

Problemy producentów szkółkarskiego materiału ozdobnego w obliczu integracji z Unią Europejską

Adam Marosz

*Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa
ul. Pomologiczna 18, 96-100 Skierniewice*

Słowa kluczowe: szkółkarstwo ozdobne, integracja z UE, produkcja szkółkarska, poprawa sprzedaży roślin

Wstęp

Proces integracji Polski z Unią Europejską jest nieunikniony, a kwestią sporną pozostaje tylko data przystąpienia do struktur europejskich. Najbardziej ambitne założenia poprzedniego naszego rządu podawały datę 01.06.2004. Obecnie jest to już 01.01.2004. Korzyścią dla krajów kandydujących jest stabilność polityczna i lepsze perspektywy gospodarcze. Powstaje jednak pytanie, które budzi spore zainteresowanie, a jeszcze większe kontrowersje, mianowicie: jak przyszłe członkostwo w UE wpłynie na nasze rolnictwo oraz poszczególne jego gałęzie i dziedziny. Wiadomo, że opóźnienie rozwojowe naszego rolnictwa w porównaniu z wysoko rozwiniętymi krajami Europy Zachodniej jest duże. Największe trudności wynikają z niskiego poziomu produkcji, niskiej wydajności pracy, nadmiernego zatrudnienia, małych dochodów rolników i przede wszystkim – dużego rozdrobnienia gospodarstw [20].

Początek transformacji ustrojowej w latach 1989–1990 spowodował szok ekonomiczny w rolnictwie, w tym również w ogrodnictwie. Uwolnienie cen, zredukowanie do minimum ingerencji państwa w sprawy gospodarki i narastająca konkurencja krajów Europy Zachodniej stały się przyczyną gwałtownego spadku dochodów w rolnictwie i braku inwestycji [21]. W tym czasie produkcja w wielu gospodarstwach ogrodniczych, zwłaszcza szklarniowych, załamała się całkowicie i wielu ogrodników musiało zmienić dziedzinę produkcji. Dopiero od 1994 roku obserwuje się np. ponowny wzrost produkcji roślin ozdobnych pod osłonami pomimo pogarszania się relacji cen kwiatów do płac i cen środków produkcji [7]. Od momentu, kiedy głównym motorem napędowym gospodarki stał się wolny rynek, obserwowany jest natomiast dynamiczny rozwój szkółkarstwa ozdobnego. Wpływ na to ma rosnąca stopa życiowa obywateli

li (pomimo iż wydaje nam się, że jest inaczej), wzrost poziomu inwestycji i rozwój budownictwa domków jednorodzinnych, a także rozwój prasy ogrodniczej propagującej ekologiczny styl życia w stałym kontakcie z naturą. Czynniki te pobudziły popyt na rośliny ozdobne do ogródków przydomowych i terenów zieleni publicznej.

Niestety, wiedza na temat powyższego działu ogrodnictwa jest znikoma. Wynika to z faktu, że ogrodnictwo nie tylko dla przeciętnego Polaka, ale także dla władz centralnych i samorządowych, a nawet dla ekonomistów rolnych, to produkcja warzyw i owoców [8]. Zapomina się o tym, że należy do niego kwiaciarstwo razem z produkcją szkółkarskiego materiału ozdobnego, charakteryzujące się wysoką intensywnością produkcji. Udział kwiaciarstwa w towarowej produkcji ogrodniczej szacowany jest na co najmniej 20% [8]. To rosnące znaczenie szkółkarstwa ozdobnego, przy niewielkiej wiedzy na jego temat, było impulsem do podjęcia badań mających na celu poznanie stanu tego sektora, w szerokim tego słowa znaczeniu, oraz zidentyfikowanie problemów mogących utrudnić dalszy jego rozwój po integracji z UE. Pozwoli to na wyciągnięcie wniosków co do działań, jakie należy podejmować, by sprostać konkurencji na rynku krajowym i zagranicznym.

Produkcja szkółkarska w Polsce na tle innych krajów europejskich

Pomimo tak szybkiego wzrostu liczby szkółek i ich produkcji w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu [17] nie zaliczamy się jeszcze do czołówki europejskiej, w której na pierwszym miejscu znajdują się Niemcy, Włochy, Holandia, Francja, Wielka Brytania i Belgia. W Polsce nie jest dokładnie znana liczba gospodarstw szkółkarskich, powierzchnia poszczególnych upraw, wielkość i wartość produkcji oraz jakie ma ona znaczenie w wytwarzaniu dochodu ogrodniczego i rolniczego. Z dostępnych danych szacunkowych wynika, że w 1995 roku powierzchnia szkółek roślin ozdobnych wynosiła 3000 ha [13]. Obecnie ten areał wzrósł do około 4000 ha [9].

Natomiast wartość ozdobnej produkcji szkółkarskiej w Niemczech w 1992 szacowana była na około 1,6 mld DM, z tego eksport stanowił tylko 85 mln DM. Liczba szkółek w tym czasie wyniosła 3084, a łączna ich powierzchnia 22183 ha, z tego na uprawy ozdobne przypadało ponad połowę 12183 ha [13]. Powierzchnia szkółkarska upraw ozdobnych w 1999 roku w Holandii wyniosła 11170 ha przy liczbie szkółek 4500. Holandia jest największym eksporterem szkółkarskich roślin ozdobnych. Swoje produkty szkółkarskie sprzedaje do 65 krajów świata. Wartość produkcji w 1997 roku wynosiła 1,3 mld guldenów, z czego wartość eksportu wyniosła 936 mln guldenów. Najwięcej eksportowano do Niemiec, Wielkiej Brytanii i Francji, łącznie za 581 mln guldenów [4]. W Wielkiej Brytanii natomiast wartość produkcji szkółkarskiej w 1992 roku wyniosła 269 mln funtów i była wyższa od produkcji owoców wynoszącej 218 mln GBP, a porównywalna z produkcją buraków cukrowych (288 mln GBP). W 1998 roku wzrosła ona do 352 mln funtów [1]. Dochód z samego szkółkarstwa w obrębie całkowitej produkcji ogrodniczej wyniósł 14,4% [5].

Wady i zalety wejścia Polski do Unii Europejskiej w opinii szkółkarzy

Wielkości przedstawione w poprzednim rozdziale wskazują, że konkurencja na europejskim rynku szkółkarskiego materiału ozdobnego jest wysoka. Polscy szkółkarze po wejściu do Unii Europejskiej będą musieli jej sprostać.

W ankiecie przeprowadzonej w 2000 roku zadano 136 producentom m.in. pytanie o szanse i zagrożenia dla rodzimej produkcji drzew i krzewów ozdobnych w świetle zbliżającej się integracji z Unią. Pytanie było otwarte, tak iż każdy miał możliwość odpowiadania na nie w sposób zupełnie dowolny. W odpowiedzi na pytanie ankietowani podawali wady i zalety wynikające z integracji z UE dla rodzimej produkcji drzew i krzewów. W wypadku gdy nie wymieniano konkretnych zalet lub wad, podawano uzasadnienie w postaci barku wiedzy lub zdania na ten temat.

Ankiety prowadzono w wywiadach bezpośrednich w gospodarstwach szkółkarskich. Na miejscu była więc możliwość oceny produkcji i weryfikacji uzyskanych odpowiedzi. Ponadto wywiady i rozmowy panelowe z osobami związanymi z kwaciarstwem prowadzono także na konferencjach oraz targach i wystawach branżowych. Uzyskane wyniki pozwoliły na określenie słabych stron naszego szkółkarstwa.

Wypowiedzi uzyskane z ankiety pogrupowano w zależności od wielkości gospodarstwa i wyodrębniono najważniejsze zagrożenia i korzyści wynikające z członkostwa w UE. Szkółki podzielono na cztery grupy wielkościowe wg powierzchni netto gospodarstwa w 2000 roku, a mianowicie: szkółki małe 0,1–1,0 ha, średnie 1,1–3,0 ha, duże 3,1–6,0 ha i bardzo duże powyżej 6 ha. Liczba ankiet w poszczególnych grupach wyniosła odpowiednio: 36, 34, 29, 37.

Zalety i wady wynikające z przyszłego członkostwa w Unii wymieniane przez szkółkarzy podane są w tabeli 1. Suma odpowiedzi jest większa niż 100%, wynika to jednak z faktu, że odpowiadający na pytanie mieli swobodę wypowiedzi, często wymieniali więc kilka wad lub rzadziej kilka zalet.

Z analizy uzyskanych wypowiedzi wynika, że szkółkarze dostrzegają więcej zagrożeń niż zalet związanych z integracją. Największą obawą jest wzrost konkurencji wyrażany przez 57,3% ankietowanych (tab. 1). Najwięcej obawy mają producenci prowadzący większe gospodarstwa, ponieważ problem integracji traktują poważnie w odniesieniu do swoich firm. Natomiast 39% szkółkarzy prowadzących małe gospodarstwa nie ma zdania i wiedzy o zagrożeniach, ale większość z nich nie traktuje działalności szkółkarskiej jako jedyne źródła utrzymania. Producenci najczęściej obawiają się, że po przystąpieniu do Unii otwarcie granic spowoduje duży napływ towarów z Holandii i Niemiec. Do Polski może trafić tą drogą duża ilość materiału jakościowo słabego, który będzie znacznie tańszy i który w państwach unijnych do sprzedaży by się nie nadał. Wielu producentów uważa, że taki masowy zalew towaru, niewykluczone że po cenach dumpingowych, spowoduje spadek cen oraz trudności ze

Tabela 1. Zagrożenia i szanse dla rozwoju rodzimej produkcji szkółkarskiej, w opinii producentów, wynikające z członkostwa Polski w Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	Liczba głosów [%] z grupy szkółek			
	małych	średnich	dużych	b. dużych ogółem
Zagrożenia wynikające z przystąpienia do UE dla produkcji szkółkarskiej				
Wzrost konkurencji. Napływ taniego i słabego jakościowo materiału z krajów UE, niewykluczone, że po cenach dumpingowych	47,0	61,7	58,6	62,0
Brak dotacji do produkcji krajowej, sprawiający, że trudniej będzie sprostać ekonomicznie szkółkarstwu zachodniemu. Dotacje przewidziane dla rolnictwa szkółek mogą nie objąć	0,0	2,9	10,3	5,4
Konieczność dostosowywania się do norm unijnych i spodziewane w związku z tym trudności w rozpoznawaniu i zastosowaniu odpowiednich przepisów. Wzrost biurokracji. Wejście nowych przepisów ochrony środowiska i rygorystyczne ich przestrzeganie	2,8	14,7	17,2	16,2
Wzrost kosztów produkcji: energii, robocizny, czynszów dzierżawnych. Możliwość produkcji przez obcokrajowców w Polsce z użyciem polskiej siły roboczej. Możliwość zakupu ziemi przez obcokrajowców	0,0	8,8	13,8	5,4
Słabość kapitałowa i organizacyjna polskich szkółek. Zmniejszenie zysków	11,1	17,6	13,8	13,5
Wejście Polski na nierównych prawach (silniejszy będzie miał rację, Zachód zyska dostęp do naszych rynków, a my tylko pozornie uzyskamy dostęp do rynków zachodnich). Brak ochrony naszych interesów ze strony rządu	0,0	2,9	13,8	2,7
Brak informacji, np. na temat kosztów i opłacalności produkcji, jej wielkości, oraz prognozowania zmian, niezajomość rynku, nieuporządkowany rynek obrotu hurtowego itp.	5,5	5,9	0,0	0,0
Brak widocznych zagrożeń	2,8	5,9	13,8	16,2
Brak zdania i wiedzy na temat zagrożeń	38,8	5,9	6,9	8,1
				15,4

Wyszczególnienie	Liczba głosów [%] z grupy szkótek				
	małych	średnich	dużych	b. dużych ogółem	
Szanse wynikające z przystąpienia do UE dla produkcji szkółkarskiej					
Poszerzenie rynków zbytu. Otwarcie granic oraz ułatwienie zbytu i obrotu materiałem. Ułatwienie procedur związanych z eksportem i importem	16,6	41,2	55,1	54,0	41,7
Spadek cen środków produkcji. Przejęcie i ujednolicenie przepisów kwalifikacyjnych i fitosanitarnych, badań dotyczących rejestracji odmian i ochrony licencyjnej. Obecnie łatwiej jest rośliny przywozić niż wywozić	2,8	14,7	0,0	2,7	4,4
Lepsza jakość towarów w wyniku walki o konsumenta	2,8	2,9	3,4	5,4	3,8
Możliwość dotacji, wzrost cen	0,0	5,9	6,9	0,0	2,9
Brak zalet lub trudności w ich dostrzeganiu	44,4	26,5	34,5	21,6	31,9
Brak zdania i wiedzy na temat zalet	36,1	20,5	10,3	13,5	20,5

zbytem rodzimych roślin. Doprowadzi to do upadku wielu słabo zorganizowanych krajowych szkółek. Podobne rezultaty uzyskał Gorzelak [6], pytając rolników, co sądzą na temat członkostwa w UE.

Otwarcie granic działać będzie jednak w obu kierunkach, w związku z tym wielu szkółkarzy (42%) upatruje dużej szansy w możliwości zbytu swoich roślin na rynkach unijnych (tab. 1). Większość z nich prowadzi duże gospodarstwa, powyżej 6 ha. Niektórzy producenci, choć w niedużym na razie procencie, już dziś eksportują swoje rośliny, choćby do takich krajów, jak Holandia, Niemcy, Wielka Brytania czy kraje skandynawskie. Ich zdaniem otwarcie granic ułatwi obrót towarami i ujednotorzy przepisy fitosanitarne. W tym, podobnie jak w poprzednim wypadku, najmniej wiedzy na temat zalet (36%) mają producenci prowadzący małe szkółki (tab. 1).

Duży odsetek szkółkarzy (14%) wymienia jako zagrożenie konieczność dostosowywania się do standardów unijnych, dotyczących jakości, zdrowotności i ochrony środowiska. Trudności te wynikają z małej wiedzy na temat tych przepisów oraz słabości kapitałowej szkółek, ponieważ przystosowanie gospodarstw do dość rygorystycznych przepisów ochrony środowiska dotyczących np. ograniczania wycieków azotanów i zużycia pestycydów wymagają sporych inwestycji. Często gospodarstwa takie należy budować od początku w nowoczesnych technologiach, z zamkniętymi obiegami wody [15].

Pomimo obaw, jakie mają producenci, wejście do UE nie musi być zagrożeniem dla polskiego szkółkarstwa. Możliwy jest nawet dalszy jego rozwój. Konieczne jest jednak podejmowanie kroków wzmacniających ten sektor i przygotowujących go do stawienia czoła konkurencji. Analizując według przedstawionych badań sytuację naszego szkółkarstwa w porównaniu ze szkółkarstwem krajów zachodnioeuropejskich, zidentyfikowano wiele problemów, do rozwiązania których muszą dążyć producenci, chcąc utrzymać się na rynku. Poniżej przedstawiono te problemy, a także podjęto próbę wskazania sposobów ich rozwiązania.

1. Tania siła robocza i mniejsze koszty produkcji powodują, że polskie produkty są ciągle wyraźnie tańsze. Czynniki te niedługo mogą mieć jeszcze znaczenie, ponieważ w Europie Zachodniej, zwłaszcza w takich potęgach szkółkarskich jak Holandia i Niemcy, czyni się duże starania, aby te koszty obniżyć. Szkółki stają się tam coraz bardziej zmechanizowane i zautomatyzowane, obniżając zatrudnienie do minimum, gdyż robocizna stanowi jeden z głównych składników kosztów produkcji. Dlatego w szkółkach krajowych trzeba już dziś inwestować w mechanizację i nowoczesne, oszczędne technologie produkcji. W Polsce gospodarstw o takich technologiach produkcji, wysoko zmechanizowanych i wyspecjalizowanych, jest niewiele, by nie powiedzieć – wcale. Zarazem, wykorzystując fakt tańszej dziś siły roboczej niż w Holandii, Niemczech czy Wielkiej Brytanii, warto rozwijać uprawy trudne do zmechanizowania, wymagające większego zaangażowania pracy ludzkiej, np. produkcja młodych i starszych roślin szczepionych.

2. Ważnym aspektem jest również jakość materiału, która w wielu polskich szkółkach nie odbiega już od standardów europejskich, nadal jednak spory odsetek roślin jest słabej jakości. Oferowane są one na rynku krajowym często po bardzo niskiej cenie, co psuje i destabilizuje rynek. Dlatego producenci, zwłaszcza ci, którzy rozpoczynają produkcję i którzy myślą poważnie o jej kontynuacji, muszą jeszcze poprawić jakość produkowanych roślin. Również obrót detaliczny materiałem roślinnym wymaga znacznej poprawy. Wprawdzie wolny rynek sprzyja także rozwojowi handlu w tej dziedzinie i choć powstało wiele punktów sprzedaży detalicznej, to jednak w większości z nich wiedza sprzedających na temat materiału jest słaba. Odbija się to nie tylko na obsłudze klienta, co jest tutaj najważniejsze, ale także na pielęgnacji roślin. Braki w znajomości ich wymagań są przyczyną obniżania jakości towaru w trakcie obrotu. Wiedza na temat roślin i ich wymagań jest wręcz niezbędna przy obsłudze klienta, który zazwyczaj w tej dziedzinie się nie orientuje. Badania amerykańskie wskazują, że 60% społeczeństwa to laicy, którzy rośliny kupują przy okazji i nie interesują się na co dzień ich uprawą oraz nie śledzą prasy ogrodniczej, a tylko 3% to tzw. mistrzowie, którzy regularnie czytają gazety i książki ogrodnicze, mają dużą wiedzę na temat roślin i regularnie je kupują [18].

3. Eksport i dalsze zdobywanie rynków wschodnich. Coraz więcej szkółek zaczyna eksportować swoje rośliny do Rosji i krajów byłego Związku Radzieckiego. Sytuacja w tych krajach zaczyna wyglądać podobnie jak w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych. Istnieje duże zapotrzebowanie na rośliny ozdobne w bogatej grupie społecznej w tych krajach, a ponieważ ich rodzima produkcja właściwie nie istnieje, więc coraz chętniej kupują u nas. W tym wypadku klimat jest naszym dużym sprzymierzeńcem, ponieważ rośliny uprawiane w kraju są pewniejsze pod względem zimotrwałości niż materiał holenderski czy niemiecki. Ma to również znaczenie przy eksporcie naszych roślin do krajów skandynawskich. Należy więc te kontakty utrzymywać i dbać o ich lepszy rozwój. W najbliższych latach wzrośnie znaczenie eksportu. Dotychczas producenci nie byli zainteresowani sprzedażą roślin za granicą i nie starali się o nią, ponieważ wymagania jakościowe materiału były duże, ceny w porównaniu z rynkiem krajowym podobne lub nieznacznie wyższe. Sprzedaż na rynku krajowym była dotąd nieporównywalnie łatwiejsza, bo bez dodatkowych utrudnień w postaci odpraw celnych i badań fitosanitarnych. Natomiast ograniczeniem dla eksportu, w sytuacji rozdrobnionej produkcji, jest także brak zorganizowanego hurtowego rynku zbytu oraz przepływu informacji.

4. „Wąskim gardłem” dla polskiego szkółkarstwa jest w tej chwili zieleni miejska. I choć nie można powiedzieć, że nic się nie robi, by ten wizerunek zmienić, to z drugiej strony nie można też powiedzieć, że jest dobrze. Gminy i urzędy borykają się z ciągłym problemem braku środków na wiele podstawowych celów, stąd środki na inwestycje związane z zielenią są znikome. Ale i ten skromny budżet jest często źle rozlokowany i zagospodarowany, jak choćby wydatkami na drzewa za małe i w nieodpowiednim doborze gatunkowym.

W Polsce ponadto małą uwagę przywiązuje się do znaczenia zieleni publicznej, a problem braku pieniędzy jest dobrym i skutecznym sposobem, by ten stan rzeczy ciągle usprawiedliwiać. Błędy natomiast leżą w ogólnikowych i nieprecyzyjnych zapisach przepisów i ustaw o ochronie środowiska, słabej świadomości przyrodniczej Polaków, w dominacji ekonomicznych kryteriów planowania i uległości wobec inwestorów narzucających swoje warunki [10]. Tymczasem znaczenie ogrodnictwa, roślin ozdobnych, terenów zieleni na świecie jest coraz większe, gdyż przypisuje im się wpływ na poprawę zdrowia fizycznego i psychicznego, dlatego wartość roślin ozdobnych ocenia się dzisiaj w kategoriach podnoszenia jakości życia człowieka [19]. Człowiek w mieście jest uzależniony od zieleni, która neutralizuje stworzone przez niego samego uciążliwe warunki klimatyczne. Jak wskazuje Janiszewska [10], w całej ustawie o ochronie środowiska – poza zapisami o ochronie istniejących drzewostanów i zasobów oraz ochronie obiektów specjalnych – nie ma żadnych podstaw wymuszających realizację nowych obiektów zieleni. Dlatego najłatwiej powiedzieć, że nie ma na nie dzisiaj pieniędzy.

5. Polscy szkółkarze, przy istniejącym dotychczas wysokim popycie na swoje produkty, nie musieli szukać sposobów na lokowanie ich na rynku. Dziś sytuacja się zmienia. Jedną z dróg poszerzenia rynku zbytu może być oferowanie klientom innych wartości użytkowych roślin. Na przykład szkółkarze holenderscy ciągle poszukują nowego zastosowania dla roślin drzewiastych. Obecnie jedną z bardziej interesujących i dochodowych dziedzin jest promocja roślin drzewiastych i trwałych do dekoracji wnętrz, na kwiaty cięte i na zieleń ciętą do bukietarstwa. W 1996 roku tą drogą przez holenderskie aukcje kwiatowe sprzedano ponad 90 mln pojemników takich roślin, co dało zysk 80 mln USD [12]. Rynek ten jest obecnie w fazie wzrostu średnio o 10% rocznie. Promowanie roślin na specjalne okazje mogłoby zwiększyć ich sprzedaż także i w Polsce. Najlepszymi okazjami są różne święta. Na przykład na Wielkanoc można promować niskopienne wierzby, borówki, barwinki, hortensje itp.; a na Boże Narodzenie wiele karłowatych świerków i cyprysików jako miniatury drzewek choinkowych, czy np. galerię owocującą w tym czasie. Trzeba jeszcze podkreślić jedną rzecz, by odnieść sukces w tej dziedzinie, a której nam brakuje. Jest nią opakowanie produktu. Opakowanie przesądza tutaj o skali powodzenia, uwidacznia wartość towaru i podnosi jego atrakcyjność [3]. Bez tej wartości dodanej producenci nie zwiększą w sposób znaczny sprzedaży roślin na specjalne okazje.

6. Jednym z problemów naszego szkółkarstwa jest brak bieżących informacji odnośnie zmian zachodzących w szkółkarstwie innych krajów, które są jedną ze wskazówek przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych. W szkółkarstwie europejskim obserwuje się od początku lat osiemdziesiątych spadek produkcji róż. W Niemczech spadek ten na przestrzeni 15 lat był nawet dwukrotny (z 40 do 20 mln krzewów rocznie). Róże tracą na znaczeniu w produkcji z kilku powodów. Przede wszystkim ze względu na zbyt drogą siłę roboczą przy tak pracochłonnej produkcji. Maleje także popyt na te rośliny z uwagi na coraz mniejszą popularność w stosowaniu ich na raba-

tach [15]. Brak informacji o tym zjawisku spowodował, iż polscy producenci przeliczyli się z chłonnością rynku niemieckiego i zaczęli mieć problemy z eksportem wyprodukowanych krzewów. Dopiero to było dla nich sygnałem, iż produkcję róż należy ograniczać. Tendencja spadkowa uprawy krzewów róż obserwowana jest w Polsce od 5 lat [17]. Osobnym, aczkolwiek istotnym problemem są nieuporządkowane sprawy prawno-finansowe odmian chronionych, co w oczach konkurencji zachodniej stawia nas w złym świetle.

Do końca lat osiemdziesiątych niemiecka produkcja szkółkarska była też nastawiona niemal wyłącznie na własny rynek i to producenci dyktowali warunki, co i w jakiej skali uprawiać (mamy podobną sytuację w kraju), ale stan ten zmienił się bardzo gwałtownie już od początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy stała się ona coraz bardziej marketingowa i coraz bardziej stara się poznać i zaspokoić potrzeby klienta [16]. Obecnie we wzroście produkcji w Niemczech, Holandii, Wielkiej Brytanii są liściaste krzewy okrywowe, żywopłotowe i byliny.

7. Problemem polskiego szkółkarstwa jest niewielki stopień zorganizowania się producentów. Obecnie istnieje jedynie ogólnokrajowy Związek Szkółkarzy Polskich, który powstał w 1992 roku. Jest niezależną organizacją promującą materiał wysokiej jakości. Związek ten skupia obecnie 115 gospodarstw o powierzchni upraw szkółkarskich netto od 1 do 200 ha. Na dobrą sprawę niewiele jest szkółek o takiej powierzchni poza związkiem. Dla porównania Związek Szkółkarzy Niemieckich (BdB) istnieje od 1907 roku i zrzesza obecnie około 1400 szkółek [2].

Zalet integracji producentów należy upatrywać w wielu miejscach. Po pierwsze na wspólnej reklamie i promocji materiału szkółkarskiego, która mogłaby się odbywać na kilku szczeblach. Wspomniany Związek Szkółkarzy Polskich – jako największa grupa producencka, dysponująca największym kapitałem – może zająć się promocją i reklamą ogólną na skalę krajową i międzynarodową, poprzez wydawanie broszur, ulotek, katalogów, publikowanie artykułów w prasie, tworzenie lub wspieranie programów w telewizji i radiu, udział w wystawach i targach zagranicznych itp. Działania te są trudne do zorganizowania i kosztowne dla pojedynczych producentów czy nawet małych grup. Mniejsze organizacje mogą wziąć w swoje ręce promocję i reklamę na niższym szczeblu o zasięgu lokalnym. Choćby przez organizowanie kiermaszy w miastach, np. przy arboretach, ogrodach botanicznych, parkach i ogrodach historycznych. Na zachodzie Europy takie lokalne imprezy handlowo-wystawowe przyciągają duże rzesze oglądających i kupujących.

Mniejsze związki mogą bardziej się zaangażować, choćby w zmianę wizerunku lokalnej zieleni miejskiej, starając się o czynny udział w decyzjach dotyczących zmian zieleni i inwestycji z zielenią związanych. Łatwiej im także naciskać na samorządowców i lokalne służby ochrony środowiska, na to, by np. pieniądze na zieleni były wydawane rozsądniej. Proces planowania przestrzennego jest, jak wiadomo, procesem tworzenia prawa lokalnego, pozwalającym na umieszczenie w nim zapisów o nowych nasadzeniach i terenach zieleni, motywowanych potrzebami społeczności.

Od samorządowców i lokalnych służb ochrony środowiska opiniujących plany zagospodarowania i budowy na wszystkich etapach zależy, czy takie zapisy mają miejsce i jak są później realizowane [10].

Grupie łatwiej byłoby ponieść pewne koszty związane z promocją materiału do masowych nasadzeń, np. ofiarując lokalnemu miastu materiał i projekt do obsadzenia jakiegoś kluczowego miejsca w zamian za możliwość reklamy. Grupy mogłyby promować własne święta, jak np. święto kwitnącej azalii, organizowane przez jednego z producentów tych roślin na południu Polski; mogłyby organizować dni otwarte szkółek i promować wspólne wszystkim hasła, np. jesień najlepszą porą na sadzenie drzew (w związku z odczuwalną obecnie typowo wiosenną sezonowością sprzedaży). Przykładów tych można by wymieniać więcej, a tego typu działania dałyby wymierne korzyści dla szkółkarzy, choć nie tylko, gdyż pożytek z nich mielibyśmy wszyscy, ponieważ wzrosłaby estetyka otoczenia.

W Niemczech np. Związek Szkółkarzy Niemieckich (BdB) i związki regionalne podejmują wspólne przedsięwzięcia w koordynacji badań naukowych z dziedziny szkółkarstwa, działalności menadżerskiej oraz różnych form doksztalcania się [2].

Wspólne działania w sferze produkcji ułatwiłyby walkę z konkurencją zagraniczną. Na przykład wspólny zakup wielu materiałów produkcyjnych jest szansą na obniżenie jednostkowych kosztów produkcji. W tym miejscu uzyskuje się niższe ceny na zamawiane w dużych partiach produkty oraz obniża się koszty transportu.

8. Większość szkółkarzy przyzwyczajona jest jeszcze do rynku producenta, do tego, że to oni dyktują warunki sprzedaży. Tymczasem sytuacja już się zmieniła, wzrosła konkurencja wewnętrzna i, jak sami producenci przyznają, pogorszyła się sprzedaż. Sezon roku 2000 uznali za najgorszy do tej pory pod względem sprzedaży roślin ozdobnych [11, 14]. Pora więc zmienić sposób myślenia z rynku producenta na rynek konsumenta, a – jak na razie – o swoim konsumencie producenci niewiele wiedzą, np. odnośnie jego wieku, płci, wykształcenia, zarobków, sposobów spędzania wolnego czasu, preferencji odnośnie roślin ozdobnych, miejsc zakupów itp.

Podsumowanie

Ponieważ przez wiele lat popyt na rośliny ogrodowe przewyższał podaż, to żaden z producentów nie musiał się specjalnie martwić o zbyt towaru, a dochodowość gospodarstw była duża. Dziś wielu z nich jest zgodnych co do jednego, że sztuką jest sprzedawać, a nie produkować. Ta prosta zasada gospodarki rynkowej będzie nabierała coraz większego znaczenia, a szkółki, które nie będą potrafiły się przystosować do zmieniających się wymogów rynku, będą prosperować coraz gorzej. Z przeprowadzonych badań wynika, że producenci najbardziej obawiają się wzrostu konkurencji, ponieważ nie mieli z nią do tej pory tak naprawdę do czynienia. Dlatego trzeba włożyć sporo pracy, by dobrze się zorganizować. Potrzeba jest silnej organizacji, która

pełniłaby funkcje szeroko pojętej promocji i reklamy polskich produktów szkółkarskich w Europie i na świecie. Taką rolę może spełniać ogólnokrajowy Związek Szkółkarzy Polskich. Natomiast powstałe grupy producenckie, składające się z kilku lub kilkunastu szkółek, mogłyby wspólnie reprezentować swoje interesy. Największą przeszkodą w prosperowaniu tych organizacji jest brak informacji o stanie rodzimej produkcji. Każdy szkółkarz orientuje się, ile i czego w swoim gospodarstwie uprawia (niewielu jednak jeszcze ewidencjonuje stan produkcji), ma też ogólną orientację na temat produkcji swoich najbliższych kolegów. Nie wie natomiast nic na temat krajowej produkcji ogółem. Brak tych informacji, np. o skali eksportu i importu, wielkości i wartości produkcji, strukturze i powierzchni upraw, liczbie gospodarstw, jest poważnym utrudnieniem w działaniu związków i grup producenckich.

Producenci mają też małą wiedzę na temat funkcjonowania rynków europejskich, co także wynika z braku przepływu informacji. Dowodem na to jest wymienianie w zagrożeniach braku dotacji do krajowej produkcji, a – jak wiadomo – w UE produkcji szkółkarskiej także się nie dotuje.

Literatura

- [1] Basic Horticultural Statistics for the UK. http://www.defra.gov.uk./esg/work_h.htm.
- [2] Bund deutscher Baumschulen. <http://www.bund-deutscher-baumschulen.de/struktur.htm>.
- [3] Cąderek T. 2000. Opakowanie produktu – chroni, informuje, czy promuje? *Ogrodnictwo* 5: 10–12.
- [4] Centraal Bureau voor de Statistiek – <http://www.cbs.nl/en/keyfigures/11b0005x.htm>.
- [5] Crane R., Barahoma C. 1996. The economics of hardy nursery stock production in England. Raport 32. University of Reading.
- [6] Gorzelak E. 2001. Koniunktura w rolnictwie w skali regionów – opinie polskich rolników na temat integracji z Unią Europejską. *Post. Nauk. Rol.* 4: 27–36.
- [7] Jabłońska L., Hetman J. 1998. Perspektywy rozwoju polskiego kwiaciarstwa. *Ogrodnictwo* 4: 14–20.
- [8] Jabłońska L. 1999. Sytuacja ekonomiczna producentów kwiatów ciętych w Polsce w zmieniających się warunkach gospodarowania. II Ogólnopolska Konf. Ogr. „Ekonomiczne problemy krajowego ogrodnictwa i sposoby ich rozwiązywania przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej”. Lublin 14–15.12: 47–57.
- [9] Jabłońska L. 2001. Charakterystyka produkcji szkółkarskiego materiału ozdobnego w Polsce na przykładzie regionu Mazowieckiego. IV Ogólnopolska Konferencja Ogrodnicza: „Marketing w ogrodnictwie” Lublin 12–13 XII: 163–168.
- [10] Janiszewska H. 2000. Możliwości wykorzystania zapisów ustawowych w zakresie planowania przestrzennego i ochrony środowiska dla promowania nowych nasadzeń zieleni. Mat. Konf. „Jak zmienić obraz miasta” Warszawa. 31.08– 01.09: 83–89.
- [11] Karwowski J. 2000. Czy można zwiększyć sprzedaż materiału szkółkarskiego? *Biuletyn Inf. Z.Sz. P.* 20: 30–37.
- [12] Krause W. 1997. Nursery stock as houseplants. *FloraCulture International*. 2: 20–23.

- [13] Kubiak K. 1996. Produkcja roślin ozdobnych. *Owoce Warzywa Kwiaty* 21: 2–3.
- [14] Kurowski L. 2001. Jak sprzedawać lepiej i więcej. IV Ogólnopolska Konferencja Ogrodnicza: „Marketing w ogrodnictwie” Lublin 12–13 XII: 169–171.
- [15] MacCarthaigh D. 1994. Environmental aspects of fertilizing container plants. Combined Proceedings IPPS 44: 182–186.
- [16] MacCarthaigh D. 1998. Production of trees and shrubs in Germany. Combined Proceedings IPPS. 48: 161–165.
- [17] Marosz A. 2001. Rozwój produkcji szkółkarskiej roślin ozdobnych w Polsce w latach 1989–2000. *Ogrodnictwo* 6: 17–19.
- [18] Nowak J. 2000. Uwagi o sprzedaży roślin ozdobnych. *Ogrodnictwo* 4: 24–26.
- [19] Nowak J. 2001. Socjoogrodnictwo. *Post. Nauk Rol.* 3: 57–69.
- [20] Okuniewski J. 1996. Zróżnicowanie rolnictwa w krajach Unii Europejskiej. *Problemy Integracji Rolnictwa* 2: 5–20.
- [21] Woś A. 2000. Rolnictwo polskie w latach transformacji. *Post. Nauk Rol.* 3: 123–131.

Problems of ornamental nursery growers before entering European Union

Key words: ornamental nursery, integration with the EU, hardy nursery stock production, improving of plant sales

Summary

Integration of Poland with the EU is already well under way. The main question now is how our entering to the EU structure would affect Polish agriculture and horticulture. In the presented paper some opinions of ornamental nursery growers on advantages and disadvantages of entering EU are discussed.

Hardy nursery stock production is a part of floriculture, and it was developing very fast in the last years. That was possible because market demand was much higher than supply. Nowadays, growers are afraid that entering EU will increase the competition and bring about difficulties in selling their plant material. It is hard to say how strong or weak is our nursery production in comparison to other European countries, as no statistical data are available on Polish floriculture production. Therefore both, production structure and its value are obscure. Also, structural changes, tendencies and perspectives are difficult to assess.