

TRGOVINA ŽIVOM STOKOM I PERSPEKTIVE RAZVOJA STOČARSKIH FARMI U SRBIJI¹

Vlade Zarić, Danijela Petković, Vladimir Jovanović²

Rezime

Republika Srbija je tradicionalni izvoznik žive stoke i govedine. Najveći izvoz je ostvaren krajem osamdesetih godina prošlog veka, posle čega je došlo do smanjenja izvoza. Najvažnije izvozne destinacije bile su Italija i Grčka. Postoje brojne činjenice, objašnjenja i tumačenja zašto je došlo do pada izvoza. Ipak, vrlo retko je vršena analiza trgovine živom stokom kao jedne od karika u vertikalnom lancu. Efikasan trgovinski lanac na domaćem tržištu stvara pretpostavke za uspešan izvoz.

U ovom radu se analizira trgovina živom stokom sa stanovišta primarnih proizvođača i njihovih kupaca, pre svega klanične industrije. Cilj ovog rada jeste da ukaže na osnovne probleme sa kojima se susreću farmeri i njihovi kupci, kao i na perspektive opstanka i razvoja naprednih stočarskih farmi u Srbiji³.

Ključne reči: trgovina živom stokom, vertikalni lanac, perspektive

Uvod

Trgovina živom stokom je delatnost koja zahteva specifična znanja i veštine. Po pravilu, poljoprivredni proizvođači svoje proizvode prodaju direktno na farmi, gde se kao kupci javljaju klanice, prerađivači ili trgovci kojima je osnovna delatnost dalja preprodaja robe. U ovom istraživanju, najpre su prikazane osnovne karakteristike naprednih farmi u Republici Srbiji, zatim opšti problemi sa kojima se one susreću i trgovina stočarskim proizvodima, i, najzad, perspektive farmi po mišljenju anketiranih farmera.

Materijal i metod rada

U cilju ocene stanja, definisanja problema i nalaženja odgovarajućih rešenja, izvršeno je anketno istraživanje na reprezentativnom uzorku naprednih stočara u Republici Srbiji. Izabrani su proizvođači iz različitih regiona koji se bave stočarskom proizvodnjom, kako bi se obezbedila reprezentativnost i pouzdanost procene za čitavu zemlju. Anketa je bila u pisanom obliku. Svaku anketu je popunjavao stručno osposobljeni anketar.

¹ Rad je rezultat istraživanja koje finansira Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj. Projekat broj: TP20059 «Unapređenje konkurentnosti proizvoda malih poljoprivrednih proizvođača kroz stvaranje robnih marki i brendova»

² Univerzitet u Beogradu, Poljoprivredni fakultet, Nemanjina 6, 1080 Zemun - Beograd

³ Autori se zahvaljuju Fridi Bauman za korisne sugestije u pogledu komentara rezultata anketnog istraživanja, za stručnu podršku u obezbeđivanju neophodnih podataka i za rad na terenu. Posebnu zahvalnost duguju Zorici Vasiljević za korisne sugestije u prethodnim verzijama ovog rada.

Osnovne karakteristike stočarskih farmi

Farmerima je postavljeno pitanje o pretežnom tipu stočarske proizvodnje koji je zastupljen na njihovoj farmi. U slučaju da imaju raznovrsnu proizvodnju mogli su da zaokruže više odgovora.

Najveći broj farmera, njih 48 %, navelo je da se bavi tovom junadi i proizvodnjom kravljeg mleka, njih 27 % je specijalizovano za tov junadi, dok se proizvodnjom kravljeg mleka kao pretežnom delatnošću bavi 11 %, ovčarstvom se takođe bavi 11 % farmi. Živinarstvom – proizvodnjom brojlera, konzumnih jaja i jednodnevnih pilića se bavi 3 % anketiranih. Niti jedna od anketiranih farmi se ne bavi kozarstvom.

Na osnovu podataka može se zaključiti da ne postoji uska specijalizacija za određeni tip stočarske proizvodnje, najveći broj farmi se bavi tovom junadi u kombinaciji sa proizvodnjom kravljeg mleka. Ovakva proizvodna orijentacija je verovatno nastala zbog disperzije rizika i potrebe za obezbeđenjem gotovine na mesečnom nivou, do koje farmeri dolaze prodajom svežeg mleka.

Ipak, iako se radi o većim i naprednijim farmama za uslove u Srbiji, relativno specijalizovanim za određenu vrstu proizvodnje, podaci pokazuju da i ove farme imaju alternativne izvore prihoda. U situaciji kada su farme u Srbiji usitnjene i postoji veliki broj malih proizvođača, obezbeđenje prosečnih prihoda u budućnosti ovakvih farmi se može osigurati jedino pod uslovom da postoje izvori prihoda koji ne potiču isključivo iz poljoprivrede.

Opšti problemi

Stavovi primarnih proizvođača o opštim problemima su ocenjivani na skali od 1 do 5, pri čemu je jedinica značila da navedeni problem nije važan, a petica je značila da je navedeni problem najvažniji.

Za poljoprivrednike relativno najmanji problem predstavlja voda za piće i voda za životinje (ocena 2,37), a najveći problem predstavljaju niske cene poljoprivrednih proizvoda (ocena 4,38).

Po važnosti potencijalnih problema za poljoprivrednike na prvom mestu je navedeno poštovanje dogovora od strane kupaca (ocena 4,38), na drugom promene cena poljoprivrednih proizvoda (ocena 4,15) i na trećem visoke cene inputa (ocena 4,00).

Na osnovu prikazanih rezultata može se izvesti zaključak da je najveći problem za stočare marketing sopstvenih proizvoda i nabavka inputa. Imajući u vidu da je povoljna nabavka inputa jedna od osnovnih pretpostavki uspešnog poslovanja, farmeri mogu značajno da poboljšaju svoj položaj kroz unapređenje veština i znanja u trgovini i marketingu.

Problem poštovanja dogovora od strane kupaca je oblast na koju farmeri ne mogu da utiču. Važno je naglasiti da većina farmera nema zaključene ugovore u pisanom obliku, već se radi o usmenim dogovorima.

Prethodna istraživanja pokazuju da farmeri smatraju da čak i u slučaju kada se zakluče pisani ugovori, to neće predstavljati garanciju da isti budu i izvršeni (Zarić, 2008.2). Očigledno je da su za ovakvo stanje odgovorni kreatori ambijenta u kome se odvija poslovanje.

Trgovina – trendovi, količine, kupci

Anektirani farmeri su trebali da ocene kako se kretao obim trgovine koji su ostvarili u periodu 2006 - 2009 u odnosu na 2005. godinu. Obim trgovine su ocenjivali na skali

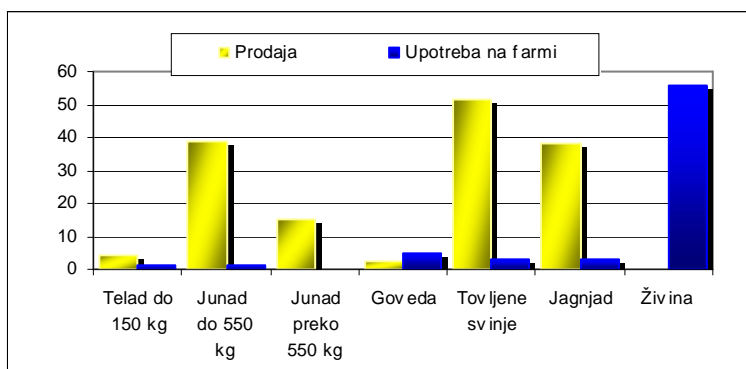
od jedan do četiri, pri čemu su postojali sledeći iskazi o obimu: smanjen (1), ostao isti (2), povećan (3), ne znam (4).

Obim trgovine živim životinjama i proizvodima životinjskog porekla se prema ocenama stočara u proseku ne menja. Ipak, kao i za obim proizvodnje, i ovde postoje različite tendencije u okviru posmatrane grupe stočara, tako da se na osnovu prosečnih podataka ne može doneti zaključak o tendencijama.

Proizvođačima je postavljeno pitanje o broju prodatih životinja u toku godine, kao i broju životinja koje su upotrebljene na gazdinstvu za ishranu farmera i članova njegove porodice.

U periodu 2007 - 2009 svaka farma je u proseku godišnje prodavala 60 grla rogate stoke, 52 tovljene svinje i 38 jagnjadi. Na farmama se godišnje za ishranu farmera i članova njegove porodice upotrebi 7 grla rogate stoke, 3 utovljene svinje i 3 jagnjeta.

Ukupan broj životinja koje se prodaju i upotrebe na farmama (prosek 2007 - 2009) je dat na sledećem grafikonu.



Grafikon 2. Ukupan broj životinja koji se prodaje i upotrebi na farmama (Anketno istraživanje)

Najvažniji proizvod koji farme prodaju jesu utovljena junad do 550 kg. U periodu 2007-2009 godišnji obim prodaje se kretao između 36 i 42 grla. Važno je napomenuti da maksimalan broj prodatih grla iznosi 120 komada, ali ima i farmi koje prodaju svega deset grla. Ovaj podatak govori da se radi o proizvođačima koji imaju različite kapacitete i različit intenzitet specijalizacije.

U cilju dobijanja potpune slike o proizvodnji važno je naglasiti da se proizvođači osim tovom junadi bave još nekom delatnošću, a najčešće tovom svinja ili gajenjem ovaca, tako da podaci pokazuju da proizvođači sa malim brojem prodatih junadi imaju veći broj prodatih utovljenih svinja i jagnjadi.

Veći proizvođači junadi u Srbiji uglavnom imaju ugovorenu proizvodnju i svoje proizvode, u 70% slučajeva, prodaju lokalnim klanicama i prerađivačima u regionu, dok su trgovci stokom zastupljeni u 30% slučajeva.

Na osnovu ovoga se može zaključiti da se najveći deo trgovine obavlja na lokalnom i regionalnom nivou i da proizvodi zadržavaju karakteristike regiona pošto se proizvodnja i prerada obavljaju u istom području.

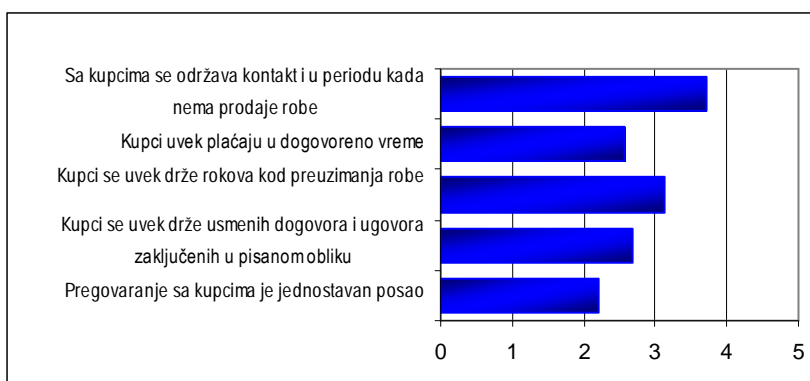
Marketinški lanac je dosta kratak, tako da je i dodata vrednost za primarne proizvođače manja od potencijalne, koja bi mogla biti ostvarena u slučaju da imaju udela u preradi proizvoda (Zarić, 2008.2).

Zanimljiv je podatak o broju trgovaca kojima su farmeri prodavali žive životinje. U proseku farmeri su trgovali sa jednom lokalnom klanicom, sa dva prerađivača i sa tri

trgovca stokom, odnosno sa kupcima kako ih proizvođači nazivaju. Zabeleženi su slučajevi da u toku perioda 2007 - 2009 farmeri imaju i veći broj kupaca, i to 5 klanica, 2 prerađivača i 10 trgovaca, što predstavlja maksimalan broj zabeležen kod anketiranih gazdinstava.

Relativno veliki broj kupaca primarnih proizvoda govori o tome da farmeri možda nisu bili zadovoljni trgovinom sa svojim stalnim kupcima pa su tražili nove. Istovremeno ovo može značiti da je na tržištu stoke postojao manjak ponude i višak prerađivačkih kapaciteta, tako da se više kupaca pojavljivalo kod jednog proizvođača i nastojalo da obezbedi dovoljnu količinu grla za klanje (Zarić, 2008.2).

Farmeri su pitani da ocene pojedine iskaze u vezi sa trgovinom poljoprivrednim proizvodima. Ukupno je postavljeno 5 tvrdnji na koje su ispitanici mogli odgovoriti sa jednim od ponuđenih odgovora i to: uopšte se ne slažem (ocena 1) do potpuno se slažem (ocena 5).



Grafikon 3. Trgovina proizvodima – stavovi primarnih proizvođača (Anketno istraživanje)

Većina proizvođača neguje odnose sa kupcima pošto su naveli da sa kupcima imaju kontakt i u periodima kada ne prodaju svoje proizvode (ocena 3,71). Farmeri smatraju da kupci ne plaćaju uvek u obećanim rokovima (ocena 2,56). U pogledu držanja rokova kod preuzimanja robe, farmeri su naveli da ne znaju kakva je situacija (ocena 3,13). Sličnu ocenu je dobila i tvrdnja "Kupci se uvek drže usmenih dogovora i ugovora zaključenih u pisanom obliku" (ocena 2,69).

Navedeni stavovi farmera pokazuju da su oni davali ocene na osnovu svog iskustva i da nisu pokušavali da ocenjuju situacije koje ne poznaju. Naime, za očekivati je da farmeri ne poznaju uslove trgovine koje kupci nude drugim farmerima u njihovom regionu, a još manje poznaju uslove odvijanja transakcija u drugim regionima. Prethodna informacija je još jedan dokaz da se radi o naprednim proizvođačima koji izbegavaju da daju proizvoljne ocene.

Anketirani farmeri se ne slažu sa tvrdnjom "Pregovaranje sa kupcima je jednostavan posao", pošto su najčešće davali odgovor "ne slažem se", te ukupna ocena iznosi 2,21. Navedeni rezultat upućuje na zaključak da bi pozicija farmera mogla biti poboljšana ukoliko su vešti u pregovaranju (Koester / Zarić, 2009.1). Odgovarajuće obuke na ovu temu svakako bi bile od koristi primarnim proizvođačima.

Perspektive stočarske proizvodnje u Republici Srbiji

Na osnovu istraživanja utvrđeno je da preko 50 % anketiranih farmera smatra da će u biljnoj i stočarskoj proizvodnji farme u njihovom regionu nastaviti delatnost u narednih 10-15 godina. Prema mišljenju farmera verovatnoća opstanka ratarskih farmi iznosi 55,8%, dok se perspektive stočarskih farmi ocenjuju nešto nepovoljnije, i verovatnoća opstanka iznosi 51,9%.

Republika Srbija se opredelila da postane članica EU. Za poljoprivredne proizvođače predstoje veliki izazovi u smislu prilagođavanja i povećanja konkurentnosti. Trenutno jedan poljoprivrednik u Republici Srbiji proizvodi hranu za 6 stanovnika, dok je produktivnost farmera u EU na znatno višem nivou (na primer farmer u Nemačkoj proizvodi hranu za 35 stanovnika, u Francuskoj za 35, u Italiji za 22, a u Bugarskoj za 16 stanovnika)⁴.

Prema podacima RZS ukupan broj junadi u Srbiji ima laganu tendenciju rasta i u periodu 2000 - 2008 u proseku iznosi 160.000 grla. Istovremeno broj priplodnih krava i junica ima blagu tendenciju pada. U 2009. godini ukupno je izvezeno 65.232 grla, dok se u 2010. očekuje blagi pad izvoza⁵.

Ukupna potrošnja mesa u Srbiji po stanovniku je opala sa 65 kg tokom osamdesetih godina prošlog veka na približno 40 kg u prethodnim godinama, ponajviše zbog pada standarda. Od ukupne potrošnje goveđeg mesa domaća potrošnja iznosi oko 95%, a ostatak od nekih 5% se izvozi. U periodu 2000–2010. potrošnja goveđeg mesa po stanovniku iznosi 12,15 kg⁶.

Izvore daljeg rasta proizvodnje treba prvenstveno tražiti u rastu inostrane tražnje. EU je Srbiji obezbedila preferencijalni tretman u izvozu junećeg mesa u obliku kvota, koja je u 2006. godini iznosila 9.975 tona. Zbog malog obima izvoza, većina kvote je ostala neiskorišćena, što je za posledicu imalo njeno smanjenje u narednom periodu, tako da je u 2008. iznosila 8.700 tona. U ovoj situaciji se radi o problemima na strani ponude.

Povećanje domaće ponude, a time i izvoza, se može ostvariti ukoliko se razume vertikalni lanac plasmana proizvoda i otklone prepreke koje sprečavaju bolje funkcionisanje. Položaj primarnih proizvođača se može popraviti boljim marketingom. Većih izgleda za uspeh u ovoj oblasti imaju specijalizovaniji proizvođači u odnosu na one proizvođače koji imaju tek nekoliko grla stoke.

Budući da je nastojanje Srbije priključenje EU, može se očekivati promena strukture ponude, pri čemu će u vertikalnom lancu, od primarnog proizvođača, preko klaničara, prerađivača, trgovine na veliko i na malo, doći do primene propisa koji omogućuju sledljivost proizvoda (Gorton, M. / Lowe, P. / Quarrie, S. Zarić, V. (2009.4)). Osim toga, obaveza vođenja evidencije na gazdinstvima će pružiti jasniju sliku o trgovinskim tokovima živih životinja i proizvoda životinjskog porekla.

Na osnovu navedenih tvrdnji mogu se očekivati promene kako u trgovini stokom, tako i u proizvodnji. U vertikalnom lancu se može očekivati jače interesno povezivanje, dok će u primarnoj proizvodnji doći do strukturnih promena i specijalizacije proizvodnje.

⁴ Pajević, M. urednik (2008): Ekonomsko – privredni vodič kroz Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, ISAC Fond, Beograd str. 45

⁵ Bilansi Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije.

⁶ Isto.

Reference

Zarić, V. (2008.2): Analiza konkurentnosti poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije. Monografija. Izdavač Poljoprivredni fakultet Zemun-Beograd. Univerzitet u Beogradu. ISBN 978-86-7834-033-8. COBISS.SR-ID 151790860. Str. 342.

Koester, U. / V. Zarić (2009.1): Trgovina poljoprivredno-prehrambenim proizvodima – principi i politika. Izdavač Poljoprivredni fakultet Zemun-Beograd. Univerzitet u Beogradu. ISBN 978-86-7834-082-6. COBISS.SR-ID 168927244. Str. XIV, 552., grafički prikazi, tabele.

Gorton, M. / Lowe, P. / Quarrie, S. Zarić, V. (2009.4): European Rule Adoption in Central and Eastern Europe: Agricultural Water Management in Serbia. *Environmental Politics* vol. 18 no.5 (2009). ISSN: 0964-4016.

Anketno istraživanje u okviru projekta "Obezbeđenje kvaliteta junećeg mesa". Realizator Agrar-Kontakt, rukovodilac Frida Bauman

Pajević, M. urednik (2008): Ekonomsko – privredni vodič kroz Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, ISAC Fond, Beograd str. 45

Bilansi Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije.
RZS, Zavod za statistiku Republike Srbije

LIVESTOCK TRADE AND LIVESTOCK FARM DEVELOPMENT PERSPECTIVES IN SERBIA¹

Vlade Zarić, Danijela Petković, Vladimir Jovanović²

Summary

Republic of Serbia is a traditional exporter of live cattle and beef. The biggest export is made in the late eighties of the last century, after which there was a reduction in exports. The most important export destinations were Italy and Greece. There are a number of facts, explanations and interpretations of why there has been a decline in exports. Nevertheless, it is rarely carried out an analysis of live cattle trade as one of the links in the vertical chain. Efficient retail chain in the domestic market creates conditions for successful export.

This paper analyzes the live cattle trade from the standpoint of primary producers and their customers primarily slaughter industry. The aim of this paper is to point out the main problems faced by farmers and their customers, as well as the prospects of survival and development of advanced livestock farms in Serbia.

Key words: *livestock trade, vertical chain, perspective*

¹ The work is the result of research funded by the Ministry of Science and Technological Development. Project number: TP20059 "Improving the competitiveness of products of small farmers through the creation of brand names and brands".

University of Belgrade, Faculty of Agriculture, Nemanjina 6, 1080 Zemun – Belgrade

² *University of Belgrade, Faculty of Agriculture, Nemanjina 6, 1080 Zemun - Belgrade*