

Okiem eksperta – rynek truskawek

Wojciech Kępiński

Sourcing Manager Eastern Europe, Wild Juice Services



Kiedy to wydanie trafi do rąk Czytelników, sezon owocowy 2015 będzie już w pełnym rozkwicie, a sezon truskawkowy w niektórych rejonach Polski będzie się zbliżał do końca. Zaproponowano mi, żebym podzielił się swoimi uwagami i spostrzeżeniami dotyczącymi sytuacji na rynku owocowym, co niniejszym z przyjemnością czynię.

Jako że pierwszym owocem zbiorów w sezonie jest truskawka, pozwoliłem sobie na przedstawienie swojego punktu widzenia na jej sytuację rynkową w kraju i na świecie. W pierwszych dniach czerwca, kiedy pisałem ten artykuł, byliśmy na samym początku sezonu truskawkowego; na rynku pojawiły się pierwsze niewielkie nadwyżki truskawek deserowych trafiające do przetwórstwa z plantacji przykrywanymi osłonami. Owoców truskawek z gruntu mieliśmy dopiero znikome ilości.

W poniższych rozważaniach skupiam się głównie na sytuacji truskawki bez szypułki. Sytuacja truskawki z szypułką rządzi się nieco innymi prawami i wymagałoby to odrębnego artykułu.

Rynek krajowy

Truskawka od lat była naszym owocem sztandarowym. Jeszcze w latach 90. sprzedawała się niemalże na pniu, produkcja truskawek mrożonych czy też schładzanych była intratnym biznesem. Główną odmianą w tamtych czasach była 'Senga Sengana', promowana przez zakłady przetwórcze, które dostarczały rolnikom jej sadzonki. Nie będę zanudzał Państwa szerokimi wywodami nad właściwościami tej odmiany, pokrótce tylko wspomnę, że była to chyba najpopularniejsza i najlepsza odmiana do przetwórstwa: owoce średniej wielkości, równomiernie wybarwione, dobrze się odszypulkowujące, aromatyczne, smaczne. Celowo użyłem stwierdzenia, że odmiana ta „była” najlepsza. Od wielu lat widzimy nasilającą się olbrzymią zmianę w strukturze odmianowej truskawek na naszym rynku. Odmiana przemysłowa jest wypierana przez odmiany deserowe. Powodem tego stanu rzeczy jest fakt, że ceny truskawek deserowych na rynku świeżych owoców, szczególnie na początku sezonu, są zdecydowanie wyższe niż truskawek przemysłowych. W efekcie tego zjawiska nie mamy dobrej jakości truskawki bez szypułki jako owoców do mrożenia. Przedstawię kilka negatywnych cech owoców deserowych trafiających do zamrażalnic: niepełne wybarwienie owoców, duże rozmiary, znaczne pozostałości szypułki, w niektórych odmianach środek owocu ma jasny kolor. Wyprodukowanie mrożonych truskawek dobrej jakości, bez szypułki, z owoców deserowych wymaga większego nakładu pracy, ponadto powstaje przy tym dużo większa ilość odsortów.

Kolejnym obserwowanym zjawiskiem jest brak chętnych do zbierania truskawek, szczególnie truskawek bez szypułki. Przy niskich cenach owoców jest to poważny problem; bywa, że w końcówce sezonu, kiedy owoce są drobniejsze, nie są one zbierane. Koszty pracy w Polsce będą, a nawet powinny rosnąć, szczególnie w porównaniu z kosztami w innych krajach UE. Z tym zjawiskiem wiąże się również zmiana struktury wiekowej w polskim rolnictwie. Dostawcy truskawek bez szypułki to w dużej części małe gospodarstwa rolne, zbiór owoców odbywa się siłami własnymi plus ewentualnie kilku osób najemnych. Właściciele tych małych gospodarstw to grupa społeczna, która z roku na rok coraz bardziej starzeje się. Bardzo często osoby młode z małych gospodarstw, nie widząc perspektywy rozwoju na wsi, migrują do miast lub emigrują za granicę. Od kilku lat ilość truskawki bez szypułki trafiająca do przetwórstwa zmniejsza się. I tak polskiej truskawce może być ciężko konkurować z produktami pochodzącymi z „tańszych” krajów. Z powodu uwarunkowań społeczno-ekonomiczno-geograficznych cena naszych owoców po prostu musi być wyższa.

Trzeba też zaznaczyć, że pomimo stosunkowo niskich cen truskawka mrożona z sezonu 2014 r. nie wyprzedziła się do końca; świadczy to o zmniejszonym zapotrzebowaniu w Europie Zachodniej na nasz towar oraz o zastępowaniu naszej truskawki przez owoce z innych krajów.

Rynek międzynarodowy

Na rynku europejskim nie jesteśmy sami, mamy wielu silnych starych i nowych konkurentów, są to przede wszystkim: Chiny, kraje Afryki Północnej, Hiszpania. W światowej produkcji truskawek nastąpiły w ostatnich latach duże zmiany i przesunięcia, które mają na nasz rynek olbrzymi wpływ. Zmiany dotyczą m.in. Chin, Egiptu, Maroka, Hiszpanii.

Truskawki z Chin pojawiały się nieśmiało w Europie w końcówce lat 90., w większych ilościach weszły na rynek europejski na początku XXI w., z bardzo atrakcyjnymi cenami w stosunku do cen polskich. Początkowo jakość i odmianowość chińskich mrożonych truskawek były na słabym poziomie. Owoce były blade, białe w środku, koloru bardziej pomarańczowego niż czerwonego, o małym Brix, zawierały dużo zanieczyszczeń ciała obcymi. Chińczycy dosyć szybko poprawili ich jakość, wprowadzone zostały odmiany o kolorze czerwonym, np.: 'American 13', 'Honeyoe', a nawet tzw. chińska 'Senga'. Na nasze szczęście koszty robocizny w Chinach stosunkowo szybko wzrosły. Różnica w cenie truskawek chińskich i polskich przestała być tak znaczna. Ostatecznie w 2014 r. chińskie truskawki były droższe niż polskie i ich import do Europy był na bardzo niskim poziomie. Mamy informacje, że część towaru nie została sprzedana i pozostała w magazynach. Istotne jest to, że Chiny produkują więcej truskawek niż same konsumują, więc nadal albo muszą eksportować mrożone truskawki, albo ograniczyć produkcję. Jak wiemy, nikt nie ma ochoty ograniczać produkcji i mrozić mniej towaru – zasady ekonomii są takie same na całym świecie, zatem żeby utrzymać zakłady, dać pracę ludziom i zarabiać, muszą produkować i sprzedawać towar. A żeby znaleźć się ponownie na rynku europejskim, Chiny w sezonie 2015 r. obniżyły ceny truskawek i są one oferowane na atrakcyjnym poziomie – kl. A, 25–35 mm – ok. 1,15 euro/kg DAP do stycznia 2016 r., kl. A, 15–25 mm w cenie 1,30–1,35 euro/kg DAP do stycznia 2016 r.



Ważnym elementem, który może w przyszłości całkowicie zmienić rynek światowy, i to nie tylko truskawkowy, jest prognozowanie tego, że w niedalekiej przyszłości Chińczycy sami będą konsumować wszystko co wyprodukują – i zapewne tak się stanie, ale trudno oszacować, kiedy to nastąpi – jest to osobny temat uwarunkowany bardzo wieloma kwestiami. Na aktualnym etapie Chiny pozostają nadal naszym konkurentem i musimy sobie jakoś z tym poradzić.

Bardzo ciekawą sytuację mamy z mrożonymi truskawkami z Egiptu. Mam wrażenie, że weszły one po cichu tylnymi drzwiami na rynek europejski i zbudowały sobie dosyć silną pozycję. Trzeba zaznaczyć, że w Egipcie i również w Maroku mrozi się głównie nadwyżki owoców z rynku deserowego. Owoce z Egiptu były obecne w Europie od kilku lat i, jak widać, ich ilość systematycznie rosta, zajęły one miejsce coraz droższej truskawki chińskiej. Ceny mrożonych truskawek z Egiptu są na bardzo atrakcyjnym poziomie: kl. A n/k – ok. 0,96–1,05 euro/kg DAP do stycznia 2016 r. No cóż, nie powinno nas dziwić, że wielu kupców z Europy Zachodniej pokryło już w sporej części swoje zapotrzebowanie towarem z Egiptu – takie dotarły do nas informacje.

Obserwując sytuację w Afryce Północnej nasuwa mi się jedna poważna kwestia: ponieważ ruchy społeczne i sytuacja polityczna w krajach Afryki Północnej wydają się być nie do końca przewidywalne, to czy i na jakiej podstawie kupcy z Europy będą mieli pewność, że po pierwsze – dostaną zakontraktowany towar, po drugie – nawet o wiele bardziej istotne – że towar ten będzie spełniał normy bezpieczeństwa żywności.

Jeżeli chodzi o Hiszpanię, to – oczywiście poza produkcją deserową – stanowi ona zaplecze do produkcji przecierów i pewnej ilości zagęszczonego soku truskawkowego (jest to mniejsza produkcja soku w porównaniu z Polską). Ceny i ilości produkowane w Hiszpanii są w miarę stabilne od kilku lat. Hiszpania ma stałych odbiorców swoich produktów. Należy też dodać, że w ciągu ostatnich 3–4 lat w Europie poprawiła się opinia o hiszpańskim koncentracie truskawkowym. Wcześniej był on traktowany jako produkt nie do końca stabilny w czasie przechowywania, o słabszej barwie. Polski koncentrat ma nadal nieco mocniejszą barwę, ale jeżeli chodzi o jej stabilność, to Hiszpanie dopracowali tę kwestię i ich produkt nie odbiega od naszego. *Nota bene* koncentrat truskawkowy nie jest łatwym do uzyskania produktem pod względem wysyczonej i stabilnej barwy.

Wnioski

- Na rynku truskawki mrożonej nie ma obecnie luki w dostępności towaru w ciągu roku kalendarzowego. Jest to diametralna różnica w stosunku do sytuacji z lat 90., gdzie niemalże cała Europa Zachodnia czekała niecierpliwie na rozpoczęcie sezonu w Polsce. Widać też, że truskawka mrożona (nie wspomnę o koncentracie) nabrała cech produktu masowego (commodity), zastępowalnego towarem z innego kraju pochodzenia. W wyniku tego jednym z głównych czynników decydujących o zakupie tego towaru jest jego atrakcyjność cenowa. Oczywiście istnieje wąska grupa klientów, którzy potrzebują do swoich wyrobów owoców np. silnie aromatycznych czy też intensywnie czerwonych. Obserwujemy, że spora część klientów z tej grupy próbuje przykładać cenę wysokiej jakości mrożonej truskawki 'Sengi Sengany' do zwykłej mrożonej mieszanki odmianowej klasy II, argumentując to tzw. ceną rynkową. Wyraźnie widać – nie tylko w odniesieniu do truskawek – wzrost oczekiwań jakościowych klientów i jednocześnie silną presję cenową do poziomu produktów o niższej jakości.
- Olbrzymi wpływ na nasz rynek truskawkowy ma fakt, że jesteśmy ostatnim krajem, który wchodzi w sezon zbioru. Uważam, że w obecnej sytuacji rynkowej działa to na naszą niekorzyść, ponieważ w momencie gdy my wchodzimy w sezon – spora część kontraktów w Europie jest już zawarta. Nawet oferując takie same ceny jak kraje konkurencyjne nie zaskakujemy tym kupujących, którzy mogą zrelaksowani czekać na dalszy rozwój sytuacji i liczą na spadek ceny w Polsce. W poprzednich latach wahania cenowe truskawki w Polsce były bardzo duże, moim zdaniem było to jedną z głównych przyczyn poszukiwania przez zachodnioeuropejskich kupców alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Wykreowało to silną pozycję Chin, a obecnie umacnia pozycję Egiptu. Było i jest to o tyle prostsze, że produkcja truskawek jest stosunkowo mało skomplikowana i szybka do zrealizowana, szczególnie w krajach,



gdzie jest wystarczająca ilość relatywnie taniej siły roboczej. Jak widać produkcja tego owocu przesuwana się do takich właśnie krajów.

- Stabilność cenowa jest jednym z kluczowych elementów dla kupującego. Powinniśmy pamiętać, że poziom cen wyrobów finalnych, trafiających na półki sklepowe, jest kreowany przez sieci handlowe. Negocjacje z nimi odbywają się raz do roku na wiosnę lub jesienią. Żaden z producentów nie chce kupować surowca np. po 1 euro/kg, kalkulować na tej podstawie ceny, a później płacić za ten surowiec przez kilka miesięcy np. 1,30 euro/kg. W tej kwestii kraje takie jak np. Egipt mają nad nami przewagę.

- W obecnej sytuacji światowej, gdy przepływ towarów nie podlega barierom i znaczna część Europy Zachodniej tak samo chętnie kupuje truskawki egipskie, chińskie, jak i polskie, polskim producentom nie pozostaje nic innego, jak próbować dopasować/zbliżyć ceny naszych wyrobów do cen konkurencji. Niestety, polska truskawka nie jest niezastąpiona, szczególnie przy obecnym poziomie techniki i wysokim stopniu przetworzenia wyrobów gotowych. Wiele drobnych "mankamentów" surowca ulega zatarciu/ulepszeniu w procesie produkcji.

- Jedną z głównych bolączek i barier rozwoju polskiej gospodarki są niskie zarobki pracowników. Jeżeli nowy rząd i parlament poczynią konkretne działania, by poprawić tę sytuację, to możemy być pewni, że nie przybędzie nam rąk do pracy przy zbiorach truskawki – pewną nadzieję na poprawę tej sytuacji można wiązać z wykorzystaniem do zbiorów napływających z zagranicy pracowników sezonowych. Wydaje mi się, że powinniśmy oswajać się z myślą, że produkcja truskawek (szczególnie bez szypułki) w perspektywie średnio/długoterminowej będzie się zmniejszać. Sądzę, że to zjawisko i przesuwanie się prostej, łatwej do wywołania, produkcji do krajów dysponujących atrybutem mniejszych kosztów robocizny oraz wystarczającej liczby rąk do pracy, należy traktować jako naturalną kolej rzeczy. Oczywiście niebagatelne też są warunki klimatyczne, wydajność z hektara i ilość zbiorów.

- Ważne są – szczególnie w chłodnictwie oraz w produkcji zagęszczonych soków – koszty mediów (prąd, gaz, olej, węgiel). Już obecnie w Polsce należą one do najwyższych w Europie – nie pomagają nam to w konkurencyjności, a w dalszej perspektywie i przy silnej konkurencji może być hamulcem rozwoju.

- Na zakończenie pozytywne spostrzeżenia – nasz główny odbiorca mrożonych truskawek, czyli Europa, nie jest w stanie zaspokoić swojego zapotrzebowania tylko u naszych konkurentów, czyli możemy być pewni, że przez kolejne kilka – kilkanaście, a może nawet kilkadziesiąt lat utrzymamy nadal kawałek tego tortu, jakim jest rynek europejski, dla siebie. Otwarta i pozostająca pod znakiem zapytania jest tylko jego wielkość i cena. W wyniku embarga rosyjskiego jest niemal pewne, że Chiny, Egipt, Turcja, Serbia zwiększą eksport swoich towarów do Rosji, co stworzy zapewne większą lukę dla nas na rynku zachodnioeuropejskim.

I już na sam koniec jeszcze jedna ważna kwestia: jak uczy nas doświadczenie, możliwe jest, że opisana powyżej rzeczywistość może ulec diametralnej zmianie w wyniku warunków pogodowych, katastrof naturalnych, kwestii bezpieczeństwa żywności czy też uwarunkowań politycznych. Może to się zdarzyć zarówno w tym sezonie owocowym, jak i w przyszłości, proponuję zatem uważną obserwację rynku, analizowanie sytuacji, wyciąganie wniosków i w miarę szybkie reagowanie na zmiany na rynku.