

Mrożone ma przyszłość



Konsumpcja mrozonek w Polsce będzie rosta – szacują eksperci. To bardzo dobra wiadomość nie tylko dla producentów mrożonych produktów, ale i dla firm, które zajmują się ich logistyką.

Magdalena Brzózka

Zdanych GUS wynika, że w 2009 roku średnie i duże firmy wytworzyły łącznie ok. 471 tys. t mrożonych warzyw, co w relacji rocznej oznacza 1,5-proc. spadek – informują eksperci BGŻ.

Specjaliści twierdzą, że niższa produkcja mogła być konsekwencją nie tylko nieco niższej podaży surowca (w 2008 roku zbioru warzyw gruntowych były o 11 proc. niższe r/r i ukształtowały się na poziomie 4,43 mln t), ale i oczekiwań części producentów odnośnie mniejszego popytu importowego na tego typu produkty w okresie spowolnienia gospodarczego.

Jednak zarówno eksperci, jak i przedstawiciele branży są przekonani, że ożywienie gospodarcze będzie skutkować wyższym zapotrzebowaniem na mrożone warzywa.

◀ Pozytywne prognozy ▶

Przedstawiciele firmy Pago, która zajmuje się logistyką mrozonek, twierdzą, że

konsumpcja tych produktów w Polsce jest nadal na bardzo niskim poziomie.

– Jedna osoba w Polsce spożywa średnio 4-6 kg mrozonek rocznie, podczas gdy w Danii na jedną osobę przypada 30 kg mrozonek, a w Niemczech ok. 40 kg. Po tych znaczących różnicach widać, że mamy spore rezerwy potencjalnego popytu i bardzo dużo do zrobienia w tej dziedzinie w Polsce. Wiemy też, jak dużo sektor ten może jeszcze urosnąć – mówi **Stanisław Żurawski**, dyrektor operacyjny w Pago.

Jego zdaniem, zaledwie 2-4 proc. obrotów produktów spożywczych w sklepach stanowią produkty mrożone.

– Rynek produktów mrożonych będzie się systematycznie wzmacniał, w miarę jak sytuacja materialna polskiego społeczeństwa będzie się poprawiać i gdy dla oszczędności czasu będzie ono spożywać coraz więcej wstępnie przetworzonych produktów. Firmy, które wykorzystają ten trudny, kryzysowy czas na odchudzenie struktur organizacyjnych i zwiększenie efektywności swoich procesów, będą w przyszłości korzystać z rynkowej

prosperity, która musi w końcu nadejść. Rozsądne inwestycje w technologię i wiedzę z pewnością będą procentować zwiększeniem obrotów i wzmocnieniem pozycji rynkowej – mówi Stanisław Żurawski.

Podobnego zdania jest **Jacek Maciejewski**, wiceprezes zarządu spółki Fritar.

– Nasza firma nie odczuła kryzysu na własnej skórze. Sprzedaż produktów mrożonych na rynku nadal rośnie – jest to szczególnie zasługą warzyw mrożonych – mówi Jacek Maciejewski.

◀ Specyfika branży ▶

Logistyka produktów mrożonych jest jednym z najtrudniejszych rodzajów działalności logistycznej. Co jest w niej najważniejsze?

– Przed wszystkim utrzymanie przez cały proces obsługi produktów mrożonych nieprzerwanego łańcucha chłodniczego. Oznacza to, że na każdym etapie działania produkt musi przebywać w określonej temperaturze. Jego właściwości nie mogą ulec zmianie. Jest to oczywiście nie tylko przy towarach mrożonych. Logistyka produktów

wymagających obsługi w kontrolowanej temperaturze wymaga sprzętu kontrolnego, zarówno w transporcie, jak i magazynowaniu, dającego informację o temperaturze otoczenia, w którym znajdują się wyroby, oraz ostrzega o zagrożeniach związanych z jej wzrostem. Bardzo ważnym elementem jest informacja i szybkie z niej korzystanie. Niezbędny jest tu „uszyty na miarę” system informatyczny – mówi Rafał Haendel, dyrektor logistyki w Jago.

– W Polsce jest nadmiar powierzchni składowej i nie jest to tylko efekt nowo budowanych obiektów. Wiele firm z branży mięsnej, które budowały magazyny pod potrzeby własne, zauważyło, że jest to ciekawy biznes, na którym można dodatkowo zarobić. Kontraktów z agencjami państwowymi nie starczyło dla wszystkich, a sama usługa składowania nie przynosi już odpowiednich profitów, raczej jest dodatkiem do kompleksowej obsługi logistycznej. Brak zleceń przechowania towarów spowodował gwałtowny spadek cen usług – mówi **Rafał Haendel**.

Transport mrożonek jest podzielony na realizujący dostawy pełnotruckowe pomiędzy nadawcą i odbiorcą, łączony, gdzie może wystąpić dla jednego przewoźnika kilku nadawców i kilku odbiorców, oraz drobnicowy, do którego już operator musi posiadać zbudowany system stałych połączeń transportowych, siatkę magazynów, system informatyczny pozwalający śledzić przesyłki. Transport całopojazdowy i ładunki łączone (częściowe) są wykonywane zarówno przez operatorów specjalizujących się w obsłudze mrożonek, jak i samodzielnych przewoźników drogowych. Obsługa drobnicowa produktów mrożonych to już znacznie węższe grono operatorów. Nie można też zapomnieć o dystrybutorach mrożonek (wcześniej nazywanych hurtownikami), których też jest kilku oferujących swoje usługi w obsłudze towarów mrożonych.

– Oceniając możliwości dostawy towaru (jednego kartonu) w dowolne miejsce na terenie Polski mógłbym wskazać nie więcej jak 3-4 firmy lub organizacje zrzeszające kilka podmiotów, potrafiące to wykonać – mówi **Rafał Haendel**.

Jego zdaniem, jest kilka istotnych rzeczy, które muszą być spełnione, by magazynowanie było kompletne. Potrzebny jest magazyn o niskim poziomie kosztów, w tym nowoczesny system zarządzania chłodnictwem – prawie bezobsługowe maszynownie, system składowania umożliwiający dostęp do każdego towaru, pełne śledzenie partii towaru i dat ważności, dostępność czasu obsługi dla klienta oraz bogata oferta usług dodatkowych (kom-

pletacja, etykietowanie, przepakowanie, dystrybucja).

Zdaniem Stanisława Żurawskiego, w ostatnich dwóch latach przybyło bardzo wiele nowych powierzchni magazynowych. Wiele chłodni jest zapełnionych tylko w części, co powoduje nerwowość i gonić cen. Na szczęście i to się zmienia, bo producenci i importerzy zwiększają zapasy, licząc na poprawę sytuacji rynkowej.

– Sektor się modernizuje, kilka lat temu trudno było znaleźć firmy, które specjalizowałyby się w outsourcingu logistycznym. Teraz coraz częściej producenci mrożonek dostrzegają, że warto korzystać z usług niezależnych operatorów logistycznych obsługujących rynek produktów mrożonych – mówi Stanisław Żurawski.

Pago współpracuje zarówno z dużymi firmami (m.in. Hortex, Bonduelle, d'Aucy, Wilbo), jak i całkiem małymi, których potrzeby składowe czy transportowe ograniczają się do kilkunastu palet miesięcznie.

Zdaniem dyrektora Żurawskiego, rynek logistyki mrożonych produktów przeobraża się w ostatnich latach w znaczący sposób. Poważnie liczących się graczy jest niewielu, można ich policzyć na palcach dwóch rąk, a coraz silniej akcentuje swoją obecność kapitał obcy.

– W związku z tendencją zmiany strategii w budowaniu kanałów dystrybucji przez producentów ze strategii typu „push” (nakierowanej marketingowo na pośredników) na strategię „pull” (koncentrującą się na ostatecznych konsumentach), coraz większe znaczenie w łańcuchach dostaw ma profesjonalizm i efektywność. Te firmy, które chcą przetrwać, muszą inwestować w nowoczesny sprzęt, technologie informatyczne, wyrafinowane procedury i ekologię. Tylko tak będzie się można przeciwstawić ewentualnemu naporowi operatorów logistycznych zasilanych kapitałem zagranicznym, którzy zakotwiczeni już na polskim rynku produktów suchych i świeżych zaczynają zauważać atrakcyjność sektora mrożonej żywności – mówi Stanisław Żurawski.

Ważny każdy detal

W tej branży trzeba dbać o każdy szczegół procesów magazynowych, w tym także o wdrażanie energooszczędnych technologii.

– We wszystkich obiektach naszej firmy dba się więc nie tylko o dobrą izolację komór chłodniczych i wydajność ekologicznych instalacji freonowych. Zainstalowane są także urządzenia do odzyskiwania energii „wypompowywanej” przy procesie chłodzenia magazynów i przeznaczenie

jej do ogrzewania wody i pomieszczeń biurowych – mówi Stanisław Żurawski.

Poza tym wyposaża się magazyny w awansowane systemy regałowe, które zapewniają maksymalne wykorzystanie powierzchni, ale równocześnie umożliwiają bezpośredni dostęp do pojedynczej palety, a nawet kartonu. W połączeniu z wydajnym systemem informatycznym sprzężonym z siecią bezprzewodowych skanerów daje to pełne panowanie nad kontrolą dat ważności i umożliwia śledzenie każdej jednostki towarowej i partii produktu w całym łańcuchu dostaw od przyjęcia od dostawcy, aż do chwili przekazania odbiorcy.

Pago posiada 86 tys. miejsc paletowych w mroźniach w temperaturze minus 24 stopni. W ciągu kilku miesięcy przybędzie kolejne 28 tys. miejsc, bo spółka buduje czwarty magazyn, tym razem na Śląsku w okolicy Sosnowca.

Firma posiada już magazyny w: Grodzisku Wielkopolskim, Łębonsku i w Gnатовicach koło Warszawy. Znacząca rozbudowa tego ostatniego rozpocznie się jeszcze w tym roku.

W Polsce wciąż jeszcze rzadko wykorzystuje się kolej do logistyki produktów mrożonych ze względu na słabą infrastrukturę kolejową i stosunkowo niski poziom bezpieczeństwa przewożonych produktów. – Jeśli jednak kolej zostanie zmodernizowana i pociągi zaczną jeździć naprawdę szybko, może się okazać, że przyszłość logistyki produktów mrożonych będzie należeć także do pociągów, które nie stoją przecież w korkach – mówi Stanisław Żurawski.

Jago ocenia swoje możliwości powierzchni magazynów jako wystarczające, dysponuje 4 dużymi obiektami przystosowanymi do prowadzenia różnego rodzaju usług. Dodatkowo liczne oddziały handlowe dysponują małymi magazynami do prowadzenia działań handlowo-dystrybucyjnych.

– Problem, z jakim się wszyscy borykamy, to nieustająca walka cenowa. Stan ten nie będzie trwał wiecznie i wytrzymają firmy, dla których składowanie nie jest głównym źródłem dochodu. Nie wydałbym dzisiaj pieniędzy na budowę obiektu magazynowego bez pewności jego zatowarowania. Jak większość zarządzających w sektorze logistycznym, uważam, że należy posiadać dobry system informatyczny, by móc oferować nowoczesną logistykę. Stałe standardy i jednoczesną otwartość na klienta. Wielu wydaje się niemożliwe, ale można to ze sobą pogodzić – mówi **Rafał Haendel**. ●

magdalena.brzozka@portalspozywczy.pl

Zobacz także: www.portalspozywczy.pl/logistyka