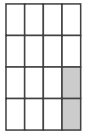


Agrar ne proizvodi dovoljno

Medij - Rubrika: DANAS - Ekonomija
Datum: Čet, 01/11/2012
Površina članka: 232cm2
Strana: 12

Zemlja: Srbija
Autor: G. V.
Deo: 1/2



Konferencija „Poljoprivreda i trgovinski

Agrar ne

Beograd - Prirodni potencijal Srbije je u proseku veći nego u zemljama Evropske unije, i kada bi ga iskoristili, kao što to rade recimo Holandani, umesto sadašnjih 4,5 milijardi evra vrednosti poljoprivredna proizvodnja bi mogla da bude čak 57 milijardi evra. Kada bi se ostvarila takva strategija u narednih deset godina podigla bi se vrednost poljoprivredne proizvodnje na 15 milijardi evra, odnosno na visinu današnjeg javnog duga Srbije“, rekao je potpredsednik Privredne komore Srbije Miroslav Mile-

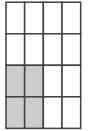
tić, na jučerašnjoj konferenciji „Poljoprivreda i trgovinski lanci u Srbiji“ u organizaciji Danas konferens centra.

Prema njegovim rečima, poljoprivreda u Srbiji je tehnički i tehnološki zaostala, setvena struktura je nepovoljna, niska je svest poljoprivrednika o važnosti osavremenjivanja, sistemska podrška je neopredeljena i nedovoljna, a suficit je veći od 800 miliona evra. Jedan naš farmer hrani 15 građana, a u Nemačkoj 156, kod nas je prosečna zarada po hektaru tek nešto veća od 900, a



Medij - Rubrika: DANAS - Ekonomija
Datum: Čet, 01/11/2012
Površina članka: 232cm2
Strana: 13

Zemlja: Srbija
Autor: G. V.
Deo: 2/2



lanca u Srbiji“ u organizaciji Danas konferens centra

proizvodi dovoljno

u EU je 1.900 evra. Miletić naglašava da je sve to posledica niske produktivnosti koja je u slučaju setve žitarica u EU za 50 odsto veća nego u Srbiji, dok je u proizvodnji mleka 2 do 3 puta veća.

- Mala i srednja preduzeća u Srbiji moraju da plaćaju „reket“ kako bi im se proizvodi našli na rafovima velikih trgovinskih lanaca, izjavila je svojevremeno jedna visoka predstavница vlade Srbije i upozorila na njihovu monopolsku ulogu. Veliki trgovinski lanci naplaćuju od svake firme 150 do 300 evra za ubaciva-

nje proizvoda na svoje rafove, za period od nekoliko meseci - rekao je Miletić.

On je dodao da je najčešći oblik kršenja konkurencije na tržištu hrane u EU formiranje kartela, fiksiranje cena ili podela tržišta među kompanijama. U većini zemalja dominira nekoliko velikih trgovinskih lanaca, a ulazak „malih trgovaca“ na tržište naročito je težak na lokalnom nivou zbog zakonskih prepreka i privatnih dogovora kojima se koči prodaja zemlje pogodne za izgradnju proizvodnice.

Sekretar Udruženja za poljoprivredu i prehrambenu industriju Privredne komore Beograda Miodrag Veseli istakao je da tržište poljoprivrednih proizvoda u Srbiji karakteriše veliki broj sitnih proizvođača, razjedinjena ponuda, nema organizovanog otkupa, neefikasnost inspeksijskih službi i dominacija velikih otkuplivača. On je istakao da je za povećanje izvoza poljoprivrednih proizvoda potrebna makroekonomska stabilizacija, formiranje Razvojne banke za kreditiranje agroprivrede, alternativne metode finansiranja malih proizvođača i usvajanje zakona o zadrugama.

Veliki broj sitnih proizvođača otežava organizovan nastup: Danas konferens centar

Direktor za kategoriju voće i povrće u kompaniji Delez Srbija Milica Golubović naglasila je da taj trgovinski lanac saraduje sa 70 domaćih poljoprivrednih proizvođača.

- Najveći problem je što poljoprivredni proizvođači u Srbiji često ne mogu da proizvedu količine koje su nama potrebne. Razlog su mala ulaganja u poljoprivredu i proizvodnja velikog broja proizvoda u malim količinama. Delez planira da saraduje sa domaćim proizvođačima i sa njima radi planove proizvodnje za narednu godinu. Oko 50 odsto poljoprivredno prehrambenih proizvoda u radnjama Deleza su iz uvoza, i to uglavnom banane i citrusno voće i oni proizvodi kojima nije sezona u Srbiji - rekla je Milica Golubović.

Komercijalni direktor Veropulos Srbija Petar Denkovski istakao je da je prioritet te kompanije saradnja sa domaćim proizvođačima, ali da su problem nedovoljne količine i oscilacije u kvalitetu proizvoda. Prema njegovim rečima, kvalitet proizvoda zavisi od sezone od sezone i često ne zadovoljava kriterijume, a saradnju sa proizvođačima otežava i oscilacija cena i devizni kurs. **G. V.**

