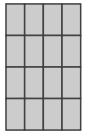


Srpski farmeri čekaju podršku države

Medij - Rubrika: DANAS - Biznis
Datum: Pon, 05/11/2012
Površina članka: 533cm2
Strana: IV

Zemlja: Srbija
Autor: Gojko Vlaović
Deo: 1/2



RADNO ZAKONODAVSTVO

Nedovoljna količina i promenljiv kvalitet proizvoda glavne prepi

Srpski farmeri čeka

Gojko Vlaović

Nedovoljna količina i promenljiv kvalitet proizvoda, osnovni su problemi koji opterećuju saradnju velikih trgovinskih lanaca i poljoprivrednih proizvođača, zaključak je učesnika konferencije „Poljoprivreda i trgovinski lanci u Srbiji“, koju je organizovao Danas konferens centar. Jedno od pitanja koje je zaokupilo pažnju panelista jeste: Da li je prisustvo velikih stranih trgovinskih lanaca na domaćem tržištu olakšalo plasman domaćih poljoprivrednih proizvoda van granica Srbije. Ništa manje atraktivna nisu bila ni sledeća pitanja: Koji deo domaćeg poljoprivredne proizvodnje zadovoljava standarde kvaliteta velikih svetskih trgovinskih lanaca i njihovih robnih marki, zatim: Koji su to pozitivni primeri u praksi velikih stranih trgovinskih lanaca i domaćeg poljoprivredne i prehrambene industrije, kao i to u kojoj meri globalni rast cena hrane predstavlja podsticajni faktor rasta saradnje velikih svetskih trgovinskih lanaca i domaćeg poljoprivredne industrije.

- Prirodni potencijal Srbije u proseku je veći nego u zemljama Evropske unije, i kad bismo ga iskoristili, kao što

di, jedan preradiivač mleka u Evropskoj uniji produktivniji je 6,2 puta od mlekaru u Srbiji, dok je produktivnost u Nemačkoj čak 16 puta veća. Miletić je podsetio na izjavu jedne visoke predstavnice Vlade Srbije koja je, svojevremeno, potvrdila da mala i srednja preduzeća u Srbiji moraju da plaćaju „reket“ ukoliko žele da im se proizvođaču nadu na ravnom velikih trgovinskih lanaca ukazujući pritom na njihov monopolisti položaj.

- Veliki trgovinski lanci naplaćuju od 150 do 300 evra za ulistavanje, odnosno ubacivanje proizvoda u svoje rafove, za period od nekoliko meseci. Male firme ne mogu da izdrže takve namete, a upravo će od snage malih i srednjih preduzeća u narednom periodu zavisiti jačanje srpske privrede i otvaranje novih radnih mesta, pa programi za podršku tom sektoru moraju da budu prioritetni. Mali preduzetnici se najviše žale na nepovoljan privredni ambijent, razne takse i parafiskalna opterećenja i veliki broj malih i srednjih preduzeća se trenutno bori za opstanak zbog nelikvidnosti - 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



Kako oživetiti pijace

- Srbiji je potrebna strategija razvoja pijačne delatnosti. Jer hipermarketi predstavljaju opasnost za pijace i veletžrnice i država bi trebalo da zaštiti sime poljoprivredne proizvođače. Optimista sam u pogledu budućnosti pijaca s obzirom na to da su kupci u Srbiji navikli da kupuju voće i povrće na pijačnim tezgamama. Ohrabruje i podatak da veletžrnice u Evropi, Japanu i Sjedinjenim Američkim Državama doživljavaju renesansu i predstavljaju pravu turističku atrakciju. Inače, ukupan promet robe na pijačama ostvaren tokom poslednjih pet godina beleži konstantan rast, a u prometu i ukupnu poljoprivrednih proizvoda u Srbiji pijace već godinama učestvuju sa oko 35 odsto - kaže Miroslav Miletić, potpredsednik Privredne komore Srbije.

to rade recimo Holandani, vrednost poljoprivredne proizvodnje bi, umesto sadašnjih 4,5 milijardi evra, mogla da dostigne čak 57 milijardi evra. Ukoliko bi se takva strategija razvoja agrara ostvarila, vrednost poljoprivredne proizvodnje bi se već u narednih deset godina podigla na 15 milijardi evra, odnosno do nivoa aktuelnog javnog duga Srbije - izjavio je Miroslav Miletić, potpredsednik Privredne komore Srbije.

Prema njegovim rečima, poljoprivreda u Srbiji je tehnički i tehnološki zastala, setvena struktura je nepovoljna, niska je svetska poljoprivrednika o značajno osavremenjivanja, sistemska podrška je neopredeljena i nedovoljna. Uz sve to agrarni suficit premašuje 800 miliona evra. Koliko je situacija alarmantna, ukazuje i podatak da jedan naš farmer hrani 15 građana, a u Nemačkoj 156. Osim toga, kod nas je prosečna zarada po hektaru tek nešto veća od 900 evra, dok u Evropskoj uniji premašuje 1.900 evra. Miletić naglašava da je sve to posledica niske produktivnosti koja je u usluzi setve žitarica u EU za 50 odsto veća nego u Srbiji, dok je u proizvodnji mleka 2,3 puta veća. Primera ra-

„malih trgovaca“ na tržište naročito je težak na lokalnom nivou zbog zakonskih prepreka i privatnih dogovora kojima se koči prodaja zemlje pogodne za izgradnju prodavnice. Od 2004. do kraja 2011. godine kažnjeno je 50 kartela koji su dogovarali cene hrane i razmenjivali poverljive informacije. U nekim člancima EU primetno je da veliki trgovinski lanci ne poštuju sa dobavljačima u duhu dobre poslovne prakse, što prema ocenama nadležnih ne spada u delokrug zakona o zaštiti konkurencije, ali na duži rok, ipak, ugrožava pravo potrošača da biraju proizvode. Srpska Komisija za zaštitu konkurencije je prošle godine prvi put novčano kaznila kompanije koje krše konkurenciju. Miletić je istakao da prisustvo velikih trgovinskih lanaca na srpskom tržištu nije pomoglo plasmanu domaćih poljoprivrednih proizvoda, koji inače zadovoljavaju standarde kvaliteta velikih svetskih trgovinskih lanaca, van granica Srbije, ali je takođe ukazao i na to da srpski proizvođači ne raspolazu dovoljnim količinama robe za plasman na svetsko tržište. Uz konstataciju da je poljoprivreda najveći kreditor trgovin-

skih lanaca jer se na naplatu isporučene robe čeka i do 180 dana, i to bez kamate, dok su dugovanja premašila 60 milijardi dinara, Miletić je podsetio da, kada je reč o trgovinskim lancima, najveći udeo na tržištu ima Delez Srbija. Slede Merktor S. Idea, Metro keš end ker i Univereksport, koji je najveći trgovinski lanac u domaćem vlasništvu. On je pohvalio projekat za povećanja potencijala i kvaliteta nezavisnih srpskih trgovina pod nazivom „Moja radnja“, u kome se nalazi više od 400 nezavisnih trgovaca u Srbiji.

- Metro keš end ker pokrenuo je 2009. godine program podrške trgovcima u koji je do sada uključeno 3.000 malih trgovinskih radnji sa teritorije Srbije. Promet u tim trgovinama nakon uključivanja u „Moju radnju“ značajno je povećan, jer su kupci dobili bolju uslugu, kvalitetniji asortiman i povoljnije cene. U strukturi privrednih društava registrovanih u Srbiji dominantnu poziciju, sa 96 odsto učešća, zauzimaju mala privredna društva u kojima je zaposleno oko 37 odsto od ukupnog broja radnika, od čega mikro privredna društva, koja imaju do deset zaposle-

ni, čine 88 odsto. Činjenica je, takođe, da se oko 50 odsto trgovine realizuje u malim trgovinama i porodično-trgovackim radnjama - istakao je Miletić i dodao da će PKS, u saradnji sa regionalnim privrednim komorama, taj projekat realizovati u svim regionima Srbije, kako bi mali privrednici stekli nova sa-

postići će ove i iduće godine. Sličan projekat već je sproveden u nekoliko evropskih zemalja i svuda je dao dobre rezultate. Posle tog uspešnog projekta očekujemo novi projekat „Moja pijaca“. Potpredsednik Privredne komore Srbije je ističe da trgovinski lanci moraju po-

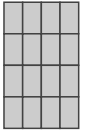
Po broju stanovnika koje hrani jedan farmer, Srbija se, sa 16 stanovnika po farmeru, našla pri dnu evropske lestvice (lošije je plasirana samo Rumunija). U Nemačkoj na jednog farmera dolazi 156 stanovnika, u Češkoj - 81, u Francuskoj - 77, u Austriji - 56, u Italiji - 52, u Sloveniji - 25, a u Bugarskoj - dva.

znanja u savremenim načinima poslovanja u trgovini.

Prema njegovoj oceni, ova godina će biti ključna za oporavak malih trgovina u borbi sa ekonomskom krizom i konkurencijom velikih trgovinskih lanaca. Projekat „Moja radnja“ predstavlja snažnu podršku trgovcima i pun zamah

slovati u Srbiji kao u svetu i da imaju misiju da urede tržište u Srbiji.

- Trgovinski lanci treba da uvažavaju specifičnosti srpskog tržišta. Pored zahteva kvantiteta, kvaliteta, standarda i ostalih razvijenih oblika ponašanja, trgovinski lanci treba da uvedu etiketa kao osnovni zahtev prema svojim klijenti-



Medij - Rubrika: DANAS - Biznis
Datum: Pon, 05/11/2012
Površina članka: 533cm2
Strana: V

Zemlja: Srbija
Autor: Gojko Vlaović
Deo: 2/2

I DRŽAVNI BUDŽET SRBIJE

reke unapređenju saradnje trgovinskih lanaca i poljoprivrednika

aju podršku države



Saradnju sa proizvođačima otežava oscilacija cena, ali i probleme u vezi sa pakovanjem i distribucijom proizvoda

ma i da isto traže od njih. Trgovinski lanci u Srbiji imaju najveću perspektivu. Budućnost srpske ekonomije je u povezivanju na svim nivoima, od daljeg povezivanja trgovinskih lanaca, do dolaska multinacionalnih proizvođača koji će povezati lokalne i regionalne proizvođače prehrambenih proizvoda - naglasio je Miletić.

Prema oceni Miodraga Veselog, sekretara Udruženja za poljoprivredu i prehrambenu industriju Privredne komore Beograda, tržište poljoprivrednih proizvoda u Srbiji karakteriše veliki broj sitnih proizvođača, razjedinjena ponuda, neefikasnost inspekcijских službi i dominacija velikih otkuplivača, a nema ni organizovanog otkupa. On je istakao da je za povećanje izvoza poljoprivrednih proizvoda potrebna makroekonomska stabilizacija formirane razvojne banke za kreditiranje agroprivrede, alternativne metode finansiranja malih proizvođača i usvajanje zakona o zadrugama. Statistika pokazuje da je po broju stanovnika koje hrani jedan farmer, Srbija se, sa 16 stanovnika po farmeru, našla pri

dnju evropske lestvice (lošije je plasirana samo Rumunija sa deset stanovnika po farmeru). U Nemačkoj na jednog farmera dolazi 156 stanovnika, u Češkoj - 81, u Francuskoj - 77, u Austriji - 56, u Italiji - 52, u Sloveniji - 25, u Bugarskoj - dva.

Da bi se izvoz povećao, a domaće tržište poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda regulisalo, potrebno je formirati sabirno-distributivne centre. Takođe, neophodno je izgraditi veletržnice i u drugim regionalnim centrima, a ne samo u Beogradu. Važno je i da se stvore uslovi za ukupnjavanje poseda, koji ne bi smeo da bude manji od pet hektara, ali i da se obezbede stimulacije za poljoprivredne proizvođače koji ukupnjavaju posede. Bilo bi dobro i da se uvede nelicno oporezivanje zarada za primarne poljoprivredne proizvođače kao i da se smanji udeo sivog tržišta uvođenjem primarnih potrošača u legalne tokove, dok bi rokove plaćanja zakonski trebalo oročiti na šezdeset dana - naglasio je Veseli.

Komentarišući strukturu poljopri-

vodne proizvodnje u Srbiji on je podsetio da na ratarstvo i povrtarstvo otpada 58,8 odsto. Sledi stočarstvo sa 30,5 odsto, voćarstvo - 9,7 odsto i vinogradarstvo sa učešćem od skromnih 1,7 odsto.

Kada je reč o izvozu poljoprivrednih proizvoda, na prvom mestu je žuti kukuruz, koji je izvezen u vrednosti od 388 miliona američkih dolara. Na drugom mestu se nalazi malina, čijim je izvozom ostvaren devizni priliv od 81 milion dolara, a na trećem mestu je šećer sa 78 miliona dolara. Od plasmata suncoretovog ulja na inostrano tržište zaradili smo 58 miliona dolara, slede bezalkoholna pića (36 miliona dolara), sojino ulje (34 miliona dolara), pivo (30 miliona dolara), višnje (28 miliona dolara), jabuke (24 miliona dolara) i pšenično brašno (24 miliona dolara). Najviše se uvozi kafa i na to je potrošeno 60 miliona dolara, zatim banane i cigarete (25 miliona dolara), proizvodi za ishranu (24 miliona dolara), kukuruz hibridi, pomorandže i paradajz (14 miliona dolara), ostali prehrambeni proizvodi i preparati na bazi kafe (12 miliona dolara) i palmino ulje, za čiji je uvoz potrošeno 11 miliona dolara - rekao je Veseli i dodao da je u ovoj godini izdvojeno 36,6 milijardi dinara za agrarni budžet, a da 3,7 milijard dinara čine izdaci iz dodatnih prihoda, što je najveća suma izdvojena za poljoprivredu u prethodnih 25 godina.

Milica Golubović, direktorka za kategoriju voće i povrće u kompaniji Delez Srbija, 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. Razloga za to treba tražiti u nedovoljnom ulaganju u poljoprivredu i proizvodnji velikog broja proizvoda u malim količinama. Delez će nastaviti da unapređuje saradnju sa domaćim proizvođačima i u toku je izrada planova proizvodnje za narednu godinu. Činjenica je, međutim, da je oko 50 odsto poljoprivredno prehrambenih proizvoda u trgovinskim objektima Deleza iz uvoza. Reč je uglavnom o bananama i citrusnom voću, kao i onim proizvodima kojima nije sezona u Srbiji - rekla je Milica Golubović.

Prema rečima Petra Denkovskog, komercijalnog direktora Veropulos Srbija, prioritet te kompanije je unapređenje saradnje sa domaćim proizvođačima.

Problem sa kojim se na tom planu suočavamo, osim nedovoljne količine, jesu i oscilacije u kvalitetu proizvoda koji se razlikuje od sezone do sezone i često ne zadovoljava kriterijume. Saradnju sa proizvođačima otežava i oscilacija cena, ali i nestabilan devizni kurs. Tome treba dodati i probleme u vezi sa pakovanjem i distribucijom proizvoda. Uprkos tome, mi u Veropulosu zadovoljni smo i cenom i kvalitetom poljoprivrednih proizvoda u Srbiji - rekao je Denkovski.



Miroslav Miletić, potpredsednik Privredne komore Srbije.

Priradni potencijal Srbije je u proseku veći nego u zemljama Evropske unije, i kad bismo ga iskoristili, kao što to rade recimo Holandani, vrednost poljoprivredne proizvodnje bi, umesto sadašnjih 4,5 milijardi evra, mogla da dostigne čak 57 milijardi evra. Ukoliko bi se takva strategija razvoja agrara ostvarila, vrednost poljoprivredne proizvodnje bi se već u narednih deset godina podigla na 15 milijardi evra.



Miodrag Veseli, sekretar Udruženja za poljoprivredu PKB

Da bi se izvoz povećao, a domaće tržište poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda regulisalo, potrebno je formirati sabirno-distributivne centre. Takođe, neophodno je izgraditi veletržnice i u drugim regionalnim centrima, a ne samo u Beogradu. Važno je i da se stvore uslovi za ukupnjavanje poseda, koji ne bi smeo da bude manji od pet hektara, ali i da se obezbede stimulacije za poljoprivredne proizvođače koji ukupnjavaju posede.



Milica Golubović, direktorka za kategoriju voće i povrće u Delez Srbija

Najveći problem je što poljoprivredni proizvođači u Srbiji često ne mogu da proizvedu količine koje su nama potrebne. Razloga za to treba tražiti u nedovoljnom ulaganju u poljoprivredu i proizvodnji velikog broja proizvoda u malim količinama. Delez u ovom trenutku saraduje sa 70 domaćih poljoprivrednih proizvođača i u toku je izrada planova proizvodnje za narednu godinu.



Petar Denkovski, komercijalni direktor Veropulos Srbija

Problem sa kojim se najčešće suočavamo odnosi se na oscilacije u kvalitetu proizvoda koji se razlikuje od sezone do sezone i često ne zadovoljava kriterijume. Saradnju sa proizvođačima otežava i oscilacija cena, ali i nestabilan devizni kurs. Tu su i problemi u vezi sa pakovanjem i distribucijom. Uprkos tome, zadovoljni smo i cenom i kvalitetom poljoprivrednih proizvoda.