

Czy zbliża się koniec jaj klatkowych?

**Rynkowe aspekty zwiększania
udziału systemów alternatywnych w
chowcie drobiu nieśnego w Polsce**

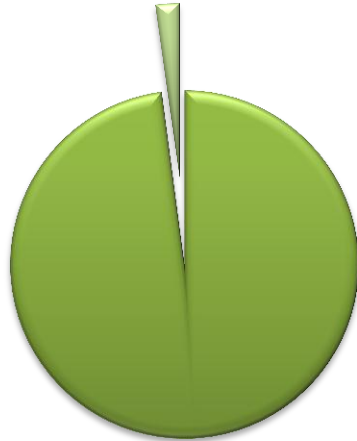
Zrozumieć decyzje marketów

- Zarządzanie ryzykiem w sieciach handlowych i restauracyjnych
- Narzędzia oddziaływania na emocje w zestawieniu z merytoryczną argumentacją
- „Społeczny dowód słuszności” – R. Cialdini
- Badania opinii oraz ich wpływ na wnioskowanie socjologów oraz decydentów (w tym zachowanie polityków)

Różnice w strukturze podaży jaj w przykładowych państwach europejskich

Kraje „jaj alternatywnych”

Austria



Niemcy



Szwecja

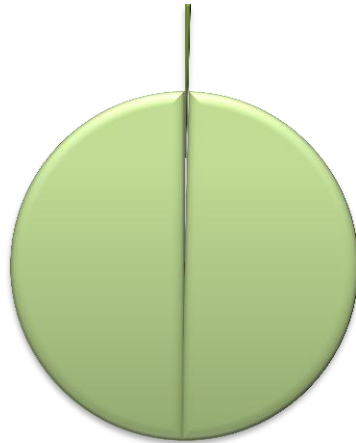


Holandia

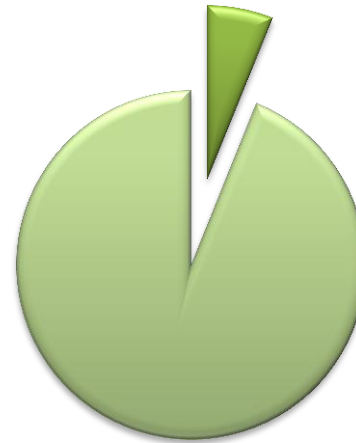


Kraje „jaj klatkowych”

Litwa



Portugalia



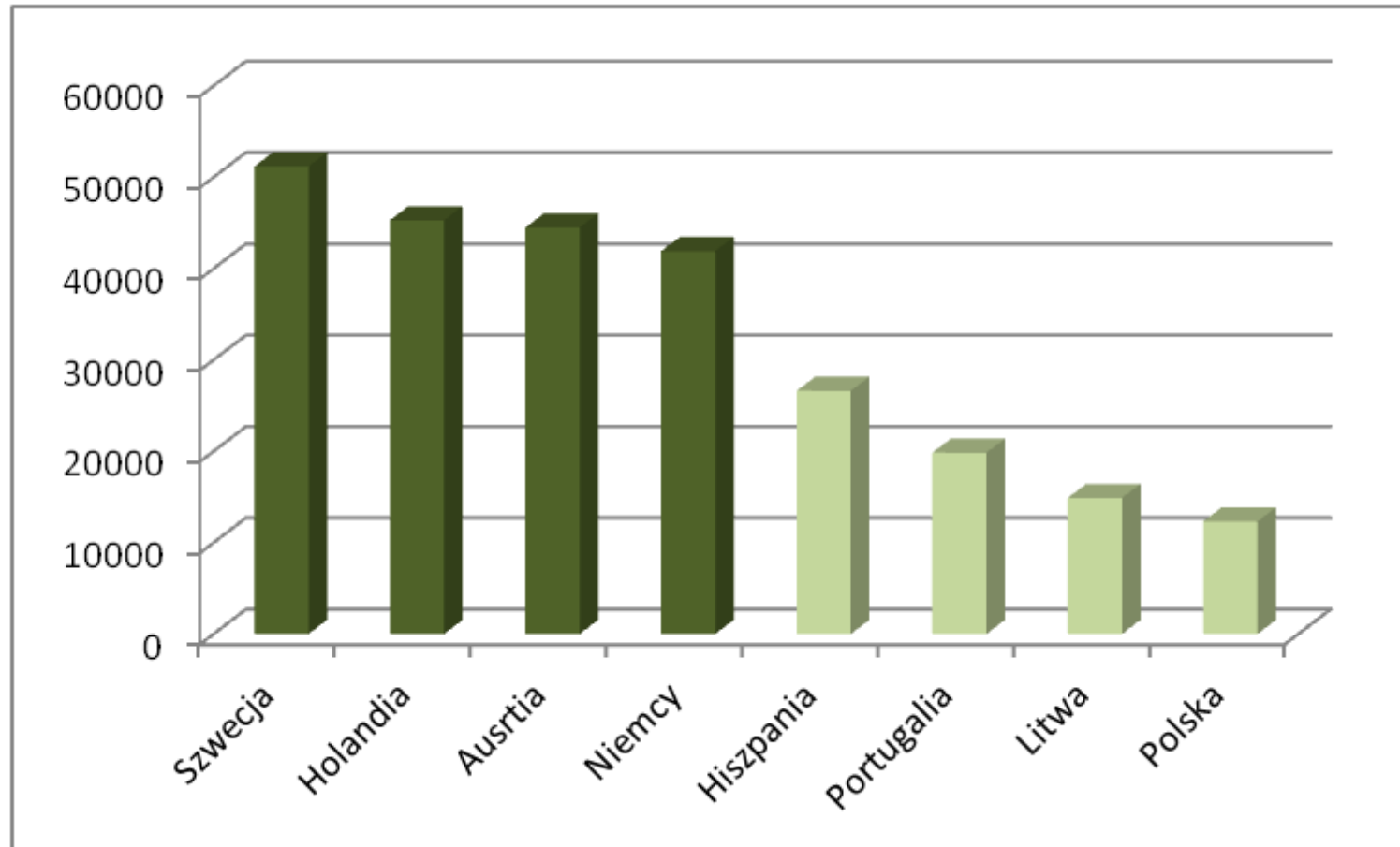
Polska



Hiszpania



PKB per capita



Hipotezy rynkowe na podstawie doniesień ostatnich tygodni

Nieprzewidywalność rynku

Prezes Cal-Maine Foods, na branżowej konferencji stwierdził, że zgodnie z obserwacjami analityków z jego firmy „obecnie jest zdecydowanie większy popyt na jaja klatkowe w niskich cenach niż na jaja pochodzące z chowów nieklatkowych”. Zdaniem Bakera na rynku amerykańskim jest w tej chwili dużo więcej jaj alternatywnych niż wynika to z zapotrzebowania ze strony konsumentów.

Premia dla innowatorów

W Wielkiej Brytanii systematycznie rośnie popyt na jaja konsumpcyjne pochodzące od kaczek, przepiórek oraz nietypowych ras kur. Zgodnie z danymi firmy Nielsen, w ostatnich 12 miesiącach sprzedaż takich jaj wzrosła ilościowo o 8,8 proc., a wartościowo o 9,5 proc. Rynek jaj innych niż tradycyjne ma w tym roku w Wielkiej Brytanii osiągnąć wartość 26,8 mln funtów czyli około 130 milionów złotych.

Agresja działań hipermarketów

Sieci handlowe w Australii są oskarżane o wpędzanie w kłopoty producentów jaj z wolnego wybiegu. Na skutek działań hipermarketów ceny jaj wolnowybiegowych spadły o około 40 procent.

Przedstawiciele sieci handlowych tłumaczą swoją politykę chęcią uczynienia ceny jaj wolnowybiegowych bardziej przystępną, co powinno skłonić większą liczbę konsumentów do ich zakupu.

Niewiedza konsumentów

W Wielkiej Brytanii, gdzie około 50 proc. rynku to jaja z wolnego wybiegu, sposób chowu kur nie jest już wystarczającym wyróżnikiem na rynku. Liderzy sprzedaży jaj próbując przyciągnąć uwagę konsumentów i podnieść wysokość marży na sprzedaży promują obecnie jaja od ras będących „brytyjskim dziedzictwem” (oraz „dieta kur jest wegetariańska”).)

„Interesowność” konsumenta

Brytyjscy konsumenci najchętniej w Europie kupują jaja z wolnego wybiegu. Jednak według badań opinii społecznej przeprowadzonych przez jedną z organizacji ekologicznych skłonność ta raczej nie zostanie przetransferowana na rynek mięsa drobiowego w kierunku ras wolniej dojrzewających. Autorzy badania twierdzą, że łatwo być „ekologicznym” jeśli to nie waży dużo dla naszej kieszeni.

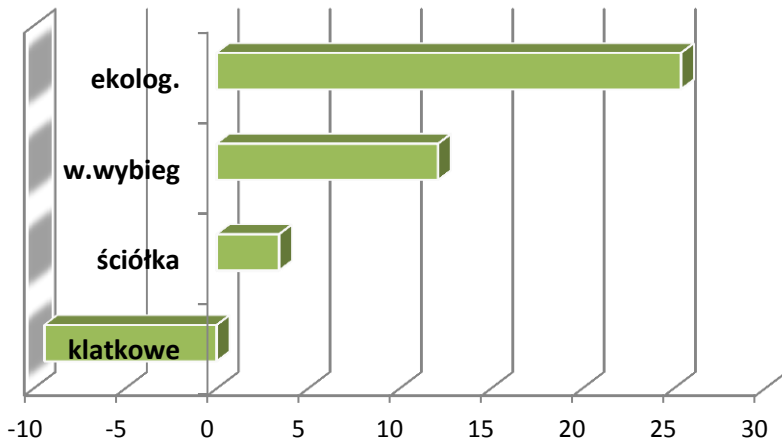
Racjonalne pozycjonowanie wobec zmian rynkowych

Scenariusze, część 1

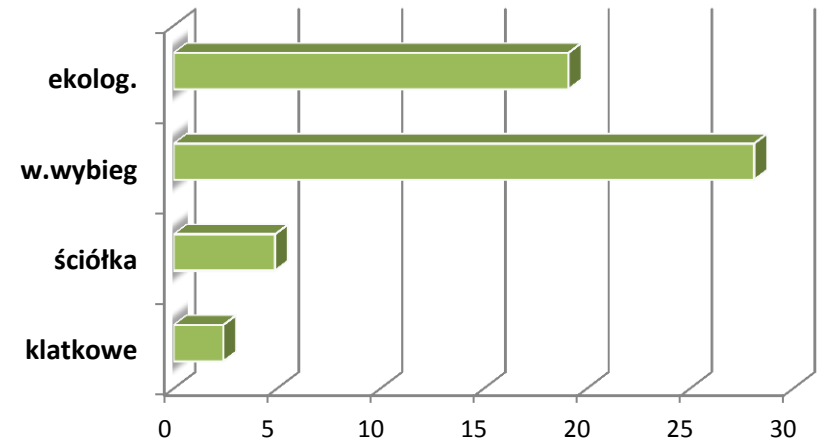
- „Zostaje po staremu”
- Wszyscy przechodzą na chów alternatywny
- Większość przechodzi na chów alternatywny
- Mniejszość przechodzi na chów alternatywny
- Najważniejsze problemy prognozowania: rozłożenie procesu w czasie, rozdrobnienie decyzyjne, wielu uczestników procesu (odbiorcy, dostawcy, interesariusze, etc.)

Zmiany w systemach chowu (%)

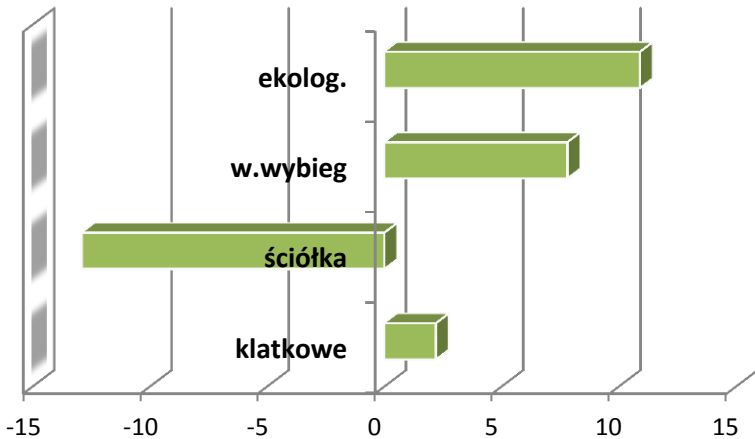
Niemcy



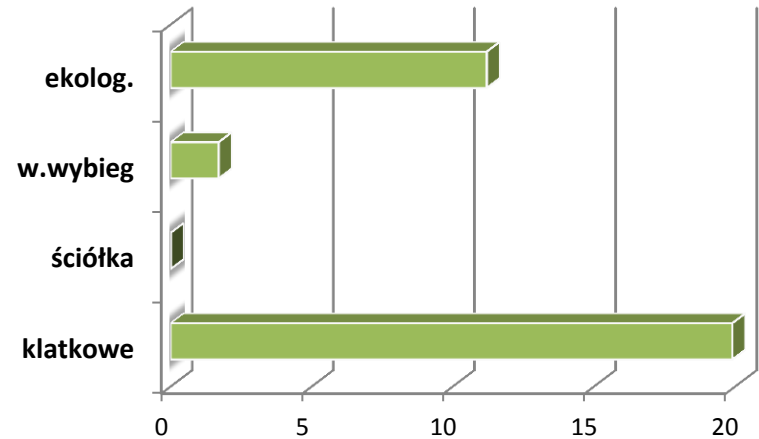
W. Bryt.



Francja



Holandia



Zdolność finansowa hodowcy

- Częściowo niezamortyzowane klatki
- Przypadki niespłaconych kredytów „klatkowych”
- Inne inwestycje finansowane zewnętrznie
- Hipotetyczny koszt całkowitego ualternatywienia, na podstawie ekstrapolacji badań amerykańskich na rynek polski wynosi ponad miliard dolarów
- Opłacalność produkcji w ostatnim okresie

Zmienne decyzyjne producenta

- Kluczowa kwestia: cena jaj po ualternatywieniu
- Wielkość produkcji po ualternatywieniu
- Wydajność/nieśność
- Koszty produkcji
- Finansowanie kapitałem obcym
- Decyzje innych producentów („dylemat więźnia”)
- Decyzje „rekinów”

Najważniejsze zagrożenia

- Decyzje zakupowe konsumentów (różne od deklarowanych)
- Import jaj klatkowych (np.: z Ukrainy)
- Polityka cenowa sieci handlowych (deklaracje utrzymania poziomu cenowego)
- Niepewny (i może odwlekany) deadline
- Nieszczelność systemu znakowania
- Poziom stóp procentowych i makroczynniki (np.: rozszerzanie UE, PKB, etc.)
- Black swans (fipronil, AI, odszkod., trendy)

Scenariusze, część 2

- Odwlekanie decyzji przez handel i restauracje (obawy o podaż, cenę, przewagę konkurencyjną)
- Wyraźna segmentacja podażowa rynku detalicznego (różne możliwe konfiguracje)
- Wyraźna segmentacja popytowa rynku detal.
- Specjalizacje: przemysłowa (wzrost cen) oraz eksportowa (wzrost cen)
- Nieuczciwości i łamanie prawa (NZ case)

Metody ograniczania ryzyka

- Dywersyfikacja produkcji
- Dywersyfikacja odbiorców
- Maksymalny możliwy wolumen produkcji (możliwie zbliżony do klatkowej)
- Pilnowanie nieśności (najwyższy poziom)
- Możliwość transferu kosztów (integracja)
- Relacja kapitału obcego do własnego
- Zarządzanie stosunkiem cena/ryzyko
- Edukacja konsumentów

Krajowa Izba Producentów Drobiu i Pasz

Poznań, ul. R. Maya 1

Tel.: 61 650 29 29

E-mail: izba_drob_pasz@kipdip.org.pl