



WARTO WIEDZIEĆ

## Jakość, wymagania, nowe rynki...



...to słowa, które chyba najczęściej padały podczas pierwszego dnia konferencji towarzyszącej XIII Międzynarodowemu Targom Agrotechniki Sadowniczej – FruitPRO, która odbyła się w dniach 1–2 lutego 2017 r. w Warszawie.

Jak podkreślał poseł Mirosław Maliszewski, prezes Związku Sadowników RP, embargo ma i będzie miało decydujący wpływ na ceny jabłek. Nie ma bowiem szans na szybkie zastąpienie rynku rosyjskiego innym. Mimo iż mechanizmy związane z wycofaniem jabłek z rynku były przez wielu krytykowane i pozostawiały wiele do życzenia, to i tak miały największy wpływ na wzrost ich ceny. Przy czym należy pamiętać, że od lat występuje ogromna dysproporcja w cenach jabłek w ramach UE. Jak na razie w Polsce mamy niższe koszty produkcji, dzięki mniejszym niż w krajach zachodniej Europy kosztom siły roboczej. Należy liczyć się jednak z tym, że systematycznie koszty produkcji będą rosły i u nas, w tym siły roboczej. Jednocześnie nowe rynki zbytu mają ogromne wymagania jakościowe (a produkcja takich owoców nie jest tania), które musimy spełnić, aby nie utracić zaufania tych odbiorców. Na tych rynkach jakość jest bowiem czynnikiem, który liczy się przede wszystkim.

*Obecnie o tym, co opłaca się produkować, decyduje rynek. Pod wpływem wymagań stawianych przez konsumentów zmienia się więc i struktura odmian w sadach, zarówno w Europie, jak i na świecie* – mówił dr Helwig Schwartau, AMI Hamburg, Niemcy. Z badań prowadzonych na rynku niemieckim wynika, że młodzi konsumenci preferują odmiany klubowe, a także wzrasta zainteresowanie produktami 'bio' – a więc nie cena jest tu głównym czynnikiem zakupowym, lecz jakość produktu. Najchętniej kupują oni Kanzi® i Pink Lady®. Dlatego też część sadowników rezygnuje z produkcji odmian standardowych na korzyść właśnie klubowych. Zdaniem dr. H. Schwartaua przyszłość należy do jabłek wysokiej jakości, które odróżniają się od produkcji masowej, czyli do odmian klubowych

i organicznych. Odmiany te są też sposobem na zdobywanie udziałów w rynku oraz sposobem na sprostanie konkurencji. Produkcja odmian klubowych zapewnia bowiem producentom jabłek z zachodniej Europy przewagę nad dostawcami jabłek standardowych odmian ze wschodniej części kontynentu. Uzyskują oni za nie wyższe ceny, ale też – jak zaznaczył dr H. Schwartau – ponoszą znaczne koszty związane z ich produkcją. Prelegent zwrócił też uwagę, że oprócz wzrostu w ostatnich latach uprawy odmian klubowych w wielu krajach zwiększa się również produkcja odmiany 'Gala'. Jabłka te można bowiem sprzedać niemal na każdym rynku na świecie.

Jak informował Chris White, prezes FruitNet, Wielka Brytania, konsumenci w Chinach, szczególnie młode pokolenie, mają mocne poczucie wartości produktów markowych. Możliwość kupowania rzeczy markowych jest dla nich nobilitacją, czymś, co świadczy o określonym ich statusie społecznym. Młodzi konsumenci cenią sobie jakość ponad dobrą cenę. Zapopatrują się głównie w supermarketach, a kupno markowych produktów jest dla nich bardzo istotnym aspektem. *Dobrze są tam też postrzegane np. wysokiej jakości owoce i warzywa z Europy. Chińczycy oczekują jednak, że produkty te będą oferowane w atrakcyjny sposób, że ich wysoka jakość będzie odpowiednio wyeksponowana* – mówił Chris White.

*Myśląc o sprzedaży owoców na dalekie rynki, musimy przestrzegać wytycznych określonych przez ich odbiorców, a przede wszystkim wymagań fitosanitarnych. Podstawą jest wysoka jakość owoców. A ta docelowo zależy nie tylko od samych zabiegów agrotechnicznych prowadzonych przez cały sezon wegetacyjny w sadzie. Równie ważne jest też właściwe wyznaczenie terminu zbioru owoców. Następnie ich zbiór, transport, schłodzenie* – mówił dr Krzysztof Rutkowski, IO Skierniewice. Jeśli owoce mają być przeznaczone na eksport na dalekie rynki, ważne jest, aby miały one oczekiwaną jędrność nie podczas przygotowania ich

do sprzedaży, ale po dotarciu do odbiorcy i jeszcze przez określony czas podczas ich pobytu na półce sklepowej. Należy więc uwzględnić to, że transport na te rynki może trwać nawet 1,5 miesiąca i po takim czasie owoce muszą mieć oczekiwaną jędrność. Przewidywanie zmian cech jakościowych podczas przechowywania, transportu i obrotu towarowego to kluczowe wyzwanie dla osób zarządzających jakością. Pomiary takie prowadzone systematycznie ułatwią określenie przydatności owoców do dalekiego transportu – mówił dr K. Rutkowski.

Szansom wzrostu eksportu polskich jabłek oraz wyzwaniom, jakim należy sprostać, była także poświęcona debata, w której uczestniczyli poseł Mirosław Maliszewski (prezes ZS RP), dr Zbigniew Niesiołbędzki (Polsko-Chińska Rada Biznesu), Marek Marzec (Ewa-Bis), Waldemar Żółcik (Activ), a prowadził ją prof. dr hab. Kazimierz Tomala (SGGW Warszawa). Wszyscy jej uczestnicy jednomyślnie zwracali uwagę na to, że aby odnieść sukces w tej materii, podstawą jest wysoka jakość oferowanych produktów, a także zdobycie i utrzymanie zaufania tamtejszych odbiorców owoców.

Drugi dzień zdominowały natomiast tematy agrotechniczne. Mówiono m.in. o zabiegach sprzyjających zawiązywaniu owoców jabłoni, gruszy i czereśni, możliwości produkcji jabłek wysokiej jakości w uprawach pod osłonami, przechowywaniu tych owoców, uprawie gruszy, o aspektach związanych z integrowanym nawadnianiem sadów, a także rozwiązaniach w ochronie przed parchem i mączniakiem jabłoni.

Więcej informacji przedstawionych podczas konferencji znajdą Państwo w kolejnych numerach „MPS SAD”.

**Monika Strużyk**