

CZY GROZI NAM KONKURENCJA ZE WSCHODU?

W drugiej połowie bieżącego roku odbyły się Dni Pieczarkarstwa w Rosji i na Ukrainie. W tych krajach produkuje się pieczarkę na rynek świeży i nastąpił w nich w ostatnim roku istotny wzrost ich produkcji. Producenci narzekają na niskie ceny na swoich rynkach krajowych. Białoruś także rozwinęła produkcję pieczarek ponad własne zapotrzebowania i eksportuje na rosyjski rynek, gdzie koniunktura się pogarsza. W Rosji produkcja będzie dalej rosła po zakończeniu budowy kolejnej pieczarkarni. Wszystkie te kraje poszukują alternatywnych rynków zbytu aby spowodować braki na rynku krajowym i tym samym uzyskać wyższą cenę za produkowane pieczarki. W Polsce często dyskutowano czy należy angażować się w rozwój produkcji pieczarek w tym kraju bo mogą one stanowić konkurencję dla polskich producentów. W tej sytuacji zasadne jest pytanie czy Polska może spodziewać się pojawienia konkurencji za wschodnią granicą?

W odniesieniu do Rosji i Białorusi nie należy spodziewać się konkurencji z eksportem pieczarki na rynkach na których są dostarczane polskie pieczarki. Podstawowy powód ma charakter polityczny. Rosja i Białoruś mają zamknięte rynki europejskie. Nic na razie nie zapowiada zniesienia a raczej w przypadku Białorusi nasilenie embarga w wymianie handlowej. Nawet zniesienie embarga nie spowoduje, że kraje te mogłyby prowadzić eksport. Rosja produkuje pieczarki drogo, jej producenci nie posiadają certyfikatu a programy ochrony pieczarki zawierają środki niedopuszczone do stosowania w Unii. Oddalenie od rynków to dodatkowe ponad tysiąc kilometrów i przekroczenie granicy Unii.

Pozostaje pytanie o Ukrainę. Zasadne tym bardziej, że na tegorocznych Dniach Pieczarki poruszano temat eksportu jako potencjalne rozwiązanie problemu ze spadającą ceną i zyskiem wobec większej produkcji niż popyt. **„Dla ukraińskich producentów pieczarek poszukiwanie nowych rynków zbytu w obecnej sytuacji na terenie kraju jest ważnym zadaniem. Ale niestety eksport grzyba nie tylko nie rośnie, ale nawet spadł w ciągu ostatnich dwóch lat.** Szef agencji informacyjnej UMDIS Maxim Enchenko opowiedział o stanie eksportu świeżych pieczarek podczas Dni Ukraińskiej Uprawy Pieczarek”.

Eksport pieczarek to dobra okazja, z której pieczarkarze ukraińscy nie spieszą się do jej wykorzystania. „W 2020 roku ukraińscy producenci pieczarek mogli wyeksportować za granicę 205 ton świeżej pieczarki. Najwięcej - 143 tony - sprzedano do Mołdawii, kolejne 61 ton - na Białoruś. Osiem dostaw zostało zrealizowanych w okresie styczeń-marzec 2020 r., po czym eksport całkowicie się zatrzymał. Jak na kraj, w którym produkuje się 65 tysięcy ton świeżej pieczarki, są to bardzo małe ilości.

W 2017 roku, kiedy na Ukrainie uprawiano 51,3 tys. ton pieczarek, sprzedano jeszcze więcej - 528 ton pieczarek. Tak, to jest bardzo mało, ale wciąż jest dwa razy więcej niż obecnie.

Dla ukraińskich producentów eksport jest dobrą opcją na bardziej opłacalną sprzedaż pieczarki, biorąc pod uwagę sytuację na rynku krajowym. Ale nikomu jeszcze się nie spieszy. Dostawy do Rosji zostały wstrzymane po wprowadzeniu w Rosji w 2015 roku zakazu importu z Ukrainy i Unii Europejskiej.

Teraz zakaz nadal obowiązuje. Ponadto w Rosji, podobnie jak na Ukrainie, dziś ceny mocno spadły z powodu nadprodukcji pieczarek. Na Białorusi sytuacja jest również podobna do tej na Ukrainie – rośnie coraz więcej grzybów, a ceny na nie spadają. Najbardziej obiecującym rynkiem dla eksportu ukraińskich grzybów są kraje Unii Europejskiej. Aby jednak dostać się na inny rynek, trzeba jasno określić, że firma będzie pracować na eksport i przestrzegać wszystkich europejskich standardów. Są to dodatkowe koszty, które zwrócą się, jeśli będziesz pracować na bieżąco.

Jedną z głównych przeszkód, które powstrzymują ukraińskich producentów pieczarek przed eksportem pieczarek do Europy, jest cena. W Europie wysokiej jakości ukraiński grzyb będzie oferowany w cenie 1,1-1,2 euro za kilogram, bez VAT. Na Ukrainie cena jest niestabilna i jest nawet wyższa niż to, co mogą zaoferować Europejczycy. Ale z drugiej strony rodzimy rynek nie jest stabilny i często ceny są znacznie niższe. Całkiem możliwe, że gdyby w Europie oferowano wysoką cenę za ukraiński grzyb, na przykład 1,5 euro, to już byłby możliwy aktywny eksport.

Kolejnym problemem jest organizacja dostaw do Europy. Optymalnie - załadowanie ciężarówki grzybem - 15 ton. Największe ukraińskie przedsiębiorstwa zbierają 6-8 ton dziennie i teoretycznie mogłyby obsłużyć te ilości. Ale dziś mają własne rynki zbytu, z których mało kto chce odejść. Oznacza to, że mogą dostarczyć tylko część własnej produkcji do Europy. Biorąc pod uwagę krótki termin przydatności do spożycia pieczarki, możemy mówić o łączeniu kilku produkcji w celu wspólnego załadunku samochodu. Ale tu też są przeszkody – różne gospodarstwa mają różną jakość pieczarek, kalibrację, pakowanie. Pokonanie ich to dodatkowy koszt, choćby przy zakupie identycznych pudełek na pieczarki. Ważne jest, aby wziąć pod uwagę odległość między gospodarstwami, które często znajdują się na przeciwległych krańcach kraju. Wreszcie trzeba jeszcze przezwyciężyć osobiste różnice między właścicielami i porozumieć się.

Ważnym punktem jest uzyskanie europejskich certyfikatów jakości. Większość kupujących w UE będzie chciała GlobalGap. Do tej pory, według UMDIS, żaden z producentów pieczarek nie ma ich na Ukrainie. Dlaczego jest jasne. Nie jest tania. Ale jednocześnie, jeśli istnieją plany na przyszłość, aby wyeksportować grzyby, należy spełnić wszystkie niezbędne wymagania teraz, tak aby gdy nadejdzie czas, pozostało tylko przejść audyt i zapłacić za sam certyfikat.

Aby rozpocząć eksport pieczarek, ukraińscy producenci muszą oferować swój produkt klientom z UE lub z innych krajów. A do tego trzeba przeprowadzić akcję marketingową - pokazać, co możemy zaoferować europejskiemu konsumentowi, opowiedzieć o nim tak, aby ludzie chcieli go stale kupować. Wymaga to znajomości języków europejskich, co najmniej angielskiego, znajomości prawodawstwa europejskiego, stworzenia przynajmniej wspólnej dla eksporterów strony anglojęzycznej, gdzie potencjalny nabywca może zapoznać się z ofertą.

Nikt nie odważył się pokonać tych wszystkich przeszkód i wejść na rynek europejski.

Jednocześnie istnieje udany przykład eksportu grzybów na Ukrainie.

Jedna z firm na Zachodniej Ukrainie z powodzeniem rozwija się i sprzedaje shiitake do Europy Zachodniej. Firma początkowo koncentrowała się na sprzedaży innych produktów za granicą i z powodzeniem działa w tym kierunku.

Cytowany jest dobry przykład polskiej spółdzielni GL Group, która zrzeszyła producentów pieczarek. Polacy stworzyli jedno centrum logistyczne, jeden znak towarowy, przestrzegają jednolitych standardów jakościowych w ponad 20 przedsiębiorstwach - i z powodzeniem sprzedają pieczarki w całej Europie."

Oznacza to jednak, że Ukraina w najbliższym okresie nie będzie konkurować z Polską w eksporcie pieczarek. Analizując położenie Ukrainy to potencjalnym rynkiem zbytu może być basen Morza Czarnego. Czy producenci z tego kraju podejmą działania pro-eksportowe? Na to odpowiedź znajdziemy w najbliższych latach. Zagrożenie producentów polskich na ich dotychczasowych rynkach jest minimalne ze względu na koszty takiej konkurencji, które nie są małe. Pozycja Polski w eksporcie jest więc silna i raczej będzie się umacniać.