

## Przyszłość czarnej porzeczki w Polsce

<https://www.sadownictwo.com.pl/przyszlosc-czarnej-porzeczki> - 21/02/2017



Dzisiaj tak naprawdę mamy dwie możliwości: albo zlikwidować część plantacji czyli wyrwać, skasować i opierać się na drastycznym zmniejszeniu produkcji lub ewentualnie poszukać gdzieś umiejscowienia tych owoców w różnych segmentach mówił Piotr Baryła podczas FORUM DORADCÓW firmy Bayer w grudniu 2016 roku.

Mamy **owoce konwencjonalne**, czyli masowość produkcji – to mamy dzisiaj i z tym mamy bardzo duży problem. Mamy też drugi element, który się pojawia to są tzw. **owoce ekologiczne**, które już zaczynają być na tym rynku obecne. Kolejne dwa elementy, które już niedługo powinny się pojawić to **Marka Premium** tzn. te owoce najwyższych standardów robione na potrzeby tych odbiorców, którzy mają bardzo wysokie wymagania. I kolejny element, który jest nam również tu potrzebny żeby ustabilizować rynek to są **owoce deserowe**. Gdyby udało nam się rozdysponować tę produkcję, którą mamy na te 4 kierunki myślę, że sytuacja by się troszkę poprawiła. I w zasadzie nie trzeba by było kasować plantacji – ale nad tym warto też się zastanowić. Tylko jest jeden problem nikt nie chce zacząć likwidacji plantacji, dlatego że przy dzisiejszych problemach, jeżeli chodzi o całe rolnictwo to nadal przy tej niskiej cenie ta porzeczka jest bardziej opłacalna niż obsianie pola zbożem. Znamy ceny zboża, znamy ceny kukurydzy, więc to nadal mimo wszystko jest jeszcze opłacalne.

### Czym charakteryzuje się każdy z tych kierunków produkcji czarnej porzeczki ? Jakie są korzyści i wady tych kierunków produkcji ?

#### Produkcja konwencjonalna owoców

Jak poinformował Piotr Baryła – Produkcja owoców konwencjonalnych jest to przeważająca część produkcji porzeczki czarnej w Polsce, po prostu **masowość**. Rynek zbytu bez szans na powiększenie i dalszy rozwój.

**Rynek jest ograniczony jego się nie da rozciągnąć. W dużym procencie są to plantacje zakładane po takich górkach cenowych, czyli spontanicznie bez żadnego rachunku ekonomicznego.**

Do dzisiaj są zakładane plantacje porzeczki czarnej w tym roku widziałem w paru regionach nowe plantacje. **Dalej sadzimy - dlaczego to robimy ?** Materiał wyjściowy sadzonki niewiadomego pochodzenia, rozmnażane w sposób nielegalny, raptem niewielka ilość certyfikatów jakościowych na owoce. Dodatkowo tej pory słyszę, że w pozostałościach owoców jest wykrywany Topsis, który w porzeczkach nie jest rejestrowany. To świadczy również o podejściu naszych plantatorów. Ale jest to grupa producentów małych (1-3 hektary), którzy nie mają świadomości jak to powinno wyglądać. **Zbyt duża rola pośredników jest dużym problemem w owocach konwencjonalnych - mają duży wpływ na rynek a mała jest och odpowiedzialność.** Nie inwestują pieniędzy, praktycznie są odpowiedzialni za przewiezienie towaru z jednego miejsca w drugie. W ciągu jednego dnia zarabiają dość duże pieniądze nieponosząc żadnej odpowiedzialności. Jeżeli będą jakieś problemy z pozostałościami to oni będą ścigać producenta, od którego kupili owoce. Wiele plantacji przy produkcji konwencjonalnej z różnych powodów: z niewiedzy plantatorów ale przede wszystkim ostatnio z problemów ekonomicznych ma problemy agrotechniczne.

Jeżeli chodzi o plusy - **trudno uznać to za plus, że są owoce masowe ale z punktu widzenia kupującego.** Produkt masowy, łatwo dostępny zawsze kupimy i z reguły za niskie pieniądze. Bardzo ważne jest to, że mamy dużą paletę odmian. Ta struktura odmianowa pozwala na to żebyśmy mogli w jakiś sposób rozciągać trochę ten okres zbiorów owoców no i skracać w zależności od potrzeb zakładów przemysłowych. Tutaj jesteśmy się w stanie bardzo mocno dostosować. Plusem jest to, że mamy bardzo dobrze dostosowaną agrotechnikę, programy ochrony, programy nawozowe, doradztwo fachowe no i też poprawiła się sytuacja, jeżeli chodzi o liczbę preparatów.

## Owoce ekologiczne

Wzrasta zainteresowanie rynku owocami ekologicznymi – poinformował Piotr Baryła. Jak zaznacza – *Jest to rynek zbytu o bardzo dużym potencjale ze względu na to, że mamy światowe trendy na żywność ekologiczną. To jest ten kierunek gdzie należy część tych owoców rozdysponować, czyli troszkę przestawić się z produkcją. Większe możliwości zagospodarowania owoców, to nie tylko przemysł przetwórczy, ale bezpośrednie spożycie, własny przerób, który się otwiera przed producentami. Zdrową żywność każdy kupi może przerabiać. Jak informuje ekspert - Powolny, ale systematyczny wzrost plantacji powierzchni w Polsce bo taki się obserwuje, przechodzi się z konwencji na ekologie. Atrakcyjne ceny za wyprodukowane owoce. W tym roku w Niemczech płacono w euro 0,8 centów producentowi z pola za ekologiczną porzeczkę czarną. Jest to bardzo atrakcyjna cena. W Polsce te same owoce były w granicach 2 zł 30 groszy. To też pokazuje dysproporcje przy globalizacji tego rynku. Plantacje są pod ścisłą kontrolą jednostek certyfikujących, nie ma pestycydów, ale pomimo tego jest ścisła kontrola żeby to właśnie to był owoc ekologiczny. Więc te plantacje są naprawdę nadzorowane. Zwiększająca się liczba preparatów dopuszczonych na plantacjach ekologicznych. I to też jest bardzo dobra informacja, że już będzie znacznie łatwiej przejść na tą ekologie (problemem są cały czas preparaty do zwalczania szkodników bo tutaj będziemy mieć problemy).*

Jak kontynuował Piotr Baryła – *Jeżeli chodzi o minusy to jest okres certyfikacji przy przechodzeniu z uprawy konwencjonalnej na ekologie ponieważ wynosi 3 lata. Tak naprawdę to jest bardzo długo i uważam, że tutaj trzeba coś zmienić.*

*Niedostępność odmian o wysokiej tolerancji na choroby i niektóre szkodniki to jest też element, który utrudnia troszkę zdecydowanie plantatorów o przejściu na tę ekologie. No i rzecz chyba najistotniejsza **szybka degradacja plantacji**. Uważam, że rozwój jest ograniczony mimo wszystko ze względu na zbyt małą wiedzę plantatorów – tutaj trzeba naprawdę być fachowcem znać tą agrotechnikę od podstaw, znać biologię chorób szkodników.*

## Owoce Premium

*Owoce Premium to owoce, z którymi warto wiązać nadzieje. Są sygnały z rynku, że **poszukuje się tego typu owoców** – poinformował ekspert. - Oczywiście to koncerny globalne, którym zależy na pochodzeniu: towar pewny, wiadomo od kogo pochodzi, spełniający te najwyższe wymagania. Firmy które robią jedzenie dla dzieci tam też patrzą na najwyższe standardy.*

*Rynek europejski jest tak naprawdę zamknięty, jeśli chodzi o sprzedaż porzeczeki czarnej tam nie ma możliwości sprzedaży. **Musimy poszukiwać możliwości nowych rynków zbytu** i to są takie kraje jak Australia gdzie ta produkcja wygasa ze względów klimatycznych. Kanada i USA dość trudne rynki, bo nie do końca znają tą porzeczkę, więc tam trudno jest zaistnieć, ale to są rynki perspektywiczne. Na pewno bardzo ciekawym rynkiem jest Japonia czy Korea, bo znają porzeczkę, ponieważ są blisko Australijczycy, Nowozelandczycy, którzy tą porzeczkę tam wysyłają. My możemy konkurować ceną i jakością również, bo te standardy będziemy potrafili spełnić. Plantacje pod ścisłą kontrolą, w pełni certyfikowane ten rynek nie wybacza żadnych wpadek i błędów tutaj naprawdę trzeba zmienić całkowicie podejście. **Owoce muszą spełniać najwyższe wymagania jakościowe** – czyli badania na pozostałość pestycydów. Taki rynek musi być budowany na wzajemnej współpracy, współpracy wieloletniej. Warto tak jak w Anglii czy Francji wyprodukować taki produkt, na którym moglibyśmy w jakiś sposób zaistnieć.*

Jak informuje Piotr Baryła

*Spełniając te wymagania osiągniemy znacznie wyższą opłacalność produkcji. To nie będzie masowa produkcja, co też będzie dużym atutem na rynku. Nagle nie pojawi się niewiadomo ile produktów spełniających najwyższe wymagania Premium. Będzie ograniczona liczba plantatorów, którzy podejmą się tego, bo to będzie trudne wyzwanie, dlatego łatwiej będzie zaistnieć na rynkach międzynarodowych.*

Minusem owoców Premium jak zauważa ekspert jest – **Konieczność dostosowania się plantatorów do wysokich standardów, to ma być pełna przejrzystość oparta na zrównoważonym rozwoju, czyli wszystkie elementy zrównoważonej produkcji tutaj będą bezwzględnie wymagane.**

Musimy wprowadzić nowy model produkcji, czyli jak tłumaczy ekspert – *Chodzi o zmianę podejścia myślenia naszych plantatorów i nas wszystkich. Za nas nikt problemów nie rozwiąże my nie oczekujemy, że rząd da nam pomoc de minimis. Zupełnie musimy zmienić podejście chcąc w tym segmencie osiągnąć sukces. **Musimy się przestawić na prowadzenie biznesu, bo tak to naprawdę powinno wyglądać.** W wielu przypadkach będzie konieczna zmiana struktury odmian, bo to, co mamy na plantacjach niekoniecznie musi odpowiadać naszym odbiorcą finalnym. Zróbcie produkt zapłacimy wam, ale my musimy mieć konkretne wymagania to ma być produkt np. pod mrożonkę wysokiej jakości, a nie tak jak dzisiaj mrozi się odmianę Tisel która się zupełnie od tego nienadane, ale jak przetwórcy mówią: „Jak wy ją wcześniej zbierzecie to my ją zamrozimy”. Jeżeli tak będzie się budować biznes to nie do końca jest to w porządku, bo są odmiany, za które warto dopłacić, bo świetnie się mrożą – podkreśla Piotr Baryła. Jak dodaje - Reorganizacja funkcjonowania gospodarstw, czyli **model***

**prowadzenia sprzedaży wymaga całkowitej reorganizacji.** Własne opakowania, co jest problemem, bardzo dużym problemem wśród producentów owoców porzeczek. Musimy mieć własne opakowania. Bardzo często musimy mieć własny transport żeby zrobić terminową dostawę. Bo zakład przetwórczy nie postawi nowej linii tylko dla tego produktu on musi niejako dostosować, wpiąć to w swoje gdzieś tam plany reprodukcyjne w związku, z czym musimy owoce terminowo dostarczyć. Często może być wymagane, że owoc ma przyjechać do zakładu schłodzony, jak najwyższej jakości. Tylko ograniczona liczba gospodarstw w tym modelu się znajdzie, ale jest to też szansa na rozdysponowanie tych owoców z tego rynku konwencjonalnego.

## Owoce deserowe

Jak tłumaczy ekspert – Owoce deserowe jest to rynek w przypadku porzeczek czarnej o w ogóle niezbadanych możliwościach. Dlatego że sprzedajemy 5% owoców w stanie świeżym, ale są to owoce zbierane kombajnowo gdzieś tam zerwane z krzaka. Wydaje mi się, że jest to szansa bardzo duża ze względu na niewielką liczbę profesjonalnych plantacji. Starałem się znaleźć w Polsce takie plantacje i znalazłem, 2 czyli praktycznie nie ma konkurencji tutaj w dziedzinie produkcji. Mamy bardzo duże możliwości zaistnienia na rynku. Możliwość prowadzenia dochodowej uprawy z małej powierzchni. Tu nie trzeba mieć 20 ha, 1 ha świetnie dopilnowanej plantacji przy cenach za jakie osiąga się za owoce deserowe czy to truskawkę, malinę czy wysokiej jakości np. porzeczek czerwone czy białe w Holandii i Belgii. To powoduje, że jest to opłacalna produkcja. Owoce spełniające najwyższe standardy i wymagania, czyli muszą być badane, bo są to owoce do bezpośredniej konsumpcji. No i bardzo ważnym elementem jest źródło dotarcia do bezpośredniego konsumenta, czyli ten kontakt.

Jakie problemy czekają na producentów wybierających ten kierunek produkcji ? Jak mówi ekspert – Przede wszystkim **brak materiału szkółkarskiego do zakładania tego typu plantacji.**

*W szkółce bardzo trudno jest znaleźć sadzonki, które mogłyby posłużyć do wyprodukowania takich owoców deserowych. Ograniczona liczba odmian, w Polsce tak naprawdę mamy tylko jedną odmianę, która spełnia wszystkie te wymagania dotyczące owoców deserowych jest to Bona.*

Oczywiście mamy globalizację i możemy sięgnąć po odmianę Big Ben z Wielkiej Brytanii czy nawet możemy adoptować odmiany ukraińskie, które są twarde wielkoowocowe, ale tutaj to też wymaga wysiłków ze strony nie tylko producentów, ale i szkółkarzy. Problemem jest również wysoki koszt założenia takiej profesjonalnej plantacji: **wysokie koszty sadzonek, nawadnianie, chłodnie, własny transport.** Kolejny problem to mała wiedza plantatorów na temat prowadzenia tego typu plantacji, brak dopracowanej technologii, bo tak naprawdę nie mamy w kraju dopracowanej technologii produkcji deserowych owoców porzeczek czarnej – dodaje Piotr Baryła.

**Czy aktualnie coś już mamy żeby gdzieś w tych czterech kierunkach produkcji pójść ?**

Jak podsumował ekspert – Uważam, że mamy już pewne takie podstawy, na które należy zwrócić uwagę. Przede wszystkim mamy bardzo silną pozycję na rynku producenta porzeczek czarnej, a to nam może pomóc albo zaszkodzić. Uważam, że trzeba to wykorzystać i starać się żeby to nam raczej pomogło. Posiadamy **duże doświadczenie, bo ta porzeczką jest u nas uprawiana od wielu, wielu lat, więc znamy ją praktycznie z każdej strony.** Mamy duże wsparcie ze strony ośrodków naukowych, doskonale rozwiniętą hodowlę polskich odmian. Mamy duże **wsparcie ze strony firm:** nawozowych, chemicznych, doradztwo jest bardzo mocną stroną polskiego sadownictwa to trzeba powiedzieć i powtarzać za każdym razem. Mamy pewne modele już gotowych rozwiązań. Pierwsze są to **modele biznesowe, czyli to, co firma Bayer zrobiła – akurat mamy pierwszy taki projekt, tak się złożyło, że jest to projekt dla porzeczek czarnej.** Czyli są gotowe modele tak naprawdę do zrobienia dobrego biznesu. Mamy modele agrotechniczne. Po co powstało **Vademecum** ? Vademecum powstało po to żeby można było z tego skorzystać. To jest kolejny bardzo ważny element. No i mamy również projekty wspierające takie jak „**Grunt to bezpieczeństwo**”. Czyli mamy możliwość zrobienia czegoś, posiadając gotowe i pewne rozwiązania.

**Czego nam jeszcze brakuje ?**

Jak zauważa ekspert – To jest dość trudne pytanie. Przede wszystkim musimy zmienić sposób myślenia zupełnie się przestawić. Pamiętać, że kiedyś będzie dobrze. **Brakuje nam promocji,** tego brakuje nam we wszystkich owocach, bardzo to kuleje. To jest niezbędny element, który pozwoli ożywić ten rynek. Promocja jest potrzebna dla każdego z tych kierunków produkcji, musimy bardzo na to mocno postawić.

*Brakuje także prawdziwego partnerstwa w łańcuchach dostaw: producent – przetwórcza - odbiorca finalny to odbywa się trochę na barbarzyńskich zasadach i to trzeba zmienić. Mam nadzieję, że w końcu doczekamy lepszych czasów*

– dodał na zakończenie Piotr Baryła.

**dr Piotr Baryła**

**Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie**

**wiceprezes Krajowego Stowarzyszenia Plantatorów Czarnych Porzeczek (KSPCP)**

**producent porzeczek**