

Identifikacija potreb pridelovalcev – ovire in razvojne možnosti ter izbor zelišč z največjim tržnim potencialom

DOI: <https://doi.org/10.55707/jhs.v11i1.154>

Izvirni znanstveni članek

UDK 339.13+582:615.322

KLJUČNE BESEDE: zdravilna zelišča, kulturna dediščina, pridelava, povpraševanje, ovire

POVZETEK – Pridelava zelišč ima pomembno vlogo v evropskem gospodarstvu. Dejstvo, da je večina posušenega rastlinskega materiala pridelanega v naravi in/ali uvoženega iz držav izven EU, kaže, da obstaja priložnost za okrepitev trajnostne proizvodnje in predelave zelišč v Evropi in Sloveniji. Ker ni podatkov o potrebah, možnosti povezovanja in odkupovanja ter okoljsko in tržno najustrežnejših zeliščih za pridelavo v Sloveniji, je cilj te študije z izvedbo poglobljenih intervjujev ključnih akterjev ($N = 18$) predstaviti ugotovitve analize potreb pridelovalcev in odkupovalcev s strani ključnih deležnikov. Rezultati so pokazali, da potrebe po zeliščih v Sloveniji naraščajo, prav tako pa obstaja velika potreba po organiziranem odkupovanju zelišč. Največje ovire za pridelavo vidijo v nizki odkupni ceni, premajhni pridelavi, nepovezanosti pridelovalcev ter manjku zadruga, ki bi omogočila povezanost deležnikov na trgu. Intervjuvanci vidijo rešitev v pomoči ministrstva za kmetijstvo, vzpostavitvi raziskovalne institucije za strokovno podporo na področju zeliščarstva ter vključitvi zelišč v turistično, kulinarično in terapevtsko ponudbo, pri čemer je ključno prepoznavanje pomembnosti lokalnih surovih.

Original scientific article

UDC 339.13+582:615.322

KEYWORDS: medicinal herbs, cultural heritage, production, demand, obstacles

ABSTRACT – Herb cultivation plays an important role in the European economy. The fact that most of the dried plant material is grown in nature and/or imported from outside the EU shows that there is an opportunity to strengthen the sustainable production and processing of herbs in Europe and in Slovenia. Since there is no information on the demand, the possibilities of collaboration and purchase, and the most environmentally and market-friendly herbs for cultivation in Slovenia, the aim of the study is to present the results of an analysis of the needs of producers and buyers by conducting in-depth interviews with key stakeholders ($N = 18$). The results show that the demand for herbs in Slovenia is growing and that there is also a great need for organized purchasing of herbs. They see the biggest obstacles to production in low purchase prices, insufficient production, lack of collaboration between producers, and the lack of a cooperative that would enable the collaboration of stakeholders in the market. The interviewees see the solution in receiving help from the Ministry of Agriculture, the establishment of a research institution for professional support in the field of herbalism, and the inclusion of herbs in the tourist, culinary and therapeutic offer, whereby the key lies in recognizing the importance of local raw materials.

1 Uvod

Zelišča se v Sloveniji in Evropi že stoletja uporabljajo zaradi njihovega kulinarčnega, medicinskega in kulturnega pomena. Bogata kulturna dediščina na področju zelišč je odraz pomena zelišč v Evropi. Pridelava zelišč pa je tudi panoga, ki ima

pomembno vlogo v evropskem gospodarstvu, saj je po Evropi zelo razširjena, pri čemer ima vsaka država svoj edinstveni nabor zelišč in proizvodnih metod. V Evropi se zelišča prideluje na več kot 200.000 ha površin, od tega največ v Franciji (52.000 ha), na Poljskem (30.000 ha), v Španiji (27.800 ha), Bolgariji (16.800 ha), Nemčiji (13.000 ha), na Hrvaškem (8.500 ha), Češkem (7.225 ha), v Italiji (7.191 ha), Grčiji (6.800 ha) in Avstriji (4.136 ha) (EIP-A Plant-based medical and cosmetic products, 2020). Najpogostejše gojena zelišča v Evropi so bazilika, timijan, rožmarin, origano, peteršilj in žajbelj. Druga priljubljena zelišča so meta, sivka, kamilica in melisa. Zelišča se uporabljajo tudi pri proizvodnji eteričnih olj, ki se pogosto uporabljajo v dišavnih in kozmetični industriji. Številne evropske države, kot so Francija, Italija in Španija, so velike proizvajalke eteričnih olj, med najpogostejšimi zelišči za ta namen pa so sivka, rožmarin in kamilica.

V Evropi veljajo strogi predpisi glede pridelave in prodaje zelišč, ki zagotavljajo, da so zelišča varna za uživanje in visoke kakovosti. Za regulacijo uporabe zelišč v prehrani, kozmetiki in farmaciji so v Evropi odgovorne Evropska agencija za varnost hrane (EFSA), Evropska agencija za zdravila (EMA) in Evropska komisija. Te agencije so odgovorne za določanje smernic, standardov in predpisov, ki urejajo uporabo zelišč v različnih sektorjih. Za proizvajalce zeliščnih izdelkov v zdravstvene namene veljajo strogi predpisi glede označevanja in oglaševanja. Vsak izdelek mora biti označen z jasnim seznamom sestavin, navodili za uporabo in morebitnimi opozorili. Proizvajalci morajo zagotavljati tudi sledljivost sestavin in postopkov proizvodnje, da se prepreči ponarejanje in izogibanje predpisom. Poleg tega morajo proizvajalci zeliščnih izdelkov upoštevati pravila glede uporabe zeliščnih surovin. Določeni deli rastlin lahko vsebujejo strupene snovi, zato je pomembno, da se rastline pravilno nabira, skladišči in predeluje, da se zagotovi varnost in učinkovitost izdelkov. Za zdravstvene trditve in terapevtske učinke zeliščnih izdelkov tudi veljajo stroga pravila. Proizvajalci ne smejo oglaševati zeliščnih izdelkov kot zdravil, razen če so prejeli dovoljenje za njihovo trženje kot zdravila. Dovoljene so le omejene zdravstvene trditve, ki so podprte z znanstvenimi dokazi. Poleg tega je pomembno, da proizvajalci zeliščnih izdelkov upoštevajo pravila glede uporabe rastlinskih pesticidov in gnojil. Nekateri pesticidi in gnojila lahko ostanejo v zeliščih in predstavljajo tveganje za zdravje potrošnikov. Zato so v primeru gojenja zelišč za pripravo farmacevtskih produktov predpisani strogi standardi za uporabo pesticidov in gnojil, da se zagotovita varnost in kakovost zeliščnih izdelkov (EIP-A Plant-based medical and cosmetic products, 2020).

Pridelavo zelišč v Evropi lahko razdelimo na dve vrsti: komercialno in v manjšem obsegu. Komercialna pridelava zelišč vključuje obsežno pridelavo zelišč za komercialni trg. Ta vrsta proizvodnje se običajno izvaja v rastlinjakih ali na odprtih poljih z uporabo sodobnih kmetijskih tehnik, kot so namakalni sistemi, gnojila in pesticidi. Po drugi strani pa pridelavo zelišč v manjšem obsegu izvajajo posamezniki ali družine. Ta vrsta proizvodnje se običajno izvaja na manjših kmetijah in pri posameznikih na manjših površinah in je pogosto osredotočena na pridelavo zelišč za osebno uporabo ali prodajo na lokalnih trgih. Poleg tradicionalnih načinov pridelave se v Evropi krepi tudi ekološka pridelava zelišč. Ekološka zelišča so pridelana brez uporabe sintetičnih

gnojil, pesticidov ali herbicidov (EIP-A Plant-based medical and cosmetic products, 2020). Tudi nabiralništvo divje rastočih zdravilnih rastlin ima dolgo zgodovino v Sloveniji, Evropi in širše ter pomembno vlogo v tradicionalni medicini ter sodobnem iskanju novih zdravil. To starodavno prakso zaznamuje nabiranje rastlin iz njihovih naravnih habitatov za uporabo v zdravilne, prehranske in tudi duhovne namene. Vendar pa je za trajnostno in odgovorno nabiralništvo potrebna previdnost, da se zagotovi ohranjanje biotske raznovrstnosti in prepreči izčrpavanje naravnih virov (Krsnik, Blažič in Kregar Velikonja, 2022).

Pregled pridelave različnih pridelkov kaže, da je pridelava zelišč v Evropi še vedno zelo omejena v primerjavi z drugimi pridelki. Dejstvo, da je večina posušenega rastlinskega materiala pridelana v naravi in/ali uvožena iz držav izven EU, kaže, da obstaja priložnost za okrepitev trajnostne proizvodnje in predelave zelišč v Evropi. Z vidika trženja ponuja pridelava zelišč nove priložnosti, kot so povečanje avtohtonih in botanično zanesljivih proizvodov, zagotovljen stalen vir surovin, boljši odnos med pridelovalci in (vele)trgovci, nadzorovano ravnanje po pravilu in s tem strog nadzor kakovosti, možnosti prilagajanja proizvodnih standardov predpisom in željam potrošnikov in certificiranje izdelkov. Raziskave med evropskimi kmeti kažejo, da je pridelava zelišč bolj donosna od tradicionalnih pridelkov (EIP-A Plant-based medical and cosmetic products, 2020). Poljski pridelovalci trdijo, da so zelišča ekonomsko privlačne kulture pod pogojem zagotovljenega odkupa in ugodnih cen, zato so pridelovalci dobro organizirani, trg zeliščnih surovin je stabilen, večina poslov je v obliki dolgoročnih pogodb s farmacevtsko industrijo in proizvajalci začimb (Spychalski, 2014).

Pred osamosvojitvijo je bil trg zelišč na območju Slovenije znatno bolj razvit: bilo je razvito nabiranje zelišč in zbiranje posušenih zelišč v okviru odkupnih središč. S spremembami tehnologije pridobivanja učinkovin rastlinskega izvora in zaradi globalizacije trga ni bilo več organiziranega odkupa, slabo je organizirana pridelava zelišč, zato je trg v času samostojne države usahnil. Dejavnost pridelave zelišč v Sloveniji je v zadnjih letih v porastu, predvsem v smislu boljše kakovosti pridelkov in izobraženosti pridelovalcev in potrošnikov (Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, 2018), manj v smislu povezanosti pridelovalcev. V Sloveniji imamo tudi industrijo, ki izdeluje kakovostna zdravila rastlinskega izvora, ki jih tudi uspešno izvaža. Ta dva segmenta, torej segment farmacevtske industrije in pridelave zelišč, nista povezana. Zaradi majhnega obsega pridelave zelišč v Sloveniji slovenska industrija zelišča predvsem uvaža. V Sloveniji so najbolj uporabljena zelišča po razmeroma starih podatkih ene od študij kamilica, borovnica, poprova meta, lipa (Griessler Bulc, 2008), po podatkih druge študije pa žajbelj, ognjič in ameriški slamniki (Razinger Mihovec, 2007).

Študija slovenskih zeliščarjev-podjetnikov (Gornik in Potočnik Slavič, 2020) je pokazala, da v prihodnosti pri teh podjetnikih bistvene širitve ponudbe ni mogoče pričakovati, saj že zdaj priznavajo, da so preobremenjeni, njihov obstoječi poslovni model pa ne omogoča (dostojnega) zaslužka še eni osebi oz. širitve dejavnosti. Poleg tega glede na starost podjetnikov pričakujemo njihovo postopno upokojevanje, prestrukturiranje ali opuščanje dejavnosti. Dodaten izziv bi predstavljalo tudi povezovanje med zeliščarji-podjetniki. To je trenutno precej šibko, ker delujejo zelo individualno

in so skromni pri povezovanju in vključevanju v mreže oziroma večje sisteme. Slednje pa bo za nadaljnji razvoj panoge (in razvoj podeželja) nujno potrebno. Prav tako bi bilo smiselno narediti korake tudi na področju večjega povezovanja zeliščarstva z gostinsko-turističnim sektorjem. Po podatkih Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (MKGP) pridelava zelišč v RS narašča, zaradi česar prihaja do pomembnih strukturnih sprememb, ki najverjetneje izhajajo iz večjega povpraševanja po zeliščih in njihovih produktih na trgu (Strateški načrt skupne kmetijske politike 2021–2027).

Ker ni podatkov o potrebah, možnosti povezovanja in odkupovanja ter okoljsko in tržno najustrežnejših zeliščih za pridelavo v Sloveniji, je cilj te študije predstaviti ugotovitve analize potreb pridelovalcev in odkupovalcev s strani ključnih deležnikov.

2 Metoda

Da bi pridobili informacije od deležnikov na področju zeliščarstva o potrebah, ovirah in možnosti povezovanja in odkupovanja zelišč ter predstavili, katera so okoljsko in tržno najustrežnejša zelišča za pridelavo v Sloveniji, smo izvedli poglobljene polstrukturirane intervjuje s ključnimi deležniki. Za poglobljen uvid v tematiko in identifikacijo potencialnih rešitev s pomočjo različnih perspektiv smo intervjuvali ključne akterje, in sicer pridelovalce zelišč (večje pridelovalce, ekološke pridelovalce, socialna podjetja), strokovnjake in svetovalce za zeliščarstvo, znanstvenike na področju zelišč, trgovce, ki odkupujejo zelišča, farmacevte (vodji galenskih laboratorijev), zdravnike, zdravilce in fitoterapevte ter predstavnike MKGP (N = 18).

Teme pogovorov so bile: a) potrebe po pridelavi in povezovanju pridelovalcev, b) ovire in možnosti pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev, c) tržno najustrežnejši izbor zelišč za pridelavo v Sloveniji. Za zbiranje vseh kvalitativnih podatkov je bil razvit protokol s tematskim vodnikom, ki je temeljil na obstoječih študijah in kontekstualnem znanju. Intervjuji so bili izvedeni v živo ali po MS Teams aplikaciji v decembru 2022, januarju in februarju 2023 v okviru ciljno raziskovalnega projekta z naslovom Možnosti razvoja zeliščarstva v Sloveniji, ki ga financirata Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije ter Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (V4-2207).

Anonimizirane izjave udeležencev so bile prepisane, za analizo pa je bila uporabljena tematska analiza. V procesu analize in kodiranja smo besedilo najprej večkrat prebrali ter posameznim trditvam pripisali pripadajoče pojme oz. kode. Slednje smo glede na sorodne pomene nato združili v podteme, le-te pa smo združili v teme. Rezultat analize predstavljajo kode, njim pripadajoče podteme in teme, interpretirane ter podkrepljene z izjavami intervjuvancev.

3 Rezultati

Da bi bilo zagotovljeno dobro razumevanje kompleksnih rezultatov, jih predstavljamo na oba načina, tj. tabelarno in v naracijski obliki.

3.1 Potrebe po pridelavi, povezovanju in odkupovanju zelišč

Intervjuvanci so bili soglasni, da obstajajo velike potrebe po zeliščih, kar so utemeljili z dobro prodajo svojih zelišč in možnostjo večje pridelave ob izpolnitvi določenih pogojev (organiziran odkup in ustrezna cena). Pridelava in prodaja zelišč v Sloveniji je nišna, omejena na majhen obseg in raznoliko ponudbo. Po mnenju intervjuvancev ročno delo in majhne površine zahtevajo visoko ceno zelišč, ki ni konkurenčna ceni uvoženih zelišč. Vsi intervjuvanci so poudarili, da so slovenske surovine kakovostnejše in zato upravičeno dražje od tujih. Intervjuvani pridelovalci zelišča v glavnem prodajo z neposredno prodajo (prodaja doma in po spletu).

Vsi intervjuvanci so poudarili, da v Sloveniji obstaja velika potreba po organiziranem odkupovanju zelišč, kar je povezano s potrebo po povezovanju pridelovalcev in skupnem nastopanju na trgu. Tipična je bila izjava Intervjuvanke 8, kmetijske svetovalke: »Potrebe so velike, a ni možnosti, ker ni odkupa. Zato je potreba po organiziranem odkupu tako velika, ker vsak ne zmore več kot toliko, ne more sam promovirati.«

3.2 Ovire za pridelavo in odkupovanje zelišč ter sodelovanje pridelovalcev

Za intervjuvane pridelovalce je največja ovira pridelave zelišč nizka odkupna cena zelišč, ki jim preprečuje, da bi pridelovali v večjih količinah. Ovira je tudi nepovezanost pridelovalcev in pomanjkanje akterja, ki bi bil gonilna sila povezovanja pridelovalcev. Tudi predstavnica podjetja, ki odkupuje eterična olja, je dejala, da je ponudba v Sloveniji premajhna, zato morajo kupovati v tujini, na področju nekdanje Jugoslavije (Intervjuvanka 12). Tako nekateri pridelovalci kot tudi predstavnica MKGP so dejali, da se pridelovalci ne združujejo. Intervjuvanec 11, ki je za slovenske razmere velik pridelovalec zelišč, je dejal: »Pridelovalci se ne združujejo, ker večini še vedno ni treba, saj je povpraševanje po zeliščih še vedno večje od ponudbe.«

Večina intervjuvanih pridelovalcev je trdila, da jih »ovira farmacevtska industrija« (Intervjuvanec 2), pri čemer pa so znanstveniki in predstavniki farmacije trdili, da gre za nerazumevanje delovanja farmacevtske industrije: »Če jim farmacevtska podjetja ne želijo odkupiti surovin, jim ne nagajajo, ampak je to njihova poslovna strategija. Težavo predstavlja zakonodaja, ki je sicer res naklonjena farmaciji, čeprav gre v bistvu za visoke zahteve, da se zavaruje potrošnike. Pridelovalci zelišč bi želeli prodajati določena zelišča, npr. šentjanževko, kot zdravilo ali kot hrano, pa ne smejo.« (Intervjuvanec 4).

Težava izhaja iz zahtevne dokumentacije o kakovosti surovine (z analiznim certifikatom o mikrobiološki kakovosti, odsotnosti težkih kovin in pesticidov itd.), ki jo pridelovalci potrebujejo za prodajo zelišč, a je kot posamezniki finančno ne zmorejo zagotoviti. Zato so znanstveniki in farmacevti predlagali »ustanovitev podjetja, ki bi določalo, nadzorovalo in prodajalo zelišča od večjega števila kooperantov ter zanje

izvajalo tudi te kompleksne analize.« (Intervjuvanec 4). Nekateri intervjuvanci so dejali, da smo Slovenci premalo sodelovalni, nezaupljivi in se ne želimo podrežati skupnim pravilom ter dvomimo o uspehu takšnega povezovanja.

Intervjuvanka iz socialnega podjetja je dejala, da se njihovo podjetje usmerja tudi v povezovanje različnih socialnih podjetij, ki pridelujejo zelišča, in vključuje v delo tudi slovenske brezposelne, saj imajo »predpogodbe z domačimi, hrvaškimi in bosansskimi socialnimi podjetji, ker farmacevtske družbe govorijo o tonah zelišč, ki jih mi sami ne bomo mogli zagotoviti.« (Intervjuvanka 5).

3.3 Možnosti pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev

Večina intervjuvancev vidi možnosti v oblikovanju registra pridelovalcev in ustanovitvi zeliščne zadruge. Intervjuvanec 10 je predlagal, da bi »pridelovalci, ki na več kot 0,2 ha površin pridelujejo zelišča, lahko tržili samostojno ali prek zadrug, manjši pa samo prek zadrug, da se ne izkorišča sistema in potrošnikov«. Pidelovalci pričakujejo, da bo register in zeliščno zadruge vzpostavilo MKGP. Intervjuvani pridelovalci in kmetijski svetovalci pričakujejo tudi pomoč MKGP v obliki finančnih podpor za povezane pridelovalce in pri javnih naročilih, še posebej na področju šol in vrtcev. Nekateri pridelovalci pričakujejo od MKGP tudi oblikovanje skupne platforme ponudbe zelišč na ravni Slovenije. Intervjuvanka 5 pravi: »Potrebujemo krovno pomoč od MKGP, da se najprej loči ukrepe za intenzivno kmetijstvo in ukrepe za oživljanje podeželja z zelišči in zdravilnimi rastlinami, kar je lahko tudi čudovita poslovna priložnost, ki zahteva manj vhodnih stroškov. Naj tudi oblikujejo skupno platformo na ravni celotne Slovenije in pomagajo pri odkupu zelišč.«

Predstavnica MKGP je dejala, da »ministrstvo ne sme združevati pridelovalcev, saj to ni njegovo poslanstvo in je tudi nedemokratično, če pa se pridelovalci sami organizirajo, jim lahko nudi podporo. Ko bo volja za povezovanje na strani pridelovalcev, bodo dobili tudi sredstva.« (Intervjuvanka 3).

Pidelovalci vidijo velike možnosti napredka tudi na področju strokovne podpore po nemškem, avstrijskem, slovaškem in srbskem vzoru, kjer država financira raziskave na področju zelišč in nudi strokovno podporo pridelovalcem. Tako je Intervjuvanec 10 dejal: »Že leta opozarjam, da v Sloveniji nimamo inštituta za zdravilne rastline, ki bi pridelovalcem lahko nudil strokovno podporo. Pri pridelavi zelišč je velikokrat pomembnejša strokovna podpora kot finančna sredstva države. Z dobro podporo je zaslužek zagotovljen. Danes vsi čakajo na financiranje države, zato smo še vedno tam, kjer smo. Pred leti se je v Zagradu pri Škocjanu ustanovil zeliščarski center JV Slovenije. Z njimi smo načrtovali povečanje pridelave zelišč na Dolenjskem. Za pomoč pri predstavitvi zeliščarstva v Sloveniji smo zaprosili Krajevno skupnost Novo mesto, a do dogodka ni prišlo. Na delavnice so se prijavljali kandidati, ki so želeli zelišča pridelovati in ne pridelovati. IHPS (Inštitut za hmeljarstvo in pivovarstvo Slovenije) ima kolekcijski zeliščni vrt in prideluje sadilni material. Tako je delno financiran s strani države, delno je sam na trgu. Če pogledamo malenkost čez mejo Slovenije, vidimo, da drugod posvečajo pridelavi zelišč veliko pozornosti, zato so pa tudi tako uspešni. V Srbiji delujeta dva inštituta, ki sta financirana od države, Josef Pančić in novosadski in-

štitut. Zelo uspešno delujeta inštitut Weiss Avstrija in inštitut Freising na Bavarskem. Ravno tako inštitut za plemenitenje na Slovaškem, ki ga vodi dr. Šalamon. Pri nas tovrstne oblike pomoči pridelovalcem ni. Država se bo naposled morala odločiti, ali želi imeti inštitut, ki ga bo morala plačati za opravljanje raziskovalne dejavnosti, ali pa bo še naprej imela neučinkovit inštitut, ki bo na trgu kot ostale slovenske vrtnarije.« Večina pridelovalcev je tudi zahtevala podelitev posebnega statusa zeliščarstvu kot »deficitarni panogi« (Intervjuvanka 1), saj ta v največjem obsegu zadovolji trajnostne cilje (okoljske, socialne, ekonomske).

Intervjuvanci so tudi poročali, da je vzpostavljena dobra praksa lokalne košarice, ki vključuje poleg mesa in zelenjave tudi zeliščni čaj. Gre za povezovanje lokalnih kmetov, ki pa ne temelji na pogodbeni obvezi, temveč zgolj na interesu po skupni prodaji in promociji.

Dober trend je tudi prepoznavanje potrošnikov, da je lokalna hrana kakovostna. »Zato bi morala tudi farmacevtska industrija ugotoviti, da se izdelava in promocija izdelkov iz lokalnih zelišč splača,« je menila predstavnica ministrstva (Intervjuvanka 3).

Pridelovalci so kot možnost navedli tudi večjo optimizacijo zeliščarske dejavnosti v smislu povečanja obsega izobraževanja za izdelavo pripravkov, vključevanja v turizem, kulinariko, terapijo in trženje zelišč. Intervjuvanka 16 je dejala, da bi morali zelišča prepoznati kot del »snovne in kulturne dediščine« in jih kot taka promovirati na ravni države.

3.4 Tržno najustreznejši izbor zelišč za pridelavo v Sloveniji

Glede na izbiro najustreznejših zelišč so intervjuvanci dejali, da pridelovalci zaradi ponudbe čajnih mešanic želijo pridelovati različna zelišča. Intervjuvanci so bili tudi soglasni, da morajo imeti potencialno izbrana zelišča dokazano učinkovitost, biti morajo zanimiva za potrošnike, prilagojena slovenskemu podnebj, pridelovalci pa morajo imeti znanje o pridelavi. Najpogostejše so bili navedeni ameriški slamnik, pegasti badelj, kraški šetraj, navadni ognjič, laški smilj, šentjanževka, navadna melisa, poprova meta, sivka, žajbelj, sladki pelin, drobnocvetni vrbovec, ožepok, navadni rožmarin, industrijska konoplja in njivska arnika (ameriška arnika). Pri tem je predstavnica galenskega laboratorija dejala, da največ prodajo zelišč, kot so »rman, kamilica, melisa, timijan, trpotec, vrbovec, slez, regrat, kopriva in kobulnice, kot so kopr, janež in kumina« (Intervjuvanka 14).

Tabela 1

Tematska analiza s podtemami in kodami ter citati deležnikov pridelave, predelave in uporabe zelišč/Thematic Analysis with Sub-Themes and Codes and Quotes from Stakeholders in the Cultivation, Processing and Use of Herbs

<i>Teme</i>	<i>Podteme</i>	<i>Kode</i>	<i>Citati</i>
Potrebe po pridelavi, povezovanju in odkupovanju zelišč	potrebe po zeliščih	potrebe po oživljanju podeželja s pridelavo zelišč velike potrebe v javnih institucijah (npr. zeliščni čaji v šolah)	Obstajajo velike potrebe, da se oživi podeželje, ki se zarašča, obenem pa pomagati ljudem s to poslovno priložnostjo. (Intervjuvanka 5) Potrebe so velike, jaz imam 10 ha pegastega badlja in ga prodam doma v naši trgovini, lahko bi ga še več. (Intervjuvanec 2)
	potrebe po organiziranem odkupovanju	velike potrebe po odkupu kakovostnih zelišč	Obstajajo potrebe po tem, da bi pridelovalci imeli organiziran odkup. Tega pri nas ni in se moramo sami ukvarjati s tem. (Intervjuvanka 1)
	potrebe po povezovanju	velike potrebe po zeliščni zadrugi ali podjetju, konzorciju	Največja potreba je po zadrugi, ki bi povezovala pridelovalce in dala analizirati surovino. (Intervjuvanec 4)
Ovire pridelave in odkupovanja zelišč, ovire za sodelovanje pridelovalcev	ovire pridelave zelišč	nizka odkupna cena premajhna količina nesodelovanje med pridelovalci zahtevne analize kakovosti surovin	Največja ovira je nizka cena zelišč, zato se gojenje ne splača. (Intervjuvanec 10) Ključna ovira je premajhna količina, zato kmetje ne morejo biti konkurenčni. (Intervjuvanec 15) Posameznik ne zmore nositi stroška analize surovin. (Intervjuvanka 13)
	ovire sodelovanja	interes posameznikov je večji od skupnih interesov	Pidelovalci se ne povezujejo, ker se jim ni treba. Še vedno dobro zaslužijo sami. (Intervjuvanka 3)
Možnosti pridelave in odkupovanja zelišč, sodelovanja pridelovalcev	povezovanje pridelovalcev in uporabnikov; ozaveščenost okolja	vzpostavitev registra pridelovalcev vzpostavitev zeliščne zadruge večja pomoč države pri povezovanju in promociji s podporami večja strokovna podpora večja ozaveščenost farmacije o pomenu lokalnih surovin zelišča kot snovna in kulturna dediščina izobraževanje in strokovna podpora vključitev v turistično, kulinarično in terapevtsko ponudbo	Država bi nas morala spodbujati k povezovanju prek zadrug in nastopanja na trgu. Naj dajo tistim, ki so povezani, subvencijo. (Intervjuvanec 2) Potrebujemo inštitut, ki nam bo v strokovno podporo. (Intervjuvanec 10) Farmacija mora spoznati, da se receptura iz slovenskih surovin splača. (Intervjuvanka 3) Možnost vključitve v turistično gastronomsko, zdravstveno, aromaterapevtsko ponudbo. (Intervjuvanka 16)

Tržno najustrežnejši izbor zelišč za pridelavo v Sloveniji		merila: dokazano učinkovanje, ustrezne podnebne razmere, znanje in povpraševanje potrošnikov najpogostejše navedena zelišča: ameriški slamnik, pegasti badelj, navadni ognjič, kraški šetraj, laški smilj, šentjanževka, navadna melisa, poprova meta, sivka, sladki pelin, drobnocvetni vrbovec, navadni ožep, navadni rožmarin, industrijska konoplja, njivska arnika, žajbelj	V pošteve za gojenje zelišč pridejo rastline z dokazanim učinkovanjem, po katerih je povpraševanje dovolj veliko. Imamo znanje pridelave ter ustrezno podnebje za zelišča: ameriški slamnik, šentjanževka, kraški šetraj, navadna melisa, poprova meta, njivska arnika, navadni ognjič, industrijska konoplja, sivka, navadni rožmarin. (Intervjuvanec 6) Pri izboru zelišč je treba upoštevati 3 stvari: povpraševanje, znanje in ustrezno podnebje. (Intervjuvanec 4)
--	--	---	--

4 Zaključek

Intervjuvanci menijo, da obstajajo velike potrebe po slovenskih zeliščih, saj je povpraševanje večje od ponudbe in obstajajo možnosti za večjo pridelavo ob izpolnitvi določenih pogojev, kot sta organiziran odkup in ustrezna cena.

Največje ovire za pridelavo zelišč po mnenju intervjuvancev so nizka odkupna cena, premajhna pridelava, nepovezanost pridelovalcev oziroma manko zadruga, podjetja ali konzorcija, ki bi določil, nadzoroval, odkupoval in promoviral zelišča ter izvajal ali naročal analizo kakovosti zelišč. Pidelovalci se ne povezujejo, ker ima večina še vedno dovolj visoke dohodke iz neposredne prodaje in tako interesi posameznikov prevladajo nad skupnimi interesi oziroma na trgu ostanejo tisti, ki so trženjsko dovolj sposobni, da zagotovijo lastno prodajo, kapacitete pridelave zelišč pa ostajajo neizkoriščene, ker ni možnosti odkupa. Nekateri so dodali, da ima vpliv tudi prevladujoča individualistična kultura. Prav razdrobljenost pridelave zelišč in neorganiziran odkup verjetno botrujeta percepciji o nizkih odkupnih cenah zelišč, čeprav naj bi le-ta ob ustrezni organizaciji imela višjo dodano vrednost v primerjavi z drugimi poljščinami.

Večina intervjuvancev vidi možnost razvoja pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev samo z znatno pomočjo MKGP, ki bi vzpostavilo register pridelovalcev, pomagalo pri ustanovitvi zeliščne zadruga/konzorcija za odkup in analizo zelišč ter finančno podpiralo tiste pridelovalce, ki bi bili povezani. Možnosti razvoja vidijo tudi v vključitvi zelišč v turistično, kulinarico in terapevtsko ponudbo. Kot nujen element za razvoj tega področja izpostavljajo vzpostavitev raziskovalne institucije za strokovno podporo na področju zeliščarstva. Za intervjuvance bi bilo

tudi ključno, da farmacevtska podjetja prepoznajo pomembnost lokalnih surovin in jih začnejo odkupovati. Izbor najustrežnejšega zelišča mora temeljiti na dokazani učinkovitosti, povpraševanju kupcev, podnebni ustreznosti in znanju pridelave. Najpogosteje so bili navedeni ameriški slamnik, pegasti badelj, kraški šetraj, navadni ognjič, laški smilj, šentjanževka, navadna melisa, poprova meta, sivka, žajbelj, sladki pelin, drobnocvetni vrbovec, navadni ožep, navadni rožmarin, industrijska konoplja in njivska arnika (ameriška arnika).

Uporabo zdravilnih rastlin v zdravstvene namene utemeljuje fitoterapija. Sodobna fitoterapija izhaja iz tradicionalnih medicinskih praks, ki so jih uporabljale različne kulture po svetu, hkrati pa uporabo zdravilnih rastlin utemeljuje z znanstvenimi raziskavami, ki pojasnjujejo delovanje aktivnih spojin v zeliščih ter njihovih učinkov na telo. To je pripomoglo k temu, da se ta zdravilska stroka uveljavlja tudi kot komplementaren pristop v sodobni medicinski praksi. K rasti zanimanja za fitoterapijo prispeva tudi to, da se v sodobni družbi vse več ljudi obrača k naravnim metodam zdravljenja, saj lahko zelišča nudijo celostno podporo pri obvladovanju različnih zdravstvenih težav. Da se bo ta trend uveljavljanja fitoterapije nadaljeval, je potrebno poskrbeti za kakovostno pridelavo zelišč ter izobraževanje in ozaveščanje deležnikov na vseh ravneh – od pridelovalcev, predelovalcev, zdravstvenih strokovnjakov do splošne javnosti.

Sabina Krsnik, Nevenka Kregar Velikonja, PhD, Karmen Erjavec, PhD

Identifying the Needs of Producers – Obstacles and Development Opportunities and Selecting the Herbs with the Greatest Market Potential

Herbs have been used in Slovenia and Europe for centuries because of their culinary, medicinal, and cultural importance. The rich cultural heritage in the field of herbs reflects the importance of herbs in Europe. The cultivation of herbs is also an industry that plays an important role in the European economy. Herbs are also used for the production of essential oils, which are widely used in the perfume and cosmetics industry. In Europe, there are strict regulations for the cultivation and sale of herbs to ensure that they are safe and of high quality for consumption. In Europe, the European Food Safety Agency (EFSA), the European Medicines Agency (EMA), and the European Commission are responsible for regulating the use of herbs in nutrition, cosmetics, and pharmaceuticals. These agencies are responsible for establishing guidelines, standards, and regulations for the use of herbs in various areas.

Herb cultivation in Europe can be divided into two types: commercial and small-scale. Commercial herb cultivation is the large-scale cultivation of herbs for the commercial market, while small-scale herb cultivation is practiced by individuals or families. An overview of the production of different crops shows that the production

of herbs in Europe is still very limited compared to other cultures. The fact that most of the dried plant material grows in the wild and/or is imported from outside the EU shows that there is an opportunity to strengthen the sustainable production and processing of herbs in Europe. From a marketing perspective, herb production offers new opportunities, such as an increase in local and botanically reliable products, a guaranteed constant source of raw materials, a better relationship between growers and (wholesale) traders, controlled post-harvest handling and thus strict quality control, opportunities to adapt production standards to regulations and consumer preferences, and product certification.

Before the attainment of independence, the herbal market in Slovenia was much more developed: the gathering of herbs and the collection of dried herbs in purchasing centers was well established. With the changes in the technology of extracting active substances of plant origin and due to the globalization of the market, there was no longer any organized purchase. Under the independent state, the cultivation of herbs is poorly organized, which is why the market has dried up. In recent years, the cultivation of herbs in Slovenia has increased, mainly due to the better quality of plants and the education of producers and consumers (Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, 2018), rather than the networking of producers. Slovenia also has an industry that produces and successfully exports high-quality medicinal products of herbal origin. These two segments, i.e., the segment of the pharmaceutical industry and the cultivation of herbs, are not interconnected. Due to the small scale of herbal production in Slovenia, the Slovenian herbal industry mainly imports herbs. According to the Ministry of Agriculture, Forestry and Food, the production of herbs in the Republic of Slovenia is increasing, resulting in significant structural changes, most likely due to a greater demand for herbs and their products on the market (Strategic Plan of the Common Agricultural Policy 2021–2027).

A study of Slovenian herbalist entrepreneurs (Gornik & Potočnik Slavič, 2020) has shown that these entrepreneurs cannot expect a significant expansion of supply in the future, as they already admit to being overloaded and their existing business model does not yet allow for (adequate) income for one person or an expansion of activities. Furthermore, depending on the age of the entrepreneurs, they can be expected to gradually retire, restructure, or give up their activities. An additional challenge would be the networking of herbal experts and entrepreneurs. This is currently rather weak, as they are very individualistic and difficult to integrate into networks or larger systems. The latter will be absolutely essential for the further development of the sector (and the development of rural areas). Steps towards greater integration of herbalism into the hospitality and tourism sector would also make sense.

Since there is no information on the demand, collaboration and purchase possibilities, and the most environmentally and market-friendly herbs for cultivation in Slovenia, the aim of this study is to present the results of an analysis of the needs of producers and buyers by key stakeholders. In order to obtain this information, we conducted in-depth semi-structured interviews with key stakeholders, namely herb growers, herbalism experts and consultants, herbal scientists, traders who purchase

herbs, pharmacists, doctors, healers, phytotherapists, and representatives of the ministry.

The interviewees agreed that there is a great demand for herbs, which they justified with the good sales of their herbs, and the possibility of increased production if certain conditions were met, such as organized purchasing and a reasonable price. According to the interviewees, manual work and small areas require a high price for herbs, which is not competitive with the price of imported herbs. All interviewees emphasized that Slovenian raw materials are of better quality and therefore justifiably more expensive than foreign ones. All interviewees emphasized that there is a great need for organized purchasing of herbs in Slovenia, which is linked to the need to connect producers and act together on the market.

According to the interviewees, the main obstacles to the cultivation of herbs are the low purchase price, insufficient production, lack of collaboration between producers or the absence of a cooperative, company or consortium that would identify, control, purchase and market the herbs, and carry out or commission an analysis of the quality of the herbs. Producers do not join forces because most still have sufficient income from direct sales and thus individual interests prevail over collective interests. In other words, those that are marketable enough to secure their own sales remain on the market and herb production capacity remains unused because there are no take-back opportunities. Some added that the prevailing individualistic culture also has an impact. It is the fragmentation of herb production and unorganized purchasing that probably hinders the raising of low purchase prices for herbs, although these should have a higher added value if properly organized compared to other crops (Spychalski, 2014).

Most interviewees see the possibility of developing the production and purchase of herbs and cooperation between producers only with significant help from the ministry, which would set up a register of producers, help establish a herbal cooperative/consortium for the purchase and analysis of herbs, and provide financial support to affiliated producers. They also see opportunities for development in the inclusion of herbs in the tourist, culinary and therapeutic offer. They emphasize the establishment of a research institution for professional support in the field of herbalism as a necessary element for the development of this area. For the interviewees, it would also be crucial for pharmaceutical companies to recognize the importance of local raw materials and start buying them. The selection of the most suitable herbs should be based on proven efficacy, customer demand, climatic suitability, and cultivation knowledge. Most frequently mentioned were purple coneflower, milk thistle, winter savory, common marigold, Italian strawflower, St. John's wort, common lemon balm, peppermint, lavender, sage, sweet wormwood, hoary willowherb, hyssop, common rosemary, industrial hemp, and wolf's bane.

The use of medicinal plants for medical purposes is based on phytotherapy. Modern phytotherapy stems from traditional medical practices used by different cultures around the world. At the same time the use of medicinal plants is justified by scientific research that explains the action of active ingredients in herbs and their effects on

the body. This has helped to establish this healing profession as a complementary approach in modern medical practice. The fact that more and more people in modern society are turning to natural treatments is also contributing to the growing interest in phytotherapy, as herbs can provide holistic support in the treatment of various health problems. For this trend towards phytotherapy to continue, high-quality herb production and education and awareness-raising among stakeholders at all levels – from growers and processors to healthcare professionals and the public – are essential.

LITERATURA

1. EIP-A Plant-based medical and cosmetic products. (2020). Focus Group: Plant-based medicinal and cosmetic products, Final report. https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/default/files/eip-agri_fg_medicinal_plants_final_report_2020_en.pdf
2. Gornik, B. in Potočnik Slavič, I. (2020). Zeliščarstvo kot poslovna dejavnost na podeželju. Dela, 25, 29–59. <https://doi.org/10.4312/dela.52.29-59>
3. Griessler Bulc, T. (2008). Fitoremediacija sedimentov in drugih kontaminiranih zemljin [Aplikativni raziskovalni projekt]. <http://sicris.izum.si/search/prj.aspx?lang=slv&id=4293>
4. Krsnik, S., Blažič, M. in Kregar-Velikonja, N. (2022). Vloga in uveljavljenost fitoterapije v Sloveniji in svetu. Revija za zdravstvene vede, 9(1), 80–95. <https://doi.org/10.55707/jhs.v9i1.123>
5. Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (2018). Smernice razvoja lokalne oskrbe z zelišči za obdobje 2016–2021. <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MKGP/DOKUMENTI/KMETIJSTVO/RASTLINSKA-PRIDELAVA/VRTNARSTVO/Predstavitev-smernic.pdf>
6. Razingar Mihovec, B. (2007). Vpliv socialno-demografskih značilnosti in zdravstvenega stanja populacije na uporabo zdravil rastlinskega izvora v Sloveniji [Magistrska naloga, Univerza v Ljubljani, Fakulteta za farmacijo].
7. Spychalski, G. (2014). Determinants of growing herbs in polish agriculture. Herba Polonica, 59(4), 5–18. <https://doi.org/10.2478/hepo-2013-0020>
8. Strateški načrt skupne kmetijske politike 2021–2027. (2020). Splošne značilnosti Slovenije in slovenskega kmetijstva, analiza stanja. https://skp.si/wp-content/uploads/2019/09/0_SN_SKP_21-27_Splosne_znacilnosti_Kmetijski_sektorji_Analiza.pdf

Sabina Krsnik, koordinatorica razvojno-raziskovalne dejavnosti na Univerzi v Novem mestu Fakulteti za zdravstvene vede

E-naslov: sabina.krsnik@uni-nm.si

Dr. Nevenka Kregar Velikonja, izredna profesorica na Univerzi v Novem mestu Fakulteti za zdravstvene vede

E-naslov: nevenka.kregar-velikonja@uni-nm.si

Dr. Karmen Erjavec, profesorica na Univerzi v Novem mestu Fakulteti za zdravstvene vede

E-naslov: karmen.erjavec@uni-nm.si