



Fibers for Life.

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 CZERWECA 2025 R.





BEZPIECZNA ŻYWNOSĆ

PREPARATY DO MYCIA I DEZYNFEKCJI

AUDYTY

MYCIA NADZOROWANE

SERWIS TECHNICZNY

OPTYMALIZACJE PROCESÓW MYCIA



CID LINES®

An Ecolab Company

WHERE
HEALTH
BEGINS

ul. Świerkowa 20, 64-320 Niepruszewo/Buk
T +48 61 896 81 90 | F +48 61 896 81 93
biuro@cidlines.pl | www.cidlines.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

NIEZAWODNE MASZyny

DO PAKOWANIA MIĘSA I ŻYWNOSCI

METROO.pl
SKLEP ON-LINE

Maszyna produkcyjna
Speedy 2 e-mec



PROGAS ILPRA

Automatyczna maszyna pakująca przeznaczona do zamykania produktu na tacce. Innowacyjne rozwiązanie PROGAS pozwalające zwiększyć wydajność produkcyjną urządzenia o ok. 30%.



Posiadamy w ofercie pełną gamę tacek i folii dla przemysłu mięsnego. Zapewniamy kompleksowe dostawy.



Maszyna pakująca
M-C-S MAP TSS 125

- 2 rodzaje płyt zgrzewających
- wycinanie folii po kształcie opakowania
- duża płyta grzewcza umożliwia zgrzewanie kilku opakowań jednocześnie



Maszyna dozująca
FS 2500, FS 5000

- seria Fill Seal do dozowania i zamykania konsystencji kremowej i sypkiej
- urządzenie posiada możliwość zalewania produktu, pasteryzacji

Maszyna produkcyjna
ILPRA FOODPACK 1440



Maszyny serii 14.. to bardzo wydajne urządzenia liniowe o kompaktowych wymiarach umożliwiające łatwe zintegrowanie ich z liniami produkcyjnymi użytkownika.

Maszyna termoformująca
VKF30 VERIPACK



Automatyczna maszyna o kompaktowych wymiarach, do pakowania sztywnych lub elastycznych materiałów plastikowych. Wykonana ze stali nierdzewnej, IP 66. Dedykowana firmom pakującym żywność, produkty medyczne oraz towary konsumpcyjne.

Jednogłowicowy dozownik pneumatyczny
GS350PN

Dozownik z możliwością pracy w trybie manualnym oraz automatycznym np: na maszynach typu tray sealer. W całości wykonany ze stali nierdzewnej AISI304 lub 316, standardowo wyposażony w system automatycznego mycia.



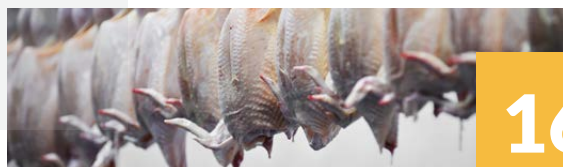
Maszyna
Flow Pack FUTURA



Konstrukcja stalowa spawana elektrycznie. Standardowo maszyna w kolorze szarym. Dostępna także w wersji ze stali nierdzewnej. Antywibracyjna podstawa, napędy silnikami Siemens. Panel dotykowy 10" Siemens / Mitsubishi

SERWIS GWARANCYJNY I POGWARANCYJNY

- 8 **OKIEM EKSPERTA**
Funkcjonalne mąki FHT jako składnik mieszanek do panierowania
- 10 **WYWIAD MIESIĄCA**
Perspektywy dla mięsa indyjskiego w Polsce i na świecie wydają się obiecujące
- 14 **OPINIE I KOMENTARZE**
- 16 **AUTOMATYZACJA W PRZETWÓRSTWIE MIĘSNYM**
Automatyzacja i robotyzacja maszyn i linii produkcyjnych w zakładach mięsnych, utrzymanie ruchu – wybrane zagadnienia
- 18 Automatyzacja procesów produkcyjnych: klucz do efektywności i innowacji w przemyśle mięsnym
- 20 Innowacyjna mobilna stacja CIP firmy Solmatic jako przełom w technologii mycia przemysłowego
- TRENDY**
- 22 Wykorzystanie pomp ciepła do produkcji energii z ciepła odpadowego
- 24 CGM – najpowszechniejsze urządzenie do aparaturowej klasyfikacji tusz wieprzowych w Polsce
- 25 Trendy w branży mięsnej i innowacyjne rozwiązania Moguntia Food Group
- 26 Podsumowanie 2024 – komentarz
- 32 Trendy w sektorze opakowań w 2025 roku
- PORADY PRAWNE**
- 34 Windykacja karna jako skuteczny sposób na odzyskanie należności
- RACHUNKOWOŚĆ, PODATKI, DORADZTWO**
- 36 Specjalny fundusz na cele inwestycyjne w podatku CIT – korzyści, wymogi i zastosowanie w branży mięsnej
- Z ŻYCIA BRANŻY**
- 40 Zaangażowanie w zrównoważoną przyszłość zgodną z PPWR: Odkryj rozwiązania Design for Recycling firmy adapa na Warsaw Pack Expo 2025

**16****26**

W numerze marcowym:
Pakowanie, etykietowanie, ważenie i dozowanie

Wydawca: PHU GEMINI,
ul. Wojska Polskiego 1-3/3, 45-862 Opole
Adres Redakcji: ul. M. Skłodowskiej 42,
47-400 Racibórz
tel. kom.: 509 230 711, 509 230 713,
509 230 714, 794 003 595, 794 250 794

e-mail: rzezNIK@mieso.com.pl

Redaktor Naczelny:
Karolina Szłapańska

Skład graficzny:
Karol Musioł (dtp@mieso.com.pl)

www.mieso.com.pl
www.facebook.com/
miesiecznikrzezNIKpolski

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



dr inż. Izabela Toborowicz

Dyrektor Operacyjny

w firmie Silesian Flour

Izabela.toborowicz@sflour.pl

Funkcjonalne mąki FHT jako składnik mieszanek do panierowania

Od kilku lat obserwujemy dynamiczny wzrost popularności produktów panierowanych. Głównym atraktorem takich produktów poza smakiem jest ich **chrupkość**.

Zastosowanie „surowych” mąk w panierkach wymaga często użycia substancji zagęszczających z symbolem E i bardzo precyzyjnego kontrolowania procesu produkcji wyrobów panierowanych, a mimo to nie mamy gwarancji sukcesu.

Idealnym panaceum na te problemy okazują się być funkcjonalne mąki FHT (FHT - *flour heat treated*), które powstają w wyniku poddania mąk „surowych” obróbce hydrotermicznej, czyli działaniu wysokiej temperatury i pary wodnej w ściśle określonym czasie. Dzięki temu mąki te uzyskują zupełnie nowe, unikalne właściwości. Proces ten skutkuje zmianami w strukturze skrobi i białek mąki, zapewniając:

1. chrupkość i stabilizację struktury, dzięki zmniejszeniu absorpcji wody;
2. adhezję panieru do wyrobu gotowego przez zwiększenie jego lepkości;
3. wyeliminowanie dodatków z symbolem E takich jak skrobia modyfikowana czy guma;

4. równomierne pokrycie produktu i jego atrakcyjny wygląd podczas całego okresu przechowywania;
5. bezpieczeństwo poprzez redukcję liczby mikroorganizmów o 5 logarytmów w porównaniu do zwykłej „surowej” mąki.

Świadomie modyfikując parametry takie jak czas, temperatura i ilość dodanej wody, dostosowujemy stopień degradacji skrobi i białka, co pozwala nam otrzymać produkt o określonych parametrach. **FlexFarina** to nazwa naszej technologii obróbki hydrotermicznej mąk, która jest instalacją hybrydową. Jej nazwa pochodzi od połączenia słów *flexibility* (w języku angielskim – elastyczność) oraz *farina* (w języku włoskim – mąka) – co oznacza, że nasze mąki są szyte na miarę i tworzone specjalnie pod potrzeby klienta.

Ekspertka wiedza z zakresu obróbki mąk, poparta **dziesięcioletnim doświadczeniem** umożliwia Silesian Flour tworzenie produktów takich jak funkcjonalne mąki FHT oraz oparte na nich mieszanki do panierowania.

OKIEM
EKSPERTA

Perspektywy dla mięsa indycznego w Polsce i na świecie wydają się obiecujące

Z Markiem Osuchowskim
- Dyrektorem Handlu i Marketingu
Wielkopolski Indyk Sp. z o.o.
rozmawia Katarzyna Salomon



▼ W jaki sposób może Pan podsumować ubiegły rok - jakie były najważniejsze osiągnięcia firmy w 2024 roku?

Dziękuję za zaproszenie do rozmowy. Rok 2024 był dla nas przede wszystkim czasem intensywnej pracy - jesteśmy w trakcie realizacji naszych długoterminowych celów związanych ze zwiększeniem efektywności operacyjnej. Zmagaliśmy się z rosnącymi kosztami produkcji: koszty pracy oraz energii i paliw wpływają na rentowność produkcji. Pracowaliśmy nad poprawą naszej pozycji jako eksportera. Polska jest znaczącym eksporterem mięsa indycznego. Utrzymanie wysokiej jakości produktów oraz dostosowanie się do międzynarodowych standardów pomogło nam w utrzymaniu dynamiki ekspansji na rynki zagraniczne. Umocniliśmy także udziały w rynku krajowym poprzez większą elastyczność i lepsze dostosowanie oferty dla retailerów oraz konsumentów. Dzięki inwestycjom w jakość, zrównoważony rozwój i ekspansję rynkową cieszymy się mocną i stabilną pozycją, plasującą nas w ścisłej czołówce firm w branży.

▼ Jakie cele i plany rozwoju wyznaczyliście na rok 2025? Czy planujecie wprowadzenie na rynek nowych produktów lub rozszerzenie swojej działalności?

W 2025 roku nasza firma planuje kontynuować realizację wyznaczonych celów, skupiając się na dalszym rozwoju i umacnianiu swojej pozycji na rynku. Optymalizacja i wzrost efektywności operacyjnej to nasze kluczowe cele. Nie spodziewamy się w tym roku fajerwerków, nastawiamy się na ciężką pracę oraz metodyczną realizację kolejnych elementów wcześniej przyjętej strategii rozwoju. Proszę zwrócić uwagę, że jesteśmy firmą zintegrowaną

pionowo „od pola do stołu” co za tym idzie, działamy równolegle na bardzo wielu obszarach łączących się na końcu w jeden wspólny cel. W szczególności: dążymy do jeszcze

lepszej kontroli kosztów i tym samym do ich obniżania, inicjujemy kolejne inwestycje w nowoczesne technologie i zrównoważony rozwój, kontynuujemy zdecydowaną ekspansję zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym oraz pracujemy nad propozycjami produktowymi, jeszcze lepiej dostosowanymi do oczekiwań rynku. Podsumowując, mimo pewnych wyzwań, perspektywy dla mięsa indycznego w Polsce i na świecie wydają się obiecujące. Zmieniające się preferencje konsumentów, zwłaszcza w kierunku zdrowszych i bardziej ekologicznych produktów, mogą sprzyjać dalszemu rozwojowi tego segmentu rynku.





▼ **Jak ocenia Pan perspektywę dla mięsa indyczego w Polsce i na świecie w najbliższych latach? Czy, i w jaki sposób, zmiany w preferencjach konsumentów mogą wpłynąć na ten rynek?**

Mięso indycze jest specyficznym mięsem - nie każdy ma wiedzę na temat jego walorów, a te są znaczące. Przede wszystkim mięso indycze jest bardzo wartościowe dla naszej diety, ma wysoką zawartość białka, a przy tym niską zawartość tłuszczów nasyconych. W dietetycznym rankingu jest wyżej cenione niż inne rodzaje mięs, w tym także od popularnego mięsa z kurczaka. Przekornie, choć nadal jest mniej popularne niż mięso z kurczaków mimo to w mojej ocenie mięso indycze ma znacznie lepsze perspektywy. Nie zapominajmy, jesteśmy wyjątkowymi ekspertami w mięsie indyczym. Wygląda na to, że spożycie mięsa w najbliższych latach będzie maleć głównie ze względu na spadek spożycia mięsa czerwonego. W tym samym okresie przewidywany jest wzrost spożycia mięsa indyczego.

Polska jest jednym z czołowych producentów mięsa indyczego w Unii Europejskiej, a my mamy znaczący udział w tym rynku. Co za tym idzie, spodziewamy się dalszego wzrostu naszego biznesu. Zmiany w preferencjach konsumentów mają istotny wpływ na rynek mięsa indyczego. Coraz większa świadomość zdrowotna i ekologiczna skłania konsumentów do wyboru białego mięsa,

Cieszymy się mocną i stabilną pozycją, plasującą nas w ścisłej czołówce firm w branży

z takiego jak indycze, które jest postrzegane jako zdrowsze i mniej obciążające dla środowiska w porównaniu z mięsem czerwonym. Równie istotnym czynnikiem jest „zadyszka” w segmencie vegetaryjnym - trendy wzrostowe dla produktów wege straciły impet, a zwiększająca się popularność zamienników mięsa stanowi konkurencję dla tradycyjnych produktów mięsnych. Jednak mięso indycze, ze względu na swoje walory dietetyczne, może nadal cieszyć się stałym popytem wśród konsumentów poszukujących zdrowych źródeł białka.

▼ **Proszę o wymienienie największych wyzwań, z którymi aktualnie musi zmierzyć się Państwa firma oraz cała branża mięsna w Polsce. Jakie działania podejmujecie, by sprostać tym trudnościom?**

Nasza branża choć mięsna nieco różni się od pozostałych. Branża mięsa i przetworów z mięsa indyczego ma swoją własną, dość odrębną charakterystykę. Niemniej, tak jak reszta branży, także nasza firma stoi obecnie przed szeregiem wyzwań, które wpływają na jej funkcjonowanie i rozwój. Powiedzmy sobie to szczerze - „to jest rynek”, który podlega nieustannym zmianom nie od dziś. Obecne wyzwania w większości nie są nowe i towarzyszą nam, ze zmiennym nasileniem od lat. Rosnące koszty produkcji, zaostrzające się regulacje środowiskowe czy inne długoterminowe, np.

zmiany w preferencjach konsumentów to nasza codzienność i jak widać świetnie sobie z nią radzimy. Konsekwentnie realizujemy nasz plan strategiczny oparty na kilku punktach: Inwestycje w zrównoważony rozwój - naszym planem jest niezależność energetyczna - inwestujemy w odnawialne i alternatywne źródła energii, co pozwala na redukcję kosztów energii oraz zmniejszenie śladu węglowego. Integracja pionowa „od pola do stołu” - to realna wartość dla naszych klien-

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



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

tów, zarówno biznesowych, jak i konsumentów naszych wędlin. Można powiedzieć, że jesteśmy firmą kompletną. Dysponujemy sporym arealem pod uprawy wysokiej klasy zbóż do produkcji pasz (to właśnie jest jeden z tajników firmy (do dzisiaj) - własne mieszanie pasz, które rozpoczęto już w latach 70), licznymi fermami, ubojnią oraz nowoczesną przetwórną. Dopasowanie naszej oferty produktowej zarówno dla klientów krajowych, jak i eksportowych. Niestąpną ekspansją na rynki zagraniczne - rozwijając działalność eksportową, dywersyfikujemy swoje źródła przychodów i zmniejszamy zależność od rynku krajowego, co pozwala na lepsze radzenie sobie z konkurencją i zmiennością popytu.

▼ **Jakie działania podejmuje Wielkopolski Indyk, aby sprostać wymaganiom związanym z ESG? Jakie konkretne inicjatywy w zakresie zrównoważonego rozwoju, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego zostały wdrożone w firmie?**

To na pewno jeden z gorących tematów w dużych firmach. Zdajemy sobie sprawę, że to ważny wątek i w długim okresie z pewnością przyniesie wielowymiarowe korzyści. Niemniej dzisiaj to głównie inwestycje, choć część aktywności w naturalny sposób jest już realizowanych w naszych strukturach.

Wspominałem już o naszej strategii związanej z dążeniem do niezależności energetycznej.



Jak widać jest to ważny aspekt oddziaływujący na wielu płaszczyznach, zarówno dbałości o środowisko naturalne jak i związany z dążeniem do obniżenia kosztów produkcji. Obecnie mamy 40% własnej energii elektrycznej oraz 30% energii z odzysku ciepła pochodzących z odna-

wianych źródeł energii (biogazownia, panele fotowoltaiczne). Będziemy w najbliższym czasie dążyć do 100% własnej energii elektrycznej oraz 60% energii z odzysku ciepła. To pomoże nam częściowo wyjść naprzeciw rosnącym kosztom energii, a jednocześnie jeszcze bardziej przyczynić się do ekologii (własna oczyszczalnia ścieków), która od dawna ma dla nas duże znaczenie. Warto, również przytoczyć wątek naszej polityki „od pola do stołu” – posiadanie pełnej kontroli nad całym procesem produkcji naszych produktów pozwala nam na jeszcze większy wpływ na dbałość nie tylko o jakość naszych produktów, ale na także na środowisko naturalne, ponieważ spełniamy szereg wymogów prawnych i środowiskowych popartych stosownymi certyfikatami.

Firma wdrożyła międzynarodowe standardy zarządzania jakością i bezpieczeństwem żywności, takie jak IFS (International Featured Standards) oraz BRC (British Retail Consortium). Wszystkie zakłady posiadają również certyfikat ISO 14001, potwierdzający zaangażowanie w zarządzanie środowiskowe. Kolejnym aspektem jest odpowiedzialność społeczna i nasze inicjatywy z obszaru CSR – aktywnie uczestniczymy w życiu społeczności lokalnej Gminy Mosina, wspieramy aktywności oraz rozwijamy programy wspierające tworzenie nowych miejsc pracy dla społeczności lokalnej.

▼ **Czy postrzega Pan wdrażanie zasad ESG jako szansę na rozwój i budowanie przewagi konkurencyjnej, czy raczej jako wyzwanie, które wiąże się z dodatkowymi kosztami**

REKLAMA



ZAKREM Sp. z o.o.
ul. Ełcka 98
19-200 Grajewo
tel. 86 272 34 39
fax 86 272 48 39
www.zakrem.pl

WÓZKI PALETOWE:

- malowane
- ocynkowane
- nierdzewne






**POLSKI
PRODUCENT**

i trudnościami operacyjnymi? Jakie są największe trudności związane z implementacją tych zasad w branży mięsnej?

Wdrażanie zasad ESG postrzegamy zdecydowanie jako szansę na rozwój i budowanie przewagi konkurencyjnej choć wyzwania operacyjne i koszty z tym związane są niemałe. Wiele z tych wątków jest już obecnych od lat, dlatego w jakimś stopniu nie są to dla nas nowe zagadnienia. Jesteśmy z nimi oswojeni i widzimy efekty wizerunkowe przekładające się na różne obszary naszego biznesu. Coraz więcej podmiotów gospodarczych zwraca uwagę i preferuje firmy spełniające kryteria ESG choćby przy wyborze dostawców, jak i możliwości uzyskania korzystniejszych warunków pozyskiwania kapitału na inwestycje. Obciążenia operacyjne z tym związane staramy się ponosić stopniowo rozkładając je w czasie oraz dostosowując do naturalnego tempa działalności firmy. Główne obciążenia to konieczność inwestycji w nowe technologie, szkolenia pracowników oraz dostosowanie procesów operacyjnych. Szacuje się, że mogą one stanowić nawet do 15% przychodów firmy – to sporo. Myślę, że dla branży największym wyzwaniem może być zbudowanie kultury organizacyjnej opartej na wartościach ESG, a z technicznego punktu widzenia konieczność wdrożenia rozbudowanego raportowania i przetwarzania danych, wymagającego nowych systemów informatycznych oraz szkoleń pracowników.

▼ Jakie kroki podejmujecie w zakresie zrównoważonego rozwoju i minimalizacji wpływu produkcji na środowisko? Czy zauważacie rosnące zapotrzebowanie na produkty ekologiczne?

Zrównoważony rozwój oraz minimalizacja wpływu produkcji na środowisko to jedno z naszych pryncypiów, a nasze inicjatywy z tym związane będą kolejny raz konsekwentnie odnawiać przez wszystkie przypadki. Po pierwsze, niezależność energetyczna i zeroemisyjność – inwestujemy nieprzerwanie w nowe źródła energii odnawialnej oraz rozbudowujemy naszą oczyszczalnię ścieków dbając o skuteczne zarządzanie gospodarką wodną i minimalizację zanieczyszczeń. Nie bez znaczenia jest zintegrowany proces produkcji - kontrolujemy cały łańcuch produkcji „od pola do stołu”. Posiadamy własne uprawy zbóż, mieszalnię pasz, ферmy indyków oraz nowoczesny zakład przetwórczy. Takie podejście pozwala na optymalne wykorzystanie zasobów i minimalizację wpływu na środowisko. Jeśli chodzi o zapotrzebowanie na produkty ekologiczne, obserwujemy w Polsce rosnący trend w tym zakresie. Jednakże, mimo tego wzrostu, rynek produktów bio w Polsce stanowi nadal niewielki procent całego rynku spożywczego.

▼ Jakie widzicie najważniejsze wyzwania i trudności, które mogą pojawić się w 2025 roku? Jakie strategie będą wdrożone, by poradzić sobie z ewentualnymi kryzysami w branży mięsnej?



Już wiele powiedziałem na temat wyzwań natomiast ważne jest to, że wiemy, gdzie chcemy być, mamy jasno wyznaczone cele strategiczne oraz, tak jak w minionym, także w tym roku będziemy je konsekwentnie realizować. Mamy natomiast świadomość ważnych aspektów, wobec których nie możemy pozostać obojętni – wśród nich wymienilibym: dalszy wzrost kosztów produkcji związany z różnego typu obciążeniami systemowymi m. in. regulacje środowiskowe oraz koszty raportowania ESG, konkurencja związana z importem spoza UE także w kontekście niedawno podpisanej umowy Mercosur i polityka handlowa, bariery celne oraz zmiany preferencji konsumentów w innych krajach. W tym roku zamierzamy skupić się na dalszym obniżaniu kosztów operacyjnych i zwiększeniu konkurencyjności na rynku. Dywersyfikacji rynków zbytu zwłaszcza w krajach pozaeuropejskich, aby zmniejszyć zależność od tradycyjnych odbiorców i zminimalizować ryzyko związane z ewentualnymi barierami handlowymi. Planujemy także wdrożenia nowych produktów podkreślając ich jakość, bezpieczeństwo, pochodzenie oraz spełnianie najwyższych standardów produkcji. ■

Dziękuję za rozmowę.

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



Opinie i komentarze

W jakim kierunku zmierza obecnie branża mięsna?

Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa - z jednej strony wydaje się, że Unia Europejska w ostatnim czasie nie sprzyja w ogóle rolnictwu. Z drugiej natomiast, patrząc oddolnie - na trendy obecne w mediach społecznościowych i w codziennej diecie - obserwujemy nową falę zainteresowania produktami mięsnymi, które jeszcze do niedawna były marginalizowane. Elementy bogate w kolagen (m.in. golonki, ogony, podroby), czy kości szpikowe, zyskują sympatię młodszego pokolenia. W dużej mierze wynika to z trendu „slow food” oraz dbałości o biodostępność składników odżywczych. Media społecznościowe, w tym Instagram i TikTok, stają się platformami edukacyjnymi i inspiracją dla amatorów gotowania - młodsze pokolenie czerpie stamtąd przepisy na dania, które jeszcze kilkanaście lat temu uchodziły za przestarzałe. Co istotne, za tym stoi też idea niemarnowania żywności. Wykorzystywanie tzw. „mięsa drugiej kategorii” lub trudniej dostępnych surowców staje się częścią szerszego nurtu „zero waste”. W efekcie producenci mięsa, którzy potrafią wkomponować w swoją ofertę przetwory niszowe, ale atrakcyjne z punktu widzenia walorów smakowych i prozdrowotnych, mogą uzyskać przewagę rynkową. Wygląda na to, że młodsze pokolenie zaczyna eksperymentować w kuchni i wraca do bardziej tradycyjnych składników.



Drugim ważnym trendem jest silnie rozwijający się segment żywności wygodnej, który może okazać się głównym motorem wzrostu w branży spożywczej. Żyjemy w erze pośpiechu, a catering dietetyczny czy szeroko rozumiana żywność wygodna są odpowiedzią na deficyt czasu. Jakkolwiek nazywamy te usługi - „catering dietetyczny”, „dieta pudełkowa” czy „fit catering” - dla wielu konsumentów kluczowe jest, by posiłki dostarczane były regularnie, najlepiej pod drzwi i w formie gotowej do spożycia. Początkowo tego typu rozwiązania promowane były głównie w kontekście odchudzania, lecz obecnie coraz więcej osób korzysta z nich z uwagi na wygodę oraz różnorodność menu, niekoniecznie z powodów restrykcyjnie dietetycznych. Firm cateringowych przybywa, a jednocześnie wiele z nich osiąga poziom ogólnopolski, co świadczy o potężnym popycie. Polska jest w tej dziedzinie ewenementem - to właśnie w naszym kraju te usługi rozwinęły się najbardziej dynamicznie w porównaniu z resztą Europy. Odpowiadając na zadane pytanie - zalecam ostrożny optymizm. Polska branża spożywcza, w tym mięsna, wyróżnia się elastycznością i szybkim reagowaniem na nowe trendy.

Zdolność do innowacji, a także do utrzymywania stosunkowo niskich kosztów produkcji w porównaniu z Europą Zachodnią, daje nam solidne podstawy do dalszego rozwoju. Niemniej, jeśli pojawią się poważniejsze turbulencje - chociażby związane z niestabilnością polityczną, zaostrzeniem norm środowiskowych czy trudnościami w eksporcie - może to znacznie osłabić naszą pozycję. Dużym wyzwaniem na pewno będą rosnące wymogi w zakresie dekarbonizacji produkcji, redukcji śladu węglowego i poprawy dobrostanu zwierząt. Wydaje się jednak, że przy zachowaniu rozsądnej polityki rolnej na poziomie krajowym i umiejętnym korzystaniu z funduszy unijnych, Polska jest w stanie utrzymać swoją rolę kluczowego dostawcy żywności w Europie.

Adam Zdanowski
współwłaściciel ZM Wierzejki



Nowe trendy w sektorze mięsnym w naszych sklepach

Od 30 lat sieć Biedronka nieustannie dokłada wszelkich starań, aby oferowane produkty, w tym mięso, odznaczały się najwyższą jakością i były dostępne w możliwie najniższych cenach. Stale pracujemy nad rozwojem naszej oferty, dostosowując ją do zmieniających się oczekiwań konsumentów i najnowszych trendów rynkowych.

Zmienna sytuacja gospodarcza wpływa na wybory zakupowe klientów, którzy coraz częściej poszukują produktów wysokiej jakości w przystępnych cenach, co sprzyja rosnącej popularności marek własnych sieci handlowych. Mięso wieprzowe i drobiowe nadal pozostaje podstawą diety Polaków, a konsumenci przywiązują coraz większą wagę do etycznego i jednoznacznego pochodzenia produktów, co dodatkowo wspiera patriotyzm konsumencki.

Coraz większą popularnością cieszą się dania wolno gotowane oraz produkty do odpieku, które łączą wygodę przygotowania z tradycyjnym smakiem. Jednocześnie rośnie popyt na mięso premium, w tym produkty z certyfikowanych hodowli ekologicznych, które wyróżniają się wysokimi walorami smakowymi i zdrowotnymi.

Mateusz Mierzwa
kupiec w sieci Biedronka
odpowiedzialny za ofertę mięs



Obecność dziczyzny na polskich stołach w 2025 roku

Od dłuższego czasu obserwujemy stały wzrost zainteresowania konsumentów dziczyzną, co nie pozostaje bez związku z dość intensywnymi działaniami promocyjnymi.



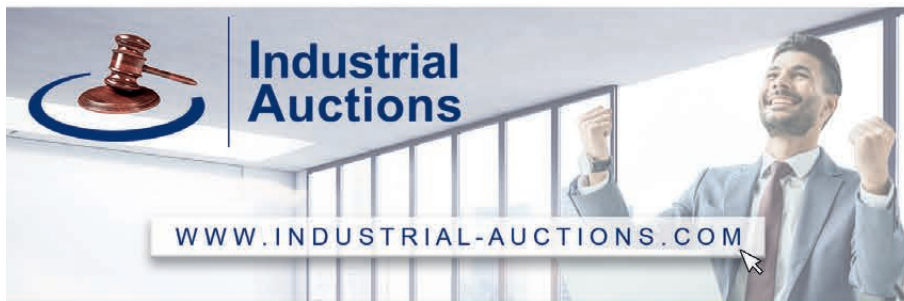
Bardzo duże jest zainteresowanie produktami convenience. Klienci doceniają w szczególności walory dietetyczne, naturalne pochodzenie oraz wyjątkowy smak mięsa zwierząt łownych, sięgając przede wszystkim po elementy jeleniny, sarninę i mięso dzika. Królują wśród nich łatwe w przyrządzeniu gulasze. Zakładamy wobec tego, że w 2025 r. udział mięsa zwierząt łownych na polskich stołach utrzyma trend umiarkowanego wzrostu. Perspektywa względnie wysokiej inflacji może ponadto sprawić, że ceny dziczyzny zbliżą się do innych rodzajów mięs, co dodatkowo zwiększy jej konkurencyjność. To z kolei spowoduje, że klienci chętniej sięgną po dziczyznę. Np. zamiast wołowiny choćby z ciekawości wybiorą porównywaną do niej jeleninę.

Z drugiej jednak strony coraz poważniejsze są obawy o spadek podaży mięsa zwierząt łownych w konsekwencji nadmiernej poprawności ekologicznej polskiego rządu, który bierną ochronę przyrody i bezkrytyczne forowanie jednych gatunków kosztem innych przedkłada ponad zrównoważone korzystanie z odnawialnych zasobów środowiska. Przewidujemy, że już niedługo odbije się na dostępności dziczyzny na krajowym rynku, na czym ucierpi także segment HoReCa. Póki co jednak, jej podaż jest stabilna. Zachęcam zatem do rozsmakowania się w tym wyjątkowym rodzaju mięsa!

Tomasz Tarnawski
prezes zarządu firmy
Las-Kalisz sp. z o.o.



*Chciałbyś udzielić nam
komentarza na wybrany
przez Ciebie temat?
Zapraszamy do kontaktu:
k.salomon@mieso.com.pl*



Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego w Daugavpils (LV)



Aukcja online: dla całego przemysłu spożywczego w Zamość (PL)



Aukcja online: maszyny dla przemysłu spożywczego w Raciaz (PL)



Aukcja online: maszyn dla przemysłu spożywczego z powodu zamknięcia zakładu produkcyjnego Magg GmbH & Co.KG w imieniu Progressu GmbH w Trostberg (DE)



Automatyzacja i robotyzacja maszyn i linii produkcyjnych w zakładach mięsnych, utrzymanie ruchu – wybrane zagadnienia



Jak powszechnie wiadomo z dostępnych danych statystycznych oraz prognoz globalne spożycie mięsa rośnie i taka tendencja w następnych kilku latach pozostanie raczej niezachwiana. Jeśli nawet zanotowano by niewielki spadek, to i tak rynek mięsa stanowi dużą część światowej gospodarki rolno-przemysłowej a przez to ma duże znaczenie w całkowitej produkcji żywności.

dr Piotr Janiszewski

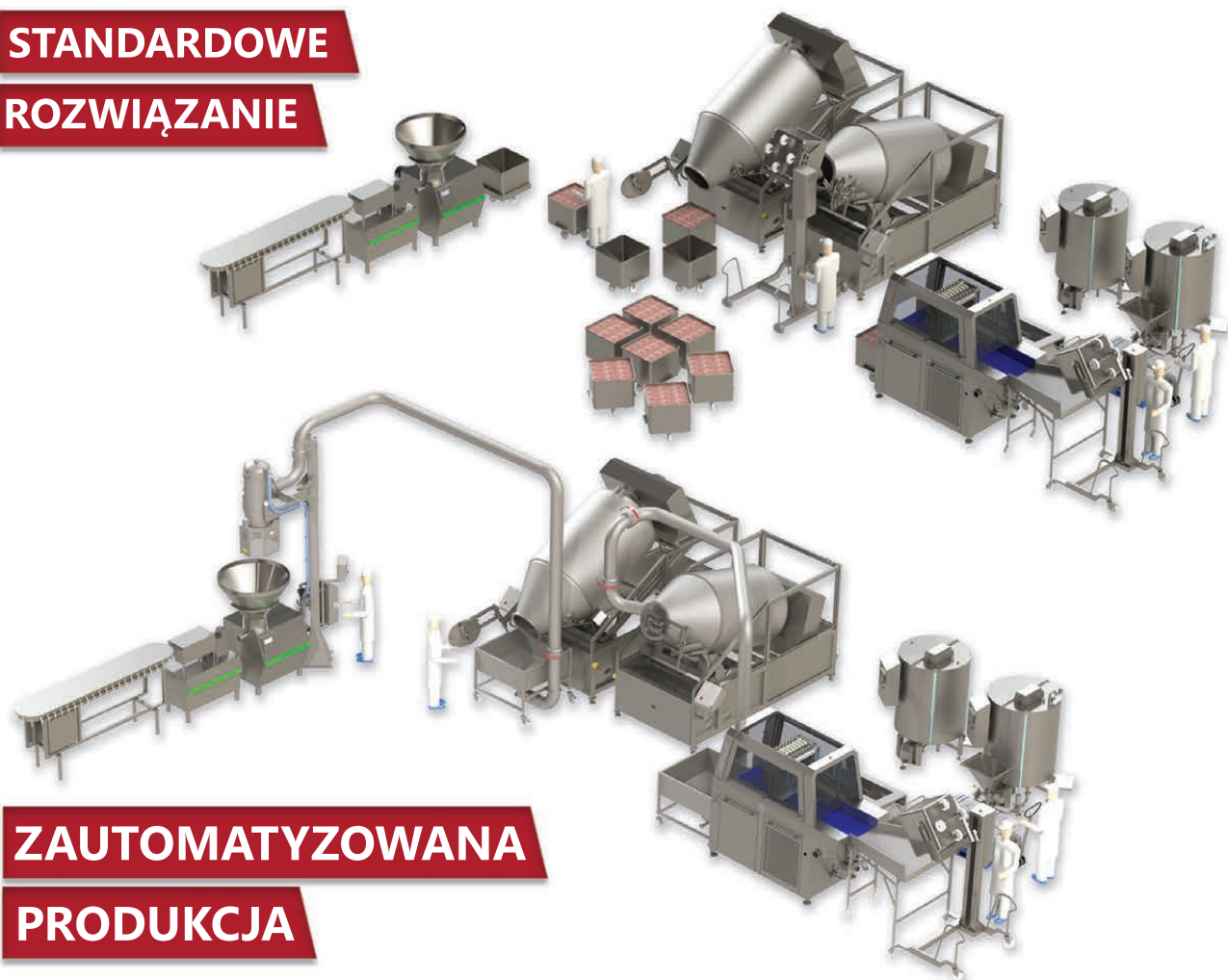
Zatem zapotrzebowanie na produkty pochodzenia zwierzęcego jest na tyle duże, że wymaga prowadzenia działań w kierunku zwiększenia wydajności produkcji, przy jednoczesnym zachowaniu strategii ekonomicznej, wysokiej jakości oferowanych produktów (w tym również zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego dla konsumentów) oraz zrównoważonego rozwoju poprzez redukcję wpływu na środowisko naturalne i również ograniczenie odpadów a także zmniejszenie zużycia mediów (szczególnie wody). By takie założenie osiągnąć w ostatnich latach obserwuje się zwiększenie zainteresowania automatyzacją procesów technologicznych w zakładach przemysłu spożywczego (tu: mięsnych). Według danych źródłowych w ostatnim roku w przemyśle rolno - spożywczym zainstalowano i funkcjonowało 12 000 robotów, co stanowi istotny wzrost tego typu instalacji, w porównaniu do poprzednich lat. Tak, jak pewne nowatorskie rozwiązania informatyczne są już praktycznie codziennością i znacznie ułatwiają codzienne życie przeciętnego człowieka, tak również należy oczekiwać zwiększenia udziału tego rodzaju rozwiązań w warunkach przemysłowych. Zastosowanie automatyzacji i robotyzacji linii produkcyjnych w zakładach mięsnych jest nastawione przede wszystkim na: zwiększenie szybkości wytwarzania wyrobów, na etapach, gdy szybkość linii odgrywa najistotniejszą rolę, np. ubój, rozbiór a w rezultacie wygenerowanie większych zysków i zwiększenie opłacalności, przy większej wydajności w tej samej jednostce czasu. Wydaje się, że w przemyśle spożywczym wykorzystanie robotyki i inteligentnych systemów, chociażby z powodów przytoczonych powyżej, jest obecnie coraz bardziej powszechne i raczej nieuniknione a rynek odbiorców ale również wytwórców i oferowanych technologii będzie się rozrastał. Obserwuje się na rynku dużą ilość firm komercyjnych oferujących dedykowane rozwiązania możliwe do przemysłowego zastosowania.

Należy podkreślić, że wprowadzenie nadrzędnym celem zastosowania automatyki w przemyśle jest zapewnienie wzrostu produkcji i opłacalności to jednak można to osiągnąć na różne sposoby. Z jednej strony roboty mogą wykonywać czynności powtarzalne, wymagające użycia znacznej siły ale dodatkowo precyzyjne, jak np. rozbiór tusz lub pewne procesy w trakcie uboju, z drugiej strony natomiast mogą być wykorzystane w np. monitoringu i identyfikacji mięsa. Automaty są odporne na niekorzystne warunki środowiskowe, jakie panują na linii ubojowej, tj. zwiększoną lub zmniejszoną (w chłodni) temperaturę oraz dużą wilgotność i ciągły hałas. Warto podkreślić, że jeszcze niedawno to właśnie niekorzystne warunki panujące w zakładach mięsnych były jedną z ważniejszych ograniczeń w zastosowaniu robotyki. Drugą trudnością, którą zidentyfikowano, był fakt, że tusze zwierząt rzeźnych charakteryzują się zmiennym kształtem anatomicznym, różną wielkością (wagą) a także, co było bardzo istotne z punktu widzenia np. precyzji rozbioru – różną sprężystością tkanek. Tkanki z łatwością ulegają odkształceniu mechanicznemu, co sprawia, że cięcie rozbiorowe może nie być idealnie przeprowadzone, tak jakby tę czynność wykonał doświadczony pracownik. Istnieją pewne techniki wykorzystywane w celu zmniejszenia wpływu tej cechy fizycznej mięsa na precyzję wykonywanych cięć, np. wykorzystanie w trybowaniu elementu tuszy strumienia wody pod znacznym ciśnieniem lub metody cięcia wibracyjnego, w której w narzędziu tnącym przekształcana jest moc elektryczna na moc drgań mechanicznych a przez to wzmacniana jest moc i precyzja cięcia, gdyż tkanki nie odkształcają się tak znacznie, jak w przypadku użycia tradycyjnego noża.

Dodatkowo, dzięki temu, że materiał z którego roboty są wykonane musi posiadać certyfikat dopuszczenia do kontaktu z żywnością, zapewnione są higieniczne warunki wytwarzania żywności bezpiecznej dla konsumenta.

STANDARDOWE

ROZWIĄZANIE



ZAUTOMATYZOWANA

PRODUKCJA

Automatyzacja Procesów Produkcyjnych: Klucz do Efektywności i Innowacji w Przemysle Mięsnym

Współczesny rynek wymaga od przedsiębiorstw nieustannego dążenia do doskonałości operacyjnej. Przedsiębiorstwa stoją przed wyzwaniem zapewnienia wysokiej jakości produktów, przy jednoczesnej optymalizacji kosztów i procesów produkcyjnych. Automatyzacja produkcji, będąca odpowiedzią na te wyzwania, rewolucjonizuje przemysł przetwórczy, oferując przedsiębiorstwom możliwość zmiany tradycyjnych metod produkcji na rzecz nowoczesnych, efektywnych rozwiązań. Firma Garos, lider w dziedzinie innowacji technologicznych dla przemysłu mięsnego, jest przykładem, który nie tylko podąża za tymi trendami, ale również aktywnie je kształtuje, pokazując jak zaawansowany system automatyzacji może zrewolucjonizować branżę.

Nowa Era Efektywności Produkcji

Automatyzacja stanowi odpowiedź na wiele wyzwań współczesnego przemysłu, wprowadzając szereg znaczących ulepszeń, w porównaniu do tradycyjnych metod pracy. Przede wszystkim, zastosowanie nowoczesnych technologii minimalizuje potrzebę manualnej pracy i transportu produktu, co bezpośrednio przekłada się na redukcję kosztów operacyjnych i zwiększenie wydajności. Dzięki kompleksowej integracji maszyn zaproponowanej przez firmę Garos możliwa staje się pełna integracja wszystkich etapów produkcji w jeden, pełen, zautomatyzowany proces. Wykorzystanie zaawansowanych systemów, takich jak Vacuum Filling System (VFS) oraz Vacuum Metering System (VMS), pozwala na płynne i precyzyjne zarządzanie transportem oraz dozowaniem surowców, co bezpośrednio wpływa na jednolitość i jakość końcowego produktu.

Od przygotowania surowca i nastrykiwania go pobraną z mieszalnika solanką, przez masowanie mięsa po nastryku, aż po transport do pakowania gotowego produktu – każdy etap jest zoptymalizowany pod kątem wydajności i higieny. Dzięki kompleksowej kontroli nad procesem produkcyjnym zapewniona jest nie tylko wyższa jakość i jednolitość produktów, ale również zwiększona higiena produkcji, eliminująca wpływ czynników zewnętrznych.

Przełomowe rozwiązania wprowadzone przez Garos

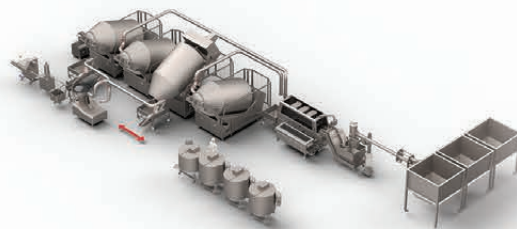
Garos, dzięki wieloletniemu doświadczeniu i głębokiej wiedzy o procesie produkcji i przetwarzaniu mięsa, oferuje kompleksową integrację swoich maszyn w jedną linię produkcyjną, pozwalającą na zapewnienie ciągłego przepływu produkcji i dostosowanie do specyficznych potrzeb każdego przedsiębiorstwa. Wśród innowacyjnych rozwiązań wprowadzonych przez Garos, wyróżnić można:



Vacuum Metering System



Garos Preassure Cleaner



Automatyczny Transport Próźniowy (VFS):

System Vacuum Filling (VFS) to jedno z najnowocześniejszych rozwiązań w dziedzinie automatyzacji transportu surowców. Dzięki zastosowaniu rur ze stali nierdzewnej o dużej średnicy (200 mm lub 300 mm), możliwe jest transportowanie surowców bez ryzyka ich uszkodzenia lub utraty jakości. Wysoka wydajność systemu zapewnia ciągłość produkcji nawet przy dużych wolumenach pracy, eliminując potrzebę ręcznego przenoszenia produktów. Co więcej, system może być zintegrowany z innymi urządzeniami w linii produkcyjnej, umożliwiając automatyczne podawanie surowców do nastrojkiwarek, masownic, czy innych urządzeń.

System Dozowania Próźniowego (VMS):

Zaawansowane urządzenie do dozowania mięsa, umożliwiające precyzyjne i higieniczne zarządzanie procesem produkcji. VMS wyróżnia się elastycznością – dzięki możliwości ustawienia różnych interwałów czasowych rozładunku oraz dokładnemu sterowaniu przepływem produktu. System automatycznie dostosowuje się do prędkości pracy pozostałych maszyn w linii produkcyjnej, co minimalizuje ryzyko przestojów i pozwala na optymalne wykorzystanie zasobów. Wysoka precyzja dozowania sprawia, że nawet najbardziej wymagające procesy produkcyjne mogą być realizowane z zachowaniem najwyższych standardów jakości.

Myjka Ciśnieniowa Garos (GPC):

Zapewnia najwyższy standard higieny poprzez skuteczne mycie systemu transportu próźniowego, co jest kluczowe dla utrzymania jakości mikrobiologicznej produktów. Myjka GPC, dostępna w modelach GPC140 i GPC180, to innowacyjne rozwiązanie wyposażone w wysokociśnieniowe dysze obrotowe, które skutecznie czyszczą wnętrze rur transportowych. Dzięki w pełni automatycznemu systemowi mycia, obsługa urządzenia jest szybka i prosta, a proces czyszczenia eliminuje ryzyko pozostawienia zanieczyszczeń w systemie. To rozwiązanie pozwala na utrzymanie najwyższych standardów higieny, niezależnie od intensywności produkcji.

Przyszłość technologii: Integracja automatyzacji i transportu próźniowego

Automatyzacja systemów transportu próźniowego proponowana przez Garos stanowi przełom w podejściu do produkcji, podnosząc jej wydajność, poziom higieny, efektywność i jakość produktów na niespotykany dotąd poziom. Nowoczesne systemy pozwalają na lepsze zarządzanie procesem produkcyjnym, skrócenie czasu produkcji oraz zmniejszenie liczby odpadów. Dzięki temu przedsiębiorstwa korzystające z tego rozwiązania stają na czele technologicznej rewolucji – są w stanie sprostać rosnącym oczekiwaniom rynku, zapewniając produkty wysokiej jakości, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów produkcji.

Wzrost konkurencyjności dzięki zaawansowanym technologiom

Wprowadzenie kompleksowych rozwiązań automatyzacji, takich jak te oferowane przez Garos, pozwala przedsiębiorstwom nie tylko poprawić wydajność produkcji, ale także zyskać przewagę konkurencyjną na dynamicznie zmieniającym się rynku. Dzięki zdolności szybkiego dostosowywania procesów do nowych trendów konsumenckich, jak np. rosnące zapotrzebowanie na produkty o wysokiej jakości czy personalizowane oferty, firmy stają się bardziej elastyczne i odporne na zmiany. Automatyzacja pozwala również na precyzyjne monitorowanie produkcji w czasie rzeczywistym, co przekłada się na lepsze zarządzanie zasobami i szybkie reagowanie na ewentualne odchylenia. To właśnie te innowacje sprawiają, że przedsiębiorstwa wdrażające nowoczesne technologie automatyzacji stają się liderami w swojej branży, wyznaczając nowe standardy jakości i efektywności.

To podejście nie tylko odpowiada na obecne wyzwania, ale także buduje fundamenty pod przyszły rozwój. Dzięki zaawansowanym technologiom przedsiębiorstwa mogą łączyć wydajność z innowacyjnością, skutecznie konkurując na dynamicznie zmieniającym się rynku.

ZALETY AUTOMATYZACJI:



Zwiększona Wydajność:

Automatyzacja pozwala na szybszą produkcję przy niższych kosztach operacyjnych.



Wyższy Poziom Higieny:

Redukcja interakcji człowieka z produktem minimalizuje ryzyko kontaminacji.



Elastyczność:

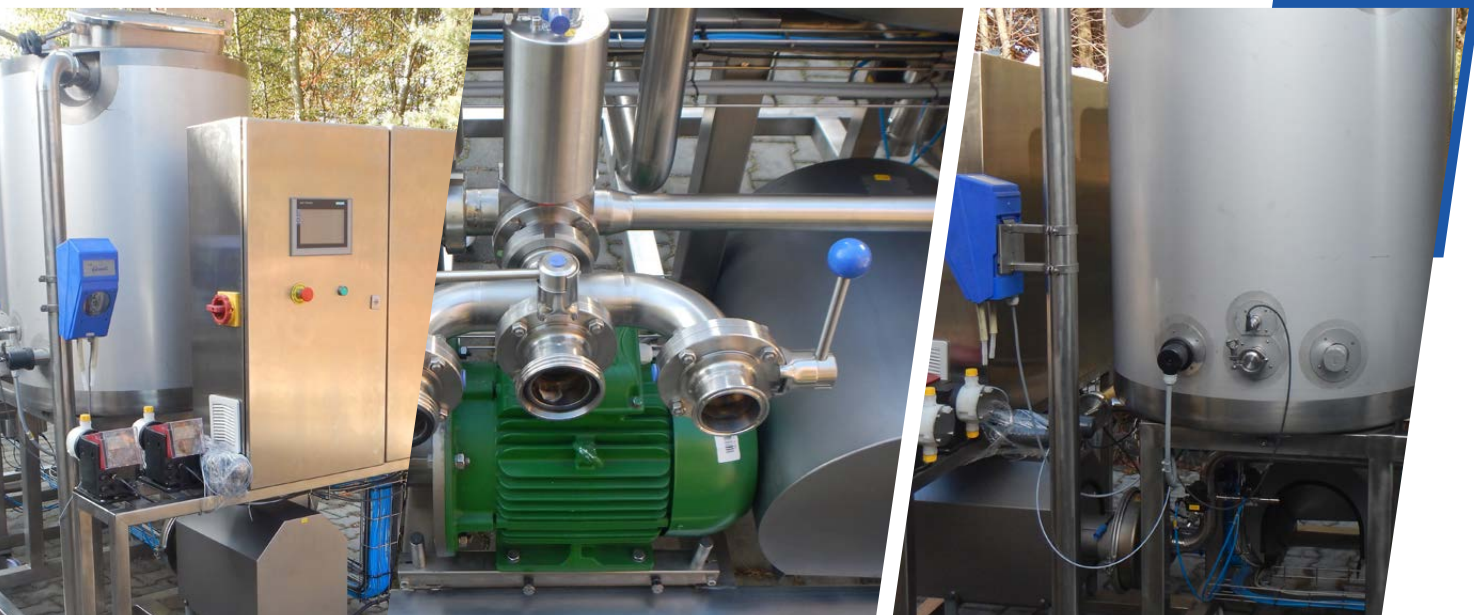
Systemy mogą być rozbudowywane wraz z rozwojem przedsiębiorstwa.



Kontrola Procesu:

Precyzyjne sterowanie maszynami pozwala na niezmienną jakość produkcji.

Innowacyjna mobilna stacja CIP firmy Solmatic jako przełom w technologii mycia przemysłowego



W dobie coraz bardziej zaawansowanych technologii produkcyjnych, zapewnienie higieny i jakości stanowi kluczowe wyzwanie dla zakładów przemysłowych, w tym mleczarni. Firma Solmatic Group Sp. z o.o. Sp. k. z powodzeniem odpowiedziała na te potrzeby, opracowując innowacyjną mobilną stację myjącą CIP (Cleaning-In-Place), przeznaczoną do kompleksowego, automatycznego czyszczenia linii produkcyjnych i zbiorników. Przedmiot projektu, realizowanego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego, wyznacza nową jakość w dziedzinie technologii mycia.

Sławomir Kłós
prezes zarządu Solmatic

 **SOLMATIC**

Czym jest technologia CIP?

Technologia Cleaning-In-Place to metoda mycia instalacji produkcyjnych w zamkniętym obiegu bez konieczności ich demontażu. Stacje CIP są szeroko stosowane w przemyśle spożywczym, farmaceutycznym czy kosmetycznym, gdzie sterylność stanowi warunek konieczny. Tradycyjne stacje są stacjonarne, co wiąże się z dużymi kosztami instalacji oraz brakiem elastyczności. Rozwiązanie proponowane przez Solmatic wprowadza przełom dzięki **mobilności** i **automatyzacji**.

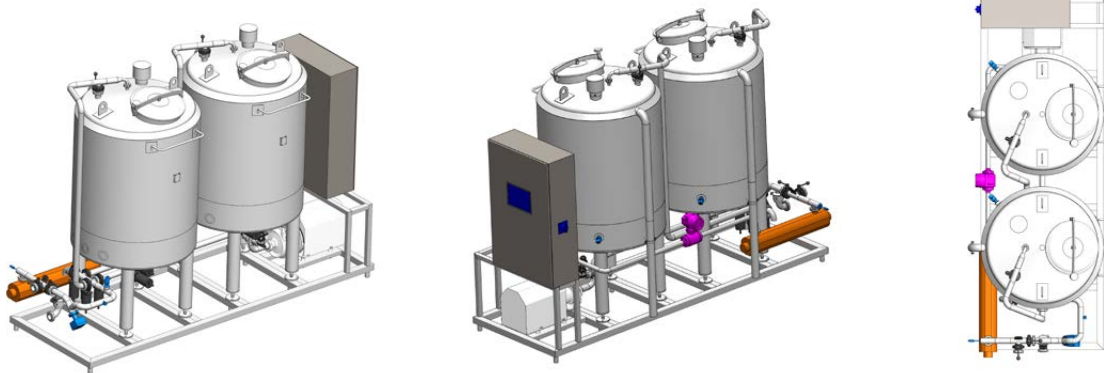
Opis projektu

Celem projektu jest opracowanie i wdrożenie **mobilnej, w pełni zautomatyzowanej stacji CIP** o szeregu innowacyjnych cech. Prace obejmują zarówno badania przemysłowe, jak i eksperymentalne prace rozwojowe. Solmatic wykorzystuje swoje wieloletnie doświadczenie w projektowaniu

maszyn specjalistycznych, aby stworzyć produkt spełniający najwyższe standardy rynkowe.

Nowa stacja CIP wyróżnia się na tle konkurencji dzięki:

- **Mobilności** – kompaktowe wymiary i niska waga umożliwiają transport standardowym wózkiem widłowym,
- **Automatyzacji** – sterowanie procesem odbywa się zdalnie za pomocą aplikacji na **Android** i **iOS**,
- **Precyzyjnemu dozowaniu** środków myjących in-line ze sterowaniem konduktometrycznym,
- **Zbieraniu danych** – stacja gromadzi historię myć i generuje raporty dla systemów zapewnienia jakości,
- **Możliwości uniwersalnego zastosowania** – dopasowanie do różnych standardów branż spożywczej, kosmetycznej i farmaceutycznej.



Prace nad innowacją

Realizacja projektu została poprzedzona szczegółowymi analizami rynkowymi oraz konsultacjami z klientami. Proces badawczo-rozwojowy prowadzony jest przez doświadczony zespół Solmatic przy wsparciu zewnętrznych jednostek badawczych. Wykorzystano nowoczesne narzędzia, w tym:

- Oprogramowanie do projektowania 3D i symulacji procesów przemysłowych,
- Specjalistyczny sprzęt badawczy do testów ciśnienia, przepływu oraz analizy spoin i połączeń,
- Systemy automatyki przemysłowej umożliwiające precyzyjne sterowanie procesem mycia.

Prace podzielono na etapy, począwszy od koncepcji i projektowania, poprzez budowę prototypu, aż po weryfikację w warunkach rzeczywistych.

Dlaczego mobilne stacje CIP to przyszłość?

Stacje mobilne stanowią odpowiedź na rosnące potrzeby elastyczności produkcji. W przeciwieństwie do rozwiązań stacjonarnych, mobilna stacja może być wykorzystywana w różnych częściach zakładu, co znaczenie obniża koszty inwestycyjne. Dzięki zastosowaniu precyzyjnych czujników (m.in. konduktancji, temperatury i przepływu), nowoczesna stacja Solmatic gwarantuje optymalne zużycie wody i środków chemicznych, co wpisuje się w standardy zrównoważonej gospodarki.



Mobilność stacji jest szczególnie istotna w zakładach o rozbudowanej infrastrukturze produkcyjnej. Zastosowanie elastycznego rozwiązania umożliwia czyszczenie trudno dostępnych linii produkcyjnych oraz tych, które nie są na stałe podpięte do tradycyjnych systemów CIP. To idealna odpowiedź na potrzeby małych i średnich zakładów, które poszukują efektywnych i ekonomicznych rozwiązań.

Rola Solmatic w branży

Firma Solmatic Group działa na rynku od **2001 roku** i specjalizuje się w produkcji maszyn dla przemysłu spożywczego, kosmetycznego oraz farmaceutycznego. Od **2015 roku** Solmatic z sukcesami rozwija segment **mycia przemysłowego**, dostarczając nowoczesne stacje CIP dla klientów z ponad **20 krajów**. Dzięki konsekwentnym inwestycjom w badania i rozwój, firma umacnia swoją pozycję jako lider innowacyjnych rozwiązań.

W ramach realizowanych projektów Solmatic łączy zaawansowane technologie z potrzebami rynku. Produkty firmy cechują się wysoką jakością, niezawodnością i dbałością o ekologię, co szczególnie ważne w sektorze mleczarskim.

Korzyści dla sektora mleczarskiego

- Mobilna stacja CIP firmy Solmatic wpisuje się idealnie w potrzeby zakładów mleczarskich. Oto najważniejsze korzyści:
- **Wysoka efektywność mycia** – eliminacja zanieczyszczeń mikrobiologicznych,
- **Redukcja kosztów** – niższe zużycie wody, energii i chemii,
- **Mobilność i elastyczność** – stacja może być stosowana w różnych lokalizacjach zakładu,
- **Zgodność z normami** – spełnienie najwyższych standardów higieny.

Realizacja projektu mobilnej stacji CIP stanowi krok milowy w dziedzinie technologii mycia przemysłowego. Dzięki zaangażowaniu zespołu Solmatic oraz wsparciu środków unijnych, firma tworzy innowacyjne rozwiązanie, które zrewolucjonizuje procesy czyszczenia w zakładach produkcyjnych. Sektor mleczarski, który wymaga najwyższych standardów higienicznych, zyskuje narzędzie, które pozwoli na optymalizację kosztów i poprawę efektywności.

Mobilna stacja CIP to przyszłość mycia przemysłowego – innowacyjna, elastyczna i przyjazna środowisku. Solmatic po raz kolejny udowadnia, że polskie firmy są w stanie dostarczać światowej klasy rozwiązania technologiczne. ■

Wykorzystanie pomp ciepła do produkcji energii z ciepła odpadowego

Ciepło odpadowe to energia cieplna, która powstaje podczas różnych procesów przemysłowych i zazwyczaj jest niewykorzystana. Wykorzystanie tej energii za pomocą pomp ciepła staje się coraz bardziej popularne, ponieważ pozwala na znaczną oszczędność energii i redukcję emisji CO₂.



ORLEN Termika S.A. ma ambitne plany związane z zabudową pomp ciepła na warszawskich instalacjach ściekowych. Wspólnie z Wodociągami Warszawskimi podpisano umowy dotyczące odzysku ciepła ze ścieków w oczyszczalniach „Czajka” i „Południe”, Przepompowni Żerań i oczyszczalni ścieków w Pruszkowie.

Zakres projektów

Pompy w lokalizacjach: EC Siekierki, OŚ „Pruszków” i w Przepompowni ścieków surowych „Żerań” są planowane do uruchomienia w IV kwartale 2029 roku; w przypadku pomp w OŚ „Czajka” rok później. Sumaryczna moc cieplna pomp ciepła wybudowanych w pierwszym etapie, tj. do końca 2030 r. wyniesie około 182 MWt. W przyszłości, po rozbudowie w horyzoncie roku 2034, moc cieplna wzrośnie do blisko 250 MWt. Będą to jedne z największych inwestycji w technologię pomp ciepła z odzyskiem ze ścieków komunalnych w Europie.

Największym projektem opartym o odzysk ciepła ze ścieków oczyszczalnych będzie budowa pomp ciepła w OŚ „Czajka” o planowanej docelowej mocy ok. 120 MWt. Szacowana roczna produkcja ciepła wyniesie do 1 300 000 GJ, co pozwoli zasilic około 108 tysięcy warszawskich gospodarstw domowych. Natomiast projekt w Przepompowni ścieków „Żerań” o mocy ok. 50 MWt i szacowanej rocznej produkcji ciepła na poziomie do 1 000 000 GJ będzie największą w Europie instalacją opartą o odzysk ciepła ze ścieków surowych.

Szacowane nakłady inwestycyjne na program zabudowy pomp ciepła w EC Siekierki, OŚ „Pruszków”, Przepompowni ścieków surowych „Żerań” oraz OŚ „Czajka” wyniosą 1,7 mld PLN. W celu budowania finansowania dla projektów ORLEN TERMIKA złożyła do Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej wnioski o dofinansowanie dla projektów pomp w EC Siekierki, OŚ „Pruszków” i Przepompowni ścieków surowych „Żerań” w ramach programu priorytetowego „OZE – źródło ciepła dla ciepłownictwa”.

Budowa instalacji pomp ciepła opartych o odzysk ciepła ze ścieków będzie miała istotny wpływ na osiągnięcie wyznaczonych celów strategicznych dla segmentu ciepłowniczego w GK ORLEN, tj. odejście od spalania węgla. Inwestycje w PC są jednymi z kilku przedsięwzięć pozwalających na eliminację węgla do 2035 r. Uruchomienie pomp ciepła do 2030 pozwoli na stopniowe wyłączenie jednostek węglowych, zmniejszenie intensywności emisji (Zgodnie z Planami Neutralności Klimatycznej planowane jest obniżenie intensywności emisji CO₂ [gCO₂/MWh] w produkcji ciepła i energii elektrycznej o minimum 33% w 2030 r. w stosunku do roku bazowego 2019.) oraz utrzymywanie statusu efektywnego systemu ciepłowniczego. Realizowane projekty w pompy ciepła z odzyskiem ze ścieków zbudują portfel zdolności wytwórczych ORLEN Termika w oparciu o technologię bezemisyjną. Dzięki realizacji tych czterech projektów średnioroczna redukcja emisji CO₂ z zakładów ORLEN TERMIKA w okresie 2030-2050 wyniesie ok. 320 tys. ton rocznie, co stanowi około 6,5% sumarycznej emisji CO₂ w roku 2023. Sumaryczna redukcja emisji CO₂ w okresie do 2050 r. wyniesie około 6,4 mln ton. Projekty budowy pomp ciepła są kluczowymi inwestycjami w Planach Neutralności Klimatycznej PGNiG TERMIKA, których celem jest osiągnięcie neutralności klimatycznej w perspektywie 2050 roku.

CZYM JEST CIEPŁO ODPADOWE?

Ciepło odpadowe to energia cieplna, która powstaje w trakcie różnych procesów przemysłowych, takich jak produkcja, przetwarzanie czy chłodzenie. Przykłady źródeł ciepła odpadowego obejmują:

- Spaliny z procesów przemysłowych
- Ścieki technologiczne
- Serwerownie i centra danych
- Urządzenia elektryczne
- Piece piekarnicze i klimatyzatory



Inwestycje te wpisują się w strategię „Zielona Wizja Warszawy” przyjętą w 2023 roku przez samorząd stolicy, której celem jest uniezależnienie się od „brudnych źródeł energii” i promowanie gospodarki obiegu zamkniętego.

Statystyki (<https://magazyniecielasystemowego.pl/cieplownictwo/zadanie-odzyskac-energie-z-ciepła-odpadowego/>) pokazują, że aż 70% energii wykorzystywanej w procesach przemysłowych kończy jako energia ciepła, która nie jest dalej pożytkowana. To ogromna ilość energii, która hipotetycznie mogłaby zostać wykorzystana do ogrzewania budynków, przygotowania ciepłej wody użytkowej czy innych celów. Jednymi z najsukuczniejszych urządzeń do odzyskiwania ciepła ze ścieków przemysłowych są pompy ciepła.

Pompy ciepła to urządzenia, które przenoszą ciepło z jednego miejsca do drugiego, wykorzystując różnicę temperatur. W przypadku ciepła odpadowego, pompy ciepła mogą odzyskiwać

energię z różnych źródeł, takich jak ścieki, powietrze czy spaliny i przekształcać ją w użyteczne ciepło.

Wielkoskalowe pompy ciepła mogą być także bardzo efektywnym rozwiązaniem do odzysku energii ze ścieków w zakładach masarskich i wędliniarskich. Odzyskane ciepło może być używane do podgrzewania wody potrzebnej w procesach produkcyjnych. Ciepło może być również wykorzystane do ogrzewania budynków zakładu. Ważna jest także możliwość odwrócenia tego procesu. W niektórych przypadkach pompy ciepła mogą być używane do chłodzenia, co jest przydatne np. przy długotrwałym składowaniu produktów wymagających niskich temperatur.

Koszty i serwis – w ostatecznym rozrachunku wychodzimy na plus

Instalacja wielkoskalowych pomp ciepła może być kosztowna, ale inwestycja ta często zwraca się w dłuższym okresie. Systemy te wymagają regu-

larnej konserwacji, aby działały efektywnie. Coraz częściej słyszymy o ich wykorzystaniu w skali większej niż tylko ogrzewanie domów jednorodzinnych. Z punktu widzenia ochrony środowiska ważne jest też by źródła zasilające pompy były bezemisyjne, czyli by energia pochodziła z OZE. Mamy wtedy pewność, że zysk będzie nie tylko ekonomiczny, ale przede wszystkim przełoży się na poprawę klimatu. A to już jest bezcenne. ■

Źródła dostępne w redakcji

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



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

JAK DZIAŁAJĄ POMPY CIEPŁA?

Pompy ciepła działają na zasadzie cyklu termodynamicznego, który obejmuje cztery główne etapy:

- **Parowanie:** Czynnik chłodniczy w pompie ciepła pochłania ciepło z otoczenia (np. ze ścieków) i paruje.
- **Sprężanie:** Para czynnika chłodniczego jest sprężana, co zwiększa jej temperaturę.
- **Skraplanie:** Gorąca para jest skraplana, oddając ciepło do systemu grzewczego (np. do ogrzewania budynku).
- **Rozprężanie:** Czynnik chłodniczy jest rozprężany, co obniża jego temperaturę i cykl zaczyna się od nowa.

CGM

najpowszechniejsze urządzenie do aparaturowej klasyfikacji tusz wieprzowych w Polsce



CGM to elektroniczny instrument pomiarowy, podający grubości tłuszczu i mięśni oraz wyliczający automatycznie procentową mięsność badanej tuszy. W dotychczasowych testach w Polsce, wykazywał się on najwyższą dokładnością pomiaru spośród urządzeń ręcznych.

Od roku 1999 jest to najpowszechniej stosowane w Polsce urządzenie do klasyfikacji tusz wieprzowych. Ten sam aparat może być stosowany do tusz ciepłych i wychłodzonych. Firma Komender Technologies, ówczesny wyłączny dystrybutor w Polsce sprzedała ponad 140 urządzeń. Firma Fives Syleps (następca firmy Sydel), dotychczasowy producent urządzeń CGM zakończyła ich wytwarzanie z końcem czerwca

2023 roku. Nie oznaczało to jednak problemów dla ich użytkowników. Dla zapewnienia ciągłości sprzedaży i serwisu urządzeń CGM w Polsce firma KOMENDER podpisała 3 maja 2023 roku umowę licencyjną z firmą Fives Syleps na wyłączność dalszego serwisowania oraz produkcji urządzeń CGM i ich części w Polsce. Dzięki temu zapewniona została nieograniczona czasowo ciągłość obsługi, zapatrzenia w części oraz do-

stępność nowych aparatów w naszym kraju. Dla usprawnienia obsługi klientów powołana została firma KOMENDER Scanning Systems Sp. z o.o. (KSS). Nowo zorganizowana spółka rozpoczęła stopniowe przejmowanie od Komender Technologies całej działalności związanej z klasyfikacją tusz wieprzowych.

Pracownicy firmy KSS przeszli przeszkolenie w firmie Fives SYLEPS w zakresie rozszerzonego serwisu i produkcji urządzenia CGM oraz jego części. Wprowadzono udoskonalone procedury serwisowe oraz nowe metody kontroli jakości. Zatrudniono dodatkowych pracowników serwisowych oraz uzupełniono wyposażenie kontrolno-pomiarowe.

Obecnie urządzenia CGM na polski rynek wewnętrzny są produkowane i serwisowane wyłącznie przez firmę KOMENDER Scanning Systems Sp. z o.o. ■



KOMENDER
SCANNING SYSTEMS

KOMENDER
Scanning Systems Sp. z o.o.

ul. Szkolna 30, 05-807 Żóńwin
tel: 22 758-94-38
kom: 507-134-877
www.komender.com.pl

Trendy w Branży Mięsnej i Innowacyjne Rozwiązania Moguntia Food Group



Branża mięsna przechodzi znaczące zmiany, napędzane ewoluującymi preferencjami konsumentów oraz postępem technologicznym. Jednym z najbardziej zauważalnych trendów jest zwrot w kierunku żywności wygodnej. W szybkim tempie współczesnego życia ludzie coraz częściej poszukują szybkich i łatwych w przygotowaniu posiłków. Doprowadziło to do wzrostu popularności pakowanych wędlin i dań gotowych do spożycia.



Katarzyna Ćwik
Dyrektor Handlowy i Prokurent
Moguntia Food Polska

Jako dostawca dla przemysłu spożywczego działający na różnych rynkach obserwujemy umacniającą się pozycję żywności wygodnej. W każdej branży poszukuje się odpowiedzi na potrzeby konsumenta. Pokolenia czynne zawodowo żyją pod dużą presją czasu i to właśnie czas jest najcenniejszą wartością. Młodzi ludzie coraz chętniej sięgają po gotowe propozycje posiłków, które w parę minut staną się pełnowartościowym daniem. Także starsze pokolenia odkrywają wygodę i coraz lepszą jakość takich dań. Sieci handlowe konkurują nie tylko ceną. Dużą wagę przykładają do jak najczystszej deklaracji. To trudne zadanie dla zakładów, ale ostatecznie na tej rywalizacji zyskuje konsument zarówno pod względem jakości oferowanego produktu jak i jego ceny. Niestety odbywa się to kosztem średnich i małych producentów, które głównie bazują na sprzedaży we własnych sklepach firmowych, otoczonych z każdej strony dyskontami.

Tradycyjne wędliny szczególnie szynki, parówki, kiełbasy mają ugruntowaną pozycję, a nawet odnotowuje się wzrost ich sprzedaży. Zyskują na popularności wędliny drobiowe, których sprzedaż w latach 2019-2023 wzrosła o 6%. Średnie roczne tempo wzrostu wędlin ogółem w tych latach wyniosło 2,1%. W 2019 roku Polska skonsumowała około 574 tysięcy ton wędlin, co czyni ją drugim co do wielkości konsumentem w Europie, zaraz po Niemczech, które skonsumowały około 1,5 miliona ton. Spożycie per capita w Polsce wynosiło około 6 kg na osobę. Trudno jednak wprowadzić na rynek kolejną wędlinę,

ponieważ konsument często wybiera to co lubi i zna, jeśli skusi się na nowość to kosztem produktu, który kupował wcześniej.

Wzrost spożycia dań gotowych i żywności wygodnej w Polsce jest znaczący. Rynek dań gotowych do spożycia (wykluczających produkty mrożone) w 2021 roku wart był 2,6 miliarda złotych. W Europie rynek dań gotowych ma wykazać wzrost wolumenu o 5,0% w 2024 roku. Prognozy PMR wskazują, że wartość rynku będzie rosła średniorocznie o **7,0%** w latach 2022-2027. Dlatego pomysłem na poprawę kondycji wielu średnich zakładów jest dołożenie do oferty innej kategorii produktów niż wędliny, które klient kupi dodatkowo, a nie zamiast.

Polskie zakłady mięsne borykają się z różnymi problemami, takimi jak rosnące koszty produkcji, zmieniające się przepisy oraz rosnące wymagania konsumentów. W szczególności w dużych miastach, konsumenci oczekują bardziej zróżnicowanej i innowacyjnej oferty. Moguntia Food Group oferuje rozwiązania, które mogą pomóc zakładom mięsnym sprostać tym wyzwaniom, dostarczając produkty dostosowane do nowoczesnych potrzeb konsumentów. Firma dostarcza szybkie rozwiązania dla przemysłu, takie jak dodatki węglowodanowe, w tym kasza kuskus, bulgur z dodatkiem warzyw liofilizowanych i przypraw. Nowością jest bulgur z zielonymi szparagami, który już został dobrze przyjęty przez rynek.

Brytyjski oddział Moguntia produkuje wsmienite sosy bez konserwantów, a produkowane



tam wieloskładnikowe mieszanki przypraw są wypadkową kulinarnego tygłu, gdzie spotykają się kuchnie całego świata. Polscy konsumenci docenili ich smak i na stałe weszły one do restauracji i dań gotowych w ladach sklepowych. Firma oferuje również makaron bez gotowania, który jest idealny do zastosowania w przemysłowej produkcji. Marynaty olejowe Moguntia nadają soczystości, barwy i smaku mięsom ready-to-cook i tym z oferty grillowej. Solanki skruszające sprawiają, że mięso jest delikatne i soczyste, a etykieta wolna od dodatków z numerem E. Dywizja Food Service Moguntii posiada bogaty asortyment sosów i zup w proszku rozpuszczalnych na zimno. Jedyną w swoim rodzaju jest produkcja granulowanych sosów i pesto.

Podsumowując, Moguntia Food Group doskonale rozumie zmieniające się potrzeby współczesnych konsumentów i dostarcza innowacyjne produkty, które pomagają sprostać wyzwaniom branży mięsnej oraz dostarcza rozwiązania, które spełniają oczekiwania zarówno konsumentów, jak i producentów mięsa. ■

Podsumowanie 2024

komentarz



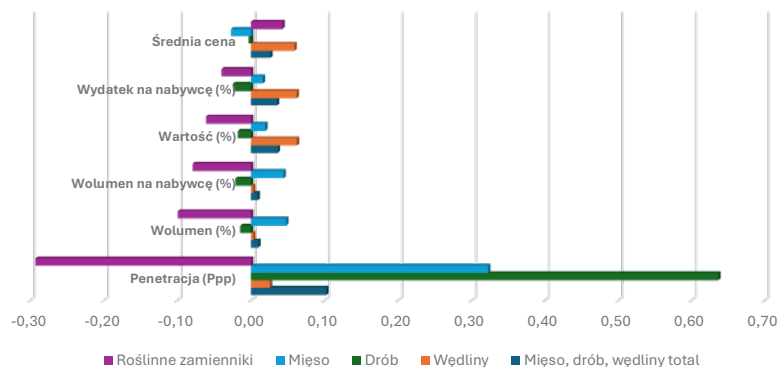
Rynek mięsa, w tym mięsa drobiowego oraz wędlin to ogromny kawałek „tortu” rozumianego jako zakupy FMCG polskich gospodarstw domowych dokonywane na swoje potrzeby, tzn. przyniesione do domu. W 2024 roku polskie gospodarstwa domowe wydały na te kategorie ponad 34 miliardy PLN. Mięso i wędliny znalazły się w koszyku zakupowym niemal każdego Polaka – penetracja rynku wyniosła ponad 99,6%, a średnie wydatki na te produkty przekroczyły 2500 PLN na gospodarstwo.

YouGov®

Grzegorz Mech
Business Development Manager,
Consumer Panel Services YouGov

Potwierdza się zatem opinia, że mięso i jego przetwory są – jeśli nie najpopularniejszym i najbardziej wartościowym – to jednym z głównych segmentów rynku dóbr szybko zbywalnych. Warto także zauważyć, że mięso jest surowcem wykorzystywanym w innych kategoriach produktów, takich jak konserwy, dania gotowe, potrawy mączne (np. pierogi, pyzy) czy karma dla zwierząt – nie mam tu na myśli jedynie odpadów poprodukcyjnych. Wiele osób słyszało opinię, że konserwy dla zwierząt zawierają więcej mięsa lub przynajmniej są równie dobre jak te przeznaczone dla ludzi, a także, że najlepszym testem jakości wędliny jest podanie jej pupilowi – jeśli

Zmiana głównych wskaźników konsumenckich w analizowanych segmentach
CY 2024 vs CY 2023



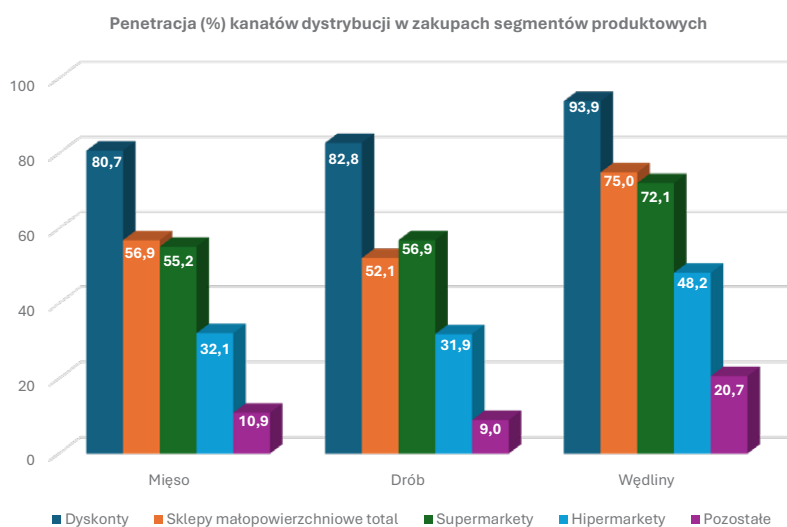
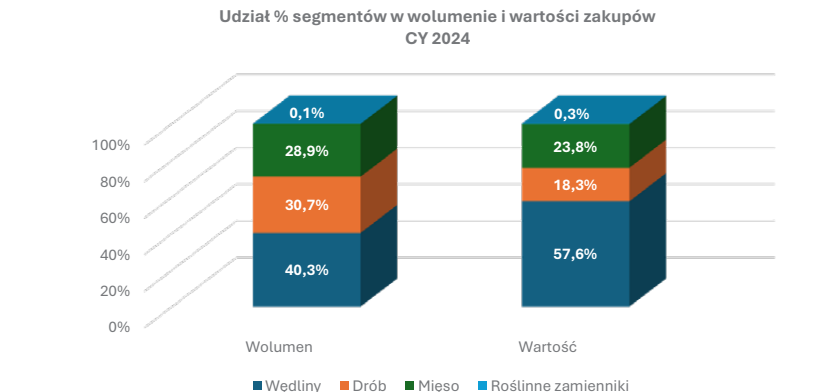
zwierzę jej nie chce zjeść, oznacza to, że produkt jest niskiej jakości.

Skupmy się jednak na produktach przeznaczonych dla ludzi. W perspektywie ostatnich 5-6 lat zauważalny jest stały trend spadku wolumenu zakupów w analizowanych kategoriach. Wynika to ze zmian w zwyczajach żywieniowych i zakupowych – ograniczania spożycia mięsa oraz jego przetworów, rezygnacji z robienia zapasów i racjonalizacji zakupów, która polega na nabywaniu jedynie tych ilości, które rzeczywiście będą wykorzystane. Dodatkowo wpływ na ten trend miały rosnące ceny, co skłoniło konsumentów do racjonalizacji i ograniczania wydatków.

W 2024 roku, w porównaniu do poprzednich 12 miesięcy, gospodarstwa domowe kupiły nieco więcej produktów z całej analizowanej kategorii (wzrost wolumenu zakupów). Spośród poszczególnych segmentów jedynie drób odnotował niewielki spadek, co przełożyło się na mniejszy wolumen zakupów mięsa drobiowego. Różnice rok do roku są niewielkie, ale widoczne.

Stosunkowo dużo straciły roślinne alternatywy produktów mięsnych, które odnotowały spadki zarówno w ujęciu wolumenowym, jak i w kontekście liczby nabywców. Warto jednak podkreślić, że liczba nabywców w odniesieniu do każdego z segmentów produktowych, w tym także roślinnych zamienników mięsa, pozostaje na wysokim, stabilnym poziomie. Z kolei największą zmianę zaobserwowano wśród nabywców drobiu, których liczba wzrosła najbardziej.

Największym segmentem analizowanego rynku mięsa, drobiu, przetworów mięsnych oraz roślinnych zamienników mięsa są wędliny, które stanowią niemal 58% wartości i ponad 40% wolumenu zakupów. Wolumenowo drugie miejsce zajmuje drób, a kolejne – inne rodzaje mięsa. W ujęciu wartościowym drób oraz inne mięso zamieniają się miejscami w rankingu. Roślinne zamienniki produktów mięsnych w obu ujęciach stanowią nadal bardzo niewielką część rynku – nieco ponad 0,1% wolumenu i ok. 0,3% wartości



zakupów dokonywanych przez gospodarstwa domowe w Polsce.

Rynek FMCG w Polsce został zdominowany przez kanał sklepów dyskontowych, które obecnie odpowiadają za ponad 40% wartości zakupów FMCG dokonywanych przez Polaków. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku zakupów mięsa i jego przetworów, gdzie najchętniej wybieranym kanałem są właśnie dyskonty. Ponad 95% polskich gospodarstw domowych realizuje zakupy w tym kanale. Całą kategorię kupuje ponad 99% Polaków, co oznacza, że jedynie około

4% nabywców decyduje się na sklepy inne niż dyskonty. W takiej sytuacji mówienie o dominacji dyskontów jest jak najbardziej uzasadnione. Porównując analizowane segmenty produktowe, dostrzegamy dość znaczące różnice, niemniej jednak pierwsza pozycja sklepów dyskontowych w każdym z nich nie podlega dyskusji.

Również pod względem udziałów rynkowych w wolumenie zakupów dyskonty zajmują pierwszą pozycję w każdym z segmentów. Sklepy tego typu dominują najbardziej w zakupach drobiu, a następnie w zakupach wędlin, odpowiada-

REKLAMA

SEPARATOR PASOWY

SEPAmatic®

ODZYSK MIĘSA 3mm Z KORPUSÓW KURCZAKA

idealnie odkastnia drób

i odścięgnia mięso czerwone

Alimp
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

jąc w obu przypadkach za ponad 40% rynku. Minimalnie mniejsze znaczenie mają dla zakupów mięsa innego niż drób, ale nadal zajmują mocną pierwszą pozycję w rankingu, z udziałami wynoszącymi niemal 39%.

Należy zwrócić uwagę na nadal istotną rolę sklepów małego formatu w zakupach mięsa, drobiu i wędlin. Tzw. sklepy tradycyjne wciąż mają swoje miejsce w sercach i portfelach Polaków,

REKLAMA

VITACEL Błonnik Pszenny – najdrowszy dodatek

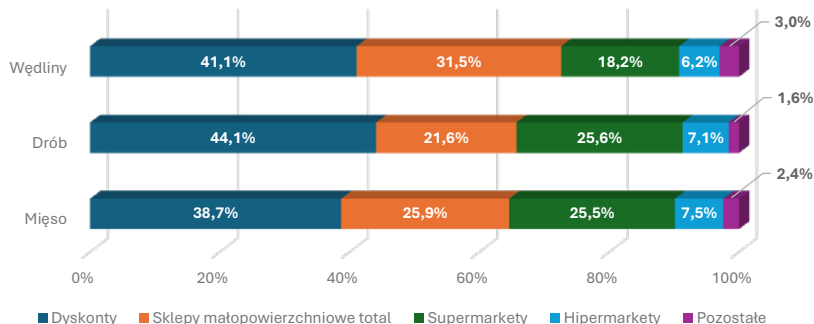
- - nowoczesne błonniki do przetworstwa mięsa
- - wyjątkowe połączenie walorów żywieniowych
- - funkcjonalności technologicznej
- - redukcja zawartości tłuszczu i kaloryczności
- - krótka i czysta etykieta



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

Udział % kanałów dystrybucji w wolumenie zakupów analizowanych segmentów produktowych
CY 2024



z których około 1/3 kupuje mięso i drób, a niemal 1/2 wędlin w tych sklepach.

Sklepy „tradycyjne”, czyli sklepy małego formatu, nie są jednorodne. W tym segmencie wyróżniamy sklepy usieciowione/zrzeszone (z reguły w ramach franczyzy), sklepy niezależne oraz sklepy specjalistyczne (mięsno-wędliniarskie). Ich rola w zakupach poszczególnych kategorii różni się. Największe znaczenie mają sklepy specjalistyczne, w których zakupy dokonuje ponad 50% nabywców, a które odpowiadają za prawie 47% zakupów w ujęciu wolumenowym. Najmniejsze znaczenie wśród mniejszych detalistów mają sklepy niezależne, które pokrywają niecałe 20% zapotrzebowania nabywców na kategorię, rozumianą jako zakupy w sklepach małego powierzchniowych.

Istotnym elementem analizy rynku mięsa, przetworów mięsnych i drobiu jest kwestia segmentów asortymentowych rozumianych jako produkty pakowane vs produkty kupowane na wagę (tzw. lada tradycyjna) oraz kwestia struk-

tury zakupów w kontekście marek własnych detalistów i produktów pod markami producentów. Wynika to w dużej mierze z istotnej roli sklepów dyskontowych, które w swojej ofercie mają praktycznie tylko produkty pakowane oraz zdecydowanie kładą nacisk i promują swoje marki. Wydawać by się więc mogło, że naturalną konsekwencją wagi dyskontów w zakupach

będzie dominująca pozycja produktów marek własnych oraz produktów pakowanych. Czy tak jest w rzeczywistości?

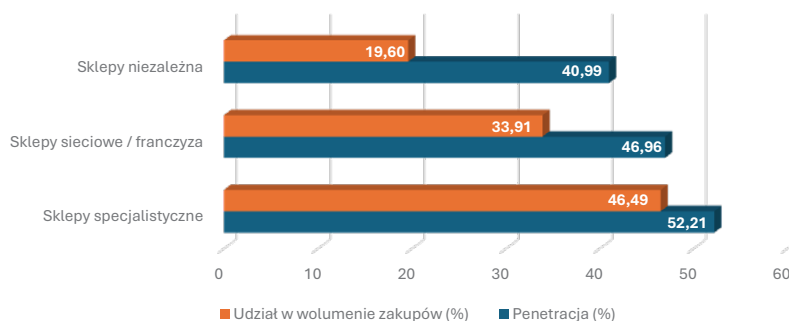
Na podstawie danych zakupowych za rok 2024 jasno widać, że rynek mięsa, drobiu oraz wędlin można nazwać rynkiem produktów markowych – są one wybierane przez zdecydowanie większą

liczbę nabywców, oraz – w ujęciu wolumenowym – stanowią większość rynku.

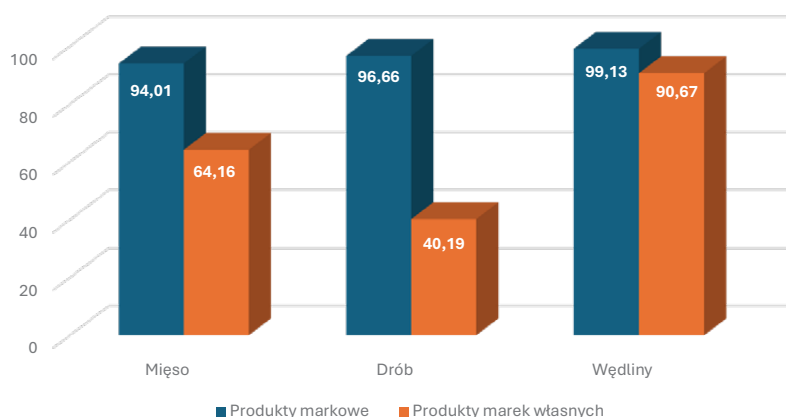
Dla mięsa oraz drobiu produkty markowe mają ponad 90% udziały rynkowe. Nieco inna sytuacja jest w segmencie wędlin, gdzie produkty marek własnych detalistów stanowią ponad 1/5 zakupów jakich dokonali nabywcy w ciągu

Rynek FMCG w Polsce został zdominowany przez kanał sklepów dyskontowych, które obecnie odpowiadają za ponad 40% wartości zakupów FMCG dokonywanych przez Polaków

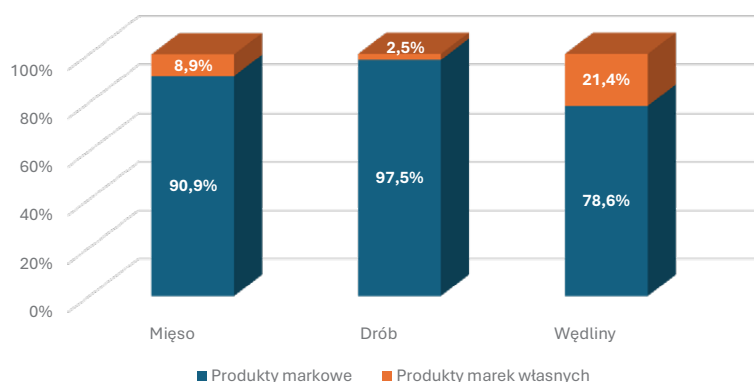
Typy sklepów małego powierzchniowych w zakupach całej kategorii
Drób, mięso, wędliny, CY 2024



Penetracja (%) w segmentach produktowych
CY 2024



Udział % w wolumenie zakupów segmentów produktowych
CY 2024



ostatnich 12 miesięcy. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że nabywcy często wskazują marki detalistów w badaniach znajomości i świadomości marek wędlin. Można więc wnioskować, że traktują je jako „marki-marki” nie zaś marki własne sklepów, co świadczy, że detalisci dobrze „odrobili lekcję” na temat budowy swoich marek.

Jak zatem wygląda sytuacja z punktu widzenia produktów pakowanych i kupowanych na wagę? Jeszcze kilka lat temu wdawało się, że

lada tradycyjna jest i pozostanie dominatorem. I jak pokazuje wiele przykładów, „wydawało się” ... Dzisiaj wolumen zakupów produktów pakowanych i kupowanych na wagę rozkłada się w każdej z analizowanych kategorii praktycznie po równo. W wędlinach produkty pakowane stanowią większość – bez mała 53% zakupów jakich dokonały polskie gospodarstwa domowe w roku 2024 to wędliny pakowane.

Należy też zwrócić uwagę, że w kontekście liczby nabywców produkty pakowane w każdej

z analizowanych kategorii przyciągnęły większą liczbę kupujących niż te sprzedawane na wagę. Kluczową rolę wydają się tutaj odgrywać kwestie związane z higieną, wygodą oraz dłuższym terminem przydatności do spożycia.

Na koniec przyjrzymy się najpopularniejszym gatunkom wędlin, mięsa i drobiu zakupionym przez polskie gospodarstwa domowe w roku 2024. Określenia typu „świniozercy” czy „kielbasiany naród” w odniesieniu do nas,

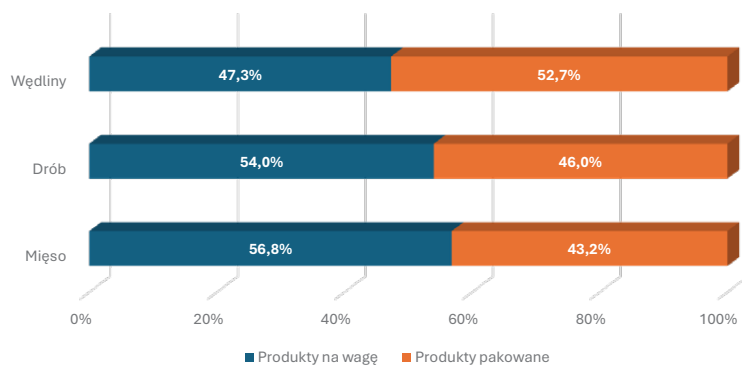
REKLAMA



VITACEL
– Woda pod kontrolą

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

Udział % w wolumenie zakupów
CY 2024



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

Polaków, spotykalem – w kontekście tego, jakie mięso i jego przetwory kupujemy i konsumujemy – dość często.

Przyjrzyjmy się najpierw kategorii mięsa, wyłączając drób. Prawie 90% wolumenu zakupów mięsa stanowi wieprzowina, druga w kolejności jest wołowina z udziałem na poziomie prawie 8%, a następnie mięso mieszane. Cielęcina stanowi jedynie ok. 0,5% wolumenu zakupów dokonywanych przez gospodarstwa domowe

REKLAMA



NOWOŚĆ! VITACEL PF 850 – błonnik grochowy

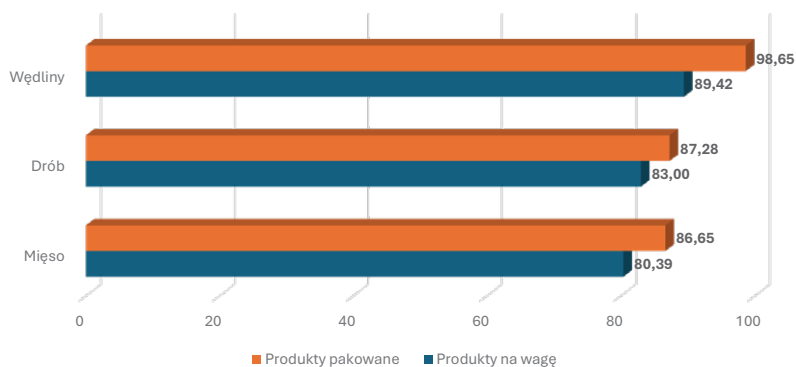
- wyjątkowe wiązanie wody
- poprawa stabilności termicznej wyrobu
- atrakcyjny wygląd w czasie przechowywania
- poprawa właściwości organoleptycznych wyrobu na zimno i ciepło
- obniżenie kosztów przez redukcję ubytków



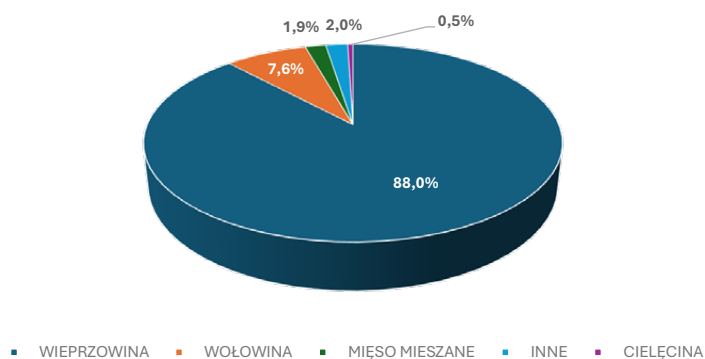
Fibers for Life.

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

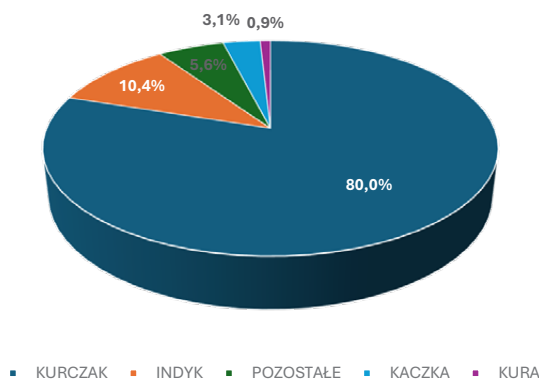
Penetracja (%) w segmentach produktowych
CY 2024



Udział % gatunków / rodzajów mięsa w wolumenie zakupów
CY 2024



Udział % gatunków / rodzajów drobiu w wolumenie zakupów
CY 2024



w Polsce. Wszystkie pozostałe rodzaje mięsa (np. jagnięcina, mięso królicze / zajęcze, dziczyzna) to jedynie 2% wolumenu zakupów w roku 2024. A zatem Sienkiewiczowskie określenie „swinoidy” wypowiedane ustami Tuhaj-Beja w stosunku do Kozaków zaporoskich wydają się być uzasadnione także w odniesieniu do nas – Polaków.

Kupując mięso drobiowe wybieramy przede wszystkim kurczaka, którego udział rynkowy w ujęciu wolumenowym wyniósł w zakupach polskich gospodarstw domowych 80%. Drugą pozycję zajmuje mięso z indyka, z udziałem nieco ponad 10%, a kolejną kaczka odpowiadająca za trochę ponad 3% wolumenu zakupów. Gęsiina,

z której produkcji Polska słynie to jedynie 0,3% wolumenu zakupów dokonanych przez nabywców w roku 2024. Jak widać produkcja produkcją, a upodobania nabywców to inna sprawa.

W kategorii wędlin największy udział w wolumenie zakupów – prawie 22% - mają kiełbasy tradycyjne (tzw. cienkie). A określenie nas jako kiełbasianego narodu wydaje się być trafne. Kolejne miejsca w tym zestawieniu zajmują szynki z udziałem bez mała 15% oraz parówki odpowiadające za prawie 14% wolumenu zakupów kategorii. Kolejne gatunki wędlin – boczki, kiełbasy suche, polędwice mają udziały rynkowe zdecydowanie poniżej 10%. Należy zauważyć

Trendy w sektorze opakowań w 2025 roku

Już nie tylko dążenie do zmniejszania wpływu na środowisko, ale też zapewnienie sobie surowca z recyklingu odpowiedniej jakości będzie celem producentów opakowań w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

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



Opakowania dla dań gotowych. Fot. Richard R. on Unsplash

Trendy rynkowe i technologiczne w branży przeanalizował prof. Artur Bartkowiak, członek zarządu Stowarzyszenia Natureef, dyrektor Centrum Bioimmobilizacji i Innowacyjnych Materiałów Opakowaniowych Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie (CBiMO ZUT). Przeglądem analiz rynkowych, własnych obserwacji i doświadczeń podzielił się z uczestnikami styczniowego webinaru stowarzyszenia. Z zebranych danych europejskich producentów wynika, że popyt na opakowania będzie rosnąć (dla opakowań elastycznych wzrost wyniesieć ma prawie 5 proc. w skali roku). Dominacja przemysłu spożywczego jako odbiorcy będzie niekwestionowana, ale wzrośnie rola sektora farmaceutycznego i chemii gospodarczej. Z uwagi na dość rozdrobioną strukturę producentów i niską marżę w branży przetwórstwa papieru, można spodziewać się konsolidacji rynku. Jedną z głównych sił napędowych rozwoju sektora opakowań będzie e-commerce, a ograniczeniem w rozwoju nowoczesnych rozwiązań - wysoki koszt surowców do produkcji opakowań przy braku infrastruktury do recyklingu (to ona umożliwiła przetwarzanie zużytych opakowań na ponowny surowiec).

Rosnąć będzie zainteresowanie opakowaniami ekologicznymi, ale stanowić będą one w dalszym ciągu najwyżej 3-4 proc. całej produkcji. Aspekt wpływu na środowisko pozostanie ważny dla całego rynku, m.in. w kontekście redukcji śladu węglowego. Będzie on realizowany przez redukcję grubości materiałów, zmniejszenie rozmiarów opakowań i prostsze ich projekty.

- Powinna wzrastać rola lokalnej współpracy producentów i firm opakowaniowych, która pozwala na transport na mniejszych dystansach, co zmniejsza ślad środowiskowy - apeluje prof. Artur Bartkowiak.

Megatrendy

Dyrektor CBiMO ZUT wymienia trzy megatrendy, które będą dostrzegalne w 2025 roku. Pierwszy to modyfikacje materiałów opakowaniowych z wykorzystaniem substancji pochodzących z procesów biorafinacji, szczególnie stosowanych jako cienkowarstwowe powłoki modyfikujące. Dzięki temu więcej opakowań (np. papierowych pokrytych takimi warstwami) o coraz lepszych właściwościach, nadawać się będzie do recyklingu. Drugi megatrend to uwzględnianie przez

producentów tego, jak opakowania będą zbierane i przetwarzane, gdy staną się odpadami. Dzięki temu będą w stanie zmienić się w wysokiej jakości surowiec niezbędny do produkcji nowych opakowań. Producenci już na etapie projektowania opakowania będą musieli uwzględnić jego selektywną zbiórkę i dalsze przetwarzanie. Pomoże to w pozyskiwaniu większych ilości dobrej jakości surowców z recyklingu.

Trzecim trendem jest zielona transformacja: z jednej strony w postaci coraz większego wykorzystania energii ze źródeł odnawialnych podczas produkcji opakowań, a z drugiej przejawiająca się stosowaniem, surowców innych niż pochodzących z przetwórstwa surowców, które nie są biodegradowalne. Będą jej towarzyszyć zarówno odpowiednie certyfikaty, jak i raportowanie ESG.

Sztuczna inteligencja w branży opakowaniowej

AI będzie stosowana na początku jako narzędzie przyspieszające pracę m.in. w obsłudze klientów. Jej wykorzystanie będzie rosło, a liczba pracowników w przeliczeniu na ilość produkowanych opakowań będzie cały czas spadała. Ale będzie to jedynie narzędzie w rękach ludzi i nie zastąpi ich w rozwijaniu nowych rozwiązań technicznych czy technologicznych - ocenia prof. Artur Bartkowiak.

Chat GPT pytany o trendy w branży opakowaniowej wymienia nowe, ale znane i niszowe tendencje w branży takie jak opakowania jadalne lub interaktywne.

- Warto je znać, obserwując np. starty oferujące takie innowacyjne rozwiązania, których jest coraz więcej na rynku. Ale to tylko przegląd istniejących rozwiązań, a nie wskazanie innowacyjnego trendu, a tym bardziej rozwiązań gwarantujących sukces. Aby się do niego zbliżyć firma musi wykreować swoją unikalność i miejsce na rynku - komentuje dyrektor CBiMO ZUT.

Co nowego na rynku?

Zgodnie z rozporządzeniem PPWR, branża skupi się na poliolefinach takich jak polipropylen i polietylen oraz na PET.

- Wbrew wielu informacjom PVC będzie miał swoje miejsce szczególnie w aplikacjach technicznych - mówi prof. Artur Bartkowiak.

Jeśli chodzi o rodzaje opakowań, rozwijać się będzie m.in. produkcja różnego rodzaju torebek z tworzyw z odpowiednim zamknięciami. Dzięki zastosowaniu cienkich warstw barierowych papierowe kubki i opakowania będą faktycznie „papierowe”, czyli podatne do recyklingu w strumieniu odpadów z papieru. Coraz częściej stosowanymi nowościami są opakowania z materiałów pochodzenia roślinnego. Producenci mogą w nie pakować roślinne produkty spożywcze, tworząc spójne, pasujące do siebie połączenia, na przykład takie jak roślinne jogurty w kubkach z biodegradowalnych materiałów pochodzenia celulozowego. Rozwiązania te będą droższe niż tradycyjne, ale jeżeli znajdą klientów w fazie testowej, trafią na rynek w szerszej skali.

Rozwija się trend polegający na przetwarzaniu przez producentów żywności produktów ubocznych na materiały opakowaniowe z wykorzystaniem biorafinacji. W ten sposób powstają nowe surowce do produkcji alternatywnych surowców opakowaniowych do tych wykorzystywanych obecnie głównie z przerobu ropy naftowej takich jako PEF zamiast PETu, czy PLA i PHA zamiast PE i PP.

W branży mięsnej w ocenie prof. Artura Bartkowiaka pojawiać się będą monomateriałowe rozwiązania PP, PE i PET, które są cienkie, ale zachowują pożądane właściwości barierowe. Producenci opakowań reagować będą też na nowe produkty z dużą ilością przypraw i substancji prozdrowotnych, które coraz częściej dodaje się do produktów mięsnych, dostosowując do nich odpowiednio opakowania. W przypadku szybko psujących się produktów „mokrych” ważną kwestią będzie to, aby ich opakowania nadawały się do recyklingu i ponownego wykorzystania w sektorze opakowań do żywności. Celem będzie więc zabezpieczenie ich przed kontaminacją, przez użycie powłok zabezpieczających przed migracją i adhezją produktów spożywczych.

Polskie firmy i światowa wiedza

W 2025 roku Polska będzie w dalszym ciągu jednym z europejskich liderów w produkcji opakowań z tworzyw sztucznych.

- Pozycję tę osiągnęliśmy dzięki ogromnemu postępowi polskich firm pod względem rozwiązań technologicznych. Teraz zastanowić się trzeba, jak je wykorzystać w odniesieniu do dostępnych materiałów i wymagań prawnych – mówi prof. Artur Bartkowiak.

Z szacunków stowarzyszenia Natureef wynika, że polskie firmy w realizacji planów biznesowych coraz częściej wykorzystywać będą najnowszą światową wiedzę zdobywaną podczas uczestnictwa w wydarzeniach i międzynarodowych projektach, które inicjuje lub współtworzy Stowarzyszenie Natureef. W 2025 roku kalendarz wydarzeń Natureef obejmuje kilkadziesiąt webinarów i spotkań grup roboczych specjalizujących się m.in. w technologii i prawie, które prezentują wiedzę w oparciu o konkretne przypadki biznesowe. Natureef wspiera i współpracuje z najważniejszymi europejskimi organizacjami branżowymi, dzięki czemu ma dostęp do najnowszej wiedzy. Są wśród nich Recyclclass, CEFLEX i Europejskie Partnerstwo Opakowań do Żywności. Ta ostatnia organizacja jest „klastrem klastrów” skupiającym 22 jednostki z Europy. W latach 2025-2026 przewodniczącą europejskiego partnerstwa będzie Jaśmina Solecka, prezes Natureef.

Konkretne cele pomogą przedsiębiorcom osiągnąć projekty takie jak SME Beyond pomagający firmom wejść na rynki zagraniczne. Do października trwa projekt Value4Pack szukający w całej Europie rozwiązań wpisujących się w wymagania PPWR. Funkcjonują projekty ScreenFood (poświęcony długookresowemu badaniu szkodliwości wybranych substancji w opakowaniach) i S3 Food Packaging Partnership (wspierający współpracę firm w całym łańcu-

chu wartości branży opakowaniowej). W lutym Natureef złożył projekt Eurocluster, pozwalający na pozyskanie finansowania na małe projekty demonstracyjne, które ułatwią rozwijanie nowych rozwiązań opakowaniowych. W tym samym okresie zainaugurowany zostanie projekt Before, który koncentruje się na tworzeniu opakowań monomateriałowych. ■

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 nastrożki

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

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

Windykacja karna jako skuteczny sposób na odzyskanie należności

Problemy z nieuczciwymi dłużnikami dotyczą wielu przedsiębiorców. Niezapłacone faktury, niezrealizowane umowy czy niespłacone pożyczki potrafią doprowadzić Wierzycieli do poważnych konsekwencji finansowych. W takich sytuacjach standardowe postępowanie cywilne często okazuje się nieskuteczne, dlatego warto rozważyć windykację karną jako alternatywę pozwalającą na dochodzenie swoich roszczeń.

GRODZKI.

LEGAL CONCIERGE

Michał Grodzki
Adwokat



Na początek – twarde, mądre wezwanie do zapłaty

Zanim jednak przejdziemy do wątku dotyczącego windykacji karnej należy zwrócić uwagę na korzyści związane z wysłaniem do Dłużnika stanowczego, „mięsistego” wezwania do zapłaty, podpisanego przez profesjonalnego prawnika.

Fakt, iż nadawcą takiego wezwania jest adwokat czy radca prawny na wielu działa mobilizująco, pokazując powagę i rangę sytuacji. Ze swojej strony preferują również twarde wskazywanie na potencjalne działania, które mogą zostać podjęte (m.in. związane z Urzędem Skarbowym, Prokuraturą czy mediami społecznościowymi). Oczywiście nie strasząc, bo tego adwokat czy radca prawny robić nie może, ale pokazując perspektywę, która może być poddawana analizie przez Wierzyciela.

Oczywiście wezwanie powinno zawierać przy tym jednoznaczne, precyzyjne wskazanie dochodzonej należności, jego podstawy oraz sprecyzowanie odsetek, jeśli mogą być już naliczane. W wielu przypadkach takie wezwanie przynosi skutek, ale oczywiście nie zawsze. Wtedy ważne jest racjonalne ocenienie, jakie karty ma się w ręku i kiedy warto spróbować dalej, a kiedy.. rozważyć odpuszczenie i nieinwestowanie czasu oraz pieniędzy w dalszy spór... Tak powinna wyglądać w niektórych przypadkach odpowiedzialna rekomendacja prawnika, któremu zależy na dobru klienta.

Co to jest windykacja karna?

Windykacja karna to ścieżka odzyskiwania należności, który polega na wykorzystaniu narzędzi prawa karnego w celu dochodzenia swoich roszczeń finansowych. Otwiera ona szansę na skuteczną egzekucję długu (bo często dłużnik nie tyle musi, co CHCE nam zapłacić – bojąc się „odsiadki”), a uzupełniająco poczucie sprawiedliwości w sytuacji, gdy dłużnik odpowiada karnie za przestępstwo. Zasadniczym przepisem, na którym opiera się windykacja karna, jest art. 286 § 1 Kodeksu karnego.

Kluczowym elementem decydującym o możliwości skorzystania z windykacji karnej jest **wykazanie, że dłużnik działał z zamiarem oszustwa już w chwili zaciągania zobowiązania**. Sam fakt niewypłacalności dłużnika nie jest wystarczający do przedstawienia mu zarzutu – niezbędne jest udowodnienie świadomego wprowadzenia wierzyciela w błąd.

W takiej sytuacji kluczowa jest mądra ocena zaistniałej sytuacji. Gdy nawet jeśli wiemy, że ktoś nie tyle wpadł w kłopoty finansowe, co świadomie chciał nas oszukać – w przypadku, jeśli nie potrafimy tego udowodnić przekonującymi argumentami, skuteczne podjęcie sprawy karnej będzie bardzo utrudnione. My możemy mówić jedno, a dłużnik powie drugie, znajdując przy tym dziesiątki wymówek (powinięta mi się noga, nigdy bym nikogo nie oszukał, był COVID, w przyszłości się odbiję itp.). Słowo przeciwko słowu to z reguły za mało.

O jak stare należności można walczyć na drodze karnej?

Granicą jest oczywiście przedawnienie przestępstwa. Co ważne, w przypadku oszustwa okres przedawnienia wynosi aż 15 lat (!). Co istotne, jeśli w trakcie tego okresu zostanie wszczęte postępowanie – wtedy ten okres jest jeszcze dłuższy. Jest więc szansa przyrzeć się wielu sprawom, które na ścieżce cywilnej mogły zostać uznane za przegrane z uwagi na przedawnienie w tym trybie (z reguły 3 lata).

Etapy windykacji karnej

Pierwszym krokiem w windykacji karnej (jak i w windykacji ogółem), który ja ze swojej strony uważam za oczywisty przy proklienckim podejściu prawnika - jest **bezpłatny audyt sprawy**, w ramach którego adwokat czy radca prawny analizuje dokumenty oraz okoliczności związane z daną transakcją. Wierzyciel powinien dostarczyć w szczególności:

- kopie umów, faktur, wiadomości mailowych lub SMS-ów potwierdzających istnienie należności,
- opis sytuacji odnoszący się do tego, czy dłużnik mógł działać z zamiarem oszustwa (np. dowody na brak płynności finansowej dłużnika w momencie zawarcia umowy bądź wiedza o innych pokrzywdzonych).

Na podstawie zebranych informacji prawnik jest w stanie ocenić, czy istnieją podstawy do złożenia zawiadomienia o uzasadnionym podejrzeniu popełnienia przestępstwa do właściwej Prokuratury.

Kluczowe korzyści windykacji karnej

Uzupełniając wskazane powyżej atuty windykacji karnej należy przywołać także:

- 1. Silniejszą motywację dłużnika** - postępowanie karne to dla dłużnika znacznie większy stres niż proces cywilny. Perspektywa przesłuchań, zabezpieczenia majątku czy późniejszej odpowiedzialności karnej sprawia, że wielu dłużników woli dobrowolnie spłacić swoje zobowiązania, by uniknąć postępowania karnego. Co więcej – możemy tego nie wiedzieć, ale dłużnik mógł być wcześniej karany, może mu zależeć na byciu w Zarządzie spółki (skazanie to uniemożliwia) albo braniu udziału w przetargach – i wtedy zrobi wiele, aby sprawę szybko i korzystnie dla Wierzyciela załatwić.
- 2. Brak opłat wstępnych za zgłoszenie sprawy** - w przeciwieństwie do postępowania cywilnego, gdzie należy uiścić 5% wartości przedmiotu sporu, zawiadomienie do Prokuratury nie wymaga żadnych opłat urzędowych.
- 3. Wsparcie organów ścigania** - w ramach postępowania karnego prokuratura oraz policja mogą między innymi zająć rachunki bankowe czy nieruchomości dłużnika. To potężne wsparcie, które często daje efekty szybciej niż standardowe metody windykacyjne.
- 4. Wyższy priorytet w egzekucji komorniczej** - należności zaszędzone w postę-

powaniu karnym mają wyższy priorytet w egzekucji niż te wynikające z wyroków cywilnych.

„Zaszachowanie” klienta przy wyroku skazującym i dalszym braku zapłaty

Należy zwrócić uwagę na narzędzia prawne, jakie właśnie w postępowaniu karnym (w przeciwieństwie do cywilnego) posiada Wierzyciel w przypadku skazania Dłużnika oraz dalszego lekceważenia kwestii zwrotu środków.

Jeżeli dłużnik, mimo prawomocnego wyroku sądu, nadal uchyla się od zapłaty, Wierzyciel może złożyć wnioski o „odwieszenie” kary **pozbawienia wolności**. Oznacza to, że dłużnik, który nie wywiązuje się z obowiązku naprawienia szkody, może trafić do „odsiadki”.

Z praktyki wynika, że u bardzo wielu skazanych za oszustwo wymierzana jest **kara pozbawienia wolności z warunkowym zawieszeniem jej wykonania** (tzw. „zawiasy”). Jednak w sytuacji, gdy zobowiązanie nadal nie zostaje uregulowane, sąd wyznacza posiedzenie, na którym skazany musi udowodnić, że dokonał zapłaty. Jeśli tego nie robi, kara z dużym prawdopodobieństwem jest „odwieszana”, co skutkuje **realnym odbiciem kary więzienia**.

Jednocześnie, takie właśnie unikanie zapłaty może zostać uznane za **nowe przestępstwo**. Zgodnie z **art. 244c Kodeksu karnego**, osoba, która uchyla się od wykonania sądowego obowiązku naprawienia szkody, podlega karze pozbawienia wolności od **3 miesięcy do 5 lat**. Co istotne, dłużnik ma maksymalnie **30 dni od pierwszego przesłuchania w charakterze podejrzanego**, aby uregulować całość zobowiązania. Wtedy nie podlega karze. A jeśli to zignoruje – po pierwszym skazaniu za chwilę czeka go ponowny wyrok, a w konsekwencji sytuacja staje się dramatyczna. W oczywisty sposób potrafi to zmobilizować wielu opornych.


Czy warto?

Windykacja karna to potężne narzędzie, które pomaga nie tylko odzyskać pieniądze, ale pozwala także surowo ukarać nieuczciwych

dłużników. Dzięki możliwościom oferowanym przez prawo karne wierzyciele mogą odzyskać swoje środki skuteczniej, szybciej i często bez ponoszenia dodatkowych kosztów na wstępnym etapie postępowania.

Jeśli przedsiębiorca zmagą się z nierzetelnym kontrahentem, warto rozważyć to rozwiązanie – dla wielu firm okazało się ono przełomem w odzyskiwaniu należności. ■

REKLAMA



NOWOŚĆ!
VITACEL MI320

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



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

Michał Grodzki jest adwokatem, właścicielem butikowej warszawskiej kancelarii adwokackiej specjalizującej się w bieżącej obsłudze biznesu, w szczególności w zakresie umów i sporów gospodarczych, a także spraw karnogospodarczych i karnoskarbowych. Będąc obrońcą jednej z kluczowych osób w sprawie tzw. afery wizowej w 2024 r. reprezentował Klienta przed Sejmową komisją śledczą, aktywnie pojawiając się w mediach. Od lat obsługuje branżę mięsną, rozumiejąc jej wyzwania i potrzeby, w czym pomaga mu posiadane i rozwijane doświadczenie reprezentacji klientów w trudnych, kryzysowych sytuacjach.

m.grodzki@grodzki.pl
www.legalconcierge.pl
+48 500 250 427

Specjalny fundusz na cele inwestycyjne w podatku CIT

- korzyści, wymogi i zastosowanie w branży mięsnej

Specjalny fundusz na cele inwestycyjne to mechanizm podatkowy wprowadzony w polskim prawie, który umożliwia podatnikom rozliczającym się według zasad ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) uzyskanie znaczących korzyści podatkowych. Jest to narzędzie dedykowane przede wszystkim przedsiębiorstwom planującym inwestycje, szczególnie w sektorach strategicznych dla gospodarki, takich jak branża mięsna.

Jeremiasz Kalus
adwokat, doradca podatkowy
j.kalus@kancelaria-klb.pl

— KLB —



Podstawy prawne i zasady funkcjonowania funduszu

Zasady dotyczące specjalnego funduszu na cele inwestycyjne zostały określone w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (art. 15 ust. 1ab-1ad). Mechanizm ten pozwala na wyłączenie z podstawy opodatkowania środków finansowych przekazanych na specjalny rachunek inwestycyjny pod warunkiem ich przeznaczenia na określone cele inwestycyjne.

Główne założenia

- Tworzenie funduszu** – podatnik może utworzyć specjalny rachunek bankowy, na którym będą gromadzone środki przeznaczone na przyszłe inwestycje. Utworzony rachunek bankowy musi funkcjonować w systemie STIR (STIR to narzędzie służące do przetwarzania danych przekazywanych przez instytucje bankowe oraz SKOK-i w celu analizy ryzyka wykorzystania sektora finansowego do wyłudzeń skarbowych).
- Odliczenie od dochodu** – kwoty przekazane na fundusz są odliczane od podstawy opodatkowania w roku podatkowym, w którym zostały wpłacone na rachunek.
- Wymogi przeznaczenia środków** – środki zgromadzone na funduszu muszą zostać wykorzystane na cele inwestycyjne w określonym terminie (np. zakup maszyn, budowę nieruchomości produkcyjnych, modernizację linii produkcyjnych).
- Finansowanie funduszu** – środki wpłacone na rachunek inwestycyjny muszą pochodzić z czystego zysku przedsiębiorstwa, co oznacza, że nie mogą być finansowane z innych źródeł zewnętrznych takich jak: kredyty, pożyczki, subwencje, dotacje, dofinansowania.

- Rodzaj inwestycji** – środki z funduszu mogą być przeznaczone wyłącznie na nabycie fabrycznie nowych środków trwałych zaliczanych do grupy 3–8 Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT) lub na opłaty ustalone w umowie leasingu (z wyłączeniem leasingu operacyjnego), w części stanowiącej spłatę wartości początkowej tych środków trwałych. Wykluczone jest natomiast skorzystanie z instytucji w przypadku chęci zakupu: samochodów osobowych, środków transportu lotniczego, taboru pływającego oraz innych składników majątku służących głównie celom osobistym wspólników spółki lub członków ich rodzin. Dozwolony jest natomiast zakup samochodów ciężarowych.
- Brak łączenia z CIT estońskim** – stosowanie funduszu wyklucza się wzajemnie z ryczałtem od przychodów spółek (tzw. „CITem estońskim”). Jeżeli jednak przed utworzeniem funduszu podatnik podlegał opodatkowaniu ryczałtem od dochodów spółek, może on zaliczyć odpisy dokonane na ten fundusz do kosztów uzyskania przychodów zgodnie z ww. zasadami, nie wcześniej niż po upływie 24 miesięcy od dnia zakończenia stosowania opodatkowania ryczałtem od dochodów spółek.

Korzyści podatkowe wynikające z utworzenia funduszu

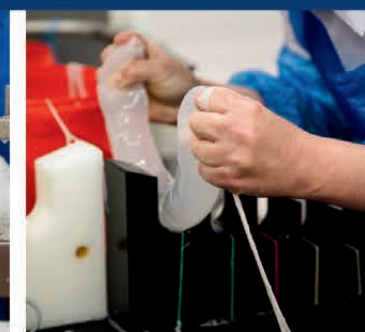
- Odroczenie podatku** - jednym z największych atutów funduszu jest możliwość odroczenia obowiązku podatkowego. Przekazanie środków na fundusz obniża podstawę opodatkowania, co skutkuje zmniejszeniem bieżącego zobowiązania podatkowego. Rozwiązanie to eliminuje zatem główny problem wydatkowania środków na

JELUX

JELUX POLSKA Spółka z o.o.
ul. Towarowa 2, 44-240 Żory
(32) 226 55 16
Sklep detaliczny : (32) 723 16 88



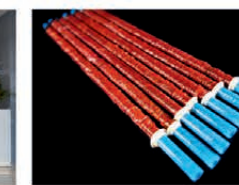
Firma Jelux to jeden z najbardziej znanych i najczęściej wybieranych dostawców jelit naturalnych. Importujemy surowce z Azji, Bliskiego Wschodu, Ameryki Południowej i Północnej, Australii, Nowej Zelandii jak również z Europy. Własne zakłady kalibrujące umożliwiają dopasowanie produktu do najbardziej wymagającego klienta.



Posiadamy największy w Polsce magazyn surowców z branży - dzięki czemu gwarantujemy możliwość robienia zapasów. Współpracujemy i dostarczamy produkty do zakładów mięsnych na terenie całego kraju jak i klienta detalicznego.

Jakość Naszych produktów dostarczanych do klienta hurtowego oraz indywidualnego jest dla Nas priorytetem. Codziennie każdy z Naszych działów stara się, aby udoskonalić Nasze produkty oraz procesy.

Jelux Polska Sp. z o.o. kładzie duży nacisk na zachowanie wysokich standardów jakości w każdym polu działania, począwszy od odpowiedniego doboru surowców i dostawców, poprzez zakup wysokiej jakości produktów, skończywszy na zagwarantowaniu klientowi dostawy najlepszej jakości wyrobów.



inwestycje tj. przyspiesza amortyzację podatkową.

- b) **Efektywne zarządzanie kapitałem** - fundusz umożliwia przedsiębiorcom alokację zasobów finansowych na rozwój inwestycyjny bez konieczności natychmiastowego wykorzystania środków. Dzięki temu firmy zyskują czas na dokładne zaplanowanie inwestycji oraz redukują koszty finansowania dłużnego.

- c) **Zachęty do inwestycji w rozwój** - dzięki możliwości obniżenia bieżących obciążeń podatkowych, fundusz motywuje przedsiębiorców do podejmowania działań inwestycyjnych, co w dłuższej perspektywie może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności firmy poprzez przyspieszony jej rozwój.

Wymogi formalne i procedura tworzenia funduszu

- a) **Utworzenie rachunku inwestycyjnego** - pierwszym krokiem jest założenie dedykowanego rachunku bankowego, na którym będą przechowywane środki. Rachunek ten musi być prowadzony wyłącznie na cele funduszu i funkcjonować w systemie STIR.
- b) **Przeznaczenie środków** - przepisy nakładają obowiązek wykorzystania środków na precyzyjnie określone cele inwestycyjne w określonym czasie. Typowe przeznaczenie to:
- zakup maszyn i urządzeń,
 - budowa lub modernizacja budynków produkcyjnych,
 - inwestycje w nowe technologie.
- c) **Terminowość** - środki zgromadzone na funduszu inwestycyjnym muszą zostać wydatkowane na cele inwestycyjne najpóźniej w roku podatkowym następującym po roku, w którym dokonano odpisu. Wyjątkowo możliwe jest przedłużenie tego terminu do trzeciego roku podatkowego, jeśli podatnik poinformuje właściwego naczelnika urzędu skarbowego o planowanych inwestycjach, wskazując dokładny rok ich realizacji (wymagana zgoda właściwego naczelnika urzędu skarbowego). W każdym przypadku lata podatkowe mieszczące się w tym okresie nie mogą trwać dłużej niż 12 miesięcy.
- d) **Ewidencja i raportowanie** - podatnik ma obowiązek prowadzenia szczegółowej ewidencji środków wpłaconych na fundusz oraz ich wykorzystania. Organy podatkowe mogą żądać przedstawienia dokumentacji potwierdzającej realizację inwestycji.
- e) **Dodatkowe wymogi** - korzystanie z funduszu inwestycyjnego wiąże się z koniecznością spełnienia wymogów podobnych do tych, jakie obowiązują przy ryczałcie od przychodów spółek (tzw. "estońskim CIT"), w tym dotyczących struktury dochodów i zatrudnienia.

Zastosowanie w branży mięsnej

Specyfika sektora mięsnego - branża mięsna charakteryzuje się wysokimi wymaganiami doty-

czącymi standardów higienicznych, jakości produkcji oraz nowoczesnych technologii. Inwestycje w tym sektorze są kluczowe dla utrzymania konkurencyjności na rynku krajowym i zagranicznym.

Przykładowe inwestycje - fundusz inwestycyjny może zostać wykorzystany na:

- zakup nowoczesnych linii produkcyjnych do przetwarzania mięsa,
- budowę komór chłodniczych spełniających normy unijne,
- wdrożenie systemów monitorowania jakości i śledzenia produktu (traceability).

Korzyści dla producenta mięsa – przykład

Firma X, zajmująca się przetwórstwem mięsa, postanawia utworzyć fundusz inwestycyjny. W 2025 roku przekazuje na rachunek inwestycyjny 1 mln zł. Kwota ta zostaje odliczona od podstawy opodatkowania, co obniża podatek CIT o 190 tys. zł (przy stawce 19%).

W 2026 roku firma wykorzystuje zgromadzone środki na zakup nowoczesnej linii produkcyjnej o wartości 0,8 mln zł. Dzięki temu:

- spełnia nowe wymagania rynkowe i normy UE,
- obniża koszty produkcji poprzez automatyzację,
- zyskuje możliwość oferowania nowych produktów.

Pozostałe 200 tys. zł może być wykorzystane na dodatkowe inwestycje lub zwrócone do podstawy opodatkowania, jeśli nie zostaną zagospodarowane w terminie.

Pomoc de minimis

Wsparcie uzyskane w ramach specjalnego funduszu inwestycyjnego stanowi pomoc de minimis. Oznacza to, że łączna wartość tej pomocy nie może przekroczyć 300 tys. euro w okresie trzech lat podatkowych. Przedsiębiorca musi także prowadzić ewidencję uzyskanej pomocy i składać stosowne oświadczenia.

Podsumowanie

Specjalny fundusz na cele inwestycyjne w CIT to skuteczne narzędzie wspierające rozwój polskich przedsiębiorstw. Jego zastosowanie w branży mięsnej pozwala na realizację kosztownych inwestycji, które są niezbędne do zachowania konkurencyjności i zgodności z normami rynkowymi. Kluczowym elementem skutecznego wykorzystania funduszu jest przestrzeganie wymogów formalnych oraz odpowiednie planowanie inwestycji, co pozwala uniknąć ryzyka podatkowego i maksymalnie wykorzystać dostępne korzyści. ■

REKLAMA



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


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

ZNAJDŹ ROZWIĄZANIE DLA SWOJEGO PROBLEMU Z WILGOCIĄ - OSUSZACZE ADSORPCYJNE

Mięso oraz jego przetwórstwo wymagają surowych zasad higieny, a także zagwarantowania wysokiej jakości produktów. Ze względu na konieczność przetwarzania produktów mięsnych w chłodnych pomieszczeniach, często na sufitach, ścianach i zimnych powierzchniach występuje skraplanie się wilgoci, które w połączeniu z wysoką wilgotnością może spowodować rozwój bakterii i pleśni.

Większość bakterii umiera lub nie może się rozmnażać przy wilgotności względnej poniżej 50% RH. W pomieszczeniach pozbawionych urządzeń osuszających potrzeba więcej czasu na osuszenie pomieszczeń i korytarzy po uprzednim ich umyciu, co powoduje, że są one śliskie, czego skutkiem są przestoje lub zatrzymanie produkcji.

Osuszacze posiadają certyfikat PZH Państwowego Zakładu Higieny.



Zastosowanie osuszaczy adsorpcyjnych to:

- Obniżenie wilgotności względnej co powstrzymuje rozwój pleśni i bakterii
- Zachowanie wysokiej higieny produktu dzięki uwolnieniu od kondensacji powierzchni podłóg, ścian, sufitów oraz maszyn
- Szybszy proces osuszania pomieszczeń podczas obróbki mięsa
- Mniejsza potrzeba przewietrzania pomieszczeń
- Pracownicy nie tracą czasu na czyszczenie zawilgoconych maszyn i pomieszczeń w rezultacie czego zaoszczędzony czas wykorzystany jest w procesie produkcji
- Łatwiejsze utrzymanie jakości produkcji zgodne z jej normami
- Najlepsze osuszanie w niskich temperaturach

Zaangażowanie w zrównoważoną przyszłość zgodną z PPWR: Odkryj rozwiązania Design for Recycling firmy adapa na Warsaw Pack Expo 2025

Dołącz do nas od 8 do 10 kwietnia 2025 r. na Warsaw Pack w Nadarzynie, aby odkryć doświadczenie i know-how Grupy adapa, lidera w dziedzinie opakowań giętkich w Europie. W centrum uwagi: innowacyjne opakowania elastyczne do świeżych produktów, słodczy, kawy, środków czystości i higieny osobistej oraz wielu innych zastosowań, zaprojektowane zgodnie z zasadami „Design for Recycling” (D4R), Wszystko po to aby spełnić wymagania przyszłego europejskiego rozporządzenia w sprawie opakowań (PPWR).

adapa

Doświadczenie w zakresie zrównoważonego rozwoju i wydajności

Dzięki europejskiemu zasięgowi i lokalnym akcentom, adapa wspiera swoich klientów w każdym regionie, aby sprostać ich specyficznym potrzebom. Dzięki ścisłej współpracy lokalnych zespołów, grupa opracowuje rozwiązania opakowaniowe, które łączą w sobie możliwość recyklingu, ochronę zasobów i wydajność techniczną.

Dwie flagowe innowacje, które będzie można zobaczyć na targach

- **PaperFlow(re) P-type:** Wydajne opakowanie typu flowpack z certyfikatem Cepi nadające się do recyklingu, zaprojektowane do pracy bez konieczności dostosowywania istniejącego sprzętu. Rozwiązanie to, idealne dla produktów takich jak przekąski, chipsy, czekolada, herbatniki, lody na patyku i wkłady do kawy rozpuszczalnej. Jest to doskonała odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie konsumentów na opakowania papierowe.
- **MonoClose(re) P-type:** Wysokobariierowe polipropylenowe (PP) opakowanie wielokrotnego zamykania przeznaczone do recyklingu zgodnie ze standardami CEFLEX. Folia ta łączy w sobie doskonałą drukowność, niezawodną możliwość wielokrotnego zamykania i optymalną kompatybilność z łańcuchami dostaw dzięki zintegrowanej gamie folii górnej i dolnej.



MonoClose(re) P-type: Opakowanie wielokrotnego zamykania z polipropylenu (PP) o wysokiej barierowości, przeznaczone do recyklingu zgodnie z normami CEFLEX.



PaperFlow(re) P-type: Wydajny, nadający się do recyklingu flowpack z certyfikatem Cepi, zaprojektowany do pracy bez konieczności dostosowywania istniejącego sprzętu.

Zróżnicowane portfolio w czołówce innowacji

adapa oferuje szeroką gamę rozwiązań, w tym folie termoformalne, flowpacki, woreczki i rozwiązania oparte o papier. Wszystkie zostały opracowane w celu zmaksymalizowania funkcjonalności, Design for Recycling i efektu wizualnego w punkcie sprzedaży. Włączając recykling i ochronę zasobów do swoich rozwiązań, adapa wzmacnia swoją wiodącą rolę w przejściu na gospodarkę o obiegu zamkniętym.

W kierunku zrównoważonej przyszłości z adapa

W obliczu wyzwań i możliwości stawianych przez PPWR, adapa udowadnia, że zrównoważony rozwój i wydajność mogą iść w parze. Dzięki swojej unikalnej wiedzy i zdolności do adaptacji, grupa wspiera swoich klientów innowacyjnymi rozwiązaniami, łącząc europejską innowacyjność i spersonalizowane wsparcie.

Nie przegap okazji, aby odkryć te innowacje na Warsaw Pack 2025 - hala E, stoisko 20b. Razem zbudujemy bardziej zrównoważoną przyszłość!

Informacje o Grupie adapa

Grupa adapa, z siedzibą w Wiener Neudorf w Austrii, specjalizuje się w innowacyjnych, wysokiej jakości i dostosowanych do potrzeb klienta rozwiązaniach w zakresie opakowań o wysokiej barierowości dla przemysłu spożywczego, tytoniowego, higieny i farmacji. Dzięki zintegrowanemu łańcuchowi wartości od pozyskiwania surowców i wytłaczania po drukowanie i konfekcję firma, która została założona w 2012 roku jako Schur Flexibles i przemianowana w 2022 roku, generuje roczny obrót w wysokości około 620 milionów euro, co czyni ją jedną z wiodących firm w branży w Europie. Firma adapa zatrudnia około 2000 osób w 20 lokalizacjach w całej Europie, które są wysoko wyspecjalizowanymi centrami doskonałości i cieszą się statusem lidera technologicznego w swojej dziedzinie. Zrównoważony rozwój jest priorytetem działalności firmy. ■

contact@adapa-group.com



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



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

WARSZAWA PACK 10. EDYCJA

MIĘDZYNARODOWE TARGI TECHNIKI
PAKOWANIA I OPAKOWAŃ

8 - 10 | 04 | 2025

Wydarzenie
Towarzyszące:



Warsaw
PACKTECH
Conference

ZAREJESTRUJ SIĘ



www.cleantechexpo.pl

📍 Aleja Katowicka 62, 05-830 Nadarzyn | ✉ info@warsawexpo.eu | 🌐 www.warsawexpo.eu | 📱 /warsawexpo



IFFA

03 – 08. 05. 2025
Frankfurt nad Menem

info@poland.
messefrankfurt.com

tel. (22) 49 43 200

Rethinking meat and proteins

Efektywność na każdym etapie –
od przetwórstwa, przez pakowanie,
aż po sprzedaż.

Dołącz do nas!
iffa.com



messe frankfurt