

SZANSE I ZAGROŻENIA PRODUKCJI OWOCÓW W OPINII SADOWNIKÓW SUBREGIONÓW: KRAKOWSKIEGO, NOWOSĄDECKIEGO I TARNOBRZESKIEGO

Marta Domagalska-Grędyś

Streszczenie. Nowa sytuacja na rynku owoców wymaga restrukturyzacji produkcji i zmiany dotychczasowej strategii rozwoju sadownictwa w perspektywie następnych lat. Celem badań było poznanie opinii producentów na temat szans i zagrożeń produkcji owoców na terenie trzech subregionów Polski południowo-wschodniej: krakowskiego, nowosądeckiego i tarnobrzeskiego. Opinie sadowników były zróżnicowane, zapowiadające zmiany orientacji produkcyjnej z owoców przemysłowych na deserowe.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, szanse i zagrożenia, rynki zbytu owoców.

WSTĘP

Sytuacja w polskim sadownictwie jest wyjątkowo złożona, obok bowiem wysokiej dynamiki rozwoju produkcji sadowniczej, przetwórstwa, handlu zagranicznego mamy do czynienia ze stagnacją, np. w funkcjonowaniu dystrybucji owoców. Sukces w dziedzinie konkurencyjności polskich produktów sadowniczych ma swe źródło w minionym okresie, w którym wybrano właściwy kierunek rozwoju produkcji – nastawiony na owoce miękkie (jagodowe) i pestkowe (jabłka). Dzięki wysokiej produkcji ww. gatunków oraz rozwiniętemu przetwórstwu Polska zaistniała jako ważny partner rynków Unii Europejskiej. Do sukcesów polskiego sadownictwa zaliczyć także należy dodatni bilans handlu zagranicznego strategicznymi produktami sadowniczymi. Stała obecność na rynkach zachodnioeuropejskich takich polskich produktów, jak świeże i mrożone owoce miękkie, koncentrat jabłkowy, stwarza szanse na dalszy rozwój ich produkcji i eksportu w najbliższej przyszłości.

Mimo konkurencyjności polskich produktów sadowniczych na rynkach zagranicznych, istnieją liczne bariery zewnętrzne (m.in.: brak skutecznego systemu protekcji krajowego rynku, występowanie konkurencyjności „polsko-polskiej” między eksporterami, brak w kraju rozwiniętej infrastruktury wspierającej działalność eksportową) [Kubiak i in. 2000].

Oprócz niekorzystnych zewnętrznych uwarunkowań eksportu występują także mało sprzyjające konkurencyjności uwarunkowania wewnętrzne, tkwiące w samym sektorze sadownictwa. Polskie sadownictwo jest opóźnione w stosunku do unijnego zwłaszcza w trzech dziedzinach: koncentracji organizacyjnej, czyli skali i wielkości produkcji w gospodarstwie, która decyduje o efektywności produkcyjno-ekonomicznej, stanu posiadanej bazy materialno-technicznej produkcji i handlu (magazyny, przechowalnie, sprzęt techniczny, opakowania, transport) oraz sprawności organizacyjno-technicznej dystrybucji owoców.

CEL, METODA, REGION BADAŃ

Celem badań było określenie szans i zagrożeń produkcji owoców na terenie trzech subregionów Polski południowo-wschodniej: krakowskiego, nowosądeckiego i tarnobrzeskiego (rys. 1). Jako metodę badawczą wykorzystano kwestionariusz ankiety, w której na postawione pytania odpowiadali właściciele gospodarstw sadowniczych. Próbę badawczą stanowiło 110 gospodarstw. Wybrano gospodarstwa, które specjalizowały się w produkcji sadowniczej, a kierunek produkcji nie ulegał większym zmianom w ostatnich latach oraz które wyposażone były w odpowiedni do produkcji sadowniczej sprzęt.

WYNIKI BADAŃ

Szanse sprostania wymaganiom rynku

Sadownicy należą do grupy przodujących producentów, którzy wypracowali swoją pozycję na rynku krajowym i zagranicznym, bazując na wiedzy i tradycji. Pierwsze sady towarowe pojawiły się w Polsce południowo-wschodniej już w XIX w. Korzystne warunki klimatyczne, istnienie bazy przetwórczej oraz działalność wybitnych naukowców umacniała rozwój polskiego sadownictwa. Okolice Limanowej, Nowego Sącza i Sandomierza są tradycyjnie już zaliczane do znaczących w produkcji krajowej owoców.

Producenci owoców upatrują swoje szanse w zwiększaniu udziału na rynku w różny sposób. Z wypowiedzi ankietowanych wynika, że istnieje zgodność co do szans wśród sadowników subregionu krakowskiego i tarnobrzeskiego. Uznali oni, że największą szansą w zwiększanie udziału na rynku jest modernizacja przechowalni (tab. 1). Dla reprezentantów gmin nowosądeckich większe znaczenie w zdobywaniu rynku miało wprowadzanie nowych odmian. Powyższy rozkład opinii wśród ankietowanych był konsekwencją braku przechowalni z kontrolowaną atmosferą w gospodarstwach oraz obecności starych, niemodnych wśród konsumentów odmian drzew czy krzewów owocowych. Obok szans wynikających z technologii produkcji i przechowywania, w wypowiedziach sadowników pojawiły się też opinie na temat konieczności wprowadzenia odpowiedniej polityki rolnej i oczekiwanej ustawy o grupach producenckich. We wszystkich subregionach producenci uznali, że powiększenie sadu byłoby ich szansą na dalszy rozwój. Najmniejsze zapotrzebowanie na ziemię w subregionie krakowskim i nowosądeckim wynikało z deficytu ziemi w tych rejonach i stosunkowo wysokich cen [IERiGŻ 2000].

Tabela 1. Szanse na rynku wg opinii sadowników badanych subregionów (w % wypowiedzi)
 Table 1. Chances on the market in the opinions of orchardmen researched subregions' (in the % answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
Nowe odmiany New variety	7	23	21	46	24	71
Nowe technologie produkcji New technology of production	0	0	6	13	11	32
Modernizacja przechowalni Modernisation of store	24	80	13	28	27	79
Wprowadzenie odpowiedniej polityki rolnej Introducing right agriculture politicly	16	53	2	4	3	9
Wprowadzenie ustawy o grupach producen- kich Introducing of the law about producers groups	3	10	0	0	0	0
Ogółem Total	30	100	46	100	34	100
Powiększanie sadu w ha/gospodarstwo Enlargement of orchards in ha/farm	0,76		1,93		3,15	

PRZESZKODY (ZAGROŻENIA) W PRODUKCJI OWOCÓW

Specyfika dotychczasowego rozwoju polskiego sadownictwa polegała na jego ukierunkowaniu głównie na produkcję surowców – owoców jagodowych, jabłek, wiśni, śliwek – oraz półprzetworów: mrożonek i koncentratów owocowych. Polska w optymalny sposób wykorzystana powstała na rynku europejskim niszę, będącą wynikiem braku niektórych owoców. Obecnie zmniejszyły się szanse na liczący się eksport z Polski owoców do konsumpcji w stanie świeżym z racji barier ochrony rynku w krajach UE bądź niewydolności finansowej partnerów handlowych ze wschodu. Występuje natomiast zapotrzebowanie na deserowe owoce ze strony rynku krajowego. Wzrost stopy życiowej i rozwój nowoczesnego handlu – giełd towarowych, supermarketów – stwarza zapotrzebowanie na krajową podaż owoców deserowych. Wyniki badań oceniające konkurencyjność świeżych owoców, przeprowadzone przez Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego w 1999 r., świadczą o tym, że w dalszym ciągu część polskich produktów ma przewagę komparatywną w stosunku do analogicznych produktów wytwarzanych w innych krajach, w tym także w krajach UE. Na liście preferowanych w eksporcie towarów w pierwszej kolejności mogą się znaleźć: jabłka, wiśnie, owoce jagodowe, soki owocowe – produkty ogrodnicze wyróżniające się wysokim poziomem konkurencyjności [Kubiak 1998]. Nowa sytuacja na rynku owoców

wymaga restrukturyzacji produkcji i zmiany dotychczasowej strategii rozwoju sadownictwa w perspektywie następnych lat. Współczesny rynek nakazuje w jeszcze szerszej mierze strzec interesów, biorąc pod uwagę potrzeby konsumenta.

Mimo wielu argumentów przemawiających za rozwojem produkcji sadowniczej w Małopolsce (likwidacja bezrobocia, efektywność produkcji, wysoka produktywność), występują liczne przeszkody zewnętrzne i wewnętrzne hamujące ten proces (patrz wstęp). Mając na względzie ujawnienie pozostałych przeszkód, zapytano o zdanie sadowników. Opinie sadowników trzech różnych subregionów były podzielone. W krakowskim za najważniejszą przeszkodę uznano brak zorganizowanego rynku zbytu, w nowosądeckim – trudności ze zbytem, a w tarnobrzeskim import owoców z zagranicy. W dalszej kolejności wskazano odpowiednio w subregionach na brak chłodni, wysokie koszty i na konkurencję (tab. 2). W ramach wymienianych przeszkód najwięcej (9) wskazali producenci subregionu krakowskiego. Ich zdania były różnorodne i podzielone. Większą jedynomyślnością wykazali się producenci z gmin nowosądeckich i tarnobrzeskich. Sadownicy nowosądeckcy powtarzali najczęściej (50% wypowiedzi), że największą przeszkodą jest trudność ze zbytem. Jako nieliczni, którzy uznali, że w rozszerzaniu produkcji sadowniczej nie ma żadnych przeszkód, byli respondenci tarnobrzescy.

Tabela 2. Główne przeszkody w rozwijaniu produkcji owoców badanych subregionów (w % wypowiedzi producentów)

Table 2. The main obstacles in the development of fruit production of researched subregions (in the % answers producers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
1	2	3	4	5	6	7
Import owoców z zagranicy Import of fruits from abroad	5	17	5	11	9	26
Konkurencja Concurrence	0	0	0	0	5	14
Nadprodukcja Overproduction	0	0	1	2	4	11
Trudności ze zbytem Difficulties with sale	2	7	23	50	0	0
Wysokie koszty High costs	0	0	6	13	2	6
Nie ma No	0	0	0	0	1	3
Brak pieniędzy u klientów Lack of money between clients	2	7	0	0	0	0
Brak kapitału na inwestycje Lack of capital for investment	1	3	0	0	0	0

Tab. 2 cd.
Tab. 2 cont.

1	2	3	4	5	6	7
Brak chłodni Lack of coolers	11	37	0	0	0	0
Brak stałego klienta Lack of regular client	3	10	0	0	0	0
Brak zorganizowanego rynku Lack of stable market	19	63	0	0	0	0
Brak punktów skupu Lack of points of purchase	3	10	0	0	0	0
Brak maszyn Lack of machines	1	3	2	4	0	0
Splata kredytu Repayment of credit	0	0	0	0	0	0
Ogółem Total	30	100	46	100	35	100

PRZEDSPRZEDAŻOWE KSZTAŁTOWANIE PRODUKTU

Przygotowanie owoców do sprzedaży stanowi istotny element zwiększania szans jego sprzedaży. Powszechnym problemem jest brak specjalistycznych urządzeń. Z wypowiedzi respondentów wynikało, że niektórzy wcale nie przygotowywali owoców do sprzedaży (najwięcej – 4% ankietowanych z subregionu nowosądeckiego). Najpopularniejszą formą przygotowań było sortowanie, które najczęściej prowadzono w gospodarstwach subregionów krakowskiego i tarnobrzeskiego (tab. 3). Powszechnie stosowane było pakowanie owoców – w zależności od subregionu popularność zdobyły woreczki (subregion krakowski), lub tacki (subregiony nowosądecki i tarnobrzeski). Wybór opakowań był dostosowany do wymagań odbiorców badanych gospodarstw (tab. 4).

Tabela 3. Przygotowanie owoców do sprzedaży badanych subregionów (w % odpowiedzi)
Table 3. Fruits preparation for sale of researched subregions (in the % answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
1	2	3	4	5	6	7
Czyszczenie Cleaning	0	0	0	0	5	15
Sortowanie Sorting	25	83	37	80	33	97
Pakowanie: Packing:						
Tacki Trays	1	3	39	85	5	15

Tab. 3 cd.
Tab. 3 cont.

1	2	3	4	5	6	7
Pojemniki Containers	0	0	2	4	1	3
Woreczki Bags	3	10	29	63	0	0
Skrzynki Cases	1	3	0	0	0	0
Żadne No	1	3	2	4	1	3
Ogółem Total	30	100	46	100	34	100

Ankietowani sadownicy dowozili owoce do klientów na terenie swoich województw, a także do miast z województw ościennych. Wśród badanych zdarzali się producenci, którzy nawiązali również kontakty handlowe z klientami za granicą (głównie ze Słowacji, z Rosji, Ukrainy i Białorusi). Z wypowiedzi ankietowanych (tab. 4) wynika, że najczęściej kontaktów handlowych nawiązywali oni z zakładami przetwórczymi, na targowiskach i ze sklepami detalicznymi. Podobne wyniki badań opisała Łukawska [1997], która przeprowadzała ankietę wśród producentów rejonu Sandomierza. Według autorki, sprzedaż targowiskowa stanowiła 25% produkcji. Potwierdza to opinie, że dystrybucja jest słabym punktem organizacji sprzedaży owoców. Sadownicy nadal sami zajmują się sprzedażą wyprodukowanych w swoich gospodarstwach produktów ogrodniczych.

Najrzadszą formą dystrybucji była sprzedaż w domu (subregion nowosądecki i tarnobrzeski) i do hurtowni (subregion krakowski). Hurtownie zaopatrywali głównie producenci z subregionu nowosądeckiego, co świadczy o ich lepszym przygotowaniu do przechowywania owoców. Respondenci dowozili towary na targowiska średnio od 16 do 60 km (tab. 4), prawie połowa sadowników sprzedawała owoce zakładom przetwórczym, głównie znajdującym się w pobliżu gospodarstw (Dwikozy, Leżajsk, Pińczów, Tymbark).

Tabela 4. Główni odbiorcy produktów badanych gospodarstw (w % wypowiedzi)
Table 4. The main purchasers of product (in the % of answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
1	2	3	4	5	6	7
Green markets Trade	14	47	29	63	27	79
Zakłady przetwórcze Processing firms plants	15	50	27	59	20	59
Sklepy detaliczne Retail shops	12	40	29	63	1	3

Tab. 4 cd.
Tab. 4 cont.

1	2	3	4	5	6	7
Hurtownie Wholesalers	3	10	26	57	11	32
Inne Others	8	27	4	9	8	24
Sprzedaż w domu Sale at home	7	23	4	9	0	0
Dowozy w km Delivery in km	60		53		16	

Ankietowani producenci byli również pytani o miejsca potencjalnego zbytu. Sadownicy subregionu nowosądeckiego i tarnobrzeskiego liczyli głównie na hurtownie, a producenci rejonu krakowskiego na sklepy detaliczne (tab. 5). Charakterystyczne, że zakłady przetwórcze nie były wymieniane wśród oczekiwanych klientów, mimo że stanowiły one w chwili badań jednego z częściej wskazywanych odbiorców (tab. 4). Oznacza to zapowiedź zmiany orientacji produkcji owoców z przemysłowych na desery, a co z tym się wiąże – możliwość większych zysków przy odpowiednim doborze odmian i respektowaniu preferencji konsumentów krajowych i zagranicznych.

Tabela 5. Miejsca potencjalnego zbytu w badanych subregionach (w % wypowiedzi)
Table 5. Potential markets in the research subregions (in the % answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
Green markets Trade	1	3	19	41	14	41
Zakłady przetwórcze Processing firms plants	1	3	10	22	3	9
Sklepy detaliczne Retail shops	7	23	21	46	2	6
Hurtownie Delivery	0	0	35	76	20	59

WNIOSKI

1. Producenci owoców różnie upatrywali szanse w zwiększaniu swego udziału na rynku. Rozkład ich opinii był konsekwencją braku przechowalności z kontrolowaną atmosferą w gospodarstwach oraz obecności starych, niemodnych wśród konsumentów odmian drzew czy krzewów owocowych. We wszystkich subregionach sadownicy uznali, że powiększenie sadu stanowiłoby szansę ich dalszego rozwoju.

2. Wśród najczęściej wymienianych przeszkód w subregionie krakowskim wskazano brak zorganizowanego rynku zbytu, w nowosądeckim – trudności ze zbytem, a tarnobrzeskim import owoców z zagranicy. W dalszej kolejności były to: brak chłodzi, wysokie koszty i konkurencja.

3. Przeszkody w rozszerzaniu produkcji są potęgowane brakiem odpowiednich urządzeń i słabą bazą przechowalniczą w gospodarstwach. Najpopularniejszą formą przygotowań owoców do sprzedaży było sortowanie, które najczęściej stosowano w gospodarstwach subregionów krakowskiego i tarnobrzeskiego. Powszechnie stosowane było pakowanie owoców.

4. Badania potwierdziły, że sadownicy nadal sami zajmują się sprzedażą wyprodukowanych owoców. Szukają różnych możliwości zbytu do zakładów przetwórczych, na targowiskach i w sklepach detalicznych.

5. W wypowiedziach sadowników zaznacza się zapowiedź zmiany orientacji produkcyjnej z owoców przemysłowych na deserowe.

PIŚMIENNICTWO

Kubiak K., 1998: Tendencje rozwojowe handlu zagranicznego produktami ogrodniczymi w Polsce. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa (COBRO), Warszawa.

Kubiak K., Kogut W., Krajewski A., 2000: Sadownictwo w Polsce. COBRO, Warszawa.

Łukawska A.J., 1997: Organizacja sprzedaży owoców w rejonie sandomierskim. VII Spotkanie Sadownicze Sandomierz '98. Materiały zjazdu sadowniczego.

Popyt na ziemię. Stan i perspektywy. Raporty Rynkowe. IERiGŻ. Warszawa, lipiec 2000, s. 13.

OPPORTUNITIES AND THREATS IN FRUIT PRODUCTION IN OPINION OF ORCHARDMEN OF SUBREGIONS: KRAKOWSKI, NOWOSĄDECKI, TARNOBRZESKI

Abstract. New situation on the fruit market requires restructurisation of production and change of the present strategy of the orchard development in the next years. The reason of research was to recognize opinions of producers in the subject of opportunities and threats in production of fruits on the area of three subregions in south-eastern of Poland: Krakow, Nowy Sącz and Tarnobrzeg. The opinions of the fruit producers were very differentiated which announce change of production orientation from industrial fruits to deserts fruits.

Key words: competition, opportunities and threats, market of fruits.

Marta Domagalska-Grędys, Katedra Agrobiznesu, Akademia Rolnicza, Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków. rrdomaga@cyf-kr.edu.pl