

Making food better
and healthier with
every fiber.

- › VITACEL® - wyjątkowa kombinacja zdrowia i funkcji
- › VITACEL® - bezpieczna, powtarzalna i wydajna produkcja
- › VITACEL® - optymalizacja kosztowa receptur
- › VITACEL® - krótka i czysta etykieta



MEAT_{ing} 2025

technology | development | quality



MEAT_{ing} 2025 TECHNIC

MEET THE FUTURE OF MEAT INDUSTRY

www.meating.pl

3-4 CZERWCA 2025 R.





DOSKONAŁOŚĆ *tradycyjnych* WĘDZONEK

SZYNKA DOMOWA

Dobry smak szynki

Aromat do wędzonek stanowiący uniwersalny podkład o mięsny charakterze. Podkreśla i uzupełnia dobry, naturalny smak szynki wieprzowej z wyczuwalnymi nutami umami.

WĘDZONKA Z LIŚCIEM

Tradycyjny smak ziela angielskiego i liścia laurowego

Aromat do szynki o charakterystycznym smaku tradycyjnej wędzonki, nadający produktom przyprawowy charakter ziela angielskiego i liścia laurowego, wzbogacony mięsny podkładem.

Oba smaki polecamy do zastosowania zarówno w produktach standardowych jak i wędzonkach na naszym systemie z czystą etykietą.

wszystko, czego
potrzebujesz do
udanych wyrobów



Zadzwoń i zamów próbki aromatów
lub kompletów przypraw do naszych
sprawdzonych receptur

iNWESTEL

 22 615 69 29
22 615 53 64


VAN HEES
we know how

OUR SPICE®

 **PROSUR**

Przemysł spożywczy



*Gastronomia
i hotele*



*Rolnictwo,
hodowla zwierząt*



Mycie i pielęgnacja samochodów

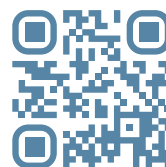


OFERUJEMY NAJWYŻSZE STANDARDY HIGIENY DLA WSZYSTKICH BRANŻ:

- **PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO**
- RESTAURACJI I KUCHNI HOTELOWYCH
- **ROLNICTWA I HODOWLI ZWIERZĄT**
- MYJNI SAMOCHODÓW OSOBOWYCH ORAZ CIĘŻAROWYCH SPECJALIZOWANYCH
NP. CHŁODNI, IZOTERM, CYSTERN SPOŻYWCZYCH

HHS Chemicals Sp. z o.o.
ul. Balonna 1
08-530 Dęblin

www.hhschemicals.pl





Zaprezentuj swoje produkty ekspertom z sieci handlowych.

Zgłaszając swój produkt do naszego Konkursu, poddajesz go ocenie **aż dwóch Komisji** konkursowych: jury złożonego z ekspertów branżowych i kucharzy oraz **ekspertom z sieci handlowych, którzy na co dzień zajmują się produktami mięsno-wędliniarskimi w swoich sieciach.**

Jest to zatem niebywała okazja, by zaprezentować swoje wyroby przed przedstawicielami dużych sieci handlowych.

Ocena wyrobów: 14 maja 2025 r.

Sponsor Konkursu
oraz
Uroczystej Gali Zwycięzców



O szczegóły zapytaj pod nr tel.:
794 003 595



MEAT ING 2025

technology | development | quality

8	OKIEM EKSPERTA
	Czy umiesz oszczędzać wodę w procesie produkcji żywności?
	WYWIAD MIESIĄCA
10	Radzimy sobie
10	Rok 2025 – rokiem inwestycji
11	Trendy i wyzwania
12	OPINIE I KOMENTARZE
	OPTIMALIZACJA PROCESÓW W ZAKŁADACH MIĘSNYCH
14	Dlaczego wykorzystanie odpowiednich środków smarnych w przetwórstwie mięsnym jest tak ważne?
16	Taśmy modularne antybakteryjne
18	Cyfryzacja procesu produkcji mięsa
20	Optimalizacja kosztów w zakładach mięsnych – klucz do zysku i konkurencyjności
22	Na czym polega pakowanie w atmosferze ochronnej?
24	Wiemy, jak łatwo sprawdzić rzeczywisty koszt wysyłki!
26	Optimalizacja kosztów w zakładach mięsnych
28	Od przepisów, przez surowiec, do nadruku: wszystko, co musisz wiedzieć o etykietach spożywczych
32	Obowiązki i wyzwania producentów wyrobów mięsnych w recyklingu opakowań
	RACHUNKOWOŚĆ, PODATKI, DORADZTWO
34	Budowanie długoterminowej strategii finansowej – czyli jak uniknąć problemów finansowych
	TRENDY
36	Rynkowi liderzy stosują coraz więcej opakowań z tworzyw pochodzących z recyklingu
	Z ŻYCIA BRANŻY
38	Handel zagraniczny produktami mięsnymi
40	O decyzjach zakupowych konsumentów podczas karnawału
42	Frizo i PGNiG Termika łączą siły – nowa era współpracy na rynku energii i chłodnictwa
43	IFFA 2025: nowe spojrzenie na mięso
	PROGRAM PROMOCYJNY „DOCEŃ POLSKIE”
44	Fundamenty sukcesu

W numerze lutowym:

Automatyzacja, robotyzacja, utrzymanie ruchu

REKLAMA



NOWOŚĆ!
VITACEL MCG / HF-Plus Zamienniki Tłuszczu

- Projektowanie wyrobów o obniżonej zawartości tłuszczu
- wygląda jak tłuszcz
- działa jak tłuszcz
- smakuje jak tłuszcz
- jest zdrowszy niż tłuszcz



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska

Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B

02-366 Warszawa

mobile +48 600 422 222

Tel + 48 22 608 51 00

e-mail: jrs@jrs.pl

OKIEM EKSPERTA



Paweł Kubala

Dyrektor Handlowy
w CleanAccess Sp. z o.o.



Agnieszka Pala

Dyrektor Handlowy
w Safe Hygiene Products Sp. z o.o.

Czy umiesz oszczędzać wodę w procesie produkcji żywności?

Oszczędność wody staje się kluczowa, szczególnie w produkcji żywności, gdzie mycie generuje wysokie rachunki. Tu, gdzie higiena ma kluczowe znaczenie, optymalizacja procesów związanych z myciem jest nie tylko kwestią ekonomiczną, ale i ekologiczną. Nasza technologia SaveWATER pozwala na optymalizację procesu mycia, co przynosi oszczędności wody i chemii, a tym samym redukcję kosztów.

Inwestycja w SaveWATER zapobiega nadmiernemu zużyciu wody i poprawia trwałość szybkozłączka, eliminując problem wypadających uszczeltek.

Jeden z Klientów z Norwegii, producent łososia, po wdrożeniu SaveWATER odnotował oszczędności w wysokości 12% w zużyciu wody podczas procesu mycia. Dzięki temu zakład nie tylko zmniejszył swoje wydatki, ale również przyczynił się do ochrony środowiska. Technologia poprawiła także ergonomię pracy, eliminując problemy z wyplukiwaniem uszczeltek. - **Paweł Kubala, Dyrektor Handlowy w CleanAccess Sp. z o.o.**

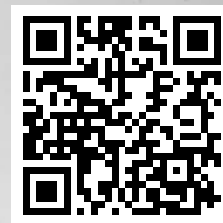
Narzędzia ręczne do utrzymania czystości marki Vikan® to niezwykle interesujący temat, który wielokrotnie omawialiśmy z pracownikami zaangażowanymi

w procesy mycia w obszarach produkcyjnych. Często napotykamy sytuacje, w których pracownicy mają trudności z efektywnym wykorzystaniem szczotek, ponieważ ich włosie jest nieodpowiednio dobrane. Takie niedostosowane narzędzia negatywnie wpływają na skuteczność mycia, jakość sprzątnięcia oraz wydajność pracy. Zawsze podkreślam, że narzędzia ręczne powinny być odpowiednio dobrane do akcesoriów myjących, aby efektywnie zredukować zużycie wody, co jest kluczowe dla utrzymania najwyższych standardów higieny w produkcji żywności.

Innym ważnym zagadnieniem, które poruszamy podczas rozmów, warsztatów i szkoleń, jest konieczność dbania o czystość samych narzędzi ręcznych. Po każdej pracy istotne jest, aby narzędzia były dokładnie oczyszczone. Zaniedbanie tego nawyku prowadzi do gromadzenia się zanieczyszczeń mikrobiologicznych, co stanowi poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa żywności. - **Agnieszka Pała, Dyrektor Handlowy w Safe Hygiene Products Sp. z o.o.**



www.clean-access.com



www.shp.com.pl

OKIEM
EKSPERTA

Radzimy sobie

Z Tomaszem Parzybutem – prezesem Stowarzyszenia Rzeźników i Wędliniarzy RP rozmawia Katarzyna Salomon



▼ Jak można podsumować rok 2024 w branży mięsnej? Jakie były najważniejsze trendy, wyzwania i zagrożenia, z którymi branża musiała się zmierzyć?

Patrząc globalnie na całą branżę mięsną rok 2024 był w porównaniu z rokiem poprzednim w branży mięsnej okresem w miarę stabilnym. Poradziliśmy sobie ze skutkami wysokiej inflacji, ogromnym napływem tańszych produktów (choćby z Ukrainy) i zwiększyliśmy eksport do Unii Europejskiej. Z drugiej strony, wciąż jesteśmy mocno uzależnieni w wieprzowinie od importu prosiąt głównie z Danii. W porównaniu z końcem roku 2023, pogłowie trzody chlewnej wciąż spada. W grudniu 2023 r. liczyło 9769,7 tys. sztuk, a ubiegły rok zakończyliśmy prawdopodobnie na poziomie 9 200 tys. sztuk (czekamy na szczegółowe dane). Nie można też zapomnieć o nowej chorobie bydła-chorobie niebieskiego języka,

która przełoży się na ceny i eksport. Co cieszy, Polska jest jednym z liderów w hodowli zwierząt dobrostanowych. Ogromnym wyzwaniem w ubiegłym roku były rosnące koszty. Branża borykała się z ciągłym wzrostem kosztów energii, co znacząco wpływa na rentowność przedsiębiorstw. Rosnące minimalne wynagrodzenie dodatkowo obciążały firmy.

▼ Co nas czeka w roku 2025?

Wyzwaniem są wprowadzane zmiany w przepisach. Zaostrzające się normy dotyczące ochrony środowiska zwiększają koszty produkcji, a przecież na horyzoncie widzimy kolejne zmiany legislacyjne, co będzie wiązało się z kolejnym dostosowaniem się do nich. W odpowiedzi na rosnące koszty pracy i energii, firmy gotowe są inwestować w automatyzację procesów produkcyjnych. To wymaga jednak znacznych nakładów



Tomasz Parzybut

finansowych i wciąż mimo sporego zainteresowania niewiele firm może sobie pozwolić na inwestycje. Prawdopodobnie w najbliższym czasie pojawią się środki na dofinansowanie tego procesu. ■

Rok 2025 – rokiem inwestycji

Z Jackiem Strzeleckim - prezesem Związku Polskie Mięso rozmawia Katarzyna Salomon

▼ Jak można podsumować rok 2024 w branży mięsnej? Jakie były najważniejsze trendy, wyzwania i zagrożenia, z którymi branża musiała się zmierzyć?

Rok 2024 w branży mięsnej upłynął pod znakiem nasycenia rynku i mniejszych szans na szybki wzrost, co stanowi wyzwanie dla przedstawicieli tego sektora. To był także czas coraz większych wymagań konsumentów w zakresie jakości i cen produktów, co także nie pozwala na stagnację i mobilizuje do poszukiwania konkurencyjnych rozwiązań przy zapewnieniu najwyższych standardów. Branża mięsna wciąż poszukuje innowacji i w minionym roku rozpatrywaliśmy wpływ oraz potencjał sztucznej inteligencji umożliwiającej sprawne zbieranie oraz analizę danych wzmacniającą efektywność produkcji i łańcucha dostaw. Mimo wciąż trwającej wojny na Ukrainie kraj ten pozostaje ważnym i coraz lepiej prosperującym producentem białka zwierzęcego. A jak wynika z badań dotyczących preferencji konsumentów, hodowcy i producenci mięsa nie muszą się obawiać mody na dietę wegetariańską i wyparcia białka zwierzęcego z codziennego menu Polaków. Rok 2024 umocnił pozycję branży mięsnej, jednak

pozwolił też dostrzec, że pozostają w niej obszary z niewykorzystanym potencjałem, co powinno działać mobilizująco.

▼ Jakie wyzwania, perspektywy i zmiany w podejściu do rynku oraz konsumentów czekają naszą branżę w 2025 roku?

Prognozy dla branży mięsnej na rok 2025 są naznaczone wyzwaniami i wyglądają mało optymistycznie. Z jednej strony, rynki są nasycone i bardzo konkurencyjne, a z drugiej - rynek chiński, który miał być dźwignią konsumpcyjną dla świata, coraz bardziej stawia na samowystarczalność sektora mięsnego. Wymagania konsumentów względem jakości przy zachowaniu dobrych cen rosną, a tanie białko zwierzęce pochodzi głównie z Ameryki Północnej i Południowej, które stanowi potencjalną dużą konkurencję w wyniku szeroko omawianej Umowy Unii Europejskiej z krajami strefy Mercosur. Jednak temat ten, istotny także z perspektywy branży mięsnej, wciąż budzi kontrowersje i postulaty o stworzenie mniejszości blokującej. Zapewne większość 2025 roku upłynie na dyskusji czy przyjąć ten kontrakt i w jakim zakresie. Nowy Rok powinien być dla firm produ-



Jacek Strzelecki

kujących białko zwierzęce czasem inwestycji oraz innowacji, która pozwoli utrzymać obecną, dobrą pozycję branży bez widma regresu. Upatruję potencjał budowania przewag rynkowych w wykorzystaniu sztucznej inteligencji oraz wzrostu rangi cyberbezpieczeństwa jak dotąd przesadnie bagatelizowanego. ■

Trendy i wyzwania

Z Wiesławem Róžańskim - prezesem UPEMI rozmawia Katarzyna Salomon

▼ **Jak można podsumować rok 2024 w branży mięsnej? Jakie były najważniejsze trendy, wyzwania i zagrożenia, z którymi branża musiała się zmierzyć?**

Rok 2024 pod wieloma względami był podobny do roku poprzedniego. Wśród najważniejszych trendów nadal powinniśmy wymienić wzrost eksportu polskiego mięsa, który stanowił 20% wartości eksportu produktów rolno-spożywczych i osiągnął sumę 7 miliardów euro. Jednym z największych wyzwań są rosnące koszty pracy, które będą miały wymierny wpływ na sytuację branży. Jest to jednocześnie czynnik sprawiający, że musi ona zacząć poszukiwać poza cenowych przewag konkurencyjnych. W tym zakresie coraz większą rolę odgrywać będzie zapewnienie bezpieczeństwa żywności, dobrostan zwierząt czy działania zmierzające do redukcji emisji gazów cieplarnianych. Jest to związane z jednej strony ze zmieniającymi się preferencjami konsumentów, a z drugiej strony z zaostrzającymi się przepisami narzucanymi przez Unię Europejską. Należy wziąć pod uwagę fakt, że takie inwestycje dodatkowo zwiększają koszty produkcji. Pytanie, które powinniśmy sobie postawić dotyczy tego, czy polscy i europejscy konsumenci są naprawdę gotowi do płacenia więcej, szczególnie przy ciągle utrzymującej się wysokiej inflacji, może postawić pod znakiem zapytania dotychczasową politykę Zielonego Ładu czy strategii „Od pola do stołu”. Widzimy wyraźnie, że decydującym czynnikiem decydującym o wyborach zakupowych nadal jest cena.

Mijający rok można uznać za korzystny dla branży drobiowej i wołowej, głównie dzięki wspomnianemu wcześniej wzrostowi eksportu oraz stabilnemu poziomowi konsumpcji krajowej. W przypadku trzody chlewnej zestaw wyzwań i problemów nie zmienił się i nadal mamy do czynienia z likwidacją dużej liczby stad, coraz większego uzależnienia się od importu prosiąt i stale obecnym zagrożeniem w postaci ASF. Do pozytywów należy zaliczyć największy w Europie wzrost produkcji trzody chlewnej wynoszący 80 tysięcy ton. Niewielki spadek konsumpcji wieprzowiny jest spowodowany inflacją, która sprawia, że konsumenci wybierali tańsze mięso drobiowe.

▼ **Jakie wyzwania, perspektywy i zmiany w podejściu do rynku oraz konsumentów czekają naszą branżę w 2025 roku?**



Wiesław Róžański

Rok 2025 na pewno będzie stał pod znakiem ewentualnego zawarcia umowy UE-Mercosur. Jeśli umowa ta zostanie podpisana w obecnym kształcie, należy spodziewać się dużych zawirowań i problemów, w szczególności wśród hodowców drobiu i bydła. Polska może w wyniku tego utracić dominującą pozycję producenta i eksportera drobiu. Nie będziemy w stanie rywalizować cenowo z produktami, które nie muszą spełniać tak wygórowanych norm jak narzuca Unia Europejska.

W 2025 roku na rynkach światowych według raportów OECD dochodzić będzie do zwiększenia spożycia mięsa. Dotyczyć to będzie głównie Ameryki Południowej i krajów azjatyckich. Z punktu widzenia polskiej branży mięsnej to właśnie kraje azjatyckie są bardzo istotne, ze względu na ponownie otwieranie się rynków Wietnamu, Korei Południowej i prawdopodobnie Chin. Są to rynki o bardzo dużym potencjale, na których jakość i bezpieczeństwo polskiego mięsa jest już znana.

Ze względu na dynamicznie zmieniającą się sytuację rynkową i rosnące koszty produkcji trudno jest prognozować jak będzie wyglądał rynek polski. Stabilnym wskaźnikiem będzie spożycie mięsa. Zmiany spożycia poszczególnych gatunków mięsa, podobnie jak w tym roku będzie zleżeć głównie od poziomu cen. Najtrudniejsza sytuacja panuje na rynku trzody chlewnej. Tu konieczna jest racjonalna i efektywna strategia

odbudowy, a następnie rozwoju, co mam nadzieję uda się zrealizować przy pomocy nowopowstałej Polskiej Rady ds. Wieprzowiny, która skupia największe organizacje branżowe. Musimy prowadzić działania zmierzające do tego, aby zmniejszyć stopień uzależnienia polskiej produkcji trzody od importu prosiąt z zagranicy, głównie Danii. ■

REKLAMA



VITACEL Błonnik Pszenny
– ubytki pod kontrolą

- - obniżenie kosztów przez ograniczenie ubytków cieplnych
- - zdecydowanie mniejsze straty podczas przechowywania
- - eliminacja wycieków fazy wodno-tłuszczowej w produktach pakowanych próżniowo

JRS Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl



Opinie i komentarze

Przed nami kolejny ekscytujący rok!

Jako dywizja przetwórcza największego polskiego producenta mięsa białego, na pierwszym miejscu stawiamy budowanie wartości dodanej dla konsumenta w produktach z kurczaka. Temu celowi podporządkowaliśmy 2024 rok i będziemy konsekwentnie realizować go również w kolejnych latach. Wprowadziliśmy na sklepowe półki pierwsze w Polsce wędliny, przekąski oraz dania gotowe w trendzie high protein. Tymi ostatnimi zamierzamy zmienić podejście konsumentów do kategorii fast food, oferując szybkie, ale w naszym przypadku – zdrowe rozwiązania dostosowane do potrzeb świadomych konsumentów.

W 2024 wprowadziliśmy też na rynek absolutną nowość – ambientowe pasty z kurczaka Duda Premium. Ten zamknięty w wygodnej tubce, wysoko białkowy produkt o trzech smakach – chili, classic i z borowikami – perfekcyjnie odpowiada na europejskie trendy obowiązujące w kategorii przekąsek poza lodówką. Pozytywne wyniki badań konsumenckich i aktualne wyniki sprzedażowe potwierdzają jego potencjał, a to z kolei zdecydowanie zachęca nas do dalszego rozwoju linii past.

Pracujemy też nad wdrożeniem kolejnych projektów. Połączymy tam innowacje, produktowe funkcjonalności i cobranding. Jesteśmy przekonani, że znów zaskoczmy naszych klientów, umacniając jednocześnie pozycję marki Duda na rynku. Przed nami kolejny ekscytujący rok!



Marietta Stefaniak
wiceprezes Zarządu ds. strategii i rozwoju
w Cedrob Foods S.A.



Sokołów inwestuje i zwiększa masę sprzedaży

Rok 2024 był bez wątpienia trudny i wymagający dla całej branży mięsnej. Wyzwania, które w największym stopniu warunkowały funkcjonowanie wszystkich przedsiębiorstw, to przede wszystkim inflacja, rosnące koszty surowców i produkcji, brak stabilności na rynkach surowcowych i epidemia ASF. – Sprostanie tym wyzwaniom wymagało od nas nie tylko ciężkiej pracy, ale także elastyczności w działaniu, otwartości na zmiany i sprawnego podejmowania decyzji w odpowiedzi na aktualne uwarunkowania – mówi Przemysław Gostkiewicz, Prezes Zarządu Sokołów S.A. – Mimo złożonej sytuacji rynkowej, udało nam się w zakończonym roku budżetowym zwiększyć masę sprzedaży i utrzymać przychody na poziomie roku ubiegłego.

W zakończonym roku budżetowym w Grupie Sokołów przeznaczono na realizację inwestycji ponad 168 milionów złotych. Inwestycje te, zgodnie ze strategią rozwoju firmy, mają na celu wzrost konkurencyjności i zwiększanie mocy produkcyjnych. Do najważniejszych inwestycji zrealizowanych w roku rozliczeniowym 2023/2024 należą między innymi: linia do plastrowania wędlin w Oddziale w Jarosławiu, linia do nadziewania parówek w Oddziale w Robakowie, komora dojrzewania wołowiny na sucho w Oddziale w Tarnowie, linia do pakowania mięs w Oddziale w Sokołowie oraz linia do produkcji dań gotowych w Oddziale w Jarosławiu. Zrealizowane zostały także inwestycje, które pozwalają ograniczać wpływ produkcji na środowisko. Firma rozbudowała swoje farmy fotowoltaiczne. W sześciu oddziałach produkcyjnych Sokołowa zostały wykonane mikroinstalacje fotowoltaiczne o łącznej mocy 450 kWp. W nowym roku budżetowym zostaną one rozbudowane do mocy ~4500 kWp. Zapewni to redukcję emisji CO₂ o około 2000 ton rocznie. Wychodząc naprzeciw trendom żywieniowym i zmieniającym się potrzebom współczesnych konsumentów, w 2024 roku Sokołów wprowadził na rynek aż 88 nowości, wśród nich m.in. Kids Burger z linii Sokoliki oraz linię produktów wysokobiałkowych Sokołów High Protein+, w której znaleźć można parówki, kabanosy drobiowe i wołowe, beef jerky, salami chips crispy oraz mini snacki salami. Firma kontynuowała także realizację szeroko zakrojonej strategii CSR. Ważnym jej punktem są działania promujące zdrowy tryb życia i zbilansowaną dietę, zwłaszcza wśród najmłodszych. W 2024 roku odbyła się kolejna edycja turnieju piłki nożnej dla dzieci Sokoliki Cup. W rozgrywkach wzięło udział 128 drużyn, czyli ponad 1790 młodych pasjonatów i pasjonatek futbolu, a wielki finał, z udziałem ambasadorów Akademii Sokolika: Łukasza Fabiańskiego i Łukasza Piszczka, został rozegrany na Stadionie Miejskim Legii Warszawa.



Przemysław Gostkiewicz
Prezes Zarządu Sokołów S.A.



Trendy w 2025 roku

Jesteśmy wyjątkowymi ekspertami w mięsie indyczym i słyniemy z produkcji najwyższej jakości mięsa oraz wędlin z indyka. Z własnej perspektywy obserwujemy znaczący wzrost zainteresowania mięsem indyczym. Czy to przełoży się na wzrost całego segmentu mięsa drobiowego w tym roku - czas pokaże.

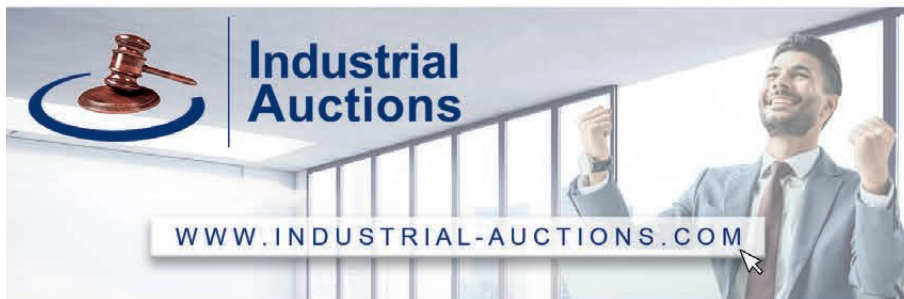


Na pewno mięso z indyka ma potencjał i zyskuje na popularności dzięki swojemu niskotłuszczowemu profilowi, wszechstronności kulinarnej oraz wzrostowi świadomości na temat zdrowego odżywiania.

Zatem, jeśli organizacje branżowe, producenci i kucharze będą aktywnie promować indyka, jako główny składnik w dietach o niskiej zawartości tłuszczu, wysokobiałkowych i ekologicznych, to niewykluczone, że rok 2025 rzeczywiście będzie kojarzony z mięsem z indyka. Wyjątkowe przepisy, lokalne festiwale kulinarne czy ciekawe kampanie marketingowe mogą pomóc w ugruntowaniu tej pozycji. Trendy nam sprzyjają, w 2025 roku koncentrują się na zdrowiu, ekologii i zaawansowanych technologiach, oferując konsumentom możliwość łączenia przyjemności z jedzenia z troską o planetę i własne samopoczucie. Liczymy, że wzrost konsumpcji indyka będzie jednak kluczowym trendem w branży drobiarskiej, zwłaszcza w segmentach premium oraz wśród konsumentów poszukujących zdrowych i ekologicznych opcji.

Naszym celem w 2025 jak i kolejnych latach jest wspieranie tego trendu, uświadamianie naszych konsumentów o walorach mięsa indyczego oraz dostarczanie smacznych produktów na stoły naszych konsumentów. W trosce o najwyższą jakość, kontrolujemy każdy etap produkcji zgodnie z zasadą „od pola do stołu” - od uprawy własnych pól i wytwarzania pasz, poprzez hodowlę i dbałość o dobrostan naszych indyków, na produkcji mięsa i wyrobów mięsnych kończąc.

Marek Osuchowski
Dyrektor Handlu i Marketingu
Wielkopolski Indyk Sp. z o.o.



Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego
 na zlecenie BMG Trade w Zamość (PL)



Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego i agregaty chłodnicze
 w Niedźwiedz (PL)



Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego w związku z zamknięciem zakładu
 produkcyjnego Näsby Chark AB w Kristianstad (SE)



Aukcja online: maszyny i wyposażenie dla przemysłu spożywczego z powodu zamknięcia
 firmy Pilgrim's Pride Ltd w Coalville (UK)



Zarejestruj się za darmo

Znajdź i licytuj

Wygraj

Zapłać i odbierz

Dlaczego wykorzystanie odpowiednich środków smarnych w przetwórstwie mięsnym jest tak ważne?

*Tomasz Hodniczek
Menedżer Produktu FUCHS Polska
w dziale Przemysłu*

Ekspert od smarów plastycznych, specjalistycznych środków smarnych oraz innych produktów stosowanych w przemyśle, takich jak środki myjące, konserwujące czy antyadhezyjne.

Przetwórstwo mięsne to branża, w której jakość i bezpieczeństwo produktów są absolutnym priorytetem. W tym kontekście odpowiednio dobrane środki smarujące odgrywają kluczową rolę, zapewniając nie tylko sprawne działanie maszyn, ale także spełniając rygorystyczne normy higieniczne. Z pomocą w dostarczeniu pełnej gamy środków odpowiednich do zastosowań w przetwórstwie mięsnym przychodzi firma FUCHS – największy na świecie niezależny producent środków smarnych.



Linia FUCHS CASSIDA jest świetnym przykładem środków, które idealnie wpisują się w potrzeby branży spożywczej. Warto zaznaczyć, że linia CASSIDA obejmuje swoim zakresem cały przemysł spożywczy, nie tylko przemysł mięsny. W swojej gamie oferuje smary, oleje hydrauliczne, przekładniowe, wielofunkcyjne, oleje do łańcuchów a także oleje grzewcze.

Kim dokładnie jest producent środków CASSIDA? FUCHS to globalna firma z niemieckimi korzeniami, która od prawie 100 lat zajmuje się produkcją i dystrybucją środków smarnych oraz specjalistycznych produktów pokrewnych. Firma posiada oddziały w prawie 60 krajach i zatrudnia ponad 6,000 pracowników. FUCHS oferuje innowacyjne rozwiązania smarne dla niemal wszystkich branż i zastosowań, w tym dla przemysłu spożywczego. Na polskim rynku firma FUCHS działa od początku lat 90-tych ubiegłego wieku. W Gliwicach znajduje się siedziba oddziału, w tym zakład produkcyjny oraz magazyn logistyczny, skąd nasze produkty są wysyłane na terenie Polski.

Wracając do tematu środków smarnych dla przetwórstwa mięsnego, jednym z najważniejszych aspektów stosowania odpowiednich środków jest bezpieczeństwo żywności. Środki smarne CASSIDA do użytkowania w produkcji spożywczej, a dokładnie ich receptury, muszą być zgodne z normami NSF H1, co oznacza, że są bezpieczne w przypadku przypadkowego kontaktu z żywnością. Część produktów CASSIDA posiada także

dopuszczenie NSF 3H, czyli mogą być one stosowane przy bezpośrednim kontakcie z żywnością np. do smarowania form, noży krojących, pił etc. Produkty CASSIDA firmy FUCHS, takie jak **CASSIDA FLUID DC 20**, są specjalnie zaprojektowane, aby spełniać te wymagania, minimalizując ryzyko zanieczyszczenia produktów mięsnych. Produkty linii CASSIDA posiadają często wymagane w przemyśle mięsnym aprobaty gmin wyznaniowych: muzułmańskich (HALAL) a także żydowskich (KOSHER), co umożliwia wykorzystanie naszych środków smarnych w każdej produkcji.



Przemysł spożywczy jest ściśle regulowany przez różne przepisy dotyczące bezpieczeństwa i higieny. Dlatego środki smarne CASSIDA są też zgodne z międzynarodowymi normami, takimi jak ISO 21469, które dotyczą odpowiednich warunków w miejscu produkcji. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą być pewne, że ich procesy produkcyjne będą zgodne z obowiązującymi przepisami.

Poza bezpieczeństwem produkcji, równie istotnym aspektem w przetwórstwie mięsnym jest wydajność maszyn. Na co dzień operują one w ciężkich warunkach - często muszą pracować optymalnie w niskich temperaturach i przy dużej wilgotności. Odpowiednie środki smarujące, takie jak **CASSIDA CHAIN OIL 150** do smarowania łańcuchów oraz smar do łożysk **CASSIDA GREASE EPS 2** zapewniają doskonałą ochronę przed korozją i zużyciem, co znacząco wydłuża żywotność urządzeń. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą liczyć na dłuższe okresy między przestojami i niższe koszty konserwacji.

Innym przykładem środka smarnego, który zwiększa efektywność zakładu jest **CASSIDA FLUID CR 46** do sprężarek. Zapewnia on bardzo płynne działanie maszyn, które minimalizuje ryzyko awarii i przestojów. To z kolei pozwala na utrzymanie ciągłości produkcji i zwiększenie wydajności.

Ważnym aspektem w przemyśle spożywczym jest także zachowanie czystości oraz higieny na miejscu pracy. Firma FUCHS oferuje jako uzupełnienie pełną gamę środków do mycia z linii RIVOLTA, które oprócz dopuszczenia NSF A1 (dopuszczalny jako ogólny środek czyszczący w przemyśle spożywczym, jeżeli jego stosowanie nie jest przeznaczone do bezpośredniego kontaktu z żywnością) oraz NSF K2 (dopuszczalny do stosowania jako rozpuszczalnik do czyszczenia elementów elektronicznych i urządzeń w przemyśle spożywczym), są przyjazne dla użytkownika oraz środowiska. Produkty RIVOLTA zostały tak zaprojektowane, aby utrzymać jakość i siłę mycia a być przy tym jak najbardziej bezpieczne dla bezpośrednich użytkowników.

W dzisiejszych czasach coraz bardziej istotne są także czynniki środowiskowe. Środki smarne CASSIDA są przyjazne dla środowiska i spełniają surowe normy ekologiczne, co jest szczególnie ważne w przemyśle spożywczym. Na przykład, **CASSIDA FLUID GL 150** to syntetyczny olej przekładniowy, który zapewnia doskonałą ochronę przed zużyciem i korozją, jednocześnie będąc przyjaznym dla środowiska. Wybierając środki smarne FUCHS, przedsiębiorstwa mogą zredukować swój ślad węglowy i przyczynić się do zmniejszenia wpływu swojej działalności na środowisko.



Poza bezpieczeństwem produkcji, równie istotnym aspektem w przetwórstwie mięsnym jest wydajność maszyn



Portfolio produktów CASSIDA dzieli się na grupy takie jak:

Produkty z linii **CASSIDA FLUIDS** to w pełni syntetyczne środki smarujące, które oferują doskonałe właściwości smarne i długą żywotność. W skład tej linii wchodzi oleje do łańcuchów, oleje do sprężarek, oleje do przekładni, oleje hydrauliczne oraz oleje do pomp próżniowych.

CASSIDA GREASE to w pełni syntetyczne smary, które zapewniają doskonałą ochronę przed zużyciem i korozją. W skład tej linii wchodzi smary do łożysk, smary do przekładni oraz smary do uszczelnień.

CASSIDA FM to linia produktów opartych na białych olejach i półsyntetycznych środkach smarujących. W skład tej linii wchodzi oleje do łańcuchów, oleje do sprężarek, oleje do przekładni, oleje hydrauliczne oraz oleje do pomp próżniowych.

Uzupełnieniem oferty dla zakładów stawiających na coraz większą automatyzację produkcji są produkty CASSIDA w formie automatycznych systemów smarowania PERMA. Są to niewielkie urządzenia, które można zaprogramować do automatycznego dostarczania smaru (oleju lub smaru spożywczego). W większości przypadków sprzęt produkcyjny może działać bez przerw podczas aplikacji smaru za pomocą urządzeń PERMA, co pozwala na zmniejszenie przestojów. Automatyczne smarownice optymalizują zużycie środków, co przekłada się na oszczędności ekonomiczne i długoterminowe korzyści w zakresie konserwacji. Systemy te eliminują kosztowne i czasami niebezpieczne zadanie ręcznego nakładania precyzyjnych ilości smaru na liczne miejsca w sprzęcie w regularnych odstępach czasu podczas jego pracy. Automatyczne smarownice zapewniają stałą ochronę przed zanieczyszczeniami wnikałymi poprzez punkty smarowania, zapobiegając gromadzeniu wody, brudu i kurzu. To z kolei wydłuża żywotność sprzętu.

Wykorzystanie odpowiednich środków smarujących jak i myjących w przetwórstwie mięsnym jest kluczowe dla zapewnienia bezpieczeństwa żywności, wydłużenia żywotności maszyn, zwiększenia efektywności produkcji, ochrony środowiska oraz zgodności z przepisami. Produkty marki FUCHS, w szczególności z linii CASSIDA oraz RIVOLTA, oferują rozwiązania, które spełniają wszystkie te wymagania. FUCHS to niezawodny wybór w zakresie środków smarnych dla branży mięsnej. ■



Taśmy modularne antybakteryjne

Aleksander Rak
Prezes Chiorino Sp. z o.o.

Producenci żywności stoją przed wyzwaniem coraz surowszych norm sanitarnych. Jako dostawca taśm transportujących również staramy się, aby nasze produkty spełniały najwyższe standardy higieny. Niekontrolowany wzrost biofilmu na powierzchni przenośnika stanowi poważne zagrożenie, dlatego taśmy o właściwościach antybakteryjnych stanowią przełom w zakresie bezpieczeństwa i higieny żywności.

CHIORINO[®]
1906
POLSKA

Zastosowanie taśm antybakteryjnych Chiorino HP® AM zmniejsza wzrost bakterii na powierzchni pasa o <99% minimalizując w ten sposób ryzyko namnażania bakterii chorobotwórczych przewodu pokarmowego, a w konsekwencji konieczność wycofania produktu z rynku. Taśmy antybakteryjne Chiorino HP® AM zostały przetestowane przez czołowych producentów żywności w całej Europie. Porównawcze testy wymazowe przeprowadzone na taśmach HP® AM zarówno podczas przetwarzania żywności, jak i po cyklach dezynfekcji wykazują, że liczba bakterii na taśmach HP® AM okazała się znacznie poniżej dopuszczalnych limitów i pozostała stała przez cały okres eksploatacji taśmy (Rysunek 1.)

Bazując na dotychczasowej wiedzy i pozytywnym odbiorze konwencjonalnych taśm HP® AM, Chiorino Polska podjęła szereg intensywnych testów i badań laboratoryjnych w zakresie ograniczenia namnażania się bakterii na taśmach modularnych. Efektem tych działań jest wdrożenie produkowanych w Polsce taśm modularnych linii SAFE. Chiorino SAFE to rodzina taśm modularnych, które wykorzystują innowacyjne tworzywa sztuczne wzbogacone o technologie zapobiegania zanieczyszczeniu.

Oferowane są dwa rodzaje taśm modularnych o zaawansowanych technologiach higienicznych:



AM Silver – taśmy modularne antybakteryjne redukujące ilość bakterii



AM Gold – taśmy modularne bakteriostatyczne hamujące wzrost i migrację bakterii

Porównawcze testy wymazowe (Rysunek 2.) jasno obrazują korzyści wynikające ze stosowania antybakteryjnych taśm modularnych AM Silver oraz AM Gold.

BACTERIA	Antibacterial activity ¹ ufc/cm ²	Reduction	Test method
Staphylococcus aureus ATCC 6538P	2.63	99,77%	ISO 22196:2011
Escheria coli ATCC 8739	3.54	99,97%	
Salmonella enterica ATCC 70072	3.54	99,73%	
Listeria monocytogenes CECT 5672	3.54	98,87%	

¹As reported by ISO22196:2011 and JAS 2801:2010 a material has an antibacterial attitude if its antibacterial is $\geq 2,00$

FUNGI	Antifungi action rate ²	Note	Test method
Aspergillus brasiliensis ATCC9642	1	Belt remained free of fungal growth	ISO 22196:2011
Talaromyces pinophilum ATCC 11797	1		
Chaetomium globosum ATCC 6205	1		
Trichoderma virens ATCC9645	1		
Aereobasidium pullulans ATCC 15233	1		

²Rates values: 1 - No fungal growth; 2-<10% fungal growth; 3-10-30% fungal growth; 4-30-60% fungal growth; 5->60% fungal growth

VIRUS	Antiviral activity	Viral activity reduction %	Test method
ATCC-CCL 1679 Orthomyxoviridae	0,000	100%	ISO 21702:2019
influenza virus A Influenza virus H3N2		98,56%	
ATCC VR 782 Feline calicivirus	0,087		

Rysunek 1. Test aktywności antybakteryjnej na tworzywach sztucznych i innych powierzchniach nieporowatych.

Klienci zgodnie oświadczyli, że taśmy te w pełni spełniają standardy HACCP, ułatwiają operacje czyszczenia i charakteryzują się wysoką odpornością chemiczną.



Znacząca redukcja ryzyka zanieczyszczeń bakterijskich

Przemysł mięsny jest jednym z bardziej narażonych na skażenie bakteriami, takimi jak *Salmonella*, *Listeria* czy *Escherichia coli*, które mogą występować na różnych etapach produkcji i przetwórstwa mięsa. Taśmy modularne **bakteriostatyczne AM Gold** posiadają właściwości, które znacząco ograniczają rozwój bakterii i innych mikroorganizmów na ich powierzchni. W rezultacie znacząco zmniejsza się ryzyko wprowadzenia patogenów do procesu produkcyjnego, co ma kluczowe znaczenie w zapewnieniu bezpieczeństwa żywności.



Poprawa higieny i łatwość czyszczenia

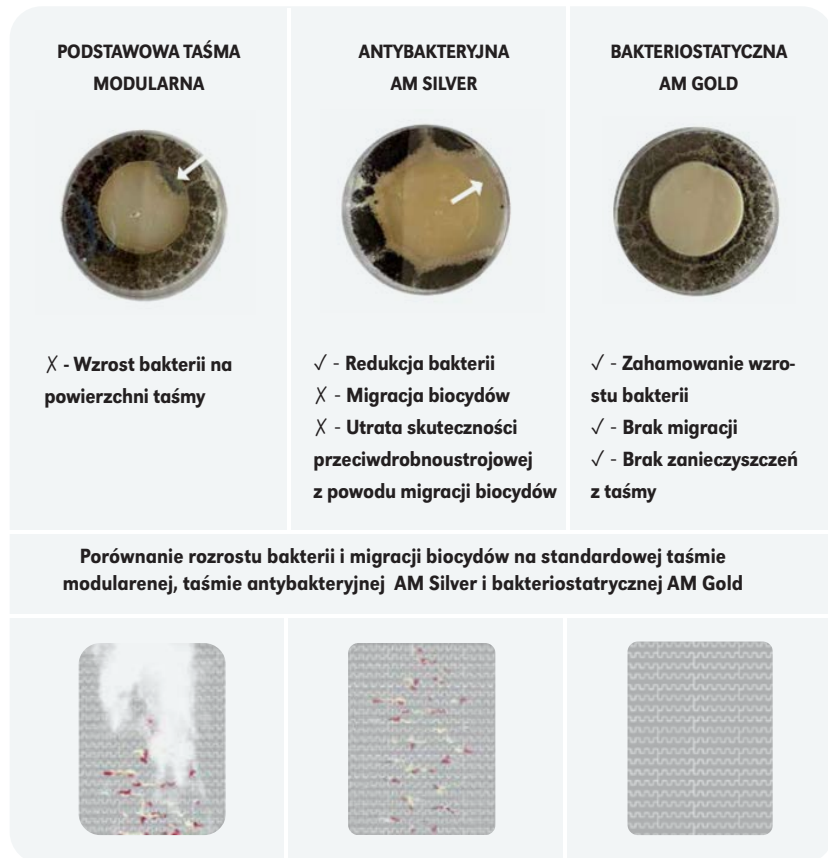
Taśmy modularne **bakteriostatyczne AM Gold** są dużo łatwiejsze w utrzymaniu czystości. Ich budowa sprawia, że na powierzchni taśmy nie gromadzą się bakterie.

W ten sposób redukuje się ryzyko rozmnażania i przedostawania bakterii do produktów mięsnych. W przemyśle mięsnym higiena jest priorytetem, a zastosowanie tego typu taśmy przyczynia się do ogólnej poprawy czystości zakładu produkcyjnego.



Spełnianie wymogów sanitarnych

W przemyśle spożywczym a w szczególności w przetwórstwie mięsa, obowiązują bardzo rygorystyczne normy sanitarno-epidemiologiczne, które nakładają wymogi stosowania materiałów odpornych na rozwój bakterii. Taśmy modularne **bakteriostatyczne AM Gold** spełniają te normy, dzięki czemu zapewniają zgodność z wymaganiami higienicznymi oraz zwiększają bezpieczeństwo produkcji.



Rysunek 2. Test wzrostu bakterii i migracji biocydów. Mikroby zostały zaszczone w szalce Petriego. Wzrost bakterii monitorowano przez 7 dni, symulując cykl mycia taśmach w zastosowaniach przemysłowych.



Zmniejszenie kosztów związanych z utrzymaniem

Zastosowanie taśm **bakteriostatycznych AM Gold** zmniejsza potrzebę częstszego czyszczenia i dezynfekcji taśm transportujących produkty. Ograniczenie liczby bakterii na powierzchni taśmy sprawia, że procesy czyszczenia są bardziej efektywne i mniej czasochłonne. W rezultacie znacząco zmniejszają koszty operacyjne.



Ochrona zdrowia konsumentów

Bezpieczeństwo produktów mięsnych ma znaczący wpływ na zdrowie konsumentów. Bakterie mogą prowadzić do poważnych zatruc pokarmowych i innych chorób, które stanowią zagrożenie zarówno dla konsumentów, jak i dla reputacji producenta. Dzięki zastosowaniu taśm **bakteriostatycznych AM Gold**, możliwe jest zapewnienie wysokiej jakości i bezpieczeństwa produktów mięsnych, co buduje markę oraz zafundowanie konsumentów.



Konwencjonalne antybakteryjne taśmy transportujące **Chiorino HP® AM** oraz taśmy modularne linii **SAFE AM Silver i AM Gold** to rozwiązania które na rynku wyróżniają się swoją wszechstronnością i kompatybilnością. Zaprojektowane z myślą o zapewnieniu najwyższych standardów higieny, maksymalnej łatwości użytkowania i prostym procesie wdrożenia. Wysokiej jakości materiały oraz perfekcyjne wykonanie gwarantują długotrwałą i niezawodną wydajność produktu. ■

Chiorino Sp. z o.o.
www.chiorino.pl
chiorino@chiorino.com.pl
 tel. 52 348 77 08

Cyfryzacja procesu produkcji mięsa

Kompaktowy system SDMS jako przykład szybkiego wdrożenia cyfryzacji w zakładzie mięsnym

Cyfryzacja stała się jednym z kluczowych pojęć w biznesie, zyskując na znaczeniu szczególnie w ostatnich latach. Obecnie cyfryzacja coraz częściej obejmuje bezpośrednie obszary produkcji. Wiele firm wdraża narzędzia cyfrowe, by mieć szybki dostęp do kluczowych informacji i do prowadzenia zaawansowanej analizy. Wszystkie te działania przyczyniają się do oszczędności czasu, lepszej organizacji pracy i – co najważniejsze – wzrostu zysków.



Maciej Pijanowski
Krystian Michalak
www.ster-projekt.eu
www.sdms-ster-projekt.eu



Narzędzia cyfrowe w służbie produkcji

Cyfryzacja produkcji opiera się dziś głównie na systemach IT, takich jak MES, ERP, czy CMMS. Szczególnie ważne jest zbieranie danych bezpośrednio z produkcji. Rozwiązania te automatyzują procesy, usprawniają codzienną pracę i przyczyniają się do poprawy warunków pracy. Odpowiednio dobrane systemy sprawiają, że obowiązki pracowników stają się mniej uciążliwe, co ma ogromne znaczenie w kontekście rosnącego nacisku na dobrostan zespołów.

Kluczowe znaczenie danych

Podstawą każdego systemu cyfrowego są dane, generowane w zakładach produkcyjnych w ogromnych ilościach. Z danych tworzy się informacje. Najważniejsze informacje dotyczą oczywiście procesów produkcyjnych. Firmy od lat zbierają i analizują dane produkcyjne, choć często proces ten odbywa się w sposób ręczny lub półautomatyczny. Właściciele zakładów i menedżerowie produkcji dostrzegają potencjał cyfryzacji, ale oczekują także wymiernych korzyści takich jak: usprawnienie procesów, obniżenie kosztów, zmniejszenie odpadów, poprawa jakości i wzrost wydajności – zwłaszcza, że wymagania w branży są obecnie bardzo wysokie i stale rosną.

Wymagająca droga do cyfryzacji

Mimo licznych zalet narzędzi cyfrowych, ich wdrożenie w zakładzie produkcyjnym bywa dużym wyzwaniem. Przyczyn tego stanu jest wiele: od kosztów, przez wymagania osobowo-organizacyjne, po niedopasowanie rozwiązań do specyfiki zakładu. Dlatego, by proces ten przebiegał sprawnie i generował największą wartość dla firmy, należałoby zacząć od zadania pytań, o cel i potrzeby, które cyfryzacja i konkretne narzędzia mają realizować dla dedykowanego miejsca lub procesu np.:

- Jak konkretnie wykorzystanie narzędzi cyfrowych usprawni moją produkcję?
- Czy zastosowanie ich pomoże znaleźć i wyeliminować, albo przynajmniej znacząco ograniczyć zaważania w produkcji, zapobiegać stratom (surowca, opakowań), da precyzyjną odpowiedź o posiadanych i maksymalnych zdolnościach produkcyjnych (OEE linii i maszyn)?

I dalej

- Czy systemy cyfrowe, jasno określą i wskażą obszary do optymalizacji np. mikroprzestoje, „wąskie gardła”
- Czy dostępne na rynku rozwiązania będą dopasowane do specyfiki mojego zakładu ?

Kończąc na pytaniach o koszt i czas wdrożenia, jakże istotny w inwestycji. Odpowiedzi na nie wskażą obszar lub miejsce, gdzie cyfryzacja najlepiej się sprawdzi.

Kompletna informacja produkcyjna

Nie ma wątpliwości, że precyzyjne informacje z produkcji są dzisiaj niezbędne – przede wszystkim do prowadzenia rzetelnej i zaawansowanej analizy procesów i operacji. Dzięki nim można skutecznie reagować na dynamiczne zdarzenia i zmiany oraz by maksymalnie szybko i efektywnie wykorzystywać dostępne zasoby. W dobie inteligentnych maszyn i urządzeń a także ogromniej liczby zainstalowanych czujników i układów kontroli, ilość generowanych przez linie produkcyjne danych jest ogromna, sprawienie by, mogły być one pozyskane i zamienione na kompletną i użyteczną informację np. dla kierownika produkcji bywa nie lada zadaniem.

Czy zatem proces cyfryzacji może być przeprowadzony szybko i efektywnie, zgodnie ze specyfiką zakładu, a przy tym w rozsądnych i stałych kosztach i jednocześnie pozwalając na realizację założonych celów? Aby odpowiedzieć na to pytanie, przytoczymy przykład wdrożenia autorskiego systemu SDMS u naszego klienta – na linii pakującej mięso do puszek – oraz korzyści, jakie dzięki temu osiągnięto.

SDMS – kompaktowy system zbierania informacji z linii produkcyjnej

Przykład wdrożenia

Przed wdrożeniem systemu nasz klient pozyskiwał informacje z linii produkcyjnej ręcznie, korzystając z kart produkcyjnych i sporadycznie z danych z maszyn. Jego zadania obejmowały zapisywanie kluczowych informacji, takich jak liczba opakowań, palet, waga surowca i dodatków,

czy wielkość partii na wejściu i wyjściu. Ręcznie obliczał także odpady, koszty produkcji i wydajność. Było to czasochłonne, a korzystanie z papierowych zapisów w warunkach produkcyjnych niosło ryzyko błędów – nieczytelnych notatek, pomyłek przy przepisywaniu lub błędów w sumowaniu.

Klient był także w trakcie wdrażania systemu ERP i MES, jednak chciał szybko i sprawnie otrzymywać informacje produkcyjne, z zachowaniem dotychczasowej formy raportowania, nie chciał wprowadzać zmian w systemie produkcyjnym i obciążać pracowników dodatkowymi szkoleniami czy zasadami. Chciał również mieć możliwość późniejszego, automatycznego dostarczania ich do systemu informatycznego. Zwrócił się do nas o pomoc. Podłączenie i uruchomienie w pełni działającego systemu na 3 liniach napełniających zajęło nam niespełna 3 tygodnie. Klient uzyskał automatyczną i aktualną informację o produkcji w czasie rzeczywistym, dokładnie w takiej formie, jaką miał dotychczas – tyle że cyfrowo, w postaci plików .CSV, rosyłanej na wskazane adresy mailowe. Następnie, po uzgodnieniu z działem IT klienta, te same raporty oraz dane on-line zostały udostępnione automatycznie do innych systemów, używanych przez klienta. Kolejnym krokiem było powiązanie danych z linii, z numerami partii, ilościami surowca i opakowań w partii (w tym przypadku za pomocą skanowania kodów kreskowych), oraz z informacją o zalogowanym operatorze. Całe wdrożenie odbyło się bezinwazyjnie, niemal bez przerw produkcyjnych.

Co uzyskał klient?

Po uruchomieniu systemu klient uzyskał dokładne dane o rzeczywistym czasie pracy linii oraz o czasie przestojów. Dostarczono mu szczegółowe analizy podzielone na kategorie:

- **Czas pracy** – rzeczywisty czas działania linii,
- **Czasy przygotowawcze** – np. załadunek towaru, ale bez procesu pakowania,
- **Czasy pomocnicze** – np. czasy mycia,
- **Czasy awarii** – z dokładnym wskazaniem urządzenia, którego dotyczy usterka,
- **Czasy przestojów** – z dynamiczną analizą i obliczeniami, w tym zmiennych czasów przerw.

Dzięki systemowi SDMS i analizom generowanym w czasie rzeczywistym, klient szybko zidentyfikował rezerwy produkcyjne i wąskie gardła, a także zyskał rzetelną kontrolę nad procesem produkcji. W bardzo prosty sposób, wdrożył niewielkie zmiany organizacyjne, co poprawiło efektywność produkcji, praktycznie bez ponoszenia dodatkowych kosztów inwestycyjnych.

Dodatkowo, dzięki nam poprawił kontrolę jakości, monitorując krytyczny czas między wejściem surowca a jego hermetycznym spakowaniem. System generuje alarmy o kończeniu się lub przekroczeniu krytycznego czasu pakowania, co umożliwiło szybką reakcję i uniknięcie strat.

Korzyść dla klienta

Dzięki naszemu systemowi klient znacząco przyspieszył wdrożenie systemów ERP i MES. Dział IT otrzymał gotową, lokalną bazę danych, która od razu była źródłem kompletnych danych dla innych systemów. Dodatkowo kierownicy produkcji uzyskali precyzyjnie narzędzie kontroli: etapów i ilości produkcyjnych, całkowicie eliminując przy tym papierowe wypełnianie codziennych raportów.

Jak wyglądała instalacja systemu?

Instalacja całego systemu, łącznie z testem poprawności działania zajęła nam 3 tygodnie. Klient początkowo był sceptyczny, nie wierząc, że termin uruchomienia będzie realny, miał swoje doświadczenia, ale po wdrożeniu szybko docenił efektywność procesu instalacji i sprawność systemu. Wymagaliśmy od klienta jedynie zasilania 230V, a resztą zajęliśmy się sami – bezinwazyjnie, bez angażowania personelu klienta, bez zatrzymania produkcji (podłączenia sygnałów i pomiarów dokonano w czasie przestojów technologicznych).

Wisienką na torcie dla klienta była cena systemu SDMS i jego elastyczność, w każdej chwili klient może rozszerzyć system o dodatkowe moduły, może go np. wykorzystać na innej linii lub zakładzie a także, dzięki tworzonej lokalnej, lekkiej bazie danych ma elastyczność i uniwersalność w integracji naszego rozwiązania z systemami IT wyższego rzędu (aktualnymi i przyszłymi).

Najważniejsze cechy systemu

- **Szybka instalacja** – wdrożenie i generowanie raportów w 3 tygodnie (w przypadku dużych zakładów i wielu linii, czas ten wydłuża się do maksymalnie 4 tygodni).
- **Lekka infrastruktura** – wystarczy tylko zasilanie 230V, resztą zajmujemy się my.
- **Real-time data** – dostęp do informacji o produkcji w czasie rzeczywistym, archiwizowanych i skorelowanych np. z parametrami procesu lub innymi, np. partia, waga, temperatura hali, etc.
- **Łatwa integracja** – generowanie raportów w postaci plików oraz udostępnianie danych w postaci linków poprzez API do systemów informatycznych klienta, w formie określonej przez IT klienta (MES, ERP, itp.).
- **Elastyczność** – system można rozbudować o dodatkowe czujniki i moduły, a także zmieniać formy i zakres generowanych raportów, aby wszystkie istotne dla klienta informacje były zawsze kompletne i dostępne w każdej chwili.
- **Bezinwazyjna instalacja** – brak ingerencji w infrastrukturę produkcyjną, system jest bezpieczny i bezobsługowy, nie wymaga szkolenia z obsługi.
- **Cyfrowa obsługa** – system jest dwukierunkowy, może, ale nie musi być obsługiwany z poziomu dedykowanej aplikacji lub interfejsu użytkownika (np. na ekrany ANDON, lub sygnały wysyłane bezpośrednio do urządzeń operatorów) w danym miejscu, może działać bezobsługowo w tle, otwarty do integracji z innymi systemami IT

Rozwiązanie SDMS to efekt lat pracy z systemami produkcyjnymi oraz wiedzy technologiczno-maszynowej, którą firma Ster-Projekt zdobywała od 1997 roku. Jesteśmy przede wszystkim firmą inżynierską, specjalizującą się w budowie linii produkcyjnych i maszyn, a także w szeroko rozumianym konsultingu inżynierskim i automatyzacji. Autorskie rozwiązanie SDMS to wynik polskiej myśli inżynierskiej, powstały w odpowiedzi na rosnące potrzeby i wymagania rynku, z założeniem prostoty działania oraz realizacji podstawowego celu, jakim jest pozyskanie kompletnej i użytecznej informacji o produkcji w czasie rzeczywistym. ■



Maciej Pijanowski
Ster-projekt

Od ponad 25 lat automatyzuje przestrzeń i procesy produkcyjne. Konstruktor maszyn, urządzeń i linii produkcyjnych. Inżynier i technolog z doświadczeniem z zakresu rozwiązywania problemów produkcyjnych i technicznych.

Krzysztof Michalak

Ponad 15 lat doświadczenia w realizacji projektów technicznych obejmujących automatyzację rozwiązań przemysłowych. Entuzjasta Industry 4.0 i cyfryzacji produkcji. Fizyk techniczny, inżynier, pływak zimowy.



Optymalizacja kosztów w zakładach mięsnych

– klucz do zysku i konkurencyjności

W obecnych czasach, gdy rosnące koszty energii stanowią coraz większe wyzwanie dla firm produkcyjnych, optymalizacja wydatków na nośniki energii staje się nieodzownym elementem strategii biznesowej. Właściciele i dyrektorzy zakładów mięsnych, prowadzący zazwyczaj rodzinne przedsiębiorstwa, zyskują szansę na znaczne obniżenie kosztów oraz poprawę rentowności dzięki zastosowaniu kompleksowych rozwiązań energetycznych. Firma K-ENERGY Partners oferuje skuteczne narzędzia, które pomagają wprowadzać te zmiany w życie.



Kamil Tokarczyk
Prezes zarządu
K-ENERGY PARTNERS
www.k-energy.pl

Audyt energetyczny jako podstawa oszczędności

Pierwszym krokiem w optymalizacji kosztów jest przeprowadzenie profesjonalnego audytu energetycznego. Taki audyt pozwala na szczegółową analizę zużycia energii w zakładzie, identyfikując miejsca, gdzie dochodzi do marnotrawstwa oraz wskazując obszary do poprawy. Wyniki audytu są bazą do opracowania konkretnych rozwiązań, które mogą przynieść znaczące oszczędności. Na przykład, w wielu zakładach mięsnych audyty ujawniają nadmierne zużycie energii w procesach chłodniczych czy ogrzewaniu wody technologicznej, co można ograniczyć poprzez modernizację systemów lub zastosowanie efektywniejszych urządzeń.

Dodatkowo, audyt pozwala określić, czy istnieje potencjał do wdrożenia odnawialnych źródeł energii, takich jak instalacje fotowoltaiczne czy biogazownie, co może znacząco obniżyć długoterminowe koszty operacyjne. Współpraca z doświadczonymi specjalistami, takimi jak eksperci K-ENERGY Partners, gwarantuje pełne wsparcie w realizacji tych inicjatyw.

Monitoring zużycia energii – droga do kontroli i efektywności

Wprowadzenie systemów monitoringu zużycia energii to kolejny krok w kierunku oszczędności. Zaawansowane narzędzia pozwalają na bieżące śledzenie zużycia energii w różnych obszarach zakładu, co umożliwia szybkie wykrywanie nieefektywności. Przykładowo, monitoring może wykazać, że określone urządzenia pracują zbyt długo w trybie jałowym lub że występują straty energii wynikające z niewłaściwej izolacji termicznej.



Wdrażając system monitoringu, firmy mogą także optymalizować swoje działania na podstawie realnych danych, co pomaga w planowaniu produkcji i zużycia energii. Na przykład, jeśli zakład mięsny identyfikuje godziny szczytowego poboru energii, może rozważyć przesunięcie niektórych procesów na godziny o niższym obciążeniu sieci, co przekłada się na niższe opłaty za energię.

Udział w rynku mocy i długoterminowe kontrakty PPA

Zakłady mięsne mogą skorzystać z udziału w rynku mocy (Demand Side Response, DSR), co pozwala na generowanie dodatkowych dochodów poprzez wykonanie godzinowego testu raz na kwartał. DSR opiera się na mechanizmach elastyczności energetycznej – zakłady, które mogą chwilowo zmniejszyć swoje zużycie energii, otrzymują wynagrodzenie za wspieranie stabilności systemu elektroenergetycznego. Przykładem może być ograniczenie pracy mniej krytycznych maszyn w okresach szczytowego zapotrzebowania na energię w kraju.

Kolejnym rozwiązaniem jest zawieranie wieloletnich kontraktów typu Power Purchase Agreement (PPA). Umowy te umożliwiają zabezpieczenie stabilnych cen zielonej energii elektrycznej, co nie tylko obniża koszty, ale również wspiera budowanie wizerunku ekologicznej firmy, zgodnie z zasadami ESG (Environmental, Social, Governance). Firmy mogą także korzystać z dodatkowych ulg podatkowych lub wsparcia finansowego, związanego z wykorzystaniem energii odnawialnej.



Doświadczony zespół

Nasze długoletnie zaangażowanie w branżę pozwala nam dostarczać klientom najwyższej jakości usługi doradcze.



Zaawansowane rozwiązania

Śledzimy najnowsze trendy i technologie w branży energetycznej, aby zapewnić Ci innowacyjne i efektywne rozwiązania.



Elastyczność

Nasze podejście oparte jest na indywidualnym podejściu do każdego klienta. Dopasowujemy nasze rozwiązania do Twoich konkretnych potrzeb.



Transparentność

Prosta i uczciwa komunikacja. Zapewniamy pełną przejrzystość w naszych relacjach z klientami.



Wydajność

Stawiamy na maksymalną efektywność energetyczną, dążąc do obniżenia kosztów energii i minimalizacji wpływu na środowisko.



Innowacyjność

Koncentrujemy się na wprowadzaniu nowatorskich rozwiązań energetycznych, które wyprzedzają standardowe podejście.

Stacje ładowania samochodów elektrycznych – inwestycja w przyszłość

Instalacja stacji ładowania samochodów elektrycznych to kolejny krok, który przynosi korzyści zarówno finansowe, jak i wizerunkowe. Coraz większa liczba klientów i partnerów biznesowych oczekuje od firm zaangażowania w rozwiązania ekologiczne. Stacje ładowania mogą służyć nie tylko flotom firmowym, ale również być udostępniane osobom zewnętrznym, generując dodatkowy dochód z wynajmu miejsc parkingowych.

Przykładowo, zakłady mięsne mogą stworzyć dedykowane punkty ładowania dla dostawców i kontrahentów, co może poprawić logistykę oraz wzmocnić relacje biznesowe. Ponadto, w miarę rosnącego zapotrzebowania na pojazdy elektryczne, stacje ładowania mogą stać się istotnym elementem przewagi konkurencyjnej na rynku.

Utylizacja odpadów w systemach gazyfikacji

Jednym z największych wyzwań zakładów mięsnych jest utylizacja odpadów. Rozwiązaniem może być inwestycja w systemy gazyfikacji, które pozwalają na przekształcenie odpadów w energię elektryczną i ciepłą.



PROFESJONALNI SPECJALIŚCI OD OSZCZĘDNOŚCI

To podwójna korzyść: eliminacja kosztów związanych z utylizacją oraz produkcja energii na potrzeby zakładu.

Technologia gazyfikacji może być dostosowana do różnych rodzajów odpadów, w tym resztek organicznych, opakowań czy tkanek zwierzęcych. W rezultacie zakłady mięsne mogą zyskać nie tylko niezależność energetyczną, ale także poprawić swoje wyniki finansowe, zmniejszając opłaty za wywóz odpadów oraz unikając kar za ich niewłaściwe składowanie.

ESG jako kluczowy element konkurencyjności

Sieci handlowe, do których trafiają wyroby mięsne, coraz częściej wymagają od dostawców przestrzegania zasad ESG, w tym zmniejszenia śladu węglowego w całym łańcuchu dostaw. Wdrażanie ekologicznych rozwiązań energetycznych pomaga zakładom mięsnym sprostać tym wymaganiom, co może być decydujące w walce o kluczowe kontrakty.

Przestrzeganie zasad ESG to także szansa na budowanie pozytywnego wizerunku firmy, co jest szczególnie ważne w kontekście współczesnych oczekiwań społecznych i biznesowych. Konsumentów coraz bardziej cenią firmy, które dbają o środowisko i przyczyniają się do walki ze zmianami klimatycznymi.

Dlaczego warto wybrać K-ENERGY Partners?

Firma K-ENERGY Partners oferuje kompleksowe wsparcie w zakresie optymalizacji energetycznej, od audytu po wdrożenie innowacyjnych rozwiązań. Nasze doświadczenie w branży oraz znajomość specyfiki zakładów mięsnych pozwalają nam dostarczać usługi dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta. Dzięki współpracy z nami, Państwa firma może osiągnąć znaczące oszczędności oraz wzmocnić swoją pozycję na rynku.

Zapraszamy do kontaktu i wspólnego poszukiwania oszczędności oraz budowania zrównoważonej przyszłości dla Państwa firmy. ■

www.k-energy.pl
biuro@k-energy.pl

Na czym polega pakowanie w atmosferze ochronnej?

W dobie rosnących wymagań konsumentów dotyczących świeżości, jakości i bezpieczeństwa żywności, przemysł spożywczy stawia na innowacyjne technologie pakowania. Jednym z najbardziej efektywnych rozwiązań jest pakowanie mięsa w atmosferze ochronnej azotu (MAP, Modified Atmosphere Packaging), szczególnie z wykorzystaniem generatorów PSA. Technologia ta zapewnia wyjątkowe korzyści w zakresie długotrwałej świeżości produktu, zmniejszenia strat oraz optymalizacji kosztów produkcji.

Pakowanie w atmosferze ochronnej to proces zastępowania powietrza w opakowaniu mieszaniną gazów, w której dominującym składnikiem jest azot. Azot, jako gaz obojętny, skutecznie wypiera tlen, redukując ryzyko utleniania i rozwoju bakterii tlenowych, które mogłyby wpływać na jakość i trwałość mięsa. Dzięki temu produkty mięsne zachowują swoje walory sensoryczne, atrakcyjny wygląd i świeżość przez dłuższy czas.

Generator PSA – serce systemu MAP

Generator PSA (Pressure Swing Adsorption) to urządzenie umożliwiające produkcję czystego azotu na miejscu, wykorzystując zasadę adsorpcji ciśnieniowej. Proces ten jest efektywny, energooszczędny i w pełni dostosowany do potrzeb przemysłu spożywczego.



Szymon Hajduka
Specjalista Techniczno-Handlowy
www.avrotech.pl

AVROTECH
FILTRACJA • SEPARACJA • CHŁODZENIE

Parker PREMIER DISTRIBUTOR

Główne etapy technologii PSA obejmują:

- 1. Separację gazów:** Powietrze atmosferyczne jest sprężane i przepuszczane przez złożo adsorpcyjne, które selektywnie zatrzymuje tlen oraz inne gazy.
- 2. Wykorzystanie cykli ciśnieniowych:** Po nasyceniu adsorbentu tlenem następuje regeneracja poprzez obniżenie ciśnienia, co pozwala na ponowne wykorzystanie systemu.
- 3. Stała dostawa azotu:** Generatory PSA dostarczają azot o czystości sięgającej nawet 99,999%, co czyni je idealnym rozwiązaniem dla przemysłu spożywczego.

Zalety generatorów PSA w porównaniu do metod kriogenicznych

- 1. Niższe koszty operacyjne:** Generatory PSA wykorzystują ogólnie dostępny gaz (78% atmosfery), skracają jego proces uzdatniania do minimum pomijając etap schładzania, odparowania, separacji, powtórnego schładzania, składowania i transportu ciekłego azotu, co znacznie obniża koszty wytwarzania tego gazu.
- 2. Brak kosztów instalacji kriogenicznej i magazynowania gazu:** Technologia PSA jest bardziej kompaktowa i nie wymaga instalacji kriogenicznych, takich jak zbiorniki do przechowywania ciekłego gazu czy systemy odparowania i rozprężania.
- 3. Eliminacja strat odparowania gazu:** Magazynowany ciekły azot w warunkach typowych dla Naszego klimatu, tj. dobowych wahań temperatury otoczenia, naturalnie odparowuje powodując wzrost ciśnienia w zbiorniku oraz kosztowne ubytki gazu poprzez zawór bezpieczeństwa.



4. **Uniezależnienie się od jednego dostawcy:** brak konieczności utrzymania kosztownej wieloletniej umowy z dostawcą gazów.
5. **Energooszczędność i redukcja śladu węglowego:** Proces PSA zużywa mniej energii w porównaniu do separacji kriogenicznej, co przekłada się na niższy ślad węglowy.
6. **Elastyczność produkcji:** Generatory PSA umożliwiają regulację czystości i wydajności azotu w zależności od potrzeb, podczas gdy systemy kriogeniczne są mniej elastyczne.
7. **Najwyższe standardy jakości:** Technologia wytwarzania azotu firmy Parker Hannifin zapewnia najwyższe standardy zarówno czystości produkowanego gazu jak i jakości oraz bezpieczeństwa samych urządzeń, potwierdzając tym samym zgodność z rozporządzeniami EU, EIGA, FDA (Art.21) oraz Pharmacopeia.

Wpływ na środowisko

Technologia PSA w połączeniu z pakowaniem MAP przyczynia się do zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych, co wpisuje się w strategię zrównoważonego rozwoju. Eliminacja transportu i magazynowania ciekłego azotu ogranicza zużycie paliw kopalnych, a bardziej kompaktowe urządzenia PSA zmniejszają zapotrzebowanie na przestrzeń i energię.

Technologia ta zapewnia wyjątkowe korzyści w zakresie długotrwałej świeżości produktu, zmniejszenia strat oraz optymalizacji kosztów produkcji

KORZYŚCI PAKOWANIA MIĘSA W ATMOSFERZE OCHRONNEJ AZOTU Z PSA

1. **Wydłużony okres przydatności do spożycia:** Mięso zachowuje świeżość przez dłuższy czas, co zmniejsza straty wśród detalistów i konsumentów.
2. **Zachowanie naturalnych walorów smakowych i zapachowych:** Atmosfera ochronna zapobiega wchłanianiu niepożądanych zapachów i utracie naturalnych aromatów.
3. **Polepszona estetyka produktu:** Dzięki ograniczeniu utleniania, mięso zachowuje atrakcyjny kolor, co ma kluczowe znaczenie dla decyzji zakupowych konsumentów.
4. **Poprawa bezpieczeństwa żywności:** Zastosowanie azotu utrudnia rozwój bakterii tlenowych, takich jak *Pseudomonas*, które są główną przyczyną psucia się mięsa.



Podsumowanie

Pakowanie mięsa w atmosferze ochronnej azotu z wykorzystaniem generatorów azotu PSA to innowacyjne rozwiązanie, które redefiniuje standardy bezpieczeństwa i świeżości żywności. Technologia ta pozwala na poprawę jakości produktu, obniżenie kosztów produkcji oraz ograniczenie wpływu na środowisko. W obliczu rosnących oczekiwań konsumentów i wymagań rynku, inwestycja w generatory PSA stanowi strategiczny krok w przyszłość przemysłu spożywczego.

Spółka Avrotech z siedzibą w Katowicach jako Certyfikowany Dystrybutor światowego producenta technologii dla przemysłu Parker Hannifin, oprócz dostarczania systemów uzdatniania sprężonego powietrza i schładzania wody technologicznej profesjonalnie zajmuje się również doborem i montażem układów wytwarzania najwyższej jakości azotu dla przemysłu spożywczego i farmaceutycznego. Zespół inżynierów Avrotech na życzenie swoich klientów regularnie przygotowuje kalkulacje ekonomiczne porównujące koszty pozyskiwania azotu z generatorów w stosunku do tradycyjnych źródeł. Spółka oprócz dostaw i doradztwa zapewnia również profesjonalny serwis posprzedażowy oferowanych systemów. Zapraszamy do nawiązania kontaktu w celu uzyskania szczegółowej kalkulacji kosztów wytwarzania azotu dla potrzeb Państwa zakładu. ■



Wiemy, jak łatwo sprawdzić rzeczywisty koszt wysyłki!



Przyjrzyjmy się przypadkowi, w którym nasz program pomógł tradycyjnej czeskiej firmie ustalić dokładną cenę transportu. A może nawet każdego kilograma produktu.

To, czego doświadczyło Krásno, możesz doświadczyć i Ty! Przejście na nowy system jest płynne, nie płacisz za wdrożenie.

MP Krásno Czeska gwiazda na wędliniarskim niebie

Rodzinną firmą MP Krásno, a. s., z tradycją sięgającą 1855 roku, zaopatruje szereg sieci handlowych i detalicznych w Czechach, Słowacji, Węgrzech i Polsce. Aby nadal nadążać za duchem czasu i konkurencją, firma wie, że nie może opierać się innowacjom, dlatego też nieustannie udoskonala zarządzanie firmą.

Punkty wyjścia

- Używany system planowania tras nie spełnia oczekiwań.
- Brak alokacji kosztów transportu na klienta i produkt.
- Brak kontroli zachowania kierowców.
- Rzeczywiste koszty transportu są jedynie szacowane.
- Brak danych do świadomego zarządzania ruchem.

Korzyści ze zmiany

- Szczegółowe koszty rozbijane są na podstawie niezbędnych parametrów.
- Można symulować efektywność różnych środków transportu i sytuacji.
- Zaangażowanie transportu zewnętrznego sprawia, że dostawy są tańsze.
- Straty spowodowane przez kierowców można oszacować.
- Pozycja klienta w ustalaniu cen jest wzmocniona.



3

miesiące od rozpoczęcia projektu do wdrożenia

0,18

PLN za przewóz kilograma boczku (a także inne dokładne dane)

14%

tańsze dostawy dzięki nowym danym i narzędziom

2,37

milionów złotych zaoszczędzonych rocznie

5

największy producent mięsa w Republice Czeskiej



345

milionów złotych obrotu



100+

własnych pojazdów



100%

presji na innowacje



Kluczowe pytanie: Ile kosztuje wysyłka do klientów indywidualnych?

Proste pytanie o fundamentalnym znaczeniu. Mamy przed sobą prawie dwa lata pracy, aby znaleźć odpowiedź, a klient poczynił znaczne postępy w sposobie planowania, monitorowania i oceny wydajności transportu.

Co musieliśmy zrobić na początku projektu:

- Zaplanować i przeprowadzić dokładną analizę potrzeb i efektywności transportowej.
- Wprowadzić nowy system planowania i powiązać go z narzędziami monitorowania.
- Systematycznie zbierać wybrane dane.
- Powiązać własne dane kosztowe z cennikami przewoźników zewnętrznych.
- Umożliwić rozliczania kosztów w oparciu o model cross-dockingu dla zewnętrznych klientów.
- Przeanalizować zebrane dane.

Dokładna analiza wymaga czasu

Nie wyciągamy wniosków z niepełnych, przypadkowych lub nieistotnych danych.

- **Wrzesień 2018**
Rozpoczynamy od szczegółowej analizy potrzeb i efektywności transportu.
- **Listopad 2018**
Wprowadzamy nowy system planowania i łączymy go z narzędziami monitorującymi.
Systematycznie zbieramy wybrane dane.
- **Grudzień 2018**
Gotowa jest szczegółowa analiza potrzeb i efektywności transportu.
- **Styczeń 2019**
Utworzono połączenie danych SAP/BNS między aplikacją do planowania Solvertch Tasha a wewnętrznym systemem ERP.
- **Luty 2019**
Tasha planuje pierwsze trasy dostaw na Słowacji.
- **Marzec 2019**
Tasha planuje cały transport na terenie Czech, Słowacji, Polski i Węgier.
- **Kwiecień 2019**
Tasha łączy się z systemami śledzenia pojazdów.
Możemy porównać plan z rzeczywistą wydajnością.
- **Czerwiec 2019**
Porównujemy koszty transportu własnego i obcego. Jesteśmy w stanie wybrać bardziej opłacalne rozwiązanie.

Klient analizuje wyniki i chce wiedzieć więcej! Pracujemy dalej.

- **Październik 2019**
Znamy dokładne koszty transportu na klienta i na kilogram towaru zgodnie z planem.
- **Marzec 2020**
Zaczynamy używać GPS-u do pomiaru rzeczywistego dystansu przejechanego przez kierowców i czasu spędzonego na trasie.
Dostajemy rzeczywiste koszty transportu.
- **Listopad 2020**
Posiadamy monitoring dziennego zużycia paliwa na kierowcę i pojazd.
Bardziej precyzyjne dane.
- **Luty 2022**
Dalsze udoskonalanie systemu. Planujemy dokładne godziny odjazdu pojazdów pod automatyczną bramę. Eliminujemy zamówienia papierowe i opóźnienia przy szlabanie.

Zaskakujące odkrycia Straty są niepokojąco duże

Główną przyczyną są **sytuacje awaryjne na drodze**. Kolejna część przypadków trafia na konto kierowców, którzy **zapominają o zatankowaniu na czas** i szukają dystrybutora, z drobiazgami na pace. Teraz klient może interweniować.

Określenie minimalnej opłacalnej wielkości zamówienia i częstotliwości wysyłek.

Planiści mają możliwość **zaawansowanej symulacji tras**. Będą wiedzieć, gdzie najlepiej wysłać własne samochody, zewnętrznego przewoźnika lub wyspecjalizowanych, konkurencyjnych producentów wędlin. Mogą eksperymentować z parametrami i **porównywać alternatywy**. Każdy klient może podjąć decyzję, czy:

- zmniejszyć częstotliwość dostaw,
- zwiększyć minimalną wartość zamówienia,
- zwiększyć cenę towarów,
- zamówić tańszą wysyłkę zewnętrzną,
- anulować zamówienie.

Rozpoznanie rzeczywistego wpływu wzrostu cen paliw na ceny produktów

Gwałtowne wahania cen paliw po wybuchu wojny w Ukrainie stały się pretekstem do podniesienia cen produktów, które klient kupował w celu uzupełnienia swoich zapasów. Nasze analizy wykazały, że rzeczywisty wpływ cen paliw na ceny produktów jest znacznie mniejszy niż deklarują producenci. Klientowi dano możliwość skalkulowania rzeczywistych cen i zakwestionowania wygórowanych cen.

Jak działa nowy system?

Dzień przed dostawą: planowanie

- Planista optymalizuje dystrybucję zleceń i przebieg trasy.
- Wysyła powiadomienia KAM do kierowców, kiedy i dokąd pojadą.

Dzień dostawy: wykonanie

- Kierowcy ładują towary zgodnie z planem i wyruszają w trasę.
- System sprawdza i rejestruje czas wyjazdu, kolejność i czas rozładunku, pozycję pojazdu i jego położenie w stosunku do planu.

Dzień później: kontrola

- Pobieramy dane dotyczące lokalizacji pojazdów i tankowania, rejestrujemy rzeczywistą odległość pokonaną na trasie oraz czas podróży.
- Rzeczywiste koszty transportu obliczamy na podstawie faktycznie przejechanej odległości.
- Porównujemy planowaną i rzeczywistą wagę oraz ilość dostarczonego towaru. Generujemy raporty zarządcze.

Koniec zgadywania!

Klient zna koszt wysyłki każdego kilograma produktu. Potrafi obliczyć rentowność trasy, zamówienia i klienta.

„Nasza współpraca z Solvertch otworzyła przed nami nowe możliwości i pomogła nam wzmocnić naszą pozycję na rynku. Dzięki innowacjom możemy nadal robić to, co robimy najlepiej - dostarczać najlepsze dania kuchni włoskiej na stoły naszych klientów”

Karel Pilčík
właściciel MP Krásno, a. s.

Bądź jak Krásno! Poznaj swoje prawdziwe koszty, aby wiedzieć, co tak naprawdę chcesz obniżyć. Pomożemy Ci!

OPTIMALIZACJA KOSZTÓW W ZAKŁADACH MIĘSNYCH

- rola pracy tymczasowej i outsourcingu procesów

Jacek Stemplewski
CEO & FOUNDER
QSG Poland Sp. z o.o. / QSG Sp. K.
qsgpoland.com



W dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym, zakłady przetwórstwa mięsnego stoją przed wieloma wyzwaniami związanymi z koniecznością redukcji kosztów operacyjnych. W branży, gdzie konkurencja jest intensywna, a marże bywają niskie, kluczem do sukcesu staje się efektywne zarządzanie zasobami i procesami. Jednym z najskuteczniejszych narzędzi optymalizacji kosztów jest współpraca z agencjami pracy tymczasowej oraz zewnętrznymi partnerami oferującymi outsourcing procesowy.



Wyzwania zakładów mięsnych

Zakłady mięsne, które dostarczają produkty do klientów indywidualnych i biznesowych, działają w warunkach wysokiej konkurencji i zmienności rynkowej. Często muszą zmagać się z następującymi problemami:

1. Sezonowość produkcji

Produkcja w branży mięsnej jest uzależniona od sezonowości. Okresy takie jak Boże Narodzenie, Wielkanoc czy sezon grillowy generują większe zapotrzebowanie na produkty mięsne. Wymaga to szybkiego zwiększenia zatrudnienia oraz wydajności produkcji, co bywa trudne do zrealizowania przy standardowym modelu zarządzania zasobami ludzkimi.

2. Wysokie wymagania jakościowe

Branża mięsna podlega rygorystycznym normom sanitarno-higienicznym. Każdy etap produkcji – od obróbki surowca po pakowanie i dostawę – musi być zgodny z przepisami i wymaganiami klientów. Zatrudnienie odpowiednio przeszkolonych pracowników jest więc kluczowe.

3. Niedobór pracowników

W Polsce rynek pracy w branży produkcyjnej zmaga się z deficytem wykwalifikowanej kadry. Wielu potencjalnych pracowników wybiera wyjazd za granicę, co powoduje trudności w wypełnianiu wakatów.

4. Rosnące koszty operacyjne

Wzrost płacy minimalnej, składek ZUS oraz kosztów energii znacząco wpływa na podwyższenie kosztów operacyjnych. Firmy muszą poszukiwać nowych sposobów na redukcję wydatków, by zachować rentowność.

Jak praca tymczasowa pomaga w optymalizacji kosztów?

Agencje pracy tymczasowej to partnerzy, którzy pomagają firmom w elastycznym zarządzaniu zasobami ludzkimi. Oto kluczowe korzyści:

1. Elastyczność zatrudnienia

Agencje umożliwiają dostosowanie liczby pracowników do aktualnych potrzeb produkcyjnych. Dzięki temu firmy mogą zwiększać

zatrudnienie w okresach szczytowego zapotrzebowania i zredukować je, gdy produkcja spada.

2. Szybki dostęp do wykwalifikowanej kadry

Agencje pracy tymczasowej dysponują bazami pracowników gotowych do natychmiastowego podjęcia pracy. Pozwala to skrócić czas rekrutacji oraz ograniczyć koszty związane z poszukiwaniem i szkoleniem nowych osób.

3. Przejęcie obowiązków kadrowych

Agencje zajmują się formalnościami związanymi z zatrudnieniem, w tym prowadzeniem dokumentacji pracowniczej, co znacząco odciąża wewnętrzne działy HR.

4. Minimalizacja ryzyka prawnego

Zatrudnienie pracowników za pośrednictwem agencji przenosi odpowiedzialność za zgodność z przepisami prawa pracy na zewnętrznego dostawcę usług.

Outsourcing procesowy jako narzędzie optymalizacji

Outsourcing procesów produkcyjnych i logistycznych staje się coraz popularniejszym rozwiązaniem w zakładach mięsnych. Współpraca z firmami zewnętrznymi pozwala na:

• Redukcję kosztów stałych

Zlecenie działań takich jak pakowanie, etykietowanie czy kontrola jakości eliminuje konieczność utrzymywania wewnętrznych działów odpowiedzialnych za te zadania.

• Skoncentrowanie się na kluczowych kompetencjach

Dzięki outsourcingowi firma może skupić się na swoich podstawowych działaniach, takich jak produkcja i dystrybucja, a mniej istotne procesy zlecić zewnętrznym specjalistom.

• Zapewnienie ciągłości procesów

Zewnętrzni partnerzy gwarantują dostępność odpowiedniej liczby pracowników oraz ich kompetencji, co pozwala uniknąć przestoju i opóźnień.



Korzyści finansowe wynikające z optymalizacji

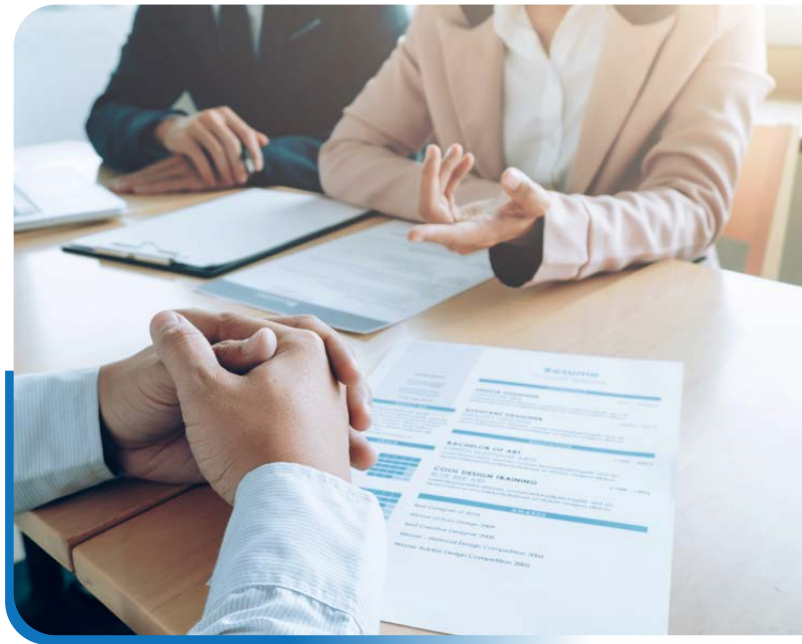
Optymalizacja procesów i zarządzanie kadrami za pomocą pracy tymczasowej oraz outsourcingu przynosi wymierne efekty:

1. Redukcja kosztów personalnych

Firmy oszczędzają na kosztach związanych z rekrutacją, szkoleniami oraz świadczeniami pracowniczymi.

2. Zwiększenie efektywności operacyjnej

Dzięki elastycznemu zarządzaniu zasobami ludzkimi i wsparciu zewnętrznych specjalistów zakłady mięsne mogą bardziej efektywnie wykorzystywać dostępne zasoby.



3. Poprawa płynności finansowej

Przewidywalne koszty pracy tymczasowej oraz outsourcingu pozwalają lepiej planować budżet i unikać niespodziewanych wydatków.

4. Wzrost jakości i wydajności

Dzięki współpracy z wyspecjalizowanymi agencjami zakłady mogą utrzymać wysoką jakość produktów i zwiększyć wydajność procesów produkcyjnych.

Przykład wdrożenia optymalizacji

Jednym z przykładów skutecznej optymalizacji jest firma przetwórstwa mięsnego, która wdrożyła system pracy tymczasowej w okresach wzmożonego zapotrzebowania, jednocześnie zlecając pakowanie produktów firmie outsourcingowej. Dzięki temu udało się nie tylko obniżyć koszty operacyjne o 15%, ale również zwiększyć terminowość realizacji zamówień.

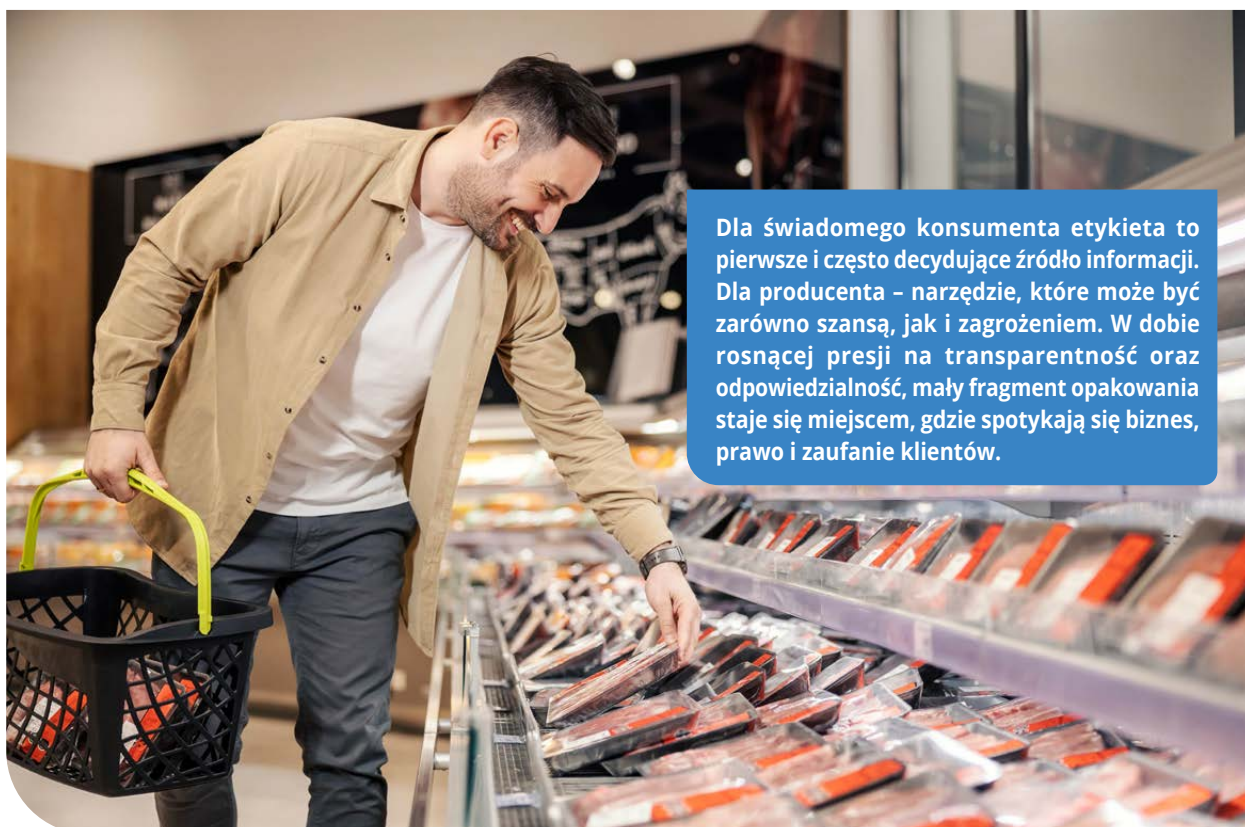
Podsumowanie

Współpraca z agencjami pracy tymczasowej i firmami outsourcingowymi staje się kluczowym elementem strategii optymalizacji w zakładach mięsnych. Pozwala to na lepsze dostosowanie się do zmiennych warunków rynkowych, poprawę efektywności operacyjnej oraz redukcję kosztów.

Jeśli Twoja firma chce skutecznie stawić czoła wyzwaniom rynku pracy i zwiększyć konkurencyjność, warto rozważyć współpracę z profesjonalnymi partnerami. Inwestycja w elastyczność i efektywność z pewnością się zwróci, przynosząc wymierne korzyści zarówno finansowe, jak i organizacyjne. ■

Jacek Stemplewski ekspert w dziedzinie zarządzania zasobami ludzkimi i optymalizacji procesów operacyjnych. Od ponad 10 lat wspiera firmy produkcyjne i logistyczne w zwiększaniu efektywności i redukcji kosztów. Specjalizuje się w pracy tymczasowej, outsourcingu procesów oraz wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań w branży spożywczej, w tym przetwórstwa mięsnego. Pasjonat innowacyjnych strategii zarządzania, które pomagają firmom osiągać przewagę konkurencyjną.

Od przepisów, przez surowiec, do nadruku: wszystko, co musisz wiedzieć o etykietach spożywczych



Dla świadomego konsumenta etykieta to pierwsze i często decydujące źródło informacji. Dla producenta – narzędzie, które może być zarówno szansą, jak i zagrożeniem. W dobie rosnącej presji na transparentność oraz odpowiedzialność, mały fragment opakowania staje się miejscem, gdzie spotykają się biznes, prawo i zaufanie klientów.

Wojciech Piorun
Sales Development Manager w SKK Labels

 **SKK Labels**
PART OF UNI+SKK

Warto jednak spojrzeć na etykiety nie tylko jako na zestaw obowiązkowych informacji, ale jako strategiczny element, który może zmienić sposób postrzegania marki. Czytelność, rzetelność i zgodność z przepisami to fundamenty, ale coraz częściej etykieta jest również platformą do komunikowania wartości: lokalności, ekologii czy zdrowego stylu życia.

Przyjrzyjmy się, dlaczego etykieta to istotne narzędzie dla producentów żywności i jakie wymagania techniczne oraz prawne powinny spełniać oznaczenia.

Ramy regulacyjne dotyczące etykietowania produktów spożywczych

Etykietowanie produktów spożywczych w Unii Europejskiej i Polsce jest ściśle regulowane, aby zapewnić ochronę zdrowia konsumentów, transparentność rynku oraz uczciwą konkurencję. Dokumentem prawnym na poziomie europejskim jest **Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady**

(UE) nr 1169/2011 w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności. W Polsce przepisy te zostały dodatkowo rozwinięte oraz uzupełnione przez krajowe regulacje, takie jak Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia.

Rozporządzenie (UE) nr 1169/2011 wprowadza kompleksowe wymagania dotyczące prezentacji i zakresu informacji na etykietach. Zgodnie z nim konsument musi otrzymać **jasne, czytelne oraz łatwo zrozumiałe dane na temat składu produktu, wartości odżywczych, alergenów, daty ważności, kraju pochodzenia i innych istotnych elementów**. Celem jest umożliwienie świadomego wyboru, który jest szczególnie istotny w dobie rosnącej liczby osób z alergiami pokarmowymi, chorobami dietozależnymi czy preferujących określone style żywienia, jak wegetarianizm czy dieta bezglutenowa.

Polskie przepisy uzupełniają unijne regulacje o dodatkowe wymogi, dostosowując je do krajowych realiów. Na przykład, **Ustawa o bezpieczeń-**

stwie żywności i żywienia precyzuje obowiązki podmiotów odpowiedzialnych za wprowadzenie produktu na rynek. Regulacje te dotyczą m.in. **formy etykiety** (np. jej czytelności i kontrastu), **języka** (w Polsce wymagany jest język polski) oraz **zasad znakowania szczególnych kategorii produktów**, takich jak żywność dla niemowląt, suplementy diety czy produkty ekologiczne.

Kto odpowiada za zgodność etykiety?

Zgodność etykiety z przepisami prawa spoczywa przede wszystkim na **producencie żywności, czyli podmiocie odpowiedzialnym za projekt, produkcję i oznakowanie produktu**. W przypadku importowanych towarów obowiązek ten przechodzi na **importera**, który odpowiada za dostosowanie etykiety do wymogów obowiązujących w kraju docelowym, w tym przetłumaczenie jej na język polski. **Dystrybutorzy** z kolei muszą zapewnić, że produkty, które wprowadzają na rynek, spełniają wszystkie wymagania prawne – zarówno w zakresie etykiet, jak i jakości samej żywności. Doskonałym przykładem może być sytuacja, w której producent wypuszcza na rynek produkt oznaczony jako „bezglutenowy”, ale w składzie widnieją śladowe ilości glutenu przekraczające dopuszczalne normy. W takim przypadku odpowiedzialność spada na wszystkie ogniwa łańcucha dostaw: producenta za błędne oznaczenie, importera lub dystrybutora za niedopilnowanie zgodności z przepisami.

Sankcje za naruszenie przepisów

Nieprzestrzeganie zasad etykietowania może prowadzić do poważnych konsekwencji

finansowych oraz wizerunkowych. Kary za naruszenie przepisów są przewidziane zarówno w polskim, jak i unijnym prawodawstwie. W sytuacji, gdy etykieta zawiera fałszywe informacje lub wprowadza konsumenta w błąd – np. poprzez niewłaściwe oznaczenie składu lub wartości odżywczych – odpowiednie organy nadzoru, takie jak **Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS)**, mogą nałożyć grzywny.

Dodatkowo, w przypadkach poważnych uchybień, takich jak brak informacji o alergenach lub zagrożenie dla zdrowia konsumenta, możliwe jest wycofanie produktu z rynku. Przykładem może być głośny przypadek w Polsce, kiedy jeden z producentów musiał wycofać partię lodów, ponieważ na etykietach w języku polskim nie zamieszczono informacji o potencjalnych alergenach.

Obowiązkowe elementy etykiety: jakie informacje musi zawierać?

Etykieta produktu spożywczego to więcej niż zbiór obowiązkowych informacji. Aby spełniła swoje zadanie, musi być zgodna z rygorystycznymi wymogami prawnymi i precyzyjnie przekazywać kluczowe dane o produkcie.

Weźmy na przykład nazwę produktu. Nie wystarczy ogólnik, jak „mięso drobiowe” czy „mięso wieprzowe” – potrzebne jest pełne określenie jego charakteru i stanu, jak np. „filet z kurczaka, świeży, schłodzony” lub „karkówka wieprzowa, wędzona”. W przypadku **produktów o chronionych nazwach pochodzenia**, takich jak np. „Kiełbasa Lisiecka” czy „Jagnięcina

Podhalańska,” przestrzeganie przepisów dotyczących autentyczności chroni konsumentów oraz wzmacnia prestiż marki.

Wykaz składników to kolejny fundament. Powinien obejmować wszystkie składniki w kolejności malejącej według masy. Na przykład mięso mielone może być opisane jako: „mięso wieprzowe 80%, woda, sól, białko sojowe, przyprawy (pieprz, papryka), E250 (azotan sodu – konserwant).” **Precyzyjne wskazanie roli składników**

REKLAMA



VITACEL
– Woda pod kontrolą

- proste w dozowaniu, sprawdzone
w działaniu środki stabilizujące dla przetwórstwa mięsa



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel +48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl



funkcjonalnych, takich jak konserwanty czy stabilizatory, jest niezwykle ważne, aby uniknąć dezorientacji konsumentów.

Z kolei alergeny muszą być wyróżnione, na przykład przez pogrubienie czy kursywę. Jeśli w składzie wędliny znajduje się bułka tarta, etykieta powinna wskazywać: „bułka tarta (mąka pszenna zawiera **gluten**), serwatka w proszku (zawiera **mleko**).” Konsument musi także znać

REKLAMA

VITACEL Błonnik Pszenny – najzdrowszy dodatek

- - nowoczesne błonniki do przetwórstwa mięsa
- - wyjątkowe połączenie walorów żywieniowych
- - funkcjonalności technologicznej
- - redukcja zawartości tłuszczu i kaloryczności
- - krótka i czysta etykieta



JRS Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl



wartość energetyczną produktu oraz zawartość tłuszczu, białka, węglowodanów i soli.

Kolejnym obowiązkowym elementem jest **data – minimalnej trwałości lub przydatności do spożycia**. W przypadku produktów szybko psujących się, jak surowe mięso, istotne jest podanie terminu przydatności do spożycia („należy spożyć do”). Z kolei w przypadku trwałych wędlin, takich jak salami, data minimalnej trwałości („najlepiej spożyć przed”) informuje o optymalnej jakości, ale nie o bezpieczeństwie.

Masa netto to standard, który w branży mięsnej często dotyczy paczkowanych produktów, jak mięso mielone (np. „500 g”), lub liczby sztuk, jak w przypadku tuszy drobiowych. Równie ważne są warunki przechowywania, które muszą być szczegółowo opisane. Na przykład na opakowaniu schłodzonego mięsa znajdziemy informację: „Przechowywać w temperaturze 0–4°C. Po otwarciu spożyć w ciągu 24 godzin,” a na mrożonym: „Przechowywać w temperaturze -18°C. Po rozmrożeniu nie zamrażać ponownie.”

Na każdej etykiecie muszą również znaleźć się:

- informacje o kraju pochodzenia,
- dane producenta, importera lub dystrybutora, takie jak nazwa i adres firmy,
- numer partii produktu,
- instrukcja przygotowania (jeśli jest konieczna).

Kontrola jakości i dobór surowców: jakie powinny być etykiety z technicznego punktu widzenia?

Etykiety na produktach spożywczych to nie tylko źródło informacji dla konsumentów, ale także techniczny element opakowania, który musi sprostać różnorodnym wymaganiom. Trwałość, czytelność, zgodność z przepisami - to cechy, które

decydują o ich funkcjonalności. Jakie więc rozwiązania technologiczne i materiały są niezbędne, aby etykiety spełniały swoje zadanie w wymagających warunkach przechowywania i użytkowania?

Trwałość i odporność na warunki środowiskowe

Etykieta produktu musi przetrwać warunki, które dla innych materiałów mogłyby być wyzwaniem – od lodowatego mrozu, po tłuszcz czy wilgoć. Materiały z **klejem odpornym na niskie temperatury i druk termotransferowy to standard**. Dla produktów tłustych, takich jak mięsa w zalewie, sprawdzają się z kolei etykiety laminowane. Nie tylko chronią przed plamami, ale także zachowują nienaganną estetykę przez cały okres przechowywania. Z kolei świeże owoce, warzywa czy mięso wymagają **etykiat paroprzepuszczalnych**, które pozwalają produktom „oddychać”, zapobiegając uszkodzeniom spowodowanym wilgocią.

Przykładem surowca do produkcji takich oznaczeń jest biały, powlekany papier z certyfikatem FSC. To ekologiczne rozwiązanie o wysokiej odporności na tłuszcze i oleje, idealne dla produktów mięsnych. Dzięki **eliminacji PFAS** (substancji per- i polifluoroalkilowych) zapewnia dodatkowe bezpieczeństwo. Z kolei matowa, gładka folia PE-HD, odporna na rozdarcia, świetnie sprawdza się w bezpośrednim kontakcie z żywnością, oferując wytrzymałość oraz estetykę. Co bardzo ważne, takie surowce radzą sobie w ekstremalnych temperaturach – **od -50°C do nawet 80°C** (z minimalną temperaturą aplikacji -15°C). Istotną cechą materiałów stosowanych do produkcji etykiet dla produktów spożywczych (w tym mięsa) jest także specjalny, **trwały klej na bazie akrylu**, dedykowany do bezpośredniego kontaktu z żywnością.





Czytelność i zgodność z technologią druku

Nadruk musi być odporny na rozmazywanie, wodę czy tłuszcz, a jednocześnie zapewniać pełną widoczność informacji. Dla mrozonek najskuteczniejsza jest **metoda termotransferowa**, która gwarantuje trwałość w niskich temperaturach i wysoką odporność na wilgoć. Przy produktach tłustych czy świeżych równie ważne są atramenty, które nie rozmazują się w kontakcie z olejami czy parą wodną. Wielkość czcionki to również istotny aspekt – **przepisy wymagają minimum 1,2 mm dla większości informacji**. To wymóg, który dba nie tylko o zgodność z regulacjami, ale też o komfort konsumentów.

Rodzaj etykiety

Nie każda etykieta pasuje do każdego produktu. **Oznaczenia samoprzylepne** to najbardziej uniwersalne rozwiązanie – proste w aplikacji i kompatybilne z automatycznymi systemami naklejania.

Produkty o krótkim terminie przydatności, takie jak świeże mięso czy ryby, najlepiej współpracują z **etykietami termotransferowymi**, które umożliwiają szybkie, efektywne znakowanie w dynamicznych procesach produkcyjnych. Natomiast **etykiety wielowarstwowe** to sprytne rozwiązanie

dla produktów wymagających podania dużej ilości informacji, jak eksportowane towary. Pozwalają oszczędzić miejsce na opakowaniu, nie rezygnując z czytelności i estetyki.

Kontrola jakości podczas produkcji

W trakcie produkcji etykiety poddawane są rygorystycznym testom wytrzymałości na ścieranie, wodoodporność i odporność na tłuszcz. W nowoczesnych zakładach produkcyjnych jak SKK Labels jakość nadruku i aplikacji nadzorują **systemy wizyjne, które automatycznie wykrywają ewentualne błędy**.

Wszystko odbywa się w zgodzie z normami ISO, które stanowią globalny wyznacznik standardów jakości w etykietowaniu i drukowaniu.

Połączenie technologii, prawa oraz jakości

Etykieta to niepozorny, ale niezwykle wymagający element opakowania, który musi sprostać zarówno oczekiwaniom konsumentów, jak i wyzwaniom technologicznym. W SKK Labels patrzymy na nią jak na precyzyjne narzędzie – **projektowane indywidualnie, aby spełniało swoją rolę w każdych warunkach**. Produkty świeże, tłuste czy mrożone wymagają materiałów o określonych właściwościach, dlatego wykorzystujemy

surowce takie jak certyfikowany **papier FSC** czy **trwała folia PE-HD**, które gwarantują odporność na tłuszcz, wilgoć i ekstremalne temperatury.

Zaawansowane systemy kontroli wizyjnej pozwalają nam eliminować błędy na każdym etapie produkcji, a rygorystyczne testy jakości zapewniają zgodność z normami ISO. Dla nas etykieta to coś więcej niż informacja – to element, który musi wspierać funkcjonalność produktu i wzmacniać jego pozycję na rynku. ■

REKLAMA



NOWOŚĆ! VITACEL EWF 700

- wyjątkowe wiązanie wody (preparat błonnikowy)
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- poprawa właściwości sensorycznych wyrobu na zimno i ciepło
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków

JRS Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel +48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl



Wojciech Piorun
Sales Development Manager
w SKK Labels

Manager sprzedaży z ponad 15-letnim doświadczeniem. W SKK Labels odpowiada za relacje z klientami, zarządzanie projektami, a przede wszystkim dba o procesy sprzedażowe - od ofert, po finalną realizację.

Obowiązki i wyzwania producentów wyrobów mięsnych w recyklingu opakowań

Unia Europejska wywiera coraz większą presję na producentach produktów w opakowaniach. Rosnące poziomy recyklingu, nowe wymagania w zakresie raportowania, czy też obowiązek ekoprojektowania to tylko niektóre z wyzwań, jakie stoją przed producentami wędlin oraz innych wyrobów mięsnych.

Organizacja Odzysku Opakowań S.A.
www.pro.r3.org.pl



ORGANIZACJA
ODZYSKU
OPAKOWAŃ S.A.

Trudno wyobrazić sobie współczesny przemysł spożywczy bez nowoczesnych opakowań z tworzyw sztucznych. Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat obserwujemy ogromny postęp technologiczny w tym zakresie. Pozwolił on na całkowitą zmianę sposobu przechowywania, transportu i sprzedaży produktów żywnościowych. Szerokie zastosowanie nowych rodzajów opakowań, takich jak folie wielowarstwowe czy laminaty barierowe, pozwoliło na zrewolucjonizowanie branży mięsnej. Dzięki nim można dziś skutecznie chronić wyroby mięsne przed wpływem czynników zewnętrznych, takich jak wilgoć, tlen czy światło, wydłużając ich trwałość i eliminując straty podczas transportu. Dodatkowo lekkość i wytrzymałość tych opakowań znacząco uprościły logistykę, umożliwiając łatwiejszy eksport na coraz bardziej odległe rynki międzynarodowe.

Z drugiej strony, dynamiczny rozwój opakowań jednorazowych niesie ze sobą także poważne wyzwania środowiskowe. Choć w ostatnich latach współczynniki recyklingu w UE poprawiły się, to jednak ilość odpadów powstająca z opakowań zwiększa się szybciej niż ilość odpadów poddawanych recyklingowi. W 2022 r. w UE wygenerowano prawie 186,5 kg odpadów opakowaniowych na osobę, z czego 36 kg stanowiły opakowania z plastiku. Oznacza to, że każdego dnia każdy obywatel UE produkuje około pół kilograma odpadów opakowaniowych. Problem ten jest szczególnie istotny w przypadku jednorazowych opakowań stosowanych do pakowania wyrobów mięsnych. Folie wielowarstwowe, laminaty barierowe i inne zaawansowane technologicznie materiały, choć niezwykle efektywne w ochronie żywności, są wciąż trudne do przetworzenia ze względu na swoją złożoną strukturę.

W odpowiedzi na te wyzwania ustawodawca nałożył na producentów szereg obowiązków prawnych związanych z recyklingiem odpadów opakowaniowych.



Mikołaj Maśliński Wiceprezes Zarządu PRO R3.
 Prawnik, ekspert w zakresie rozszerzonej odpowiedzialności producenta, prawa odpadowego i opakowaniowego.

Recykling coraz trudniejszy

Kluczowym aktem prawnym, który reguluje w Polsce obowiązki producentów wprowadzających na rynek produkty w opakowaniach, w tym producentów wyrobów mięsnych, jest ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi¹. Wskazana ustawa wprowadza szereg obowiązków na podmioty, które jako pierwsze wprowadzają na rynek produkty w opakowaniach. Przykładowo, producent kabanosów będzie odpowiadał za wszystkie opakowania związane z dostawą tych towarów do sieci handlowej pod swoim znakiem towarowym lub nazwą. Mowa tutaj chociażby o opakowaniach jednostkowych (paczce, w której są zamieszczone kabanosy), zbiorczych (np. opakowaniach typu display, które służą do ekspozycji kabanosów na półkach sklepowych), czy wreszcie opakowań transportowych (np. palet i folii stretch, która służy do transportu zamówionego towaru).

Co istotne, na wskazanym producencie ciąży wiele obowiązków. Wśród nich wskazać można chociażby obowiązki formalne, takie jak:

1. uzyskanie wpisu do BDO;
2. prowadzenie ewidencji o masie wprowadzonych opakowań;
3. zamieszczanie numeru rejestrowego BDO na dokumentach;
4. uiszczanie opłaty rocznej;
5. składanie rocznego sprawozdania o produktach w opakowaniach.

Dodatkowo, wprowadzający produkty w opakowaniach ma obowiązek prowadzić publiczne kampanie edukacyjne. W praktyce jednak największe trudności sprawiają obowiązki związane z koniecznością osiągnięcia wymaganych prawem poziomów recyklingu odpadów opakowaniowych.

Kwestię tę reguluje art. 17 ustawy z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi. Zgodnie z tym przepisem „wprowadzający produkty w opakowaniach jest obowiązany zapewnić recykling odpadów opakowaniowych takiego samego rodzaju jak odpady opakowaniowe powstałe z tego samego rodzaju opakowań jak opakowania, w których wprowadził produkty do obrotu (...)”.

Niewywiązanie się z tego obowiązku jest zagrożone uiszczeniem opłaty produktowej. Przykładowo, w 2025 r. producent, który wprowadzi na rynek 100 ton opakowań z tworzyw sztucznych i nie wykona swojego obowiązku w zakresie recyklingu będzie miał obowiązek uiścić 310 500,00 zł na poczet opłaty produktowej. Co natomiast istotne, ustawa nie przewiduje górnych granic tego rodzaju opłat, a więc determinuje je wyłącznie skala działalności danego podmiotu.

Rosnące koszty wykonania obowiązków

Przez lata obowiązki w zakresie recyklingu opakowań były marginalizowane przez producentów. Wynika to z faktu, że koszty wykonania tego obowiązku były na relatywnie niskim poziomie. Na przestrzeni ostatnich trzech lat sytuacja zmieniła się diametralnie. Dość wspomnieć, że poziom recyklingu tworzyw sztucznych wzrosły z poziomu 23,5% obowiązującego w 2021 r. do poziomu 50% w 2025 r. (sic!). W praktyce oznacza to, że producent wędlin lub innych produktów mięsnych musi w 2025 r. zapewnić recykling praktycznie dwa razy większej masy opakowań z plastiku niż miało to miejsce jeszcze kilka lat temu.

Nie jest to jednak proste zadanie. Wpływa na to szereg uwarunkowań gospodarczych, ale także prawnych czy społecznych (segregacja odpadów wciąż pozostawia wiele do życzenia). Co więcej, wiele jednorazowych opakowań nie nadaje się do recyklingu. Rosnące koszty energii, pracy oraz wymogi ochrony środowiska dodatkowo zwiększają koszty realizacji tych obowiązków. Wydaje się jednak, że koszty w tym zakresie mogą być jeszcze wyższe. I to znacznie.

U progu nowego systemu rozszerzonej odpowiedzialności producenta

„W najbliższych latach kluczowy wpływ na obowiązki w zakresie recyklingu opakowań będzie miał nowy system rozszerzonej odpowiedzialności producenta (ROP). Co istotne, zakres odpowiedzialności producenta określa art. 8a Dyrektywy 2008/98/WE o odpadach². I tak, w ramach systemu ROP producent powinien pokrywać chociażby koszty:

- selektywnej zbiórki odpadów, a następnie ich transportu i przetwarzania,
- edukacji ekologicznej,
- gromadzenia danych i sprawozdawczości.

Teoretycznie dziś polski system prawny zapewnia „quasi system ROP” dla opakowań. Wprowadzie producenci opakowań ponoszą część kosztów związanych z recyklingiem, lecz nie pokrywają one wszystkich wydatków, o których mowa powyżej. Znajduje to odzwierciedlenie w stawkach związanych z wykonaniem obowiązku przez producentów. Przykładowo, w 2024 r. rozliczenie 1 tony opakowań z tworzyw sztucznych (np. folii do pakowania szynki) wynosiło ok. 500-800 zł netto za tonę w Polsce i ok. 800-1200 EUR netto w Niemczech. Z czego wynika różnica? Otóż w Niemczech koszty odbioru i zagospodarowania „śmieci z żółtego worka na odpady” całkowicie pokryw system ROP. Innymi słowy, w cenie produktu konsument płaci za koszty utylizacji odpadów.

Czy taki system ROP będzie funkcjonował w Polsce? Trudno w tej chwili przewidywać jak finalnie będzie funkcjonował, ale jedno jest pewne – nowe przepisy zwiększą ciężar finansowy, który dziś ponoszą producenci żywności współpracujący z organizacjami odzysku opakowań.

Czas na głębszą refleksję

Wskazane wyzwania w zakresie recyklingu dodatkowo potęgują najnowsze regulacje unijne. Mowa tutaj o rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 grudnia 2024 r. w sprawie opakowań i odpadów opakowaniowych, zmiany rozporządzenia (UE) 2019/1020 i dyrektywy (ue) 2019/904 oraz uchylenia dyrektywy 94/62/WE (dalej: PPWR). Co prawda w momencie oddawania niniejszej publikacji do składu, tekst PPWR nie został jeszcze opublikowany w Dzienniku Urzędowym UE, to jednak jest to w zasadzie przesądzone.

Nowe wymagania prawne mogą natomiast sporo namieszać zarówno w zakresie pakowania produktów, jak i całej logistyki. Wynika to z faktu, że PPWR nakłada szereg przepisów mających na celu ograniczenie negatywnego wpływu opakowań na środowisko i zdrowie ludzkie. W praktyce oznacza to m.in. obowiązek „recyklingowości” wszystkich opakowań, zakaz stosowania niektórych rodzajów opakowań, wymóg stosowania opakowań wielokrotnego użytku, czy też obowiązkowy udział surowców wtórnych w opakowaniach z tworzyw sztucznych.

Ambitne cele PPWR z entuzjazmem przyjęła branża recyklingu, czego nie można powiedzieć o producentach. W obliczu tych wszystkich zmian przemysł mięsny powinien na nowo zastanowić się nad tym jak i w co pakuje swoje produkty. Ponadto, rozwój działalności eksportowej oraz stopniowe wdrażanie przepisów związanych z ROP w innych państwach UE stwarza nowe wyzwania dla eksporterów. Już dziś wielu producentów mierzy się z koniecznością rozliczania opakowań w innych państwach. Coraz częściej wymuszają to także zagraniczne sieci, które uzależniają możliwość wyłożenia „polskich” towarów na półce od uiszczenia „opłat za opakowania” czy też wpłacenia „podatku od plastiku”. Często jednak

kalkulacja tych kosztów następuje za późno, co może wpływać na spadek marży z tytułu tej współpracy. Z kolei uchylanie się od tych obowiązków lub wykonywanie ich wybiórczo może skutkować daleko idącymi konsekwencjami w postaci kar finansowych czy dodatkowych opłat niewykonanie obowiązków w zakresie recyklingu. Warto zatem poświęcić chwilę recyklingowi opakowań, zanim będzie za późno. ■

Przypisy dostępne w redakcji

REKLAMA



VITACEL Błonnik Pszenny
– for good food and good profit

- – najwyższej jakości włókna pszenne
- – wysoka wydajność obróbki cieplnej (nawet do 5% więcej)
- – specjalne typy do mielonego mięsa, salami i nastrożku



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

BUDOWANIE DŁUGOTERMINOWEJ STRATEGII FINANSOWEJ

– CZYLI JAK UNIKNAĆ PROBLEMÓW FINANSOWYCH

Adriana Wszótek
PREZES ZARZĄDU
CFO MANAGEMENT KLB
a.wszolek@kancelaria-klb.pl

— KLB —



Strategia finansowa w firmach to plan działania, który określa, w jaki sposób przedsiębiorstwo będzie zarządzać swoimi zasobami finansowymi, aby osiągnąć określone cele. Strategia ta obejmuje decyzje dotyczące finansowania, inwestycji, alokacji kapitału, zarządzania ryzykiem oraz optymalizacji kosztów. Odpowiednio opracowana strategia finansowa pozwala firmie nie tylko na efektywne zarządzanie bieżącymi finansami, ale także na planowanie przyszłego rozwoju oraz osiąganie długoterminowych celów biznesowych. W dynamicznie zmieniającym się świecie biznesu, efektywna strategia finansowa jest kluczem do sukcesu każdej firmy. Świadomość potrzeb rynku i umiejętność elastycznego dostosowania się do nich są istotne dla długoterminowego rozwoju.

Dobrym przykładem konsekwencji braku strategii finansowej jest Blockbuster, niegdyś jeden z najistotniejszych podmiotów w branży wynajmu filmów i gier wideo, którego historia pokazuje, jak szybko zmieniające się technologie i preferencje konsumenckie mogą wpłynąć na losy firmy.

W latach 90. Blockbuster szybko się rozwijał, prowadząc swoje sklepy w Stanach Zjednoczonych oraz na rynkach międzynarodowych, a 1994 roku

posiadał ponad 3000 lokalizacji w USA. Wraz z pojawieniem się nowych technologii, w tym DVD, a następnie serwisów streamingowych, rynek wynajmu filmów zaczął się zmieniać. Konsumenci zaczęli preferować wygodę i dostępność filmów bez konieczności wychodzenia z domu. W 1997 roku, Netflix rozpoczęła działalność jako serwis wypożyczający filmy przez Internet, co z czasem zrewolucjonizowało rynek. Netflix wprowadził model abonamentowy, co przyciągnęło wielu klientów. Mimo że Blockbuster zauważył zmiany w branży, był opóźniony w adaptacji do nowego modelu biznesowego. W 2000 roku firma próbowała wprowadzić swoje własne usługi online i stawiała na otwieranie nowych lokalizacji, co okazało się nietrafioną strategią. W miarę jak Netflix oraz inne serwisy streamingowe, zdobywały coraz większą popularność, Blockbuster nie był w stanie przyciągnąć klientów i dostosować się do zmian. W 2013 roku firma zakończyła działalność, a większość pozostałych lokalizacji zbankrutowała lub zostały zamknięte. Ta historia to przykład, który pokazuje, jak kluczowe jest dla firm dążenie do innowacji i dostosowywanie się do zmieniającego się otoczenia rynkowego. Brak strategii adaptacyjnej oraz niemożność przewidzenia rozwoju technologii sprawiły, że firma, która niegdyś dominowała w branży, stała się symbolem upadku klasycznego modelu wynajmu filmów.

Biorąc powyższe pod uwagę, aby uchronić się przed negatywnymi skutkami braku strategii finansowej, należy lepiej poznać sam schemat i korzyści jakie mogą z niej płynąć. Podstawowymi elementami procesu budowania długoterminowej strategii finansowej są:

Rynkowi liderzy stosują coraz więcej opakowań z tworzyw pochodzących z recyklingu

natureef

Stowarzyszenie NATUREEF
ul. Cyfrowa 6
71-441 Szczecin
www.natureef.pl



Folie stretch z zawartością minimum 30 proc. surowca pochodzącego z recyklingu. Fot. ERGIS S.A.

Starając się zmniejszać wpływ na środowisko, producenci żywności wychodzą naprzeciw nadchodzącym unijnym regulacjom w dziedzinie opakowań. Świetnym przykładem jest wykorzystanie przez firmę Tarczyński folii stretch zawierającej 30 proc. materiału pochodzącego z recyklingu do pakowania palet z produktami.

- Z folią stretch z zawartością recyklatu zetknąłem się po raz pierwszy kilka lat temu na targach opakowaniowych. Skontaktowałem się w tej sprawie z naszym dotychczasowym producentem folii stretch, a jednocześnie zacząłem szukać innych firm, które taki rodzaj folii stretch dostarczają. W ten sposób znalazłem firmę Ergis, która oferowała odpowiadający nam produkt – wspomina Miłosz Dąbrowski, Kierownik Działu Technologii Opakowań.

Chodzi o stale rozwijaną gamę produktów ERGIS Greenstretch®. Jak wyjaśnia Jarosław Ciświcki, Dyrektor Handlowy ERGIS S.A., są to folie zaprojektowane zgodnie z zasadami gospodarki o obiegu zamkniętym. Zawierają minimum 30 proc. surowca pochodzącego z recyklingu i jednocześnie zachowują wysokie parametry użytkowe takie jak wydajność, rozciągliwość i odporność na przebiecie.

W 2022 roku, przed wprowadzeniem nowego materiału firma Tarczyński przez około dwa miesiące testowała nowy materiał opakowaniowy na różnych stanowiskach produkcyjnych. Nowa folia (a dokładnie jej dwa rodzaje) musiała zdać egzamin przy ręcznym i maszynowym pakowaniu palet. Badania obejmowały m.in. próby transportowe, które sprawdzały stabilność i trwałość palet opakowanych w nowy stretch.

- Gdy nasi pracownicy testowali nowy materiał okazywało się, że nie stwierdzali większych różnic w porównaniu z tradycyjnym stretchem. Nietrudno było ich więc przekonać, że warto wprowadzić to rozwiązanie – mówi Miłosz Dąbrowski i zauważa, że zastosowanie folii stretch z recyklatem wiąże się z minimalnie wyższymi kosztami finansowymi, ale jednocześnie przynosi konkretne korzyści dla środowiska – zagospodarowane zostają tony surowca, w większości będącego pozostałością po produkcji opako-

wań. – Jest to w zgodzie z naszą strategią społecznej odpowiedzialności biznesu i codzienną troską o środowisko, widoczną choćby w zaangażowaniu w ochronę pobliskiej Doliny Baryczy. Jako lider na rynku czujemy się zobowiązani do dawania przykładu innym w tej dziedzinie.

W 2023 roku firma Tarczyński kupiła prawie 45 ton stretchu ręcznego, z czego blisko półtóra tony stanowił recyklat. Z tego blisko 1,1 tony przypadło na recyklat poprodukcyjny (tzw. PIR), a ok. 300 kg na pokonsumencki (tzw. PCR). W tym samym roku do pakowania maszynowego firma wykorzystwała ok. 29 ton stretchu, z czego blisko dziewięć ton stanowił recyklat postindustrialny.

Recyklaty w opakowaniach będą obowiązkowe

Działania firmy Tarczyński wychodzą naprzeciw wymaganiom, które na producentów nałożyła wchodząca niebawem w życie unijna rozporządzenie PPWR (skrót od angielskiego Packaging and Packaging Waste Regulation), która ureguluje unijny rynek opakowań.

- Nowe przepisy określać będą, w jakiej części dane opakowanie z tworzywa sztucznego wyprodukowane ma być z surowców pochodzących z recyklingu. W przypadku folii stretch wykorzystywanej do pakowania palet udział ten wynosić ma co najmniej 35 proc. w roku 2030 i co najmniej 65 proc. w roku 2040. Co istotne, uznawany będzie wyłącznie recyklat pochodzący z recyklingu odpadów pokonsumenckich z tworzyw sztucznych, tzw. PCR. – mówi Jasmina Solecka, prezes stowarzyszenia Natureef, zrzeszającego wiodących polskich producentów opakowań, żywności oraz firmy z branży recyklingowej. Stowarzyszenie, które edukuje przedsiębiorców

w dziedzinie wymogów, jakie będą ich czekać w związku z PPWR dostrzega przy tym, że wiele firm jest nie do końca świadomych, że wymogi te pojawiają się tak niedługo.

- Firmy chętnie testują nowe rozwiązania w dziedzinie opakowań, ale koncentrują się na tym, żeby opakowania nadawały się do recyklingu, zapominając, że zawartość odpowiedniej ilości surowca pochodzącego z recyklingu za chwilę też będzie kluczowa – zauważa Marcelina Szwecka, kierownik działu jakości w Pałuckiej Drukarni Opakowań, która projektuje i wdraża innowacyjne opakowania zawierające różnego rodzaju recyklaty. Z jej

obserwacji wynika, że szybsze przystosowanie się do wymogów wymuszają duże sieci handlowe, komunikując, że mile widziane jest, gdy zawartość recyklatu, tam, gdzie jest to możliwe, jest na odpowiednim poziomie. Tworzeniu nowych opakowań zawierających PCR towarzyszy obecnie sporo wyzwań: - Dostępność regranulatu postkonsumenckiego na rynku jest mała. Duże marki spożywcze kontraktują u producentów duże jego ilości. W perspektywie najbliższych dwóch lat sytuacja wygląda w ten sposób, że mamy gotowe rozwiązania wykorzystujące PCR, ale co z tego, jeśli finalnie tego surowca nie będzie można kupić? Kolejna kwestia to różnica w cenie recyklatu w porównaniu z surowcem pierwotnym. Zawartość recyklatu PCR w opakowaniu może podnieść jego cenę nawet o 100%, jest to zależne od jego procentowej zawartości w opakowaniu. Spodziewamy się jednak, że wraz ze wzrostem zapotrzebowania ceny będą spadać.

O Stowarzyszeniu Natureef

Stowarzyszenie Natureef zrzesza 60 wiodących firm, instytucji i jednostek naukowych z branży opakowaniowej, produkcji żywności, logistyki i recyklingu, które wdrażają najnowsze technologie, realizują wspólne projekty badawczo-rozwojowe oraz dbają o środowisko naturalne.

Misją stowarzyszenia jest współpraca na rzecz tworzenia opakowań w zgodzie z naturą. Natureef pomaga firmom podejmować decyzje, nawiązywać relacje biznesowe i inicjować projekty w zakresie zastosowania opakowań dla żywności i logistyki, które składają się z mniejszej ilości materiałów, zawierają przede wszystkim materiały z recyklingu, nadają się do łatwego odzysku i zabezpieczają produkt na różnych etapach cyklu życia.

Tarczyński S.A.

Tarczyński to innowacyjny polski producent wysokiej jakości kabanosów, parówek, wędlin i przekąsek białkowych, którego produkty dostępne są w blisko 30 krajach świata na 3 kontynentach. Jest najpopularniejszą marką i liderem pakowanych wędlin w Polsce oraz niekwestionowanym liderem w kategorii kabanosów i parówek najwyższej jakości.

Firma od lat podejmuje liczne działania na rzecz zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności za środowisko naturalne. Strategia społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) firmy Tarczyński jest silnie związana z hasłem przewodnim marki „Jesz lepiej, żyjesz lepiej”, a działania w zakresie CSR skupiają się na czterech klu-

czowych obszarach – Razem, Odpowiedzialnie, Mądrze i Aktywnie. Działania te są połączone przez spójną platformę komunikacyjną: tarczynskilepiej.pl.

Firma Tarczyński S.A. zrzeszona jest w stowarzyszeniu Natureef. ■

Nowe przepisy określać będą, w jakiej części dane opakowanie z tworzywa sztucznego wyprodukowane ma być z surowców pochodzących z recyklingu

REKLAMA



NOWOŚĆ! VITACEL MI320

- zamiennik izolatu białka sojowego
- wyjątkowe wiązanie wody
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- alternatywa dla zagęstników z numerem E



Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.

Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

Dołącz do NATUREEF!

Stowarzyszenie NATUREEF zrzesza ogólnopolskich liderów z branży opakowaniowej, recyklingu oraz produkcji żywności, którzy wdrażają nowe technologie, realizują wspólne projekty badawczo-rozwojowe oraz dbają o środowisko naturalne. Członkowie stowarzyszenia korzystają z szerokiej oferty usług:

- Dostęp do kluczowych informacji biznesowych, technologicznych i prawnych w formie webinarów, baz danych, newsletterów
- Szybka komunikacja w całym łańcuchu wartości w celu wprowadzania na rynek bezpiecznych, przyjaznych środowisku opakowań
- Uczestnictwo w projektach badawczo – rozwojowych
- Udział w promowaniu faktów na temat branży opakowaniowej
- Współpraca i projekty z członkami NATUREEF w celu zmniejszenia śladu środowiskowego oraz prawidłowego znakowania opakowań
- Działania lobbingsowe

Handel zagraniczny produktami mięsnymi

W okresie styczeń–listopad 2024 r. wartość wyeksportowanych z Polski produktów mięsnych była o 7% większa niż przed rokiem i wyniosła blisko 10 mld EUR (43 mld zł). Przychody uzyskane ze sprzedaży zagranicznej tej grupy produktów miały nadal największy (20%) udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym ogółem.



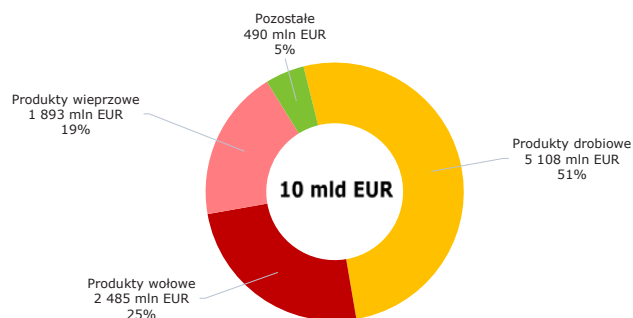
Biuro Analiz i Strategii Krajowego
Ośrodka Wsparcia Rolnictwa



Największe przychody w grupie produktów mięsnych (51% udziału) generowała sprzedaż zagraniczna asortymentu drobiowego. W okresie styczeń–listopad 2024 r. z Polski wyeksportowano blisko 2,1 mln ton mięsa, przetworów i żywca drobiowego (w ekwiwalencie tuszek), o 8% więcej niż w analogicznym okresie 2023 r., a przychody z tego tytułu wzrosły o 9% r/r, do 5,1 mld EUR (22 mld zł). Jednocześnie do Polski zaimportowano 178 tys. ton drobiu, o 9% mniej niż przed rokiem.

Wolumen eksportu produktów wołowych i cielęcych z Polski w okresie jedenastu miesię-

Wartość eksportu produktów mięsnych z Polski
(łącznie z tłuszczami zwierzęcymi) w okresie styczeń–listopad 2024 r.



Źródło: opracowanie Biura Analiz i Strategii KOWR na podstawie wstępnych danych Ministerstwa Finansów.

REKLAMA



LINIA DO WYROBÓW PANIEROWANYCH DEIGHTON



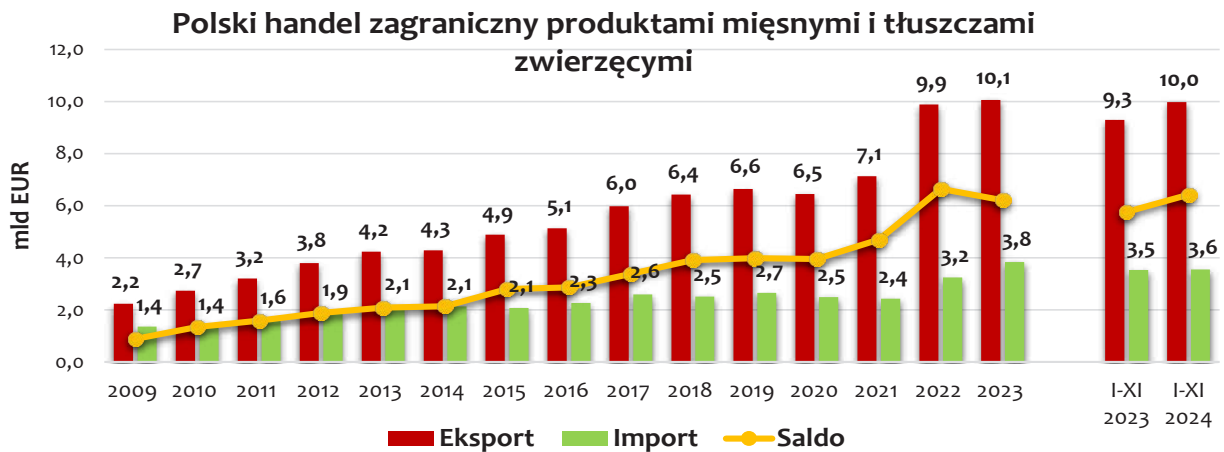





www.alimp.com.pl

41-400 Mysłowice,
ul. Mikołowska 50

tel. 608 33 11 77 tel./fax 32 222 91 61
e-mail: info@alimp.com.pl



Źródło: opracowanie Biura Analiz i Strategii KOWR na podstawie danych Ministerstwa Finansów, za 2024 r. - dane wstępne.

W okresie styczeń-listopad 2024 r. z Polski wyeksportowano blisko 2,1 mln ton mięsa, przetworów i żywca drobiowego, o 8% więcej niż w analogicznym okresie 2023 r.

cy 2024 r. zwiększył się o 3%, do 492 tys. ton (w ekwiwalencie tusz), a przychody – o 7%, do 2,5 mld EUR (10,7 mld zł). Większy niż przed rokiem (o 8%) był również import asortymentu wołowego i cielęcego (głównie mięsa), którego wolumen wyniósł 69 tys. ton, a wydatki z tego tytułu wzrosły o 13%, do 325 mln EUR.

Mięsa, przetworów i tłuszczów wieprzowych oraz żywca wyeksportowano 588 tys. ton (w ekwiwalencie tusz), o 9% więcej niż w analogicznym okresie 2023 r., a wartość eksportu tego asorty-

mentu osiągnęła blisko 1,9 mld EUR (8,2 mld zł) – o 6% więcej r/r. Od stycznia do końca listopada 2024 r. do Polski sprowadzono 882 tys. ton produktów wieprzowych, o 3% więcej niż przed rokiem za 2,6 mld EUR (11,3 mld zł). Wartość zaimportowanych produktów wieprzowych była o 2% większa niż w tym samym okresie 2023 r.

Okolo 490 mln EUR (5% udziału w wartości) wyniosły przychody z eksportu pozostałych gatunków mięs, przetworów i żywca. ■

Źródło: KOWR

REKLAMA

SZYBKIE ROZMRAŻANIE FALAMI RADIOWYMI

- ✓ BEZ UBYTKÓW
- ✓ KRÓTKI CZAS ROZMRAŻANIA
- ✓ NISKIE KOSZTY EKSPLOATACJI
- ✓ PRODUKTY W OPAKOWANIACH LUB BEZ, Z KOŚCIĄ LUB BEZ, IQF LUB W BLOKACH: WOŁOWINA, WIEPRZOWINA, RYBY I DRÓB.



tel.: +48 506 468 864 email.: info@fft.com.pl



O decyzjach zakupowych konsumentów podczas karnawału

O karnawałowych preferencjach zakupowych konsumentów mówi Katarzyna Broncel, manager ds. komercjalizacji produktu w Cedrob Foods S.A.

▼ Jak z Pani perspektywy kształtuje się sprzedaż przekąsek mięsnych w okresie karnawału?

Karnawał to czas, w którym obserwujemy wzrost zainteresowania naszymi produktami, zwłaszcza tymi, które doskonale sprawdzają się na różnego rodzaju towarzyskich spotkaniach. W porównaniu do innych miesięcy sprzedaż przekąsek mięsnych, kielbas czy wędlin w okresie karnawałowym zauważalnie rośnie. Współcześni konsumenci szczególnie poszukują produktów, które są smaczne, łatwe i estetyczne w podaniu. Właśnie dlatego nasze pasty z kurczaka Duda Premium, dostępne w trzech smakach – borowikowym, klasycznym i chili, cieszą się coraz większą popularnością. Karnawał sprzyja luźnej, towarzyskiej atmosferze, a konsumenci szukają produktów, które ułatwiają im organizację przyjęcia bez poświęcania wielu godzin na gotowanie. Szybkim i efektywnym rozwiązaniem w tym czasie są oczywiście kabanosy Duda oraz Duda High Protein, które doskonale prezentują się na desce wędlin. W stałej sprzedaży posiadamy również pierwsze na świecie dania gotowe z warzywami pod marką Duda High Protein. Stanowią one wysoko białkową alternatywę dla standardowych przekąsek z kurczaka, które można serwować przy okazji spotkań towarzyskich.

▼ Jakie są najważniejsze trendy zakupowe obserwowane w okresie karnawału w kategorii przekąsek mięsnych? Na co konsumenci zwracają szczególną uwagę przy ich zakupie?

Przede wszystkim na jakość produktów. Skład jest dziś bardzo istotny, a czysta etykieta zdecydowanie zwiększa atrakcyjność produktu. Kolejnym trendem jest wygoda. Produkty gotowe do podania, jak kabanosy czy wędliny w plastrach, są bardzo popularne ponieważ pozwalają zaoszczędzić czas i uniknąć dodatkowej pracy w kuchni. Konsumenci doceniają także różnorodność smaku – nie przez przypadek nasze pasty z kurczaka sprzedajemy w trzech opcjach – chili, borowik i klasyczny. Ważnym aspektem jest również estetyka. Często wybieramy produkty, które wyglądają atrakcyjnie na stole, ponieważ karnawał to także celebrowanie wizualna. Z tego względu zauważalnie rośnie zainteresowanie naszymi wyrobami z kategorii premium.



Danie gotowe na karnawałowe przyjęcie?

Wysoko białkowa alternatywa dla standardowych przekąsek z kurczaka sprawdzi się również podczas spotkań towarzyskich.

Jak podkreśla Katarzyna Broncel, współczesny konsument zwraca uwagę na skład produktów, ich pochodzenie i sposób produkcji. Ceni marki, które są transparentne i oferują wysoką jakość.



Coraz większą rolę odgrywają także tutaj certyfikacje potwierdzające fakt wytwarzania produktów w sposób zrównoważony i etyczny.

Sami też jesteśmy konsumentami i należy przyznać, że niezmiennym elementem podejmowania decyzji zakupowych jest smak.

▼ Jakie cechy wyróżniają dzisiejszego konsumenta przekąsek mięsnych?

Jest przede wszystkim zabiegany. Stąd też jednym z naszych celów jest ułatwić mu organizację czasu przy jednoczesnym zaspokojeniu potrzeb prowadzenia zdrowego stylu życia. Ponadto, współczesny konsument zwraca uwagę na skład produktów, ich pochodzenie i sposób produkcji. Ceni marki, które są transparentne i oferują wysoką jakość. Coraz większą rolę odgrywają także tutaj certyfikacje potwierdzające fakt wytwarzania produktów w sposób zrównoważony i etyczny. Sami też jesteśmy konsumentami i należy przyznać, że niezmiennym elementem podejmowania decyzji zakupowych jest smak.

▼ Jakie produkty z portfolio marki wędliniarskiej Duda można w czasie karnawału polecić jako gotowe przekąski mięsne, które wystarczy wyjąć z opakowania i wystawić na stół?

Mamy w swoim portfolio wiele produktów, które doskonale sprawdzą się podczas karnawałowych spotkań i wywołają efekt WOW wśród gości. Polecam przede wszystkim nasze kabanosy, które są jednymi z najchętniej wybieranych przekąsek. Są dostępne w wielu wariantach smakowych – z serem, z pomidorami w ziołach, ze swojskim boczkiem – z prawdziwym boczkiem, nie aromatyzowane – i te pikantne oraz tradycyjne drobiowe, wieprzowe lub łączące te dwa rodzaje mięs. Z kolei wspomniane pasty premium z kurczaka idealnie sprawdzą się nie tylko jako dodatek do przekąskowych krakersów czy kanapek, ale również jako składnik wykwinnych dań – na naszej stronie internetowej mamy kilka zaskakujących przepisów, na wprost do przeniesienia na karnawałowy stół. No i oczywiście nasze drobiowe wędliny w plastrach – te zawsze cieszą się dużym zainteresowaniem. Są wygodne do podania i świetnie komponują się z dodatkami, takimi jak sery czy owoce. Z kolei dla tych, którzy nie przepadają za czasem spędzonym w kuchni na przygotowanie ciepłych przekąsek mamy dania gotowe – szybkie do przygotowania i co równie ważne z czystą etykietą. Opcji jest więc naprawdę wiele. ■

Dziękuję za rozmowę.



Speed Meating

Business Speed Networking®



Speed Meating - Business Speed Networking® to forma wydarzenia biznesowego, podczas którego uczestnicy mają okazję nawiązać wiele kontaktów w krótkim czasie. Format ten jest inspirowany koncepcją szybkich randek (speed dating), ale zamiast potencjalnych partnerów życiowych, uczestnicy szukają nowych relacji zawodowych i biznesowych.

Jak to działa?

- **Szybkie spotkania:** Uczestnicy spotykają się ze sobą, w małych grupach, w serii krótkich rozmów, zazwyczaj trwających około 2 minut.
- **Rotacja:** Po upływie określonego czasu następuje zmiana partnerów do rozmowy, co pozwala każdemu uczestnikowi poznać wiele osób podczas jednego wydarzenia.
- **Prezentacja:** W trakcie każdej sesji uczestnicy przedstawiają siebie, swoją firmę lub ofertę, starając się zidentyfikować potencjalne możliwości współpracy.

Korzyści:

- **Efektywność czasowa:** Możliwość nawiązania wielu kontaktów w krótkim czasie.
- **Rozszerzenie sieci kontaktów:** Poznanie osób z różnych branż i sektorów.
- **Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych:** Ćwiczenie krótkiej i efektywnej prezentacji swojej oferty (tzw. „elevator pitch”).

Jak się przygotować?

- Przygotuj krótki opis siebie i swojej działalności.
- Miej przy sobie wizytówki lub materiały promocyjne.
- Bądź otwarty na różne formy współpracy i kontaktów.

UWAGA! Dla zapewnienia prawidłowego, płynnego i dynamicznego przebiegu wydarzenia, wykorzystujemy zaawansowany system generowania dopasowań miejsc przy stolikach, połączony z dedykowanym narzędziem informatycznym ułatwiającym uczestnikom odnalezienie właściwego stolika w każdej rotacji.

* Nazwy oraz logotypy zostały zgłoszone do ochrony prawnej



MEAT.ing 2025
technology | development | quality



MEAT.ing 2025
TECHNIC

Frizo i PGNiG Termika łączą siły

– nowa era współpracy na rynku energii i chłodnictwa

W dniu 31 grudnia 2024 roku spółki FRIZO sp. z o.o. oraz PGNiG TERMIKA S.A. podpisały list intencyjny, potwierdzając chęć zacieśnienia relacji i rozwijania współpracy z polskimi dostawcami technologii dla sektora energetyki ciepłej.

Podpisy pod dokumentem złożyli Prezes Zarządu Sławomir Filip Kubiczek, reprezentujący FRIZO, oraz Andrzej Gajewski, Prezes Zarządu PGNiG TERMIKA.

Kierunki działań i wspólne cele

List intencyjny zakłada analizę możliwości wspólnego działania w kluczowych obszarach, takich jak:

- zagospodarowanie ciepła odpadowego,
- rozwój chłodu systemowego,
- implementacja innowacyjnych rozwiązań technologicznych w ramach Grupy Kapitałowej PGNiG TERMIKA.



Celem współpracy jest wprowadzenie technologii, które przyczynią się do zmniejszenia strat energetycznych oraz redukcji emisji dwutlenku węgla, a jednocześnie mogą posłużyć jako inspiracja dla innych branż przemysłowych.

„Dzięki naszemu doświadczeniu, nowoczesnym technologiom oraz planom dekarbonizacyjnym PGNiG TERMIKA, mamy realne szanse na skuteczną realizację koncepcji zawartych w liście intencyjnym. Szczególny nacisk kładziemy na rozwój wykorzystania chłodu i ciepła systemowego



Andrzej Gajewski, Prezes Zarządu PGNiG TERMIKA oraz Prezes FRIZO Sławomir Kubiczek

w Warszawie i innych lokalizacjach, gdzie działają spółki Grupy Kapitałowej” – podkreśla Prezes FRIZO Sławomir Kubiczek.

Podpisanie listu intencyjnego to ważny krok w stronę nowoczesnej i zrównoważonej energetyki ciepłej w Polsce. Obie firmy deklarują, że współpraca przyniesie wymierne korzyści, zarówno dla sektora energetycznego, jak i środowiska naturalnego.

Frizo Sp. z o.o. to pionierska firma na rynku chłodnictwa i wentylacji przemysłowej. Zapewnia pełną obsługę inwestycji: profesjonalne doradztwo, projekt i realizację przy wsparciu zespołu ponad 100 inżynierów. Firma dysponuje nowoczesnym parkiem maszynowym w Miszewku pod Gdańskiem, Centrum Badawczo Rozwojowym i dwoma oddziałami: w Warszawie i Gliwicach. Posiada największy dział projektowy, który realizuje inwestycje dla czołowych zakładów przemysłowych na terenie całego kraju.

Frizo Sp. z o.o.
ul. Wiertnicza 108, 02-952 Warszawa
biuro@frizo.pl, www.frizo.pl
tel. +48 22 525 35 55

REKLAMA

KOSTKOWNICE holac®

**IDEALNIE KROJĄ
MIĘSO I SER**

Alimp
www.alimp.com.pl

41-400 Mysłowice ul. Mikołowska 50
tel. 608 33 11 77 tel./fax 032 222 91 61

IFFA 2025

IFFA

Nowe spojrzenie na mięso

Jedno z najważniejszych wydarzeń międzynarodowej branży mięsnej – targi IFFA – po raz kolejny zawiatają do Frankfurtu nad Menem w dniach 3–8 maja. Tegoroczna edycja, odbywająca się pod hasłem „Rethinking Meat and Proteins”, skoncentruje się na najnowszych rozwiązaniach technologicznych i zrównoważonym rozwoju.

REKLAMA



W 2025 roku organizatorzy wprowadzają nowy układ przestrzeni wystawienniczej, z podziałem na strefy tematyczne nazwane „IFFA Worlds”. Każdy z segmentów będzie skupiać się na innym aspekcie branży, co ułatwi odwiedzającym poruszanie się po terenach targowych i pozwoli skoncentrować się na konkretnych obszarach przemysłu. W strefie „World of Processing” prezentowane będą nowoczesne technologie przetwarzania mięsa, zaś „World of Packaging” poświęcona zostanie pomysłowym rozwiązaniom w zakresie pakowania i ochrony produktów spożywczych. Sekcja „World of Ingredients” zaprezentuje składniki wpływające na smak i jakość produktów, a „World of New Proteins” skoncentruje się na alternatywnych źródłach białka, takich jak roślinne zamienniki mięsa czy mięso hodowane komórkowo. Dodatkowo, „World of Skills and Sales” poruszy zagadnienia związane z rzemiosłem i technikami sprzedaży.

Jednym z głównych tematów nadchodzących targów będą innowacje technologiczne, które zwiększają wydajność procesów przemy-

ślowych, na przykład poprzez automatyzację i wykorzystanie zaawansowanych maszyn. Ważnym zagadnieniem będzie również zastosowanie sztucznej inteligencji przy przeprowadzaniu symulacji i analizy danych, mających na celu usprawnienie procesów produkcyjnych. Szczególna uwaga zostanie poświęcona kwestiom zrównoważonego rozwoju – od redukcji emisji zanieczyszczeń po nowatorskie podejście do gospodarowania zasobami. Istotną rolę odgrywa w tym przypadku także rosnąca popularność żywności zawierającej alternatywne źródła białka.

IFFA od lat uznawana jest za wiodącą platformę wymiany wiedzy i doświadczeń w swojej dziedzinie. Tegoroczna edycja szczególnie podkreśla znaczenie innowacji i zrównoważonych praktyk w kontekście wyzwań, przed którymi stoi sektor spożywczy. Dzięki szerokiemu zakresowi tematycznemu i obecności przedstawicieli różnych gałęzi przemysłu, wydarzenie zapewni kompleksowy wgląd w kluczowe zmiany i możliwości, jakie pojawiają się na rynku. ■



NOWOŚĆ! VITACEL PP85 – izolat białka grochowego

- zamiennik izolatu białka sojowego
- wolny od alergenów
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków
- szeroki zakres działania: wytrzymuje proces pasteryzacji i sterylizacji

JRS Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl

Fundamenty sukcesu



Zakład Przetwórstwa Mięsnego Ozimek to firma, która swoją historię buduje na pasji, zaangażowaniu i tradycji. Z małego, rodzinnego przedsięwzięcia przekształciła się w dynamicznie rozwijającego się lidera w branży, który dostarcza klientom smaczne wędliny, dostępne w województwach zachodniopomorskim, lubuskim i wielkopolskim.



REKLAMA

Produkty z oferty zakładu, obejmujące ponad 100 rodzajów wędlin, są efektem nieustannego dążenia do doskonałości. Posiadający nowoczesne Centrum Mięsne w Stargardzie i Hurtownię Firmową w Choszcznie, a także sieć własnych sklepów, zakład zapewnia kompleksową obsługę swoich klientów, dostarczając wędliny nie tylko do punktów sprzedaży własnej, ale i sieci detalicznych.

Zakład Przetwórstwa Mięsnego Ozimek zdobył prestiżowe godło „Doceń polskie TOP PRODUKT” podczas 51. certyfikacji Ogólnopolskiego Programu Promocyjnego „Doceń polskie”. Cztery produkty z oferty zakładu zostały wyróżnione za swoje wy-

jatkowe walory zdobywając maksymalną liczbę punktów we wszystkich ocenianych przez ekspertów kategoriach.



Wśród nagrodzonych produktów znalazły się: Krajana sucha z orzechami włoskimi, Pasztet z boczkiem wędzonym, pistacjami i żurawiną, Szynka tradycyjnie wędzona oraz Kielbasa dobrej roboty od Ozimka. Uzyskanie godła „Doceń polskie TOP PRODUKT” świadczy o ich doskonałej jakości i niepowtarzalnym smaku. ■

Zapraszamy do udziału w wiosennej atestacji Ogólnopolskiego Programu Promocyjnego „Doceń polskie”, która odbędzie się 26 marca 2025 roku.



NOWOŚĆ! VITACEL PF 850 – błonnik grochowy

- wyjątkowe wiązanie wody
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- atrakcyjny wygląd w czasie przechowywania
- poprawa właściwości organoleptycznych wyrobu na zimno i ciepło
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków



Fibers for Life.

Rettenmaier Polska
Sp. z o.o.
Bitwy Warszawskiej 1920 r. 7B
02-366 Warszawa
mobile +48 600 422 222
Tel + 48 22 608 51 00
e-mail: jrs@jrs.pl



PROFESJONALNY SERWIS OSTRZENIA

ZAPOZNAJ SIĘ
Z NASZĄ OFERTĄ



OSTRZENIE



SERWIS



SPRZEDAŻ

- Wkłady nożowe do recyklingu
- Noże do kutrów misowych
- Sita i noże do wilków tradycyjnych i przelotowych
- Noże do krajalnic i porcjomatów



tel./fax: 32/418 10 57
Kom. +48 602 375 606



www.jandik.com.pl
jandik@jandik.com.pl



ul. Łąkowa 26 h
47-400 Racibórz



TAK

**DLA POLSKICH
PRODUKTÓW!**

**DOŁĄCZ DO GRONA NAJLEPSZYCH
I DAJ RADOŚĆ SWOIM KLIENTOM!**

**ZAPRASZAMY DO KOLEJNEJ CERTYFIKACJI,
KTÓRA ODBĘDZIE SIĘ W 26 MARCA 2025 ROKU!**

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ:

Karolina Szlapańska
k.szlapanaska@docenpolskie.pl
tel. 509 230 713

www.DocenPolskie.pl • www.blog.DocenPolskie.pl • www.facebook.com/docenpolskie

WARSAW PACK 10. EDYCJA

MIĘDZYNARODOWE TARGI TECHNIKI
PAKOWANIA I OPAKOWAŃ

8 - 10 | 04 | 2025

Wydarzenie
Towarzyszące:



Warsaw
PACKTECH
Conference

ZAREJESTRUJ SIĘ



PTAK
WARSAW
EXPO

ufi
Member

www.cleantechexpo.pl



Brainstorm Rooms®



Brainstorm Rooms® to innowacyjna przestrzeń stworzona specjalnie dla uczestników Kongresu MEATing, mająca na celu stymulowanie kreatywności i współpracy. Uczestnicy mogą w niej swobodnie dzielić się pomysłami, doświadczeniami oraz wypracowywać nowe strategie biznesowe. Takie środowisko sprzyja powstawaniu innowacyjnych rozwiązań odpowiadających na aktualne wyzwania rynku mięsnego.

Korzyści z korzystania z Brainstorm Rooms®:

- Współpraca międzysektorowa: Umożliwia nawiązywanie kontaktów i współpracę między przedstawicielami różnych segmentów branży.
- Generowanie innowacji: Sprzyja tworzeniu nowych pomysłów i produktów poprzez kolektywną burzę mózgów.
- Rozwój kompetencji: Uczestnicy mogą rozwijać swoje umiejętności komunikacyjne i kreatywnego myślenia.
- Szybkie rozwiązywanie problemów: Pozwala na efektywne identyfikowanie i adresowanie bieżących wyzwań biznesowych.
- Budowanie relacji: Wzmacnia więzi między uczestnikami, co przekłada się na długoterminowe partnerstwa.

Zasady funkcjonowania Brainstorm Rooms®:

- Szacunek dla innych: Każdy pomysł jest wartościowy i powinien być traktowany z szacunkiem.
- Otwarta komunikacja: Zachęca się do swobodnego wyrażania myśli i opinii.
- Konstruktywna krytyka: Opinie powinny być przedstawiane w sposób budujący i wspierający.
- Poufność: Informacje udostępniane w ramach sesji są poufne i nie powinny być rozpowszechniane poza grupą.
- Aktywny udział: Uczestnicy są zachęceni do aktywnego angażowania się w dyskusje i ćwiczenia.



* Nazwy oraz logotypy zostały zgłoszone do ochrony prawnej



MEAT Ing 2025
technology | development | quality



MEAT Ing 2025
TECHNIC