



Univerza v Novem mestu
Fakulteta za *zdravstvene vede*

Projekt CRP »Naša hrana, podeželje in naravni viri«:
Možnosti razvoja zeliščarstva v Sloveniji

Elaborat: Identifikacija potreb potrošnikov in pridelovalcev ter izbor ustreznih zelišč

Karmen Erjavec, Sabina Krsnik



arrrs

JAVNA AGENCIJA ZA RAZISKOVALNO DEJAVNOST
REPUBLIKE SLOVENIJE



REPUBLIKA SLOVENIJA
**MINISTRSTVO ZA KMETIJSTVO,
GOZDARSTVO IN PREHRANO**

September 2023

Kazalo vsebine

1	UVOD	1
2	METODA.....	4
2.1	Poglobljeni intervjuji s ključnimi akterji	4
2.2	Anketiranje pridelovalcev zelišč	5
2.3	Anketiranje potrošnikov	6
3	REZULTATI.....	8
3.1	Rezultati poglobljenih intervjujev s ključnimi akterji	8
	<i>Potrebe po pridelavi, povezovanju in odkupovanju zelišč.....</i>	8
	<i>Ovire pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev.....</i>	8
	<i>Možnosti pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev.....</i>	9
	<i>Tržno najustreznejši izbor zelišč za pridelavo v Sloveniji.....</i>	11
3.2	Anketiranje pridelovalcev.....	13
	<i>Značilnosti kmetij in pridelovalcev.....</i>	13
	<i>Zelišča in zdravilne rastline</i>	15
	<i>Prodaja zelišč</i>	16
	<i>Povezovanje med pridelovalci.....</i>	17
	<i>Potrebe po zeliščih v Sloveniji</i>	18
	<i>Ključne ovire pridelave in odkupovanja zelišč.....</i>	19
	<i>Predlagani ukrepi.....</i>	22
	<i>Okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji.....</i>	22
3.3	Anketiranje potrošnikov	24
	<i>Poznavanje in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč.....</i>	24
	<i>Splošna uporaba zelišč.....</i>	25
	<i>Navade uporabe zelišč za zdravstvene namene</i>	29
	<i>Koristi posameznih zelišč.....</i>	32
	<i>Zaznana uporabnost</i>	32
	<i>Zaznana enostavnost uporabe.....</i>	33
	<i>Stališča</i>	33
	<i>Viri.....</i>	34
	<i>Spodbudni dejavniki in ovire nakupa zelišč.....</i>	35
4	ZAKLJUČEK	37

Kazalo grafov

Graf 1: Socioekonomski tip kmetije (N = 217)	13
Graf 2: Površine namenjene pridelavi zelišč (N = 217)	13
Graf 3: Delež pridelave zelišč v skupni pridelavi in dohodku.....	14
Graf 4: Dejavnosti na področju zeliščarstva.....	14
Graf 5: Način pridelave zelišč.....	14
Graf 6: Način pridobivanja zelišč, ki so del ponudbe, poleg lastne pridelave	15
Graf 7: Izvor zelišč, ki so del ponudbe	15
Graf 8: Zelišča, ki so najpogostejše del ponudbe	16
Graf 9: Način prodaje.....	16
Graf 10: Povezovanje med pridelovalci	17
Graf 11: Možnosti povezovanja med pridelovalci	17
Graf 12: Predlagani načini povezovanja med pridelovalci.....	18
Graf 13: Ocena potreb po zeliščih	19
Graf 14: Področja, ki imajo potencial za rast potrošnje.....	19
Graf 15: Ključne ovire pridelave in odkupovanja zelišč	20
Graf 16: Okoljsko in tržno najustreznejša zelišča v Sloveniji.....	22
Graf 17: Samoocena poznavanja zelišč (N = 508)	24
Graf 18: Izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč (N = 508)	24

Kazalo tabel

Tabela 1: Sociodemografske značilnosti vzorca pridelovalcev (N = 217)	6
Tabela 2: Sociodemografske značilnosti vzorca potrošnikov (N = 508)	7
Tabela 3: Tematska analiza s podtemami, kodami in citati deležnikov pridelave, predelave in uporabe zelišč.....	10
Tabela 4: Organizacija zadruga	18
Tabela 5: Razlike o dojemanju ovir glede na socioekonomski tip kmetije	20
Tabela 6: Razlike o dojemanju ovir glede na velikost površin, namenjenih pridelavi zelišč	21
Tabela 7: Razlike o dojemanju ovir glede na delež pridelka oz. dohodka	21
Tabela 8: Razlike o dojemanju ovir glede na dejavnost.....	21
Tabela 9: Razlike o dojemanju ovir glede na način pridelave zelišč	21
Tabela 10: Samoocena poznavanja zelišč (N = 508)	Napaka! Zaznamek ni definiran.
Tabela 11: Izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč (N = 508)....	Napaka! Zaznamek ni definiran.
Tabela 12: Samoocena poznavanja zelišč in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč po spolu (N = 508).....	24
Tabela 13: Samoocena poznavanja zelišč in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč po starosti (N = 508)	25
Tabela 14: Pogostost uporabe zelišč po spolu (N = 508)	26
Tabela 15: Pogostost uporabe zelišč po starosti (N = 508)	27
Tabela 16: Pogostost uporabe zelišč po izobrazbi (N = 508).....	28
Tabela 17: Navade uporabe zelišč (N = 508) (v %).....	29
Tabela 18: Pogostost načina pridobitve oziroma nakupa zdravilnih zelišč (N = 508) (v %).....	29
Tabela 19: Glavni razlog za uporabo zelišč za zdravstvene namene (N = 508) (v %)	29
Tabela 20: Pogostost uporabe zdravilnih zelišč glede zdravstvene težave (N = 508) (v %).....	30
Tabela 21: Nakup oziroma uporaba zelišč za zdravstvene namene (N = 508) (v %)	31
Tabela 22: Pogostost nakupa zdravilnih zelišč (N = 508) (v %).....	31
Tabela 23: Koristnost posameznih zelišč za zdravstvene namene (N = 508) (v %)	32
Tabela 24: Uporabnost zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)	32
Tabela 25: Enostavnost uporabe zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)	33
Tabela 26: Stališča do uporabe zdravilnih zelišč (N = 508) (v %).....	33
Tabela 27: Viri za izbor zelišča za zdravstvene namene (N = 508) (možnih več odgovorov)	34
Tabela 28: Najpomembnejši spodbudni dejavniki pri nakupu zelišč (N = 508)	35
Tabela 29: Najpomembnejše ovire nakupa zelišč (N = 508)	35

1 UVOD

Zelišča se v Sloveniji in Evropi že stoletja uporabljajo zaradi njihovega kulinaričnega, medicinskega in kulturnega pomena. Bogata kulturna dediščina je dokaz pomena zelišč v Evropi. Pridelava zelišč pa je tudi panoga, ki igra pomembno vlogo v evropskem gospodarstvu. Pridelava zelišč je zelo razširjena po Evropi, pri čemer ima vsaka država svoj edinstveni nabor zelišč in proizvodnih metod. V Evropi se zelišča pridelujejo na več kot 200.000 ha površin, od tega največ v Franciji (52.000 ha), Poljski (30.000 ha), Španiji (27.800 ha), Bolgariji (16.800 ha), Nemčiji (13.000 ha), Hrvaški (8.500 ha), Češki (7.225 ha), Italiji (7.191 ha), Grčiji (6.800 ha) in Avstriji (4.136 ha) (EIP-A Plant-based medical and cosmetic products, 2020). Po poročilu ResearchAndMarkets.com (2023) je evropski trg zelišč rastoča industrija in pričakuje se, da bo do leta 2025 dosegel 11,2 milijarde USD, kar pomeni, da bo trg od leta 2020 do 2025 zrasel s CAGR 6,7 %. Vse večje povpraševanje po naravnih izdelkih, skupaj z naraščajočo razširjenostjo kroničnih bolezni, spodbuja rast trga. Poleg tega je pandemija COVID-19 povzročila tudi porast povpraševanja po zdravih rastlinskega izvora, saj potrošniki iščejo načine za krepitev svoje imunosti (Soleymani in sod., 2022).

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 domačih vrtovih ali majhnih kmetijah in je pogosto osredotočena na pridelavo zelišč za osebno uporabo ali prodajo na lokalnih trgih.

Čeprav trg zelišč v Evropi raste in naj bi se v prihodnjih letih še širil, pregled pridelave različnih poljščin kaže, da je pridelava zelišč še vedno zelo omejena v primerjavi z drugimi poljščinami (Bareetseng, 2022). Dejstvo, da večina posušenega rastlinskega materiala raste divje in/ali se uvaža iz držav zunaj EU, kaže, da obstaja priložnost za okrepitev trajnostne pridelave in predelave zelišč v Evropi. S tržnega vidika pridelava zelišč ponuja nove priložnosti, kot so povečanje avtohtonih in botanično zanesljivih proizvodov, zjamčen stalen vir surovin, boljši odnos med proizvajalci in (vele)trgovci, nadzorovano ravnanje po pravilu in s tem stroga kakovost, nadzor, možnosti prilagajanja proizvodnih standardov predpisom in željam potrošnikov ter certificiranje izdelkov. Raziskave med evropskimi kmeti kažejo, da je gojenje zelišč donosnejše od gojenja tradicionalnih poljščin (EIP-A Plant-based medicine and cosmetic products, 2020). Poljski kmetje trdijo, da so zelišča gospodarsko privlačne rastline pod pogojem zagotovljenega odkupa in ugodnih cen. Zato so ti pridelovalci dobro organizirani, trg z zeliščnimi surovinami je stabilen, večina poslov poteka v obliki dolgoročnih pogodb s farmacevtsko industrijo in proizvajalci zelišč (Spychalski, 2014).

Študije o trgu zelišč so zelo redke in večina del se osredotoča na analizo trgovinskih tokov (Asl Roosta in sod., 2017), ki navajajo, da so države vzhodne in jugovzhodne Evrope pogosto poceni viri in bogate z zdravilnimi in aromatičnimi rastlinami za tradicionalno domačo uporabo in izvoz predvsem v evropske države, kot so Nemčija, Italija in Francija. Obstoječe študije iz sredozemskih držav (Hrvaška, Francija, Grčija, Španija in Tunizija) so pokazale (npr. Posavec in sod., 2021; Taghouti in sod., 2022), da obstajajo pomembni izzivi za trg, povezani predvsem z neorganiziranim ali slabo organiziranim trgov, certificiranjem in označevanjem, pomanjkanjem raziskav in predelave zelišč. Za premagovanje teh izzivov je zelo pomembno mrežno povezovanje pridelovalcev in skupne tržne strategije, ki zagotavljajo boljše horizontalno sodelovanje med malimi proizvajalci in boljšo vertikalno integracijo, potrebni so novi tržni pristopi za izpolnitev pričakovanj potrošnikov (npr. glede oblikovanja, embalaže in novih distribucijskih kanalov), procesna inovacija na področju uvedbe novih metod za zmanjšanje stroškov in izboljšanje kakovosti izdelkov, ozaveščanje potrošnikov in spodbujanje novih uporab zelišč ter finančna podpora vlad/EU za posameznike in podjetja, ki trgujejo z izdelki.

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 zelišč v Sloveniji je v zadnjih letih v porastu, predvsem v smislu boljše kakovosti in izobraženosti (MKGP, 2016), manj v povezanosti. 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, ameriški slamnik (Razinger Mihovec, 2007).

Študija slovenskih zeliščarjev-podjetnikov (Gornik in Potočnik Slavič, 2020) je pokazala, da v prihodnosti pri teh podjetnikih bistvene razširitve ponudbe ni mogoče pričakovati, saj že zdaj priznavajo, da so preobremenjeni, njihov obstoječi poslovni model pa ne omogoča (dostojnega) zaslužka še eni osebi oz. za širitev dejavnosti. Poleg tega je glede na starost podjetnikov pričakovati njihovo postopno upokojevanje, prestrukturiranje ali opuščanje dejavnosti. Dodaten izziv bi predstavljalo tudi povezovanje med zeliščarji-podjetniki. To je trenutno precej šibko, ker so zelo individualizirani in skromni pri povezovanju in vključevanju v mreže oziroma večje sisteme. Slednje pa bo za nadaljnji razvoj panoge (in razvoj podeželja) nujno potrebno. Prav tako bo treba pomembne korake narediti tudi na področju večjega povezovanja zeliščarstva z gostinsko-turističnim sektorjem. Po podatkih 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).

Oživitve razvoja zeliščnega trga zahteva spremembo vedenja ključnih akterjev, zato je pomembno preučiti zaznane potrebe, ovire in ukrepe. Takšna študija zagotavlja kategorije, ki lahko celoviteje zajamejo potencialni obseg dejavnikov, ki vplivajo na rezultate izvajanja dejavnosti, kar raziskovalcem omogoča boljše razumevanje izvajanja politike (Nilson, 2015). Kljub ogromnemu potencialu razvoja podjetništva na področju zelišč je le malo študij o ovirah razvoja v tem sektorju. Te so pokazale na vrzel med proizvajalci in trgovci zaradi nižjih ali nihajočih cen, kakovosti in količine zelišč, slabo organiziranega trga, certificiranja in označevanja, pomanjkanja raziskav in predelave (Kala, 2015; Posavec in sod., 2021; Taghouti in sod., 2022).

Glede na nepoznavanja slovenskega zeliščarstva, ki je po EU in nacionalnih dokumentih (Skupna kmetijska politika 2023-27, 2021; Strateški načrt skupne kmetijske politike 2021-2027, 2020) pomembna nišna panoga z inovativnim pristopom za povečanje prihodkov kmetov, podporo trajnostnih kmetijskih praks in zaščito biotske raznovrstnosti, se postavlja vprašanje, kakšne so potrebe, ovire in možnosti povezovanja in odkupovanja zelišč ter katera so okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji. Ker ni podatkov o potrebah, možnosti povezovanja in odkupovanja ter najbolj okoljsko in tržno najustreznejših zelišč za pridelavo v Sloveniji, smo želeli ugotoviti potrebe pridelovalcev in odkupovalcev zelišč. Med ključne deležnike spadajo tudi potrošniki. Evropski potrošniki dojemajo zelišča na različne načine, odvisno od njihovih individualnih preferenc, kulturnega ozadja in znanja o zeliščih. Raziskave percepcije evropskih potrošnikov kažejo, da je na splošno dojemanje zelišč med evropskimi potrošniki pozitivno, pri čemer jih cenijo zaradi njihovega okusa, zdravstvenih koristi, sprostitve ter povezave z naravno ter kulturno dediščino (Szűcs et al., 2018). Potrošniki se v zadnjem desetletju vse bolj zanimajo za zelišča, saj je njihova uporaba skladna s trendom prizadevanja za uravnotežen in zdrav način življenja. V ospredju je kulinarika, saj potrošnike pritegne okus zelišč. Mnogi potrošniki cenijo zelišča zaradi njihovega prispevka k okusu hrane. Zelišča, kot so bazilika, timijan, origano in rožmarin, dodajajo bogate arome in svežino jedem. Zelišča se uporabljajo tudi za ustvarjanje raznolikosti in izboljšanje vizualne privlačnosti jedi. Potrošniki uživajo v raziskovanju in eksperimentiranju z različnimi zelišči, da bi obogatili okus svojih jedi. Za EU je značilno regionalno povpraševanje. Na primer, koper je zelo priljubljen v skandinavskih državah, Nemčija ima

veliko porabo drobnjaka in mete, Francija pa je dober trg za različna fina kulinarična zelišča. Vzhodna Evropa je bolj nestanovitna trg. Potrošniki v tej regiji imajo raje bogate obroke, ki vključujejo zelišča, kot so lovorjev list, koper, peteršilj in origano. Južna Evropa uporablja veliko količino svežih zelišč, ki so značilna za sredozemsko kuhinjo, kot sta origano, bazilika, pa tudi peteršilj in rožmarin. Povpraševanje se razlikuje tudi glede na sezono, na primer, povečano je povpraševanje po sveži baziliki, ko je sezona paradižnik, božič pa poveča prodajo svežega timijana in rožmarina. Kulinarična tradicija in etnične skupnosti pomembno vplivajo na količino in vrste zaužitih svežih zelišč. Pomembne države uvoznice zelišč v EU so Nemčija, Nizozemska, Francija, Belgija, Združeno kraljestvo in Španija. Nemčija je največji trg v Evropi za uvožena sveža zelišča, še posebej peteršilj, drobnjak in koper so prevladujoča sveža zelišča v nemški kulinarični prehrani, priljubljeni sta tudi meta in bazilika. Ker je v EU vse več zanimanja za nova kulinarična doživetja (navdihujejo jih restavracije, kuharski programi na televiziji in spletni recepti) in tudi etnična kuhinja z azijskimi in afriškimi sestavinami postaja vse bolj integrirana v Evropi, so posledično potrošniki odprti za preizkušanje novih izdelkov in v kuhanje vključujejo več kulinaričnih zelišč. Ta trend daje zagon novim sortam zelišč. Koriander je na primer netradicionalno zelišče v severni Evropi, vendar zaradi vzhodnih vplivov postaja vse bolj priljubljeno. Eksotične sorte, kot sta navadni osončnik oz. salicornia (samphire) in tajska bazilika, so se včasih prodajale predvsem v gostinstvu, zdaj pa postajajo vse bolj priljubljene tudi v maloprodaji. Zelišča, ki so se tradicionalno prodajala kot posušena zelišča, so zdaj široko dostopna kot sveža, kot sta svež origano in majaron (The European market potential for fresh herbs, 2023). Potrošniki se razlikujejo po starosti. Milenijci so najbolj odprti za eksperimentiranje, ko gre za uporabo zelišč pri kuhanju. Starejši od 30 let se bolj držijo tradicionalnih receptov kot mlajši, a povprašujejo po večji izbiri etničnih mešanic začimb za hrano, kot so korejske, vietnamske ali čilske. Starejši od 55 let so ključna demografska skupina potrošnikov, ki se povečano zanimajo za mešanice začimb z dodatnimi koristmi za zdravje (How can brands spice up the seasonings market in Europe? 2023).

Zelišča se uporabljajo zaradi *zdravstvenih koristi*, saj mnogi potrošniki dojemajo zelišča kot naravne alternative ali dopolnila k tradicionalnemu zdravljenju. Verjamejo, da imajo zelišča zdravilne lastnosti in lahko pomagajo pri zdravljenju različnih težav. Potrošniki se pogosto zanašajo na tradicionalno znanje, preneseno iz generacije v generacijo, ali pa se obrnejo na sodobne raziskave in priporočila strokovnjakov. Vedno več pozornosti se namenja *aromaterapiji in sproščenju*, kjer se eterična olja iz zelišč uporabljajo za ustvarjanje sproščujočega vzdušja. Potrošniki dojemajo zelišča kot način za umiritev in sprostitev uma ter zmanjšanje stresa. Vonj zelišč, kot so sivka, vrtnica ali meta, lahko vpliva na razpoloženje in ustvari prijetno vzdušje v domu ali prostoru za nego telesa. V ospredju je tudi ekološka in trajnostna izbira: Vedno več potrošnikov ceni ekološko pridelana zelišča. Potrošniki se vedno bolj zavedajo tudi pomena *trajnosti in okoljske odgovornosti* ter izbirajo zelišča, ki so pridelana brez pesticidov ali kemikalij. Poleg tega se mnogi evropski potrošniki zanimajo za lokalno pridelana zelišča, ki prispevajo k lokalni ekonomiji in zmanjšujejo ogljični odtis. Posebna dimenzija, s katero so povezani potrošniki, je *kultura in tradicija*, saj imajo zelišča pomembno vlogo v evropski kulturi in tradiciji. Potrošniki cenijo zelišča kot del svoje kulturne dediščine in jih uporabljajo v pripravi tradicionalnih jedi ali kot del prazničnih običajev. Uporaba zelišč je pogosto povezana z občutkom pripadnosti in identitete določene kulture. Medtem ko imajo nekateri potrošniki morda raje tradicionalna zelišča, ki se uporabljajo že stoletja, druge pritegnejo bolj eksotična in trendovska zelišča, ki postajajo vse bolj priljubljena (Szűcs et al., 2018).

Kljub trendu povečane uporabe zelišč v Evropi, so raziskave v zvezi s sprejemanjem zdravilnih zelišč pri potrošnikih omejene. Evropska študija je pokazala, da sta peteršilj in bazilika najpogostejše konzumirani zelišči v sedmih državah članicah Evropske unije. Študija je izpostavila učinek širjenja nekatere nacionalne kuhinje, kot je italijanska, kar je povzročilo več uživanja zelišč, kot sta bazilika in origano (Szűcs et al., 2018). Zdravilna zelišča v smislu komplementarne in alternativne medicine se vračajo v uporabo, saj njihova preprosta uporaba motivira oživljanje težnje ljudi po uporabi zdravilnih zelišč. Evropska študija je pokazala (Kemppainen et al., 2018), da je leta 2014 25,9 % Evropejcev uporabljalo zdravilna zelišča. Uporaba se zelo razlikuje po državah, od 9,5 % na Madžarskem, 12,9 % Poljskem in

22,7 % v Sloveniji do 35,3 % na Finskem in 35,5 % v Avstriji ter 39,4 % v Švici in 39,5 % v Nemčiji. V primerjavi z zdravimi je bila zdravih zelišč dva- do štirikrat večja pri tistih z zdravstvenimi težavami. Uporaba je pogostejša med ženskami in tistimi z višjo izobrazbo.

Nemška kvalitativna raziskava (Welz et al., 2018) je pokazala, da je zdravljenje bolezni najpogostejši vzrok uporabe zeliščne medicine v vseh starostnih skupinah. Preprečevanje bolezni in krepitev zdravja sta bila na splošno redkeje omenjena, vendar sta bila pomembna za starejše ljudi. Razprave o zeliščni medicini so bile povezane bodisi z blagimi/zmernimi boleznimi bodisi z uporabo zeliščne medicine kot začetnega zdravljenja pred uporabo konvencionalne medicine. V tem kontekstu so udeleženci poudarili meje zeliščne medicine za hude bolezni. Nezadovoljstvo s konvencionalnim zdravljenjem, pretekle dobre izkušnje, pozitivni vidiki, povezani z zeliščarstvom, pa tudi družinske tradicije so bili najpogostejše omenjeni razlogi, zakaj je bilo zdravljenje z zelišči prednostno. Kar zadeva vire informacij, se je izkazalo, da sta neodvisna literatura in družinska tradicija enako ali celo bolj pomembna kot posvetovanje z zdravniki. Ameriška (ZDA) raziskava (Rashrash et al., 2017) je pokazala, da je več kot ena tretjina vprašanih poročala o uporabi zeliščnih dodatkov. Višja starost in višja izobrazba sta bili povezani z večjo uporabo zeliščnih dodatkov. Ljudje s kroničnimi boleznimi pogosteje uporabljajo zeliščna zdravila kot drugi. Ker obstaja raziskovalna vrzel na področju proučevanju uporabe zelišč pri slovenskih potrošnikih, je bil namen raziskave tudi ugotoviti, kakšne so značilnosti kupcev zelišč, kako jih uporabljajo in kakšen je nakupni potencial izbranih zelišč.

Namen tega elaborata je bil ugotoviti potrebe potrošnikov, pridelovalcev in odkupovalcev, možnosti povezovanja in odkupovanja ter izbrati po njihove mnenju najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji.

2 METODA

Da bi pridobili informacije potrošnikov ter pridelovalcev in odkupovalcev zelišč o potrebah, ovirah in možnosti povezovanja in odkupovanja zelišč, izbrali okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji, smo uporabili poglobljene pol-strukturirani intervjuji s ključnimi deležniki o potrebah po zeliščih, ovirah in možnosti povezovanja in odkupovanja zelišč ter o okoljsko in tržno najustreznejšem izboru zelišč za pridelavo v Sloveniji, anketiranje slovenskih pridelovalcev zelišč o potrebah po zeliščih, ovirah in možnosti povezovanja in odkupovanja zelišč ter o okoljsko in tržno najustreznejšem izboru zelišč za pridelavo v Sloveniji in anketiranje slovenskih potrošnikov o potrebah po zeliščih.

2.1 Poglobljeni intervjuji s ključnimi akterji

Da bi pridobili informacije od deležnikov na področju zeliščarstva o potrebah, ovirah in možnosti povezovanja in odkupovanja zelišč ter izbrali okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji, smo izvedli poglobljene pol-strukturirane intervjuje s ključnimi deležniki. Za poglobljen uvid v tematiko in identifikacijo potencialnih rešitve iz 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, in farmacevte (vodji galenskih laboratorijev), zdravnike, zdravitelce in fitoterapevte ter predstavnike MKGP (N = 18).

Teme pogovora so bile: a) potrebe po pridelavi in povezovanju pridelovalcev, b) ovire in možnosti pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev, c) tržno najustreznejši 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. Anonimizirane izjave udeležencev so bile prepisane in za analizo 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, pripadajoče podteme in teme, interpretirane ter podkrepljene z izjavami intervjuvancev.

2.2 Anketiranje pridelovalcev zelišč

Da bi pridobili informacije od deležnikov na področju zeliščarstva o potrebah, ovirah in možnostih povezovanja in odkupovanja zelišč ter izbrali okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji, smo izvedli deskriptivno raziskavo, ki je temeljila na kvantitativni metodi dela, pri čemer je bila uporabljena tehnika anketiranja.

Da bi pridobili splošljive podatke in pridobili, kar se da veliko število anketiranih, smo uporabili spletni vprašalnik. Anketiranje je potekalo po odprtokodni aplikaciji za spletno anketiranje 1ka od 6. 2. 2023 do 15. 3. 2023. Povabilo k sodelovanju je bilo poslano po elektronski pošti posameznim zeliščarjem ter zeliščarskim društvom s prošnjo za posredovanje kolegom, ki se ukvarjajo z zeliščarstvom. Vprašalnik smo za doseg večjega števila pridelovalcev delili tudi na družbenih omrežjih.

Vprašalnik je bil oblikovan na podlagi analize predhodno izvedenih poglobljenih intervjujev. Končni instrument je bil sestavljen iz zaprtih vprašanj z vrsto možnosti odgovorov in je skupaj vseboval 20 vprašanj. Prvih pet vprašanj se je nanašalo na sociodemografske značilnosti anketiranih (spol, starost, izobrazba, regija in dohodek). Sledila so vprašanja, s katerimi smo ugotavljali značilnosti pridelovalcev zelišč (npr. tip kmetije, dejavnosti na področju zelišč, velikost površin, namenjenih pridelovanju zelišč, delež pridelave zelišč glede na dohodek), potrebe po zeliščih, ovire in možnosti povezovanja pridelovalcev in odkupovanja zelišč ter stališča o okoljsko in tržno najustreznejšem izboru zelišč za pridelavo v Sloveniji.

Raziskovalno populacijo sestavljajo slovenski pridelovalci zelišč. Vzorec je bil izbran po metodi enostavnega slučajnega vzorčenja, saj evidenca, ki bi zajemala vsa kmetijska gospodarstva in neregistriranih pridelovalcev zelišč ne obstaja.

Anketni vprašalnik je izpolnilo skupaj 355 anketirancev. Po pregledu podatkov smo izločili tiste, ki so bili nepopolni oz. le delno izpolnjeni. V celoti je anketni vprašalnik izpolnilo 217 pridelovalcev zelišč.

Vprašalnik so v največjem deležu izpolnjevale ženske (83,9 %). Največ anketirancev (32 %) je bilo starih med 56–65 let ter 24 % med 46–55 in 36–45 let; najmanj je bilo mlajših od 25 let (1 %). Največ anketiranih (39,6 %) je zaključilo visokošolsko ali univerzitetno izobrazbo, 29,5 % srednješolsko in 18 % višješolsko. Glede na regijo je največ anketiranih prebivalo v Osrednjeslovenski (15,2 %), Savinjski (14,3 %), Gorenjski (12,9 %) in Podravske regiji (12,0 %), medtem ko je najmanjši delež anketiranih prebivalo v Zasavski (1,4 %) in Koroški (2,3 %) regiji. Največjemu deležu anketiranih znaša mesečni dohodek gospodinjstva med 1.000–1.999 EUR (34,1 %), sledi 2.000–2.999 EUR (22,1 %) ter med 500–999 EUR (17,4 %). Podrobnejši podatki o značilnostih vzorca so prikazani v tabeli 1.

Tabela 1: Sociodemografske značilnosti vzorca pridelovalcev (N = 217)

Značilnost	Kategorija	Delež anketirancev (%)
Spol	Moški	14,7
	Ženski	83,9
	Ne želim odgovoriti	1,4
Starost	Do 25 let	1
	26–35 let	11,1
	36–45 let	24,0
	46–55 let	24,0
	56–65 let	32,30
	66 let ali več	7,8
Izobrazba	Osnovnošolska ali poklicna	4,6
	Srednješolska	29,5
	Višješolska	18,0
	Visokošolska ali univerzitetna (1. in 2. stopnja)	39,6
	Magisterij znanosti	6,0
	Doktorat znanosti	2,3
Regija	Gorenjska regija	12,9
	Goriška regija	7,8
	Jugovzhodna Slovenija	6,5
	Koroška regija	2,3
	Obalno-kraška regija	9,7
	Osrednjeslovenska regija	15,2
	Podravska regija	12,0
	Pomurska regija	6,0
	Posavska regija	4,6
	Primorsko-notranjska regija	7,4
	Savinjska regija	14,3
	Zasavska regija	1,4
Neto mesečni dohodek gospodinjstva	Manj kot 500 EUR	7,4
	500–999 EUR	17,4
	1.000–1.999 EUR	34,1
	2.000–2.999 EUR	22,1
	3.000–3.999 EUR	7,8
	Več kot 4.000 EUR	5,5
	Ne želim odgovoriti	8,3

2.3 Anketiranje potrošnikov

Uporabljen je deskriptivni pristop z anketiranjem, ki ga je na slovenskem reprezentativnem vzorcu (starost, spol, izobrazba in regija) v juniju 2023 izvedel Inštitut za raziskovanje trga in medijev Mediana.

V panelu je sodelovalo 52,2 % moških. Največ anketirancev je bilo starih med 35 in 44 let (23,8 %) in med 45 in 54 let (23,6 %), imelo dokončano srednjo šolo (37,0 %), bilo zaposlenih (65,6 %) in imelo mnogo (22,1 %) in deloma manjši (21,2 %) dohodek od povprečne slovenske mesečne neto plače (1.432 EUR) in prihajajo iz Osrednjeslovenske regije (26,9 %).

Tabela 2: Sociodemografske značilnosti vzorca potrošnikov (N = 508)

Značilnost	Kategorija	Delež anketirancev (%)
Spol	Moški	52,2
	Ženske	47,8
Starost	18-24	10,8
	25-34	18,7
	35-44	23,8
	45-54	23,6
	55-64	23,1
Izobrazba	Nedokončana osnovna šola	0,2
	Osnovna šola	1,9
	Dveletna ali triletna poklicna srednja šola	7,4
	Štiriletna ali petletna srednja šola	37,0
	Višja šola	7,3
	Visoka šola (I. in II. stopnja), univerzitetna izobrazba (prejšnja)	36,4
	Specializacija, znanstveni magisterij	7,4
	Doktorat	1,6
	Ne želim odgovoriti	0,8
Poklic	Dijak/inja	2,0
	Študent/ka	9,6
	Zaposlen/a	65,6
	Samozaposlen/a / podjetnik/-ca	5,6
	Kmetovalec, kmetovalka	0,2
	Gospodinjec, gospodinja	1,3
	Nezaposlen/a	6,1
	Upokojen/ka	7,3
	Ne želim odgovoriti	1,6
Dohodek v primerjavi s povprečno plačo (1.432 EUR)	Drugo	0,6
	Mnogo manjši	22,1
	Deloma manjši	21,2
	Približno enak	16,5
	Deloma višji	17,6
	Mnogo višji	6,7
	Nimam rednega dohodka	5,6
Regija	Ne želim odgovoriti	10,4
	Pomurska	5,3
	Podravska	15,7
	Koroška	3,3
	Savinjska	12,4
	Zasavska	2,7
	Spodnjeposavska	3,6
	Jugovzhodna Slovenija	6,9
	Osrednjeslovenska	26,9
	Gorenjska	9,9
	Primorsko-notranjska (Notranjsko-kraška)	2,5
	Goriška	5,4
	Obalno-kraška	5,6

3 REZULTATI

3.1 Rezultati poglobljenih intervjujev s ključnimi akterji

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 prodajajo na način neposredne prodaje (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: *»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.«*

Ovire pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja 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, ker večini še vedno ni treba, saj je povpraševanje po zeliščih še vedno večje od ponudbe,«* kot je dejal Intervjuvanec 11, ki je za slovenske razmere velik pridelovalec zelišč.

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 zavarujejo potrošniki. 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,«* kot je dejal Intervjuvanec 4. Nekateri intervjuvanci so dejali, da smo Slovenci preveč samosvoji, nezaupljivi in se ne želimo podrežati skupnim pravilom ter dvomili 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 bosanskimi socialnimi podjetji, ker farmacevtske družbe govorijo o tonah zelišč, ki jih mi sami ne bomo mogli zagotoviti.« (Intervjuvanka 5)

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 izkoriščata sistem in potrošniki.« Pridelovalci pričakujejo, da register in zeliščno zadruge vzpostavi MKGP. Intervjuvani pridelovalci in kmetijski svetovalci pričakujejo tudi pomoč od 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: »Potrebujemo krovno pomoč od MKGP, da se najprej ločijo ukrepi 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.« (Intervjuvanka 5)

Predstavnica MKGP je dejala, da jih »ministrstvo ne sme združevati pridelovalce, 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)

Pridelovalci vidijo velike možnosti napredka tudi na področju strokovne podpore po nemškem, avstrijskem, slovaškem in srbskem vzoru, kjer država financira raziskave na področju zelišč in nudijo strokovno podporo pridelovalcem. Tako je Intervjuvanec 10 dejal: »Že leta opozarjam, da v Sloveniji nimamo inštituta za zdravilne rastline kateri 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 Dolenskem. Za pomoč pri predstavitvi zeliščarstva v Sloveniji smo zaprosili KSS Novo mesto, a do dogodka ni prišlo. Na delavnice so se prijavljali kandidati, kateri so želeli zelišča predelovati in ne pridelovati. IHPS ima kolekcijski zeliščni vrt in prideluje sadilni material. Tako je delno financiran iz 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 katera sta financirana od države, Josef Pančić in novosadski inštitut. Zelo uspešno deluje inštitut v Weiss Avstrija in inštitut Freising na Bavarskem. Ravno tako inštitut za plemenitenje na Slovaškem katerega vodi dr. Šalamon. Pri nas to vrstne oblike pomoči pridelovalcem ni. Država se bo naposled morala odločiti ali želi imeti inštitut katerega bo morala plačati za svoje raziskovalno delo 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 o kakovosti lokalne hrane, »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 dviga 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 jo kot tako promovirati na ravni države.

Tabela 3: Tematska analiza s podtemami, kodami in citati deležnikov pridelave, predelave in uporabe zelišč

Teme	Podteme	Kode	Citati
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, sodelovanja 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 surovi. (Intervjuvanka 13)
	Ovire sodelovanja	Interes posameznikov je večji od skupnih interesov	Pridelovalci se ne povezujejo, ker jim ni treba. Še vedno dobro zaslužijo sami. (Intervjuvanka 3)
Možnosti pridelave in odkupovanja zelišč, sodelovanja pridelovalcev		- Vzpostavitev registra pridelovalcev - Vzpostavitev zeliščne zadruge - Večja pomoč države pri povezovanju in promociji s podporami - Večja strokovna podpora - Farmacija o pomenu lokalnih surovin	Država bi nas morala spodbujati k povezovanju prek zadrug in nastopanju 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)

		• Zelišča kot snovna in kulturna dediščina • Izobraževanje in strokovna podpora • Vključitev v turistično, kulinarično in terapevtsko ponudbo	<i>Možnost vključitve v turistično gastronomsko, zdravstveno, aromaterapevtsko ponudbo</i> (Intervjuvanka 16)
Tržno najustreznejši izbor zelišč za pridelavo v Sloveniji		• Merila: dokazano učinkovanje, ustrezne podnebne razmere, znanje in povpraševanje potrošnikov • Najpogosteje navedena zelišča: • Ameriški slamnik • Pegasti badelj • Navadni ognjič • Kraški šetraj • Laški smilj • Šentjanževka • Navadna melisa • Poprova meta • Sivka • Sladki pelin • Drobnocvetni vrbovec • Ožepok • Navadni rožmarin • Industrijska konoplja • Njivska arnika • Žajbelj	<i>V poštev za gojenje zelišč pridejo rastline z dokazanim učinkovanjem, po katerih je povpraševanje dovolj veliko imamo znanje pridelave ter ustrezno podnebje: ameriški slamnik, šentjanževka, kraški šetraj, navadna melisa, poprova meta, njivska arnika, navadni ognjič, industrijska konoplja, sivke, navadni rožmarin.</i> (Intervjuvanec 6) <i>Pri izboru zelišč je treba upoštevati 3 stvari: povpraševanje, znanje in ustrezno podnebje.</i> (Intervjuvanec 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 potencialna izbrana zelišča dokazano učinkovitost, biti morajo zanimiva za potrošnike, ustrezna slovenskemu podnebju, pridelovalci pa morajo imeti znanje o pridelavi. 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, ožepok, navadni rožmarin, industrijska konoplja in njivska arnika. Pri tem je predstavnica galenskega laboratorija dejala, da največ prodajo »*rman, kamilico, meliso, timijan, trpotec, vrbovec, slez, regrat, kopriva in kobulnice, kot so koprc, janež in kumina*« (Intervjuvanka 14).

POVZETEK

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 so nizka odkupna cena, premajhna pridelava, nepovezanost pridelovalcev oziroma manjko zadruga, ali podjetja, ali konzorcija, ki bi določilo, nadzorovalo, odkupovalo in promoviralo zelišča ter izvajalo ali naročalo 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.

Večina intervjuvancev vidi možnost razvoja pridelave in odkupovanja zelišč ter sodelovanja pridelovalcev samo z znatno pomočjo MKGP, ki bi vzpostavila register pridelovalcev, pomagalo pri ustanovitvi zeliščne zadruge/konzorcija za odkup in analizo zelišč ter finančno podpiralo tiste pridelovalce, ki bi bili povezani. Možnosti razvoja vidijo v vključitvi v turistično, kulinarično in terapevtsko ponudbo. Možnost razvoja vidijo samo v vzpostavitvi raziskovalne institucije za strokovno podporo na področju zeliščarstva. Za intervjuvance bi bilo tudi ključno, da farmacevtska podjetja prepoznajo pomembnost lokalnih surovin in jih začno odkupovati.

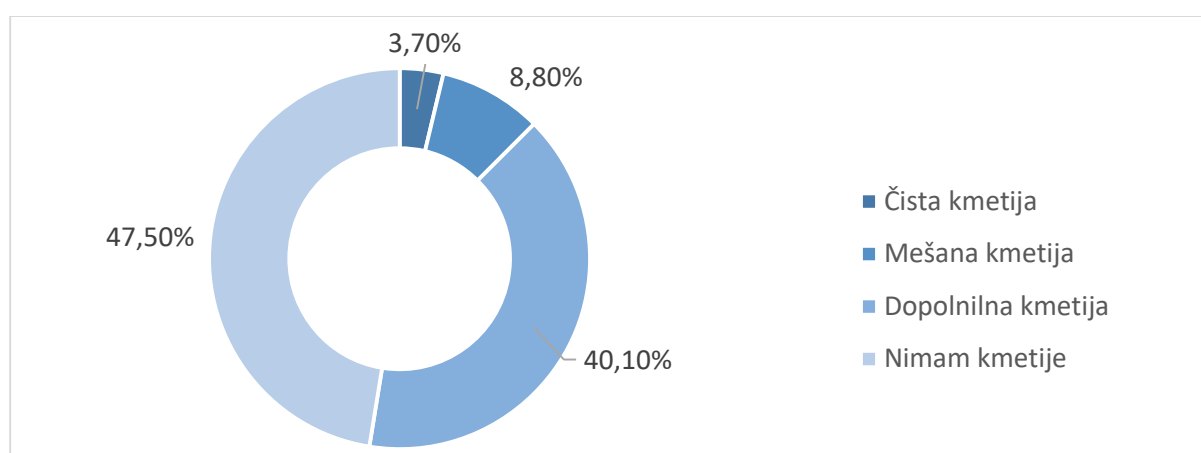
Izbor najustreznejšega zelišča mora temeljiti na dokazani učinkovitosti, povpraševanju kupcev, podnebni ustreznosti in znanju pridelave. Najpogostejše so bili navedeni ameriški slamnik, pegasti badelj, kraški šetraj, navadni ognjič, laški smilj, šentjanževka, navadna melisa, poprova meta, sivka, žajbelj, sladki pelin, drobnocvetni vrbovec, ožepok, navadni rožmarin, industrijska konoplja in njivska arnika.

3.2 Anketiranje pridelovalcev

Značilnosti kmetij in pridelovalcev

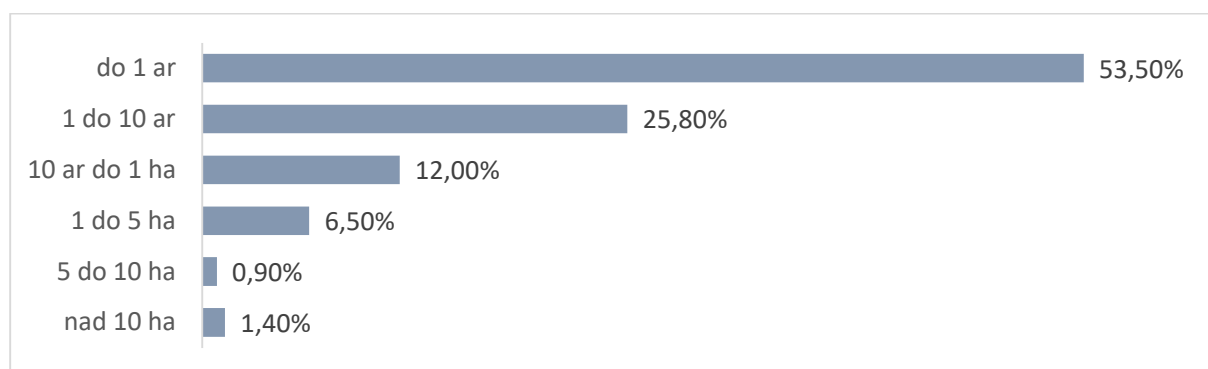
Rezultati analize glede na socioekonomski tip kmetije so pokazali, da skoraj polovica (47,50 %) anketiranih pridelovalcev nima registrirane kmetije ali dopolnilne dejavnosti in se s pridelavo zelišč ukvarjajo ljubiteljsko ali kot konjiček. 40,10 % anketiranih ima registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji (nobenemu družinskemu članu kmetijstvo ni osnovna dejavnost), 8,80 % ima mešano kmetijo, torej da vsaj enemu družinskemu članu kmetijstvo osnovna dejavnost in zgolj 3,70 % anketirancev ima čisto kmetijo, kar pomeni, da je vsem družinskim članom kmetijstvo osnovna dejavnost (graf 1).

Graf 1: Socioekonomski tip kmetije (N = 217)



Več kot polovica anketiranih ima za pridelavo zelišč namenjenih površin do velikosti 1 ara, kar je skladno z deležem socioekonomskega tipa kmetije oz. s tem, da se precejšnji delež ukvarja s pridelovanjem zelišč zgolj ljubiteljsko. Četrtnina anketiranih pridelovalcev zeliščem nameni ena do devet arov površin, 12 % 10 arov do enega hektara površin ter 6,50 % med enim in petimi hektari površine. Zelo majhen delež anketiranih zeliščem nameni več kot petim hektarom površine (2,30 %).

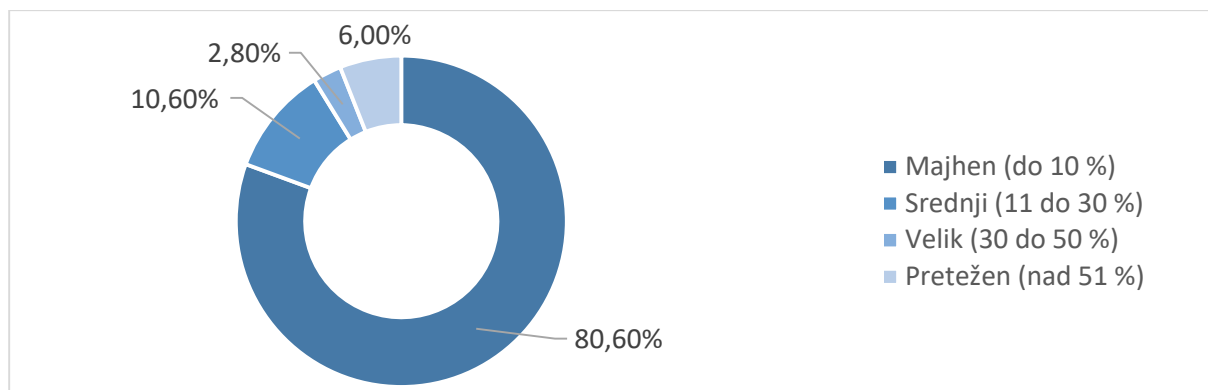
Graf 2: Površine namenjene pridelavi zelišč (N = 217)



Nadalje smo prosili anketirance, da ocenijo, kolikšen je delež pridelave zelišč v njihovi skupni pridelavi in dohodku (graf 3). Več kot 80 % pridelava zelišč predstavlja majhen, torej do 10 % glede na skupno

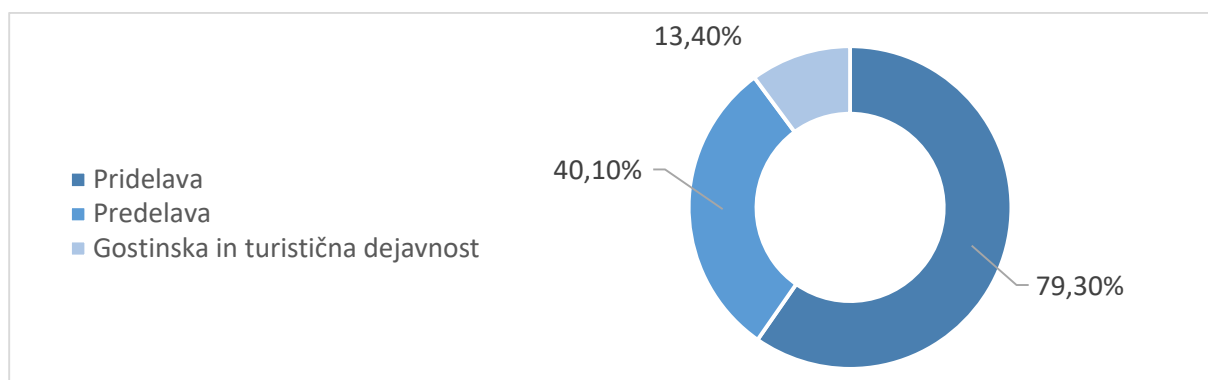
pridelavo in dohodek. 10,60 % anketirani, pridelava zelišč predstavlja srednji delež skupne pridelave in dohodka, pretežen delež (nad 51 %) 6 % anketiranih in velik delež (20 do 50 %) le 2,80 % anketiranim.

Graf 3: Delež pridelave zelišč v skupni pridelavi in dohodku



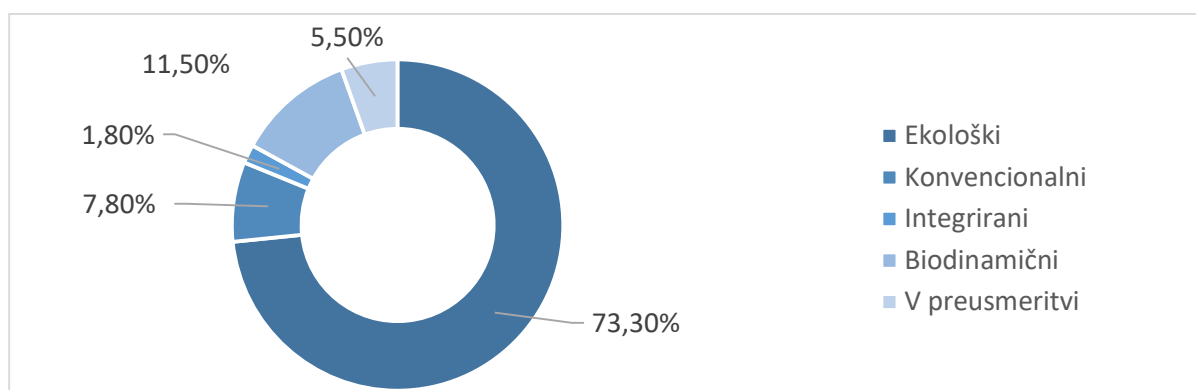
Glede na dejavnost (graf 4) se največ anketiranih ukvarja z dejavnostjo pridelave (79,3 %), čemur sledi predevala (40,1 %) ter gostinska in turistična ponudba (13,4 %).

Graf 4: Dejavnosti na področju zeliščarstva



Način pridelave zelišč (graf 5) je v največjem deležu ekološki (73,3 %), čemur sledi biodinamični (11,5 %). 7,8 % se ukvarja s konvencionalno pridelavo, 1,8 % z integrirano pridelavo, medtem ko je 5,5 % pridelovalcev v preusmeritvi načina pridelave.

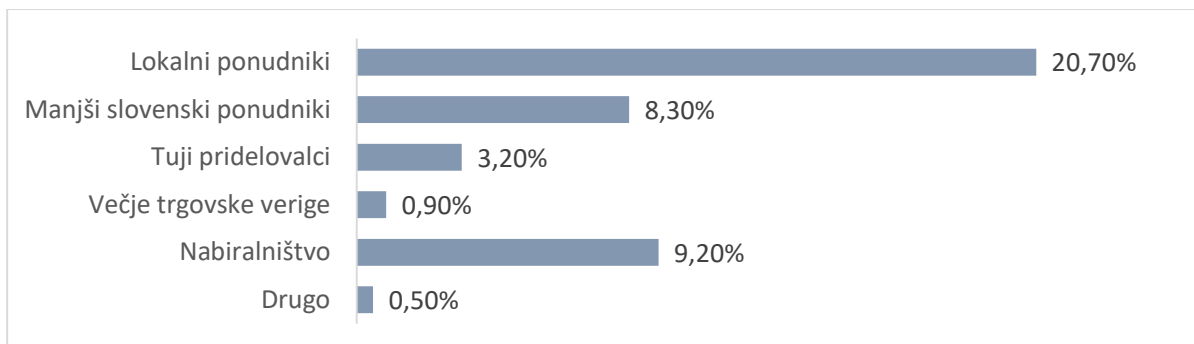
Graf 5: Način pridelave zelišč



Zelišča in zdravilne rastline

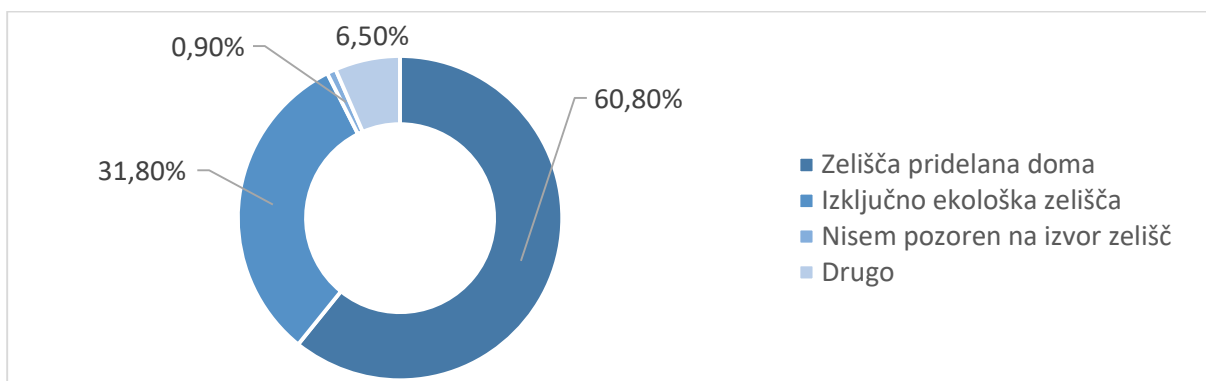
Večina (90 %) anketiranih pridelovalcev pridobi zelišča, ki so del njihove ponudbe z lastno pridelavo, poleg tega (graf 6) pa jih 20,70 % pridobi od lokalnih ponudnikov, 9,20 % jih sama nabere v naravi ter 8,30 % od manjših slovenskih ponudnikov. Manjši delež (3,20 %) pridobi zelišča od tujih pridelovalcev ali večjih trgovskih verig (0,90 %), nekdo pa je poudaril tudi, da jih dobi prek izmenjav med pridelovalci.

Graf 6: Način pridobivanja zelišč, ki so del ponudbe, poleg lastne pridelave



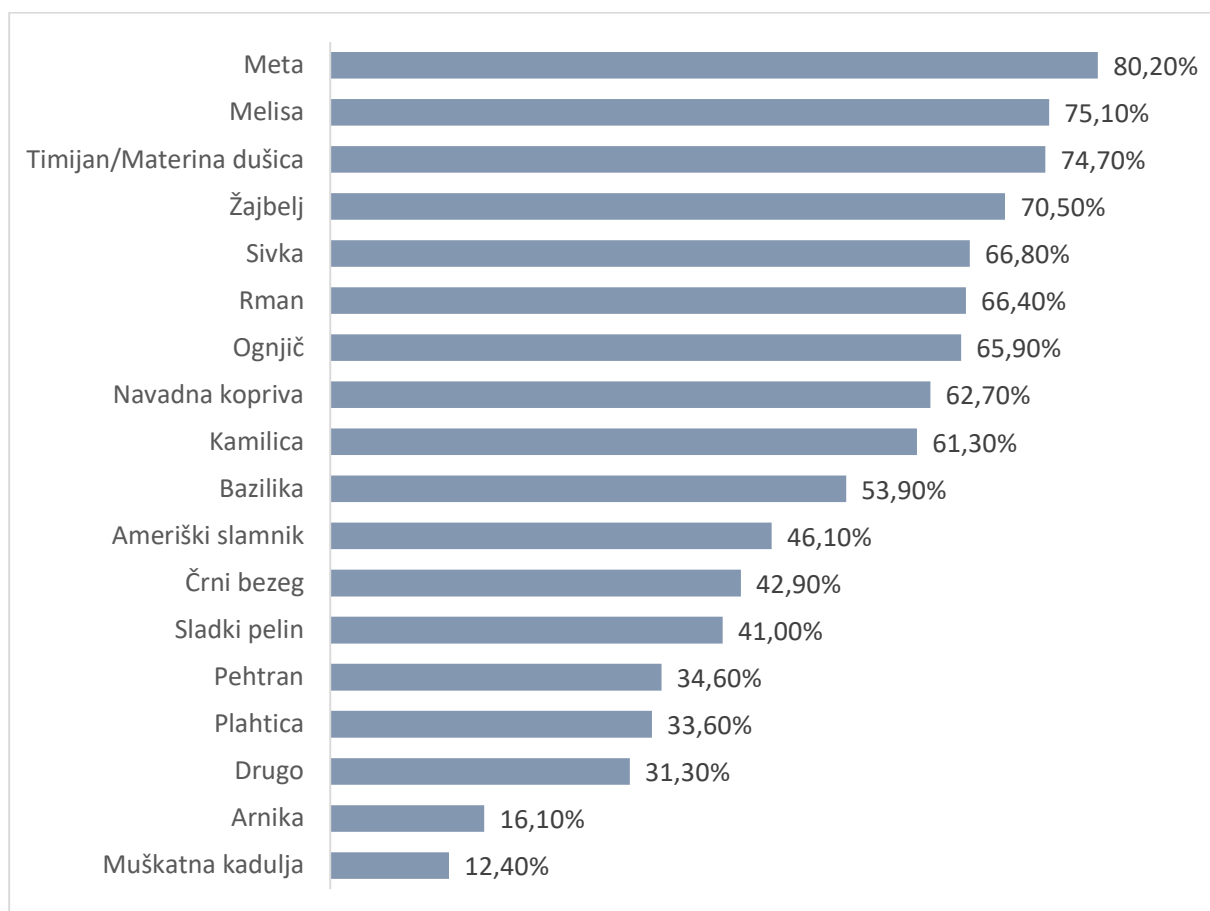
Na vprašanje o izvoru zelišč (graf 7) je več kot polovica anketirancev (60,8 %) odgovorila, da uporablja le zelišča, ki jih pridelajo doma. Skoraj tretjina anketiranih (31,8 %) uporablja izključno ekološko pridelana zelišča (bodisi jih pridelajo sami ali pa jih kupijo). 6,5 % je označilo opcijo drugo, kjer so izpostavili nabiralništvo v naravi. Le 0,9 % anketiranih na izvor zelišč, ki jih vključujejo v ponudbo, ni pozornih.

Graf 7: Izvor zelišč, ki so del ponudbe



Večina zeliščarjev ima v svoji ponudbi meto (80,20 %), meliso (75,10 %), materino dušico (74,70 %) in žajbelj (70,50 %). Več kot 60 % anketiranih ponuja še sivko (66,80 %), rman (65,90 %), ognjič (65,90 %), navadno koprivo (62,70 %) ter kamilico (51,30 %). Poleg drugih naštetih v grafu 8, so anketirani pod drugo navedli še industrijsko konopljo, smilj, rožmarin, pegasti badelj in druge.

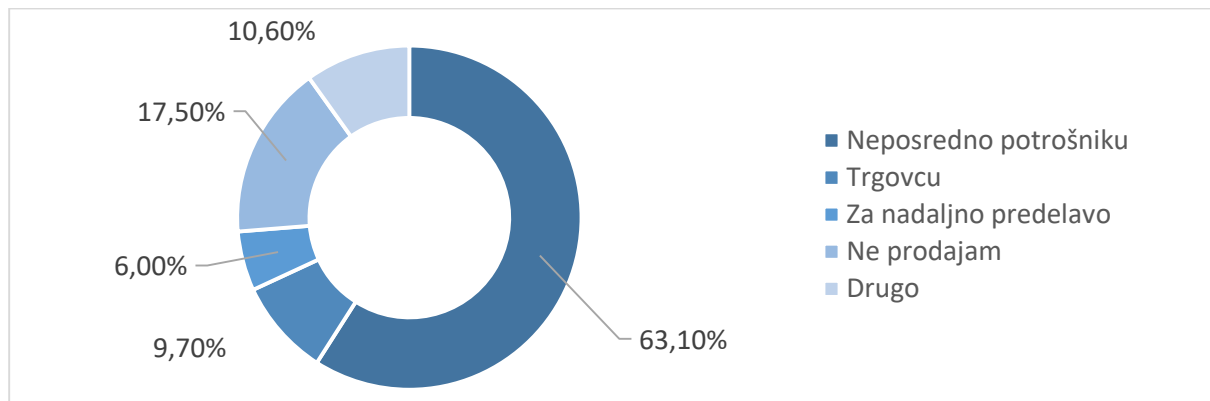
Graf 8: Zelišča, ki so najpogostejše del ponudbe



Prodaja zelišč

Največji delež (63,10 %) slovenskih pridelovalcev zelišč prodaja svoje produkte neposredno potrošniku. 17,50 % anketiranih zelišč in predelanih produktov ne prodaja. Trgovcu jih prodaja 9,70 %, za nadaljnjo predelavo pa slabih 6,00 %. Pod drugo so anketirani zapisali še prodaja prijateljem in sorodnikom, da zelišča podarijo, jih izmenjajo ali pa uporabljajo za promocijske oz. izobraževalne namene.

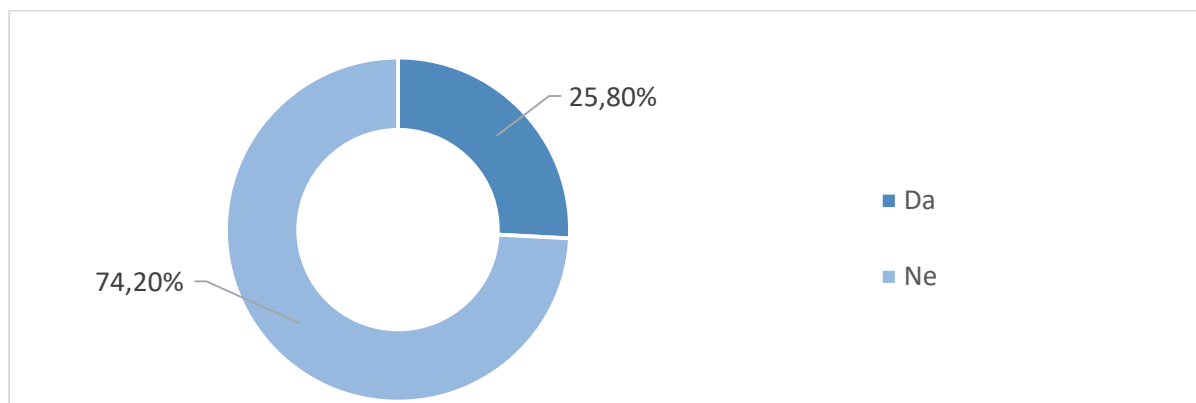
Graf 9: Način prodaje



Povezovanje med pridelovalci

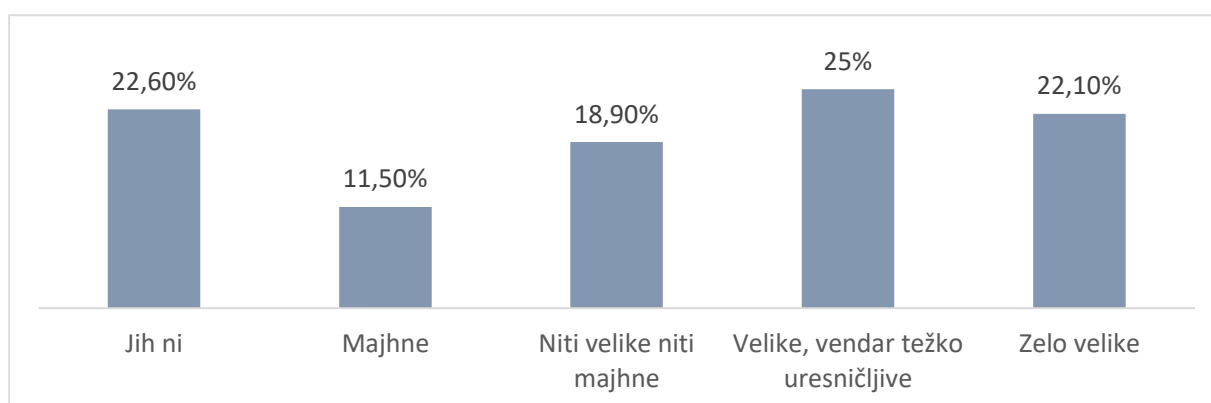
Rezultati študije kažejo, da se pridelovalci zelišč v Sloveniji v skoraj $\frac{3}{4}$ primerih ne povezujejo (graf 10). Pozitivno je na vprašanje o povezovanju med pridelovalci namreč odgovorilo le slabih 25,8 % anketiranih. Anketirance, ki so odgovorili pozitivno, smo prosili, da navedejo, na kakšen način sodelujejo z ostalimi pridelovalci. Najpogostejši odgovori so bili za izmenjavo sadik, zelišč in produktov ter izmenjavo znanja in izkušenj.

Graf 10: Povezovanje med pridelovalci



Četrtnina anketiranih meni, da so možnosti povezovanja med pridelovalci velike, vendar pa zaradi različnih ovir težko uresničljive. Predvsem zaradi ovir kar 22,60 % anketiranih meni, da možnosti za povezovanje med slovenskimi pridelovalci ni, medtem ko po drugi strani 22,10 % anketiranih meni, da so možnosti za povezovanje velike, saj je na tem področju velik manko. 11,50 % meni, da so možnosti povezovanja in sodelovanja majhne, preostalih 18,90 % pa se ni opredelilo oz. je izbralo srednjo vrednost (graf 11).

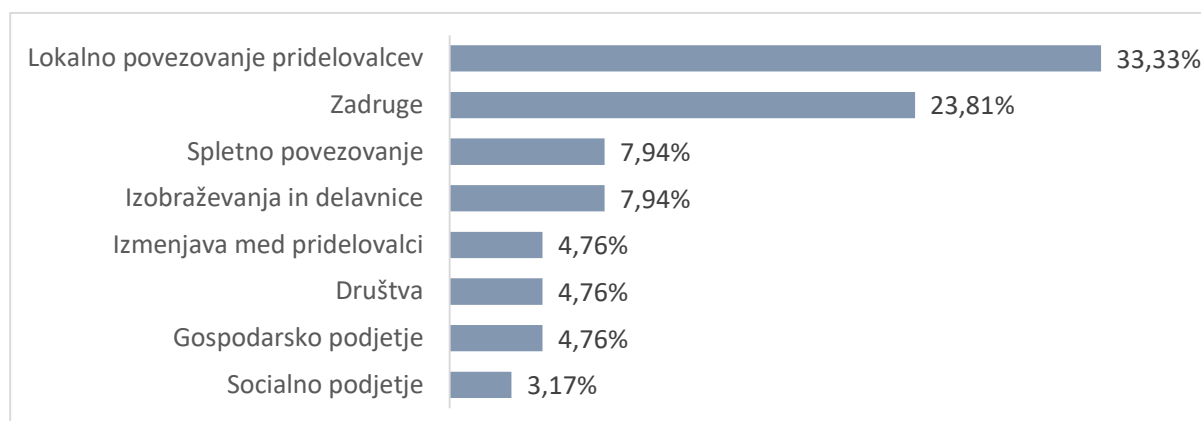
Graf 11: Možnosti povezovanja med pridelovalci



Analiza variance je pokazala, da obstajajo statistično značilne razlike ($p = 0,006$) pri ocenjevanju možnosti povezovanja med pridelovalci glede na socioekonomski tip kmetije. Rezultati kažejo, da se v povprečju najbolj želijo povezovati kmetije z registrirano dopolnilno dejavnostjo ($\mu = 3,54$), sledijo čiste in mešane kmetije s povprečno vrednostjo 3, da pa so možnosti povezovanja majhne oz. jih ni, pa meni največ anketirancev, ki nimajo kmetije oz. se ukvarjajo z zeliščarstvom ljubiteljsko ($\mu = 2,81$).

Možnosti za povezovanje (graf 12) slovenski pridelovalci zelišč vidijo v lokalnem povezovanju pridelovalcev in širše (33,33 %), čemur sledi organizacija in ustanovitev zadruga (23,81 %). Anketirani so omenili še spletno povezovanje (7,94 %), izobraževanja in delavnice (7,94 %), izmenjavo med pridelovalci (4,76 %), povezovanje prek društev (4,76 %), organizacijo gospodarske družbe, kot krovne organizacije, ki bi povezovala zeliščarje v Sloveniji (4,76 %) ali v obliki socialnih podjetij (3,17 %).

Graf 12: Predlagani načini povezovanja med pridelovalci



Rezultati so pokazali, da si vsi želijo lokalnega in širšega povezovanja med pridelovalci, obstajajo pa statistično značilne razlike v tem, kdo so tisti posamezniki, ki si želijo ustanovitev zadruga. Analiza variance (tabela 2) je pokazala statistično značilne razlike glede na velikost površin, namenjenih pridelavi zelišč, ter glede na dejavnost, s katero se ukvarjajo. Najbolj (19,23 %) si želijo ustanovitve zadruga pridelovalci s površinami od 10 arov do enega hektara ter tisti, ki se ukvarjajo s pridelavo (17,24 %), najmanj pridelovalci z majhnimi površinami (do enega ara) (4,31 %) ter tisti, ki se ukvarjajo z gostinsko in turistično dejavnostjo (5,81 %).

Tabela 4: Organizacija zadruga

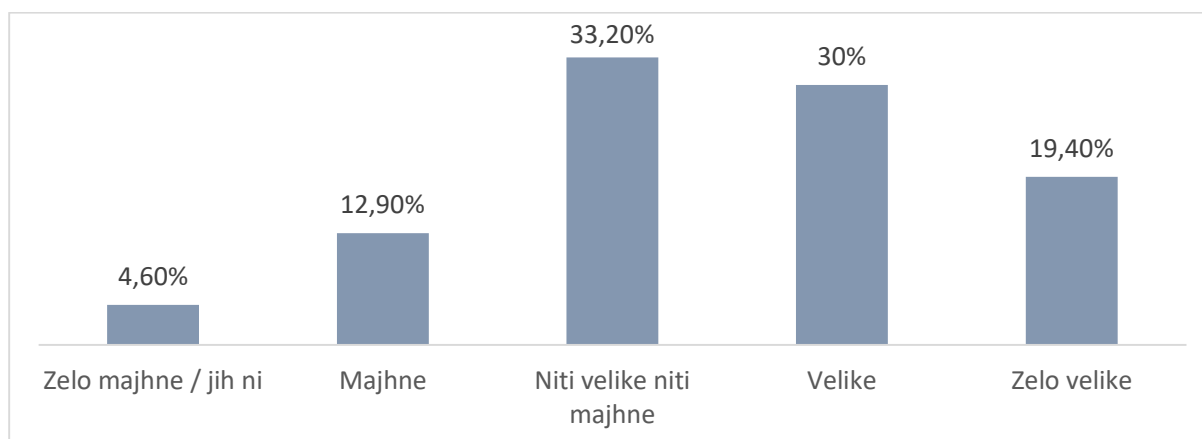
Dejavnik		Zadruga
Dejavnost ($p = 0,038^*$)	Pidelava	17,24 %
	Predelava	6,90 %
	Gostinska in turistična dejavnost	5,81 %
Velikost površine ($p = 0,027^*$)	Do 1 ar	4,31 %
	1–10 ar	8,93 %
	10 ar–1 ha	19,23 %
	1 ha ali več	0,00 %

* $P < 0,05$; ** $P < 0,01$; *** $p < 0,001$

Potrebe po zeliščih v Sloveniji

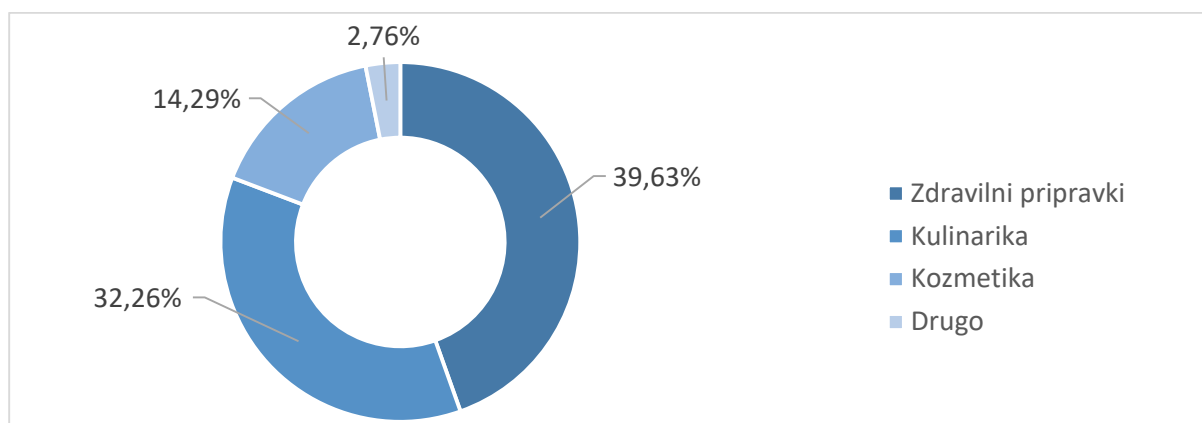
Pridelovalce zelišč smo prosili, da ocenijo, kakšne so po njihovem mnenju potrebe po zeliščih v Sloveniji (graf 13). Povprečna vrednost njihovih odgovorov je znašala 3,47 ($\sigma = 1,1$), pri čemer je največ anketiranih odgovorilo, da potrebe niso ne velike ne majhne (33,20 %) ter velike (30 %). Slaba petina anketiranih meni, da so potrebe zelo velike (19,40 %), 12,90 % anketiranih pa, da so majhne in preostanek (4,60 %), da so zelo majhne oziroma jih ni.

Graf 13: Ocena potreb po zeliščih



Na vprašanje, na katerem področju bo po njihovem mnenju potrošnja rasla (graf 14), je največ anketiranih izbralo področje zdravilnih pripravkov (39,63 %), kateremu sta sledila kulinarika (32,26 %) ter kozmetika (14,29 %).

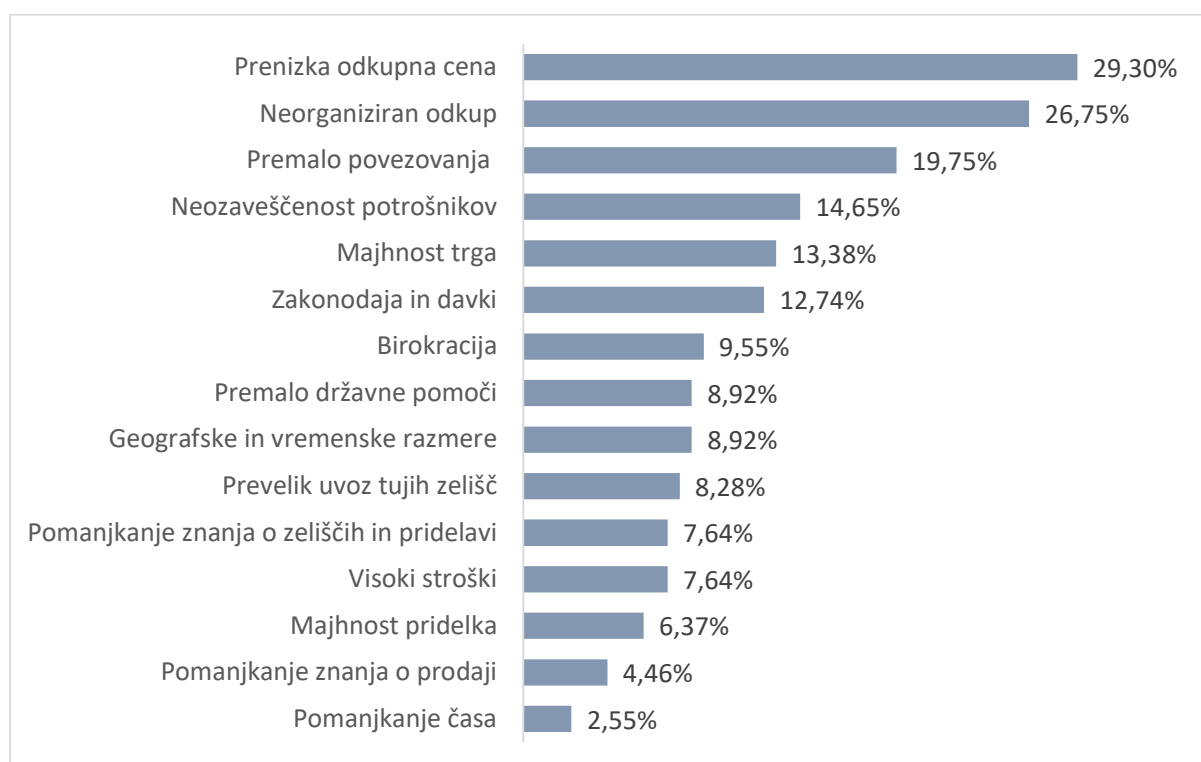
Graf 14: Področja, ki imajo potencial za rast potrošnje



Ključne ovire pridelave in odkupovanja zelišč

Anketirane smo povprašali po ključnih ovirah, s katerimi se srečujejo pri pridelavi in odkupovanju zelišč. Najpogostejši odgovori so prikazani v grafu 15. Kot največjo oviro so izpostavili prenizko odkupno ceno (29,30 %) kot posledico uvoza precej cenejših zelišč iz tujine. Sledi neorganiziran odkup (26,75 %) ter premalo povezovanje in sodelovanja med pridelovalci (19,75 %). Precejšno oviro vidijo še v neosveščenosti potrošnikov (14,65 %), ki se še vedno raje obračajo na farmacijo ter tuje izdelke in pripravke, ki jih najdejo v lekarnah ali trgovskih centrih. Težavo vidijo tudi v tem, da je slovenski trg majhen (13,38 %) in so nekateri poudarili, da bi bilo bolj smiselno razmišljati o izvozu, saj je povpraševanje v Sloveniji premajhno. Pridelovalci menijo, da zeliščarstvo in njihovo (ročno) delo med potrošniki ni cenjeno, zato je potrošnikom cena za njihove izdelke previsoka. Precejšen delež anketiranih je izpostavil tudi zakonodajne in davčne ovire (12,74 %), obsežno birokracijo (9,55 %) in premalo pomoči s strani države (8,92 %), kot so npr. dodatne spodbude in podpora. Kot oviro so izpostavili tudi geografske in vremenske razmere (8,92 %), predvsem z vidika razdrobljenosti kmetijskih zemljišč in majhnosti kmetijskih površin, ki so namenjene pridelavi zelišč.

Graf 15: Ključne ovire pridelave in odkupovanja zelišč



Nadalje nas je zanimalo, kakšne so razlike o dojemanju ovir glede na različne dejavnike (tabele 3–7). Glede na socioekonomski tip kmetije so statistično značilne razlike ($p < 0,05$) med različnimi tipi kmetije pri prenizki odkupni ceni in majhnosti trga. Rezultati kažejo, da prenizka odkupna cena predstavlja največjo oviro kmetijam z dopolnilno dejavnostjo (34,48 %) ter čistim kmetijam (25 %), medtem ko tistim z neregistrirano dejavnostjo nekoliko nižji delež (12,2 %). Prav tako so kmetije z dopolnilno dejavnostjo tiste, ki v največji meri ocenjujejo, da je slovenski trg premajhen (17,24 %), medtem ko je pri ostalih tipih kmetije ta delež nižji oz. ga niso izpostavile.

Tabela 5: Razlike o dojemanju ovir glede na socioekonomski tip kmetije

	Čista kmetija	Mešana kmetija	Dopolnilna kmetija	Neregistrirana dejavnost	p
Prenizka odkupna cena	25 %	5,26 %	34,48 %	12,62 %	0,001***
Majhnost trga	0 %	5,26 %	17,24 %	4,85 %	0,021*

* $P < 0,05$; ** $P < 0,01$; *** $p < 0,001$

Analiza je pokazala, da največjo oviro neorganiziranega odkupa vidijo anketirani, ki imajo pridelovanju zelišč namenjenih 10 arov do enega hektara površin (46,15 %). Z manjšo površino upada tudi pogostost ovire. Izjema so pridelovalci, ki imajo 1 hektar ali več površin za pridelavo zelišč, kjer je neorganiziran odkup izpostavilo 16,67 % anketiranih. Predvidevamo, da je težava pri njih manjša, ker imajo odkup zelišč že zagotovljen.

Statistično značilne razlike so se pokazale še v primeru premajhnega povezovanja kupcev, kjer so problem v največji meri poudarili tisti, ki zelišča pridelujejo na površini od enega do 10 arov (23,21 %) ter tisti do enega ara (12,07 %). Majhnost trga predstavlja največjo oviro pridelovalcev z ena do 10 arov površin (21,43 %), medtem ko večji pridelovalci te težave niso omenili.

Tabela 6: Razlike o dojemljanju ovir glede na velikost površin, namenjenih pridelavi zelišč

	do 1 ar	1–10 ar	10 ar–1 ha	1 ha ali več	p
Neorganiziran odkup	12,93 %	26,79 %	46,15 %	16,67 %	0,001***
Premalo povezovanja med pridelovalci	12,07 %	23,21 %	3,85 %	5,56 %	0,001***
Majhnost trga	6,03 %	21,43 %	3,85 %	0 %	0,01**

* $P < 0,05$; ** $P < 0,01$; *** $p < 0,001$

Glede na delež pridelave zelišč v skupni pridelavi in dohodku so se pokazale statistično značilne razlike v tem, v kolikšni meri predstavljajo ovire zakonodaja in davki ter pomanjkanje pomoči s strani države. Obe oviri so v največji meri izpostavili tisti, ki jim delež pridelave predstavlja velik delež (20 do 50 %) glede na skupno pridelavo. Zakonodaja in davki predstavljajo težavo še pridelovalcem, ki imajo majhen delež pridelave zelišč (10,29 %), medtem ko drugi te ovire niso izpostavili. Pomanjkanje državne pomoči pa izpostavljajo tudi tisti s pretežnim (več kot 50 %) deležem in tisti z majhnim (do 10 %) deležem.

Tabela 7: Razlike o dojemljanju ovir glede na delež pridelka oz. dohodka

	Majhen delež	Srednji delež	Velik delež	Pretežen delež	p
Zakonodaja in davki	10,29 %	0 %	15,38 %	0 %	0,044*
Premalo državne pomoči	5,71 %	0 %	23,08 %	7,69 %	0,000***

* $P < 0,05$; ** $P < 0,01$; *** $p < 0,001$

Razlike glede na dejavnosti, s katerimi se anketirani ukvarjajo na področju zelišč, so razvidne v spopadanju z majhnostjo trga in majhnostjo pridelka. Majhnost pridelave je največja ovira tistim, ki se ukvarjajo z gostinsko in turistično dejavnostjo (24,14 %), najmanj pa tistim, ki se ukvarjajo s pridelavo (6,98 %). Majhnost trga so v največji meri izpostavili tisti, ki se ukvarjajo s predelavo (14,94 %), najmanj pa tisti, katerim glavno dejavnost predstavlja pridelava (8,14 %).

Tabela 8: Razlike o dojemljanju ovir glede na dejavnost

	Pidelava	Predelava	Gostinska in turistična dejavnost	p
Majhnost trga	8,14 %	14,94 %	10,34 %	0,022*
Majhnost pridelka	6,98 %	14,94 %	24,14 %	0,034*

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Kakšne so razlike v dojemljanju ovir glede na način pridelave zelišč, je bilo naslednje. Statistično značilna razlika ($p < 0,05$) se je pokazala v birokraciji, in sicer so to izpostavili tisti, ki so trenutno v preusmeritvi (33,34 %), tem pa sledijo anketirani, ki pridelujejo zelišča na biodinamičen način (24,0 %). Birokracijo je izpostavil tudi majhen delež ekoloških pridelovalcev (3,14 %), medtem ko je tisti s konvencionalno in integrirano pridelavo niso izpostavili.

Tabela 9: Razlike o dojemljanju ovir glede na način pridelave zelišč

	Ekološki	Konvencionalni	Integrirani	Biodinamični	V preusmeritvi	p
Birokracija	3,14 %	0 %	0 %	24,0 %	33,34 %	0,000***

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

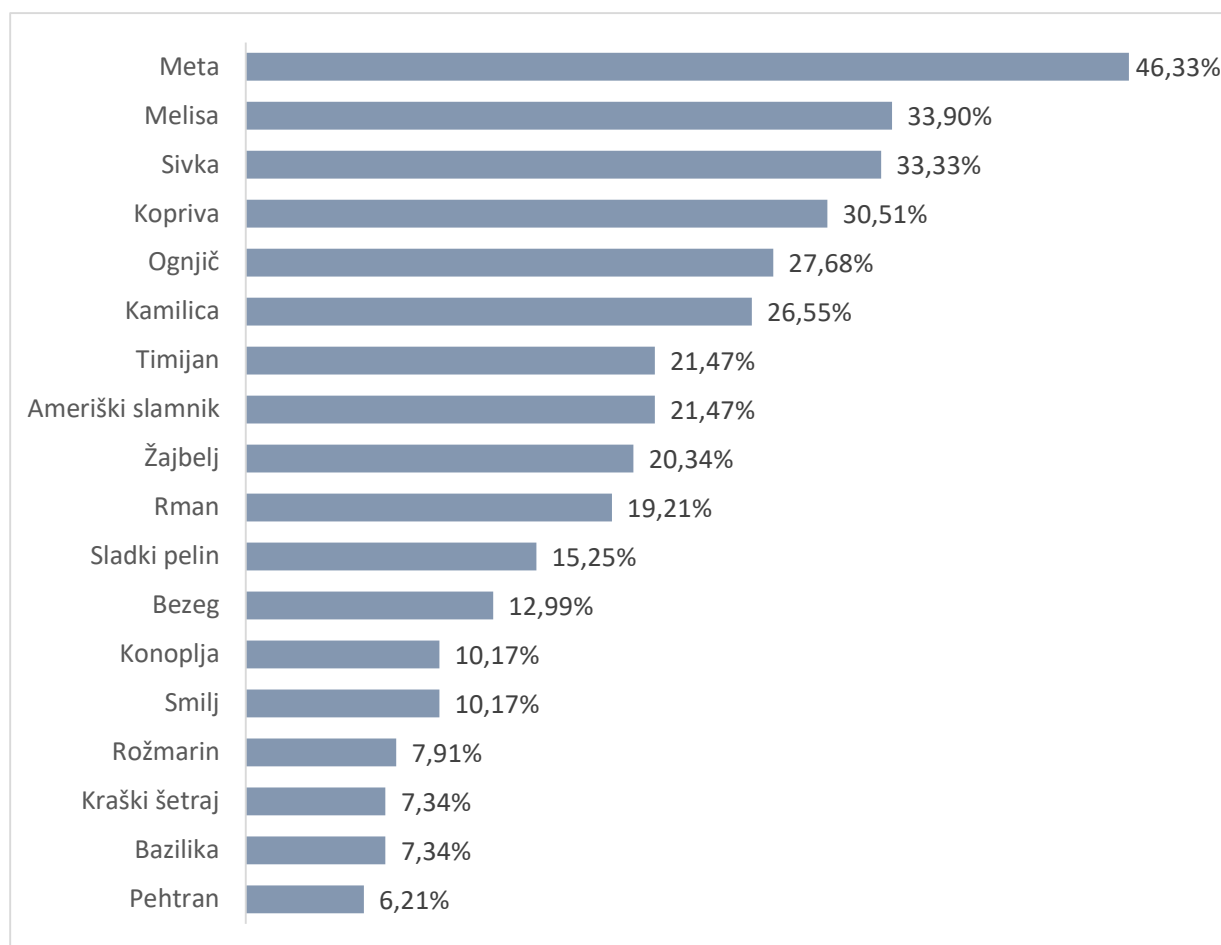
Predlagani ukrepi

Anketiranci so poudarili naslednje ukrepe: več raziskav ter povezovanja pridelovalcev in raziskovalnih institucij, izobraževanj, podpore svetovalcev, povezovanja pridelovalcev in promocije, oblikovanje krovne organizacije kot predstavnika zeliščarjev, organizirana komercialna pridelava in odkup zelišč, javna naročila šol in vrtcev za čaje, vključitev čaja iz slovenskih zelišč v slovenski zajtrk, dvig strojne podpore (za smukanje zelišč in pakiranje čajev), zmanjšati strogost in ceno certificiranja malih pridelovalcev, finančna podpora države pri pridelavi, predelavi, promociji in ozaveščanju potrošnikov.

Okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji

Slovenski pridelovalci zelišč ocenjujejo, da so okoljsko in tržno najustreznejša zelišča za pridelavo v Sloveniji meta (46,33 %), melisa (33,90 %), sivka (33,33 %), kopriva (30,51 %), ognjič (27,68 %) ter kamilica (26,55 %). Poleg v grafu 16 navedenih zelišč in zdravilnih rastlin, so anketirani navedli še origano, šentjanževko, pegasti badelj, regrat, šipek, majaron, njivsko preslico, rožni koren, slez in baldrijan.

Graf 16: Okoljsko in tržno najustreznejša zelišča v Sloveniji



POVZETEK

V raziskavi smo skušali zbrati kar največ odgovorov slovenskih zeliščarjev, a ne moremo trditi, da je vzorec reprezentativen, zato veljajo ugotovitve samo za anketirance. Najpomembnejše ugotovitve so:

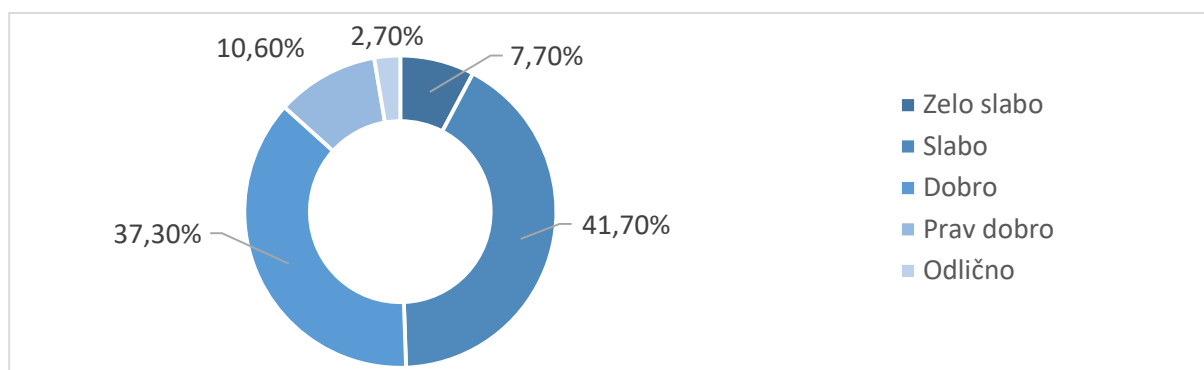
- med anketiranimi zeliščarji prevladujejo ženske (84 %), predstavniki srednje generacije (48 %), ki imajo zaključeno visokošolsko izobrazbo (40 %) in neto mesečni dogodek gospodinjstva 1.000–1.999 EUR (34 %),
- večina se s pridelavo zelišč ukvarja ljubeljsko (47,5 %) oziroma ima registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji (40 %),
- površine, namenjene za pridelavo zelišč, so majhne, saj več kot polovica anketiranih za pridelavo zelišč nameni manj kot 1 ar (53,5 %), četrtnina (26 %) pa od 1 do 10 arov,
- večini anketirancev (80 %) pridelava zelišče predstavlja majhen dohodek (do 10 %), velik delež (20–50 %) le 3 % anketirancem,
- v glavnem anketiranci pridelujejo zelišča (79 %), in sicer večina na ekološki način (73 %), manj se jih ukvarja s predelavo (40 %),
- večina anketirancev (90 %) svojo ponudbo sestavlja iz lastnih zelišč,
- večina anketiranih zeliščarjev ima v svoji ponudbi meto (80 %), meliso (75 %), materino dušico (75 %) in žajbelj (70,5 %), sivko (67 %), rman (66 %), ognjič (66 %), navadno koprivo (63 %) in kamilico (51 %),
- večina anketirancev (63 %) prodaja svoje produkte neposredno potrošniku, 17,5 % pa produktov ne prodaja, 10 % jih proda trgovcem,
- kar tri četrtnine anketirancev se ne povezuje, tisti, ki pa se, se povezujejo na področju izmenjave sadik in produktov ter izmenjavo znanja in izkušenj,
- anketiranci imajo različne poglede glede možnosti povezovanja, saj četrtnina meni, da so možnosti povezovanja med pridelovalci velike, vendar pa zaradi različnih ovir težko uresničljive, podoben delež meni, da ni možnosti povezovanja zaradi ovir in tudi podoben delež po drugi strani meni, da so možnosti za povezovanje velike, saj je na tem področju velik manko,
- v povprečju se najbolj želijo povezovati kmetije z registrirano dopolnilno dejavnostjo,
- možnosti za povezovanje vidijo predvsem v lokalnem povezovanju pridelovalcev, čemur sledi povezovanje v obliki zadruga,
- najbolj si želijo ustanovitve zadruga anketirani pridelovalci s površinami od 10 arov do 1 hektara (19 %) in tisti, ki se ukvarjajo s predelavo (17 %), najmanj pa pridelovalci z majhnimi površinami (do 1 ara) in tisti, ki se ukvarjajo z gostinsko in turistično dejavnostjo,
- večina anketirancev meni, da so potrebe po zeliščih v Sloveniji razmeroma velike, in sicer na področju zdravilnih pripravkov (40 %) in v kulinariki (32 %),
- kot največjo oviro je večina anketirancev navedla prenizko odkupno ceno (29 %) kot posledico uvoza precej cenejših zelišč iz tujine, neorganiziran odkup (27 %), premalo povezovanja in sodelovanja med pridelovalci (20 %), neosveščenost potrošnikov (15 %), ki še vedno raje kupujejo farmacevtske in tuje izdelke, ter majhnost slovenskega trga (14 %),
- prenizka odkupna cena predstavlja največjo oviro kmetijam z dopolnilno dejavnostjo (34 %) in čistim kmetijam (25 %); neorganiziran odkup kot ključno oviro vidijo tisti anketiranci, ki pridelovanju zelišč namenijo 10 arov do 1 hektara površin (46 %); premajhno povezovanje in majhnost trga so v največji meri poudarili tisti, ki zelišča pridelujejo na površini od 1 do 10 arov,
- večina anketirancev si želi naslednje ukrepe: več raziskav ter povezovanja pridelovalcev in raziskovalnih institucij, izobraževanj, podpor svetovalcev, povezovanja pridelovalcev in promocije, oblikovanje krovne organizacije kot predstavnika zeliščarjev, organizirano komercialno pridelavo in odkup zelišč, javna naročila šol in vrtcev za čaje, vključitev čaja iz slovenskih zelišč v slovenski zajtrk, dvig strojne podpore (za smukanje zelišč in pakiranje zelišč v vrečke), zmanjšati strogost in znižati ceno certificiranja malim pridelovalcem, finančna podpora države pri pridelavi, predelavi, promociji in ozaveščanju potrošnikov.

3.3 Anketiranje potrošnikov

Poznavanje in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč

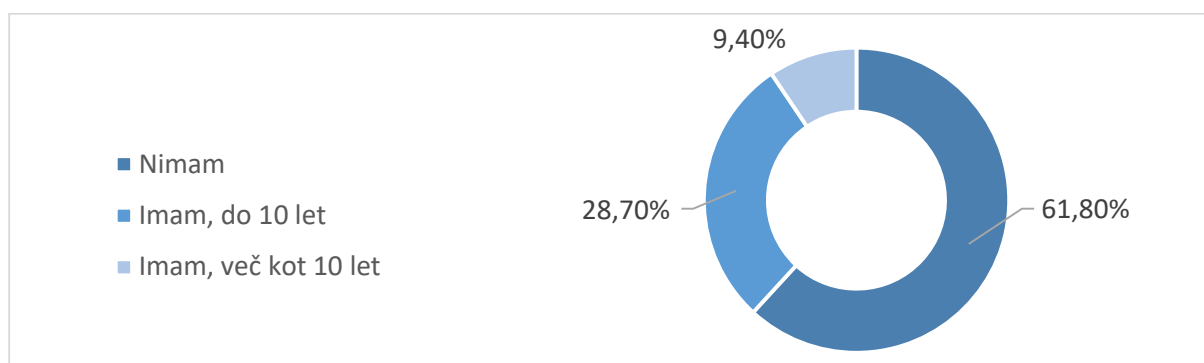
Največ anketirancev je poročalo, da slabo (41,7 %) in dobro (37,3 %) pozna zelišča. Razmeroma slabo poznavanje potrjuje tudi razmeroma nizka srednja vrednost ($\bar{x} = 2,59$; $SD = 0,879$).

Graf 17: Samoocena poznavanja zelišč (N = 508)



Graf 18 kaže, da večina (61,8 %) anketirancev nima izkušenj, 28,7 % pa jih ima do 10 let.

Graf 18: Izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč (N = 508)



Analiza variance je pokazala, da obstaja statistična razlika po spolu glede samoocene poznavanja zelišč, in sicer ženske so svoje znanje ocenile boljše kot moški.

Tabela 10: Samoocena poznavanja zelišč in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč po spolu

Vprašanje	Spol	$\bar{x}$	SD	F	Sig.
Kakšno je na splošno vaše poznavanje zelišč?	Moški	2,46	0,869	12,660	0,001***
	Ženski	2,73	0,869		
	Total	2,59	0,879		
Ali imate izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč?	Moški	1,44	0,661	1,330	0,249
	Ženski	1,51	0,663		
	Total	1,48	0,663		

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistično značilna razlika izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč po starosti, pri čemer imajo največ izkušenj tisti, ki so stari med 55 in 64.

Tabela 11: Samoocena poznavanja zelišč in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč po starosti

Vprašanje	Starost	$\bar{x}$	SD	F	Sig.
Kakšno je na splošno vaše poznavanje zelišč?	18-24	2,38	0,978	2,180	0,070
	25-34	2,76	1,071		
	35-44	2,49	0,723		
	45-54	2,64	0,802		
	55-64	2,60	0,864		
	Total	2,59	0,879		
Ali imate izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč?	18-24	1,30	0,511	3,663	0,006**
	25-34	1,46	0,582		
	35-44	1,42	0,590		
	45-54	1,45	0,703		
	55-64	1,66	0,774		
	Total	1,48	0,663		

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistično značilna razlika po izobrazbi glede samoocene poznavanja zelišč, in sicer anketiranci z višjo in visoko/univerzitetno izobrazbo so najvišje ocenili svoje znanje.

Tabela 12: Samoocena poznavanja zelišč in izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč po starosti

Vprašanje	Izobrazba	$\bar{x}$	SD	F	Sig.
Kakšno je na splošno vaše poznavanje zelišč?	OŠ ali manj	1,85	0,665	3,203	0,013*
	Srednja šola	2,56	0,838		
	Višja šola	2,79	0,895		
	Visoka, univerzitetna	2,66	0,883		
	Specializacija, magisterij, doktorat	2,44	0,958		
	Total	2,59	0,875		
Ali imate izkušnje s pridelavo oziroma nabiranjem zelišč?	OŠ ali manj	1,19	0,546	1,423	0,225
	Srednja šola	1,44	0,655		
	Višja šola	1,55	0,734		
	Visoka, univerzitetna	1,54	0,657		
	Specializacija, magisterij, doktorat	1,40	0,658		
	Total	1,47	0,661		

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Splošna uporaba zelišč

Zelišča se najpogosteje uporabljajo v prehrani, saj več 40,2 % anketirancev uporablja zelišča več kot trikrat na teden. Druga po uporabi so zelišča za zdravstvene namene, saj kar 46,8 % anketirancev uporablja zelišča za zdravstvene namene nekajkrat na leto. Za kozmetiko 26,8 % anketirancev uporablja zelišča nekajkrat na leto in 22,1 % nekajkrat ne mesec, v gospodinjstvu jih uporablja 23,2 % nekajkrat na leto, 21,1 % pa nekajkrat na mesec. Za vrtnarjenje 25,6 % anketirancev uporablja zelišča nekajkrat na leto, 22,2 % nekajkrat na mesec. Najmanj se zelišča uporabljajo za zdravljenje živali, saj 46,3 % anketirancev nikoli ne uporablja za te namene zelišča. Pod kategorijo druga uporaba so anketiranci

navedli aromaterapija, dišave, odganjanje mrčesa, izdelave pijač, sirupov in likerjev ipd., kar bi lahko uvrstili med druge kategorije.

Tabela 13: Pogostost uporabe zelišč (N = 508) (v %)

Uporaba	Več kot 3- krat na teden	Do 3 krat na teden	Nekajkrat na mesec	Nekajkrat na leto	Nikoli	Se ne nanaša name
Za zdravstvene namene (zdravljenje, lajšanje bolezenskih stanj in dobro počutje)	7,9	8,1	23,8	46,8	8,7	4,7
Za prehrano (npr. začimbe, prehranski dodatki)	40,2	26,3	20,9	8,7	1,8	2,2
V gospodinjstvu (npr. za čiščenje)	5,6	6,6	21,1	23,2	34,7	8,8
Za kozmetiko, osebno nego	8,0	8,0	22,1	26,8	27,8	7,3
Za zdravljenje živali	1,5	1,8	5,3	16,2	46,3	28,8
Za vrtnarjenje	5,1	6,8	22,2	25,6	22,7	17,6
Drugo	2,1	2,0	6,7	6,6	27,5	55,1

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistična razlika pogostosti uporabe zelišč po spolu glede uporabe za zdravstvene namene, prehrano, v gospodinjstvu in kozmetiko, pri čemer ženske pogosteje uporabljajo zelišča za te namene kot moški.

Tabela 14: Pogostost uporabe zelišč po spolu (N = 508)

Uporaba	Spol	$\bar{x}$	SD	F	Sig.
Za zdravstvene namene (zdravljenje, lajšanje bolezenskih stanj in dobro počutje)	Moški	3,74	1,083	16,434	0,001***
	Ženski	3,33	1,200		
	Total	3,55	1,158		
Za prehrano (npr. začimbe, prehranski dodatki)	Moški	2,30	1,284	12,073	0,001***
	Ženski	1,93	1,091		
	Total	2,12	1,209		
V gospodinjstvu (npr. za čiščenje)	Moški	4,23	1,220	16,732	0,001***
	Ženski	3,77	1,340		
	Total	4,01	1,298		
Za kozmetiko, osebno nego	Moški	4,08	1,271	23,684	0,001***
	Ženski	3,51	1,351		
	Total	3,80	1,339		
Za zdravljenje živali	Moški	4,96	1,013	1,672	0,197
	Ženski	4,84	1,053		
	Total	4,90	1,033		
Za vrtnarjenje	Moški	4,17	1,321	2,787	0,096
	Ženski	3,96	1,420		
	Total	4,07	1,372		
Drugo	Moški	5,22	1,108	0,042	0,838
	Ženski	5,18	1,272		
	Total	5,21	1,170		

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistična razlika pogostosti uporabe zelišč po starosti glede uporabe za zdravstvene namene in v gospodinjstvu, pri čemer starejši med 55 in 64 let najpogosteje uporabljajo zelišča za te namene.

Tabela 15: Pogostost uporabe zelišč po starosti (N = 508)

Uporaba	Starost	$\bar{x}$	SD	F	Sig.
Za zdravstvene namene (zdravljenje, lajšanje bolezenskih stanj in dobro počutje)	18-24	3,98	1,186	4,332	0,002**
	25-34	3,44	1,154		
	35-44	3,70	0,909		
	45-54	3,53	1,218		
	55-64	3,28	1,247		
	Total	3,55	1,158		
Za prehrano (npr. začimbe, prehranski dodatki)	18-24	2,33	1,444	1,677	0,154
	25-34	1,89	1,142		
	35-44	2,16	1,165		
	45-54	2,06	1,126		
	55-64	2,24	1,252		
	Total	2,12	1,209		
V gospodinjstvu (npr. za čiščenje)	18-24	4,47	1,251	5,022	0,001***
	25-34	4,04	1,209		
	35-44	4,23	1,139		
	45-54	3,88	1,355		
	55-64	3,68	1,394		
	Total	4,01	1,298		
Za kozmetiko, osebno nego	18-24	4,10	1,234	1,296	0,271
	25-34	3,75	1,280		
	35-44	3,90	1,261		
	45-54	3,77	1,379		
	55-64	3,65	1,456		
	Total	3,80	1,339		
Za zdravljenje živali	18-24	4,92	0,985	0,495	0,739
	25-34	4,78	1,180		
	35-44	4,98	0,916		
	45-54	4,90	0,971		
	55-64	4,93	1,111		
	Total	4,90	1,033		
Za vrtnarjenje	18-24	4,07	1,404	0,606	0,658
	25-34	3,98	1,476		
	35-44	4,18	1,316		
	45-54	4,14	1,317		
	55-64	3,95	1,389		
	Total	4,07	1,372		
Drugo	18-24	5,08	1,544	0,516	0,724
	25-34	5,04	1,189		
	35-44	5,29	1,024		
	45-54	5,39	0,921		
	55-64	5,11	1,328		
	Total	5,21	1,170		

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistična razlika pogostosti uporabe zelišč po izobrazbi glede uporabe za zdravstvene namene, prehrano, v gospodinjstvu, kozmetiko, zdravljenje živali, čemer tisti, ki imajo končano višjo šolo pri vseh namenih najpogosteje uporabljajo zelišča, razen pri vrtnarjenju, kjer najpogosteje uporabljajo tisti, ki imajo končano srednjo šolo.

Tabela 16: Pogostost uporabe zelišč po izobrazbi (N = 508)

Uporaba	Izobrazba	$\bar{x}$	SD	F	Sig.
Za zdravstvene namene (zdravljenje, lajšanje bolezenskih stanj in dobro počutje)	OŠ ali manj	4,53	1,194	2,749	0,028*
	Srednja šola	3,58	1,169		
	Višja šola	3,36	1,292		
	Visoka, univerzitetna	3,45	1,073		
	Specializacija, magisterij, doktorat	3,68	1,164		
	Total	3,55	1,152		
Za prehrano (npr. začimbe, prehranski dodatki)	OŠ ali manj	2,73	1,734	3,133	0,015*
	Srednja šola	2,21	1,247		
	Višja šola	1,85	0,922		
	Visoka, univerzitetna	1,96	1,059		
	Specializacija, magisterij, doktorat	2,44	1,524		
	Total	2,13	1,211		
V gospodinjstvu (npr. za čiščenje)	OŠ ali manj	5,08	1,324	3,695	0,006**
	Srednja šola	4,01	1,313		
	Višja šola	3,65	1,261		
	Visoka, univerzitetna	3,94	1,265		
	Specializacija, magisterij, doktorat	4,38	1,205		
	Total	4,02	1,296		
Za kozmetiko, osebno nego	OŠ ali manj	4,87	1,383	6,583	0,001***
	Srednja šola	3,88	1,297		
	Višja šola	3,42	1,421		
	Visoka, univerzitetna	3,60	1,312		
	Specializacija, magisterij, doktorat	4,43	1,190		
	Total	3,81	1,333		
Za zdravljenje živali	OŠ ali manj	5,31	1,126	4,056	0,003**
	Srednja šola	4,82	0,988		
	Višja šola	4,67	1,264		
	Visoka, univerzitetna	4,91	1,060		
	Specializacija, magisterij, doktorat	5,40	0,712		
	Total	4,90	1,032		
Za vrtnarjenje	OŠ ali manj	5,15	1,234	4,056	0,003**
	Srednja šola	3,95	1,338		
	Višja šola	4,06	1,565		
	Visoka, univerzitetna	3,98	1,356		
	Specializacija, magisterij, doktorat	4,74	1,130		
	Total	4,07	1,366		
Drugo	OŠ ali manj	5,60	0,971	0,156	0,960
	Srednja šola	5,19	1,076		
	Višja šola	5,28	1,408		
	Visoka, univerzitetna	5,17	1,275		
	Specializacija, magisterij, doktorat	5,35	0,800		
	Total	5,21	1,142		

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Navade uporabe zelišč za zdravstvene namene

Najpogosteje anketiranci pijejo pripravke iz zelišč (čaj, sokovi/smutiji), saj 35,4 % anketirancev pije te pripravke nekajkrat na mesec, sledi zunanja raba v obliki krem, hidrolatov in eteričnih olj, saj 27,0 % anketirancev uporablja zelišča za zunanjo rabo nekajkrat na mesec, sledi uživanje predelanih zelišč, saj jih 36,7 % uživa nekajkrat na leto. Najmanj anketiranci inhalirajo pripravke iz zelišč, saj 41,2 % anketirancev uporablja zelišča za inhaliranje nekajkrat na leto.

Tabela 17: Navade uporabe zelišč (N = 508) (v %)

Navade	Več kot 3-krat na teden	Do 3 krat na teden	Nekajkrat na mesec	Nekajkrat na leto	Nikoli
Uživam (jem) surove	6,4	10,8	22,6	31,7	28,4
Uživam (jem) predelana zelišča (kapsule, tablete, prašek ali izvlečki, eterična olja)	8,8	11,9	21,1	36,7	21,6
Pijem (čaj, v sokovih/smutijih)	17,3	21,0	35,4	20,9	5,4
Inhaliram (eterična olja)	1,5	4,4	12,9	41,2	40,0
Zunanja raba (kreme, hidrolati, eterična olja)	9,3	9,8	27,0	31,5	22,4
Drugo	2,1	4,3	7,7	9,3	76,6

Anketiranci najpogosteje pridobijo zdravilna zelišča od prijateljev, saj 22,5 % anketirancev pogosto dobi zdravilna zelišča na tak način, 29,9 % anketirancev pa včasih. Na drugem mestu je lastna pridelava, saj 20,6 % anketirancev pridobi včasih in 18,4 % pogosto zdravilna zelišča z lastno pridelavo. Na tretjem mestu je nabiranje v naravi, saj 23,7 % včasih nabira zdravilna zelišča v naravi, 17,4 % pa pogosto. Sledijo lekarna in trgovina z zelišči ter zeliščna trgovina. Najmanj pridobijo zdravilna zelišča po spletni trgovini, na kmetiji pri zeliščarju, na tržnici in najmanj pogosto pri bioterapevtu.

Tabela 18: Pogostost načina pridobitve oziroma nakupa zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)

Način pridobitve	Nikoli	Redko	Včasih	Pogosto	Zelo pogosto
Družina/prijatelji	22,7	14,2	29,9	22,5	10,7
Zeliščna trgovina	30,0	22,1	33,1	12,7	2,1
Lekarna	21,1	25,4	35,9	14,3	3,3
Trgovina z živili	26,4	24,0	33,7	11,9	4,0
Spletna trgovina	49,9	21,2	17,7	9,2	2,0
Na kmetiji pri zeliščarju	51,3	20,9	17,2	8,6	2,0
Pri bioterapevtu	80,3	12,6	5,1	2,0	0
Tržnica	54,0	21,9	17,8	5,5	0,9
Lastna pridelava	28,5	15,5	20,6	18,4	16,9
Nabiranje v naravi	25,1	19,2	23,7	17,4	14,4
Drugo:	79,3	6,5	6,4	3,4	4,5

Več kot polovica anketirancev (54,2 %) jemlje zelišča za zdravstvene namene, ker so zelišča naravno zdravilo, neprimerno manj zaradi manjših stranskih učinkov v primerjavi s klasičnimi zdravili (17,2 %) in zaradi vpliva družine, prijateljev in vrstnikov (9,8 %).

Tabela 19: Glavni razlog za uporabo zelišč za zdravstvene namene (N = 508) (v %)

Razlog	%
Vpliv družine/prijateljev/vrstnikov	9,8
Priporočilo zdravnika/ drugega zdravstvenega osebja	2,8
Preprost dostop	6,1

Zelišče kot naravno zdravilo	54,2
Boljši rezultati v primerjavi s klasičnimi zdravili	5,1
Manj stranskih učinkov v primerjavi s klasičnimi zdravili	17,2
Nizka cena	1,2
Slab dostop do zdravnika (npr. čakalna vrsta, oddaljenost)	0,9
Ne uporabljam zelišč za zdravstvene namene	1,4
Drugo	1,3

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistična razlika pri ceni ($p = 0,001$) kot glavnem razlogu za uporabo zelišč za zdravstvene namene po spolu, pri čemer ženske pogosteje uporabljajo zelišča zaradi cene kot moški. Po starosti je statistično značilna razlika pri uporabi zelišč zaradi vpliva družine/prijateljev/vrstnikov ($p = 0,015$) in zaradi manj stranskih učinkov v primerjavi s klasičnimi zdravili ($p = 0,001$), pri čemer je njihov vpliv večji pri starejših med 55 in 64 let. Obstajajo statistično značilne razlike po izobrazbi ($p = 0,023$) in razlogu, da je zelišče naravno zdravilo, pri čemer je razlog najbolj prisoten pri visoko/univerzitetno izobraženih anketirancih.

Anketiranci najpogosteje uporabljajo zdravilna zelišča za prehlad, ohranjanje splošnega zdravja in dvig odpornosti in gripo ali druge vrsta viroze. Znatno manj uporabljajo zelišča za pike insektov in črevesne motnje in druge težave s prebavili, kožne težave in bolezni, visok holesterol in motnje spanja ter ginekološke ali urološke težave. Pod drugo so anketiranci posamično navedli še izgorelost, poškodbe, vnetje oči in vnetje ušes.

Tabela 20: Pogostost uporabe zdravilnih zelišč glede zdravstvene težave (N = 508) (v %)

Zdravstvena težava	Nikoli	Redko	Včasih	Pogosto	Zelo pogosto	Nimam teh težav
Prehlad	2,3	7,6	30,1	39,5	16,9	3,5
Ohranjanje splošnega zdravja in dvig odpornosti	6,5	8,2	29,5	34,9	18,1	2,8
Gripa ali druga vrsta viroze	8,0	15,8	31,5	27,9	12,5	4,4
Piki insektov	23,2	15,5	31,9	15,6	6,9	6,8
Črevesna motnja	27,1	19,5	25,5	10,3	3,5	14,0
Druge težave s prebavili	26,9	20,6	25,8	9,2	3,3	14,1
Kožne težave/bolezni	29,8	20,7	21,8	7,6	4,5	15,7
Visok holesterol	49,1	9,3	9,0	4,4	3,4	24,7
Motnje spanja	31,9	20,1	19,9	9,5	5,7	13,0
Ginekološke ali urološke težave	43,5	11,5	16,4	5,4	3,0	20,3
Mišično-skeletne težave	40,7	18,2	15,8	5,2	3,3	16,8
Visok pritisk	50,3	10,2	9,8	3,9	2,7	23,1
Depresija	53,8	6,9	9,6	3,5	2,5	23,7
Druge duševne težave	56,4	7,9	8,3	1,7	0,7	25,1
Artritis	55,6	7,8	5,8	3,1	2,1	25,5
Glavoboli, migrene	41,7	14,4	20,0	4,9	2,8	16,1
Žilne bolezni	54,4	9,3	6,8	2,9	1,0	25,5
Sladkor v krvi	55,1	7,6	8,1	3,0	1,6	24,6
Sezonske alergije	50,7	10,5	10,4	5,0	2,3	21,1
Druge alergije	55,4	9,6	6,9	2,4	1,9	23,7
Drugo	50,1	5,6	5,3	2,5	3,6	33,0

Anketiranci največ uporabljajo kamilico, meto, žajbelj, rožmarin, bezgov cvet, sivka, meliso, timijan, šipek, alojo vera, materino dušico, ognjič, kumino, lipov cvet in ameriški slamnik (po tem vrstnem redu).

Pod drugo so napisali mešanice zelišč, ki so bile že napisane, kopriva (4), ki je tudi napisana, artičoka (2), bazilika, brin, čemaž, majaron, pelin, pehtran, peteršilj, kurkuma, kardamom, listi borovnic, gabez, regrat, bela detelja, slez, jagodnjak, trobentice, smrekovi vršički in trpotec.

Tabela 21: Nakup oziroma uporaba zelišč za zdravstvene namene (N = 508) (v %)

Zelišče	Kupim	Uporabljam doma pridelano ali nabrano zelišče	Ne uporabljam
Kamilica	32,1	49,8	7,6
Meta	19,1	59,6	10,5
Žajbelj	19,5	52,6	15,8
Rožmarin	19,1	50,8	18,7
Bezgov cvet	8,3	56,8	20,2
Sivka	17,7	50,4	20,5
Melisa	12,1	53,0	21,6
Timijan	24,9	42,7	21,6
Šipek	29,7	36,5	22,4
Aloja vera	41,8	22,8	23,0
Materina dušica	20,5	42,8	24,4
Ognjič	28,0	32,9	26,4
Kumina	46,6	12,8	26,8
Lipov cvet	14,9	43,2	27,7
Ameriški slamnik	34,1	24,0	28,8
Navadna kopriva	7,7	46,8	32,2
Janež	27,7	18,5	40,6
Arnika	21,5	23,0	41,6
Šetraj	14,3	26,8	45,4
Pegasti badelj	30,3	9,8	45,8
Šentjanževka	13,3	26,6	46,3
Rman	8,1	27,5	49,8
Bezgove jagode	6,3	25,3	53,5
Preslica	8,3	16,8	60,6
Smilj	12,1	12,5	61,2
Ožpek	5,5	6,8	73,2
Drugo	8,4	8,2	68,9

Anketiranci najpogosteje nakupujejo zdravilna zelišča nekajkrat na leto (42,1 %), znatno manj na mesec ali dva (17,7 %).

Tabela 22: Pogostost nakupa zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)

Pogostost	%
Vsak teden	1,2
Nekajkrat na mesec	6,5
Na mesec ali dva	17,7
Nekajkrat na leto	42,1
Manj kot enkrat na leto	16,1
Ne kupujem zelišč, saj jih pridelam sam/a ali jih dobim	11,6
Ne uporabljam zelišč	4,9

Dodatna analiza je pokazala, da ni statistično značilnih razlik pogostosti nakupa zdravilnih zelišč po spolu, starosti in izobrazbi.

Koristi posameznih zelišč

Anketiranci menijo, da so najbolj koristni timijan, rožmarin, kumina, sivka, janež, šipek, melisa bezgov cvet, lipov cvet, meta, navadna kopriva, bezgove jagode, žajbelj, šetraj, kamilica, materina dušica, rman, ognjič, aloja vera, šentjanževka, ameriški slamnik, preslica, arnika, pegasti badelj, smilj, ožepek (po tem vrstnem redu).

Tabela 23: Koristnost posameznih zelišč za zdravstvene namene (N = 508) (v %)

Zelišča	Močno nekoristno	Nekoristno	Niti nekoristno, niti koristno	Koristno	Močno koristno	Ne poznam
Kamilica	1,6	1,4	8,6	48,5	36,2	3,7
Lipov cvet	2,4	3,1	14,8	48,8	21,0	9,9
Bezgov cvet	1,7	3,4	16,9	48,7	20,4	8,9
Meta	2,0	1,4	13,0	51,2	27,5	4,8
Melisa	2,6	2,5	14,1	53,5	20,4	7,0
Materina dušica	2,0	2,2	9,0	46,8	31,4	8,6
Žajbelj	2,3	2,2	8,1	46,6	36,7	4,1
Sivka	2,1	2,7	18,2	47,2	24,8	5,0
Šipek	2,0	2,6	17,5	46,7	25,4	5,7
Rman	2,2	2,7	14,3	41,2	20,0	19,5
Ognjič	2,2	2,0	8,4	44,3	33,5	9,5
Navadna kopriva	1,7	2,5	14,1	49,0	24,8	7,8
Bezgove jagode	1,8	4,6	19,6	38,2	13,4	22,4
Janež	1,9	3,4	18,3	48,2	18,8	9,5
Kumina	1,8	4,5	21,5	44,8	18,6	8,6
Preslica	1,8	3,0	17,1	37,0	12,7	28,4
Smilj	1,3	3,2	15,5	28,4	12,9	38,7
Rožmarin	1,8	3,6	19,8	51,3	18,0	5,5
Pegasti badelj	1,5	3,0	12,0	37,9	25,8	19,8
Šentjanževka	1,2	2,8	14,2	40,5	23,0	18,3
Ameriški slamnik	1,6	1,9	10,2	40,0	35,4	10,9
Arnika	1,0	2,4	9,9	41,3	31,1	14,3
Ožepek	1,7	3,3	14,1	22,6	8,3	50,1
Šetraj	2,3	3,7	18,6	40,6	10,7	24,1
Timijan	1,6	4,1	21,2	46,3	19,6	7,0
Aloja vera	1,3	2,5	9,5	42,7	37,7	6,3
Drugo	1,8	1,8	11,3	20,4	11,5	53,1

Zaznana uporabnost

Večina anketirancev se strinja s trditvijo, da so zdravilna zelišča učinkovita za zdravljenje bolezni in so zadovoljni z učinkom in rezultati uporabe zdravil rastlinskega izvora. Bolj neodločeni so glede trditev, da so zdravilna zelišča enako učinkovita za zdravljenje bolezni kot klasična zdravila in da so zdravilna zelišča bolj učinkovita za zdravljenje bolezni kot klasična zdravila.

Tabela 24: Uporabnost zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)

Trditev	Sploh se ne strinjam	Se ne strinjam	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Zdravilna zelišča so učinkovita za zdravljenje bolezni.	1,6	4,8	17,3	59,3	17,0

Zdravilna zelišča so enako učinkovita za zdravljenje bolezni kot klasična zdravila.	7,9	24,8	42,0	21,5	3,8
Zdravilna zelišča so bolj učinkovita za zdravljenje bolezni kot klasična zdravila.	11,1	24,7	42,1	16,6	5,5
Jasno prepoznam rezultate ali učinke zdravilnih zelišč.	5,6	15,6	38,6	35,0	5,2
Z učinkom in rezultati uporabe zdravil rastlinskega izvora sem zadovoljen/na.	2,9	5,3	29,2	53,9	8,8

Zaznana enostavnost uporabe

Več kot polovica anketirancev (51,4 %) meni, da je uporaba zdravilnih zelišč preprosta, da so načini uporabe zdravilnih zelišč enostavno razumljivi (56,6 %), manj se strinjajo s trditvijo, da lahko z uporabo zdravilnih zelišč znižajo stroškov zdravstvenega sistema, neodločni pa so pri mnenju, da lahko zelišča zdravijo bolezni v kratkem času.

Tabela 25: Enostavnost uporabe zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)

Trditev	Sploh se ne strinjam	Se ne strinjam	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Uporaba zdravilnih zelišč se mi zdi preprosta.	1,4	9,8	26,7	51,4	10,7
Načini uporabe zdravilnih zelišč so mi enostavno razumljivi.	1,9	7,8	24,1	56,6	9,6
Z večjo uporabo zdravilnih zelišč lahko prispevam k znižanju stroškov zdravstvenega sistema.	6,7	12,4	29,2	40,7	11,1
Zdravilna zelišča lahko zdravijo bolezni v kratkem času.	9,6	19,8	41,8	23,7	5,1

Stališča

Večina anketirancev se strinja, da so zdravilna zelišča varna, podpirajo uporabo zelišč za zdravstvene namene, da imajo manj stranskih učinkov kot klasična zdravila, da je premalo zdravnikov, ki bi svetovali o uporabi zdravilnih zelišč, in specialistov za zdravilna zelišča, da bi zdravstveno zavarovanje moralo pokrivati nakup zdravilnih zelišč, zaupajo sporočilom strokovnjakov in znanstvenikov o zdravilnih učinkih zelišč, manj se pa strinjajo s stališčema, da so sporočila uradnih in znanstvenih avtoritet o zdravilnih zeliščih ustrezna in da zdravilna zelišča pri običajnem nakupu niso ustrezno predelana in pakirana.

Tabela 26: Stališča do uporabe zdravilnih zelišč (N = 508) (v %)

Trditev	Sploh se ne strinjam	Se ne strinjam	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Zdravilna zelišča se mi zdijo varna.	1,3	4,3	22,0	54,2	18,2
Podpiram uporabo zelišč za zdravstvene namene.	2,0	2,4	13,5	53,9	28,2

Cena zdravilnih zelišč se mi zdi bolj ugodna kot cena klasičnih zdravil.	5,6	14,0	48,5	23,8	8,2
Zdravilna zelišča so preprosto dostopna.	1,2	5,3	28,2	51,9	13,4
Menim, da imajo zdravilna zelišča manj stranskih učinkov kot klasična zdravila.	1,9	2,4	20,1	47,0	28,6
Zdravnikov, ki bi svetovali o uporabi zdravilnih zelišč, in specialistov za zdravilna zelišča je premalo.	2,3	3,5	23,7	45,2	25,3
Zdravstveno zavarovanje bi moralo pokrivati nakup zdravilnih zelišč.	5,7	8,4	24,9	40,3	20,7
Sporočila uradnih in znanstvenih avtoritet o zdravilnih zeliščih so ustrezna.	4,1	13,5	49,8	27,3	5,2
Verjamem (zaupam) sporočilom strokovnjakov in znanstvenikov o zdravilnih učinkih zelišč.	1,8	5,0	31,8	50,0	11,4
Zdravilna zelišča pri običajnem nakupu niso ustrezno predelana in pakirana.	5,0	21,8	55,4	14,9	2,9

Analiza variance je pokazala, da obstaja statistično značilna razlika ($p = 0,001$) v stališču, da je zdravnikov, ki bi svetovali o uporabi zdravilnih zelišč, in specialistov za zdravilna zelišča premalo, po spolu, pri čemer se ženske v večji meri strinjajo s to trditvijo. Obstajajo tudi statistično značilne razlike po starosti, in sicer s stališčem podpiram uporabo zelišč za zdravstvene namene ($p = 0,018$) in menim, da imajo zdravilna zelišča manj stranskih učinkov kot klasična zdravila ($p = 0,015$), se v večji meri strinjajo stari med 35 in 44 let, najmanj pa najmlajši (18-24 let). S stališčem, da je zdravnikov, ki bi svetovali o uporabi zdravilnih zelišč, in specialistov za zdravilna zelišča, premalo ($p = 0,001$) in da bi zdravstveno zavarovanje moralo pokrivati nakup zdravilnih zelišč ($p = 0,001$), se v največji meri strinjajo tisti, ki so stari med 45 in 54 let, najmanj pa med 25 in 34 let stari. S stališčem, da so sporočila uradnih in znanstvenih avtoritet o zdravilnih zeliščih ustrezna ($p = 0,021$), najbolj podpirajo tisti, ki so stari med 25 in 34 let, najmanj pa v avtoritete dvomijo najstarejši, med 55 in 64 let.

Obstajajo tudi statistično značilne razlike po izobrazbi, in sicer s stališčem, da imajo zdravilna zelišča manj stranskih učinkov kot klasična zdravila ($p = 0,026$) in s stališčem, da so sporočila uradnih in znanstvenih avtoritet o zdravilnih zeliščih ustrezna ($p = 0,013$) se v največjem deležu strinjajo tisti, ki se najbolj strinjajo anketiranci z višjo izobrazbo.

Viri

Anketiranci največ informacij dobijo od prijateljev, sorodnikov in znancev, znatno manj pa neposredno v stiku z zeliščarji, iz člankov v časopisih in revijah ter iz oddaj na televiziji in radiu.

Tabela 27: Viri za izbor zelišča za zdravstvene namene (N = 508) (možnih več odgovorov)

Viri	v %
Pogovori s prijatelji, sorodniki, znanci	71,5
Neposreden stik z zeliščarji	37,9
Članki v časopisih in revijah	34,7
Oddaje (informativne, svetovalne) na televiziji in radiu	30,0
Priporočilo farmacevta	29,3

Informacije na internetnih forumih, družbenih omrežjih (FB, Instagram, Twiter ...), blogih, od vplivnežev na internetu	26,4
Priporočilo zdravnika	23,7
Informacija na izdelku	17,0
Priporočila tradicionalnega praktika	14,7
Novičarski portali (24ur.com, rtvslo.si, delo.si ...)	10,6
Oglasi v medijih	7,8
Drugo	6,4

Spodbudni dejavniki in ovire nakupa zelišč

Največ anketirancev je med najbolj spodbudne dejavnike navedlo poznana učinkovitost, poznavanje zelišč in naravna pridelava. Po spolu, starosti in izobrazbi ni bilo statistično značilnih razlik.

Tabela 28: Najpomembnejši spodbudni dejavniki pri nakupu zelišč (N = 508)

Spodbudni dejavniki	%
Poznana učinkovitost	27,9
Poznavanje zelišč	26,6
Naravna pridelava	13,6
Lokalna pridelava	8,4
Zaupanje v pridelovalca	7,5
Izkazan nadzor nad kakovostjo	6,7
Ustrezno razmerje med ceno in kakovostjo	4,5
Zaupanje v delo nadzornih institucij	2,5
Dostopnost	1,9
Embalaža, pakiranje	0,3

Največ anketirancev je med ovirami navedlo slabo poznavanje zelišč, dvom v učinkovitost in dvom v naravno pridelavo največja ovira nakupa zelišč. Po spolu, starosti in izobrazbi ni bilo statistično značilnih razlik.

Tabela 29: Najpomembnejše ovire nakupa zelišč (N = 508)

Ovire	%
Slabo poznavanje zelišč	35,6
Dvom v učinkovitost	18,3
Dvom v naravno pridelavo	12,9
Slab nadzor nad kakovostjo	8,2
Ni ustreznih zelišč lokalnega izvora	6,3
Neustrezno razmerje med ceno in kakovostjo	5,8
(Ne)zaupanje v pridelovalca	4,8
Nedostopnost	4,3
(Ne)zaupanje v delo nadzornih institucij	3,2
Neprivlačna, neustrezna embalaža, pakiranje	0,6

POVZETEK

Rezultati navad potrošnje zelišč med slovenskimi potrošniki so pokazali naslednje:

- 42 % slovenski potrošnikov meni, da slabo pozna, 37 % pa, da dobro pozna zelišča, pri čemer večji delež žensk kot moških meni, da dobro pozna zelišča;
- 62 % potrošnikov nima izkušenj s pridelavo oziroma z nabiranjem zelišč, 29 % pa jih ima do 10 let, pri čemer imajo največ izkušenj tisti, ki so stari med 55 in 64;
- najpogosteje se zelišča uporabljajo v prehrani: 40 % jih uporablja več kot trikrat na teden; druga po uporabi se zelišča uporabljajo za zdravstvene namene: 47 % jih uporablja zelišča za zdravstvene namene nekajkrat na leto; sledi za kozmetiko: 27 % jih uporablja zelišča nekajkrat na leto in 21 % nekajkrat na mesec, v gospodinjstvu jih uporablja 23 % nekajkrat na leto, 21 % pa nekajkrat na mesec; za vrtnarjenje 26 % anketirancev uporablja zelišča nekajkrat na leto, 22 % nekajkrat na mesec; najmanj se zelišča uporabljajo za zdravljenje živali, saj 46 % anketirancev nikoli ne uporablja zelišča za te namene;
- ženske pogosteje zelišča uporabljajo za zdravstvene namene, prehrano, v gospodinjstvu in za kozmetiko; starejši med 55 in 64 let pogosteje kot drugi uporabljajo zelišča za zdravstvene namene in v gospodinjstvu; tisti, ki imajo višjo šolo, pogosteje uporabljajo zelišča za zdravstvene namene, prehrano, v gospodinjstvu, kozmetiko, zdravljenje živali, ne pa za vrtnarjenje, kjer najpogosteje uporabljajo tisti, ki imajo končano srednjo šolo;
- za zdravstvene namene potrošniki najpogosteje pijejo pripravke iz zelišč (čaj, sokovi/smutiji), saj 35 % potrošnikov pije te pripravke nekajkrat na mesec, sledi zunanja raba v obliki krem, hidrolatov in eteričnih olj, saj 27 % potrošnikov uporablja zelišča za zunanjo rabo nekajkrat na mesec, sledi uživanje predelanih zelišč, saj jih 37 % uživa nekajkrat na leto; najmanj potrošniki inhalirajo pripravke iz zelišč, saj 41 % potrošnikov uporablja zelišča za inhaliranje nekajkrat na leto;
- potrošniki najpogosteje dobijo zdravilna zelišča od članov družine in prijateljev, saj jih 23 % pogosto dobi zdravilna zelišča na tak način, 30 % potrošnikov pa včasih; na drugem mestu je lastna pridelava, saj 21 % anketirancev pridobi včasih in 18 % pogosto zdravilna zelišča z lastno pridelavo; na tretjem mestu je nabiranje v naravi, saj 24 % včasih nabira zdravilna zelišča v naravi, 17 % pa pogosto;
- več kot polovica potrošnikov (54 %) konzumira zelišča za zdravstvene namene, ker so zelišča naravno zdravilo, neprimerno manj zaradi manjših stranskih učinkov v primerjavi s klasičnimi zdravili (17 %) in zaradi vpliva družine, prijateljev in vrstnikov (10 %);
- ženske pogosteje uporabljajo zelišča za zdravstvene namene zaradi cene;
- starejši med 55 in 64 let pogosteje uporabljajo zelišča za zdravstvene namene zaradi vpliva družine in prijateljev in zaradi manjših stranskih učinkov;
- visoko in univerzitetno izobraženi pogosteje kot ostali uporabljajo zelišče za zdravstvene namene, ker je zelišče naravno zdravilo;
- potrošniki najpogosteje uporabljajo zdravilna zelišča za prehlad, ohranjanje splošnega zdravja in dvig odpornosti in gripo ali druge vrste viroze, znatno manj zelišča za pike insektov in črevesne motnje in druge težave s prebavili, kožne težave in bolezni, visok holesterol in motnje spanja ter ginekološke ali urološke težave;
- anketiranci največ uporabljajo kamilico, meto, žajbelj, rožmarin, bezgov cvet, sivka, meliso, timijan, šipek, alojo vera, materino dušico, ognjič, kumino, lipov cvet in ameriški slamnik (po tem vrstnem redu);
- potrošniki najpogosteje nakupujejo zdravilna zelišča nekajkrat na leto (42 %), znatno manj na mesec ali dva (18 %);
- potrošniki menijo, da so najbolj koristni timijan, rožmarin, kumina, sivka, janež, šipek, melisa, bezgov cvet, lipov cvet, meta, navadna kopriva, sledijo pa bezgove jagode, žajbelj, šetraj, kamilica, materina dušica, rman, ognjič, aloja vera, šentjanževka, ameriški slamnik, preslica, arnika, pegasti badelj, smilj, ožepik, za katere menijo, da so najmanj koristni, a jih tudi najmanj poznajo/uporabljajo;
- potrošniki menijo, da so zdravilna zelišča učinkovita za zdravljenje bolezni in so zadovoljni z učinkom in rezultati uporabe zdravil rastlinskega izvora; bolj neodločeni so glede trditev, da so zdravilna zelišča enako učinkovita za zdravljenje bolezni kot klasična zdravila in da so zdravilna zelišča bolj učinkovita za zdravljenje bolezni kot klasična zdravila;
- potrošniki se strinjajo, da so zdravilna zelišča varna, podpirajo uporabo zelišč za zdravstvene namene, da imajo manj stranskih učinkov kot klasična zdravila, da je premalo zdravnikov, ki bi svetovali o

uporabi zdravilnih zelišč, in specialistov za zdravilna zelišča, da bi zdravstveno zavarovanje moralo pokrivati nakup zdravilnih zelišč, zaupajo sporočilom strokovnjakov in znanstvenikov o zdravilnih učinkih zelišč, manj pa se strinjajo s stališčema, da so sporočila uradnih in znanstvenih avtoritet o zdravilnih zeliščih ustrezna in da zdravilna zelišča pri običajnem nakupu niso ustrezno predelana in pakirana;

- potrošniki največ informacij dobijo od prijateljev, sorodnikov in znancev, znatno manj pa neposredno v stiku z zeliščarji, iz člankov v časopisih in revijah ter iz oddaj na televiziji in radiu;
- največ potrošnikov je med najbolj spodbudne dejavnike za nakup/uporabo zelišč navedlo poznana učinkovitost, poznavanje zelišč in naravna pridelava, a med ovirami tudi slabo poznavanje zelišč, dvom v učinkovitost in v naravno pridelavo. To pomeni, da je nujno potrebno izobraževanje oziroma usposabljanje na področju zelišč ter sporočila o nadzoru naravne/ekološke pridelave zelišč ter informacije o učinkovitosti zelišč za zdravljenje.

4 ZAKLJUČEK

Deležniki na področju zeliščarstva (pridelovalci, farmacevti, trgovci, zdravniki, zdravilci, fitoterapevti, strokovnjaki/svetovalka, znanstveniki, predstavniki MKGP) trdijo, 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 so nizka odkupna cena, premajhna pridelava, nepovezanost pridelovalcev oziroma manko zadruga/podjetja/konzorcija, ki bi določilo, nadzorovalo, odkupovalo in promoviralo zelišča ter izvajalo ali naročalo 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. Možnost razvoja vidijo v pridelavi in odkupovanju zelišč ter sodelovanju pridelovalcev z znatno pomočjo MKGP, ki bi vzpostavila register pridelovalcev, pomagalo pri ustanovitvi zeliščne zadruga/konzorcija za odkup in analizo zelišč ter finančno podpiralo tiste pridelovalce, ki bi bili povezani. Potencial vidijo v vključitvi v turistično, kulinarčno in terapevtsko ponudbo. Ključno bi bilo, da farmacevtska podjetja prepoznajo pomembnost lokalnih surovin in jih začno odkupovati. Kot zelišča z največjim potencialom pridelave so navedli ameriški slamnik, pegasti badelj, kraški šetraj, navadni ognjič, laški smilj, šentjanževka, navadna melisa, poprova meta, sivka, žajbelj, sladki pelin, drobnocvetni vrbovec, ožeppek, navadni rožmarin, industrijska konoplja in njivska arnika.

Slovenski pridelovalci, med katerimi prevladujejo ženske, predstavniki srednje generacije, ki imajo zaključeno visokošolsko izobrazbo in srednji neto mesečni dogodek, katerim je pridelava zelišč ljubeljska dejavnost oziroma imajo registrirano dopolnilno dejavnost na kmetiji, imajo majhne pridelovalne površine in v glavnem pridelujejo zelišča na ekološki način, manj pa se jih ukvarja s predelavo, svojo ponudbo pa sestavlja iz lastnih zelišč, predvsem iz mete, melise, materine dušice, žajblja, sivke, rmana, ognjiča, navadne koprive in kamilice. Večina pridelovalcev prodaja svoje produkte neposredno potrošniku in se ne povezuje z drugimi. Zeliščarji imajo različne poglede glede možnosti povezovanja, saj četrtina meni, da so možnosti povezovanja med pridelovalci velike, vendar pa zaradi različnih ovir težko uresničljive, podoben delež meni, da sploh ni možnosti povezovanja zaradi ovir in tudi podoben delež po drugi strani meni, da so možnosti za povezovanje velike, saj je na tem področju velika potreba po povezovanju v obliki lokalnega povezovanja pridelovalcev in zadruga. Tudi zeliščarji menijo, da so potrebe po zeliščih v Sloveniji razmeroma velike, in sicer na področju zdravilnih pripravkov in v kulinariki, kot največjo oviro pa vidijo v prenizki odkupni ceni kot posledico uvoza precej cenejših zelišč iz tujine, neorganiziran odkup, premalo povezovanja in sodelovanja med pridelovalci,

neozaveščenost potrošnikov, ki še vedno raje kupujejo farmacevtske in tuje izdelke, ter majhnost slovenskega trga. Želijo si naslednje ukrepe: več raziskav, povezovanje pridelovalcev in raziskovalnih institucij, izobraževanja, podpore s strani svetovalcev, povezovanje pridelovalcev v skupni promociji, oblikovanje krovne organizacije kot predstavnika zeliščarjev, organizirano komercialno pridelavo in odkup zelišč, javna naročila za javne institucije (šole, vrtci) za čaje, vključitev čaja iz slovenskih zelišč v slovenski zajtrk, dvig strojne podpore (za smukanje zelišč in pakiranje zelišč v vrečke), znižanje ceno certificiranja za male pridelovalce, finančna podpora države pri pridelavi, predelavi, promociji in ozaveščanju potrošnikov.

Slovenski potrošniki imajo razmeroma malo znanja in malo izkušenj z zelišči, uporabljajo zelišča predvsem za prehrano in zdravstvene namene, ko v glavnem pijejo čaje, zelišča dobijo od družine in prijateljev, od katerih dobijo tudi največ informacij, in jih pridelajo tudi sami, konzumirajo zelišča, ker menijo, da so naravna zdravila, jih najpogosteje uporabljajo za prehlad, ohranjanje splošnega zdravja in dvig odpornosti in gripo ali druge vrsta viroze, pri čemer najpogosteje uporabljajo kamilico, meto, žajbelj, rožmarin, bezgov cvet, sivka, meliso, timijan šipek, alojo vera, materino dušico, ognjič, kumino, lipov cvet in ameriški slamnik, najbolj koristni pa se jim zdijo timijan, rožmarin, kumina, sivka, janež, šipek, melisa bezgov cvet, lipov cvet, meta, navadna kopriva.

Literatura

1. Asl Roosta, R., Moghaddasi, R., Hosseini, S. S. (2017). Export target markets of medicinal and aromatic plants. *Journal of Applied Research on Medicinal and Aromatic Plants*, 7: 84–88.
2. Bareetseng, S. (2022). The Worldwide Herbal Market: Trends and Opportunities. *Journal of Biomedical Research*, 3(5): 575-584.
3. Bejarano, J. S. R., Rodrigues, T. S., Sánchez, C. M., Al-Ghanim, K., Al-Saidi, M. (2020). Promoting sustainable businesses for strong local communities: Qatar's wild herbal plants industry. *Energy Reports*, 6: 80–86.
4. Common Agricultural Policy 2023-27. (2021). European Commission. Retrieved from: https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27_en.
5. EIP-AGRI Focus Group: Plant-based medicinal and cosmetic products, Final report, 2020; Retrieved from: https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/default/files/eip-agri_fg_medicinal_plants_final_report_2020_en.pdf.
6. European Innovation Partnership for Agricultural Productivity and Sustainability. (2022). European Commission. Retrieved from: <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/european-innovation-partnership-agricultural>.
7. Gornik, B., Potočnik, Slavič, I. (2020). Zeliščarstvo kot poslovna dejavnost na podeželju. *Dela - Oddelek za geografijo Filozofske fakultete v Ljubljani*, 25: 29 –59.
8. Griessler Bulc, T. (2008). Fitoremediacija sedimentov in drugih kontaminiranih zemljin (aplikativni raziskovalni projekt); <http://sicris.izum.si/search/prj.aspx?lang=slv&id=4293>.
9. How can brands spice up the seasonings market in Europe? <https://www.mintel.com/food-and-drink-market-news/how-can-brands-spice-up-the-seasonings-market-in-europe/> Dostop: 11. 7. 2023.
10. Kala, C. P. (2015). Medicinal and aromatic plants: Boon for enterprise development. *Journal of Applied Research on Medicinal and Aromatic Plants*, 2(4): 134–139.

11. Kemppainen L.M., Kemppainen T.T., Reippainen, J.A., Salmenniemi, S.T., Vuolanto, P.H. (2018). Use of complementary and alternative medicine in Europe: Health-related and sociodemographic determinants. *Scandinavian Journal of Public Health*, 46(4): 448-455.
12. Posavec, S., Brenko, A., Beljan, K. (2021). The value of non-wood forest products for the Croatian bioeconomy. *Austrian Journal of Forest Science*, 138(4), 279-296.
13. Rashrash M, Schommer JC, Brown LM. (2017). Prevalence and Predictors of Herbal Medicine Use Among Adults in the United States. *Journal of Patient Experience*. 2017, 4(3): 108-113.
14. Razinger Mihovec B. (2007). Vpliv socialno-demografskih značilnosti in zdravstvenega stanja populacije na uporabo zdravil rastlinskega izvora v Sloveniji. Magistrska naloga; Ljubljana.
15. ResearchAndMarkets.com. (2023). Retrieved from: <https://www.researchandmarkets.com/reports/4792534/herbs-spices-and-seasonings-seasonings#tag-pos-4>
16. Schunko, C., Vogl, C. R. (2018). Is the commercialization of wild plants by organic producers in Austria neglected or irrelevant? *Sustainability*, 10(11): 3989–4003.
17. Soleymani, S., Naghizadeh, A., Karimi, M. (2022). COVID-19: General Strategies for Herbal Therapies. *Journal of Evidence-Based Integrative Medicine*, 27. doi:10.1177/2515690X211053641.
18. Spychalski, G. (2014). Determinants of growing herbs in polish agriculture. *Herba Polonica*, 59(4): 5–18.
19. Strateški načrt skupne kmetijske politike 2021–2027, splošne značilnosti slovenije in slovenskega kmetijstva, analiza stanja. 2020. https://skp.si/wp-content/uploads/2019/09/0_SN_SKP_21-27_Splosne_znacilnosti_Kmetijski_sektorji_Analiza.pdf.
20. Strateški načrt skupne kmetijske politike 2021–2027, Splošne značilnosti Slovenije in slovenskega kmetijstva, Analiza stanja. (2020). Retrieved from https://skp.si/wp-content/uploads/2019/09/0_SN_SKP_21-27_Splosne_znacilnosti_Kmetijski_sektorji_Analiza.pdf.
21. Szűcs V, Szabó E, Lakner Z, Székács A. (2018). National seasoning practices and factors affecting the herb and spice consumption habits in Europe. *Food control*, 83: 147-156.
22. Taghouti, I., Cristobal, R., Brenko, A., Stara, K., Markos, N., Chapelet, B., Hamrouni, L., (2022). The Market Evolution of Medicinal and Aromatic Plants: A Global Supply Chain Analysis and an Application of the Delphi Method in the Mediterranean Area. *Forests*, 13(5): 808.
23. The European market potential for fresh herbs. <https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/fresh-herbs/market-potential>. Dostop: 11. 7. 2023.
24. Weiss, Emery, Corradini, Živojinović. (2020). New Values of Non-Wood Forest Products. *Forests*, 11(2), 165.
25. Welz, A.N., Emberger-Klein, A. Menrad, K. (2018). Why people use herbal medicine: insights from a focus-group study in Germany. *BMC Complement Altern Med* 18, 92. <https://doi.org/10.1186/s12906-018-2160-6>