

Miejsce wystawy	Plec	n	Średnie wartości			indeks kościści
			wys. w kłębie cm	obw. kl. piers. cm	obw. nadp. cm	
Kętrzyn	ogiere SO	31	159,13	214,77	26,80	16,80
	klacze młodsze	5	154,75	216,25	24,75	15,99
	klacze starsze	4	153,00	220,00	24,00	15,68
Mońki	ogiere	44	157,93	220,23	26,77	16,95
Sokółka	ogiere	6	160,17	227,50	27,00	16,85
	klacze młodsze	11	154,82	219,73	24,82	16,03
	klacze starsze	21	155,05	217,62	24,67	15,91
Suchowola	ogiere	5	161,40	236,00	27,70	17,16
	klacze młodsze	7	154,28	223,57	24,93	16,16
	klacze starsze	9	156,56	217,78	24,83	15,86
Razem	ogiere	42	160,00	224,00	27,10	16,90
	klacze młodsze	23	154,72	219,73	24,86	16,00
	klacze starsze	34	155,00	218,61	24,43	15,78

Tabela
Wskaźniki biometryczne klaczy i ogierów prezentowanych na wystawach organizowanych przez Białostocki Związek Hodowców Koni

i szyję, kłode, nogi przednie, tylne, kopyta, ruch i wrażenie ogólne.

O wysokiej jakości prezentowanej stawki świadczył fakt, iż aż 4 ogiere otrzymały 83 punkty bonitacyjne. Spośród nich wyłoniono czempiona wystawy, którym został ogier Tiko 1430/GBł z. (647 London z. – 2657/GBł Tina z.), maści j.kasztanowatej, ur. w 1997 r., o wym.: 159-220-25,5 cm, wystawiony przez Ryszarda Tkaczuka z Dąbrowy Białostockiej, pow. Sokółka.

Ponadto przyznano kilka nagród pieniężnych oraz pucharów ufundowanych przez władze administracyjne i hodowlane:

– „Puchar PZH” oraz „Puchar Starosty Sokółki” i nagrodę pieniężną wysokości 200 zł otrzymał ogier Tiko 1430/GBł z. (647 London z. – 2657/GBł Tina z.) – za bardzo dobrą pielegnację;

– „Puchar Prezesa Podlaskiej Izby Rolniczej” oraz 150 zł przyznano ogierowi Wizar 1400/99 GBł, ur. w 1997 r. (699 Rolltan ard. szw. – 2053/GBł Wola z.), wystawionemu przez Henryka Kurzyna z Augustowa, gm. Augustów;

– zegar ufundowany przez OZHK Białystok oraz nagrodę 150 zł otrzymał og. Wizar 1444/99 GBł z. (699 Rolltan ard. szw. – 2043 GBł Wola z.);

– „Pucharem Burmistrza Moniek” oraz nagrodą 200 zł wyróżniono ogiera Step 1405/99 GBł z. (1622 Rulon z. – 1187/GBł Sawanna z.), ur. w 1997 r., wystawionego przez Krzysztofa Kobylńskiego, zam. Goniądz Doły, pow. Mońki.

– nagrodę firmy „Agromet Grześ” oraz „Puchar Starosty Moniek” otrzymał ogier Amandus 1406/99 GBł z. (1853 Butler – 1794/GBł Armata z.), wystawiony przez Jerzego Rożko z Knyszyna, pow. Mońki.

Należy podkreślić duże zainteresowanie tak wystawą, jak i aukcją, w czasie której wszystkie prezentowane ogiere zostały sprzedane, co wskazuje na rosnące zainteresowanie hodowców tą rasą koni. Można stwierdzić, że właśnie konie sokólskie, dzięki swoim licznym walorom są od wielu już lat uznawane przez hodowców za jedno z najwartościowszych w grupie rodzimych, regionalnych typów koni zimnokrwistych.

Analiza sprzedaży skór szynszylowych w 1998 r. za pośrednictwem światowej giełdy skór futerkowych

Lidia Felska¹, Małgorzata Sulik¹, Grzegorz Mieleńczuk²

¹ AR w Szczecinie, ² ACF w Nowogardzie

Początek lat dziewięćdziesiątych był związany ze znacznym wzrostem podaży na skóry szynszylowe. W tym okresie pow-

stało na terenie Polski wiele niedużych ferm rodzinnych. Produkowały one 40% skór przyzwoitej jakości, natomiast 60% stanowiły skóry niższej jakości. Intensywny wzrost ferm hodujących szynszyle wiązał się przede wszystkim z możliwością zbytu skór. Pojedynczy sprzedawca ma niewielkie szanse na uzyskanie właściwego zysku. Jedynym realnym sposobem uzyskania odpowiednich dochodów jest wprowadzenie na rynek skór zebranych z wielu ferm przez wykwalifikowanego handlowca. Taką możliwość daje Copenhagen Fur Center. Zysk ze sprzedaży skór zależy od jakości skór i sytuacji na rynku w chwili sprzedaży. Należy pamiętać o tym, że asortymenty z dużą liczbą skór osiągają wyższą cenę. Pojedyncze sztuki, nawet jeśli są piękne, nie mają wartości handlowej. Zebranie odpowiedniego asortymentu wymaga tysięcy skór, które podlegają jeszcze selekcji. Kupujący skóry kładą oczywiście również nacisk na wielkość pojedynczych skór.

Copenhagen Fur Center (CFC) jest firmą o strukturze prawnej, działającą w formie spółdzielni. Jest największym domem aukcyjnym na świecie zajmującym się sprzedażą skór futerkowych. Na aukcje do Kopenhagi docierają skóry z całego świata. CFC działa w ścisłej współpracy organizacyjnej i e-

Data aukcji	Podział skór	Liczba oferowanych skór szt.	Wielkość sprzedaży skór %	Średnia cena giełdowa USD	Najwyższa cena giełdowa USD
1998 rok	standardowe:				
luty	dobre jakościowo	921	100	63,0	104,0
	gorszego gatunku	1406	100	48,0	–
	black velvet	376	100	63,0	108,0
	kwiecień standardowe:				
	dobre jakościowo	1819	100	70,5	90,0
	gorszego gatunku	1943	100	50,0	–
	black velvet	239	100	76,0	80,0
	czerwiec standardowe:				
	dobre jakościowo	3542	76	61,0	89,0
	gorszego gatunku	3322	88	37,0	–
	wrzesień standardowe:				
	dobre jakościowo	1256	100	48,48	66,47
	gorszego gatunku	1850	95	37,54	54,74
	grudzień standardowe:				
	dobre jakościowo	3647	100	48,25	71,53
	gorszego gatunku	2515	76	35,77	51,75
1999 rok	standardowe:				
luty	dobre jakościowo	1477	98	70,0	80,0
	gorszego gatunku	1580	93	40,0	58,0

Tabela
Wynik sprzedaży skór szynszylowych na aukcji CFC w Kopenhadze (w okresie od lutego 1998 r. do lutego 1999 r.)

konomicznej z Denish Fur Breeders Association (Duński Związek Hodowców Zwierząt Futerkowych) i Oslo Fur Auction. Polityka CFC działa w dwóch kierunkach. Pierwszym jest oferowanie kupcom jak największego asortymentu skór futerkowych o możliwie wyrównanej jakości, co pozwala na uzyskiwanie wysokich cen. Drugim natomiast jest ścisła współpraca z hodowcami w celu pozyskania wysokiej jakości produktu. Copenhagen Fur Center organizuje pięć aukcji rocznie – w lutym, kwietniu, czerwcu, wrześniu i grudniu. Dаты aukcji ustalane są z innymi domami aukcyjnymi na świecie. O datach sesji giełdowych informowani są wszyscy hodowcy i kupcy w specjalnych biuletynach, wydawanych przez giełdę na każdy sezon. Aukcja kopenhaska utrzymuje stałą współpracę z ponad 700 kupcami z kilkudziesięciu krajów świata. Roczny obrót wynosi 3 mld koron duńskich, tj. ok. 500 mln USD. CFC podlega wszelkim regulacjom prawnym obowiązującym w Unii. Oferta giełdy obejmuje ponad 50 rodzajów skór, w ponad 350 asortymentach barwnych i jakościowych.

Stalą współpracą z giełdą objętych jest ponad 3000 ferm zwierząt futerkowych. W ramach tej współpracy CFC zrzesza 170 ferm szynszyli. Wśród 170 dostawców skór szynszylowych funkcjonuje 5 przedstawicielstw na terenie Europy: trzy w Niemczech, jedno w Chorwacji i jedno w Polsce. W Polsce interesy CFC reprezentowane są przez Centrum Hodowli Zarodowej Szynszyli Bożeny i Grzegorza Mieleńczuków z siedzibą w Nowogardzie. Zadaniem przedstawicieli CFC jest propagowanie działalności giełdy, przyjmowanie skór i wysyłka oraz prowadzenie rozliczeń z hodowcami. W ramach współpracy z nowogardzką firmą (AFC) w zakresie sprzedaży skór szynszyli na giełdzie CFC powiązanych jest około 150 dostawców z terenu kraju. W związku z najwyższymi cenami, uzyskiwanymi przy tej formie sprzedaży skór, liczba kooperantów rośnie.

Skóry szynszyli muszą być dostarczone na giełdę w terminie nie późniejszym niż 2,5 miesiąca przed spodziewanym

terminem sesji. Wynika to stąd, że skóry szynszyli są towarem specyficznym, gdyż jako jedyne wystawiane są do licytacji po wygarbowaniu i odpowiedniej obróbce. Warunkiem przyjęcia skór na aukcję jest nadesłanie skór surowych nie garbowanych oraz wypełnienie zgłoszenia. Stosownie do regulaminu CFC, każda skóra dostarczana na giełdę jest anonimowa i musi być odpowiednio oznakowana. Hodowca otrzymuje plastikowe metki do mocowania na skórach wraz z załączoną instrukcją stosowania. Plomba taka zawiera indywidualny numer fermy lub przedstawicielstwa, niepowtarzalny numer dla każdej skóry i kod kreskowy, który zawiera te wszystkie informacje, jakie niezbędne są dla usprawnienia pracy giełdy oraz w celu rzetelnego i szybkiego rozliczania się z producentami. Plomby hodowca otrzymuje bezpłatnie. Wszelkie koszty transportu skór do CFC pokrywa hodowca. W przypadku przedstawicielstwa na Polskę – AFC ma zagwarantowaną kontraktem procedurę eksportową, tzw. EXW (koszty wysyłki pokrywa importer, w tym przypadku CFC). Na czas transportu przesyłka ubezpieczona jest od pożaru, kradzieży, uszkodzeń mechanicznych powstałych w transporcie. Koszty ubezpieczenia pokrywa CFC. Po dotarciu przesyłki na miejsce skóry przelicza się i dostarcza do garbarni. Proces technologiczny garbowania trwa 45 dni, po czym wygarbowane skóry ponownie trafiają na giełdę. Technologia garbowania jest obwarowana patentem i wykonywana tylko na zlecenie giełdy. Według światowej klasy kuśnierzy uważana jest za najlepszą tego typu. Giełda zastrzega sobie prawo przesunięcia sprzedaży na następną sesję w przypadku zbyt późnego nadesłania skór lub też w wyniku zbyt dużej ilości skór w danym terminie, co może nie pozwalać na wygarbowanie w odpowiednim czasie tak dużej partii.

Każda skóra, zanim trafi do sprzedaży, podlega sortowaniu i standaryzacji. Pierwsza standaryzacja odbywa się na fermie i dotyczy sposobu uboju, skórowania i formowania skór. Chodzi o to, aby skóry dostarczane od wielu hodowców były jed-

nakowo formowane, a różniły się jedynie wielkością. Dostarczane skóry, oprócz właściwej formy, muszą posiadać w pełni wyrosnięty włos i być całkowicie suche. W przeciwnym razie są odsyłane do hodowcy na jego koszt. Druga standaryzacja następuje po garbowaniu i jest niezbędna przy lotowaniu (tworzeniu partii skór identycznych co do wielkości, formy, barwy i jakości włosa).

Lotowaniem skór zajmują się wysoko wyspecjalizowani pracownicy giełdy, tzw. brokerzy. Tak uformowane loty są przedmiotem licytacji. Zainteresowani oferenci licytują cenę za określoną partię skór, a nie jak to ma miejsce w większości przypadków na polskim rynku, że cena jest określana za pojedynczą skórę. Oferowany do sprzedaży lot otrzymuje ten kupiec, który oferuje najwyższą cenę. W wyniku takiego systemu sprzedaży uzyskiwane ceny są cenami światowymi i są wyższe o co najmniej 30% od cen uzyskiwanych na tradycyjnych skupach skór, organizowanych przez inne firmy.

Po zamknięciu sesji giełdowej następuje rozszyfrowanie numerów skór i poszczególnych dostawców, do których sprzedane skóry należały (do tej pory skóry były wystawiane anonimowo, a interesy dostawców reprezentowała giełda). W tym celu stosuje się system komputerowy – przy użyciu skanera (czytnika kodów kreskowych) wprowadza się dane z giełdy na konta poszczególnych hodowców. Przetworzone dane są dostarczane hodowcy w formie szczegółowego raportu sprzedaży, który zawiera następujące dane: wycenę indywidualną każdej skóry, typu barwnego (koloru), jakości włosa, czystości barwy, ewentualnych wad okrywy, numeru lotu (w którym została sprzedana) oraz ostatecznego wyniku finansowego, jaki został uzyskany przez hodowcę w danej sesji.

Rozliczenia za sprzedane skóry giełda dokonuje w terminie 21 dni od daty zamknięcia sesji. W przypadku polskiego rynku trwa to dłużej, w związku z dłuższymi terminami transferu pieniędzy z zagranicy. W związku ze średnio 3,5-miesięcznym systemem sprzedaży skór szynszylowych, CFC prowadzi system zaliczek dla producentów w celu utrzymania płynności finansowej ferm. Zaliczka w wysokości 90 DKK na każdą skórę jest przekazywana na konto hodowcy z najbliższej sprzedaży. Wszelkie przepływy finansowe w ramach konta hodowcy są uwidaczniane w comiesięcznych raportach finansowych, przesyłanych producentowi. Ponadto wszyscy hodowcy otrzymują na koniec każdego roku roczną statystykę sprzedaży. Zawiera ona szczegółowe raporty sprzedaży oraz wszystkie informacje dotyczące jakości dostarczonych skór w sezonie. Dodatkowo CFC dokonuje porównania wyników danego sezonu z poprzednimi, w ramach danego producenta i w porównaniu ze średnimi wynikami giełdy.

W tabeli przedstawiono stan sprzedaży skór od lutego 1998 r. do lutego 1999 r. W lutym 1998 r. niska podaż dobrych jakościowo skór odmian standard była najprawdopodobniej spowodowana tym, że po doskonałych wynikach w grudniu 1997 r. większość hodowców powiększyła swoje stada, pozostawiając na fermie większą część młodej populacji zwierząt. Część dobrych jakościowo zwierząt była również sprzedana do nowo powstających ferm. Głównymi odbiorcami skór byli Włosi, Amerykanie, Chińczycy i Grecy.

W kwietniu 1998 r. niskie ceny za skóry odmiany black velvet spowodowane były przede wszystkim bardzo małą ich podażą. Skóry dostarczone przez ACF Nowogard od polskich

hodowców stanowiły 17% podaży giełdowej. Tak satysfakcjonujący wynik świadczy o bardzo dobrych rokowaniach na przyszłość, szczególnie dla producentów dobrej jakości skór.

W czerwcu 1998 r. sprzedane skóry trafiły do 11 odbiorców, wśród których przeważali Włosi, Grecy, Japończycy, Amerykanie i Niemcy. Przyczyną spadku cen było głównie dostarczenie rekordowej ilości skór, w porównaniu z okresem dwóch ostatnich lat, w tym podaż skór niskiej jakości oraz brak głównych odbiorców skór szynszylowych. Zaistniała sytuacja nie świadczyła jednak o jakimkolwiek kryzysie w branży, lecz stanowiła pewną prawidłowość w wakacyjnej porze roku. Świadczyć może o tym fakt, że wyniki czerwcowej aukcji w żaden sposób nie korespondują z wynikami giełd sezonu 1997/1998.

We wrześniu 1998 r. skóry szynszylowe były ciągle na wysokiej pozycji, lecz ze względu na trudną sytuację finansową w handlu skórami giełda nie była w stanie sprzedać najdroższych skór. Biorąc pod uwagę dane ze sprzedaży (tab.) oraz uwzględniając spadek kursu dolara w stosunku do innych walut o około 6%, należy uznać wyniki giełdy za niezbyt dobre. Uzasadnieniem tego jest panująca sytuacja ekonomiczna na świecie, głównie w Rosji, co miało wpływ na wyniki sprzedaży skór futerkowych. Ten stan rzeczy spowodował, że kupcy wstrzymali się z uruchamianiem środków finansowych i czekali na dalszy rozwój sytuacji ekonomicznej na świecie. W przypadku skór szynszylowych głównymi oferentami zakupów byli Włosi, lecz proponowane przez nich ceny były dużo niższe od cen wywoławczych ustalonych przez giełdę. Dlatego też do większości transakcji nie doszło. Dbając o interes hodowców, CFC ustaliła dodatkowy termin giełdy, zastrzegając utrzymanie dotychczasowego poziomu cen wywoławczych.

Na giełdzie CFC w grudniu 1998 r. dało się zauważyć większą liczbę kupujących niż we wrześniu. Skóry szynszylowe kupowali głównie Włosi i Japończycy oraz Grecy, Szwedzi i Duńczycy.

Po zamknięciu sesji giełdowej w lutym 1999 r. można było stwierdzić, że skóry szynszylowe są towarem, który uzyskał najwyższe ceny wśród innych gatunków skór futerkowych. Głównym powodem wzrostu cen było przybycie wielkich kupców z Korei i Hongkongu. Ich wizyta i zakup dużej ilości skór, po nieobecności związanej z kryzysem azjatyckim, pozwoliły optymistycznie patrzeć na dalsze wyniki w sprzedaży giełdowej skór szynszylowych. Kupcy azjatyccy stali się konkurencyjni w stosunku do Włochów, którzy przez ostatnie dwa sezony byli głównymi odbiorcami. W lutym dużą ilość skór szynszylowych kupili również Amerykanie i Niemcy. Ogólnie oferowane skóry trafiły do 18 światowych kreatorów mody futrzarskiej na różnych kontynentach.

Poziom cen za skóry szynszylowe w trwającym obecnie sezonie powinien utrzymać się na poziomie 57 USD i nie powinien spaść poniżej 45 USD. Na lutowej sesji giełdy CFC sprzedano około 600 skór z Polski, za średnią cenę 300 DKK brutto, uwzględniając skóry dobre i słabsze. Po odliczeniu kosztów garbowania i marketingu, tj. 74 DKK, hodowcy uzyskali z tej sprzedaży około 126,50 zł za każdą skórę. Analiza danych giełdowych za omawiany okres wskazuje na pozytywne rokowania w produkcji i sprzedaży dobrych jakościowo skór szynszylowych.