



Dział Wspomagania Badań
Sekcja Statystyczno-Ekonomiczna

UWARUNKOWANIA W PRODUKCJI AGRESTU, CZARNEJ PORZECZKI I BORÓWKI WYSOKIEJ

Autorzy:

dr inż. Krzysztof Zmarlicki
dr inż. Piotr Brzozowski

Opracowanie redakcyjne:

dr inż. Krzysztof Zmarlicki

Opracowanie przygotowane w ramach **zadania 5.1:**

„Upowszechnianie i wdrażanie wiedzy na rzecz poprawy konkurencyjności i innowacyjności sektora ogrodniczego z uwzględnieniem jakości i bezpieczeństwa żywności oraz ochrony środowiska naturalnego”

Programu Wieloletniego:

„Działania na rzecz poprawy konkurencyjności i innowacyjności sektora ogrodniczego z uwzględnieniem jakości i bezpieczeństwa żywności oraz ochrony środowiska naturalnego” finansowanego przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Skierniewice 2016

Spis treści

I. Perspektywy, szanse i zagrożenia produkcji agrestu.	3
1. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców agrestu na podstawie wywiadów przeprowadzonych z producentami.	3
2. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców agrestu w opinii konsumentów	4
3. Analiza SWOT - agrest	4
II. Perspektywy, szanse i zagrożenia produkcji czarnej porzeczki.....	6
1. Ocena sytuacji rynkowej owoców czarnej porzeczki na podstawie wywiadów przeprowadzonych z producentami.	7
2. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców czarnej porzeczki w opinii konsumentów	7
3. Analiza SWOT - czarna porzeczka	8
III. Perspektywy, szanse i zagrożenia dla produkcji borówki wysokiej.	9
1. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców borówki amerykańskiej na podstawie wywiadów przeprowadzonych z producentami.....	10
2. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców borówki amerykańskiej w opinii konsumentów	10
3. Analiza SWOT – borówka wysoka (borówka amerykańska)	10

I. Perspektywy, szanse i zagrożenia produkcji agrestu.

Agrest jest jednym z niewielu gatunków owoców którego światowa produkcja od ponad dwudziestu siedmiu lat, przy stałym wzroście liczby ludzi na świecie, zamiast wzrastać wykazuje bardzo wyraźną tendencję spadkową. W okresie ostatnich 55 lat wolumen globalnej produkcji tego gatunku owoców bardzo się zmieniał. Według FAO, od 153 tys. ton w roku 1961 do największych zbiorów nieomal 252 tys. ton w roku 1988. Od tego czasu produkcja agrestu systematycznie spada, a w ostatnich kilku latach światowe zbiory oscylują na poziomie ok. 160 tys. ton.

Towarowa uprawa tego gatunku owoców zlokalizowana jest praktycznie wyłącznie w kilku krajach europejskich. Największym producentem agrestu są Niemcy. Jednakże ich udział w światowej produkcji stale spada, od około 65% na początku lat sześćdziesiątych ubiegłego stulecia do ok. 45% w ostatnich trzech latach. Drugim największym producentem jest Polska, pomimo szacunków FAOSTAT wskazujących Federację Rosyjską, co nie ma jednak potwierdzenia w faktach (źródła własne). Ponadto towarowa produkcja agrestu prowadzona jest w Czechach, na Węgrzech oraz w Austrii.

Produkcja agrestu w Polsce rozwijała się dynamicznie do roku 1984 kiedy zebrano ponad 42 tys. ton tych owoców. Po roku 1988 rozpoczął się spadek produkcji, a w ostatnich 4 latach zbiory agrestu ustabilizowały się na poziomie ok. 12 tys. ton.

Sytuacja ta jest spowodowana kilkoma czynnikami, z których najważniejszy to brak pewności cenowej warunkującej opłacalność. W br. cena w skupie oscyluje na poziomie 0,75-1 zł/kg, a jeszcze kilka lat temu ceny dla producenta osiągały poziom 4 zł/kg. Agrest jest rośliną dość trudną w uprawie, ze względu na jego duże wymagania w zakresie ochrony przed chorobami, zwłaszcza mączniakiem. Z uwagi na bardzo ograniczony rynek (Niemcy, Austria, Czechy i Polska) owoc ten nie ma większego znaczenia gospodarczego. Ponadto, coraz mniejsze zainteresowanie ze strony przemysłu przetwórczego, który w przeszłości skupował duże ilości tego gatunku i wykorzystywał go jako składnika żelującego, pogłębia negatywny trend.

Średnie koszty produkcji agrestu na plantacjach towarowych, z przeznaczeniem owoców do przetwórstwa uwzględniające nakłady materiałowe, opłatę za pracę i koszty materiałowe, przy plonie 8-10 ton z hektara, kształtują się na poziomie od ok. 2,46 do 2,64 PLN na kg owoców. Stąd cena skupu agrestu powinna wynosić minimum 2,65 PLN za kilogram owoców zbieranych mechanicznie. Umożliwiłaby ona uzyskanie minimalnego dochodu z uprawy agrestu przy plonie ok. 8-10 ton z hektara, oraz większego dochodu z bardzo dobrych plantacji, z których zbiera się ok. 13 ton owoców z hektara. Produkcja agrestu z przeznaczeniem na rynek owoców deserowych, przy uciążliwym ręcznym zbiorze, jest jeszcze kosztowniejsza. Stąd minimalna cena skupu warunkująca opłacalność produkcji powinna wynosić co najmniej 4 PLN za kilogram owoców.

1. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców agrestu na podstawie wywiadów przeprowadzonych z producentami.

W ocenie producentów agrestu, bardzo niski poziom cen skupu spowoduje dalsze obniżenie wielkości krajowej produkcji. Nastąpi to zarówno w wyniku likwidacji istniejących plantacji oraz zmniejszeniu potencjału produkcyjnego większości upraw towarowych.

Producenci w celu ograniczenia strat zmniejszą ponoszone w procesie produkcji nakłady na zabiegi agrotechniczne, zwłaszcza na kosztowną ochronę. Ponadto, przy obecnym poziomie cen skupu, nie będą zakładane nowe plantacje agrestu.

Rynek agrestu zarówno z przeznaczeniem do przetwórstwa jak i dla agrestu deserowego jest w Polsce jak i w Europie bardzo płytki. Ponadto agrest zbierany mechanicznie nie posiada odpowiedniej jakości, która przy wzroście popytu na owoc deserowy, pozwoliłaby go tam skierować. Stąd przeznaczając agrest na rynek deserowy należy go zbierać ręcznie kilka dni później niż gdyby prowadzony był zbiór mechaniczny, tak aby owoce były w pełni dojrzałe, nie uszkodzone mechanicznie i atrakcyjne wizualnie dla konsumenta.

W opinii producentów przy braku wsparcia ze strony Państwa dla produkcji i ustalenia minimalnej ceny skupu agrestu przy jego kontraktacji dalsza produkcja tych owoców nie ma jakiegokolwiek ekonomicznego uzasadnienia.

2. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców agrestu w opinii konsumentów

Większość ankietowanych osób (95%) w czasie zakupu owoców w sklepach detalicznych, na skierniewickim targowisku, oraz na Warszawskim Rolno-Spożywczym Rynku Hurtowym w Broniszach w ostatnim roku nie jadła agrestu. Pozostały odsetek ankietowanych konsumował agrest pochodzący z własnej produkcji, bądź agrest otrzymany od rodziny lub od znajomych.

Podobnie, bardzo rzadko spożywano agrest w postaci przetworzonej. Jedynie 8% ankietowanych dokonywało zakupu produktów zawierających agrest. Najczęściej wskazywano agrest w czekoladzie, dżem agrestowy, dżem z agrestu i kiwi, napój jabłkowo agrestowy oraz galaretki o smaku agrestowym i agrest kandyzowany.

Ankietowani konsumenci jako największą barierę przy podejmowaniu decyzji zakupu agrestu deserowego podawali jego fizyczny brak w punktach sprzedaży, gdzie dokonują zakupów artykułów spożywczych, w tym owoców. Jednocześnie 85% z nich prawdopodobnie wybrałaby inne owoce, nawet jeśli byłby dostępny agrest deserowy dobrej jakości przy porównywalnej do innych owoców cenie. Jako powody takiej decyzji najczęściej wskazywano nie odpowiadające im walory smakowe, brak przyzwyczajenia, nie najwyższe walory zdrowotne i dietetyczne.

Badani konsumenci nie wskazali żadnego racjonalnego powodu, który ewentualnie mógłby skłonić ich do zakupu agrestu, zarówno jako owocu do konsumpcji w stanie świeżym jak i przetworzonym.

3. Analiza SWOT - agrest

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Odpowiednie warunki glebowe i klimatyczne do produkcji agrestu • Wysoki poziom wiedzy i doświadczenia producentów 	<ul style="list-style-type: none"> • Duże rozdrobnienie produkcji • Niechęć producentów do wspólnego działania w efekcie niska opłacalność z powodu dyktatu cenowego

<p>specjalizujących się w uprawie agrestu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relatywnie niższe koszty produkcji w porównaniu do krajów z uprawą agrestu tj. Niemcy i Austria • Nowoczesna technologia w wyspecjalizowanych w produkcji agrestu gospodarstwach (zbiór mechaniczny przy pomocy kombajnów porzeczkowych) • Produkcja dobrej jakości i konkurencyjnego cenowo agrestu 	<p>zakładów przetwórczych</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brak powiązań producentów z zakładami przetwórczymi w tym kontraktacji umożliwiającej uzyskiwanie cen warunkujących opłacalność produkcji agrestu • Zbyt mały udział organizacji producenckich w obrocie agrestem
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Stworzenie warunków dla zwiększenia stopnia zorganizowania się producentów agrestu • Efektywniejsza współpraca producentów przy sprzedaży owoców • Zwiększenie koncentracji produkcji • Działania mające na celu zwiększenie krajowej konsumpcji poprzez upowszechnienie walorów prozdrowotnych agrestu oraz przepisów kulinarnych, w których może być on stosowany • Eksport agrestu do krajów UE tj. Niemiec, Austrii i Czech 	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurencja dla agrestu w postaci dużej podaży dobrych jakościowo innych gatunków owoców • Dalsza monopolizacja rynku agrestu przez zakłady przetwórcze powodująca brak opłacalności produkcji • Postępujący udział detalicznych sieci handlowych w sprzedaży owoców i ich brak zainteresowania agrestem

W obecnych warunkach rynkowych, przy relatywnie małym zainteresowaniu zarówno przemysłu przetwórczego jak i konsumentów agrestem, wydaje się, że jego produkcja nie ma większych perspektyw bycia opłacalną dla producentów.

II. Perspektywy, szanse i zagrożenia produkcji czarnej porzeczki.

Według IBA (International Blackcurrant Association - Międzynarodowego Stowarzyszenia Producentów Czarnej Porzeczki) światowa produkcja czarnych porzeczek w ostatnich latach prowadzona jest na powierzchni ok 55-56 tys. hektarów natomiast zbiory owoców zawierają się w przedziale od 177 do 225 tys. ton.

Polska jest światowym liderem w produkcji czarnych porzeczek. W ostatnich piętnastu latach zbiory tych owoców w naszym kraju ustabilizowały się w przedziale od ok. 110 do ponad 150 tys. ton, co niezależnie od roku stanowi zawsze ponad 55% światowej produkcji. Duże ilości czarnych porzeczek produkuje się również na Ukrainie ok. 35 tys. ton, w Wielkiej Brytanii ok. 14 tys. ton oraz w Danii i w Niemczech, poniżej 10 tys. ton. Na świecie na większą skalę (po ok. 10 tys. ton) produkuje się czarne porzeczki w Nowej Zelandii i w Chinach.

Światowy rynek czarnej porzeczki jest bardzo płytki i od wielu lat jest na nim duża nadpodaż owoców. Wyjątkowym pod tym względem wydawał się być rok 2011 rok, kiedy znacząco nie doszacowano wielkości zbiorów. Wtedy zakłady przetwórcze w Polsce skupowały owoce porzeczki czarnej po rekordowo wysokich cenach średnio od 4 do 5 PLN za kg owoców. Tak wysokie ceny spowodowały dalsze zwiększenie powierzchni plantacji czarnych porzeczek, zwłaszcza, że ich produkcja nie wymaga dużych nakładów inwestycyjnych w porównaniu do innych nasadzeń sadowniczych a uprawa szybko wchodzi w okres owocowania. Dodatkowo na plantacjach towarowych zbiorów prowadzony jest niemal wyłącznie maszynowo. Zachowania producentów pogłębiły trwałą i niestety wzrostową, w stosunku do poziomu konsumpcji, nadprodukcję czarnej porzeczki szacowaną obecnie na ok. minimum 40 tys. ton. Z tego powodu uprawa tego owocu jest w ostatnim okresie, czyli od roku 2012 do chwili obecnej wysoce nieopłacalna.

W bieżącym roku (2016) na początku sezonu zbiorów cena skupu wahała się, w zależności od lokalizacji, w przedziale 0,40-0,55 PLN za kg i wraz z postępem zbiorów wzrosła do 0,80-0,95 PLN za kg. Można przyjąć, że średnia ważona cena skupu wyniosła ok. 0,75 PLN za kg owoców. Ceny były więc o ok. 0,20 PLN wyższe niż w latach ubiegłych, lecz w dalszym ciągu nawet w części nie pokrywały kosztów produkcji. Przy pełnym rachunku ekonomicznym koszty produkcji, w zależności od wysokości plonów i areału uprawy, kształtują się od ok. 1,59 do ok. 1,91 PLN za kg owoców. Wartości te uwzględniają, obok faktycznie poniesionych nakładów materiałowych również koszt amortyzacji plantacji jak i koszt oprocentowania zainwestowanego kapitału oraz opłatę za własną pracę.

Bardzo niskie spożycie porzeczki czarnej jako owocu deserowego powoduje, że wykorzystywana jest ona niemal wyłącznie przez przemysł przetwórczy. O skali problemu świadczy duże rozdrobnienie produkcji porównanie liczby producentów zajmujących się ich uprawą w Niemczech i w Polsce. W Niemczech przy poziomie produkcji czarnej porzeczki ok. 11-14 krotnie mniejszym niż w Polsce jest ich ok. 400, a w Polsce produkcją porzeczki zajmuje się ok. 60 000 osób, czyli jest ich 150 razy więcej niż za Odrą. Tak duża liczba producentów bardzo utrudnia ich wzajemne porozumienie się i wypracowanie właściwych strategii sprzedaży oraz utrzymania stabilnych cen, co jest niezmiernie ważne zwłaszcza w przypadku konieczności szybkiej sprzedaży nietrwałych owoców, bo zbieranych mechanicznie.

Dla utrzymania potencjału produkcyjnego w Polsce, przemysłowych plantacji towarowych czarnych porzeczek, ich cena skupu powinna wynosić co najmniej 1,60 PLN za kg owoców.

1. Ocena sytuacji rynkowej owoców czarnej porzeczki na podstawie wywiadów przeprowadzonych z producentami.

Producenci czarnych porzeczek są zgodni, że ewentualne utrzymanie się wyjątkowo niskich cen skupu tych owoców w roku 2017 spowoduje trwałą likwidację wielu plantacji. Ponadto bardzo osłabi produktywność niedoinwestowanych, z powodu braku pieniędzy, upraw które jeszcze pozostaną.

Według przetwórców niezmiernie trudna jest ekspansja przetworów z czarnej porzeczki, z uwagi na bardzo ograniczony rynek. Pomimo wyjątkowo wysokich walorów zdrowotnych tego owocu, przykładowo ilość witaminy C jest średnio ponad trzykrotnie większa w czarnych porzeczkach, niż w cytrusach uważanych za bardzo zdrowe, konsumpcja czarnych porzeczek nie rośnie. Powodem niskiego spożycia jest bardzo specyficzny smak i zapach tego owocu i przetworów z niego uzyskanych. Wielu potencjalnych konsumentów, zwłaszcza jeśli nie próbowali czarnych porzeczek w dzieciństwie, pomimo świadomości w zakresie walorów zdrowotnych tego owocu nie akceptuje go właśnie z uwagi na wspomniane wcześniej jego cechy organoleptyczne.

2. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców czarnej porzeczki w opinii konsumentów

Większość ankietowanych przy zakupie owoców konsumentów (86%) nie wykazywała zainteresowania zakupem czarnej porzeczki pod żadną postacią. Jako główne powody podając brak podaży atrakcyjnych przetworów z tych owoców. Występujące w handlu dzemy i nektary nie zawierają wystarczająco dużo witamin. Natomiast w ocenie (3%) ankietowanych, którzy w przeszłości nabyli mrożone czarne porzeczki, ich cena była bardzo wysoka w stosunku do jakości. Jako główny powód braku chęci zakupu mrożonych czarnych porzeczek wskazywano, że za cenę 1 kg mrożonych czarnych porzeczek można kupić np. 2 kg pomarańczy lub prawie 3 kg bananów. Ponadto owoce te, w przeciwieństwie do mrożonych czarnych porzeczek, są znacznie bardziej wygodne, bo można je spożyć natychmiast bez przygotowania.

Według (9%) ankietowanych brakuje podaży przetworów zawierających większy udział czarnej porzeczki w masie ogólnej produktu. Przykładowo w ich ocenie w nektarze porzeczkowym jest zbyt mała zawartość owoców i nie jest on alternatywą dla soku z pomarańczy lub grejpfrutów, gdyż w stosunku do nich zawiera zbyt mało witaminy C.

Przy zapytaniu ankietowanych co mogłoby ich skłonić do zakupu czarnej porzeczki w stanie świeżym lub pod jaką postacią nabywaliby przetworzoną czarną porzeczkę - wskazano brak zainteresowania zakupem owoców deserowych. Ewentualnie wyrażano chęć zakupu dzemów bądź galaretek zawierających więcej owoców w masie produktu, oraz soku, ale nie w litrowych kartonach tylko w małych jednostkowych opakowaniach.

3. Analiza SWOT - czarna porzeczka

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Duża tradycja i doświadczenie producentów czarnej porzeczki • Dopracowana technologia maszynowego zbioru czarnej porzeczki • Relatywnie niskie koszty produkcji czarnych porzeczek w stosunku do krajów Europy Zachodniej • Dobre warunki klimatyczne i glebowe do prowadzenia produkcji 	<ul style="list-style-type: none"> • Bardzo duża liczba plantatorów o niskiej towarowości produkcji, co uniemożliwia współpracę producentów w zakresie stabilizacji cen skupu • Bardzo niewielu producentów czarnych porzeczek należy do Grup Producentkich • Ograniczone możliwości producentów w zakresie inwestycji • Brak małych przetwórci oferujących atrakcyjne dla konsumenta przetwory z czarnej porzeczki
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Akcje mające na celu zapoznanie konsumentów z prozdrowotnymi walorami czarnych porzeczek • Konsolidacja produkcji poprzez radykalne zmniejszenie liczby producentów czarnej porzeczki • Zaoferowanie w detalu przetworów z czarnych porzeczek cieszących się akceptacją konsumentów 	<ul style="list-style-type: none"> • Dalszy rozwój produkcji czarnej porzeczki na Ukrainie • Celowe utrzymywanie przez przemysł niskich cen skupu • Brak większego zainteresowania konsumentów zakupem czarnych porzeczek, zarówno jako owoców deserowych jak i przetworów • Zwiększający się udział sieci detalicznych w zaopatrzeniu ludności, które nie są zainteresowane sprzedażą czarnej porzeczki jako owocu deserowego i przetworów

Wydaje się, że przy obecnych uwarunkowaniach na rynku detalicznym, w obliczu konkurencji ze strony owoców wygodniejszych do spożycia, będą pogłębiać się trudności w efektywnym zagospodarowaniu czarnych porzeczek. Ratunkiem dla branży może być z jednej strony konsolidacja produkcji, a z drugiej zaoferowanie przetworów z czarnych porzeczek szeroko akceptowanych przez konsumentów.

III. Perspektywy, szanse i zagrożenia dla produkcji borówki wysokiej.

Uprawa borówki wysokiej jest od ponad dwudziestu lat najszybciej rozwijającą się produkcją sadowniczą. Na podstawie danych US Highbush Blueberry Council w 1995 światowa powierzchnia uprawy borówki wysokiej wynosiła ponad 23 tys. hektarów. Tylko w okresie ostatnich dwudziestu wzrosła pięciokrotnie, do ok 120 tys. ha. W tym samym czasie nastąpił wyjątkowo duży przyrost światowej produkcji owoców borówki z prawie 24 tys. ton w 1995 roku, do niemalże 600 tys. ton obecnie. Historycznie największe uprawy borówki wysokiej (zwanej zwyczajowo borówką amerykańską) prowadzone były w USA i w Kanadzie.

Tak duży wzrost produkcji był możliwy dzięki zakładaniu nowych upraw towarowych zoptymalizowanych pod kątem wysokości zbiorów, jak również z powodu znacznie większego owocowania założonych wcześniej plantacji wchodzących w ostatnich dwudziestu latach w okres pełni owocowania. Niezmiernie duży wzrost produkcji jest również efektem stałego wzrostu popytu na borówki ze strony konsumentów, którzy postrzegają ten owoc jako jeden z najzdrowszych i najsmaczniejszych na rynku.

Obecnie według *World Blueberry Statistics & Global Market Analysis* Ameryka Północna ma jedynie 52% udziału w światowej produkcji borówki wysokiej. Na Amerykę Południową przypada 18% produkcji i jedynie 10% na Europę. Pozostałe rejony, w tym głównie Azja (Chiny) mają 20% udziału w światowej produkcji borówek.

Produkcja borówek w Polsce od ponad 10 lat rozwija się bardzo dynamicznie. Brak jest dokładnych danych liczbowych na ten temat. Według różnych źródeł obecnie produkcja w kraju prowadzona jest na powierzchni od ok. 5,5 do ok. 7 tys. hektarów, a zbiory oscylują w granicach od 15 do 19 tys. ton. W roku 2016 z uwagi na niekorzystne warunki pogodowe w poprzednim sezonie jesienią zbiory były zdecydowanie niższe i okres podaży owoców był dużo krótszy.

W kraju dominują towarowe plantacje z relatywnie małą powierzchnią uprawy, najczęściej o powierzchni od 1 do 3 hektarów. Duże plantacje gdzie uprawia się borówkę na powierzchni ponad 10 hektarów są nadal rzadkością. W wielu gospodarstwach produkuje się borówkę na powierzchni mniejszej niż 1 ha. Jest to spowodowane relatywnie bardzo wysokimi, w stosunku do innych gatunków owoców, kosztami założenia i kosztami prowadzenia plantacji do końca okresu inwestycyjnego wynoszącymi obecnie od 180 do nawet ponad 400 tys. PLN na hektar. A koszt ten jest zdefiniowany głównie warunkami glebowymi przed założeniem plantacji oraz od jej wielkości. Z dużych gospodarstw borówki są w większości eksportowane, głównie do krajów europejskich tj. Wielkiej Brytanii, Niemiec oraz do krajów skandynawskich.

Z uwagi na bardzo duże nakłady inwestycyjne na założenie plantacji koszt produkcji owoców jest relatywnie bardzo wysoki. Przy pełnym rachunku kosztów ponoszonych w produkcji owoców uwzględniającym: nakłady materiałowe, opłatę za pracę i amortyzację plantacji, koszt wyprodukowania jednego kilograma borówki zawiera się najczęściej w przedziale od 5,50 do 7,50 PLN. W dużym stopniu zależy od wielkości plantacji, jej wieku oraz wysokości plonów. Koszt ten może być jeszcze wyższy, nawet do 9,00 PLN, przy zbiorze borówek bezpośrednio do wyłoczek i pakowaniu ich w kartony zbiorcze.

Biorąc pod uwagę coraz większe zainteresowanie ze strony światowego rynku, a w ostatnich latach również polskiego, towarowa produkcja borówek będzie jeszcze przez wiele lat uprawą opłacalną. Zwłaszcza, że producenci tego owocu są w Polsce najlepiej zorganizowaną grupą, dzięki czemu ceny borówki są wyjątkowo stabilne, a jakość oferowanych owoców zarówno na eksport jak i w kraju jest bardzo wysoka.

1. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców borówki amerykańskiej na podstawie wywiadów przeprowadzonych z producentami.

W ocenie plantatorów, zwłaszcza produkujących borówki na małym obszarze, pojawiają się obawy co do możliwości sprzedaży owoców. W ich opinii na rynkach lokalnych, z wyłączeniem bieżącego roku, występuje dosyć duża podaż owoców w stosunku do popytu co w przypadku większego wzrostu produkcji może spowodować spadek cen.

Producenci których produkcja trafia do sklepów sieciowych bardzo obawiają się, że wobec trwałej podaży borówek w handlu detalicznym praktycznie przez cały rok owoc ten z racji większej dostępności staje się coraz mniej luksusowy. Efektem tego może być spadek konsumpcji polskich borówek w okresie ich naturalnej podaży.

2. Ocena sytuacji rynkowej dla owoców borówki amerykańskiej w opinii konsumentów

Około (66%) ankietowanych konsumentów przy okazji zakupu owoców w sklepach detalicznych, na skierniewickim targowisku, oraz na Warszawskim Rolno-Spożywczym Rynku Hurtowym nie nabywa borówek z uwagi na ich bardzo wysoką cenę. Ponadto potencjalni konsumenci borówek jako największą barierę przed ich ewentualnym zakupem wskazali zbyt niskie dochody. Kupujący borówki w detalu nie mieli żadnych zastrzeżeń w stosunku do podaży tych owoców w punktach sprzedaży detalicznej.

Nabywcy borówek bardzo dobrze oceniają trwały charakter podaży owoców w detalu, który umożliwia im ich zakup owoców praktycznie w ciągu całego roku.

3. Analiza SWOT – borówka wysoka (borówka amerykańska)

Silne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Stały wzrost popytu na borówki na rynku światowym • Bardzo dobry „image” borówki jako wartościowego i luksusowego owocu • Duża wiedza producentów warunkująca wysoki poziom produkcji owoców borówki • Duży stopień zorganizowania producentów borówek mający wpływ na stabilizowanie ceny owoców 	<ul style="list-style-type: none"> • Wysokie jednostkowe koszty produkcji na plantacjach mniejszych niż 1 ha powierzchni uprawy • Trudności, zwłaszcza dla małych plantacji, w zapewnieniu optymalnych warunków produkcji przy deficycie wody • Niskie, z uwagi na małą siłę nabywczą potencjalnych konsumentów, spożycie borówek na osobę w Polsce
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Wzrastająca siła nabywczą konsumentów stymulująca krajową konsumpcję borówek 	<ul style="list-style-type: none"> • Niekorzystnie wpływające na plonowanie warunki pogodowe (sucha i ciepła jesień 2015 miała

<ul style="list-style-type: none">• Dynamiczny rozwój zapoczątkowanego eksportu borówek do krajów azjatyckich	<p>wpływ na znacznie niższe i krótsze plonowanie w 2016 roku)</p> <ul style="list-style-type: none">• Rosnąca liczba małych plantacji z których będzie coraz trudniej sprzedać owoce z uwagi na wzrost udziału sklepów należących do wielkich sieci detalicznych• Rozwój produkcji na dużą skalę na Ukrainie• Pracownicy z Ukrainy zamiast u siebie i w Polsce będą pracować w Europie Zachodniej
---	---

W obecnych uwarunkowaniach rynkowych, nawet sankcjach ze strony Federacji Rosyjskiej, produkcja owoców borówki wysokiej jest w Polsce najbardziej opłacalną ze wszystkich upraw sadowniczych. Wydaje się, że nawet w obliczu dużego przyrostu wolumenu produkcji w przyszłości wzrost popytu będzie na tyle duży, że powinien w dalszym ciągu na tyle stabilizować ceny, by produkcja pozostawała opłacalna.