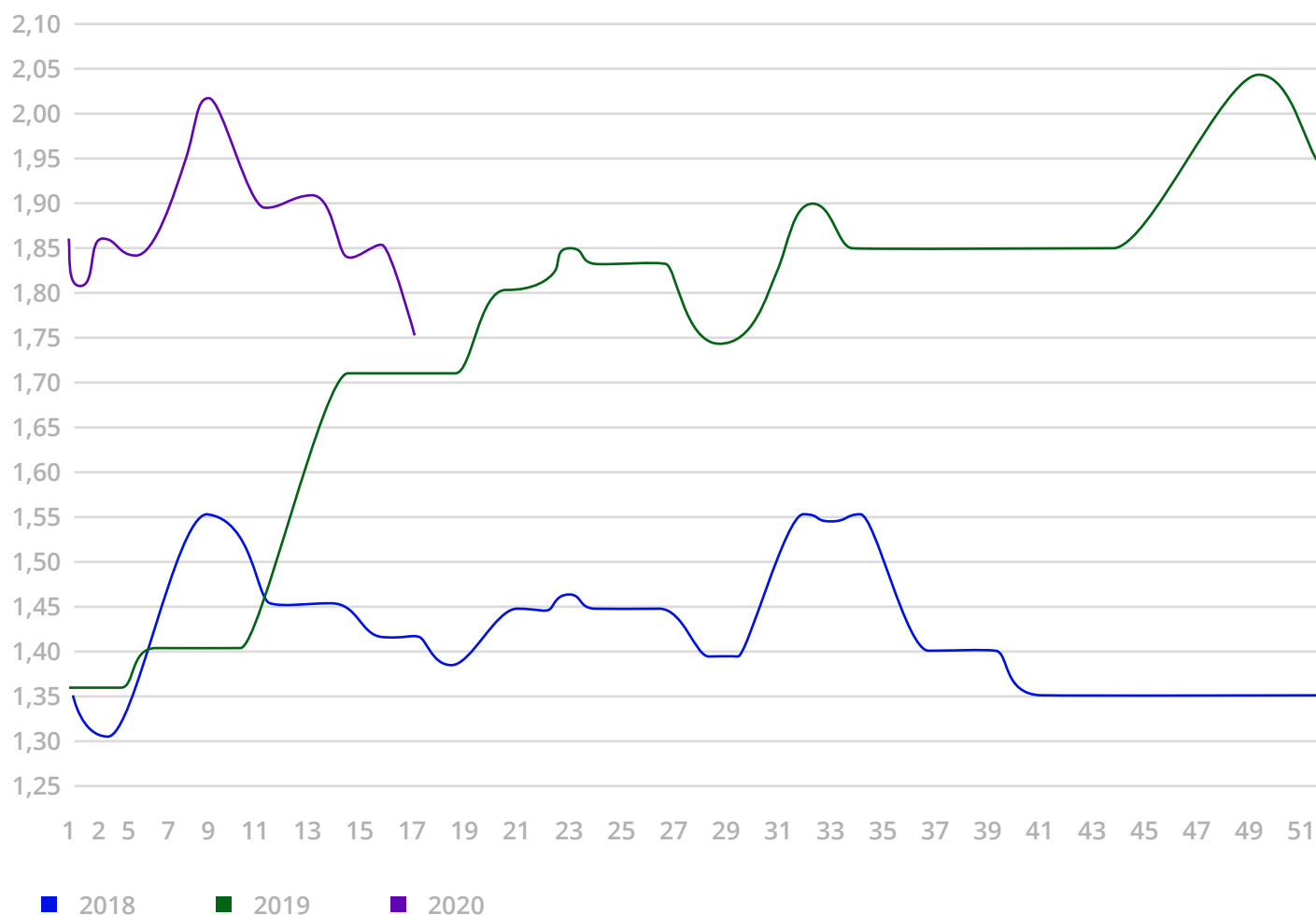
Jeśli do tego tła dołożyć informację o profilu przeciętnej polskiej hodowli trzody, w której znaczącą rolę odgrywa również uprawa roli – można odnieść wrażenie, że to sektor dość mocno uodporniony na rynkowe wstrząsy. ASF i susza wydają się być większymi wyzwaniami dla hodowców, niż panująca obecnie pandemia koronawirusa.

11. Źródło: GUS, Pogłowie świń według stanu w czerwcu 2019 r.

Inaczej zareagował jednak rynek przetwórczy. Polska jest importerm netto mięsa wieprzowego, z poziomem samowystarczalności szacowanym na ok. 90%.¹²

Ceny żywca są jednak mocno skorelowane ze stawkami europejskimi, w tym zwłaszcza giełdą niemiecką. Gwałtowny spadek cen w Niemczech, obciążony dodatkowo niekorzystnym kursem Euro powoduje natychmiastowe spadki na rynku krajowym.

Notowania cen (euro/kg) świń rzeźnych w Niemczech za wbc klasy E.¹³



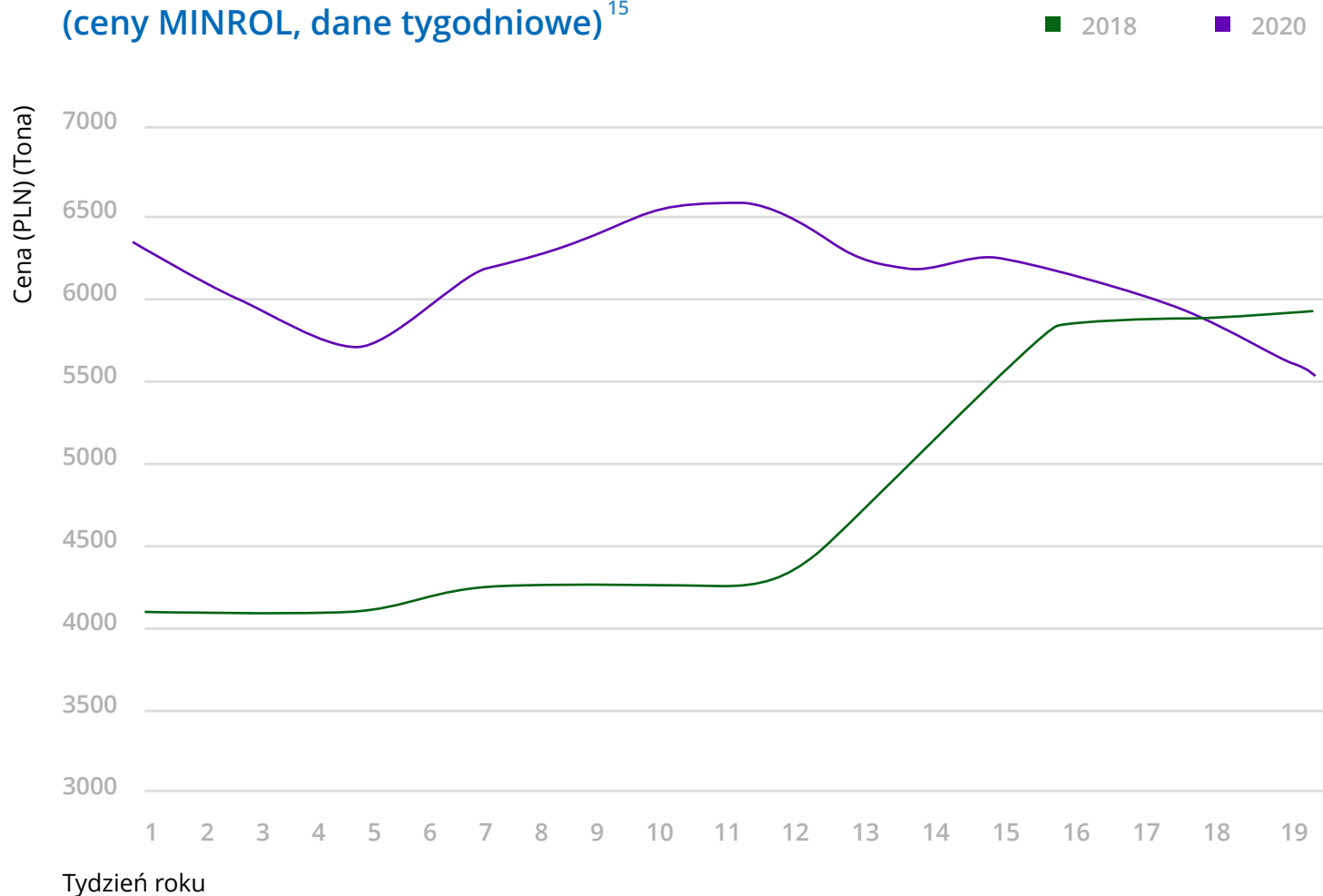
12. Obliczenia własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

13. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Ten sam trend jest widoczny w cenach żywca wg stawek MINROL. Ceny z początku roku 2020 znacznie przewyższały ubiegłoroczne stawki. Wartości za bieżący i analogiczny okres 2019 r. zrównały się, przy czym obecnie mamy do czynienia z tendencją spadkową, podczas gdy rok temu ceny rosły.

Stan pandemiczny i związane z nim ograniczenia spowodowały m.in. opóźnienie rozpoczęcia popularnego w Polsce sezonu grillowego, w trakcie którego sprzedaż mięsa wieprzowego i jego przetworów notuje tradycyjnie nawet 10% wzrostu.¹⁴

Ceny żywca wieprzowego (bez VAT); (ceny MINROL, dane tygodniowe)¹⁵



14. Źródło: dane GfK

15. Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi



Mimo wszystko, informacje o problemach ze sprzedażą tuczników pojawiły się stosunkowo późno, a ich przyczyny upatruje się w dalszej spodziewanej obniżce cen żywca. Jednocześnie zmiany na rynku walutowym przełożyły się na wysokie ceny komponentów białkowych, np. śruty sojowej, podwyższając ogólny koszt produkcji pasz (przemysłowej i we własnym gospodarstwie), o czym pisaliśmy w pierwszej części raportu. Uzależnienie od importowanego warchlaka także generuje znaczne koszty mocno ograniczające potencjalne zyski hodowców, prowadzących tucz trzody chlewnej.

To wszystko sprawia, że opłacalność produkcji zwierzęcej spada, co w oczywisty sposób nie sprzyja rozwojowi hodowli trzody w Polsce.

Docelowo, w przypadku sektora trzody chlewnej to jednak susza i związany z nią niedobór surowców może okazać się większym wyzwaniem, niż pandemia koronawirusa. W tym momencie istotne jest wsparcie bezpieczeństwa produkcji za pośrednictwem rozwiązań żywieniowych o odpowiednich parametrach i doborze surowców. Zrównoważony dobór składników do produkcji i wykorzystanie surowców krajowych jest elementem wprowadzenia równowagi i ochrony rynku przed dalszymi konsekwencjami. To ważne, także w kontekście niedawno reaktywowanego importu wieprzowiny do Chin, który ma szansę pobudzić na nowo krajową produkcję w sektorze trzody.

05 O CZYM PAMIĘTAĆ, W KRYZYSIE I NA CO DZIEN?

Dbajmy o zdrowie!

Znakomita większość firm w łańcuchu produkcji zwierzęcej, tak jak De Heus, priorytetowo traktuje zdrowie swoich pracowników i odbiorców. Wszyscy pracownicy De Heus, którzy w związku ze specyfiką swoich zadań, nie mogli przejść do trybu pracy zdalnej, a zostali na stanowiskach pracy, czyli pracownicy produkcji i laboratoriów oraz kierownicy, zostali wyposażeni są w niezbędne środki ochrony osobistej. Duże zaangażowanie naszego zespołu i świadomość leżącej na nas odpowiedzialności powodują, że dziś możemy bezpiecznie produkować dobrą jakościowo paszę i dostarczać ją na czas do hodowców.

Również nasi pracownicy terenowi, którzy wrócili już do pracy na fermach, pracują z zachowaniem wszystkich zasad bezpieczeństwa.

Wiemy, że w pozostałych firmach wchodzących w skład łańcucha produkcji zwierzęcej, troska o bioasekurację również stoi na najwyższym poziomie. To istotny element, który wyróżnia szeroko pojętą branżę produkcji spożywczej – wyśrubowane normy sanitarne, jakie obowiązują w tym sektorze pomogły dość płynnie przestawić się na nowe wytyczne dot. bioasekuracji.

O CZYM PAMIĘTAĆ, W KRYZYSIE I NA CO DZIEN?

Korzystajmy ze zdalnych narzędzi!

Pandemia tak naprawdę zaskoczyła nas wszystkich. Łańcuch produkcji zwierzęcej to biznes bazujący na codziennych osobistych kontaktach, zrozumieniu i relacjach. Z dnia na dzień wizyty na fermach i u partnerów zastąpiły telekonferencje, szkolenia, na których mogliśmy wymieniać się wiedzą - webinary, a e-komunikacji obciążyla sieci na całym świecie. Jednak w dalszym ciągu pracujemy efektywnie, a do tego, w dzisiejszej rzeczywistości: bezpiecznie.

Minimalizując ryzyko zakażenia, wprowadziliśmy nowe narzędzia do elektronicznego przepływu dokumentów, elektronicznie potwierdzenie dokumentu WZ czy intensyfikację przechodzenia na e-faktury. Zachęcamy naszych hodowców i partnerów, by w trosce o zdrowie swoje i najbliższych, zdecydowali się na korzystanie z e-dokumentacji.

Naszych hodowców i partnerów zaprosiliśmy do grup na fb, gdzie regularnie wymieniamy się wiedzą i informacjami.

Choć mniej osobista, taka forma komunikacji z pewnością pozwala nam docierać do siebie w sposób bardziej dogodny i w czasie, który wszystkim odpowiada.



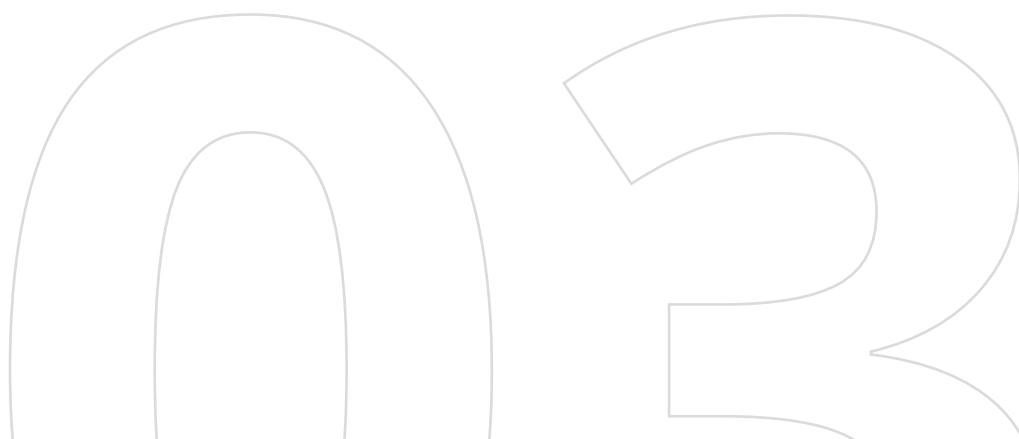
O CZYM PAMIĘTAĆ, W KRYZYSIE I NA CO DZIEŃ?

Nie dopuśćmy do przerwania łańcucha!

Pęknięcie jednego ogniwa oznacza załamanie całego łańcucha.

Zdaniem ekspertów i jednocześnie uczestników rynku, w tej chwili najważniejsze dla branży mięsnej jest podtrzymanie maksymalnej drożności rynku krajowego.

Choć niezależne organizacje zrzeszające hodowców (np. KRD-IG, Izba Zbożowo-Paszowa czy Komisja Europejska) podejmują działania, mające na celu uzyskanie rządowego wsparcia dla zachowania płynności finansowej wszystkich ogniw łańcucha, deklaracje o konkretnym wsparciu do tej pory się nie pojawiły. Dlatego, odpowiedzialność za przetrwanie musimy wziąć wszyscy.



DE HEUS

Raport został przygotowany w oparciu o ogólnodostępne dane rynkowe. Wszelkie analizy oraz interpretacje są dziełem analityków i ekspertów rynkowych De Heus, którzy na co dzień pracują w rynku, znają jego specyfikę i metody działania.

Wszelkie publikacje **FRAGMENTÓW** raportu mogące wpływać na zmianę brzmienia i sensu- jedynie za zgodą De Heus.

Sytuacja zmienia się dynamicznie, jednak staramy się informować naszych partnerów na bieżąco.

Ewentualne pytania dotyczące treści raportu, ale również współpracy prosimy kierować do naszych doradców lub na poniższy adres mailowy:

pl.marketing@deheus.com



*Robimy
więcej
niż pasze*