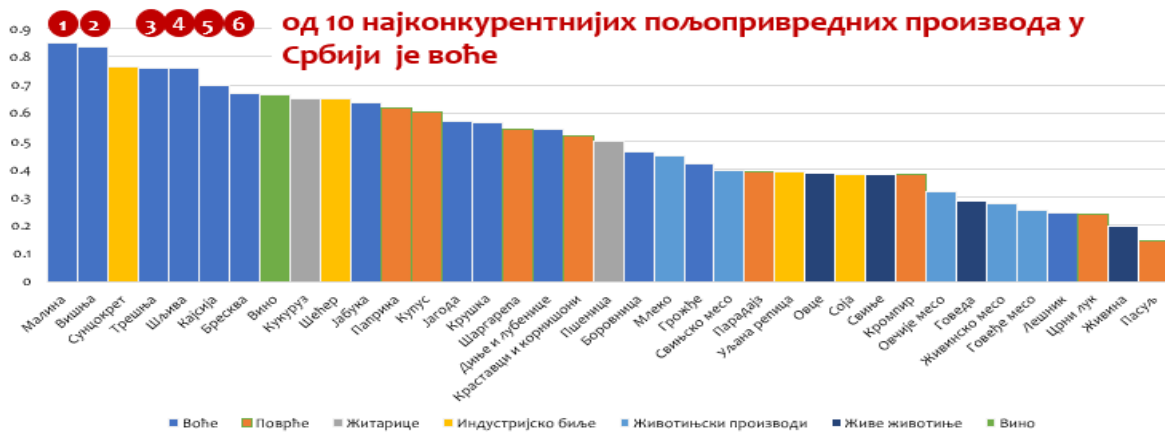


СЕКТОРСКА АНАЛИЗА ПРОИЗВОДЊЕ И ПРЕРАДЕ ВОЋА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

за потребе IPARD 3 програмирања

Конкурентност Србије у односу на свет 2013 - 2018



Припремио:



Јануар 2020



Садржај

1.	УВОД И МЕТОДОЛОГИЈА	7
2.	ЕКОНОМСКИ ДОПРИНОС СЕКТОРА	10
1.1	Вредност производње	10
1.2	Допринос запошљавању	13
1.3	Допринос извозу	15
2.	ОПИС И ТРЕНДОВИ	17
2.1	Конкурентност	17
2.2	Производња садног материјала	19
2.3	Јабучасто воће	20
2.3.1	Јабuka	21
2.3.2	Крушка	27
	<i>Пад производње крушке</i>	27
2.3.3	Дуња	28
2.4	Коштичаво воће	28
2.4.1	Шљива	30
2.4.2	Вишња	34
2.4.3	Бресква и нектарина	37
2.4.4	Трешња	39
2.4.5	Кајсија	40
2.5	Јагодасто воће	41
2.5.1	Малина	42
2.5.2	Јагода	46
2.5.3	Боровница	47
2.5.4	Купина	49
2.6	Језгасто воће	49
2.6.1	Лешник	49
2.6.2	Орах	50
2.7	Прерада воћа	50
2.7.1	Производња прерађевина од воћа и поврћа	51
2.7.2	Прерађивачи воћа (и поврћа)	52
2.7.3	Извоз прерађевина од воћа	54
3.	ПОКРЕТАЧИ РАЗВОЈА У СЕКТОРУ ВОЋА	58
3.1	Произвођачи, предузетници	58
3.2	Агрегатори	62

3.3	Привилегован приступ тржишту Руске Федерације	65
4	СТРУКТУРА ТРЖИШНИХ ЛАНАЦА	68
5	РЕГИОНАЛНЕ ВАРИЈАЦИЈЕ	72
6	SWOT анализа	74
7	ИЗАЗОВИ У СЕКТОРУ	75
8	НАЦИОНАЛНЕ ПОЛИТИКЕ И РЕГУЛАТИВА	77
8.1	Усклађеност националних са ЕУ прописима	77
8.2	Политика подстицаја	79
9	ЗАКЉУЧЦИ И ПРЕПОРУКЕ	81
9.1	Закључци	81
9.2	Препоруке	83
9.2.1	КОРИСНИК	83
9.2.2	СЕКТОР	85
9.2.3	ИНВЕСТИЦИЈА	85
9.2.4	РЕГИОНИ	90
9.2.5	ДОБРЕ ПРАКСЕ	90
9.2.6	ЗАКЉУЧАК ЗА ПРЕПОРУКЕ	91

Графикон 1	Производња пољопривредних добара и услуга у произвођачким ценама текуће године у сектору воћа	11
Графикон 2	Производња пољопривредних добара и услуга у произвођачким ценама текуће године	11
Графикон 3	Производња воћа у Србији по врстама воћа (2008 – 2018)	12
Графикон 4.	Производња воћа у Србији по подсекторима (2008 – 2018)	12
Графикон 5	Удео региона у производњи воћа (2008-2018)	12
Графикон 6	Поређење раста и величине производње воћа са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст производње у свету (2014 – 2017)	13
Графикон 7	Поређење раста и величине извоза воћа (укупно) са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст извоза у свету (просек 2014 – 2018)	15
Графикон 8	Поређење раста и величине извоза свежег воћа са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст извоза у свету (просек 2014 – 2018)	15
Графикон 9	Графикон Поређење раста и величине извоза прерађеног воћа са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст извоза у свету (просек 2014 – 2018)	16
Графикон 10	Конкурентност Србије у односу на свет 2013 - 2018	17
Графикон 11	Конкурентност Србије у односу на свет 2010 - 2015	18
Графикон 12	Конкурентност Србије у односу на ЕУ 2013 - 2018	18
Графикон 13	Конкурентност Србије у односу на СЕФТА 2013 - 2018	19
Графикон 14	Атестиране количине садног материјала произведене у Србији	19
Графикон 15	Вредност светског извоза садног материјала	20
Графикон 16	20 највећих извозника садног материјала	20
Графикон 17	Вредност извоза садног материјала воћа из Србије	20
Графикон 18	Структура тржишта на које се извози садни материјал из Србије	20
Графикон 19	Структура заступљености сорти јабуке у Србији (2017)	23
Графикон 20	Заступљеност раличите густине стабала у засадима са одабраним сортама (2017)	23
Графикон 21	Удео и тренд раста извоза јабуке одабраних земаља у поређењу са просечним растом извоза јабуке у свету (просек за период 2014-2018)	24
Графикон 22	Позиционирање Србије у производњи и трговини јабуком у Свету (производња 2017 и трговина 2018 године)	25
Графикон 23	Месечни извоз јабуке (количине и јединична цена извоза) из Србије у Руску Федерацију	25
Графикон 24	Извоз јабуке Из Србије (вредност)	26
Графикон 25	Извоз јабуке Из Србије (количина)	26
Графикон 26	Месечни увоз јабуке из Пољске у Србију	26

Графикон 27 Структура сорти крушке у производњи у Србији (2017)	28
Графикон 28 Заступљеност раличите густине стабала у засадима са одабраним сортама (2017)	28
Графикон 29 Производња шљиве у Србији 2013 - 2018	30
Графикон 30 Извоз шљиве из Србије (смрзнута, свежа и сува) у периоду 2006 – 2018	30
Графикон 31 Величина, удео и тренд производње шљиве за одабране земље регионе у односу на светску производњу у периоду 2013-2017	31
Графикон 32 Индекс конкурентности шљиве – Србија у поређењу са одабраним земљама	32
Графикон 33 Величина, удео и тренд извоза свежје шљиве за одабране земље и регионе у односу на светски извоз у периоду 2013-2017	33
Графикон 34 Позиционирање Србије у производњи и трговини шљивом у Свету (производња 2017 и трговина 2018 године)	34
Графикон 35 Величина, удео и тренд производње вишње за одабране земље регионе у односу на светску производњу у периоду 2013-2017	35
Графикон 36 Тренд производње вишње у свету	36
Графикон 37 Тренд производње вишње у Србији	36
Графикон 38 Величина, удео и тренд извоза свежје вишње одабраних региона и земаља у периоду 2013 - 2018	36
Графикон 39 Вредност и структура извоза вишње	37
Графикон 40 Дестинације извоза замрзнуте вишње из Србије 2013 - 2018	37
Графикон 41 Величина, удео и тренд производње трешње у односу на свет за одабране земље у периоду 2013 -2017	39
Графикон 42 Тренд производње трешње у Србији	40
Графикон 43 Тренд извоза трешње из Србије	40
Графикон 44 Структура извоза по дестинацијама трешње из Србије	40
Графикон 45 Просечне велепродајне месечне цене трешње у Србији за период 2013-2017	40
Графикон 46 Производња кајсије у Србији (тоне)	41
Графикон 47 Величина, удео и тренд производње малине у односу на свет за одабране земље и регионе у периоду 2013-2017	43
Графикон 48 Тренд раста извоза смрзнуте јагоде и малине 2000 - 2018	43
Графикон 49 Тренд раста извоза свежје јагоде, боровнице и малине 2000 - 2018	43
Графикон 50 Величина, удео и тренд извоза замрзнуте малине у односу на свет за одабране земље и регионе у периоду 2014-2018	44
Графикон 51 Величина, удео и тренд извоза свежје малине у односу на свет за одабране земље и регионе у периоду 2014-2018	45
Графикон 52 Позиционирање Србије у производњи и трговини малином у Свету (производња 2017. и трговина 2018. године)	Error! Bookmark not defined.
Графикон 53 Месечна јединична вредност извоза малине за период јануар 2010 – октобар 2019	45
Графикон 54 Величина, удео и тренд производње јагоде за одабране земље и регионе у односу на свет у периоду 2013-2017	46
Графикон 55 Трговински биланс Србије замрзнутом јагодом 2013 - 2018	47
Графикон 56 Трговински биланс Србије свежом јагодом 2013 – 2018	47
Графикон 57 Извоз свежје боровнице из Србије 2017 – октобар 2019 (вредност)	48
Графикон 58 Извоз свежје боровнице из Србије 2017 – октобар 2019 (количина)	48
Графикон 59 Индекс конкурентности боровнице	48
Графикон 60 Поређење компанија у различитим секторима пољопривреде у односу на укупне приходе, укупан број запослених и просечан број запослених	52
Графикон 61 Структура извоза прерађених пољопривредних производа из Србије	54
Графикон 62 Дестинације увоза прерађевина у ЕУ15	54
Графикон 63 Структура извоза прерађеног воћа и поврћа из Србије	55
Графикон 64 Тренд извоза различитих врста прерађевина од воћа и поврћа из Србије (2012 -2017)	55
Графикон 65 Просечан годишњи извоз прерађевина од воћа и поврћа по групама производа у периоду 2012-2018	55
Графикон 66 Вредност, количина извоза и јединична вредност извоза замрзнутог воћа у периоду 2012 - 2018	56
Графикон 67 Вредност, количина и јединична вредност извоза конзервираног воћа за период 2012-2018	56
Графикон 68 Вредност, количина и јединична вредност извоза сувог воћа и поврћа за период 2012-2018	57
Графикон 69 Коришћено пољопривредно земљиште (ха) од стране ПГ који имају воћњаке по величини поседа	61
Графикон 70 Специјализована газдиства са сталним засадима по регионима	61
Графикон 71 Број хладњача са минус режимом у односу на капацитет	62
Графикон 72 капацитети хладњача са минус режимом по групама капацитета	62
Графикон 73 Структура извоза јабуке из Србије 2017 - окт 2019	65
Графикон 74 Структура извоза брескве из Србије 2017 - окт 2019	65
Графикон 75 Структура извоза јагоде из Србије 2017 - окт 2019	65
Графикон 76 Месечни удео у сруктури увоза јабуке у Руску Федерацију	66

Графикон 77 Графикон Кретање конкуренције, количине, удела јабуке из Србије и цене у увозу Руске Федерације у различитим периодима 2016 - 2018	67
Графикон 78 Месечни увоз јабуке у Руску Федерацију – 4 највећа увозника.....	68
Графикон 79 Однос додате вредности по раднику у прерађивачкој индустрији и запослености. Error! Bookmark not defined.	

Табела 1 Основни подаци који описују сектор	10
Табела 2 Површина КПЗ вишегодишњи засади у регионима	13
Табела 3 Број лица и годишња радна јединица ПГ специјализованих за воће	14
Табела 4 Процењен број радних дана потребан за 1 ха за различите воћне врсте	14
Табела 5 Основни подаци за јабучасто воће	20
Табела 6 Основни трендови јабучасто воће	21
Табела 7 Површине и производња јабуке, 2014- 2018.....	21
Табела 8 Површине и производња јабуке по регионима у 2017.....	22
Табела 9 Удео увоза јабуке из Пољске у укупном увозу јабуке у Србију	26
Табела 10 Површине и производња крушке, 2014- 2018.....	27
Табела 11 Извоз и увоз крушке, 2014- 2018	27
Табела 12 Површине и производња дуње, 2014- 2018	28
Табела 13 Извоз и увоз дуње, 2014- 2018	28
Табела 14 Основни подаци коштичаво воће	28
Табела 15 Основни трендови – коштичаво воће.....	29
Табела 16 Површине и производња брескве, 2014- 2018.....	38
Табела 17 Површине и производња нектарине, 2014- 2018.....	38
Табела 18 Извоз и увоз брескве, 2014- 2018.....	38
Табела 19 Извоз и увоз нектарине, 2015- 2018	38
Табела 20 Основни подаци јагодасто воће	41
Табела 21 Основни трендови јагодасто воће	42
Табела 22 Основни подаци прерада воћа (и поврћа).....	50
Табела 23 Основни трендови у преради воћа и поврћа.....	51
Табела 24 Производња сокова од воћа и поврћа и производња џемова, пекмеца и мармеладе	51
Табела 25 Преглед основних показатеља предузећа директно везаних за прераду воћа и поврћа (шифра делатности 1039 остала прерада воћа и поврћа)	52
Табела 26 Преглед основних показатеља предузећа директно везаних за производњу сокова од воћа и поврћа	53
Табела 27 Економска снага пољопривредних газдинстава специјализованих за различите пољопривредне производње	58
Табела 28 Број специјализованих газдинстава са сталним засадама у Републици Србији према класама економске снаге	59
Табела 29 Типови произвођача воћа и њихове карактеристике	60
Табела 30 Број пољопривредних газдинстава према КПЗ и поседу воћњака.....	61
Табела 31 Учесници у тржишном ланцу и њихове везе	69
Табела 32 Главне карактеристике региона	72
Табела 33 Карактеристике и трендови производње јабучастиг воћа у регионима	Error! Bookmark not defined.
Табела 34 Карактеристике специјализованих газдинстава за вишегодишње засаде и њихово учешће у продаји производа према регионима	73
Табела 35 Просечни приноси за различите воћне врсте.....	76

Скраћенице

АП	Аутономна покрајина
АПР	Агенција за привредне регистре
CEFTA	Central European Free Trade Agreement / Централно европски уговор о слободној трговини
CEVIN	Центар за виноградарство и винарство
CIS	Commonwealth of Independent States / земље бившег Совјетског Савеза
COMTRADE	United Nations Commodity Trade Statistics Database
ЕУ	European Union / Европска Унија
ЕУ15	15 земаља ЕУ оснивачи и земље у ЕУ пре 2004 године
FADN	Farm Accountancy Data Network / Систем рачуноводствених података на газдинствима
FAO	Food and Agricultural Organization of the United Nations / УН организација за храну и пољопривреду
IPARD	Instrument for Pre-Accession Assistance Assistance for Rural Development Програм предприступне помоћи ЕУ за рурални развој
IPM	Integrated Pest Management/Интегрална заштита биља
ITC	International Trade Center
КПЗ	Коришћено пољопривредно земљиште
МПШВ	Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде
МСП	Мала и средња предузећа
НЗЧ	Нове земље чланице ЕУ (Државе чланице ЕУ које су се прикључиле после 2004. године)
ПГ	Пољопривредна газдинства
РСД	Динар
РЗС	Републички завод за статистику
УСД	Амерички долар
WB	World Bank / Светска банка

1. УВОД И МЕТОДОЛОГИЈА

Оквирни споразум између Републике Србије и Европске комисије о правилима за спровођење финансијске помоћи Европске уније Републици Србији у оквиру Инструмента за претприступну помоћ (ИПА II) усвојен је у Народној скупштини у децембру 2014. године. IPARD 2 програм Републике Србије за период 2014-2020. године у циљу коришћења предприступних фондова ЕУ за рурални развој усвојен је 20. јануара 2015. године Одлуком Европске комисије С (2015) 257. Спровођење IPARD 2 програма у Републици Србији започето је објављивањем Првог јавног позива за Мериу 1, 25. децембра 2017. године.

Паралелно са спровођењем IPARD 2 програма и учећи се на његовим искуствима, Сектор за рурални развој Министарства пољопривреде, шумарства и водопривреде започео је процес ажурирања постојећих секторских анализа међу којима је анализа производње и прераде воћа. Циљ секторске анализе је да сагледа трендове у у производњи и преради воћа ради давања препорука за IPARD 3 програм Републике Србије за период 2021 - 2027. године. Секторска анализа треба да укаже на промене и интервенције у сектору производње и прераде воћа у дефинисању посебних услова за кориснике IPARD подстицаја као и друге опште услове који се тичу врсте инвестиција, висине минималне и максималне подршке итд. Поред тога, циљ анализе је да сагледа стање у сектору воћа као оквира за планирање и пословање свих учесника у сектору и одговори на питање да ли је он још увек привлачан за инвеститоре те трендови и пословно окружење охрабрују произвођаче да у њега улажу или га напуштају у потрази за стабилнијим и профитабилнијом производњама.

Секторску анализу производње и прераде меса у Републици Србији за потребе IPARD 3 програмирања припремио је SEEDDEV доо (главни анализе Др Ивана Дулић Марковић, Горан Живков, Ђорђе Теофиловић, Данијела Столица и Филип Пауновић). Финансирана је од стране Министарства пољопривреде, шумарства и водопривреде.

Студија је заснована на анализама као што су трендови производње и трговине у односу на одабране земље и регионе, анализи конкурентности, позиционој анализи, анализи компанија из сектора прераде пољопривредних производа и то по пословним приходима, капиталу, запосленим и извозу као и на подацима Анкете о структури газдинстава која је спроведена 2018. године.

Уколико није другачије наглашено у извештају:

- Тренд извоза подразумева се просечан годишњи тренд изоза у периоду 2013-2018
- Тренд производње подразумева просечан годишњи тренд производње у периоду 2013-2017

У анализи се врши поређење са Новим земљама чланицама Европске Уније (НЗЧ) које су постале део ЕУ у периоду од 2004-2016 (Хрватска је изузета), ЕУ 15 који подразумева „старе“ земље чланице ЕУ, земље потписнице ЦЕФТА споразума (Србија, БиХ, Северна Македонија, Црна Гора, Албанија и Молдавија), CIS земље (земље бившег Совјетског савеза), као и са Светом који подразумева све земље у свету укључујући и предходно наведене.

Тарифне линије примарне производње и прерада воћа

Свеже воће	Прерађено воће
0801 – Кокосов, бразилски и индијски орах	0811 – Замрзнуто воће
0802 – Остало језгасто воће	0812 – Конзервирано воће намењено за даљу прераду
0803 – Банане	0813 – Суво воће
0804 – Урме, смокве, ананас, авокадо, манго и слично воће	0814 – Коре од цитруса конзервирано, свеже или замрзнуто

0805 – Цитруси	2006 – Воће, поврће, коре од воћа и остали јестиви делови биљака конзервирани шећером
0806 – Грожђе	2007 – Воћни џемови, мармеладе, воћне пасте и слични производи
0807 – Лубенице, диње и папаја	2008 – Конзервирано воће са или без додатог шећера
0808 – Јабучасто воће	2009 – Сокови
0809 – Коштичаво воће	
0810 – Јагодасто и бобичасто воће	

Методологију анализе конкурентности је развио SEEDDEV на основу Портерове Diamond теорији националних предности (Determinants of National Competitive Advantage)¹, на раду Aigingera (1997)² који govori о сеповној и квалитивној конкурентности, као и на Balassa индексу³ који се бави утицајем извоза на конкурентност. Комбиновање различитих аспеката сва три приступа уз увођење великог броја индикатора доприноси свеобухватности и мултидимензионалном приступу методологије. Услови тражње и ривалство из Портерове методе заједно са извозом заснованим на регионалном приступу из Баласа индекса послужили су као полазна тачка за развој методологије конкурентности која такође узима у обзир индикаторе производње, приноса, засејаних површина, броју грла стоке, ценама и другим који су анализирани у овире 30 индикатора. Производи су рангирани, а затим и оцењени. Ранг је добијен за сваки од критеријума тако да производ са највећим уделом, односно најбољим трендом добије вредност један, а онај са најмањим уделом, највећу нумерацију, у зависности од броја посматраних производа. На овај начин је могла да се уради ранг листа по нивоу конкурентности сваког производа и групе производа. Ипак, на тај начин није могао бити измерен сам ниво конкурентности, нити да се упореде различите производне области. Због тога је уведена и оцена у висини од један до десет, на основу унапред задатих критеријума. На основу просечне оцене сваког производа израчуната је јединствена вредност која ће одредити конкурентску позицију конкретног производа у односу на остале. Узимајући у обзир поређење са релевантним конкурентима као и оцене трендова доприносе тачности резултирајућег индекса. На крају, сумирање свих показатеља у један индекс пружа могућности за атрактивну презентацију, чинећи резултате разумљивим. Анализа користи међународне базе података које нуде упоредиве податке на нивоу земље што даје гаранцију да се примењује иста методологија за прикупљање података, а ниво грешке не утиче на односе између земља/региона. Најчешће коришћене базе података су следеће: PC3, FAO, Eurostat, ITC, UN Comtrade, FAO-OECD, извештаји о пословању привредних субјеката у АПР-у, доступне званичне статистике из различитих земаља.

Поређење засејаних површина, производње, вредности и количине извоза међу земљама је отежано јер се земље разликују у земљишним ресурсима које поседују. Позициона анализа пружа могућност поређења производа како би се донели закључци да ли одабрана земља има бољу или лошију позицију у односу на своје земљишне ресурсе. Применом позиционе анализе која мери да ли је земља у производњи или извозу одређеног производа боље или лошије позиционирана у односу на позицију земљишних ресурса, може се донесети закључак о величини производње и извоза у односу на конкуренте.

¹ Porter, M.E. (1990, 1998) The Competitive Advantage of Nations, Free Press, New York, 1990.

² K. Aiginger (1007) The use of unit values to discriminate between price and quality competition, Cambridge Journal of Economics, vol.21, issue.5, pp.571-592.

³ Balassa, B. (1965), Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage, The Manchester School, 33, 99-123.

Анализа сектора воћа спроведена је на основу прикупљених података како од стране SEEDDEV-а тако и других различитих извора укључујући податке:

- Републичког завода за статистику укључујући:
- Анкету о структури пољопривредних газдинстава спроведеној од 1. октобра до 30. новембра 2018. године,
- Попис становништва, домаћинстава и станова у Републици Србији, спроведен у октобру 2011. године,
- Попис пољопривреде у Републици Србији, спроведен 2012. године,
- Методолошког материјала и остале документације Министарства за пољопривреду, водопривреду и шумарство пре свега Сектора за инспекцијски надзор и Сектора за аналитику
- База података међународних институција FAOSTAT, EUROSTAT, UN COMTRADE

Током прикупљања података за секторску анализу, спроведен је већи број интервјуа са учесницима у тржишном ланцу, а након анализе података и стања организована је јавна презентација нацрта секторске анализе. Аутори се се захваљују свима који су својим подацима и ставовима допринели Студији и колегама из CEVWIN за израду мапа.

2 ЕКОНОМСКИ ДОПРИНОС СЕКТОРА

Табела 1 Основни подаци који описују сектор

Индикатор	
Вредност производње воћа / тренд раста сектора у 2018. (у произвођачким ценама текуће године)	68.815,9 милиона РСД
Производња (количина)	1.6 милиона тона (2013 – 2018)
Коришћено пољопривредни земљиште (ха)	185.880 (2018)
Удео у укупним површинама	5,26%
Регион са највише површина воћњака	Регион Шумадије и Западне Србије, 100.003 ха или 54,67%.
Регион с највише плантажних воћњака	Београдски регион 77,12% и Регион Војводине 71, 58%
Укупан извоз	694.3 милиона УСД
Специјализована газдинства за вишегодишње засаде ⁴	
Коришћено пољопривредни земљиште (ха)	185.880 (2018)
Број газдинстава	66.712 ⁵
Годишња радна јединица (воће)	56.423
Број лица у ПГ специјализованим за производњу воћа	130.588
Економска вредност газдинстава (СО) милиона евра	432
Број газдинстава која потроше више од 50% сопствених пољопривредних производа на газдинству	8.157
Број газдинстава која продају своје производе	52.123
Број газдинстава која више од 50% производа продају директно потрошачима	20.016
Прерада воћа и поврћа у оквиру ПГ (Приказ основних структурних карактеристика и газдинстава из 2012) у Републици Србији	23.664 ПГ
Извор: РЗС	

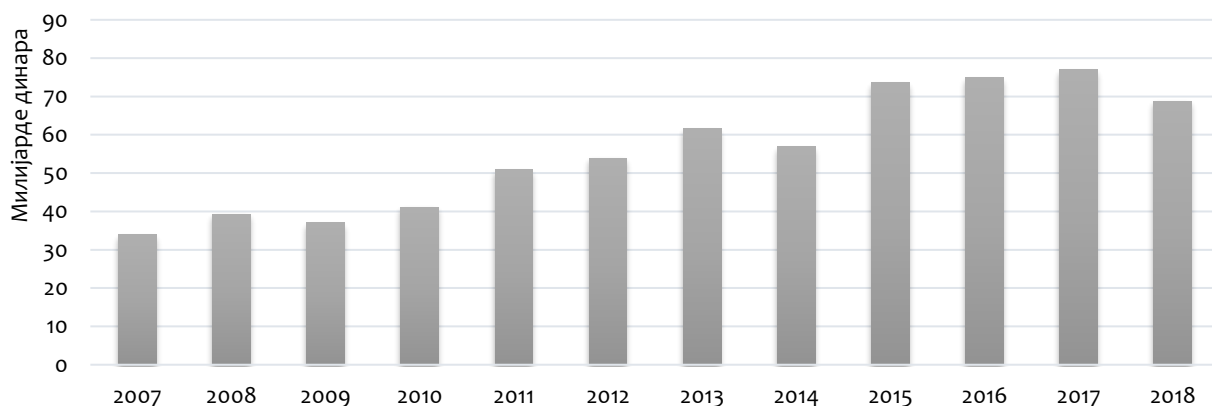
1.1 Вредност производње

Вредност производње воћа у 2018. години била је 68.815,9 милиона РСД (у произвођачким ценама текуће године) што је по вредности трећа пољопривредна производња после производње жита и индустријског биља.

⁴ РЗС 2018, види <https://data.stat.gov.rs/Home/Result/1300020104?languageCode=sr-Cyrl>

⁵ Резултати Анкете о структури пољопривредних газдинстава 2018 у публикацији Воћарство <https://www.stat.gov.rs/publikacije/publication/?p=12067> наводи се да се 270 890 пољопривредних газдинстава у Србији се бави воћарском производњом (претпоставка је да заправо да 270.890 ПГ има и воћњак тј воће на свој КПЗ али не значи да се баве производњом воћа). Како је овај Извештај намењен сагледавању IPARD корисника релеватна информација за сектор је податак о специјализованим произвођачима у вишегодишњим засадама (од којих су 89,9% воћњаци) а који су обрађени у публикацији ПГ према типу производње и економској снази <https://publikacije.stat.gov.rs/G2019/Pdf/G20196005.pdf>

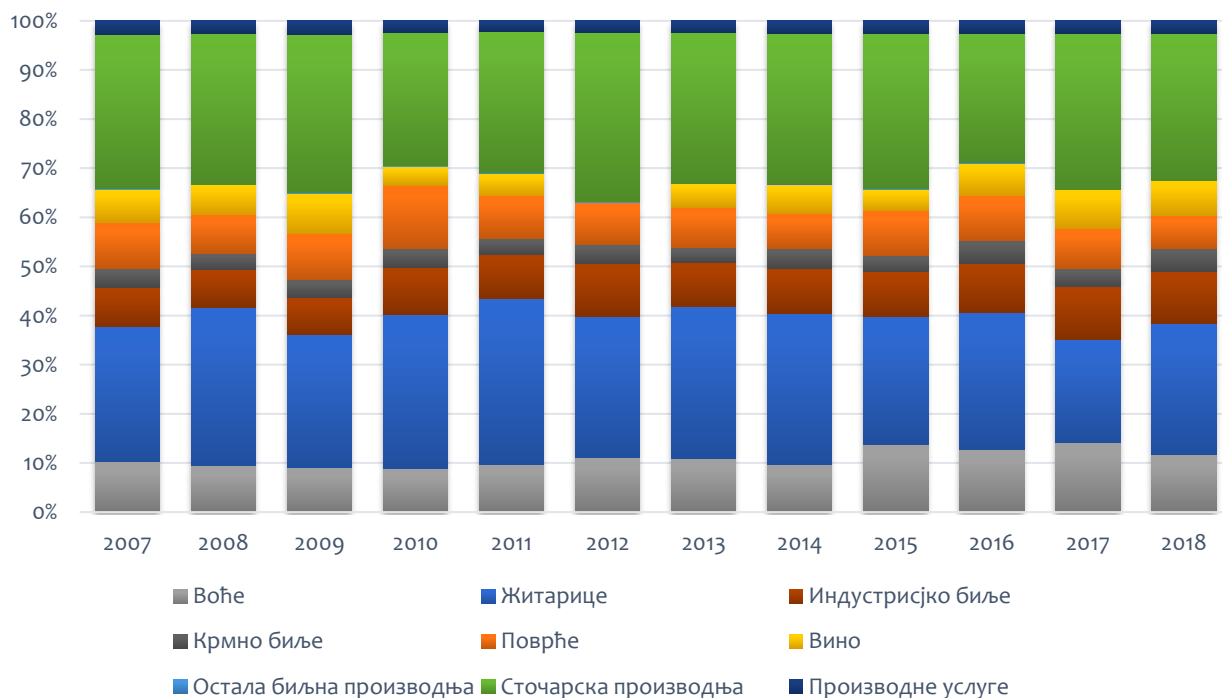
Графикон 1 Производња пољопривредних добара и услуга у произвођачким ценама текуће године у сектору воћа



Извор: Економски рачуни пољопривреде у Републици Србији за период 2007-2018, РЗС, Београд. 2019

У вредности укупне производње пољопривредних добара и услуга – воће чини од 9.7% до 14.2% вредности у периоду 2014 – 2018, зависно од године⁶.

Графикон 2 Производња пољопривредних добара и услуга у произвођачким ценама текуће године



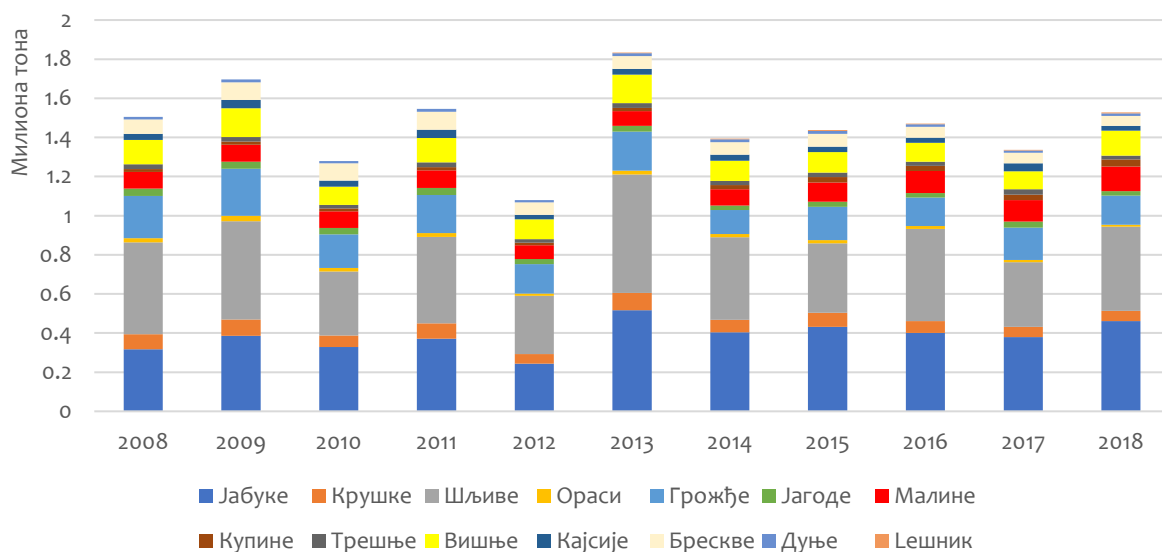
Извор: Економски рачуни пољопривреде у Републици Србији за период 2007-2018, РЗС, Београд. 2019

Производња воћа у последњих 10 година креће се око 1.4 милиона тона (просечна производња 2013 – 2017 је била 1.6 милиона тона због изузетно родне 2013). 2010. и 2012. године су биле кризне у смислу

⁶ <http://publikacije.stat.gov.rs/G2019/Pdf/G201910110.pdf>

пада производње због временских услова, док је 2013. имала имала велики раст првенствено због раста производње јабуке и шљиве. Екстензивна производње шљиве још увек има велики утицај на укупну производњу воћа у Србији, јер је шљива, поред јабуке, доминантна у структури производње. У 2018. години под засадима воћа у Србији било је 185.880 хектара. Најзаступљеније су површине под засадима шљиве, јабуке, малине и вишње.⁷

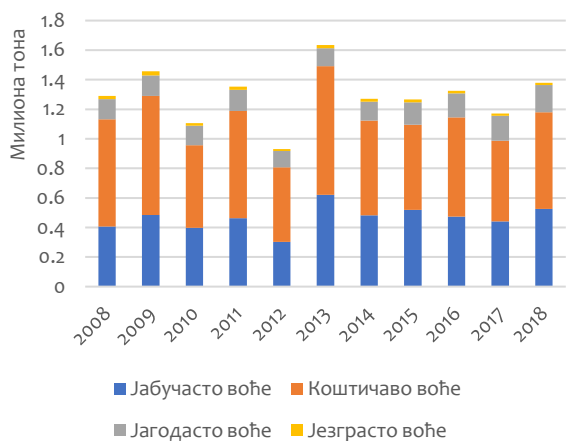
Графикон 3 Производња воћа у Србији по врстама воћа (2008 – 2018)



Извор: РЗС

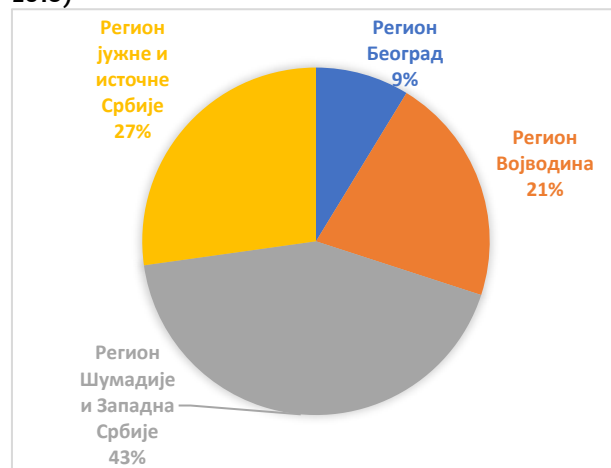
У самој структури производње доминира производња коштичавог воћа (шљиве), док се највише воћа произведе у Региону Шумадије и Западне Србије.

Графикон 4. Производња воћа у Србији по подсекторима (2008 – 2018)



Извор: РЗС

Графикон 5 Удео региона у производњи воћа (2008-2018)



⁷ Информација о површини и производњи воћа у 2018. години, Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде

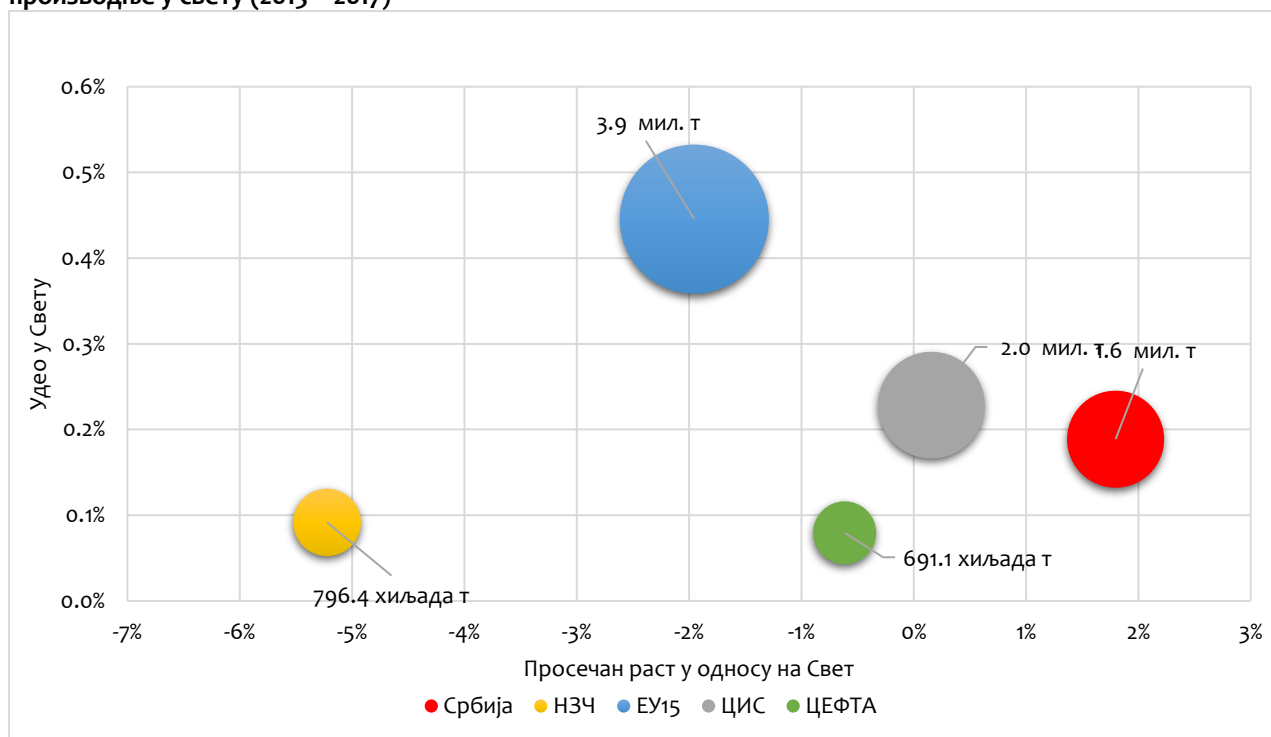
Табела 2 Површина КПЗ вишегодишњи засади у регионима

Површина КПЗ по категоријама коришћења, ха	Република Србија	Београдски регион	Регион Војводине	Регион Шумадије и Западне Србије	Регион Јужне и Источне Србије
Вишегодишњи засади	185.880	13.658	26.016	107.529	58.588

Извор: Анкета о структури пољопривредних газдинстава, стр. 15⁸

Величина производње као и укупне површине под засадама нису поуздан индикатор успеха сектора у протеклом периоду. Важније за сам сектор су структурне промене које су се десиле а тичу се интензивирања производње, специјализације произвођача, диверзификације производње и другог. Осим тога, тренд раста производње воћа у Србији је нешто бољи у односу на просечан светски раст и у односу на конкуренцију.

Графикон 6 Поређење раста и величине производње воћа са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст производње у свету (2013 – 2017)



Извор: UN Comtrade

1.2 Допринос запошљавању

Званични подаци о радној снази на пољопривредним газдинствима и запослености у пољопривреди протеклих деценија у Србији су неконзистентни јер су се мењали присуци и методологије процене.

⁸ Vidi, <http://publikacije.stat.gov.rs/G2019/Pdf/G20196002.pdf>

Пописом пољопривреде 2012. године уведен је нови приступ у праћењу рада и радне снаге у пољопривреди, који су примењен и у Анкети из 2018. године.

Међу газдинствима специјализованих типова производње, 130.588 лица (9,76%) или 56.423 ГЈР (8,61%) су специјализована за воће.

Табела 3 Број лица и годишња радна јединица ПГ специјализованих за воће

Укупно		Специјализована за воће (осим цитруса, тропског и језграстог воћа)		Специјализована за језграсто воће	
Број лица	Годишња јединица рада ⁹	Број лица	Годишња јединица рада (ГЈР)	Број лица	Годишња јединица рада
1.336.940	645.733,34	125.308	54625,96	5.280	1798,73

Извор: РЗС

Подаци објављени у Пројекту који је за потребе Министарства пољопривреде радио Институт за воћарство у Чачку приказан је број дана који је потребан за 1 ха интензивног засада појединих воћних врста. Ови подаци се морају узети с резервом јер продуктивност зависи од различитих фактора и свака производња и произвођач су специфични. Просек и уопштавање воде до погрешних закључака али уколико је ово истраживање једног извора, претпоставка је да је примењена методологија односи на све производње.

Табела 4 Процењен број радних дана потребан за 1 ха за различите воћне врсте

	Број радних дана/ха	Интензитет производње	
		Број биљака/ха	Принос
Јабука	37	3.590	60
Крушка	76	2.000	50
Дуња	41	833	
Бресква	33	600	15
Вишња	100	667	
Кајсија	33	530	16
Малина	338	16.000	12
Купина	210	2.223	
Јагода	283	45.000	36
Боровница	155	2.300	9
Леска	36	625	2

Извор: Пројекат Техничко-технолошки модели интензивних засада воћака и јачање људских капацитета у функцији унапређења воћарске производње Републике Србије Елаборати за заснивања и одржавања засада наведених воћних врста. Чачак, 2015.

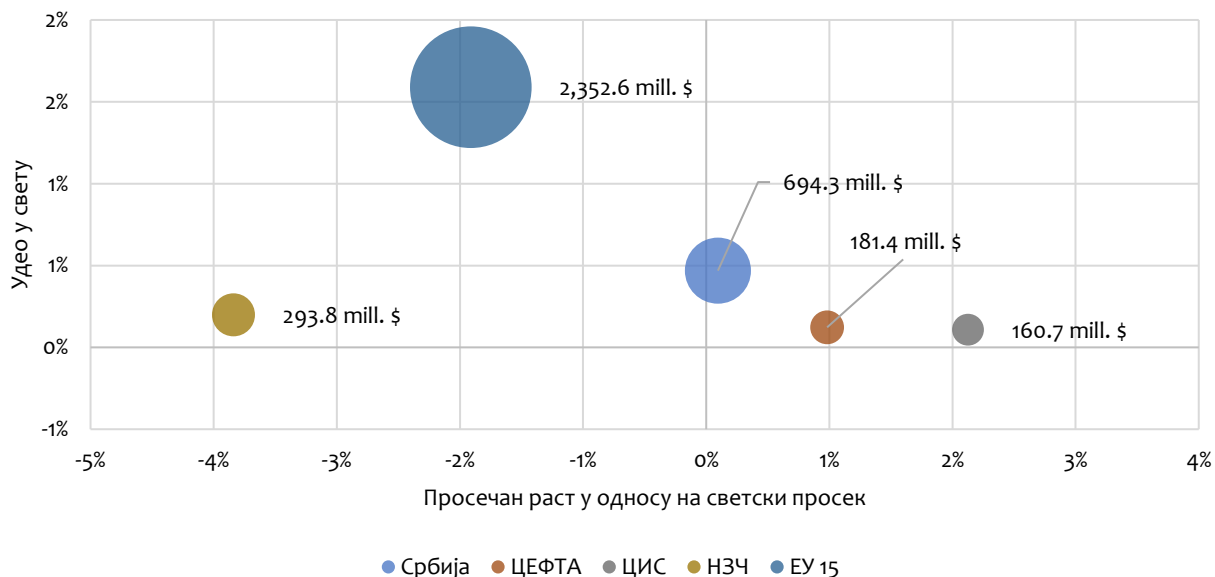
Запошљавање у сектору прераде воћа је процењено на основу запошљавања у компанијама које се баве прерадом воћа и поврћа (класификација 1039) и производњом сокова од воћа и поврћа. Активни привредни субјекти регистровани за прераду воћа и поврћа и производњу сокова од воћа и поврћа запошљавали су у 2018. години 10.034 запослена.

⁹ Годишња јединица рада (Annual Work Unit – AWU) јесте јединица мере која представља количину људског рада утрошеног за обављање пољопривредне делатности на сваком газдинству. Ова јединица представља еквивалент рада једне особе - пуно радно време у једној години: осам сати дневно, 225 радних дана.

1.3 Допринос извозу

Вредност извоза воћа у периоду 2013 - 2018 износио је 694.3 милиона УСД годишње. Извоз прати тренд раста извоза воћа у свету.

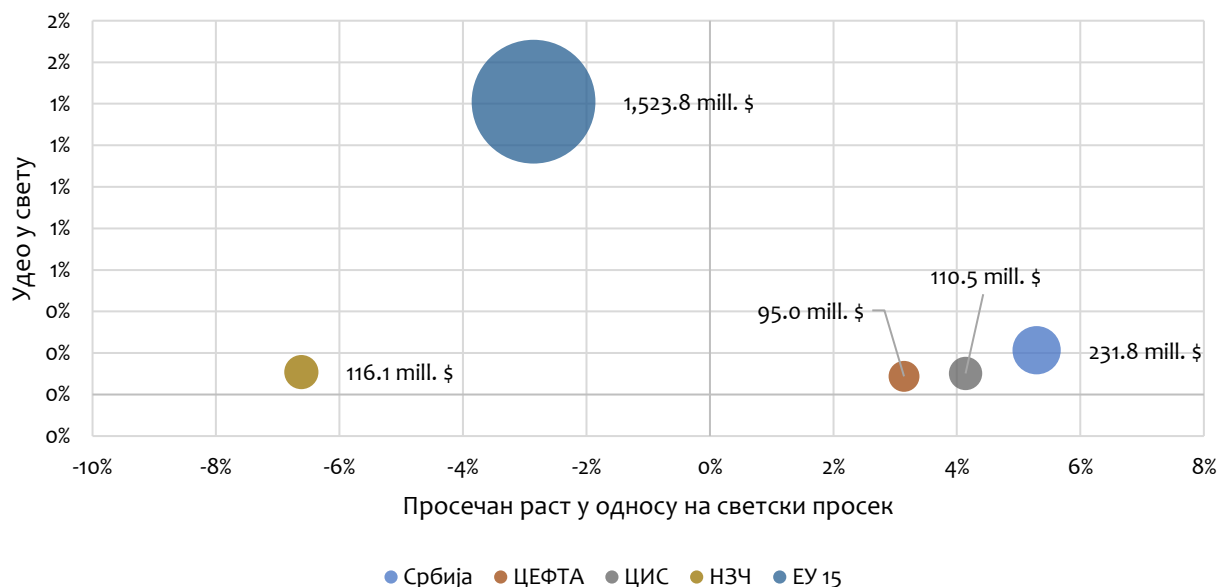
Графикон 7 Поређење раста и величине извоза воћа (укупно) са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст извоза у свету (просек 2013 – 2018)



Извор: UN Comtrade

У периоду 2014 – 2018 евидентан је бржи раст извоза свежег воћа из Србије у односу на светски раст. Раст извоза свежег воћа је предвођен растом извоза јабуке због привилегованог приступа тржишту Руске Федерације.

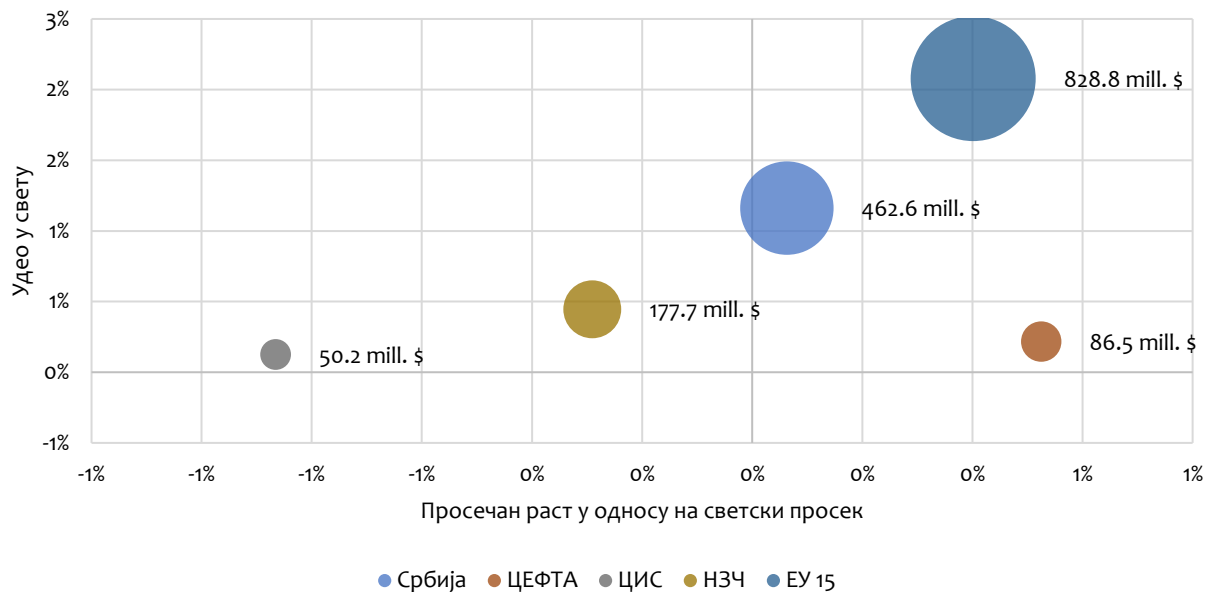
Графикон 8 Поређење раста и величине извоза свежег воћа са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст извоза у свету (просек 2013 – 2018)



Извор: UN Comtrade

Највећу вредност извоза у 2018. години остварила је малина са 230,2 милиона долара, што чини скоро 39,5 % у односу на укупну вредност извоза воћа. Јабука је са 101,4 милиона долара друга воћна врста по вредности извоза, затим вишња са 54,2 милиона долара и купина са 36,6 милиона долара.

Графикон 9 Поређење раста и величине извоза прерађеног воћа са СЕФТА, НЗЧ и ЕУ15 у односу на раст извоза у свету (просек 2013 – 2018)

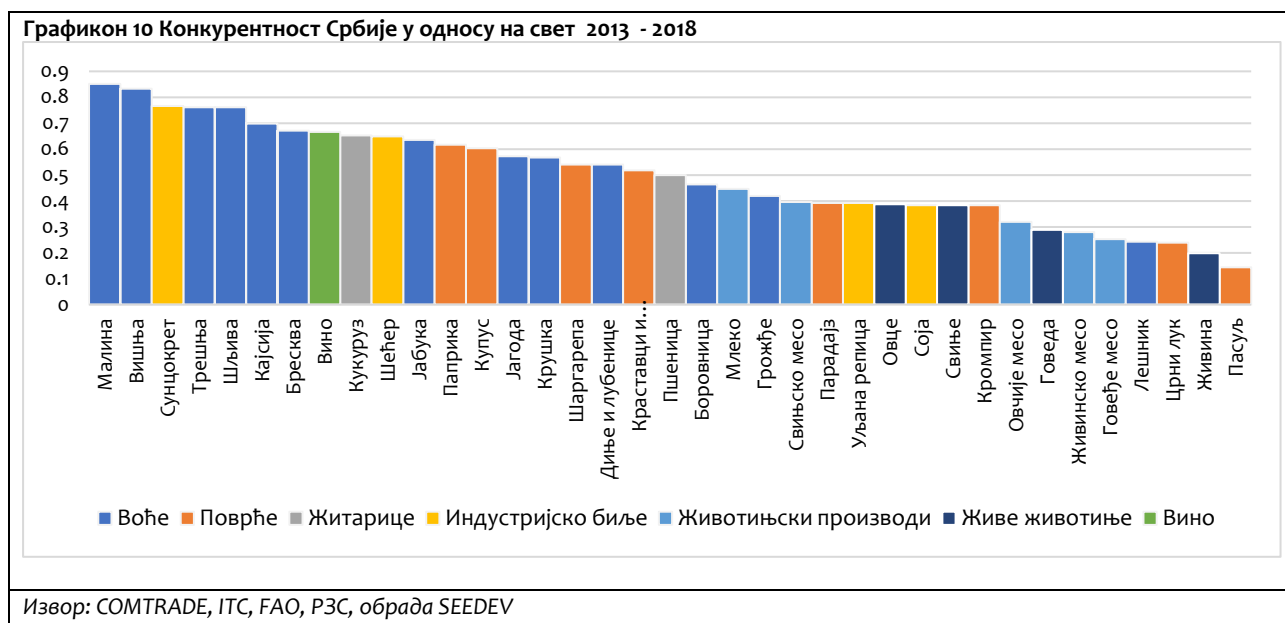


Извор: UN Comtrade

2 ОПИС И ТРЕНДОВИ

2.1 Конкурентност

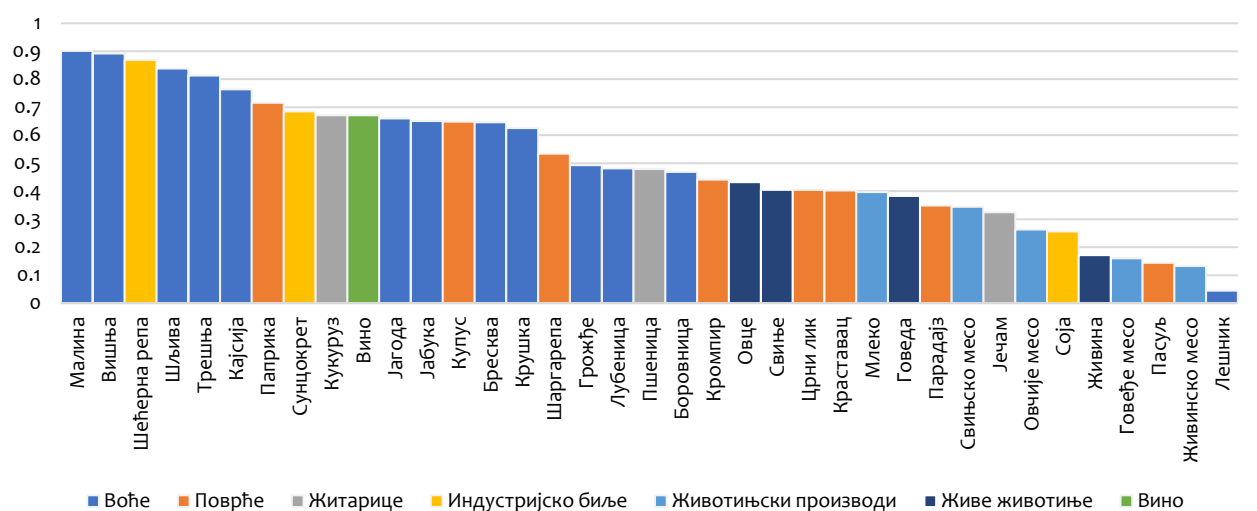
Воћарство је тренутно најконкурентнији сектор пољопривреде у Србији. Према Индексу конкурентности, 6 од 10 најконкурентнијих пољопривредних производа у Србији је воће и то првенствено коштичаво воће и малина. Конкурентност коштичавог воћа као што су вишња, шљива, трешња, кајсија је последица и чињенице да одређени број земаља одустају од ових производњи из различитих разлога, те се смањује конкуренција.



У односу на анализу која је је рађена применом исте методологије за период 2011. – 2015. године, малина и вишња су остале најконкурентнији пољопривредни производи Србије. Трешња је променила позицију за једно место напред и заменила шљиву. Бресква је највише напредовала - са 14. на 6. место и јабука која се померила за једно место напред. Напредак ове две воћне врсте је због повећаног извоза на тржиште Руске Федерације. У оквиру конкурентности осталих сектора пољопривреде, највећи напредак је остварио сунцокрет у пређењу са индустријским биљем и другим пољопривредним производима. Конкурентност соје и шећерне репе су значајно пале због разлога који се разматрају у секторским анализама за остале усеве. Евидентан је и пад конкурентности сточарских производа што указује да повећање субвенција и привилеговани приступ државном земљишту не решавају проблем сектора¹⁰ те га је потребно подршку националних мера преиспитати и подржати на исти начин конкурентне секторе, првенствено воћарство.

¹⁰ Државна ревизорска институција: Извештај о ревизији и сврсисходности пословања - Ефективност подстицаја у сточарству. Број: 400-1115/2019-04/15, Београд, 17. децембар 2019. године

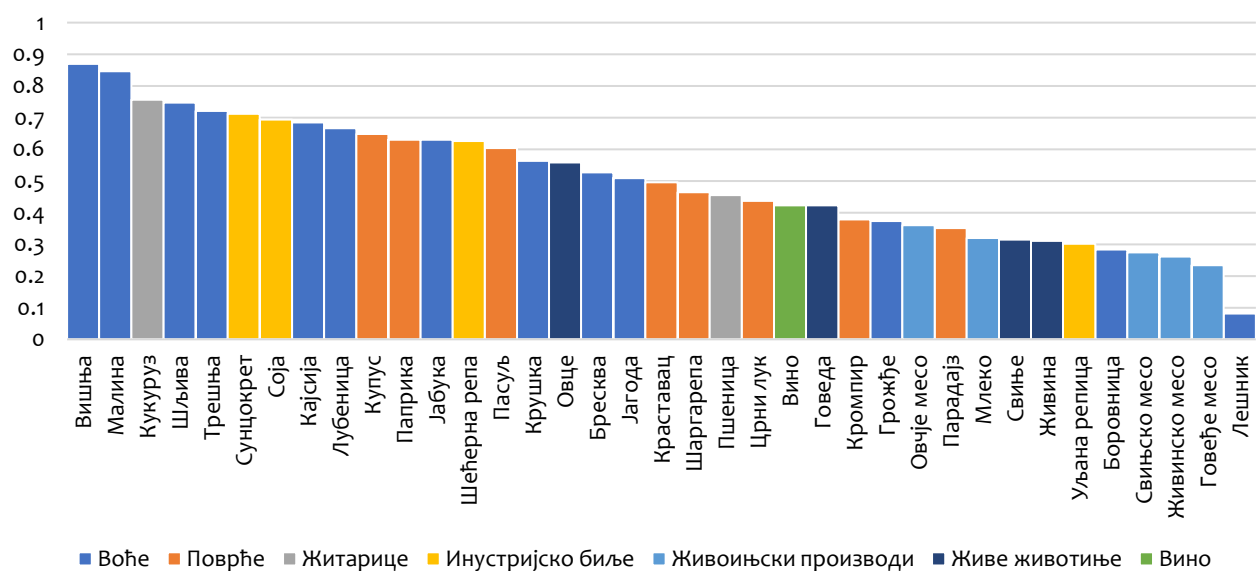
Графикон 11 Конкурентност Србије у односу на свет 2010 - 2015



Извор: COMTRADE, ITC, FAO, P3C, обрада SEEDEV

Анализа конкурентности у односу на трендове и уделе пољопривреде и трговине ЕУ је показала да су међу 5 најконкурентнијих пољопривредних производа Србије, 4 воћне врсте – вишња, малина, шљива и трешња.

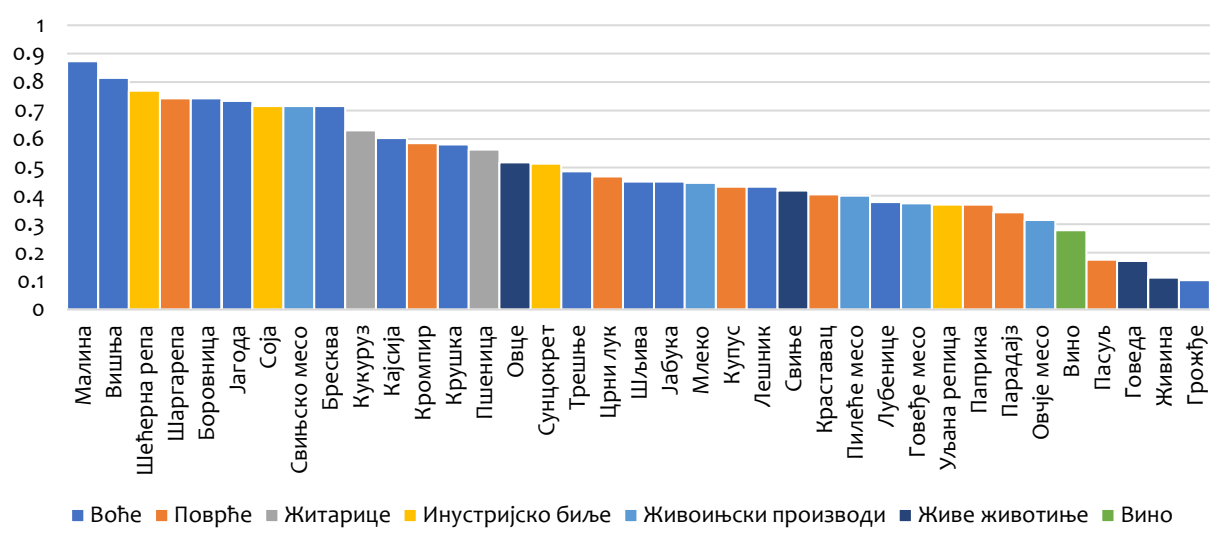
Графикон 12 Конкурентност Србије у односу на ЕУ 2013 - 2018



Извор: COMTRADE, ITC, FAO, P3C, обрада SEEDEV

Малина је високо конкурентна и у поређењу са земљама у окружењу иако неке од њих имају снажне трендове раста производње и трговине. Такође, евидентно је да је боровница и јагода врло конкурентне кад се Србија упореди са земљама CEFTA.

Графикон 13 Конкурентност Србије у односу на СЕФТА 2013 - 2018

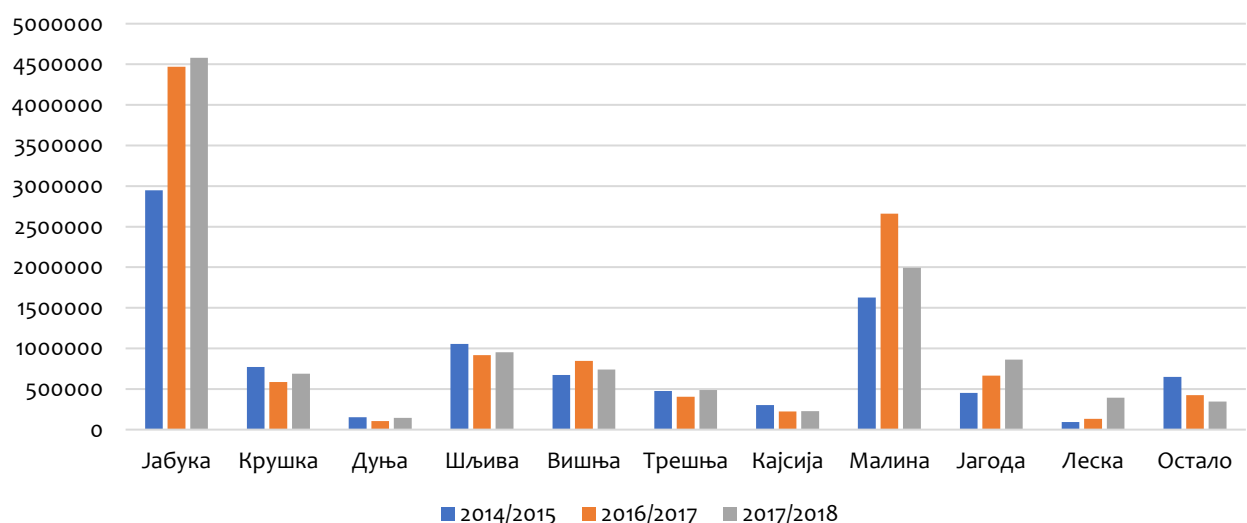


Извор: COMTRADE, ИТЦ, ФАО, РСЗ, обрада SEEDEV

2.2 Производња садног материјала

Производња садног материјала у Србији бележи стални напредак и позитивне трендове у побољшању квалитета и извоза. У Србији се годишње произведе преко 10 милиона атестираних садница.

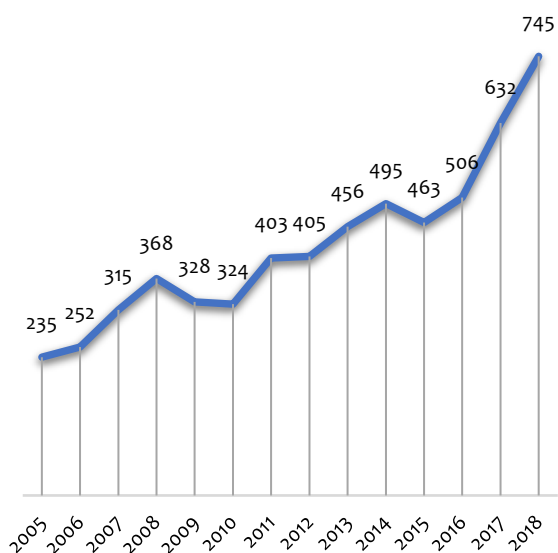
Графикон 14 Атестиране количине садног материјала произведене у Србији



Извор: ПСС Сомбор Годишњи извештаји о атестираним количинама семена и садног материјала за 2014/2015, 2016/2017 и 2017/2018.

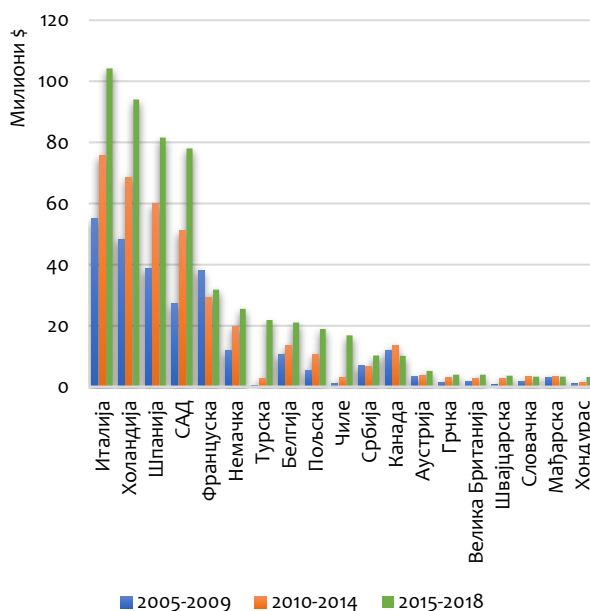
Према вредности извоза који је у 2018. години поново достигао 15 милиона УСД, Србија се сврстала у 10 највећих извозника садног материјала међу анализираним земљама са великим потенцијалом раста. Раст треба да буде мотивисан растом тражње садног материјала у свету који се од 2015. године готово удвостручио и има снажан даљи тренд раста.

Графикон 15 Вредност светског извоза садног материјала



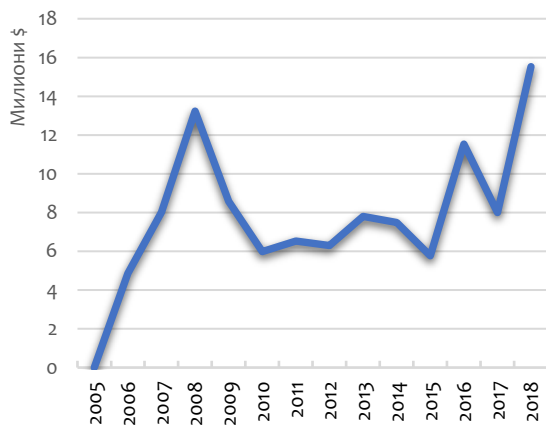
Извор: UN Comtrade

Графикон 16 20 највећих извозника садног материјала



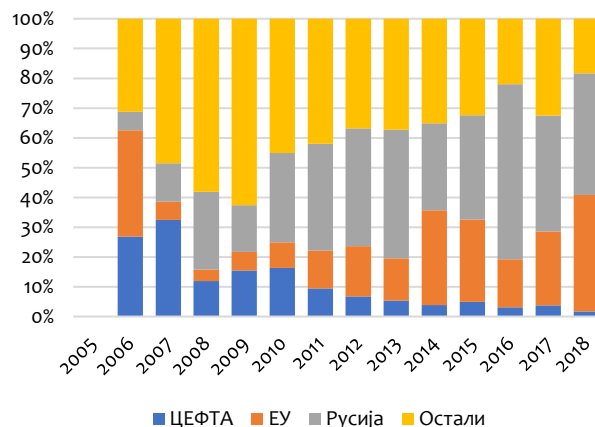
Главно тржиште за садни материјал воћа из Србије је тржиште Руске Федерације, али значајан је раст на извоза и у ЕУ. Унапређене фитосанитарне процедуре и добро постављена сертификација садног материјала привукле су у сектор и стране инвеститоре који су значајно унапредили технологију производње у Србији јер су домаћи произвођачи подстакнути конкуренцијом.

Графикон 17 Вредност извоза садног материјала воћа из Србије



Извор: UN Comtrade

Графикон 18 Структура тржишта на које се извози садни материјал из Србије



2.3 Јабучасто воће

Табела 5 Основни подаци за јабучасто воће

Индикатор	
Укупна површина / Тренд раста површина	<ul style="list-style-type: none"> Јабука 25.917 ха (2018) раст површина и раст производње, 14 % удела у површинама под воћем

Производња / Тренд раста производње	<ul style="list-style-type: none"> • Јабука – производња 460.404 тона у 2018. Тренд раста производње у Србији и тренд раста производње и извоза бржи од раста светског просека • Крушка, производња у 2018 53.905 тона, тренд пада производње
Извоз/тренд извоза	<ul style="list-style-type: none"> • Просечан годишњи извоз 102 милиона УСД (2013-2018), раст извоза у периоду 2013-2018 бржи од светског раста извоза
Регионална концентрација	<ul style="list-style-type: none"> • Војводина је регион с интензивном производњом (Суботица 1388 ха, Инђија 720 ха, Ириг 625 ха, Шид 296 ха и други), веома значајни су Смедерево (1766 ха) и Гроцкој (545 ха) а у региону Шумадије и Западне Србије у Чачку (1018 ха) и Тополи (545 ха).

Табела 6 Основни трендови јабучасто воће

ПОЗИТИВНИ ТРЕНДОВИ
<ul style="list-style-type: none"> • Тренд раста величине производње и површина и великих структурних промена • Интензификација производње • Специјализација произвођача • Константна тражња за крушком и дуњом • Инвестиције у ULO хладњаче
НЕГАТИВНИ ТРЕНДОВИ
<ul style="list-style-type: none"> • Стагнација извоза У Русију • Презадуженост и дезоријентација малих и средњих произвођача • Удруживање у задруге ради обједињавања продаје и извоза започето 2005. године није успело • Смањена конкуренција у откупу и извозу у Руску Федерацију као последица Уредбе о евиденцији извозника воћа и поврћа у Руску федерацију • Диверзификација сортимента у производњи свих јабучастих врста је спора • Пад производње крушке и врло спора модернизација производње
РЕЗУЛТАТ
<ul style="list-style-type: none"> • Значајан извозни производ са трендом раста извоза од 2008. године • Извоз у Руску Федерацију био је глави окидач развоја сектора, нових покретача нема • Дуална структура произвођача – производња у оквиру компанија и стагнација ПГ која су деценијама у сектору • Смањена конкуренција у откупу • Око 25% производње и око 50% извоза покривено са ULO капацитетима хладњача. Од укупних капацитета 40% је власништво две компаније. • Војводина је водећи регион у производњи јабуке

2.3.1 Јабука

Тренд благог раста величине производње и површина и великих структурних промена

2018. године У Србије било 25.917 ха засада, а произведено је 460.404 тоне јабуке. Производња се последњих 5 година повећава, осим у годинама са ванредним временским условима као што је била 2017.

Табела 7 Површине и производња јабуке, 2014- 2018

2014	2015	2016	2017	2018
------	------	------	------	------

Површине	24.441	24.703	24.818	25.134	25.917
Производња	403.936	431.759	400.473	378.644	460.404

Извор: РЗС

Војводина је водећи регион у производњи јабуке

У 2017. години од укупне произведене количине јабуке у Србији - 43% је произведено у Региону Војводине, 24,7 % у Региону Шумадије и Западне Србије, 26,5% у Региону Јужне и Источне Србије, а 5.7 % Београдском региону.

Табела 8 Површине и производња јабуке по регионима у 2017

	Површина, ха	Производња, т	Принос т/ха
Србија	25.134	378.644	15,1
Београдски регион	2.105	21.531	10,2
Регион Војводине	7.182	162.830	22,7
Регион Шумадије и Западне Србије	9.881	93.899	9,5
Регион Јужне и Источне Србије	5.966	100.384	16,8

Извор: Производња воће, бобишасто воће и виногради, 2017¹¹

Највећа производња јабуке је у Војводини где је велика концентрација плантажних засада. Плантажни воћњаци у Региону Војводине чине 71,58% од укупне површине воћњака овог региона. Иако се у анализи података Анкете о структури газдинстава из 2018. наводи да је интензивност производње дефинисана противградним мрежама – интензивност се дефинише и другим факторима као што су узгојни облик и густина засада, присуство система за наводњавање и фертиригацију, сортни састав, анфифрост системи, праћење података у самом засаду и друго. У региону Војводине постоји концентрација интензивне производње на неколико локација (Суботица 1388 ха, Инђија 720 ха, Ириг 625 ха, Шид 296 ха и други) али и интензивни засади који имају одличне технологије и приносе на појединачним традиционално ратарским локалитетима као што су на пример Тител, Челарево и други. У Београдском региону интензивни засади јабуке су у Смедереву 1766 ха и Гроцкој (545 ха) а у региону Шумадије и Западне Србије у Чачку (1018 ха) и Тополи (545 ха). У Региону Шумадије и Западне Србије и у Региону Јужне и Источне Србије су велике површине екстензивних засада (Ваљево, Краљево, Ужице, Бајина Башта, Крагујевац). Плантажни воћњаци чине 47,21% од укупних површина воћњака у овом региону¹².

Диверзификација сортимента је спора

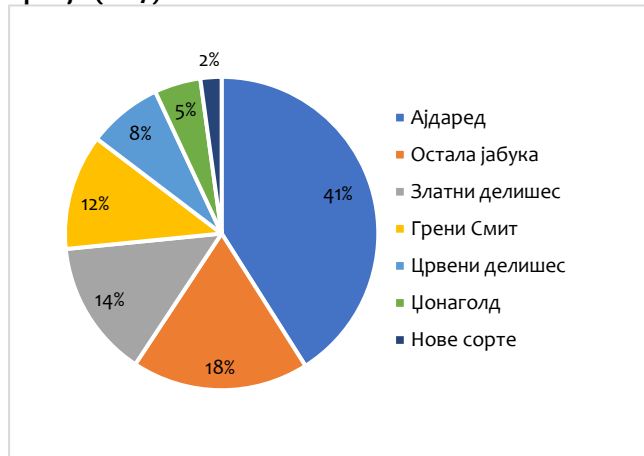
Сорта Ајдаред је још увек најзаступљенија сорта у Србији (41%). Стабилна је заступљеност сорти Грени Смит, Златни Делишес Клон Б и Црвеног Делишеса и Јонаголда. Још увек, условно назване нове сорте, међу којима су Гала и Фуџи клонови као и заштићене сорте као Пинк Леди, Моди и друге чине само 2 %. У Европској унији пројекција је да ће се још више интензивирати рад оплемењивачких компанија да и да ће управо још већи број сорти јабука, које боље одражавају разнолике преференције потрошача и побољшан квалитет успорити пад потрошње јабуке.¹³

¹¹ Статистички годишњак, 2018, стр.214, <http://publikacije.stat.gov.rs/G2018/Pdf/G20182051.pdf>

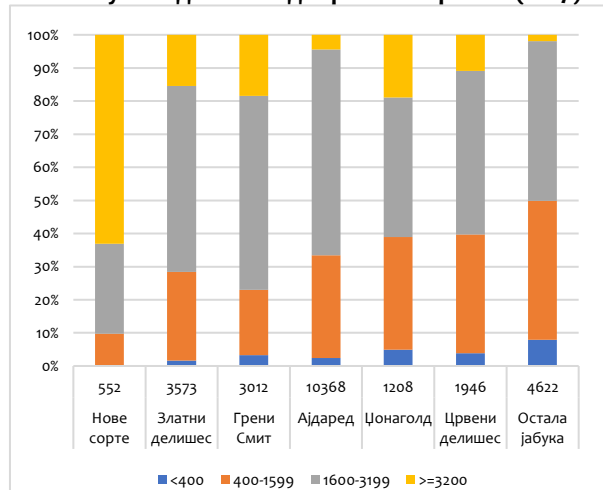
¹² Воћарство, Анкета о структури пољопривредних газдинстава, РЗС, 2018

¹³ EU agricultural outlook 2019-30, 20. фебруар 2020.

Графикон 19 Структура заступљености сорти јабуке у Србији (2017)



Графикон 20 Заступљеност раличите густине стабала у засадима са одабраним сортама (2017)



Извор: РЗС

Засади јабуке са савременим технологијама постали су стандард у производњи

У Србији, 14.055 од 25.281 хектара су интензивни воћњаци који имају 1.600 - 3.199 стабала по хектару и 2.447 хектара са преко 3.200 стабала/ха. Интензивни воћњаци су подстакнути инвестицијама компанија и воћара али и субвенцијама за садни материјал које су од 2005. године условљавале густину засада. Системи гајења јабуке на дохват руке постали су стандард. Они се заснивају на томе да се висина стабла задржава до висине на којој се захвати могу извести са земље или са платформе, на оптималној густини склопа – број стабала по јединици површине повећан до максималне искоришћености производног простора али водећи рачуна о проветрености засада и контроли формирања и замене родног дрвета која прати генотипске специфичности сорте у примени помотехничких захвата за различите системе гајења. Интензивни засади тј. они са преко 3.300 стабала по хектару су логично најзаступљенији код нових сорти. Најзаступљенији засади (50 – 60%) су они који имају од 1.600 до 3.200 стабала (графикон 20).

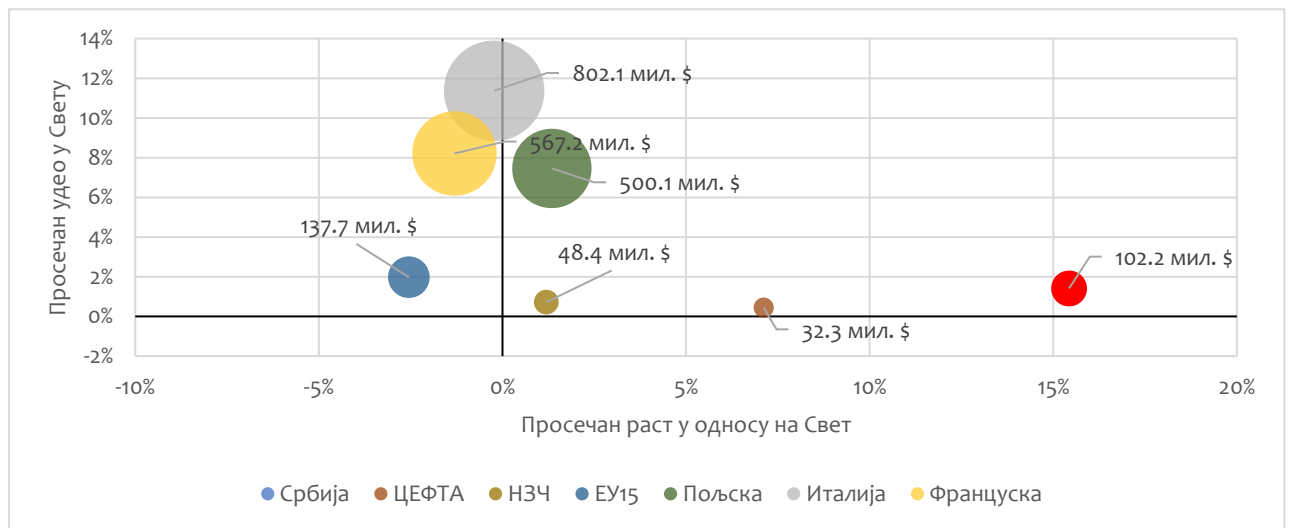
Значајно повећани капацитети ULO хладњача али концентрисани на мали број власника

2018. године у Србији је било 107.830 тона капацитета ULO хладњача. 40% ових капацитета је у власништву две компаније. Првих 12.000 тона ULO хладњача од 2004. до 2006. године подржано је државним субвенцијама (око 400.000 евра по хладњачи, што је око 40% инвестиције). Ефекат тих инвестиција био је да је Србија смањила увоз јабука са 40 на пет милиона евра и повећала извоз са 2 на 38 милиона евра до Након 2011. године, одређени ULO капацитети подржани су субвенцијама покрајинске владе. Ове инвестиције су имале највећи утицај на подизање квалитета производње, пласирање јабуке на руско тржиште и касније привлачење улагања у производњу јабуке. У протеклих 10 година даља улагања су била од стране компанија које су ушле у сектор производње јабуке вођене сигналом тржишта Руске Федерације. Ефекат улагања у ULO хладњаче, чији капацитети данас покривају око 24 % укупне производње јабука и 50 % производње намењене извозном тржишту, имао је за ефекат продаје јабуке када је цена виша.

Извоз на тржиште Руске Федерације је покретач модернизације производње јабуке

Од 2006. године Руска Федерација је главно извозно тржиште за јабуку. Србија има привилеговани приступ на тржиште Русије а поред тога - од 2015. године због узајамних санкција са ЕУ, на тржишту Руске Федерације нема ЕУ конкуренције. У последњих 5 година вредност извоза јабуке је у просеку 102 милиона УСД годишње а раст извоза јабуке из Србије је 15 пп годишње бржи од светског просека раста.

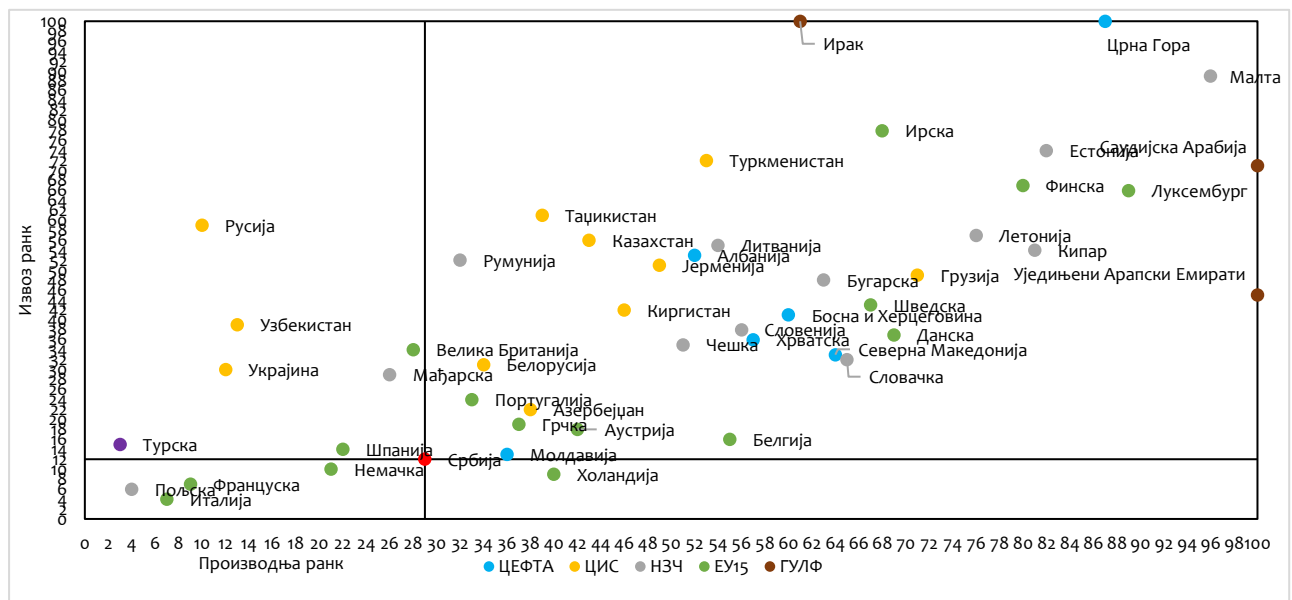
Графикон 21 Удео и тренд раста извоза јабуке одабраних земаља у поређењу са просечним растом извоза јабуке у свету (просек за период 2014-2018)



Извор: UN Comtrade

Према анализи ранга по производњи јабуке, Србија је у овој производњи знатно боље позиционирана у односу на своје земљишне ресурсе (39. по земљшним ресурсима а 29. у производњи јабуке у 2017 години). По извозу је на 12. месту у свету, што указује на изражену тржишну оријентацију Србије у овом сектору.

Графикон 22 Позиционирање Србије у производњи и трговини јабуком у Свету (производња 2017 и трговина 2018 године)



Извор: UN Comtrade

Извозна цена јабуке у Руску Федерацију има највећи утицај на цену јабуке у Србији

Потенцијал извоза јабуке у Руску Федерацију формира цену јабуке у Србији. Од доношења Уредбе о евиденцији извозника воћа и поврћа у Руску федерацију значајно је смањена конкуренција у откупу, те је смањена откупна цена јабуке, док се извозна цена јабуке вратила на просечне цене из 2015. и 2016. године. Извоз јабуке у Руску Федерацију је обрађен детаљније у поглављу Покретачи сектора воћа.

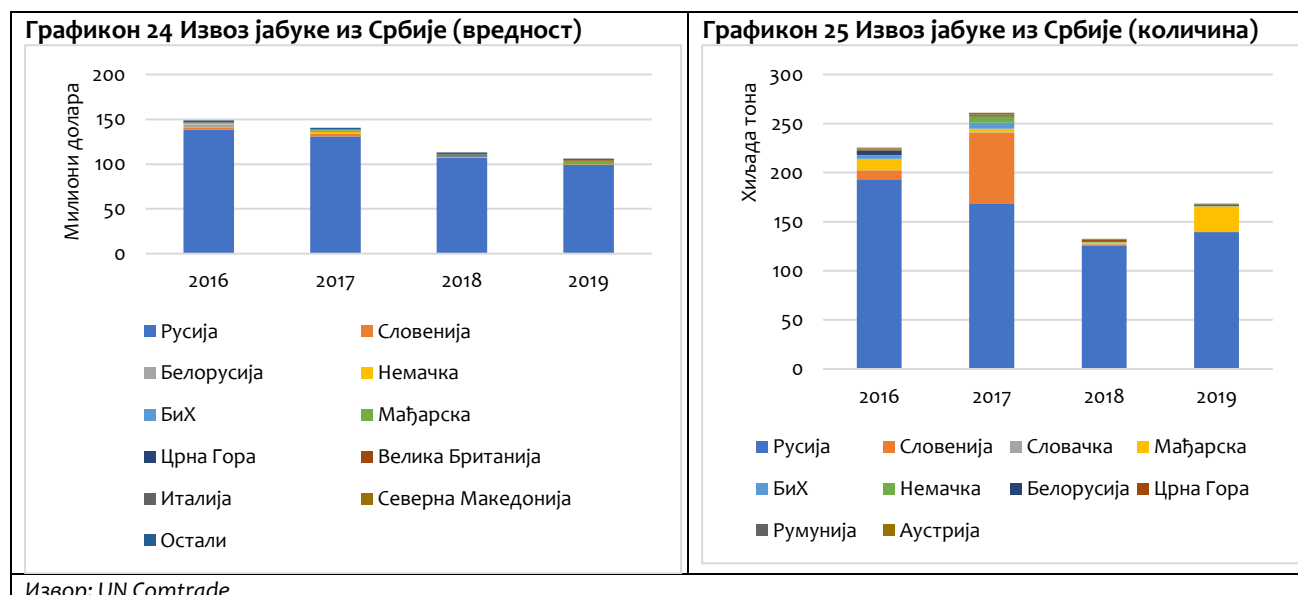
Графикон 23 Месечни извоз јабуке (количине и јединична цена извоза) из Србије у Руску Федерацију



Извор: UN Comtrade

Диверзификација тржишта за јабуку

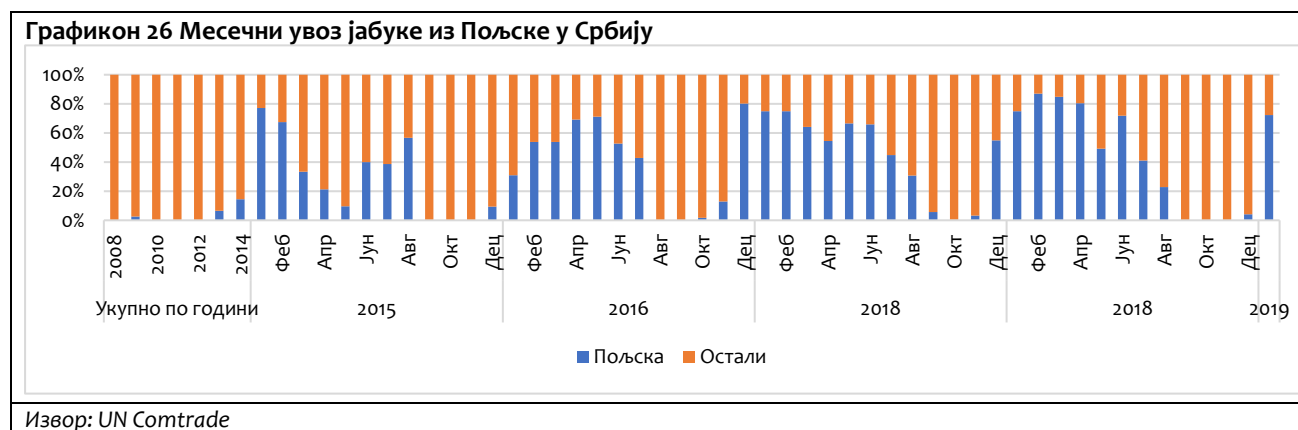
Диверзификација извоза је од кључног интереса за сектор али тај циљ није лако постићи пре свега због релативно добрих цена које се постижу у Русији али и због конкурената из ЕУ који су губитком тржишта ЕУ веома активни на свим другим тржиштима. Приметно је да у појединим годинама постоји повећање обима извоза али и углавном се свело на извоз индустријске јабуке у Словенију и Мађарску.



Забрана увоза из земаља ЕУ утицала је да Пољска, Словенија, Хрватска смање и оптимизирају трошкове производње, побољшају квалитет, траже нова тржишта и навикну се на смањени профит. Диверзификација тржишта мора бити и циљ извозника из Србије. Праћење тржишта на које, на приме, Пољска пласира јабуку након санкција је требало да пружи добре смернице за остала тржишта. Али, подаци кажу да Пољска није значајно променила тржиште. Наиме, уместо Русије, главно тржиште је Белорусија са великом шансом да је крајње тржиште Русија. Извоз у Русију био је 430.000 тона пре него што је извоз у Белорусију порастао 4 пута у односу на период (2010-2013 / 2014-2018) са 83.000 тона на 340.000 тона. Србија (нето увозник) после 2014. године такође је повећала увоз јабука из Пољске који је у 2018. достигао преко 60.000 тона.

Табела 9 Удео увоза јабуке из Пољске у укупном увозу јабуке у Србију

2010-2013	2014	2015	2016	2017	2018
1.6%	14.4%	29.1%	57.7%	59.0%	51.1%



2.3.2 Крушка

Пад производње крушке

Површине под засадима крушке у 2018. години су биле 4.982 ха, а произведено је 53.905 тона. Највише засада крушке је у Шумадији и Западној Србији (2.873 ха), затим у региону Јужне и Источне Србије (1.232ха) и Београдском региону (501 ха). Центри производње су Лесковац (362 ха), Чачак (287 ха), Шид (215 ха), Краљево (202 ха) и Гроцка (196 ха), Суботица и Шид. Крушка има стабилну цену јер је стабилна тражња за прераду у ракију.

Табела 10 Површине и производња крушке, 2014- 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Површине	6.322	6.082	5.949	5.703	4.982
Производња	64.510	71.895	60.799	52.291	53.905

Извор: РЗС

Скроман извоз усмерен на тржиште Руске Федерације

У последњих 5 година вредност извоза крушке се креће од 5 до 9 милиона долара годишње са изизетком 2016. кад је био чак 13,8 милиона. Као и у случају јабуке, извоз је врло концентрисан на тржиште Русије (у 2018. 74%). Крушка се увози у вредности од 1.000 до 3.000 тона годишње (изузетак је 2016 кад је увезено 5.856 тона. Увоз је углавном из Италије и Холандије.

Табела 11 Извоз и увоз крушке, 2014- 2018

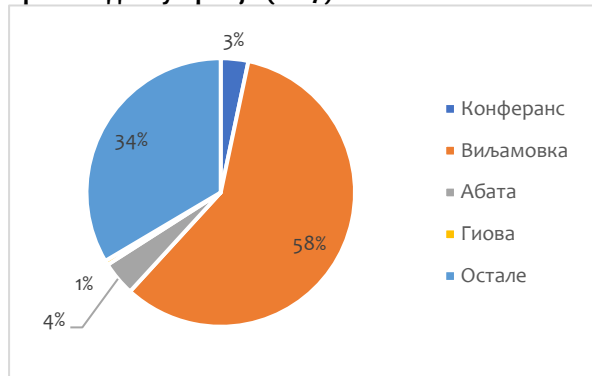
	2014	2015	2016	2017	2018
Извоз (т)	6.999	7.193	13.828	8.237	8.762
Извоз (000УСД)	6.492	5.791	10.773	6.813	6.852
Увоз (т)	2.655	1.207	5.856	2.191	2.794
Увоз (000 УСД)	1.828	918	2.839	1.738	2.165

Извор: РЗС

Спора модернизација производње

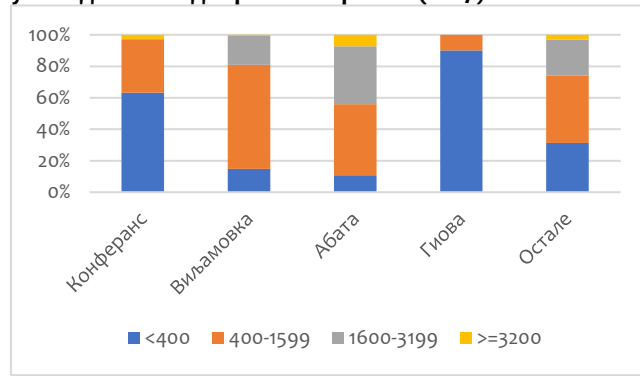
У Србији је сорта Вилјамовка заступљена са 58 посто у производњи крушке. Засади ове сорте су релативно модернији од засада Гијоове и Конферанса док се Абата Фетел гаји и у засадима веће густине. Највећи проблеми у гајењу крушке су компликована заштита од крушкине буве и ризик од пламењаче.

Графикон 27 Структура сорти крушке у производњи у Србији (2017)



Извор: РЗС

Графикон 28 Заступљеност раличите густине стабала у засадима са одабраним сортама (2017)



2.3.3 Дуња

У 2018. години површине под засадима дуње су биле око 1.893 ха а је произведено 12.318 тона дуње. У случају производње дуње, разлика између родних површи на и приноса по хектару је још драстичнија него код јабуке и крушке. Србија-југ има највећу површину усева од 1.424 ха, али нижи принос од 3870 т/ха, у поређењу са 299 ха родне површине у Војводини, са приносом од 12.223 т/ха. Највеће појединачне површине под насадима дуња су у општини Блаце (98 ха), затим Александровац (73 ха), Краљево (68 ха), Прокупље (65 ха) и Врање (55 ха).

Табела 12 Површине и производња дуње, 2014- 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Површине	1.745	1.789	1.844	1.901	1.893
Производња	14.239	15.119	12.172	10.387	12.318

Извор: РЗС

У 2018. години извоз дуње је повећан за око 70% у односу на претходну годину, а већина се извози на тржиште Босне и Херцеговине, а нешто мање у Руску Федерацију.

Табела 13 Извоз и увоз дуње, 2014- 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Извоз (т)	173	466	309	295	503
Извоз (000УСД)	82	198	167	219	192
Увоз (т)	42	162	142	406	434
Увоз (000 УСД)	24	44	36	79	92

Извор: РЗС

2.4 Коштичаво воће

Табела 14 Основни подаци коштичаво воће

Индикатор	
Укупна површина / Тренд раста површина	<ul style="list-style-type: none"> Шљива на 38% (72.224 ха) од укупних површина воћњака, тренд пада површина Вишња 18.841 ха (2018) тренд раста површина
Производња / Тренд раста производње	<ul style="list-style-type: none"> Шљива 430.199 т (2018) алтернативан род због великог удела екстензивне производње

	<ul style="list-style-type: none"> • Вишња 128.233 тоне (2018) а 105.000 тона просек 2014 – 2018, тренд раста производње • Производња брескве у Србији има тренд пада и у 2018. години је била око 50.000 тона • Просечна производња кајсије је око 25 до 30.000 тона а у поједним годинама без достиже и преко 40.000 тона.
Извоз/тренд извоза	<ul style="list-style-type: none"> • Шљива - тренд пада 30 милиона УСД у 2013. на 7 милиона у 2018., извоз суве шљиве бележи пад од 2015. године а затим стагнира на вредности од 10 милиона УСД а 2018 је 6.8милиона долара, раст извоза замрзнуте на 50 милиона УСД у 2018. години • Вишња - 38.590 тона замрзнуте и свеже вишње у вредности од 54 милиона долара (2018) извоз замрзнуте вишње 85%, свежа вишња 15%. • Извоз брескве и нектарине расте усмерен углавном на тржиште Руске Федерације. Извоз брескве у 2018. години је био 11.017 тона.

Табела 15 Основни трендови – коштичаво воће

ПОЗИТИВНИ ТРЕНДОВИ	
<p>Шљива</p> <ul style="list-style-type: none"> • Производња шљиве у Србији је у транзитацији из екстензивне у интензивну. Пољопривредници су прихватили шљиву као пољопривредну културу и примењују технологије као и за јабуку и друге врсте воћа • Специјализација одређеног броја региона и произвођача, добри примери Блаце (5000 ха) and Осечина (2000 ха) • Различите могућности за стратегију продаје • Повећање броја регистрованих произвођача ракије, веће количине ракије у легалној продаји • Испитивања сорти јапанске шљиве које се могу препоручити за гајење и пласирати на тржиште свеже шљиве (рана Early Angeleno, средње рана Black amber, позне сорте Angeleno, T.C. Sun i Golden Plum • Раст извоза замрзнуте шљиве • Рад на стварању нових сорти у Институту за воћарство у Чачку <p>Вишња</p> <ul style="list-style-type: none"> • Након малине, најконкурентније воће Србије • Раст производње и извоза вишње • Поред производње у Региону Источне и Јужне Србије производња се развија у Војводини – улагања компанија у засаде од преко 100 хектара • Рад на стварању нових сорти у Институту за воћарство у Чачку <p>Трешња</p> <ul style="list-style-type: none"> • Структурне промене производње, интензификација нови системи гајења, нове сорте • Диверзификација извоза осим на тржиште Руске Федерације <p>Бресква</p> <ul style="list-style-type: none"> • Специјализација произвођача за производњу вођена приликом тржишта Руске Федерације 	
НЕГАТИВНИ ТРЕНДОВИ	
<p>Шљива</p> <ul style="list-style-type: none"> • Спора интензификација производње и увођење иновација • Велики удео сорте Стенлеј у производњи 	

- Велики део производње и даље служи за производњу ракије (процена је 85%)
- Негативни трендови извоза свеже и суве шљиве

Вишња

- Однос према производњи Облачинске вишње је увек као према самониклом биљу
- Фликтуација понуде и тражње

Бресква

- У поређењу са светском производњом и са производњом водећих земаља у Европи – производња брескве и нектарине је мала, неконкурентна, екстензивна и изван савремених токова.

РЕЗУЛТАТ

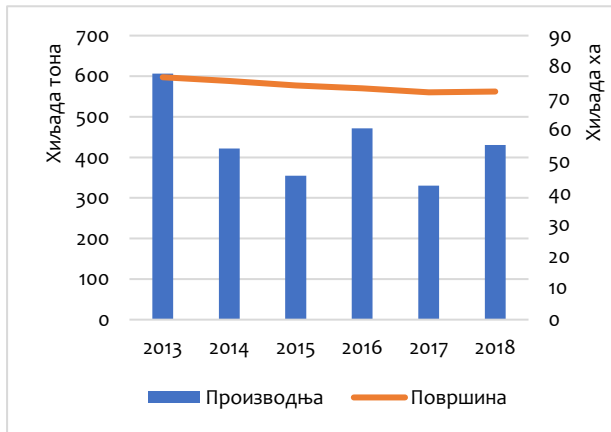
- Вишња перспективна и конкурентна производња с аспекта међународног тржишта и доброг потенцијала за прераду и за свежу потрошњу
- Реална опасност да производња у оквиру компанија која се шири у Војводини преузме тржиште вишње од малих произвођача као што се десило са јабуком
- Потенцијал за унапређење производње шљиве али је потребно променити парадигму развоја
- Повезаност откупа, прерађивачких капацитета са откупом и прерадом другог коштичавог и јагодастог воћа
- У случају брескве и нектарине, неконкурентна производња на нивоу Србије и врло конкурентна производња на нивоу специјализованих произвођача

2.4.1 Шљива

Велики потенцијал за унапређење

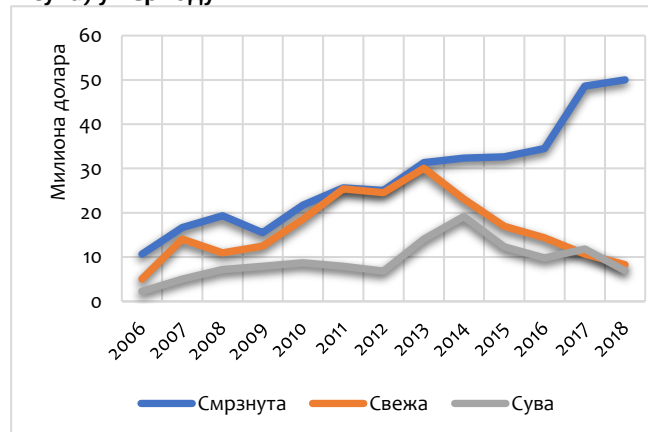
Шљива се у Републици Србији гаји на 38% (72.224 ха) од укупних површина воћњака, те је најзаступљенија врста воћа према површинама које заузима. 2018. године произведено је 430.199 тона шљиве. Велика производња не значи и велики привредни значај. Велики део производње је у старим и запуштеним воћњацима са алтернативним родом и лошим квалитетом. Процена је се да се 85% шљиве преради у ракију.

Графикон 29 Производња шљиве у Србији 2013 - 2018



Извор: РЗС

Графикон 30 Извоз шљиве из Србије (смрзнута, свежа и сува) у периоду 2006 – 2018

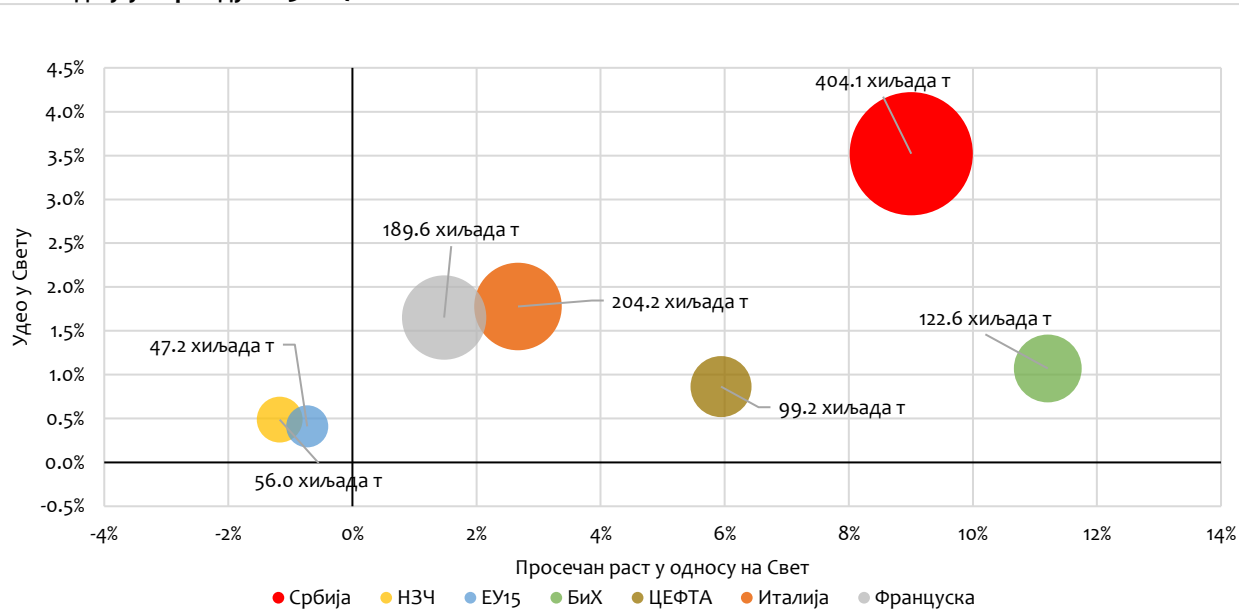


Извор: РЗС

У модерној светској комерцијалној производњи доминирају две врсте шљиве - хексаплоидна европска шљива *Prunus domestica* L и диплоидна јапанска шљива *P. salicina* Lindl. Европске и јапанске

шљиве се разликују погледу употребе плодова, порекла, адаптације и региона гајења. Европске шљиве се гаје у подручјима са хладном климом а јапанске у регионима са топлијом климом¹⁴. Кад се анализирају подаци из међународних статистичких база мора се узети у обзир да оне обједињују обе врсте али да је у структури светске производње доминантна јапанска шљива са преко 70%. У Европи која чини око 25% светске производње доминира *P. domestica*. У поређењу са светским растом производње, производња шљиве у Србији има тренд раста од 9 пп.

Графикон 31 Величина, удео и тренд производње шљиве за одабране земље регионе у односу на светску производњу у периоду 2013-2017



Извор: UN Comtrade

Регионална специјализација

Врло добри трендови у производњи су у неколико региона (Ваљево, Осечина, Блаце, Чачак, Топола) који су постали препознатљиви по интензивнијим засадама. У последњих пар година све је више модерних интензивних засада шљиве са густином садње од 800 до 1.200 садница по хектару. приносом око 14 t/ха. Међутим, велики је број старих засада, са густином садње од око 400 садница/ха. Главни покретачи специјализације произвођача су 1) могућност за различите стратегије продаје које прилагођавају сваке године и зависно од цене те продају као свежу, предају за прераду – замрзавање или за сушење или на крају за ракију 2) добар тренд и извоз замрзнуте шљиве у Немачку 3) нижи трошкови производње (и нижи профит) у поређењу са другим врстама воћа.

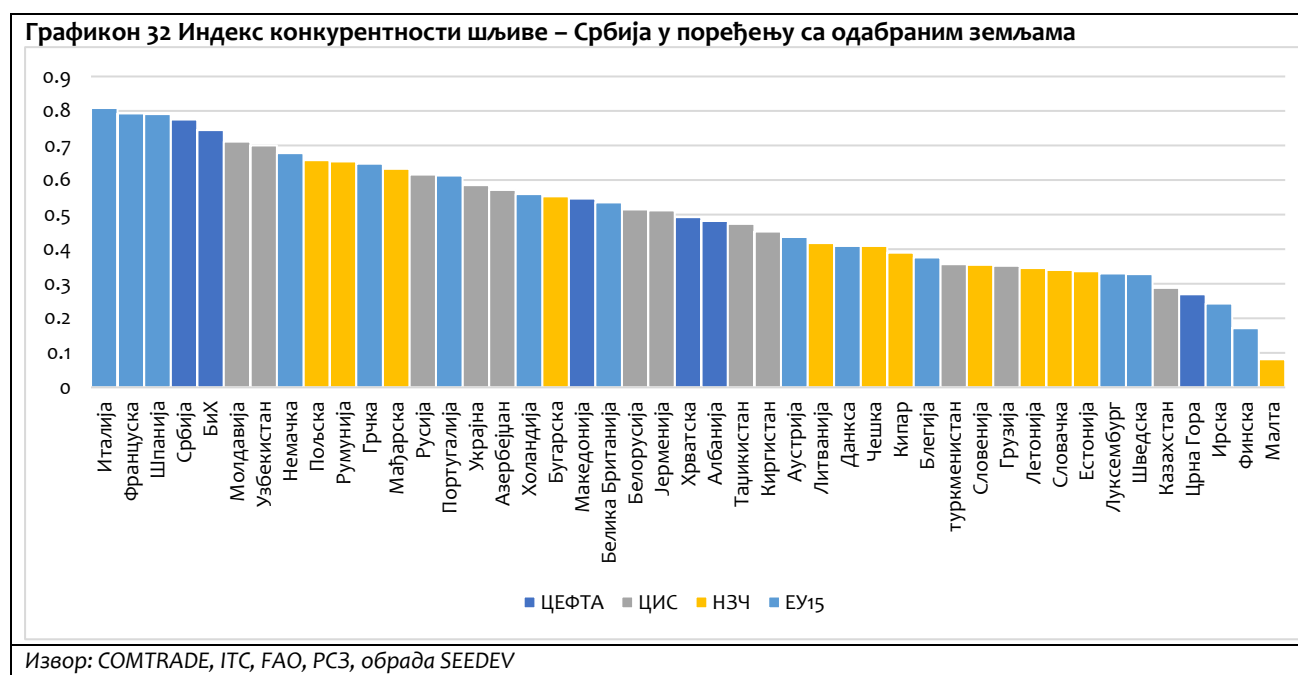
Недостатак визије и потцењено и запуштено локално знање

Шљива је постала пољопривредна култура у великом броју пољопривредних газдинстава што значи да се она обрађује и негује и да није само самоникла воћка чији плодови се покупе после млађења стабла да би се произвела ракија. Засади шљиве који се негују могу се поделити на традиционалне (450 – 667 стабала по хектару) и густе засаде (више од 1.200 стабала по хектару). У Србији се више енергије потрошило на расправе на то да густе засади шљиве нису могући у односу на енергију која је

¹⁴ Драган Милатовић, Дејан Ђуровић, Гордан Зеџ: Фенолошке и помолошке особине сорти Јапанске шљиве (*Prunus salicina* Lindl.) на подручју Београда. Воћарство, 50, 195-196 (2016) 93-99.

потрошена на истраживања слабобујних подлога, односа подлоге и сорте и друге факторе који би унапредили производњу. Још увек у Србији је 99% подлога за шљиву џанарика (*Prunus cerasifera*) и не уводе се друге или слабобујне подлоге као што су St Julian A, Fereley®, Jaspі®, Wavit®, Weiwa®) или подлоге отпорне на вирус шарке (Docera®, Dospina®).

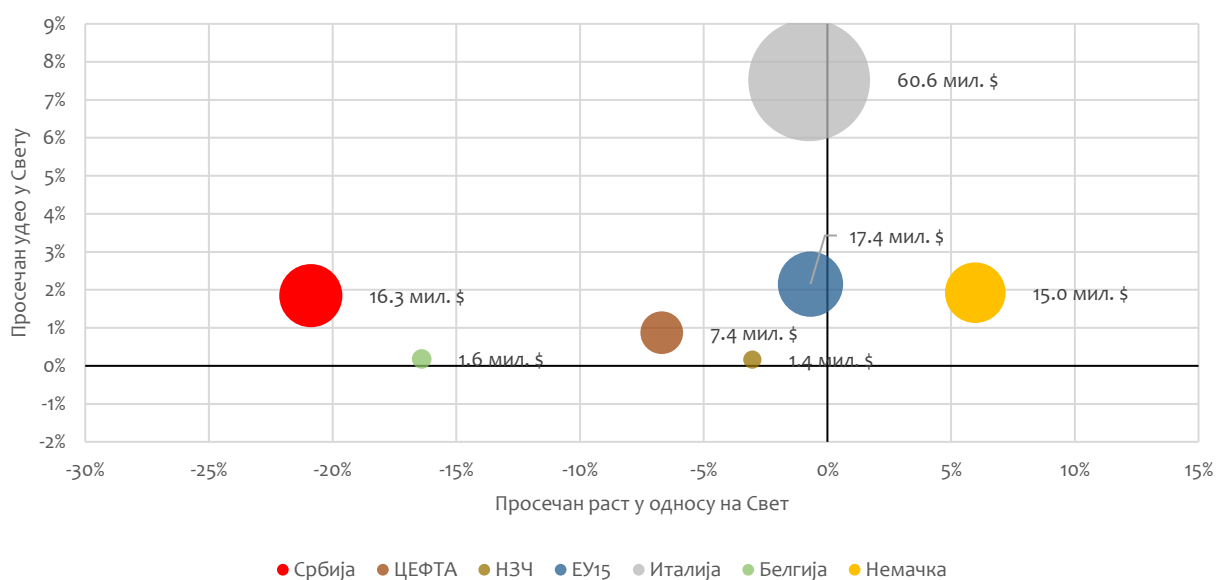
Србија је препознатљива у Европи и по сортама шљиве створеним у Институту за воћарство у Чачку. Током 70 година рада створено 15 сорти (Боранка, Чачанска рана, Валерија, Чачанска лепотица, Тимочанка, Чачанска најбоља, Нада, Златка, Јелица, Милдора, Чачанска родна, Крина, Ваљевка, Чачански шећер и Позна плава). Толерантност на вирус шарке и квалитет плодова посебно су препоручили Чачанску лепотицу и Чачанску најбољу за производњу и у другим земљама и за коришћење у различитим програмима оплемењивања. У засаднима у Србији, поред Стенлеја који је најзаступљенија сорта, гаје се и Чачанска родна и Чачанска лепотица. Обзиром да је Србија међу конкурентним земљама у производњи шљиве те да тренд у развијеном воћарским земљама иде у правцу производње воћних врста које су профитабилније од шљиве – Србија треба да инвестира пре свега у истаживачке људске ресурсе и пројекте којима би подржала иновације у производњи и преради шљиве. Институту у Србији не могу да конкуришу приватним и јавним оплемењивачким станицама у стварању нових сорти јабучастог или јагодастог воћа али би Србија могла да тражи своје посебно место на тржишту са центром изврности за шљиву.



Извоз замрзнуте шљиве има стабилан раст док извоз свеже и суве шљиве имају негативан тренд

У периоду 2013. – 2018. године, очигледно је - да Србија не прати светски раст тражње свеже шљиве. У поређењу са просечним светским растом заостаје 21 пп. Тражња за свежом шљивом на већини светских тржишта односи се углавном на *Prunus salicina* сорте, а *Prunus domestica* сорте су од споредне важности за свежу потрошњу. Оне се конзумирају на западном Баклану, у неким европским земљама и у Русији.

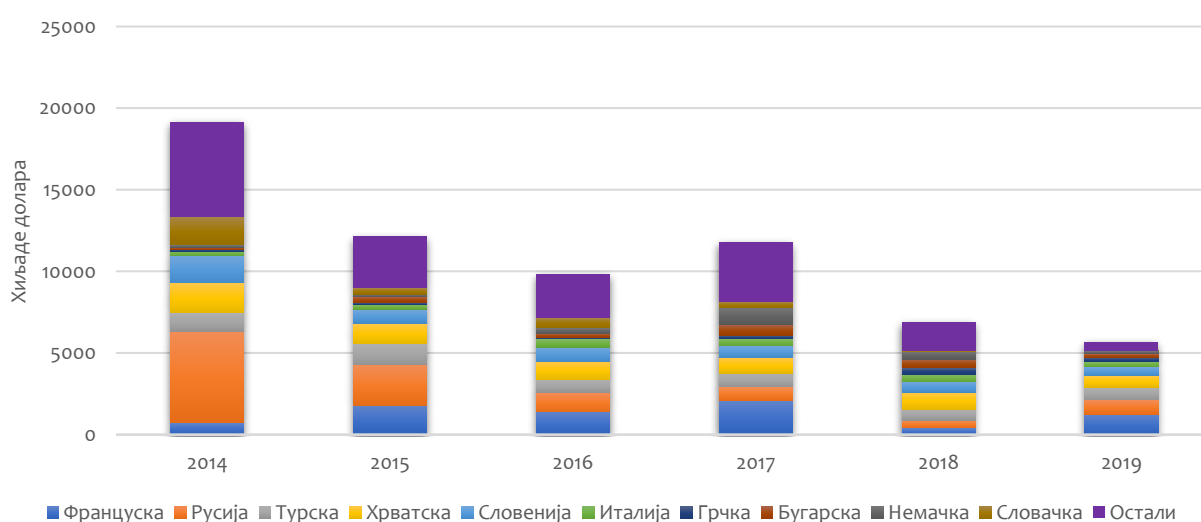
Графикон 33 Величина, удео и тренд извоза свеже шљиве за одабране земље и регионе у односу на светски извоз у периоду 2013-2017



Извор: UN Comtrade

Извоз свеже шљиве који је био усмерен углавном на тржиште Руске Федерације континуисано пада последњих неколико година (30 милиона долара у 2013. на 7 милиона у 2018.). Произвођачи и извозници из Србије нису успели на ЕУ тржишту и поред тражње која на њему постоји пласирају свежу шљиву јер Србија нема адекватну понуду сорти одговарајућег квалитета и количина. Извоз суве шљиве се у 5 година три пута смањило - од 2014. године кад је био 19 милиона долара на 6 милиона у 2019. години.

Графикон 34 Вредност извоза суве шљиве из Србије и топ 10 извозних дестинација у периоду 2014 - 2019

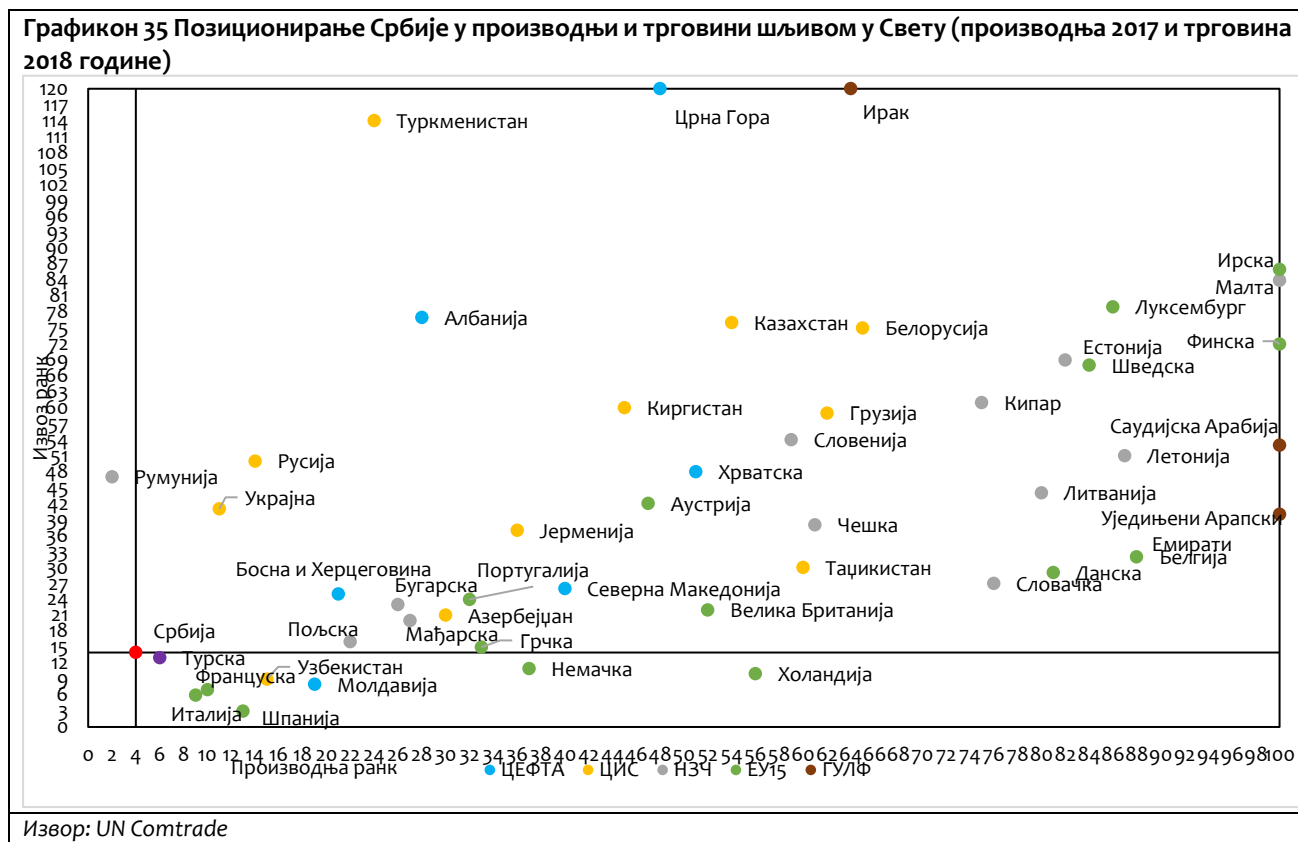


Извор: UN Comtrade

Извоз замрзнуте шљиве континуирано расте од 2006. године и прешао је 50 милиона УСД 2018. године. Највећим делом се извози у Немачку која је велики увозник замрзнуте шљиве. Међутим, удео

Србије у увозу шљиве у Немачку (свеже, замрзнуте и суве) је још увек врло мали. На тржишту Немачке постоји велика конкуренција и високи стандарди квалитета. Извоз у ову земљу је могућност за Србију јер тражња за замрзнутим воћем расте и у ЕУ и глобално.

Анализа ранга Србије у свету показала је да је Србија знатно боље позиционирана у односу на своје земљишне ресурсе (39. по земљшним ресурсима а 4. у производњи шљиве у 2017 години). По извозу је на 15. месту у свету.



2.4.2 Вишња

Раст и интензификација производње вишње

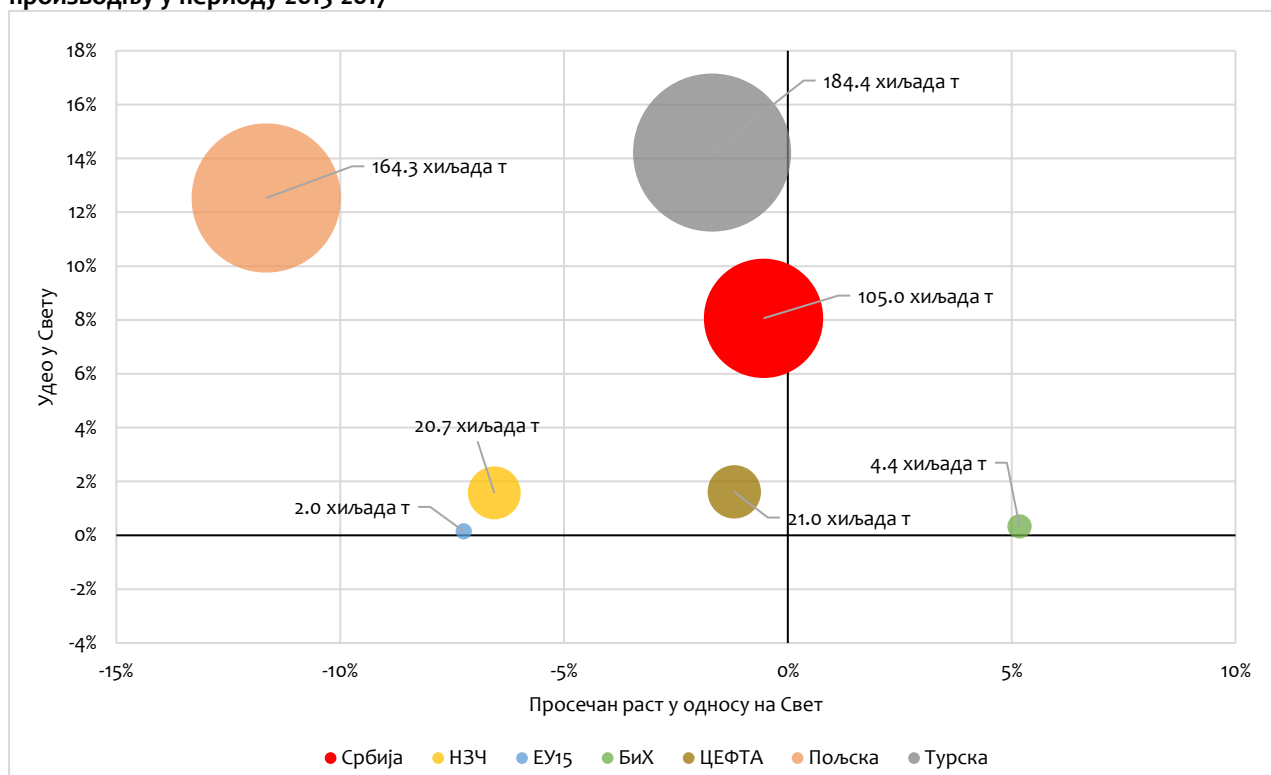
У 2018. години у Србије вишња се производила на 18.841 ха, а произведено је 128.023 тоне. Просечна производња за период 2013 - 2018 је била 105.000 тона. Засади вишње концентрисани су у јужној и источној Србији, Мачви, деловима Шумадије, Срему, северу Бачке и средњем Банату. Општине са највећом производњом вишње су Прокупље (2.995 ха), Мерошина (1.411 ха), Лесковац (1.805 ха), Књажевац (2.111 ха) и Шабац (722 ха). Поред региона где је концентрисана производња у Војводини је подигнуто неколико стотина хектара плантажних засада (Тител, Зрењанин, Суботица, Бачка Топола, итд).

У Србији доминира Облачинска вишња, која је намењена замрзавању или различитим видовима прераде. Удео крупноплодих сорти као што су Шумадинка, Heimanns Konserven Weichsel, Rexelle,

мађарске сорте – је знатно мањи. 2015. године признате су још три сорте вишње (Искра, Софија и Невена) као резултат вишегодишњег рада у Институту у Чачку.¹⁵

76% светске производње концентрисано је код пет највећих произвођача вишње (Русија, Турска, Украјина, Пољска и Србија). Профит по хектару је мали те се производњом вишње баве они који још имају релативно јефтину радну снагу али и површине и цену земљишта која толерише екстензивне засаде.

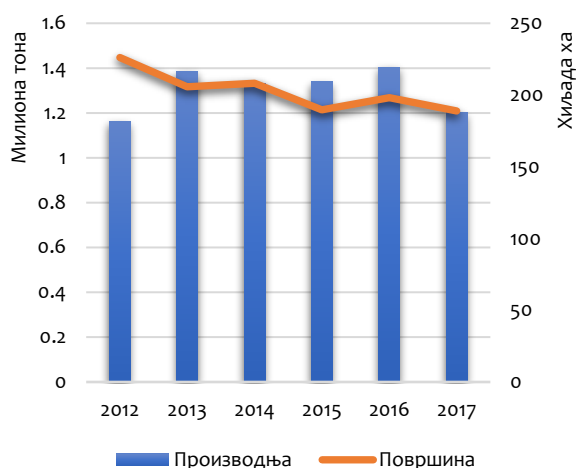
Графикон 36 Величина, удео и тренд производње вишње за одабране земље регионе у односу на светску производњу у периоду 2013-2017



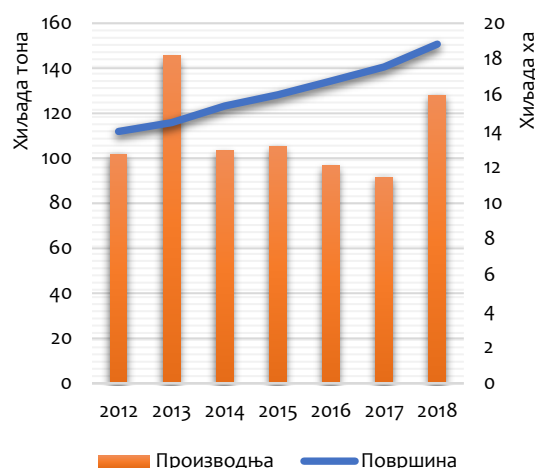
Извор: UN Comtrade

¹⁵ Радичевић, Сања и Церовић, Р. (2015) Нове сорте вишње (*Prunus cerasus* L.) створене у Институту за воћарство у Чачку, Воћарство 49, 191-192:115-121

Графикон 37 Тренд производње вишње у свету



Графикон 38 Тренд производње вишње у Србији

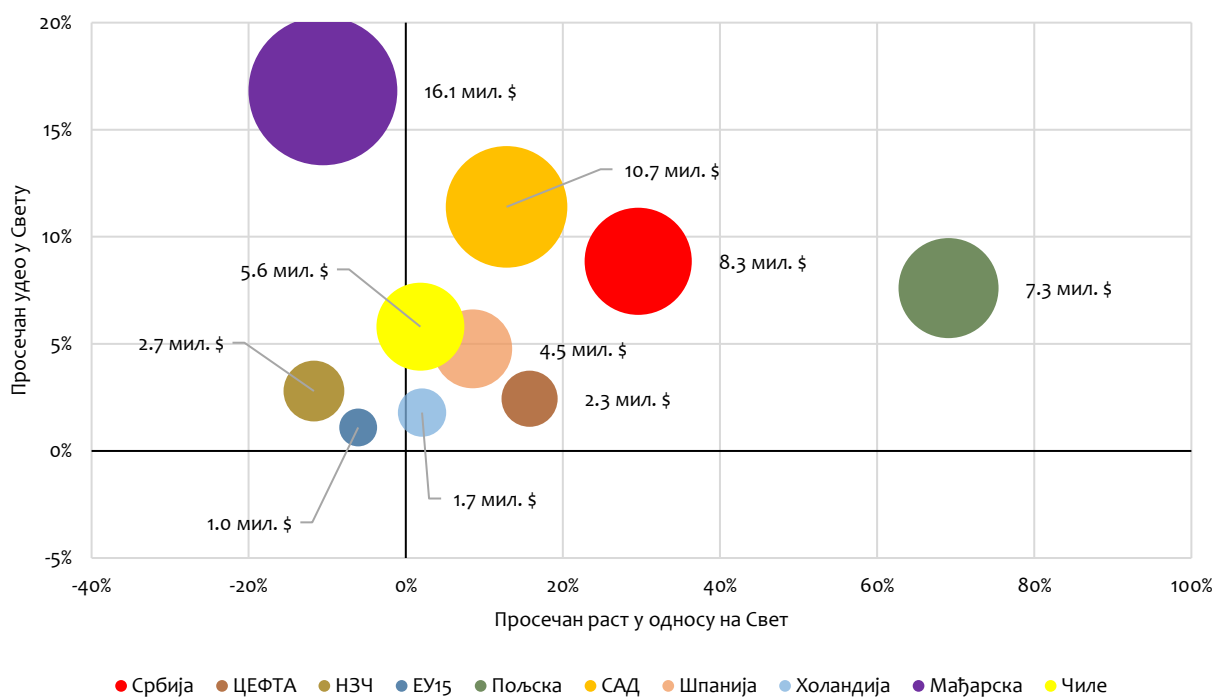


Извор:РЗС

Добар тренд извоза свеже вишње

Мађарска, САД, Србија и Пољска су највећи извозници свеже вишње. Највећи раст извоза има Пољска која расте чак 70% брже од светског просека, следи Србија са растом од 25% док Мађарска заостаје 10 пп.

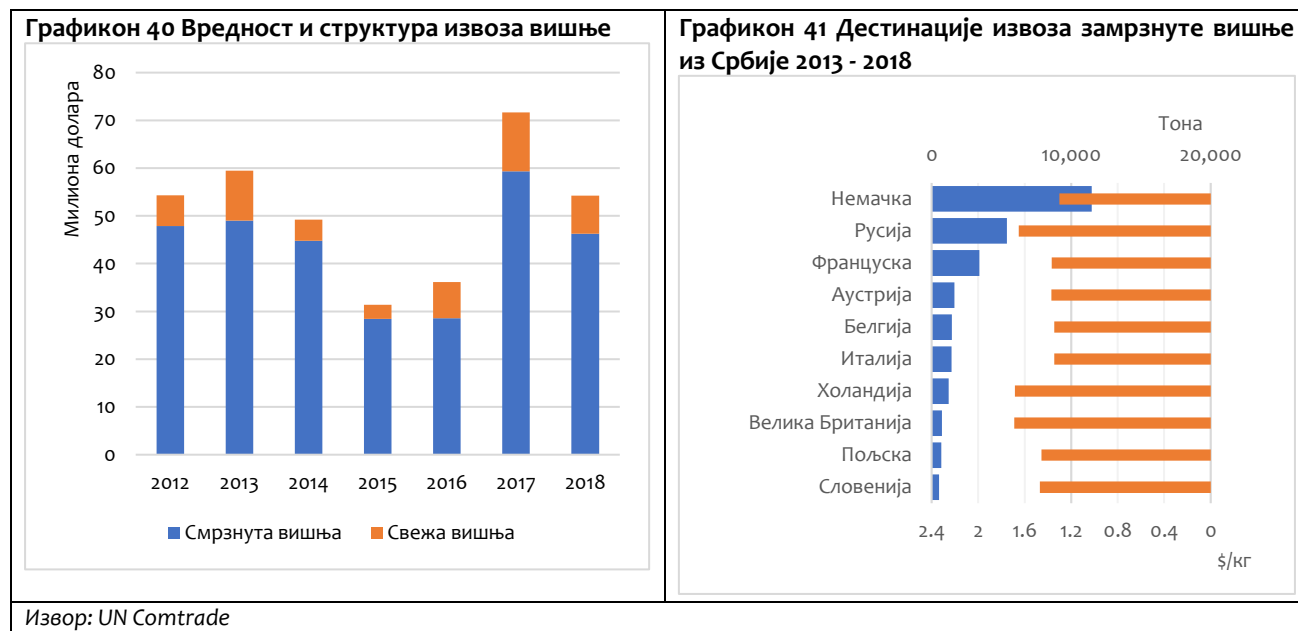
Графикон 39 Величина, удео и тренд извоза свеже вишње одабраних региона и земаља у периоду 2013 - 2018



Извор: UN Comtrade

У 2018. години извезено је укупно 38.590 тона замрзнуте и свеже вишње у вредности од 54 милиона долара. У 2018. години извоз вишње у замрзнутом стању је чинио 85% укупног извоза вишње, док се свежа вишња извозила знатно мање, 15%.

У периоду 2013 – 2018. замрзнута вишња се највише извозила у земље ЕУ и то у Немачку и то у количини од 11.480 тона, Француску, Белгију, ...Немачка је највећи увозник вишње на свету. Тржиште увоза свеже вишње је око 17, а замрзнуте 90 милиона УСД. Србија је трећи највећи извозник свеже вишње с уделом од 16,2% и други извозник замрзнуте са уделом од 28%. Вишња из Србије је конкурентна и ценовно (просечном ценом од 1.36 УСД/кг) и квалитетом.



2.4.3 Бресква и нектарина

Неконкурентна производња, али конкурентни појединци

Производња брескве у Србији има тренд пада и у 2018. години је била на нивоу 50.000 тона. Исти тренд има и производња нектарине. У поређењу са светском производњом и са производњом водећих земаља у Европи – производња брескве и нектарине је мала, неконкурентна, екстензивна и изван савремених токова. Иако постоји тражња за бресквом а поготово нектарином, мале су шансе да се ова производња развије у већој мери. Разлози за то су, пре свега, већи ризици у производњи и транспорту него код другог воћа, непостојање конкурентног знања о производњи бреске на свим нивоима, недоступне нове сорте које су углавном патентиране, спора супермаркетизација која је у Европи била импулс за креирање атрактивних и иновативних сорти, итд. У Србији постоје произвођачи лидери који су се специјализовали за производњу брескве и нектарине али нема озбиљног груписања око идентификованог niche тржишта које би водило значајнијој перспективи ове производње. У Србији се и прерада заснива на непродатим плодовима намењеним свежем тржишту. Водећи светски произвођачо брескве (САД, Шпанија, Грчка) у свом сортименту имају 50% сорти за свежу употребу а 50% сорти за прераду. Прерада брескве у овим земљама је 75% у компот, 21% замрзавање и 4 % за друге индустрије (млекаре, кондитори)¹⁶

¹⁶ Огњанов, В et al. (2018). Modern peach and nectarine production. Вођарство, 52, 201:15-26

Табела 16 Површине и производња брескве, 2014- 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Површине	5.379	5.218	5.043	4.974	5.034
Производња	64.096	65.684	56.709	54.585	50.249

Извор: РЗС

Табела 17 Површине и производња нектарине, 2014- 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Површине	2.321	2.283	2.201	2.158	2.034
Производња	29.091	32.435	26.086	25.993	23.407

Извор: РЗС

Највише засада брескве у Србији има у Гроцкој (2.372 ха) и Смедереву (1.961ха) и централном делу Шумадије (Топола 426 ха), затим у Срему (Инђија 248 ха), северној Бачкој и јужном Банату. Региони гајења су слични регионима гајења брескве.

Превазиђен сортимент

Сортимент у Србији није пратио динамичне промене тражње. У Србији се десетине година користе сорте средњег средње касног зрења као што су Ред Хаевен, Сунцреаст, Гло Хеавен, Крестхевен, Фаиете, док је најчешћа подлога виноградарске брескве. Сортимент брескве један је од стубова конкурентности и такође је један од најдинамичнијих у поређењу са другим врстама воћа. На свету постоји преко 6.000 сорти. Стварање нових сорти брескве веома је интензивно у свим земљама које су конкурентне у производњи брескви. Конкурентност се заснива на сталним иновацијама које Србија није пратила. Стога се не може очекивати да ће се у будућности такмичити на тржишту са италијанским, шпанским или француским произвођачима.

Извоз оријентисан на тржиште Руске Федерације

Извоз брескве и нектарине расте усмерен углавном на тржиште Руске Федерације.

Табела 18 Извоз и увоз брескве, 2014- 2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Извоз (т)	6.558	10.491	17.451	22.492	11.711
Извоз (000УСД)	5.753	8.518	17.131	20.778	13.406
Увоз (т)	1.778	1.829	11.335	14.128	6.812
Увоз (000 УСД)	1.296	1.196	4.847	5.929	3.142

Извор: РЗС

Табела 19 Извоз и увоз нектарине, 2015- 2018

	2015	2016	2017	2018
Извоз (т)	15.794	14.929	21.100	12.006
Извоз (000УСД)	12.699	14.698	20.480	13.484
Увоз (т)	3.684	5.903	10.135	4.407

Увоз (ооо УСД)	1.504	2.785	4.438	2.310
----------------	-------	-------	-------	-------

Извор: РЗС

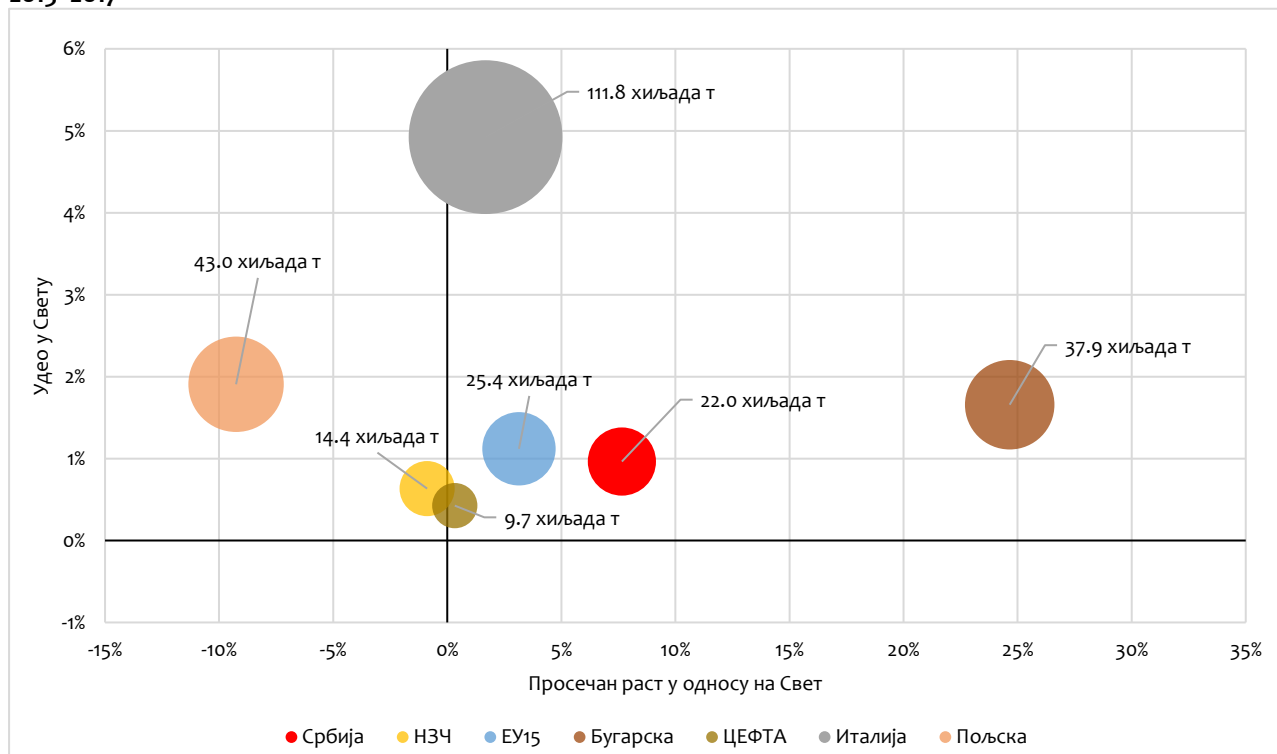
2.4.4 Трешња

Производња трешње је модернизована, а извоз се повећава. Покретач раста је руско тржиште. Фокус на једно тржиште је највећи ризик за ову производњу.

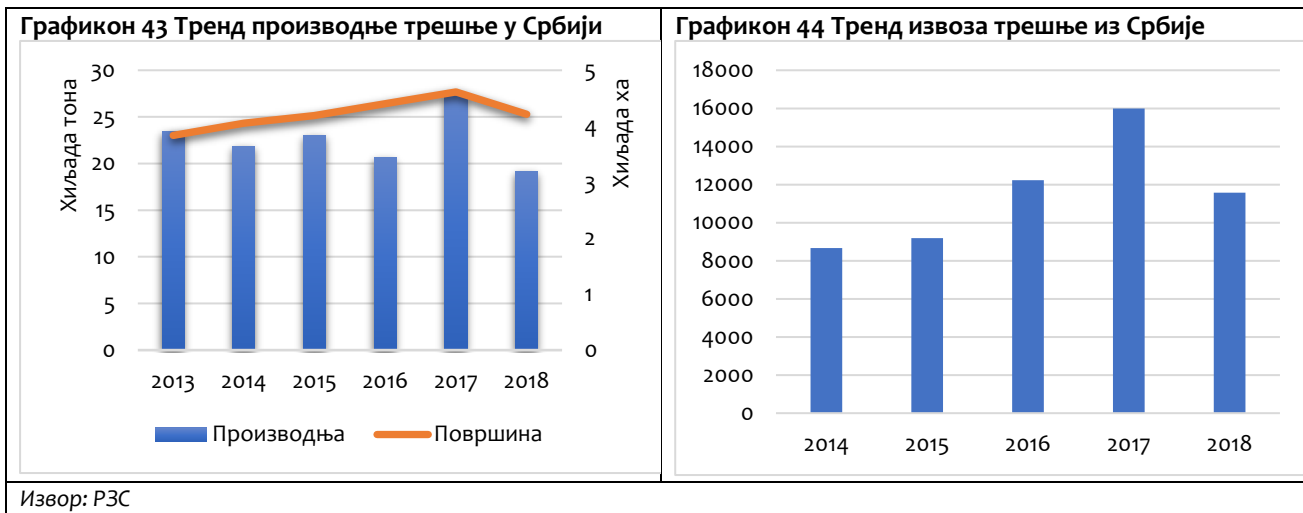
Трешња је воћна врста у чијој производњи су се десиле значајне структурне промене, у последњих 10 година, које су допринеле значајном повећању квалитета и продаје. Оне се односе пре свега на промену производне технологије која подразумева прихватање слабо бујних подлога, велики број стабала по ха, хабитус стабла „на дохват руке“, нове сорте, примену наводњавања и фертиригације и заштите од сунца и града. Фокус произвођача који су инвестирали у ову производњу је на квалитет плодова а не само принос. Лидери промена су, с једне стране, компаније које су у воћарство ушле пре свега у производњу јабука, а затим диверзификовале производњу на друге врсте, укључујући трешње, а са друге - породична газдинства која су уложила у промену структуре производње, са засадима од 1 до 5 ха.

Производња трешње у Србији је мала у поређењу са водећим произвођачима али и са конкурентима на потенцијалним новим тржиштима. На пример, производња трешње која је у просеку 2013-2017 22.000 тона у Србији расте 8 пп брже од просечног светског раста али Бугарска која има готово двоструко већу производњу која расте 25 пп брже од просечног светског раста.

Графикон 42 Величина, удео и тренд производње трешње у односу на свет за одабране земље у периоду 2013 -2017

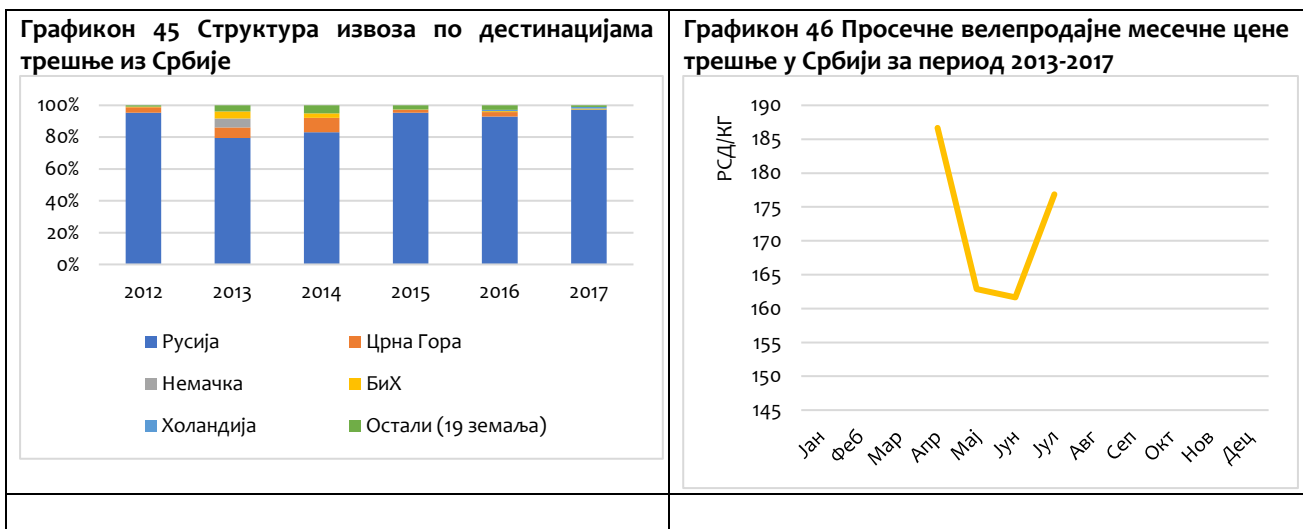


Извор: UN Comtrade



Производни центар трешње је у општини Гроцка (село Ритопек) на око 1.000 хектара. Поред Гроцке, трешња се у већем обиму гаји и у Смедереву (182ха), Чачку (126 ха), Смедеревској Паланци (77 ха) и Тополи (73 ха). У Београдском региону је 32% засада и око 40% производње трешње у Србији.

Извоз трешње из Србије достигао је 16 милиона УСД у 2017. години, а у 2018 је био 11,5 милиона УСД. Очигледно је искоришћена прилика тржишта Руске Федерације створена након санкција ЕУ. То се не би догодило да није било модернизације производње и увођења нових атрактивних сорти у производњу. Поред Русије у коју се извози око 70% укупног извоза, друге земље у које се трешња извозила су Немачка, Холандија, Пољска итд.

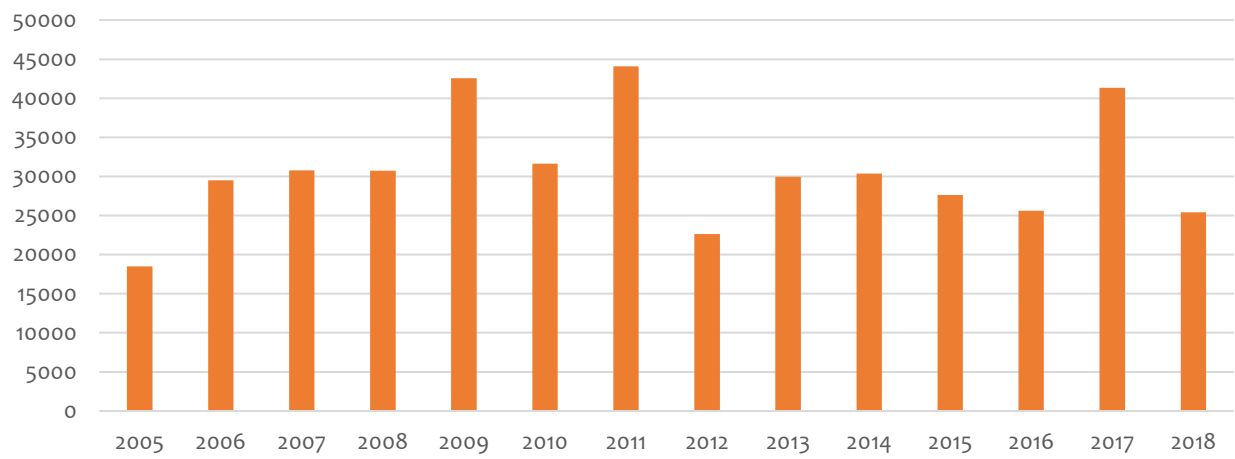


2.4.5 Кајсија

Кајсија је цењено али ризично воће због осетљивости на мразеве и ниске температуре. У Србији се под засадама кајсије налази око 5.860 ха, а центри производње су Гроцка (1.949 ха), Чачак (549 ха), Смедерево (234 ха), Зрењанин (95 ха) и Суботица (94 ха).

Просечна производња кајсије је око 25 до 30.000 тона а у појединим годинама без достиже и преко 40.000 тона. Ризична производња не омогућава сигурност продаје али у највећем броју случајева у просечној родности нема проблем са тржиштем.

Графикон 47 Производња кајсије у Србији (тоне)



Извор: РЗС

Кајсија се извози у годинама са бољим родом јер просечан род подмирује домаће тржиште и производњу ракије.

Значајан напор је уложен у оплемењивање кајсије у Департману за воћарство пољопривредног факултета у Новом Саду са различитим циљевима – каснијим временом цветања, унапређеном родношћу и побољшањем квалитета плода. Тако су створене сорте кајсије NS-4, NS-6, Новосадска родна, Новосадска касноцветна и сорта Буда. Потенцијал сорти и вредности кајсије су код произвођача који се опредељују за воћарство су губитници у поређењу са ризиком производње који прати ову врсту.

2.5 Јагодасто воће

Табела 20 Основни подаци јагодасто воће

Индикатор	
Укупна површина	<ul style="list-style-type: none"> • Малина 22.654 ха (2018) Раст површина • Боровница – 1539 ха (2018) Раст површина
Производња	<ul style="list-style-type: none"> • Малина 127.010 тона (2018) Раст производње • Јагода 21.735 тона (2018) Раст производње • Боровница - 5.109 тона (2018)
Извоз	<ul style="list-style-type: none"> • Малина - замрзнута 253 милиона УСД (просек 2014-2020) • Јагода – У периоду 2016 - 2018. вредност извоза свеже јагоде је око 20 милиона. Извоз замрзнуте јагоде је у 2018. достигао 12 милиона долара а тржиште замрнуте јагоде је ЕУ • Боровница – у 2019 извезено готово 2000 тона вредности преко 12 милиона евра
Центри производње	<ul style="list-style-type: none"> • Малина Западна Србија – Златиборски и Моравички округ, повећане површине у југоисточном делу Србије • Јагода – Регион Шумадије и западне Србије (10.500 тона). Највеће површине под засадама јагоде налазе се у општинама Шабац, Варварин, Крушевац, Гроцка и Лесковац.

	<ul style="list-style-type: none"> Боровница - Према подацима из Анкете о структури пољопривредних газдинстава боровнице заузимају највеће површине у Златиборској области, и то 193 ха, док је на другом месту Севернобачка област са 129 ха. Мачванска, Колубарска и Поморавска област које их следе имају знатно мање површине под боровницом (редом): 86, 43 и 36 ха, док све остале површине под интензивно гајеним боровницама заузимају само 157 ха. Ови званични подаци морају се узети с резервом јер на пример засади у Бачкој Тополи су тренутно 260 ха.
--	--

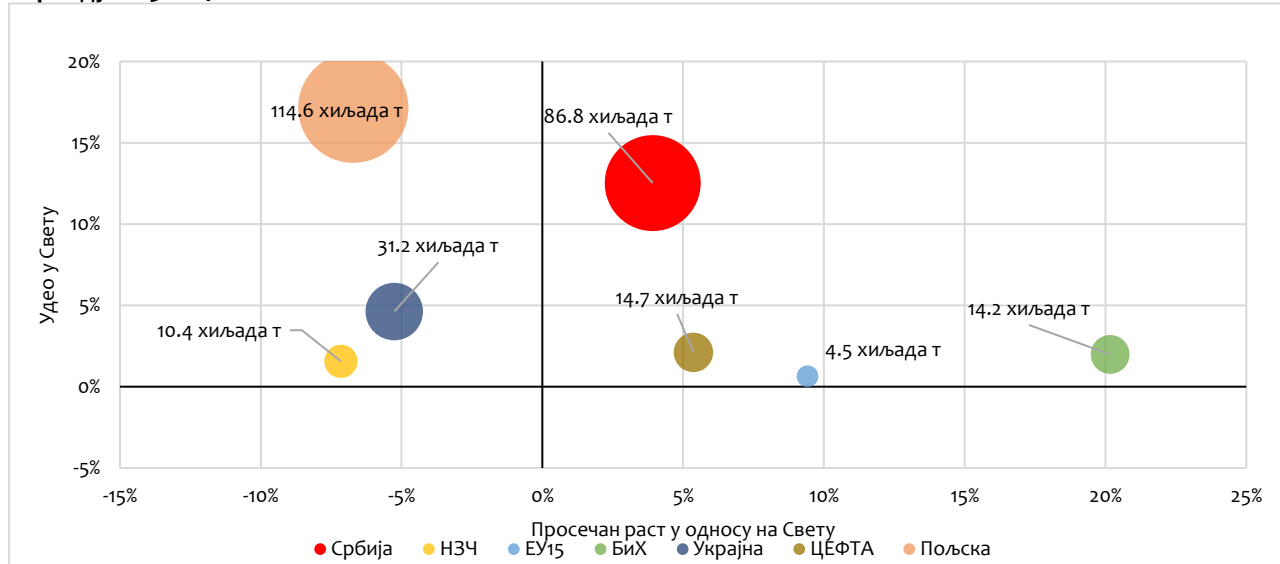
Табела 21 Основни трендови јагодасто воће

ПОЗИТИВНИ ТРЕНДОВИ
<ul style="list-style-type: none"> • Специјализација произвођача у свим производњама • Модернизација свих производњи јагодастог воћа • Раст производње боровнице, малине и јагоде намењен тржишту свежег воћа • Глобални раст тражње за свежим јагодастим воћем
НЕГАТИВНИ ТРЕНДОВИ
<ul style="list-style-type: none"> • Пад цене замрзнуте малине од децембра 2015. године • Тренд концентрације капацитетета (хладњаче) • Повећане површине код ПГ у периоду добрих цена • Недостатак радне снаге • Недостатак иновација у сектору малине • Претерана очекивања од производње боровнице • Доминација једне сорте боровнице (Дјук) и једне сорте малине
РЕЗУЛТАТ
<ul style="list-style-type: none"> • Малина најконкурентнији производ у сектору воћа • Раст извоза боровнице, јагоде • Велики притисак произвођача малине на Владу РС уместо решавања сопствених проблема

2.5.1 Малина

Производња у Србији је у 2018. години била је 127.010 тона а у потеклих 6 година имала је раст бржи од просечног светског раста малине. Од 2014. до 2018 године површине под засадама малине су повећане са 14.792 ха на 22.654 ха. Највеће површине под малином налазе се у западној Србији - у златиборском и моравичком округу. Центри производње су Ариље, Ивањица, Лучани, Чачак, Пожега, Ужице, Сјеница, затим западна Србија,- мачвански и колубарски округ (Ваљево, Шабац, Осечина, Љубовија). Површине се су повећане и у југосточном делу Србије, у расинском и јабланичком округу (Брус, Александровац, Куршумлија, Лесковац, Владичин Хан). Последњих година уведене су у производњу у Србији двородне сорте и њихова производња је углавном у Војводини.

Графикон 48 Величина, удео и тренд производње малине у односу на свет за одабране земље и регионе у периоду 2013-2017

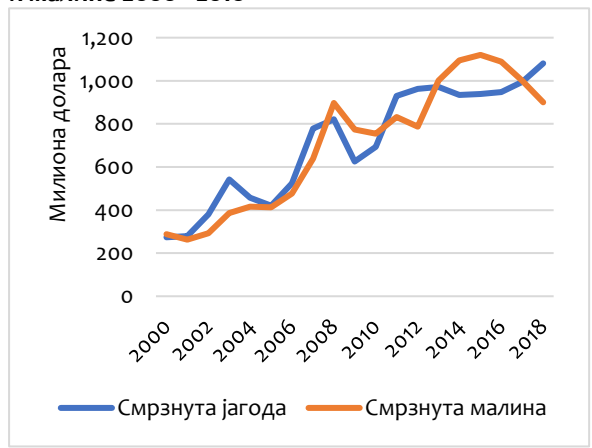


Извор: UN Comtrade

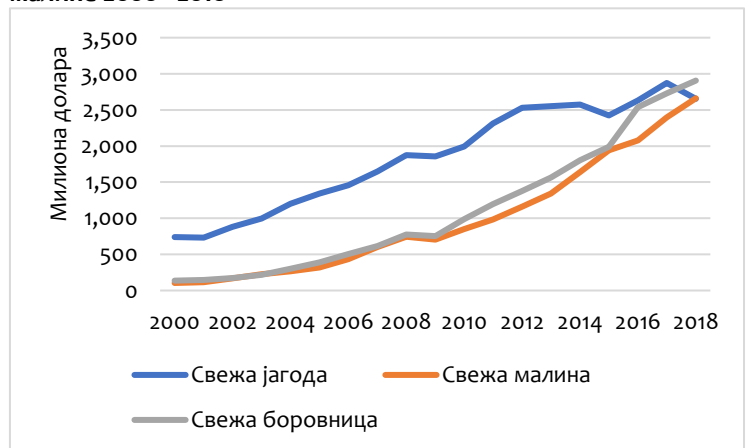
Тржиште замрзнуте малине и тржиште свеже малине су два независна, одвојена тржишта. Вредност глобалног извоза замрзнуте малине од 2000. године се утростручио а вредност извоза свеже малине је повећан 20 пута.

На тржишту јагодастог воћа у последњих 20 година десиле су велике промене. Производња свежег јагодастог воћа постала је један од најдинамичнијих сектора у пољопривреди. Производња је, такође, постала глобална јер тражња за јагодастим воћем захтева континуирано снабдевање тржишта током целе године. Компаније у сектору су постале глобалне јер морају осигурати континуирано снабдевање те контролишу велики део тржишта и то од креирања нових сорти до снабдевања највећих ланаца супермаркета. Сви ови трендови последица су повећане тражње и карактеристика овог воћа којим одговара на тражњу – од нутритивних карактеристика до тога да испуњавају критеријуме лаког послуживања.

Графикон 49 Тренд раста извоза смрзнуте јагоде и малине 2000 - 2018



Графикон 50 Тренд раста извоза свеже јагоде, боровнице и малине 2000 - 2018



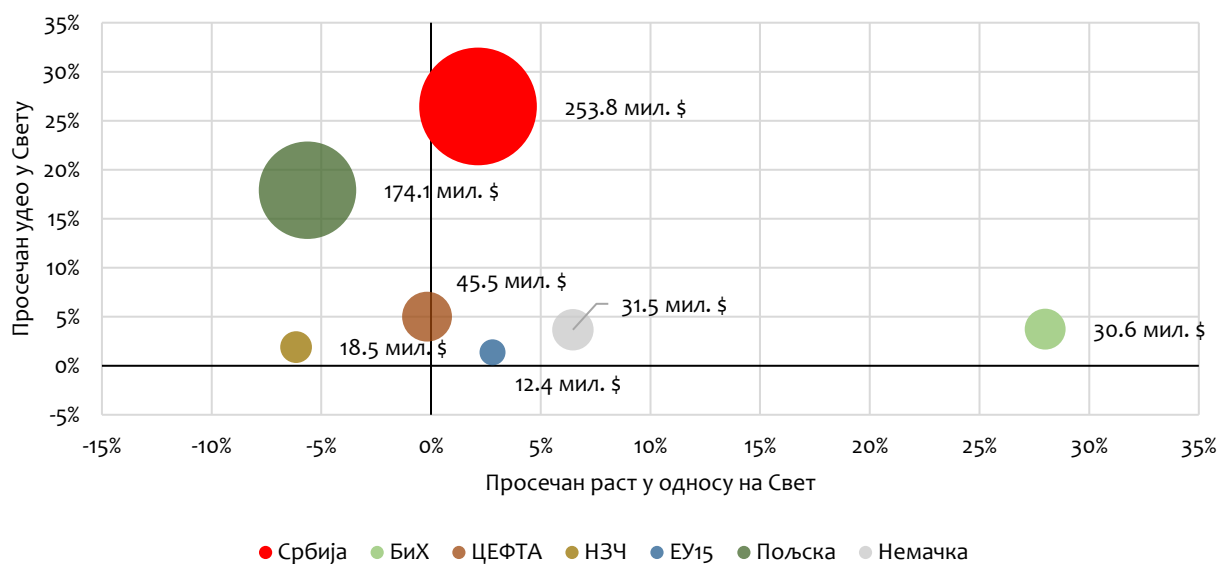
Извор: UN Comtrade

Србија као највећи извозник замрзнуте малине и даље бележи раст извоза бржи од просечног раста светског извоза

У периоду од 2014. до 2018. године просечан извоз замрзнуте малине из Србије је био 253 милиона долара и та вредност квалификује производњу малине као науспешнију производњу воћа у Србији. Допринос производње малине развоју економије је на неколико нивоа

- Континуиран извоз на најзахтевније и најскупље тржиште и периоду од неколико деценија
- Развијен тржишни ланац у којем су успешно интегрисани произвођачи који имају мале поседе
- Уговорена производња која се ређе среће у другим секторима производње воћа
- Велики утицај на рурални развој
- Развијен хладни ланац који прати производњу
- Конкуренција на нивоу произвођача
- Конкуренција у откупу
- Конкуренција у извозу. Иако одређене групе намећу перцепцију монопола у сектору, малину извози преко 170 извозника

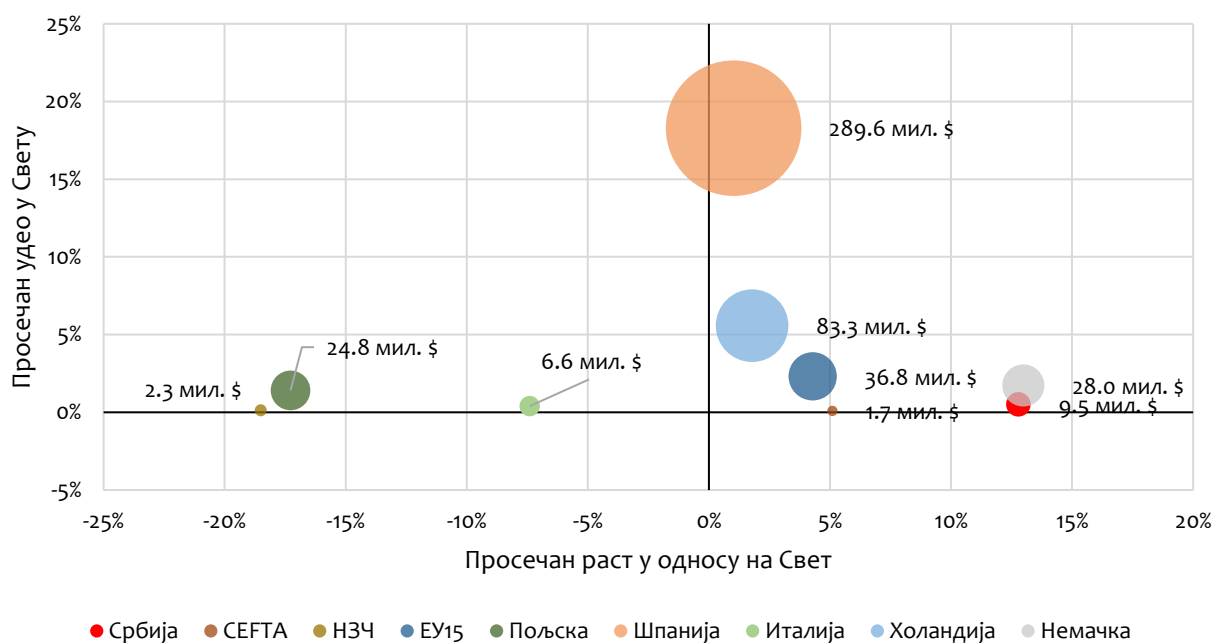
Графикон 51 Величина, удео и тренд извоза замрзнуте малине у односу на свет за одабране земље и регионе у периоду 2013-2018



Извор: UN Comtrade

Србија ипак није највећи извозник малине на свету. Просечан извоз (2013-2018) малине из Шпаније је био 289 милиона долара на тржишту **свеже малине**.

Графикон 52 Величина, удео и тренд извоза свеже малине у односу на свет за одабране земље и регионе у периоду 2013-2018



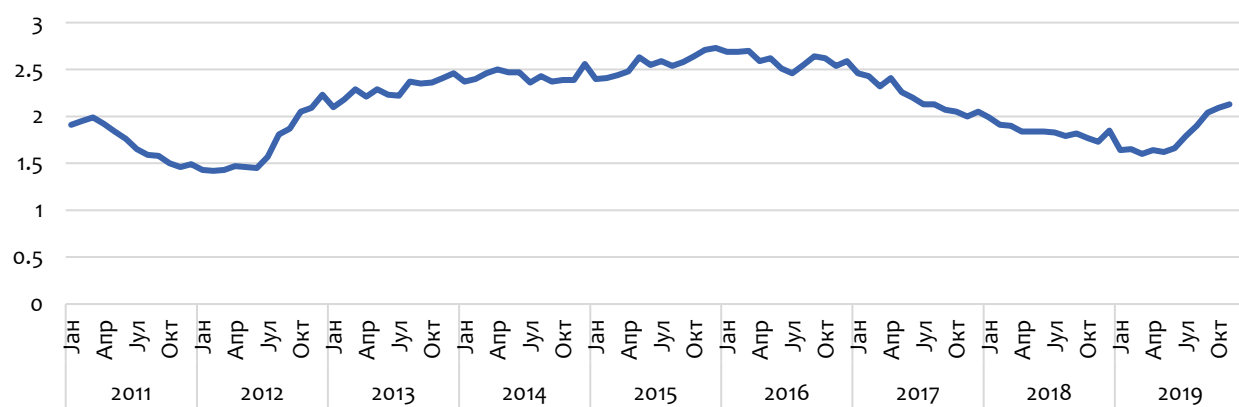
Извор: UN Comtrade

Пад цене замрзнуте малине у односу на период 2012.-2015

Пад тражње замрзнуте малине од децембра 2015. године смањио је извозну цену замрзнуте малине и проузроковао конфузију у сектору. Период већих извозних цена замрзнутих малина које су преовладале од 2012. године завршио се у децембру 2015. године и од тада су се цене вратиле на период до 2012. године. Од јула 2019., године приметан је раст просечне извозне цене замрзнуте малине из Србије али на основу расположивих података у тренутку израде извештаја није могуће закључити да ли се ради о опоравку тражње или је просечна цена последица повечане продаје извозника на ритејл тржишту.

Произвођачи су врло фокусирани на захтеве да Влада реши проблем утицајем на формирање цене уместо да се фокусирају на мере које ће повећати продуктивност и квалитет производње.

Графикон 53 Месечна јединична вредност извоза замрзнуте малине 2011 - 2019



Извор: ITC Trademap

2.5.2 Јагода

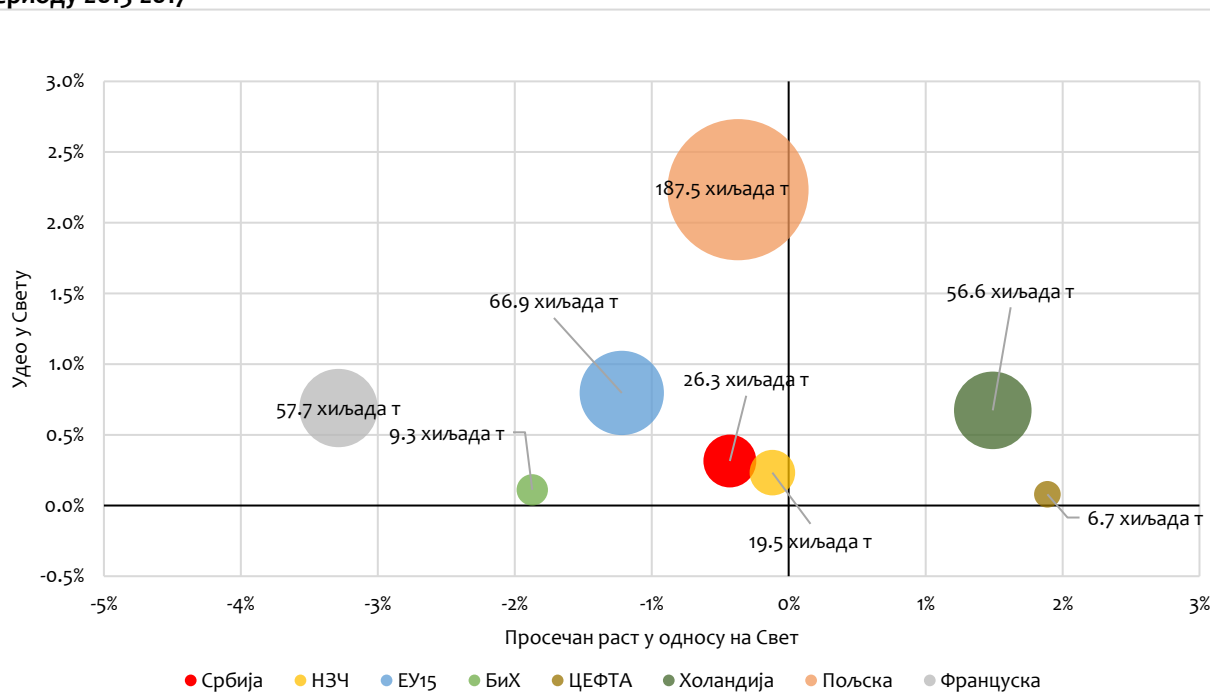
Као тржиште малине, и тржиште јагоде је подељено на два одвојена тржишта – замрзнуте и свеже јагоде. Глобална производња није фокусирана толико на квантитет колико на повећање квалитета, диверзификацију сорти и унапређење технологије.

Унапређена производња

Производња у Србији делимично прати светске трендове. Произвођачи модернизују производњу потакнути сигнаlima пре свега тржишта Русије. У последњих 10 година производња је унапређена гајењем јагоде на гредицама покривеним полиетиленском фолијом и инсталираним системом наводњавања које је довело до повећања квалитета, ранијег зрења и већих приноса.

Раст производње јагоде у Србији прати светског раст. У 2018. години производња јагоде у Србији била је 21.735 тона. Највећа количина јагоде произведена је у региону Шумадије и западне Србије (10.500 тона). Највеће површине под засадима јагоде налазе се у општинама Шабац, Варварин, Крушевац, Гроцка и Лесковац.

Графикон 54 Величина, удео и тренд производње јагоде за одабране земље и регионе у односу на свет у периоду 2013-2017

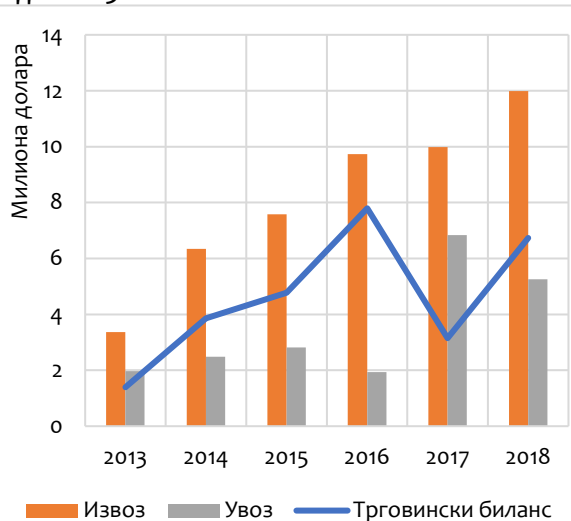


Извор: UN Comtrade

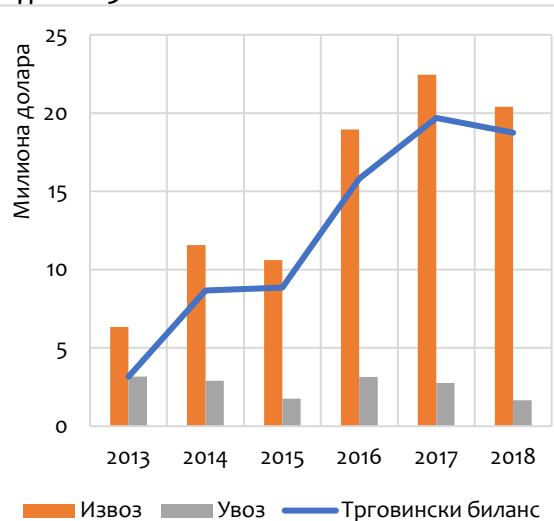
Раст извоза

Од 2013. године расте извоз и свеже и замрзнуте јагоде. Раст извоза свеже јагоде је потакнут преференцијалним приступом на тржишту Руске Федерације и одсутва конкуренције из ЕУ на истом. У периоду 2016 - 2018. вредност извоза свеже јагоде је око 20 милиона долара (у 2018. години извоз свеже јагоде у Руску Федерацију био је у вредности од 17,7 милиона УСД). Извоз замрзнуте јагоде је у 2018. достигао 12 милиона долара а тржиште замрзнуте јагоде је ЕУ (Немачка 1,9 милиона долара, затим у Француску 1,7 милиона долара и знатно мање у друге земље)

Графикон 55 Трговински биланс Србије замрзнутом јагодом 2013 - 2018



Графикон 56 Трговински биланс Србије свежеом јагодом 2013 - 2018



Извор: UN Comtrade

2.5.3 Боровница

Раст производње и очекивања

Боровница је у последњих неколико година постала веома популарно воће јер је прихваћена као „супервоће“ због својих нутриционих карактеристика а поред тога испуњава и други захтев потрошача као једноставна и згодна за конзумацију у сваком тренутку. Светски раст тражње и одличне цене повећали су интересовање произвођача али инвеститора у Србији и подигнуто је преко хиљаду хектара интензивних засада високожбунасте боровнице, у густом склопу садње са противградним мрежама и системима за наводњавање, уз увођење стандарда квалитета и савременог сортимената.

Укупна површина под засадама боровнице, на основу процене РЗС у 2018. години износи 1.539 хектара са укупном производњом од 5.109 тона.¹⁷ Према подацима из Анкете о структури пољопривредних газдинстава боровнице заузимају највеће површине у Златиборској области, и то 193 ха, док је на другом месту Севернобачка област са 129 ха. Мачванска, Колубарска и Поморавска област које их следе имају знатно мање површине под боровницом (редом): 86, 43 и 36 ха, док све остале површине под интензивно гајеним боровницама заузимају само 157 ха. Ови званични подаци морају се узети с резервом јер на пример засади у Бачкој Тополи су тренутно 260 ха.

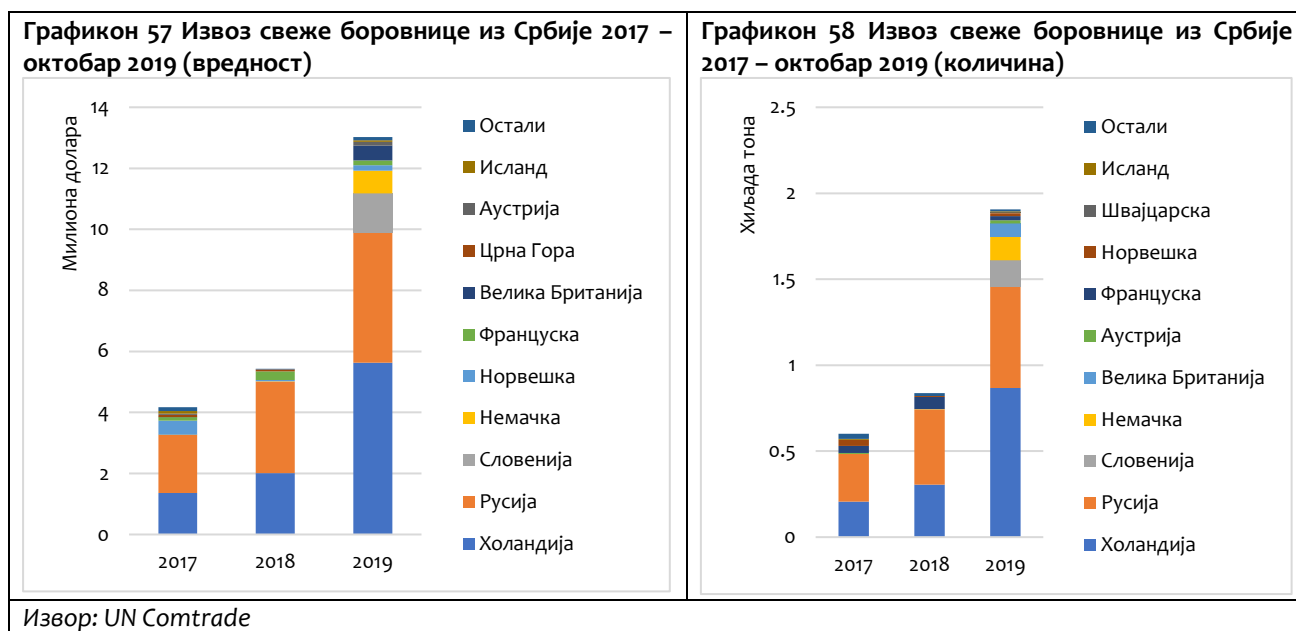
2017. године из Србије је извезено је 600 тона свеже боровнице, 2018 800 тона а до октобра 2019. - 1800 тона. У 2018. години извозне дестинације су биле Холандија и Руска Федерација али у 2019. се тржиште диверзификовало на неколико ЕУ земаља.

Компаније лидери у интегрисању

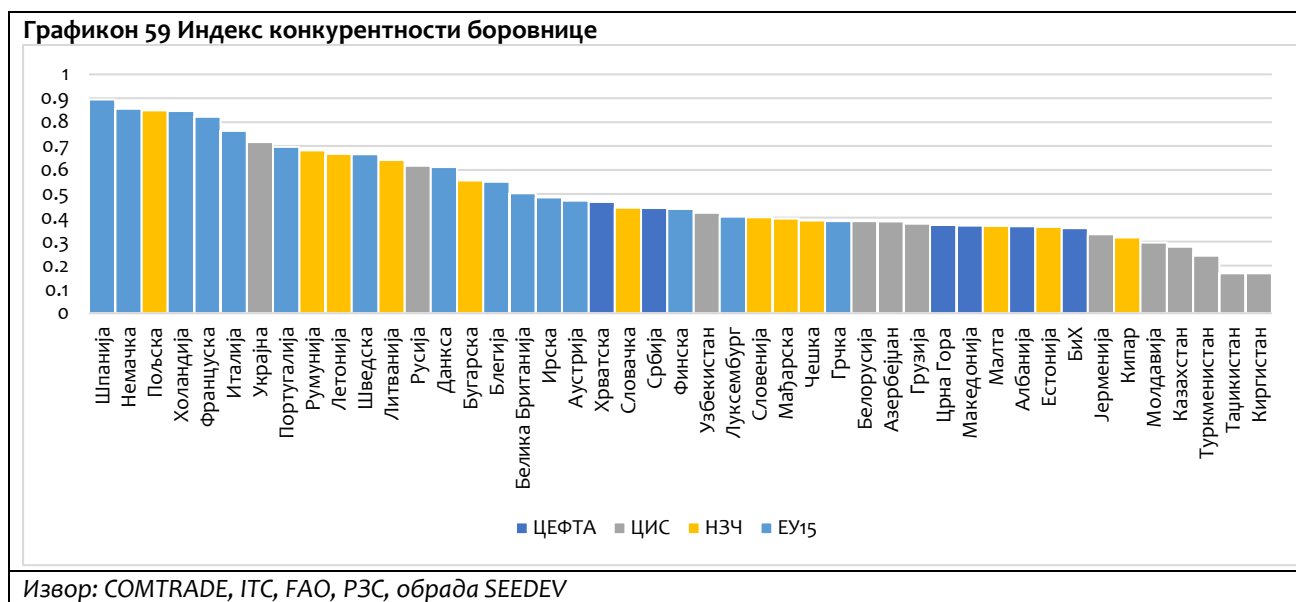
Поред напретка у производњи која треба да се унапређује и даље, у овом сектору се одвија и структурна еволуција која се односи на обједињавање понуде свежег воћа. Производња која је у квиру компанија које су агрегатори, обједињује се са производњом коопераната и извози директно

¹⁷ Информација о боровници, Министратво пољопривреде

преко агрегатора или извоз иде преко холандских компанија које купују у Србији. Допринос агрегатора је сортирање и паковање.



Иако су трендови производње и извоза боровнице добри, конкуренција на међународном тржишту је велика јер су и друге земље препознале прилику повећане тражње.



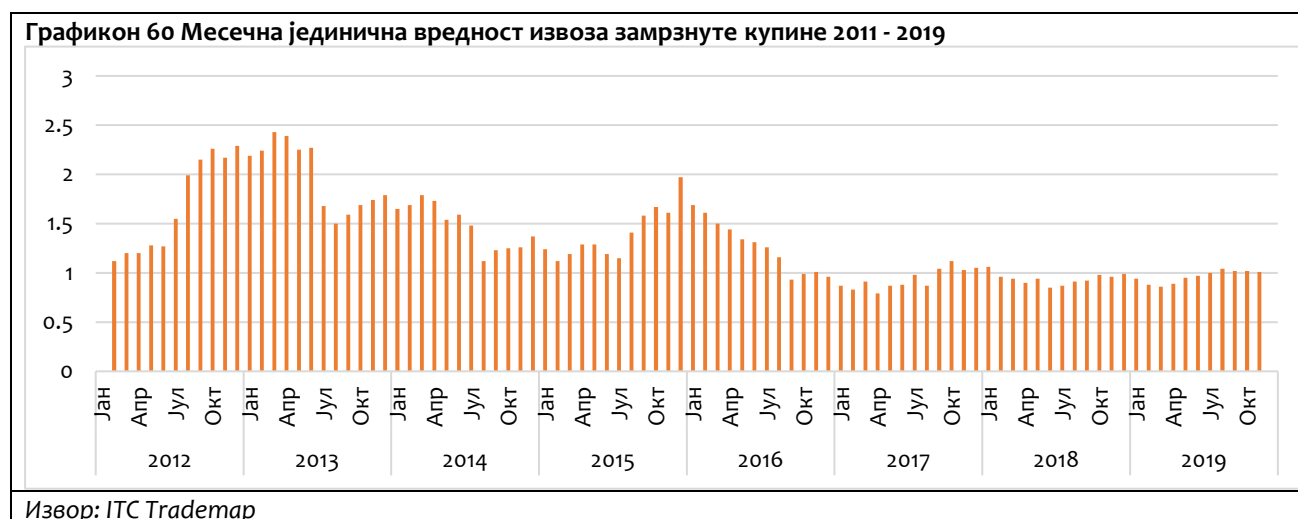
У 2018. години увезено је 3.288 тона боровнице, што представља пет пута већи увоз у односу на претходну годину, у вредности увоза од скоро 8 милиона долара. Боровница се увозила искључиво у смрзнутом стању. Боровница се количински подједнако увозила из земаља ЕУ и земаља ЦЕФТА у износу од по 1.190 тона, али је вредносно увоз био виши из земаља ЦЕФТА. Земље из којих се највише увозила смрзнута боровница су Република Црна Гора са количином од 639 тона у вредности увоза од

1,5 милиона долара, Македоније 503 тоне у вредности увоза од 1,2 милиона долара, Пољске 403 тоне у вредности увоза од 954 хиљаде долара и др.¹⁸

2.5.4 Купина

Према подацима за 2018. годину, у укупној производњи јагодастог воћа купина заузима 18,87%. Према укупној површини, купине заузимају 6.055 ха. Производња купине у 2018. години износила је 35.062 т. У гајењу купина предњачи Мачванска област, са укупно 1.495 ха, а следе Колубарска област (1 363), Расинска област (1 091), Моравичка (640) и на петом месту Златиборска област са 435 ха. У свим осталим областима под купинама је 1.031 ха.

Производња купине стагнира и нема назнака опоравка производње и трговине. Извозна цена се од 2016. стабилизовала на 1 евро/кг.



2.6 Језграсто воће

2.6.1 Лешник

у 2018. години у Србији било је 4.363 хектара засада лешника а производња лешника се повећала са 3.366 т у 2013. години на 5.428 тона у 2018. години. Старост засада леске у Србији је у просеку 4-5 година, са просечном густином садње од 600 садница по хектару (400-1200 сад/ха) и приносом од 7-10 килограма по стаблу. Зависно од узгојног облика, формирања круне, густине садње, времена старости и других агротехничких чинилаца, приноси лешника су од 2,2 - 3,6 тона/ха.

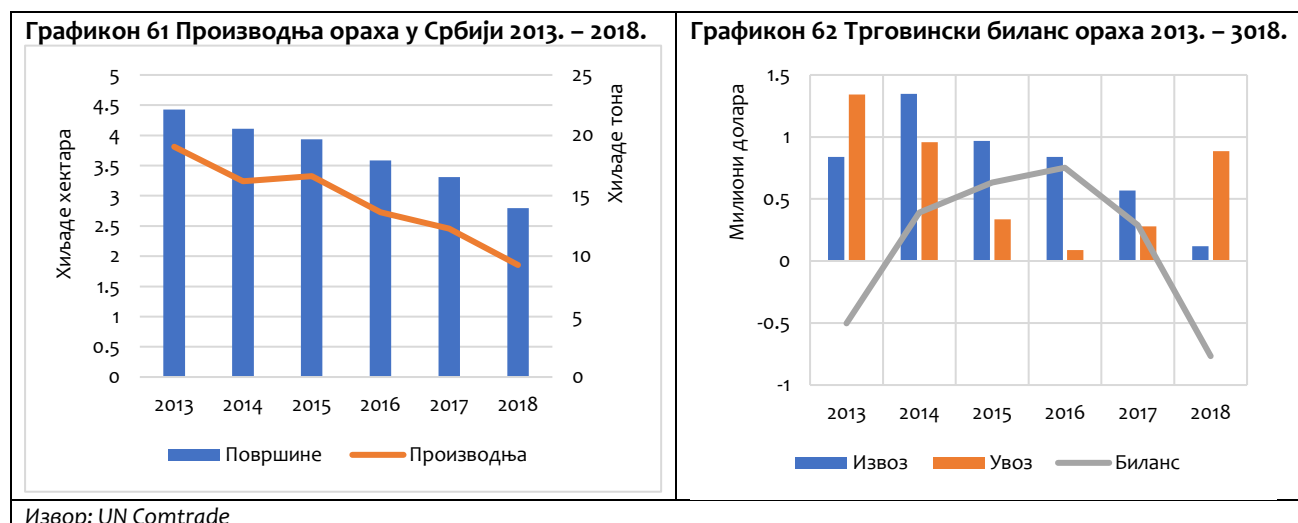
Интензивни засади леске са савременом технологијом узгоја подижу се на иницијативу компаније Агрисер, првенствено у Војводини - 600 ха Агрисер засада и око 1.900 ха засада код произвођача који имају уговор са Агрисером. Поред ове компаније, и други произвођачи шире засаде и унапређују производњу. Највећи део лешника - око 40% произведе се у Региону Војводине, у Региону Шумадије и Западне Србије произведено је око 25%, у Региону Јужне и Источне Србије око 20%, а у Београдском региону око 15%.

Извоз лешника је мали и своди се на појениначни успех појединих произвођача и компанија. У 2018. години извезено је свега 38 тона лешника у вредности од 217 хиљада долара.

¹⁸ Информација о боровници, МПШВ

2.6.2 Орах

Од 2013. до 2018. године површине под орахом су значајно смањене – са 4.426 ха на 2.798 ха. Производња ораха је преполовљена од 2013. године - са 19.058 тона у 2013. години на 9.272 т у 2018. години и смањила у свим регионима. Од укупне количине ораха највећи део произведен је у Региону Шумадије и Западне Србије (око 37%), у Региону Војводине око 25%, у Региону Јужне и Источне Србије око 22%, а у Београдском региону око 15%. Иако тражња за орахом постоји, на одлуке произвођача утичу дуг период до поврата инвестиције, ризик од мразева, конкуренција других опција производње.



2.7 Прерада воћа

Табела 22 Основни подаци прерада воћа (и поврћа)

Индикатор	
Производња сокова од воћа и поврћа	178.876 т (2018)
Производња џемова, покмеза и мармеладе	3.868 т (2018)
Извоз прерађеног воћа	462,6 милиона УСД (просек 2014 – 2018)
Тренд извоза	Раст извоза
Произвођачи сокова воћа и поврћа	
Број компанија које имају активан статус у АПР	154
Број компанија које имају пословне приходе у 2017 и 2018	35
Просечан нето резултат	36,005,007
Нето резултат укупно	1,260,175,250
Просечан број запослених	44
Укупан број запослених	1.555
Просечан капитал	80,557,076
Просечан пословни приход	91,599,181
Просечан извоз по компанији	310,252,579

Укупан пословни приход	20,838,172,250
Остала прерада воћа и поврћа	
Број компанија које имају активан статус у АПР	1533
Број компанија које имају пословне приходе у 2017 и 2018	595
Просечан нето резултат	3,002,929
Нето резултат укупно	1,786,743,000
Просечан број запослених	14.3
Укупан број запослених	8,479
Просечан капитал	2,375,932
Просечан пословни приход	4,802,133
Просечан извоз по компанији	63,154,358
Укупан пословни приход	78,127,979,000

Табела 23 Основни трендови у преради воћа и поврћа

ПОЗИТИВНИ ТРЕНДОВИ	
<ul style="list-style-type: none"> • Раст извоза замрзнутог воћа • Имплементација стандарда • Уговори са произвођачима 	
НЕГАТИВНИ ТРЕНДОВИ	
<ul style="list-style-type: none"> • Пословно окружење • Споро прилагођавање инфраструктуре за безбедност хране потребама прерађивача • Недостатак повољних обртних средстава за откуп воћа • Неразумевање прераде од стране произвођача воћа 	
РЕЗУЛТАТ	

2.7.1 Производња прерађевина од воћа и поврћа

Сектор воћа има развијену прераду. Прерада воћа за потребе ове анализе је подељена на 1) замрзнуто воће 2) сушено воће 3) конзервирно воће и 4) сокове. Подаци о прерађеним производима су ограничени. Податке о замрзнутим и сушеним производима могуће је пратити преко извоза. Производња сокова од воћа и поврћа има тренд пада. Топла прерада воћа у џемове, пекмезе и мармеладе која се креће око 4.000 до 4.500 тона стагнира. Ови трендови су у складу са тражњом и новим навикама потрошача који све више конзумирају свеже воће које је на располагању у току целе године и са изразитим трендом припреме сокова и других прерађевина код куће од свежег или замрзнутог воћа.

Табела 24 Производња сокова од воћа и поврћа и производња џемова, пекмеза и мармеладе

	2014	2015	2016	2017	2018
Сокови од воћа и поврћа	204.206	200.914	181.334	177.234	178.876
Џемови, пекмези и мармеладе	4.581	3.976	4.693	4.529	3.868

2.7.2 Прерађивачи воћа (и поврћа)

У недостатку бољих извора података за анализу сектора прераде, анализирани су компаније према објављеним финансијским подацима и то оне са шифром делатности 1039 – остала прерада и конзервирање воћа и поврћа и 1032 – производња сокова од воћа и поврћа. Компаније са шифром делатности гране 108 која се односи на осталу производњу прехранбених производа нису анализирани иако се у тој групи налазе велике компаније прехранбене индустрије али поред прераде воћа и поврћа значајан део чини и прерада других пољопривредних производа.

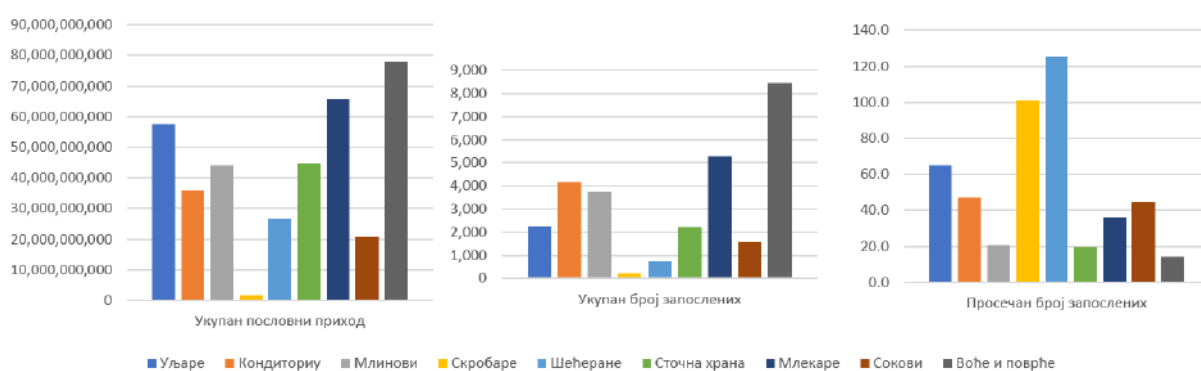
Анализирано је 1.533 компаније које имају активан статус а 595 њих који имају пословне приходе у 2017. и 2018. години. Просечан нето резултат је 3 милиона динара, а укупан 1.7 милијарди динара. Компаније прерађивачке индустрије просечно запошљавају 14 радника, а укупно 8.5 хиљада радника. Просечан капитал износи 2.4 милиона динара, просечан извоз 63 милиона динара, а укупан пословни приход износи 78.1 милијарду динара.

Табела 25 Преглед основних показатеља предузећа директно везаних за прераду воћа и поврћа (шифра делатности 1039 остала прерада воћа и поврћа)

Подела компанија по пословним приходима	Број компанија	Пословни приход	Нето резултат	Капитал	Број запослених	Укупан извоз у 2017
	Укупно	Просек	Просек	Просек	Просек	Просек
Преко 5 милијарди РСД	0	0	0	0	0	0
Од 1 – 5 милијарди РСД	15	1,877,388,067	88,872,267	1,071,294,933	171	1,129,612,070
Од 500 милиона до 1 милијарде РСД	20	733,558,750	1,589,550	233,812,350	66	387,455,522
Од 100 - 500 милиона РСД	112	223,381,821	4,630,446	98,449,791	27	100,367,286
Испод 100 милиона РСД	448	22,940,221	-215,942	10,122,290	4	3,666,106
	595	4,802,133	159,456	2,375,932	14.3	

У поређењу са другим секторима прераде пољопривреде сектор остале прераде воћа и поврћа има веће пословне приходе и запошљава више радника.

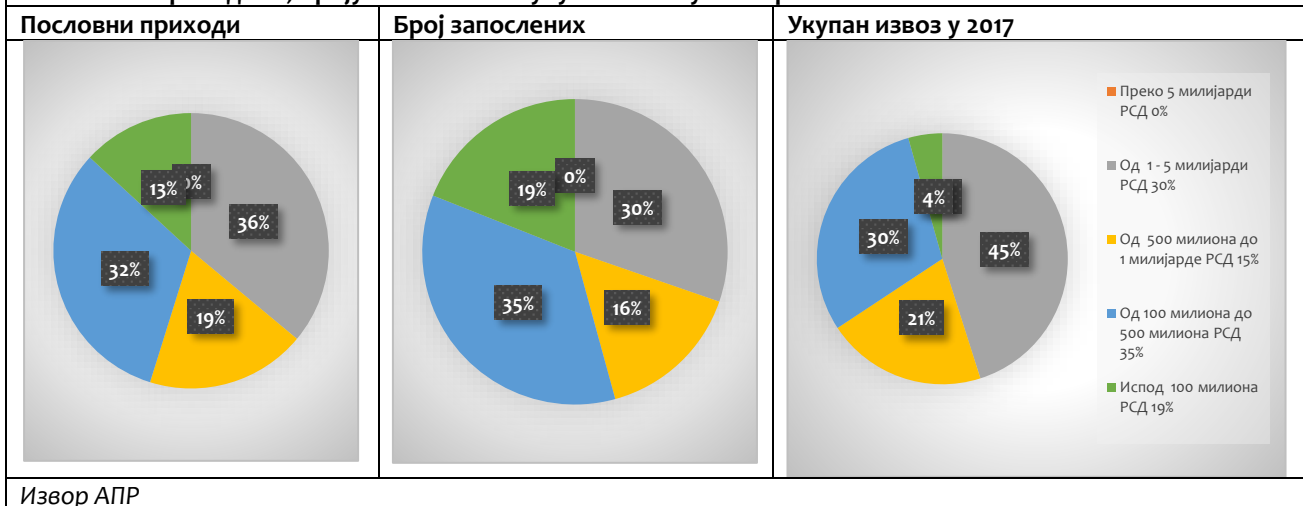
Графикон 63 Поређење компанија у различитим секторима пољопривреде у односу на укупне приходе, укупан број запослених и просечан број запослених



Извор: АПР

Највећи удео у укупним пословним приходима имају највеће компаније са пословним приходима измеђи 1 и 5 милијарди динара (36% укупних прихода посматраних компанија), иста група компанија има највећи удео у извозу (45%) и у увозу (54%). Укупна вредност увоза ових компанија износи 354 милиона динара, а извоз 1.6 милијарди динара. У структури запослених највеће уделе имају група компанија са приходима 1-5 милијарди динара (30%) и група са приходима 100-500 милиона динара (35%).

Графикон б1 Приказ односа компанија у различим категоријама годишњег прихода (2017) у укупним пословним приходима, броју запослених и укупном извозу сектора

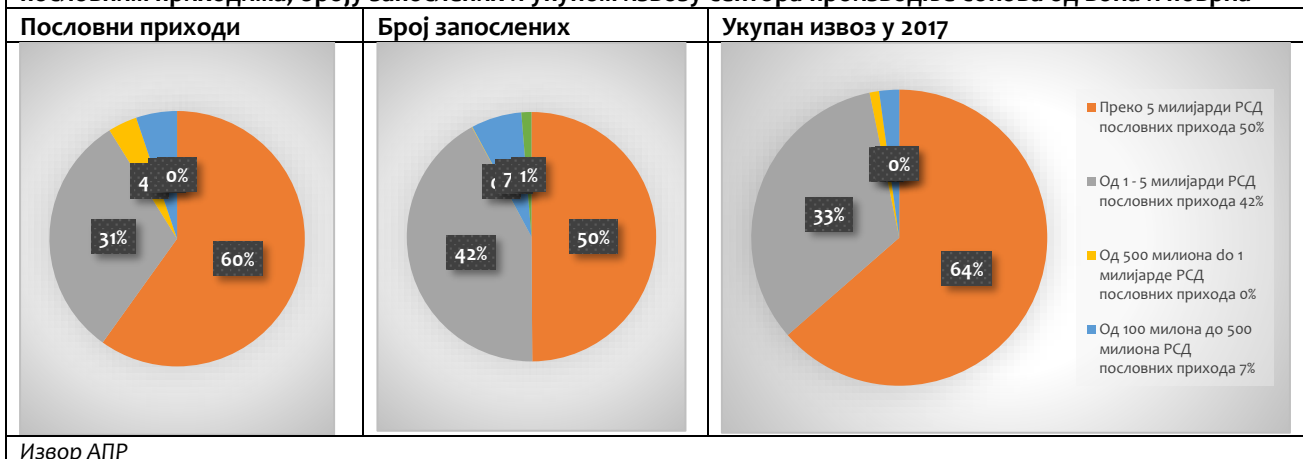


Кад су у питању произвођачи сокова од воћа и поврћа ситуација се веома разликује у односу на ону у сектору остале прераде јер су 2 компаније које имају приходе преко 5 милијарди доминатне у сектору. Приход 2 компаније чини 60% прихода сектора, 50% запослених и 64% извоза у 2017.

Табела 26 Преглед основних показатеља предузећа директно везаних за производњу сокова од воћа и поврћа

Број компанија	Пословни приходи	Нето резултат	Капитал	Број запослених	Укупан извоз у 2017
Укупно	Просек	Просек	Просек	Просек	Просек
2	6,241,187,000	484,727,000	5,189,944,500	388	3,452,055,250
3	2,168,720,333	54,919,667	2,147,847,000	219	1,201,800,562
1	767,343,000	59,647,000	592,336,000	1	112,905,372
4	269,792,250	17,275,750	79,257,667	26	59,105,681
27	115,750	-103,250	57,000	1	0
35	91,599,181	3,763,976	80,557,076	44.4	

Графикон Приказ односа компанија у различим категоријама годишњег прихода (2017) у укупним пословним приходима, броју запослених и укупном извозу сектора производње сокова од воћа и поврћа

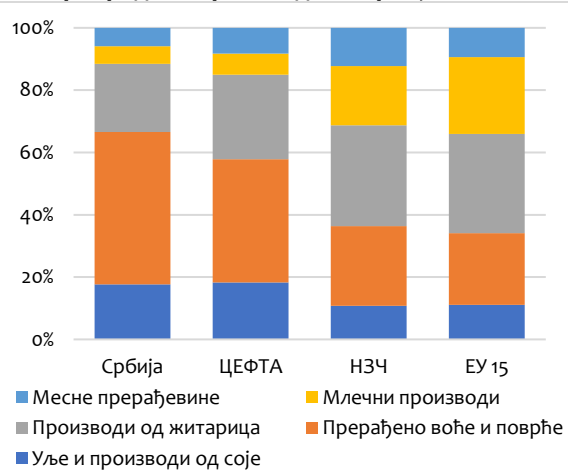


2.7.3 Извоз прерађевина од воћа

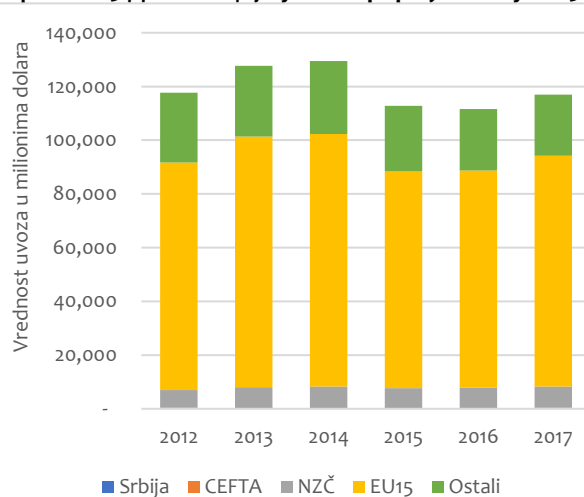
У структури извоза прерађених пољопривредних производа прерађевине од воћа су доминатне. Прерађено воће и поврће чине више од половине целокупног извоза прерађевина, за разлику од ЕУ 15 и НЗЧ код којих је структура извоза равномерније подељена где поред воћа и поврћа велики удео имају прерађевине анималних производа и брашна и теста. Посебну вредност у извозу прерађевина у извозу у ЕУ додаје извоз прерађевина од млека. Поред тога што је ЕУ извозник прерађевина од воћа ово тржиште је и највећи увозник. Удео прерађевина из Србије на тржишту развијених ЕУ чланица је око 1 %. Иако је ЕУ15 тржиште највећи потенцијал, мора се имати у виду да је снабдевање ЕУ15 тржишта управо из земаља ЕУ15 тј да земље највише тргују међусобно тако да на њему своје место још увек траже и земље које су у ЕУ ушле након 2004. године (НЗЧ).

Србија се од ЕУ 15 земаља разликује и по томе што у сектору воћа преовладава извоз прерађеног (замрзнутог) воћа док чланице ЕУ 15 у просеку извозе више свежег него прерађеног воћа. У одређеним подсекторима – пре свега свега код јагодастог воћа, свеже воће представља додатну вредност јер купац плаћа јединичну вредност свежег знатно више него прерађеног. Додата вредност није само прерада, него је додатна вредност једнака спремности купца да плати оно што он захтева. То може да се односи и на различите технологије производње, стандарде, поштовање етичких норми током производње и друго.

Графикон 64 Структура извоза прерађених пољопривредних производа из Србије



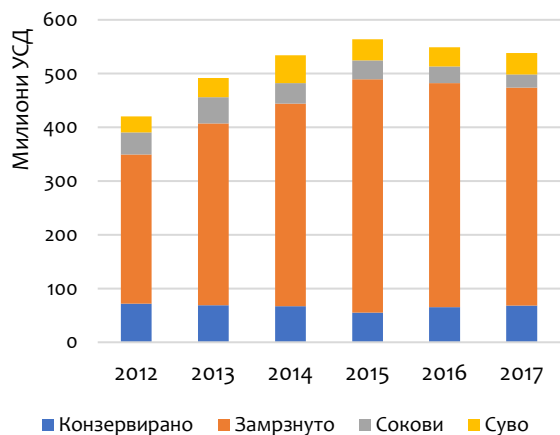
Графикон 65 Дестинације увоза прерађевина у ЕУ15



Извор: UN Comtrade

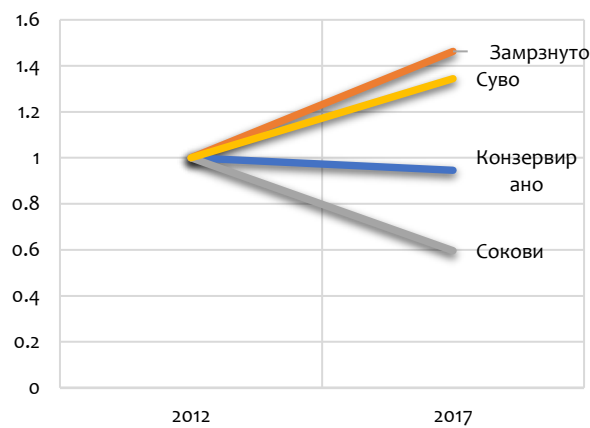
У структури извоза прерађеног воћа и поврћа, доминира извоз замрзнутог воћа, док су други прерађени производи мање заступљени. Управо трендови раста замрзнутих и сушених производа прате тренд раста тражње ових производа и у ЕУ и глобално.

Графикон 66 Структура извоза прерађеног воћа и поврћа из Србије



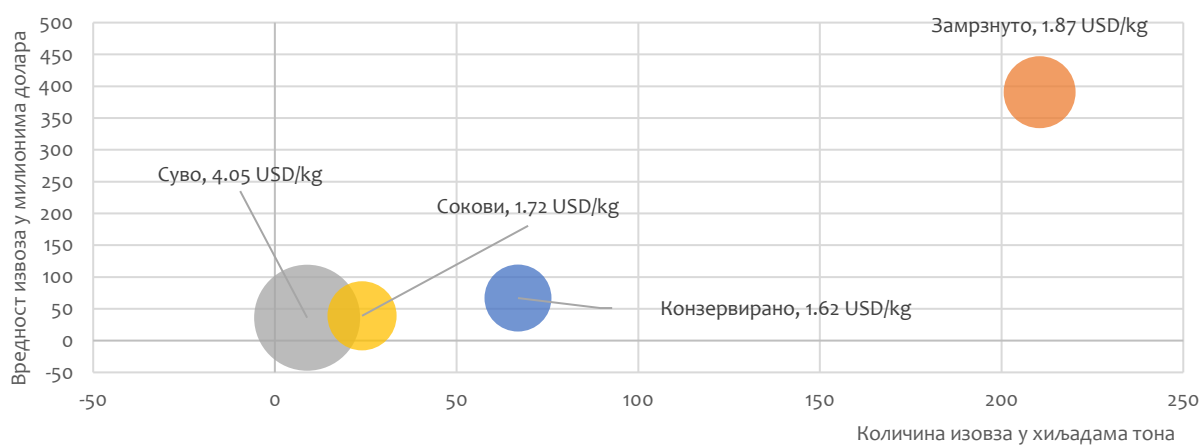
Извор: UN Comtrade

Графикон 67 Тренд извоза различитих врста прерађевина од воћа и поврћа из Србије (2012 -2017)



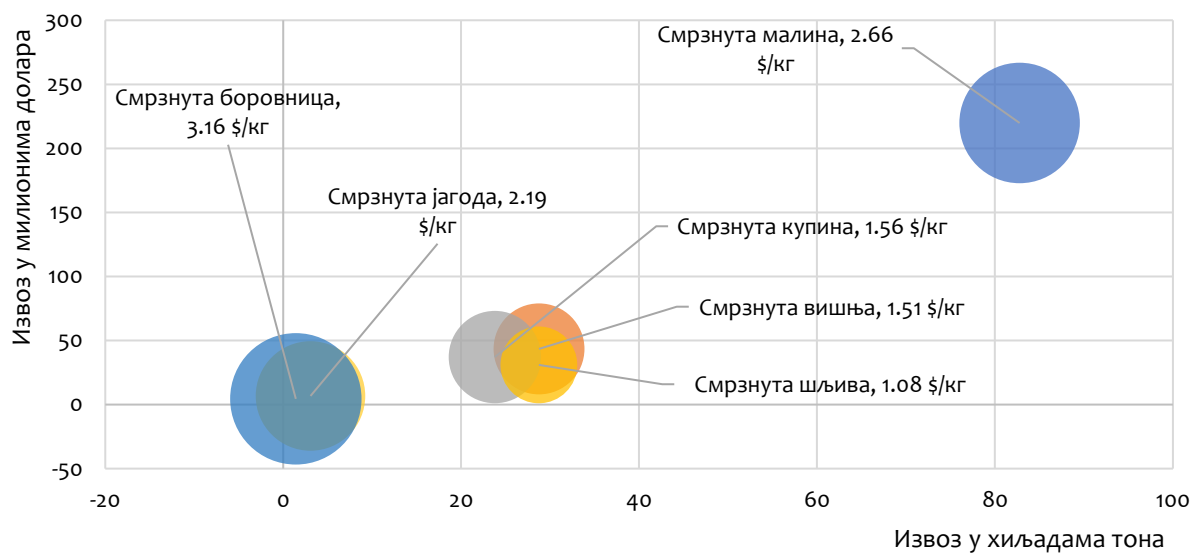
Замрзнута малина је доминантан извозни производ Србије и то не само сектора воћа него и пољопривреде Србије. Међутим, и друге врсте воћа су уз малину нашле своје место на тржишту првенствено ЕУ као део диверзификоване понуде у компанија које прерађују воће. Диверзификација је кључна за напредак сектора и због тога у условима за IPARD подршку не треба постављати посебне услове који је ограничавају.

Графикон 68 Просечан годишњи извоз прерађевина од воћа и поврћа по групама производа у периоду 2012-2018



Извор: ITC Trademap

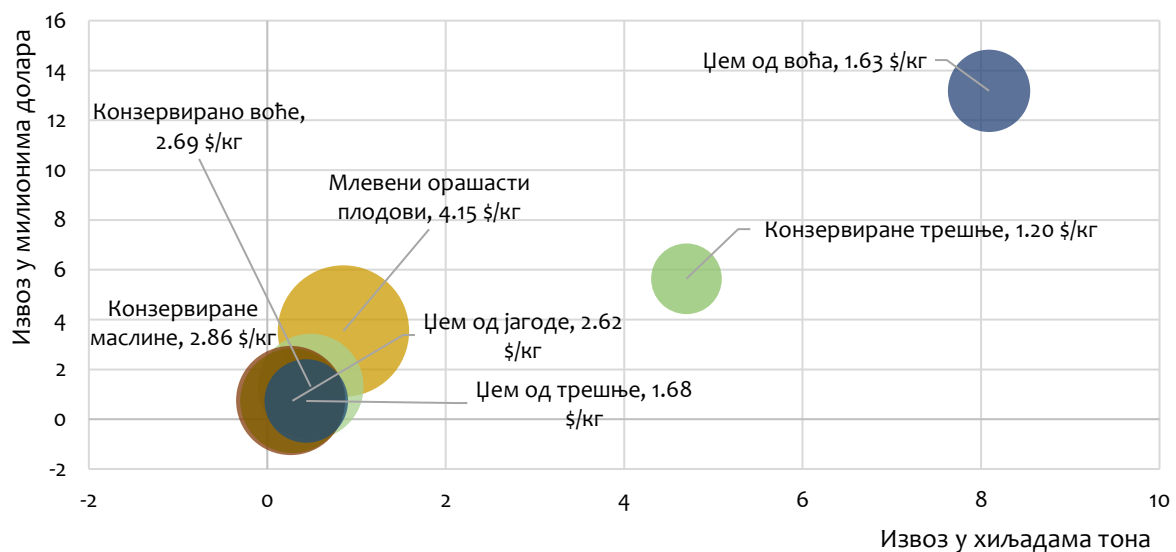
Графикон 69 Вредност, количина извоза и јединична вредност извоза замрзнутог воћа у периоду 2012 - 2018



Извор: ITC Trademap

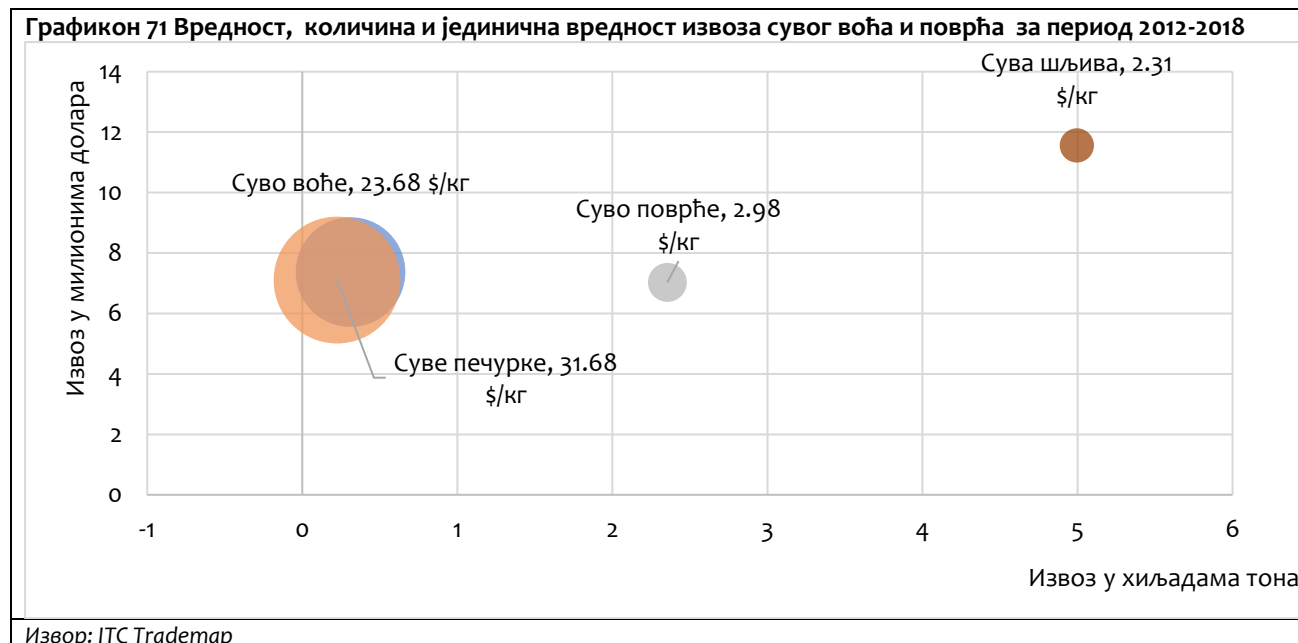
Тренд тражње за конзервираним воћем пада у ЕУ а расте у Азијским земљама. Тренд у ЕУ је проузрокован смањеном потрошњом шећера и перцепцијом да су прерађевине од воћа производи са великим садржајем шећера, затим расположивост свежег воћа у току целе године и самим тим смањена потреба за његовим чувањем и конзервирањем. Тренд смањења тражње односи се и на воћне сокове. Поред тога, поређење јединичне вредности извоза конзервираног и на пример, замрзнутог воћа указује да су јединичне вредности конзервираног воћа посебно џемова од воћа ниске.

Графикон 70 Вредност, количина и јединична вредност извоза конзервираног воћа за период 2012-2018



Извор: ITC Trademap

Сува шљива као главни извозни производ из групе сушеног воћа бележи тренд пада извоза. На одређеним тржиштима постоји тражња за сувим воћем али квалитет и диверзификована понуда су пресудни фактори за успех.



3 ПОКРЕТАЧИ РАЗВОЈА У СЕКТОРУ ВОЋА

Покретачи развоја у сектору производње воћа у протеклом периоду су били

1. Произвођачи – предузетници који прате сигнале тржишта, инвестирају у уводе иновације у сектор
2. Агрегатори у тржишном ланцу који обједињују понуду, додају вредност и организују продају
3. Прилика тржишта Руске Федерације која је настала привилегованим приступом пољопривредних производа из Србије захваљујући међудржавном споразуму и међусобним санкцијама Русије и ЕУ које су елиминисале конкуренцију ЕУ производа на тржишту Руске Федерације

3.1 Произвођачи, предузетници

Највећи утицај на развој сектора воћарства и његова највећа конкурентска предност су произвођачи предузетници с једне стране и агрегатори тј предузетници, МСП, компаније, задруге – сви они који уговарају, откупљују, или прерађују те продају воће и прерађевине од воћа. Како је воћарство дугогодишња производња а развијана без стабилних и предвидљивих политика и подршке – произвођачи и агрегатори овог сектора су се пре свих других прилагодили тржишној економији и захтевима тржишта. Пратећи сигнале тржишта уводили су нове технологије, отварали нове канале продаје и захваљујући њиховој инвентивности и напорима, сектор воћарства је најконкурентнији сектор пољопривреде у Србији.

Колико је произвођача воћа у Србији и каква је њихова економска снага био је предмет анализе података Анкете о структури газдинстава која је спроведена 2018. године. Међу газдинствима специјализованих типова производње, 130.588 лица (9,76%) или 56.423 ГЈР (8,61%) су специјализована за воће. Просечна економска величина пољопривредних газдинстава која поседују вишегодишње засаде је 5.919 евра а економска величина правних лица и предузетника специјализованих за производњу у вишегодишњим засадама је 114.213 евра. (У оквиру производње у вишегодишњим засадама 89,9% је воће). Поређење са другим секторима приказано је у Табели 27. Према резултатима Анкете, мешовита породична газдинства са биљном производњом су најниже економске снаге (5.403 евра), док су 2012. то била породична газдинства специјализована за вишегодишње засаде винове лозе и воћа која су и 2018. у просеку одмах иза њих са 5.919.евра. Дакле, према просеку, ПГ која гаје воће су готово најсиромашнија у Србији.

Табела 27 Економска снага пољопривредних газдинстава специјализованих за различите пољопривредне производње

	ПГ, укупно	ППГ	П/Л и предузетници
ПГ специјализована за			
Ратарство	10.881	8.754	397.199
Повртарство, цвећарство и остала хортикултура	10.576	9.051	73.876
Вишегодишње засаде	6.742	5.919	114.213
Узгој говеда, оваца и коза	10.290	9.998	265.934
Узгој свиња и живине	12.376	8.281	767.190
Мешовита ПГ са:			
Биљном производњом	5.597	5.403	279.764

Сточарском производњом	9.476	8.564	3.662.427
Биљном и сточарском производњом	8.062	7.254	1.167.948

Уколико се даље анализирају класе економске снаге – подаци указују да је 79% пољопривредних газдинстава који производе у вишегодишњим засадама економске снаге до 8.000 евра а само 2.84% или 1.895 се сматрају великим који имају СО преко 25.000 евра.

Табела 28 Број специјализованих газдинстава са сталним засадама у Републици Србији према класама економске снаге

	Веома мала EUR<2000	Мала EUR 2000-<8000 EUR	Средња EUR 8000-<25000 EUR	Велика EUR 25000 - <100000 EUR	Веома Велика ≥100000 EUR
Укупно Република Србија (66.712 газдинстава)	18.903	33.638	12.276	1.777	118

Према истој Анкети од 66.712 пољопривредних газдинстава која су специјализована за производњу у вишегодишњим засадама (89,9% воћњаци), 52.123 продају сопствене производе, 20.016 продају директно потрошачима а 8.157 пољопривредних газдинстава више потроши на самом газдинству него што прода. У Београдском региону 66% продаје више од 50% својих производа, у Војводини 48,5%, У Шумадији и Западној Србији 32% а у Јужној и Источној Србији 41%.¹⁹

У последњих неколико година вођени сигнаlima тржишта Руске Федерације, различити инвеститори су препознали сектор производње воћа као прилику и тако се у структури произвођача поново појавио већи број компанија које производе воће а које су у једном периоду транзиције готово нестале након приватизације комбината. Прве инвестиције су биле у производњу јабуке праћене инвестицијама у трешњу, брескву, јагуду, боровницу, малину, вишњу, лешник. Међу овим компанијама су и оне које су инвестирале новац зарађен у агробизнису али и оне које су улагале из других извора. Ове инвестиције су направиле велики искорак и напредак у производњи јабуке, трешње, боровнице и лешника јер су донеле унапређене технологије производње, нови сортимент и отвориле нова тржишта и нове канале продаје. С друге стране, ове компаније су „преузеле“ руско тржиште и смањиле потенцијал напретка породичних пољопривредних газдинстава.

Највиталнији део у структури произвођача воћа су породична пољопривредна газдинства чије карактеристике се разликују по производњама али заједничко им је да се у сектору налазе деценијама или у сектор производње воћа прелазе из других сектора пољопривреде и економије. Покретачи сектора су пољопривредна газдинства која полако и стабилно напредују, граде дугогодишње односе са откупљивачима или прерађивачима, модернизују производњу и прате трендове тржишта. Инвестиције ових пољопривредних газдинстава су биле у подизање нових засада, заштиту засада од града, модернизацију опреме и механизације, заједно са другим поризвођачина инвестирају у хладњаче... Велики број ПГ која су били стабилни покретачи развоја сектора воћа су тренутно под великим притиском задужења јер су покушали да остану конкурентни упркос појави компанија, нових играча на тржишту воћа у Србији као и пред изазовима тржишта (Уредба о извозу у Руску Федерацију је елиминисала велики број извозника који са којима су имали стабилне односе), потребама за унапређење и диверзификацију производње. Велики број ПГ под притиском конкуренције, мора да диверзификује производњу у производњу другог воћа али и производњу поврћа или истражују нове могућности.

¹⁹ Према Публикацији Воћарство која анализира резултате Анкете укупно 270.890 пољопривредних газдинстава у Србији поседује воћњаке али ти не значи да се баве воћарском производњом. Реалнији подаци су они који указују на специјализоване произвођаче.

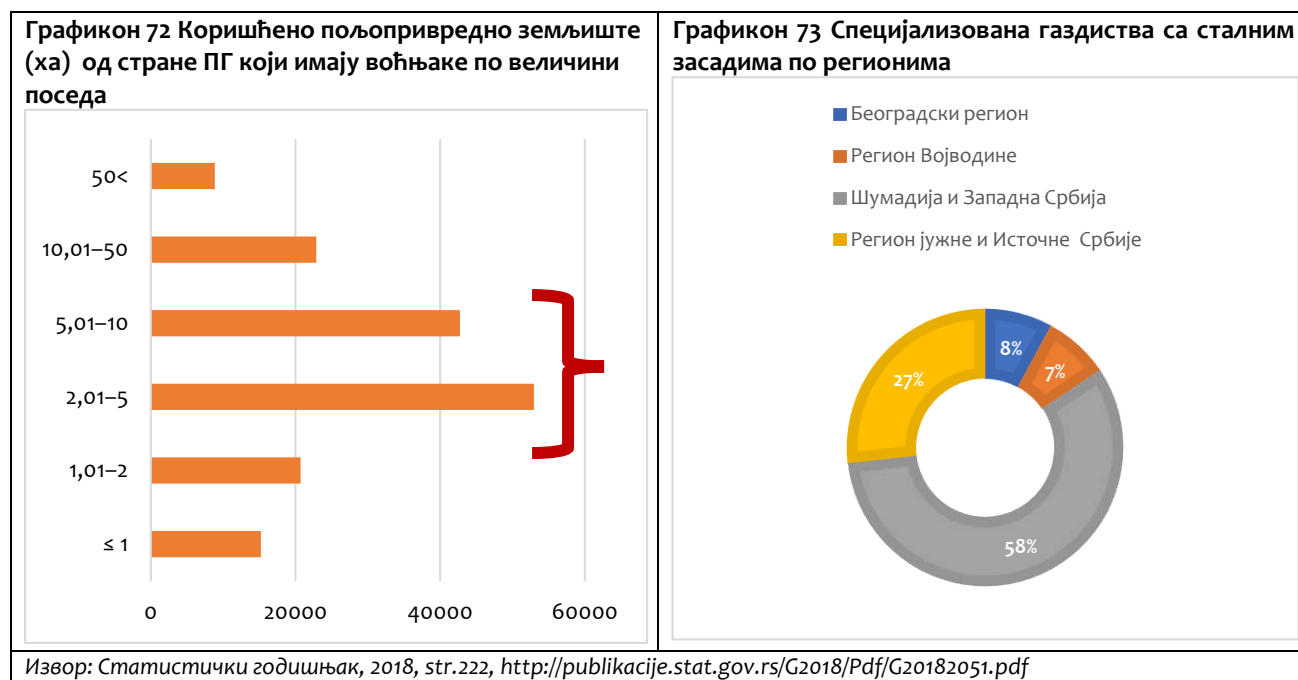
Као и у другим секторима пољопривреде, тако и у воћарству, ризично је дефинисати „малог“ произвођача. Величина воћњака тј површине су апсолутно непоуздан индикатор како на нивоу земље тако и на нивоу газдинства. Уколико се, на пример, узме критеријум економске снаге просечно по методологији РЗС најсиромашнији произвођачи у Србији су произвођачи воћа (уз ограду да и ове податке треба узети с великом резервом иако су једини званични подаци). Трансфер пољопривредног земљишта према истој анкети од 2012. до 2018. године био је међу највећима у сектору воћа, воћарство је најнажнији извозни сектор итд... Уколико се изузму они произвођачи које статистика препознаје али у реалности поседују стабла воћа или екстензивне воћњаке, у Србији је препознатљива група произвођача која производи на малом поседу али је производња врло интензивна. Ови произвођачи производе јагодасто воће али и друге врсте воћа. Они су веома конкурентни јер су се определили или за локалну продају или имају обезбеђене канале извоза.

Табела 29 Типови произвођача воћа и њихове карактеристике

Тип произвођача	Карактеристике	Потенцијал за раст
Компаније и појединци који су инвестирали у сектор новац зарађен у агробизнису или из других извора	<ul style="list-style-type: none"> • Највише инвестиција производња лешника, јабуке, вишње, боровнице • Неоптерећени традицијом спремно уводе иновације – савремене, интензивне системе производње, савремени сортимент • Достижу високе приносе али су фокусирани на квалитет • Паралелно са подизањем засада инвестирају у савремена складишта • Ангажују стручњаке • Смањују ризик инвестицијама у друге врсте воћа • Уговорена продаја или трагају за уговореном продајом 	<ul style="list-style-type: none"> • Стагнација инвестиција у последње 2 године • Прате тржишне трендове и доносе одлуке на основу процене потенцијалног профита/стабилности тржишта
Породична пољопривредна газдинства која инвестирају у проширење или диверзификацију производње	<ul style="list-style-type: none"> • Комерцијална породична газдинства специјализована за производњу воћа • У већини случајева је породични посао • Савремена производња у оквиру инвестиционих могућности • Ангажују стручњаке 	<ul style="list-style-type: none"> • Потребне за инвестицијама али велики део њих је већ презадужен у покушају да остану конкурентни • Уколико не нађу модел консолидације понуде и контроле квалитета у сектору у које производе извесно је да се пребацују у друге производње воћа поврћа али друге
Произвођачи који производе на мањим површинама а величина варира завишно од врсте воћа	<ul style="list-style-type: none"> • 2 типа произвођача: <ol style="list-style-type: none"> 1) старији произвођачи воћа без амбиција да унапређују производњу 2) почетници или искуснији произвођачи који трагају за приликом да унапреде производњу 	<ul style="list-style-type: none"> • Велики део ових произвођача има потребу з аинвестицијама али немају кредитну историју или имовину којој могу да гарантују кредите

Да површине у воћарству нису добар индикатор доказују и подаци Анкете о структури газдинстава која је рађена 2018. години. Према резултатима анкете у Србији има само 1392 ПГ која имају воћњаке са дефинисаним воћним врстама и коришћено пољопривредно земљиште веће од 5 хектара. Треба

узети у обзир да ови индикатори се не односе на специјализована ПГ за производњу у вишегодишњим засадама него на свих 270 890 ПГ која су се изјаснила да имају воћњаке. Подаци објављени о броју ПГ који имају воћњаке (без специфичног дефинисања воћних врста – дакле претпоставка је да они имају воћњаке и другу биљну производњу) указују да 22.857 ПГ имају од 10 до 50 ха КПЗ а 8.827 ПГ има преко 50 ха КПЗ.



Табела 30 Број пољопривредних газдистава према КПЗ и поседу воћњака

	0.5<= ха <1	1<=ха<2	2<=ха<5	5<=ха<10	10<=ха<20	20<=ха<50	ха>=50
Јабука	5.598	2.962	1.506	266	96	29	17
Крушка	1.107	588	306	55	10	3	2
Бресква	1.201	1.134	696	80	4	3	0
Нектарина	299	229	125	20	4	1	0
Кајсија	1.924	1381	588	42	10	1	0
Трешња	1.608	820	357	28	12	2	0
Вишња	5.806	3.714	1671	202	47	16	11
Шљива	32.601	13.075	3.608	184	47	6	1
Дуња	805	349	91	12	1	1	0
Орах	968	621	96	10	1	3	0
Лешник	896	446	379	57	29	8	2
Малина	11.614	3.433	602	44	6	3	0
Купина	2.268	458	76	2	1	0	0
Боровница	135	88	33	1	11	0	1
	66.830	29.298	10.134	1.003	279	76	34

Извор: РЗС

3.2 Агрегатори

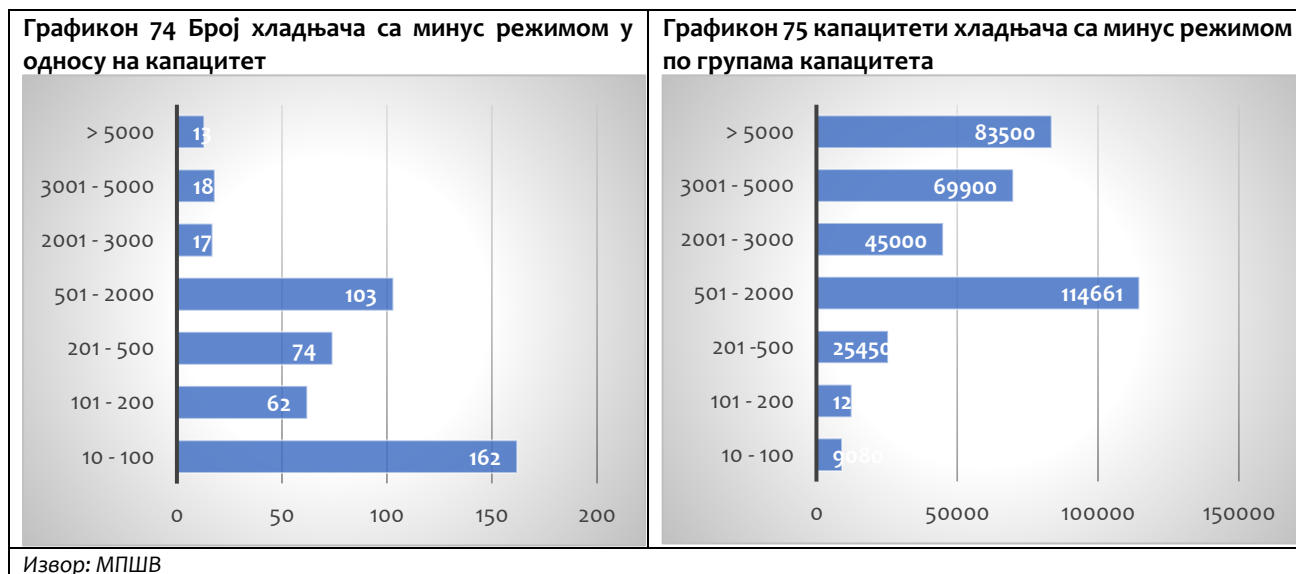
Успех сектора зависи од функционалног тржишног ланца у којем су изграђени поверење и сарадња међу учесницима у ланцу. Изградња поверења и међусобна приврженост у изградњи дугорочних стабилних односа доводе до стабилности у сектору. То значи промовисање транспарентног протока информација дуж ланца, преношење информација о ценама и стандардима квалитета, посредовање о уговорним аранжманима који су корисни за обе стране итд. За мале произвођаче, дугорочни односи с комерцијалним партнером често подразумевају могућност добијања финансијске и техничке подршке за побољшање производних капацитета или квалитета производа, а самим тим и њихове цене.

Уобичајени агрегатори / интегратори у сектору воћарства су физичка лица, групе произвођача, МСП или компаније које поседују хладњаче. По правилу, око хладњаче се обједињују произвођачи уједначавањем квалитета, увођењем сортирања и паковања и креирањем откупне цене.

Хладњаче у готово свакој производњи представљају први интегративни фактор око којег се развија производња а њихови власници пласирају производ на тржиште или то раде преко различитих трговаца и извозника. Већи број агрегатора утиче и на већи број малих и средњих трговаца.

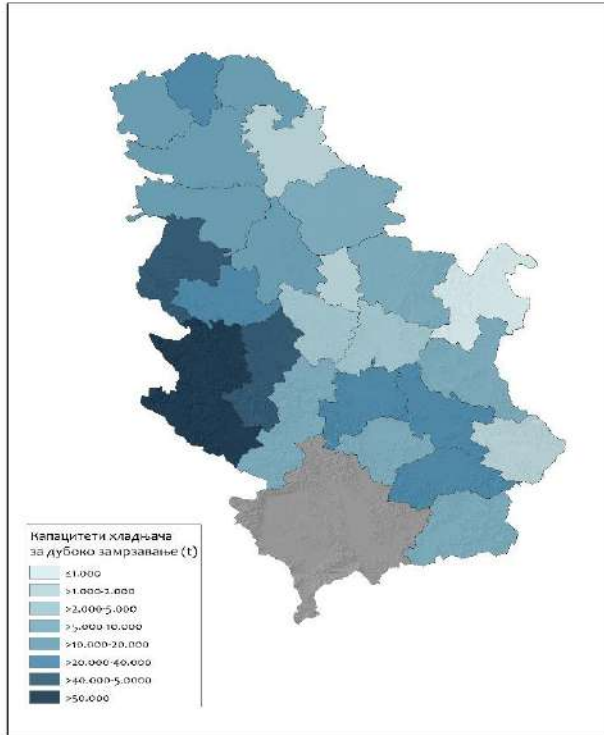
Критични фактори за развој сектора су постојање агрегатора али и постојање конкуренције међу њима. Конкуренција на нивоу откупа је највише утицала на конкурентност сектора малине и вишње, на добре трендове извоза јабуке у Руску федерацију итд. Кад дође до поремећаја конкуренције – долази до поремећаја у целом сектору. Тренутно су уочљиви трендови груписања капацитета хладњача код неколико компанија у откупу воћа за замрзавање, а Уредба о евиденцији извозника воћа и поврћа у Руску федерацију је утицала на монополизацију извоза у корист неколико извозника и дезоријентираност средњих (5 – 30 ха) произвођача јабуке.

У Србији има 449²⁰ хладњача сам минус режимом са укупним капацитетом од преко 360.000 тона. 298 хладњача има капацитет мањи од 500 тона, 103 хладњаче има капацитет од 501 до 2.000 тона а 48 хладњача има капацитет већи од 2.000 тона. Хладњаче које имају капацитет преко 2.000 тона имају укупни капацитет преко 200.000 тона или преко 55% укупних капацитета.



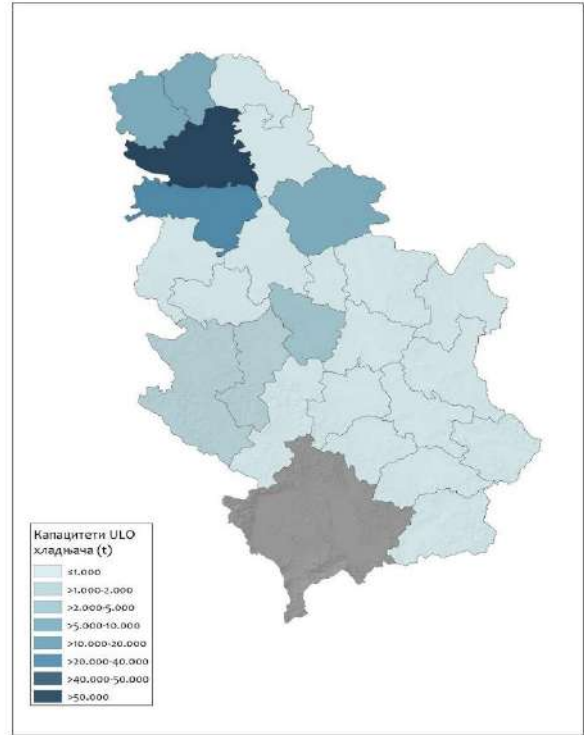
²⁰ Према подацима Сектора пољопривредне инспекције чији извор података је коришћен укупни капацитети који су евидентирани су 513 хладњача са 584,477 тона капацитета са коморама за замрзавање. Аутори су у анализи узели у разматрање хладњаче које нису у стечају а баве се воћем (постоје и хладњаче које се баве само поврћем и оне које чувају замрзнуто месо или друге замрзнуте производе).

Мапа 1 Регионална распрострањеност капацитета хладњача са минус режимом



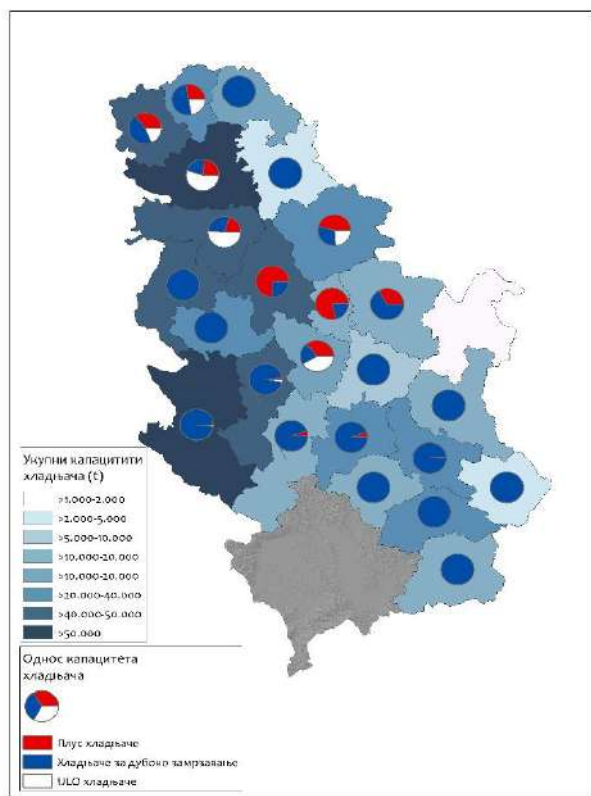
Извор МПШВП мапе CEVVIN

Мапа 2 Регионална распрострањеност капацитета ULO хладњача



Извор МПШВП мапе CEVVIN

Мапа 3 Распрострањеност и структура капацитета хладњача по окрузима у Србији



Извор МПШВ мапе CEVIN

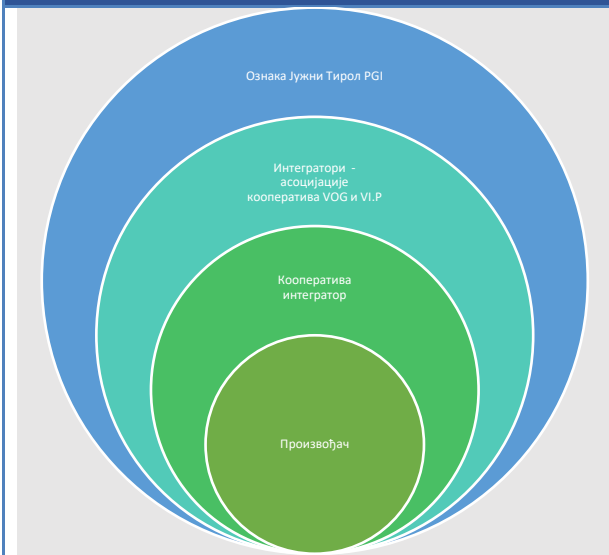
Укупни капацитет складиштења јабуке у ULO хладњачама је преко 100.000 тона (107.830 т). ULO хладњаче су концентрисане у Јужнобачком и Сремском округу где је највећа концентрација инвестиција у интензивне засаде јабуке. У оквиру ових капацитета 40% је у власништву 2 компаније. Поред ULO капацитета, у Србији има и преко 100.000 тона капацитета хладњача са „плус“ односно „фрижидер“ режимом хлађења. Концентрација хладњача и појединим регионима доказује улогу агрегатора у подстицању производње. Тешко је доказати да ли су примарна производња или организација хладног ланца важнији за развој сектора али сама производња је немогућа или је под великим фактором ризика кад нема предузетника који обједињују понуду. Концентрација хладњача у појединим регионима доказује улогу агрегатора пре свега, у сектору јагодастог и коштичавог воћа где је продаја усмерена на тржиште замрзнутог воћа. Диверзификација понуде компанија које извозе воће такође је веома значајна за развој сектора али и смањење ризика не само у пословању компаније него и пословању коопераната.

У чему је разлика између интегратора и агрегатора?

У Србији је процес интеграције у сектору производње јабуке започет почетком 2000. углавном подстакнут донаторским средствима и субвенцијама. Од 2004. до 2006. године већ функционалне задруге конкурисале су за подршку из националних мера и инвестирале у изградњу ULO хладњача. Међутим, 15 година касније само две од 9 задруга су опстале и функционишу више као агрегатори него као интегратори. Ове задруге нису успеле да постану истински интегратори по моделу који функционише, на пример, у јужном Тиролу. Форсирање модела који су успешни у другим регионима врло често је неуспешно јер постоје историјски, културолошки, економски и други услови који се не могу прекопирати.

У Србији постоје примери у сектору малине где предузетници и компаније дугогодишњим поверењем и/или уговорима везују произвођаче и на тај начин агрегирају, придружују сараднике с делимичним правима. Модел кооперације који је раширен у сектору производње житарица и уљарица по којем кооперанти су придружени око организатора производње је у већини случајева успешнији модел сарадње од сарадње произвођача у задрузи.

Слика 1 Интеграција малих произвођача путем кооператива и асоцијација кооператива (пример тржишног ланца јабуке у Јужном Тирољу)



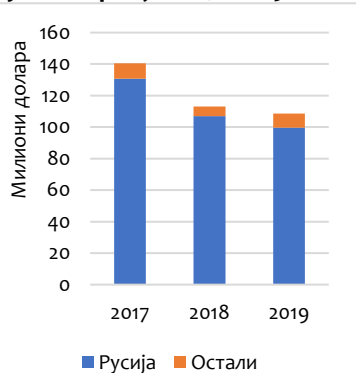
Слика 2 Придруживање (агрегација) малих произвођача од стране компанија које располажу хладњаче (пример тржишног ланца замрзнуте малине у Србији)



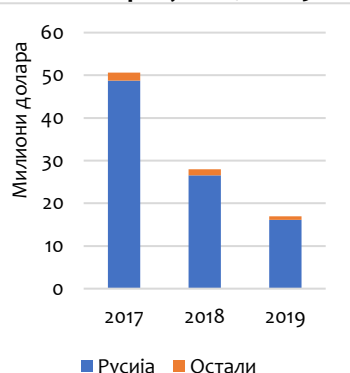
3.3 Привилегован приступ тржишту Руске Федерације

Међусобне санкције између ЕУ и Руске Федерације учиниле су да је приступ тржишту РФ за воће из Србије од 2015. године привилегован – због одсуства конкурентних произвођача воћа из ЕУ. Могућност извоза и добре цене које су постизане на овом тржишту биле су највећи окидач инвестицијама у сектор воћа из других сектора економије и недвосмислено су имале врло позитиван утицај на модернизацију производње пре свега јабуке и трешње али и других врста воћа.

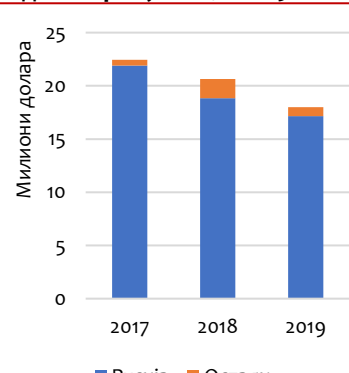
Графикон 76 Структура извоза јабуке из Србије 2017 - 2019



Графикон 77 Структура извоза брескве из Србије 2017 - 2019



Графикон 78 Структура извоза јагоде из Србије 2017 - 2019

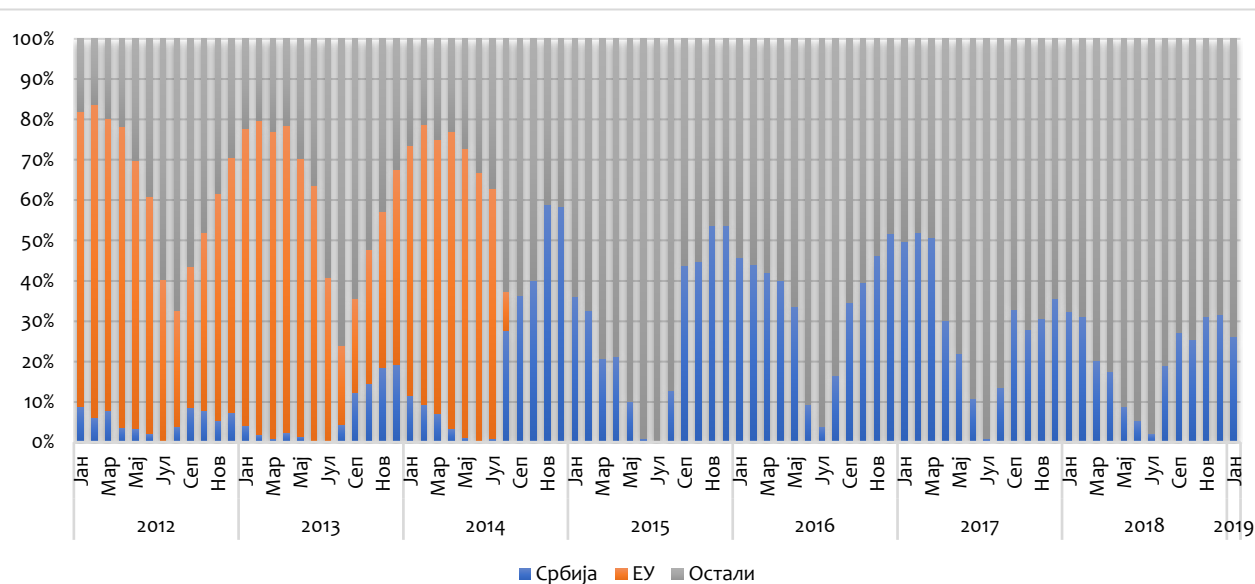


Извор: UN Comtrade

Међутим, конкуренција (Молдавија, Азербејџан, Кина) се врло брзо развила те су порасли захтеви за квалитетом и смањује се цена. Од 2017. године, Молдавија је преузела водећу

улогу од Србије на руском тржишту. Снабдевање из Молдавије је континуирано, започиње у јулу и траје до маја јер постоје релативно велики капацитети ULO складишта.

Графикон 79 Месечни удео Србије у структури увоза јабуке у Руску Федерацију

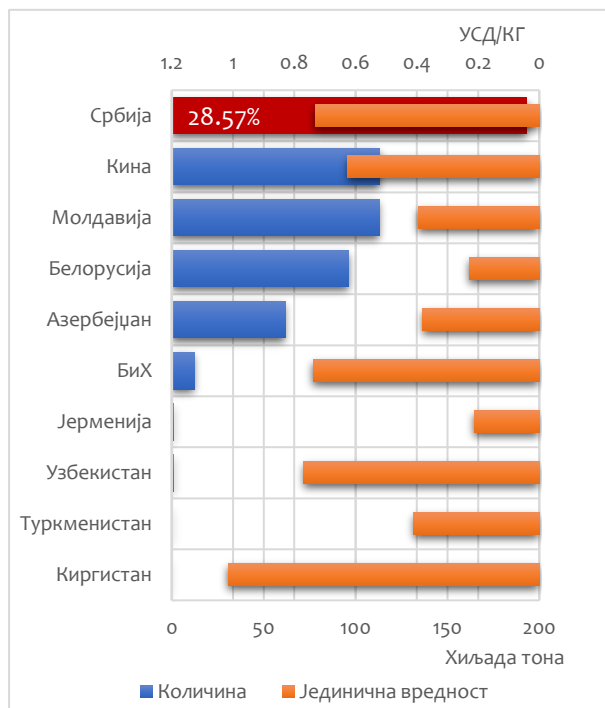


Извор: UN Comtrade

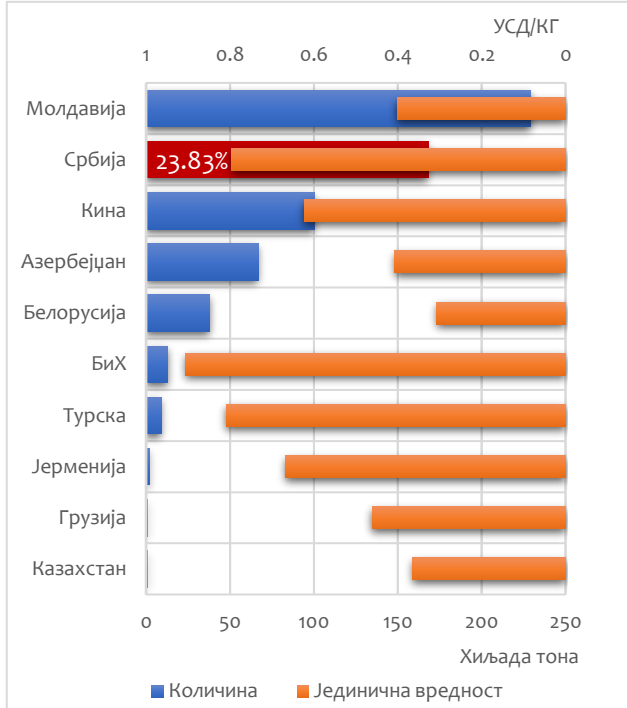
Од 2018. године, конкуренција на руском тржишту (Азербејџан, Молдавија, Кина) утицала је на мању потражњу за јабукама из Србије. У Србији, усмерење на само једно тржиште довело је до несигурности и опреза у вези будућих улагања у сектор јабуке. Пад извоза и цена на руском тржишту довео је и до опрезности инвеститора.

Десет водећих увозника јабуке у Русију у 2016.

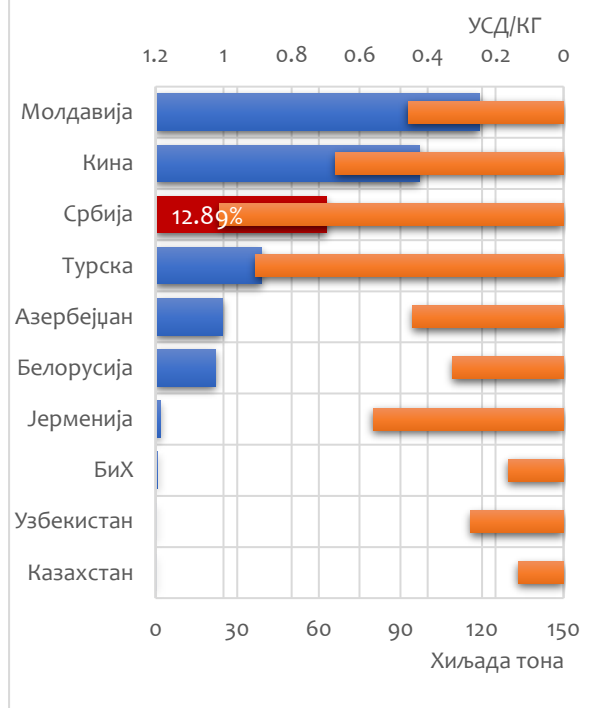
Графикон 80 Кретање конкуренције, количине, удела јабуке из Србије и цене у увозу Руске Федерације у различитим периодима 2016 - 2018



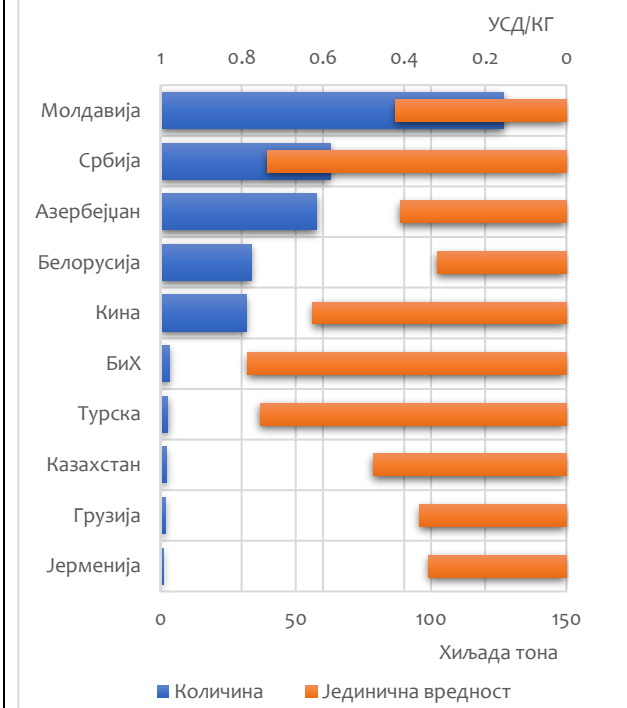
Десет водећих увозника јабуке у Русију у 2017.



Десет водећих увозника јабуке у Русију у периоду I 2018 - VI 2018.



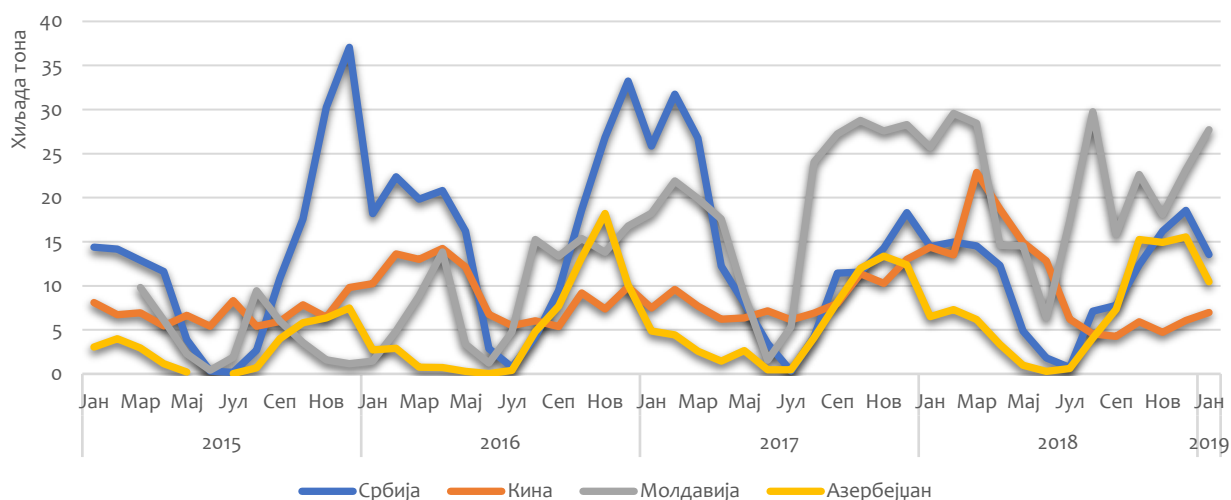
Десет водећих увозника јабуке у Русију у периоду VII 2018 - XII 2018



Извор: UN Comtrade

У 2018. години из Србије је извезено 144.750 тона јабуке, односно око 27% мање у односу на претходну годину, у вредности извоза од 101,4 милиона долара. У истој години увезено је 36.030 тона јабуке, односно за 45%% мање у односу на 2017.

Графикон 81 Месечни увоз јабуке у Руску Федерацију – 4 највећа увозника



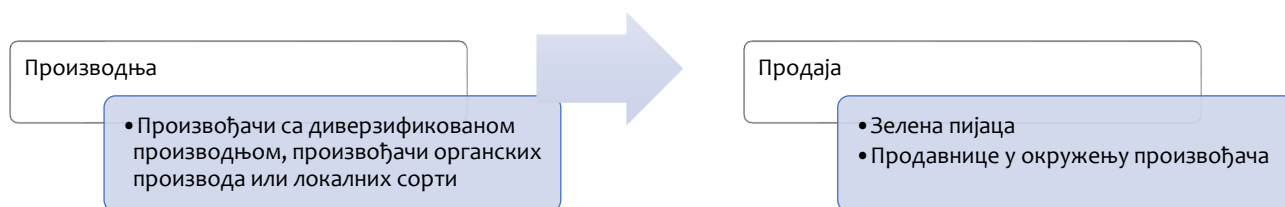
Извор: UN Comtrade

4 СТРУКТУРА ТРЖИШНИХ ЛАНАЦА

Балансирање снагом и утицајем тржишта постиже се изградњом поверења и добрих односа међу свим учесницима у ланцу. Као што је већ наведено у поглављу 3. кључна је улога агрегатора тј учесника у ланцу који поседује хладњачу и прераду и у стању је да организује хладни ланац за тржиште свежег воћа или прихват сировине за прераду (замрзавање, сушење, топла прерада, производња сокова).

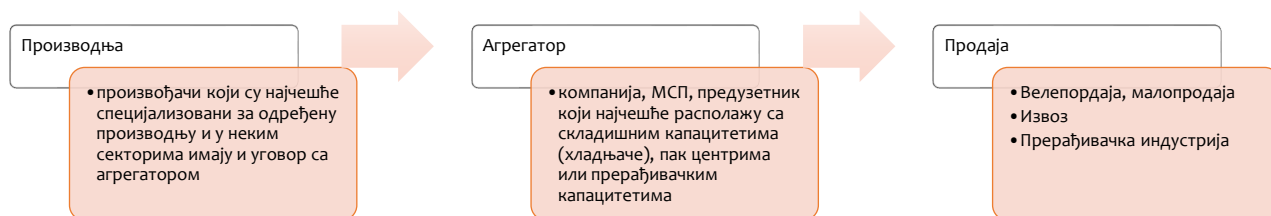
У сектору воћа препознају се три основне структуре тржишних ланаца:

1. **Произвођач / локално тржиште:** Кратки тржишни ланац који завршава на локалној пијаци, продавницама „у локалу“ тј у окружењу произвођача

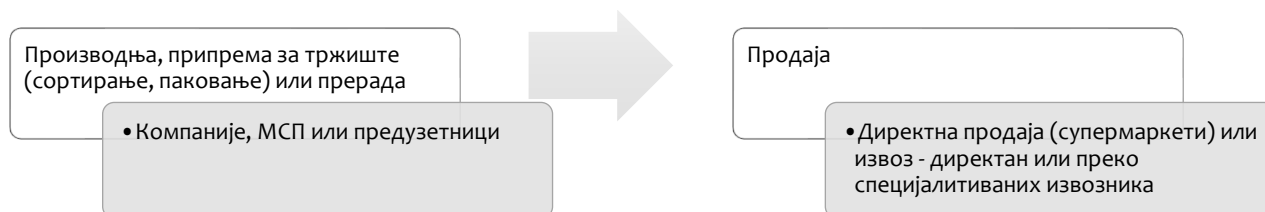


У оквиру овог модела, не налазе се само мала пољопривредна газдинства (која је у воћарству тешко дефинисати) него и врло професионални произвођачи који су диверзификовали производњу за потребе локалне пијаце. Такође, у оквиру ове структуре су и произвођачи органског воћа или локалних сорти са посебним карактеристикама које су препознатљиве на локалном тржишту.

2. Агрегатори (сакупљачи) као централне карике тржишног ланца. Овај модел је је заступљен у организацији тржишног ланца код већине воћних врста. Агрегатори су компаније, МСП или предузетници који располажу хладњачама, прерађивачи, пак центри, трговци воћем, компаније које се баве откупом ради дораде и продаје и други. У сектору воћа агрегатори су логично везани за хладни ланац који је једнако важан за тржиште свежег воћа колико и за тржиште прераде. Сами агрегатори се баве продајом али су чести случајеви извоза преко специјализованих трговаца.



3. Ланац директно фокусиран на извоз и/или малопродају. Компаније које су вертикално интегрисале производњу, прераду или припрему свежег воћа за тржиште. Производња је само у оквиру компаније (производња јабуке, трешње, вишње) или се део уговара под условима контроле квалитета са кооперантима (боровница) или се производња организује само са кооперантима (лешник). И компаније које се баве прерадом воћа све чешће имају уговорену производњу али и сопствену производњу. Ова структура се развила првенствено због потребе за поузданом контролом квалитета воћа.



Табела 31 Учесници у тржишном ланцу и њихове везе

Купује од	Учесник у тржишном ланцу	Продаје
Директно од добављача инпута	Велики произвођачи	Прерађивачима Извозницима Извоз директно Супермаркетима Кванташ
Директно од добављача инпута	Средњи произвођачи	Трговцима Кванташ Прерађивачима Извозницима
Пољопривредне апотеке	Мали произвођачи	Продаја од куће Зелена пијаца Кванташ
Директно од добављача инпута Директно од произвођача	Агрегатори	Трговцима Извоз директно

		Извозницима
Купују од средњих и великих произвођача и агрегатора	Трговци	Кванташ Извоз
Сакупљача Од средњих и великих произвођача	Прерађивачи	Велепродаја Малопродаја Извоз Трговци

Организација тржишних ланаца различитих производа воћа има своје специфичности. Основне специфичности су у тржишном ланцу јабуке:

- Велики произвођачи пласирају јабуку из сопствене производње, не раде кооперацију осим једног великог произвођача, нису агрегатори
- Преовладава извоз јабуке. У регистру Управе за заштиту биља регистровано је 126 извозника воћа (јабуке) у Руску Федерацију. Међутим, нису сви на листи активни извозници. Од јануара 2018. године извоз неких компанија се повећао, појавиле су се нове компаније чији извоз је одмах био 9,10 милиона долара, док је приметан пад извоза оних извозника јоји су до 2018. године извозили од 1 до 3 милиона долара
- Домаћа продаја на зеленим пијацама, кванташима са које трговци продају малим продавницама или опет завршава на зеленој пијаци. Супермаркети су постали важно место продаје јабуке и другог воћа

у тржишном ланцу малине:

- Динамичне промене произвођача који улазе у сектор вођени сигнаlima политике (на пример, субвенционисани садни материјал од стране локалних самоуправа), незапосленост итд. С друге стране, сектор се заснива на озбиљним, стабилним произвођачима који имају уговоре са откупљивачима.
- У периоду 2012 – 2015. кад је тражња замрзнуте малине имала растући тренд, појавили су се интермедијатори, произвођачи који су инвестирали у мање хладњаче где су замрзавали своју малину и правили сопствену стратегију продаје.
- Компаније које откупљују малину разликују се по капацитетима складиштења, стратегији продаје и односу према произвођачима. Компаније које су успеле да изграде поверење и директну продају у ЕУ све више постају пак центри и извозници а у структури откупа чак и до 70 % набавке је од других хладњача, а свежу малину откупљују само од произвођача са којима имају уговоре. Овај модел је настао због потребе да превере и гарантују квалитет и безбедност производа.
- Према подацима Агенције за заштиту конкуренције у извозу учествује преко 170 привредних субјеката, од којих прва четири заједно чине 25-30% укупног извоза, док првих осам чини 37-44% укупног извоза. У 2015., 2016. и 2017. године, најзначајнији извозник малина је била „Алтива“ доо Београд, чија је претежна делатност производња сокова од воћа и поврћа (шифра делатности 1032). Међу прва четири извозника појављују се још и „Станић“ доо из Ариља, „Sirogojno Company“ доо из Сирогојна и „Crops&Partners“ доо из Београда, чији се појединачни удели у извозу крећу између 4% и 7%.
- У Србији се поред тржишног ланца за замрзнуту малину развија и тржишни ланац свеже малине. Он се заснива на произвођачима који су фокусирани на снабдевање супермаркета или зелених пијаца а неколико њих има и уговоре за извоз.

У тржишном ланцу шљиве

- Све већа специјализација произвођача за производњу шљиве, било као главна економска активност газдинства било као допунска активност запослених

- Највећи део производње шљиве намењен је производњи ракије. Значајан је развој конкуренције добрих произвођача и квалитетне ракије.
- Произвођачи врло често о стратегији продаје плодова одлучују у самој берби након процене тржишта свеже шљиве одлучују да ли да продају свежу, или плодове за замрзавање или да оставе квалитетне плодове за сушење или производњу ракије

У тржишном ланцу боровнице

- Врло диверзификована структура произвођача – по величини засада, технологији, пореклу капитала који је инвестиран у засаде, правном статусу лица које организује производњу итд
- Агрегатори су задруге и МСП који обједињују понуду, пакују и извозе. Често агрегатори имају и сопствену производњу. Поред агрегатора који сами извозе, присутна је и куповина у Србији од стране ЕУ увозника

5 РЕГИОНАЛНЕ ВАРИЈАЦИЈЕ

Напредак, промене не креира регион него инвеститори - били они произвођачи, прерађивачи или само власници добрих идеја и технологија....

Савремена производња воћа развија се у складу са потребама тржишта, заснива се на знању и иновацијама. Ресурси су важни, али нису пресудни. У Србији су инвеститори (произвођачи или компаније) инвестицијама и успешним пословањем демантовали да су климатски услови и географски положај региона пресудни за производњу воћа. Боровница, лешник, малина за свеже тржиште се гаје успешно у Војводини, у Београдском региону као и у свим другим регионима у Србији. Да су ресурси ти који пресуђују, Холандија и Израел се никад не би бавиле пољопривредом а оне су лидери.

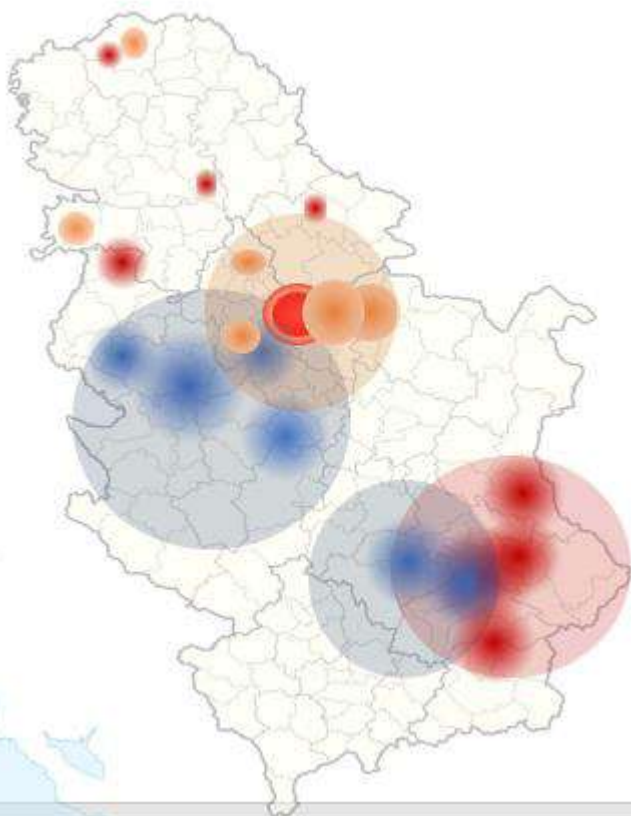
Производња најконкурентнијег воћа (малина, вишња) је у регионима Шумадија и Западна Србија и у Јужној и Источној Србији, док конкурентних произвођача има у свим регионима. Конкурентност малине и вишње није заснована на ресурсима него на предузетништву, економици производње заснованој на радној снази породичног газдинства, тржишном ланцу који су организовали предузетници који су инвестирали у хладњаче, иновацији технологије производње малине и карактеристикама клона вишње итд.

У Србији постоје многобројни промери концентрације производње у микрорегионима и исто тако, постоје још успешнији примери производњи које су изван уобичајених традиционалних региона и врло су конкурентне. Прерасподела производње административним мерама или субвенционисањем вештачко одабраних произвођача уништила би конкуренцију, диверзификацију и иновације као главне покретаче развоја сектора. Држава не треба да редистрибуира производњу сигнаlima субвенција. Степен развоја технологија у воћарству је такав да може да смањи већину ризика. IPARD подршка служи управо зато да се инвестицијама подржи увођење нових технологија.

Табела 32 Главне карактеристике региона

Регион Шумадије и Западне Србије	Регион Јужне и Источне Србије
<ul style="list-style-type: none"> • Регион с највећим доприносом конкурентности воћа • Малина као модел иновације који траје 50 година • Шљива као потенцијал • Највећа концентрација капацитета за прераду 	<ul style="list-style-type: none"> • Регион који највише доприноси конкурентности вишње • Концентрација производње шљиве у неколико микрорегиона
Регион Војводине	Београдски регион
<ul style="list-style-type: none"> • Регион с највише површина воћњака који се наводњавају • Регион с највећом производњом јабуке и лешника • Регион који је привукао највише инвестиција у последњих 10 година 	<ul style="list-style-type: none"> • Регион с највише плантажних воћњака (77.12%) • Концентрација производње брескве, трешње и касије • Потенцијал ефикасне логистике и тржишта Београда

Мапа 4 Региони и микрорегиони производње коштичавог воћа



Региони производње шљиве (плаво) су су Шумадији и Западној Србији и Источној и Јужној Србији – Концентрација интензивне производње је у неколико микрорегиона (Блаце 2.300 ха и Прокупље 2.435, Ваљево 3.820 ха, Осечина 2.111 ха, Крагујевац 2.169 ха Топола 2.016 ха).

Регион производње вишње (црвено) је Регион Јужне и Источне Србије (Прокупље 2.995 ха, Мерошина 1.441 ха, Лесковац 1.805 ха Књажевац 2.111 ха, Шабац 722 ха). Међутим, интензивна производња вишње све више је заступљена у Војводини. Засади на преко 100 хектара су у Тителу, Суботици Зрењанину, Бачкој Тополи...

Највећа концентрација производње бреске је у Београдском региону (Гроцка 1.438 ха, Смедерево 1.365 ха) у Срему (Ириг 230 ха, Шид 84 ха) и у Шумадији (Топола 255 ха).

Центар производње трешње је Гроцка са 1.914 хектара у Београдском региону али интензивни засади трешње присутни су и у Војводини на различитим локацијама посебно на обронцима Фрушке Горе, затим у Мачви и у другим микрорегионима.

Произвођачи воћа су оријентисани на тржиште у свим регионима. Кад је у питању продаја директно потрошачима, Београдски регион се разликује од других региона по знатно већем проценту директне продаје.

Табела 33 Карактеристике специјализованих газдинстава за вишегодишње засаде и њихово учешће у продаји производа према регионима

	Република Србија	Београдски регион	Регион Војводине	Шумадија и Западна Србија	Регион Јужне и Источне Србије
Специјализована газдинства са сталним засадима (воће и винова лоза – воће 90%) у Републици Србији и регионима	66.712	5.157	4.940	37.617	18.998
ПГ која продају сопствене производе	52.123	4.125 (80%)	4.001 (81%)	30.069 (80%)	13.928 (73%)
ПГ која више од 50% производа продају директно потрошачима	20.016	2.734 (66%)	1.932 (39%)	9.663 (25%)	5.687 (30%)

ПГ која више производа потроше на газдинству него што продају	8.157	551	577	4.421	2.607
---	-------	-----	-----	-------	-------

6 SWOT анализа

Снаге	Слабости
<ul style="list-style-type: none"> Унапређена и интензивирани производња потакнута преференцијалним присупом Руском тржишту, изграђеним односима на тржишту замрзнутог воћа у ЕУ, инвестиционим мерама пољопривредне политике, инвестицијама из сектора других усева и других привредних грана Конкурентна производња коштицавог и јагодастог воћа Лидер на тржишту лешника развија производњу у Србији Преко 100.000 тона капацитета УЛО хладњача изграђених у последњих 15 година 360.000 тона капацитета хладњача са капацитетом замрзавања Преко 100.000 тона капацитета хладњача са фрижидер режимом Конкурентна у извозу преко 170 извозника малине и других извозника на ЕУ тржиште Конкурентна на нивоу продаваца инпута (у регистру ђубрива 3260 различитих формулација) Конкурентна производња садног материјала Највећи део прерађивачке индустрије континуирано ради на имплементацији стандарда 	<ul style="list-style-type: none"> Стратешки неспоразуми Проблем разумевања тржишта од стране произвођача и кретора политике Непознавање тржишта и трендова на тржишту од стране највећег броја средњих и малих произвођача Преко 50% екстензивне производње у регионима с највећим површинама воћа Увођење иновација у производњу споро у већини производњи Непостојање лидера у институцијама које треба да уведе иновације (ниво знања произвођача у великом броју случајева је веће од знања стручњака) Недостатак квалификоване радне снаге за најважније помотехничке операције Недостатак радне снаге у периоду бербе Свеже воће кварљиво и лоша транспортабилност и захтева добро организован хладни ланац Разједнињени произвођачи и смањена конкуренција у откупу Проблеми сарадње међу учесницима у тржишном ланцу Споре и непримерене реакције Управе за заштиту биља на дешавања на тржишту пестицида и регулативе ЕУ, приоритизација интереса произвођача пестицида над интересима произвођача воћа и прерађивача Ограничени ресурси Управе за заштиту биља за подршку произвођачима воћа и прерађивачима
Могућности	Претње
<ul style="list-style-type: none"> Билатерални споразуми на којима МПШВ интензивно ради (примери Споразуми са Кином и Индијом за извоз јабуке) Одустајање од производње шљиве и вишње у ЕУ због малих профита, недостатка радне снаге Конкурентна производња садног материјала воћа. Уколико ЕУ одобри анализе о процени ризика садни материјал воћа је конкурентан на ЕУ тржишту али и на тржишту ЦИС Унапређење микробиолошке безбедности јагодастог воћа Увођење стандарда у производњи 	<ul style="list-style-type: none"> Конкурентна производња воћа која расте у региону, у земљама ЦИС, и другим деловима света Изазак из сектора средњих традиционалних произвођача јер не могу да издрже притисак конкуренције а они су били фактор стабилности у већини производњи Све виши фитосанитарни захтеви и од стране ЕУ и и Руске Федерације које користе као ванцаринске мере заштите тржишта Недостатак сезонске радне снаге, стручњака и стручних радника

<ul style="list-style-type: none"> • Унапређење технологије производње код малих и средњих произвођача • Могућност побољшања квалитета након бербе и бољу продају - хидрокулери и сортирке, пакерице • Могућност производње у затвореном простору малина, јагода, трешња, • Потенцијал боље припреме производа за тржиште • Повећање продуктивности 	<ul style="list-style-type: none"> • Захтеви за испуњавање различитих стандарда расту • Ограничено функционалан систем безбедности хране
--	--

7 ИЗАЗОВИ У СЕКТОРУ

Главни изазов сектора је повећање ценовне конкурентности и конкурентности квалитетом. Повећање конкурентности се постиже инвестицијама у опрему и физичку имовину и у знање али то често није довољно јер постоји променљиво пословно окружење које спутава развој сектора.

Неразумевање развоја. У Србији су стратешка питања сектора воћарства сведена на две бесмислене дискусије – о субвенцијама и регионализацији. Оба питања су на дневном реду 30 година и не доприносе развоју сектора. Стратешко питање развоја сектора воћарства (и других сектора) у ЕУ а и другим земљама које напредују брже од Србије решено је тако што се она разматрају у оквиру свих политика развоја (*forward-thinking coherent policies*) које се доносе на нивоу земље или региона. Примери су Стратегија одрживог развоја, Европски зелени споразум, стратегија од фарме до виљушке које укључују секторе воћа и поврћа у ове свеобухватне стратегије развоја. Овакав приступ је усмерен на повећање потрошње воћа²¹ – на пример свежег воћа, затим повећање потрошње као интегрални део смањења утицаја на животну средину кроз исхрану на бази производа од биља, унапређења здравља итд.

Неразумевање и непознавање тржишта. Сектор воћа је у последње две деценије доживео фантастичне промене које су се десиле као последица захтева и високе свести потрошача. Раст тражње свежег воћа довео је до тога да је производња свежег воћа заправо додата вредност. Производња већине врста воћа које се гаје у и Србији постала је глобална, снабдевање тржишта је глобално јер потрошачи захтевају снабдевање свежим воћем целе године. Нове сорте су постале конкурентска предност приватних компанија и нису доступне ширем кругу произвођача. Оплемењивање у јавном сектору губи утакмицу са приватним компанијама и све мање се улаже у њега. Сектор воћа је усмерен на два потпуно одвојена и различита тржишта – тржиште свежег воћа и тржиште прерађевина од воћа међу које спада и замрзнуто воће. Неразумевање ове чињенице доводи до бесмисленог трошења енергије и расправа сваке године у време бербе малине.

Неразумевање производа. Воће произведено и продато од стране произвођача најчешће није производ. Производи свежег воћа су веома различити међусобно зависно од технологије производње, сорте (и врсте, на пример код шљиве), квалитета, величине, климатских услова, паковања, обележавања и промоције, те су и цене врло различите. Позиционирање свежег воћа на тржишту је врло компликовано тј компликованије од само испуњавања стандарда безбедности хране. Посебно је динамичан процес припрема производа за тржиште. Могућности за калибрирање и паковање воћа су све веће (паковање у модификованој атмосфери (MAP), активна паковања (абсорбери етилена), угљендиоксид емитери, сумпордиоксид емитери, системи интелигентног паковања, биополимери итд.)

²¹ WHO препручена потрошња свежег воћа и поврћа је 400 грама по становнику на дан

Производња није довољна. У структури цене свежег воћа на најразвијеним и платежно најспособнијим тржиштима – производјачка цена чини од 20 до 40 %. Поред производње - складиштење и третирање након бербе, логистика и трговина имају пресудну улогу у пласману воћа. У том смислу, поверење између организованих производјача, трговаца на мало и велико и извозника, игра пресудну улогу у спречавању и превазилажењу проблема на тржишту. Поверење и односи међу учесницима тржишног ланца граде се дуго и стрпљиво.

Разједнињени производјачи и смањена конкуренција у откупу. Иако постоје изузеци и покушаји обједињавања продаје и наступа на тржишту, производјачи у свим подсекторима су разједнињени и немају систематски наступ око решавања проблема у сектору. Производње воћа које су конкурентне на међународном тржишту и које су доносиле зараду производјачима су то постигле, пре свега, конкуренцијом у откупу. У последњих неколико година, приметно је јачање неколико компанија у сектору откупа јагодастог воћа, али њихов укупни утицај на тржиште далеко је од монопола. С друге стране, Уредбом о евиденцији извозника воћа и поврћа у Руску Федерацију, држава је утицала на смањење конкуренције у откупу јабуке и на раст продаје само одређених трговаца.

Влада РС одлаже доношење законског оквира о уређењу тржишта пољопривредних производа. Организације производјача или организације удружења производјача (АПО) помажу пољопривредницима да смање трансакцијске трошкове и да сарађују приликом прераде и продаје својих производа. Организације производјача јачају колективну преговарачку моћ пољопривредника - на пример, концентрисање понуде, побољшање продаје, пружање техничке и логистичке помоћи својим члановима, помоћ у управљању квалитетом, пренос знања и друго. Важно је разумевање улоге али и чињенице да производјачке организације могу бити регистроване као било које правно лице. Дакле, организације производјача нису само задруге или удружења, него могу бити акционарске друштва, друштва са ограниченом одговорношћу или било који правни облик који је присутан у правном систему земље. Међутим, оне морају испуњавати услове које пропише СМО закон како би биле препознате за подршку. Од суштинске је важности да се услови у почетном периоду прилагоде ситуацији у Србији, да се не преписују ЕУ закони, како би се производјачи функционално и постепено прилагодили правилима.

Продуктивност. Према истраживању које је објавила Светска банка²² – предузећима у Србији, у прерађивачкој индустрији, потребно је три пута више радника у просеку него компанији у ЕУ да произведу исти производ. Те разлике су још веће за мале фирме са мање од 10 радника, које су пет пута мање продуктивне од фирми у ЕУ. Кад је у питању производња воћа, производјачи се разликују по продуктивности и није могуће генерализовати ситуацију на нивоу просечног приноса. Просечни приноси указују на велики потенцијал за генерално повећање продуктивности у сектору.

Табела 34 Просечни приноси за различите воћне врсте

Статистички податак 2018	Производња у окућници	Производјачи оријентисани на тржиште али не примењују нове технологије	Специјализовани производјачи	Максимални приноси које постижу најбољи производјачи
Јабука	10	20 -25	30 - 60	> 60
Малина	3 - 7	8 - 12	15	20
Трешња	4	6 - 8	10 - 15	30
Бресква	10	20	30 - 40	> 40
Кајсија	5 - 7	14 - 18	20 - 30	> 30

²² <http://pubdocs.worldbank.org/en/579881576613980824/SRB-CEM-Synthesis-SRPSKI.pdf>

Недостатак радне снаге. Према подацима Извештаја са налазима анкете СТЕП 87 % предузећа се суочава с проблемима у запошљавању радника пољопривредних занимања а 79 % анкетираних предузећа има проблем са проналажењем стручњака. Ове две категорије су на самом врху дефицитарних занимања.

Захтеви да држава решава нефер праксе у сектору. За разлику од произвођача у неким секторима у Србији који захтевају да држава регулише односе сектору - у Европској Унији, Асоцијација произвођача свежег воћа се противи интервенцији увођењем нове регулативе (обавезујући модел уговора) за коју ЕУ сматра да ће стабилизovati тржиште. За стабилизацију цена и односа дуж ланца – најважнија је стабилизација нивоа производње и понуде. Да би се то остварило произвођачи морају имати приступ средствима како би се спречио утицај климатских промена (противградне мреже, системи против смрзавања, системи за наводњавање итд.), са фокусом на смањење штета а не на накнадно санирање. Такође, морају имати приступ адекватним средствима за заштиту биља и познавати третмане након бербе како би се продужио рок трајања и побољшао квалитет производа итд. Ове и друге инвестиције су у фокусу IPARDA и сами произвођачи морају разумети да је IPARD механизам који им омогућава да решавају проблеме који се не могу решити повременим интервенцијама државе или се обавезним моделом уговора. Интервенције и обавезујући уговори чине комплексне односе још комплекснијим због хиљаде различитих ситуација које се не могу униформисати - дневних продаја, нестабилности параметара на нивоу производње и на нивоу продаје. Односи између произвођача и продаваца се граде на дугогодишњем поверењу и партнерству које се заснива на принципима а не на законима.

Равнотежа између ризика и решења. Пред произвођачима воћа су различити изазови у будућности а тичу се ограничених средстава, пре свега пестицида који су им потребни да се суоче са економским штеточинама и новим наметницима и све чешћим забранама употребе пестицида због велике забринутости за животну средину. Постоје и други изазови као на пример тренутни случај скидања са листе активних супстанци диметоата а истовремено продужене употреба преосталих количина код произвођача са ограниченим роком. У оваквој ситуацији кад се предност да једној индустрији – угрожава се друга (извозници вишње пре свега концентрата вишње) и то она која је стуб најконкретније производње. Овај пример је само један од многобројних примера потребе да се изазови препознају и решавају на време ефикасним стручним и институционалним деловањем.

Изазови у сектору воћа су многобројни а само неки од њих су наведени како би се нагласила комплексна актуелна транзиција у сектору која спутава и спречава произвођаче да брже доносе одлуке о инвестицијама. У случају већине произвођача и прерађивача воћа, инвестиција сама по себи не решава све проблеме а стабилније окружење бу утицало да се више њих охрабри да смелије креирају сопствену будућност.

8 НАЦИОНАЛНЕ ПОЛИТИКЕ И РЕГУЛАТИВА

8.1 Усклађеност националних са ЕУ прописима

Национални прописи којим је регулисана област сектора воћа су:

- Закон о пољопривреди и руралном развоју (ЗСлужбени гласник РС", бр. 41/09, 10/13 - др. закон и 101/16);

- Правилник о одређивању подручја са отежаним условима рада у пољопривреди ("Службени гласник РС", број 102/18);
- Правилник о упису у Регистар пољопривредних газдинстава и обнови регистрације, као и о условима за пасиван статус пољопривредног газдинства ("Службени гласник РС", бр. 17/13, 102/15, 6/16, 46/17, 44/18 - др. закон, 102/18 и 6/19);
- Законом о средствима за заштиту биља („Сл. гласник РС", бр. 41/2009 и 17/2018);
- Правилник о садржини декларације и упутства за примену средства за заштиту биља, као и специфичним захтевима и ознакама ризика и упозорења за човека и животну средину и начину руковања испражњеном амбалажом од средстава за заштиту биља („Сл. гласнику РС", број 21/2012).
- Закон о средствима за исхрану биља и оплемењивачима земљишта ("Сл. гласник РС", бр. 41/2009 и 17/2019).
- Правилник о фитосанитарном прегледу биља, биљних производа и прописаних објеката и о биљном пасошу (Службени гласник РС", број 23/2012);
- Закон о садном материјалу воћака, винове лозе и хмеља (Сл. гласник РС“ б.р. 18/2005 и 30/2010);
- Правилник о начину и поступку производње садног материјала воћака, винове лозе и хмеља (2006, измене и допуне 2006, 2009, 2018); Сл. гласник РС", бр. 40/ 2006, 58/2006, 51/2009, 44/2018);
- Закон о здрављу биља ("Службени гласник РС", број 41/2009)
- Закон о безбедности хране ("Службени гласник РС", бр. 41/09 и 17/19);
- Правилник о декларисању, означавању и рекламирању хране ("Службени гласник РС" 19/17 и 16/2018);

Сектор воћа и поврћа у Републици Србији регулисан је правним оквиром којим се регулише аграрна и фитосанитарна политика. Фитосанитарна политика делимично усаглашена је с ЕУ законодавством. У оквиру преговарачког процеса с ЕУ Србија је као услов за отварање поглавља добила 3 мерила од којих се једно односи на усаглашавање правног оквира за безбедност хране, ветеринарску и фитосаниарну политику с правном тековином ЕУ. Друго мерило односи се на доношење Стратегије и акционог плана за транспозицију правне тековине ЕУ у национално законодавство РС. За сада, за националне мере подршке не примењују се правила поштовања минималних стандарда заштите животне средине, здравља биља и добробити животиња али за мере IPARD-а услов је да све инвестиције испуњавају минималне националне стандарде који се прописују за сваку од мера.

Законом о здрављу биља (Сл. гласник РС бр.41/09, 14/2019) и пратећим подзаконским актима (у прилогу) усвојеним у периоду 2009 -2019 успостављен је систем здравља биља усклађен у мери колико је то могуће са **Директивом Савета 2000/29/ЕС од 8. маја 2000. године о заштитним мерама против уношења у Заједницу организама штетних за биље или биљне производе и њиховог ширења унутар Заједнице** (*Council Directive 2000/29/EC of 8 May 2000 on protective measures against the introduction into the Community of organisms harmful to plants or plant products and against their spread within the Community*), контролним директивама, одлукама ЕК о хитним мерама као и мерама када је у питању увоз из трећих земаља које су транспоноване у подзаконске акте. У складу са наведеним актима и имплементационим прописима сви штетни организми регулисани у ЕУ регулисани су и српским законодавством уз имплементацију мера и стандарда који се примењују у ЕУ.

Од 14 децембра 2019. године ступио је на снагу нови режим здравља биља у ЕУ [Regulation \(EU\) 2016/2031](#) , Regulation (EU) 2019/2072. Анекси Директиве 2000/29 / ЕЗ којима су прописане листе штетних организама и листе регулисаног биља, биљних производа и других објеката надзора, као и фитосанитарни захтеви замењени са новим имплементационим прописом - Регулацивом (ЕУ)

2019/2072 са Прилозима (I- XIV). До 2024. године планира се доношење пратећих прописа (Working Plan for secondary acts under the new plant health legislation. Standing Committee Plants, Animals, Food and Feed (PAFF), Brussels, 27-28 June 2016.)

Управа за заштиту биља континуисано ради на усаглашавању законодавства у складу са новим ЕУ прописима. Нови Закон о здрављу биља усклађен са новом [Regulation \(EU\) 2016/2031](#) и имплементационим прописом Regulation (EU) 2019/2072 планиран је за четврти квартал 2021. године.

Изменама Закона о средствима за заштиту биља 2019. године у закон је уграђена Уредба (ЕЗ) 1107/2009 Европског парламента и Савета из октобра 2009. о стављању на тржиште средстава за заштиту биља на основу које је престала да важи Директива Савета 91/414 / ЕЗ, а пренет је и део Директиве о одрживој примени пестицида 2009/128 / ЕЦ и Директиве 2009/107 / ЕЦ о уређајима за примени пестицида. Део везан за максималан ниво резидуа (MRL) је и даље у складу са Уредбом 396/2005.

Што се тиче ђубрива регулатива је усаглашена са Уредбом 2003/2003 у делу неорганских (минералних) ђубрива и оплемењивача земљишта и она ће се примењивати до јула 2022. године јер је донета нова Уредба 1109/2019 о утврђивању правила о стављању у промет на тржиште ЕУ производа за ђубрење и измени и допуни Уредбе 1069/09 и 1107/09 и стављању ван снаге Уредбе 2003/2003.

У Србији још није усвојен Законски оквир о уређењу тржишта пољопривредних производа који треба на јединствен начин да регулише тржишта по секторима (са акцентом на увођење стандарда у производњи), омогући формирање произвођачких организација, као и да омогући и подстакне уговорно повезивање свих актера у тржишном ланцу. На тај начин покуша да утиче на сигурност у пољопривредној производњи, стандардизацији производње, као и њено организовање и укрупњавање кроз формирање произвођачких организација.

Очекује се и доношење Закона о шемама квалитета за пољопривредне и прехранбене производе успоставиће се систем заштите ознака географског порекла и ознаке гарантовано традиционални специјалитет који је једнак европском, што ће омогућити нашим произвођачима да своје производе са заштићеним ознакама географског порекла заштите и на нивоу ЕУ. Такође, успоставиће се ефикаснији систем контроле квалитета производа са заштићеним географским пореклом, а биће омогућено и развијање националних шема квалитета.

Комбинација мера које спроводи Европска унија да обезбеди стабилност сектора - и производње и произвођача, је повећање потрошње воћа, предвидљива подршка међу коју спада и IPARD. Правни основ за главне схеме подршке је Уредба (ЕУ) бр. 1308/2013 (СМО Regulation) о заједничкој организацији тржишта пољопривредних производа. Она, између осталог, утврђује правила о организацијама произвођача и њиховим оперативним програмима, управљању кризама и маркетиншки стандарди за трговину воћем и поврћем. Расходи ЕУ за интервенције на тржишту у складу са Уредбом о заједничком тржишту у 2018. години износили су 2,7 милијарди еура, од чега 865 милиона евра за тржиште воћа и поврћа.

8.2 Политика подстицаја

Подршка у сектору пољопривреде и руралног развоја дефинисана је Законом о пољопривреди и руралном развоју („СЛ. гласник РС“ бр. 41/09, бр. 10/13 – др. закон, бр. 101/16) и Закон о подстицајима у пољопривреди и руралном развоју („СЛ. гласник РС“ бр.10/13, бр. 142/14, бр. 103/15, бр. 101/16). Износи подршке дефинисани су на годишњем нивоу Уредбом о расподели подстицаја у пољопривреди и руралном развоју. Све мере се детаљно разрађене правилницима. Право на подршку имају пољопривредна газдинства уписана у РПГ.

Мере подршке у сектору воћа опредељене су у државном буџету кроз мере директне подршке и износе 5.200 динара по хектару засада.

Мере руралног развоја креиране су по принципима IPARD-а, код неких мера постављена је граница у виду минималних критеријума везано за површину док је код једног броја мера једина разлика је у износу максималне подршке и то представља ризик за преклапање између националних и IPARD мера.

Националне мере руралног развоја у сектору воћа опредељују се за подизање нових засада, куповину машина и опреме, додатне субвенције за органску производњу, производњу садног материјала, прераду на газдинствима и управљање ризицима.

Подршка подизању нових засада:

Подршка за подизање засада воћака износи од 50% од вредности инвестиције до 65 % у подручјима с отежаним условима за производњу. Право на подршку имају газдинства која у Регистру имају уписано пољопривредно земљиште под производњом одговарајућих врста биљних култура, и то површине до 0,5 ha поврћа, воћа у заштићеном простору односно до 2 ha јагодастог воћа, односно до 5 ha осталог воћа.

Максимални износи подстицаја за подизање производних засада, у зависности од врсте су за:

- набавку садница воћака, винове лозе и хмеља – 10.000.000 динара,
- за набавку наслона, односно коља – 3.300.000 динара;
- за припрему земљишта, односно за набавку супстрата са сертификатом за производне засаде боровница са постављеним садницама боровница у саксијама/врећама, односно за супстрат за класичне засаде боровница на банкoвима – 1.500.000 динара;
- за хемијску анализу земљишта, односно испитивање механичког састава земљишта – 200.000 динара.

У IPARD програму такође се подржава набавка садног материјала с тим да је минимална површина газдинства од 2 ha до 20 ha јагодастог воћа и/или од 5 ha до 100 ha другог воћа и тиме је направљена јасна граница између националних и IPARD мера.

Подстицаји за набавку нове опреме и машина

У сектору воћа кроз националне мере подржава се набавка нове опреме и машина за газдинства која у РПГ имају уписано до 2 ha јагодастог воћа, односно до 5 ha осталог воћа на отвореном. Као и код мере за подизање засада, граница између IPARD и националних мера је у величини газдинства прихватљивог за подршку.

Прилилегован приступ закупу државног земљишта

Уредба о условима, начину и поступку за остваривање права првенства закупа, критеријумима за утврђивање висине закупнине за право првенства закупа, као и документацији која се доставља уз захтев за остваривање права првенства закупа ("Службени гласник РС", број 30 од 20. априла 2018) омогућава право првенства закупа пољопривредног земљишта у државној својини на период до 30 година правним лицима која доставе инвестициони план, који се односи на инвестиционо улагање у сектор пољопривреде, односно у сектор пољопривредно-прерађивачке индустрије а чији је резултат производ који је и сам пољопривредни производ или нови производ.

9 ЗАКЉУЧЦИ И ПРЕПОРУКЕ

9.1 Закључци

На основу анализа може се закључити следеће

- 1) Сектор воћа у вредности укупне производње пољопривредних добара и услуга, чини од 9.7% до 14.2% вредности у периоду 2014 – 2018 зависно од године
- 2) Извоз сектора је 694.3 милиона УСД у периоду 2013. – 2018. година и чини 18 – 20 % извоза пољопривредних производа. Србија извози више прерађеног воћа него свежег, за разлику од ЕУ15 где је извоз свежег воћа вишеструко већи. Водећи извозни производ је замрзнута малина чија вредност извоза чини 36% укупног у периоду 2013. – 2018. године
- 3) Тражња за свежим воћем има велики раст. Тражња за прерађевинама воћа и поврћа пада осим замрзнутог воћа. Свеже воће поготово у производњи јагодастог воћа је додата вредност у односу на прерађевине те Влада РС треба да преиспита привилеговано давање земљишта у закуп на 30 година прерађивачима (Уредба и условима начину и поступку за остваривање права првенства закупа, критеријума за утврђивање висине закупнине за право првенства закупа, као и документацију која се доставља уз захтев за остваривање права закупа (Службени гласник РС”, број 56/16 од 15. јуна 2016. године)
- 4) Производњом воћа у Србији бави се 130.588. лица а 66.712 РПГ специјализовано је за производњу у вишегодишњим засадима (89.9% воће). Ативни привредни субјекти регистровани за прераду воћа и поврћа и производњу сокова од воћа и поврћа запошљавали су 2018. године 10.034 запослена. Активна правна лица регистрована у АПР у сектору прераде воћа и поврћа у поређењу са другим секторима прераде пољопривредних производа у Србији, су најуспешнија и према пословном приходу који остварују и по броју радника које запошљавају.
- 5) Анализа конкурентности на основу удела и трендова индикатора производње и трговине показала је да је воће најконкурентнији сектор пољопривреде Србије. У поређењу са истом анализом која је рађена за период 2011.–2015. година, малина је задржала примат као најконкурентнији пољопривредни производ. У сектору воћа евидентна је конкурентнија позиција брескве и јабуке у односу на период 2010- 2015. У конкуренцији осталих сектора највећи напредак је остарио сунцокрет у односу на индустријско биље и у односу на друге производе. Евидентан је и пад ионако ниске конкурентности сточарских производа што је доказ да повећање субвенција и привилеговани приступ државном земљишту не решавају проблем сектора те да је подршку националних мера потребно хитно преиспитати и подржати без привилегија конкурентне секторе, првенствено воћарство.
- 6) За сектор воћарства, као и за све друге економске делатности - важни су стабилност и предвидљивост целокупне економске политике. Влада РС и Министарство пољопривреде треба да обезбеде пословно окружење и инфраструктуру за функционисање сектора а не арбитрира односе и прерасподељује зараду међу учесницима тржишног ланца. Такође, не би смела да одлаже доношење а пре свега имплементацију. Приоритети су
 - јачање институција и људских ресурса Управе за заштиту биља и Сектора пољопривредне инспекције за имплементацију Закона о безбедности хране и свих закона у фитосанитарној области посебно Закона о средствима за заштиту биља

- доношење законског оквира о уређењу тржишта пољопривредних производа треба на јединствен начин да регулише тржишта по секторима (са акцентом на увођење стандарда у производњи), омогући формирање произвођачких организација, као и да омогући и подстакне уговорно повезивање свих актера у тржишном ланцу. Приоритет сектора је квалитет те Закон о шемама квалитета за пољопривредне и прехранбене производе и инфраструктура за његову примену. Оба Закону су део активности структурних реформи МПШВ које се одлажу неколико година.
- 7) Посебан проблем у сектору је питање сарадње произвођача и њихово удруживање ради решавања заједничких проблема или постизања заједничких циљева. Постоји више разлога зашто не долази до удруживања а два основна су међусобно неповерење да се проблем може решити у сарадњи кад не може појединачно. Двадесетогодишње подмићивање произвођача да се удруже и то првенствено од стране донатора али и националним мерама допринело је стварању задруга како би узеле донације. Двадесет година искуства иде у прилог закључку да задруге нису тржишно решење и да су деоничарска друштва и други облици правних лица много ефикаснији. Организације произвођача како их дефинише ЕУ али пре свега ЕУ искуство могу бити комерцијалне и некомерцијалне и треба да изаберу најефикаснију форму правне регистрације која одговара циљу око којег су се окупиле. Дакле, произвођачке организације могу бити регистроване као правна лица у складу са свим варијацијама које за то постоје у земљи а међу којима је и могућност да буду регистроване као задруге.
 - 8) У сектору прераде пољопривредних производа, компаније које се баве прерадом воћа и поврћа имају највеће укупне пословне приходе и запошљавају највише радника у поређењу са другим секторима пољопривреде. Лидерима у овом сектору који испуњавају опште услове треба пружити већу подршку за брже напредовање. Домаће приватне компаније су главни покретач запошљавања и продуктивности. Домаће компаније и МСП су кључни послодавци у економији и од недавно повећавају своју продуктивност и запосленост. Они обезбеђују 53 посто радних места у формалном приватном сектору и створиле су 66.000 нових радних места између 2014. и 2017., што представља скоро 60 одсто укупног нето отварања нових радних места. Ове компаније су окосница српске привреде и главни су извор раста продуктивности. Стварање пословног окружења у којем та предузећа могу бити успешна и наставити да се шире и постају продуктивнија пресудна је за даљи економски раст. Како је то објашњено у поглављу 3, предузетници и МСП су главни покретачи производње и иновација и они окупљају око себе добре произвођаче. Дакле, правовременом подршком агрегаторима индиректно се подржавају мали и средњи произвођачи воћа.
 - 9) Министарство треба да преиспита Уредбе о евиденцији извозника воћа и поврћа у Руску федерацију која ограничава конкуренцију у извозу јабуке и противна је Уставу члан 84. који гарантује да сви имају једнаки положај на тржишту, да унапреди Централни регистар и контролу безбедности хране.

У складу са закључцима, општи циљеви који су постављени за IPARD II су и даље актуелни а предлог за циљеве за сектор воћа у о оквиру

Мере 1 су

Подршка РПГ, предузетницима и МСП како би се

- 1) Унапредила конкурентност произвођача путем подршке подизању нових засада и увођењем нових технологија у постојеће засаде
- 2) Повећали складишни капацитети и капацитети за хлађење као и унапређење опреме за брање, сортирање и паковање
- 3) Унапредила праксе и стандарди безбедности хране и квалитета и јачање фитосанитарног система и система безбедности хране

4) Диверзификовао извоз воћа и поврћа на нова тржишта

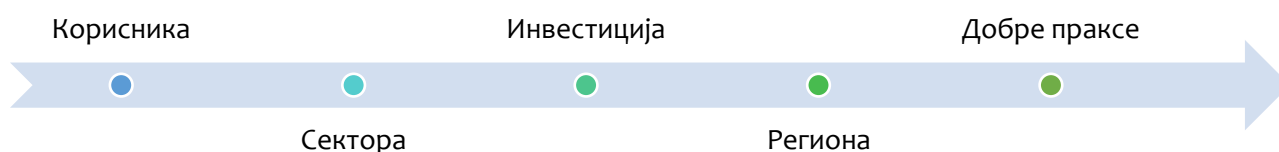
Мере 3

Подршка микро, малим и средњим правним лицама и предузетницима како би се:

- 1) унапредио сектор прераде воћа и поврћа и достигли ЕУ стандарди,
- 2) побољшала техника и технологија производње,
- 3) подржало увођење система безбедности хране и система квалитета,
- 4) побољшао пласман производа од воћа и поврћа,
- 5) постигла боља позиција на домаћем и међународном тржишту увођењем нових технологија и опреме.

9.2 Препоруке

Капацитет апсорпције средстава IPARD подршке зависи од неколико фактора



9.2.1 КОРИСНИК

Тренутна дефиниција

У сектору воћа и поврћа, корисници Програма IPARD 2 за Меру 1 су физичка лица (укључујући предузетнике) и правна лица (земљорадничке задруге и привредна друштва), која су уписана у Регистар пољопривредних газдинстава (у даљем тексту РПГ) и налазе се у активном статусу који, да би остварили право на IPARD подстицај, морају да испуњавају опште и посебне услове. Посебни услови који се односе на сектор воћа су да корисник у РПГ има уписано од од 2 ха до 20 ха јагодастог воћа или од 5 ха до 100 ха другог воћа (у складу са шифарником биљне производње који је саставни део прописа којим се прописује регистар пољопривредних газдинстава) и да је предмет инвестиције је везан за производњу воћа које је пријављено у РПГ. Постојеће површине се сабирају са површинама на којима корисник планира да прошири производњу и на крају инвестиције овај збир не сме да пређе максимално дозвољене површине.

- 1) **УКИНУТИ ПОСЕБНЕ УСЛОВЕ КОЈИ УСЛОВЉАВАЈУ ДА КОРИСНИК У СЕКТОРУ ВОЋА МОРА ДА ИМА УПИСАНО У РЕГИСТАР ПРОИЗВОДЊУ ВОЋА И ИСТУ ПРОИЗВОДЊУ ВОЋА У КОЈУ ЖЕЛИ ДА ИНВЕСТИРА IPARD СРЕДСТВА**

РАЗЛОЗИ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ	ОЧЕКИВАНИ РЕЗУЛТАТ
Анализа трендова у сектору који указују на нестабилност тржишта, велику конкуренцију компанија које инвестирају у сектор и капитала из других сектора економије. У том смислу, посебни услови који дефинишу, да у сектору воћа, подршку могу да добију само они који су већ у самом сектору и још нелогичније - у производњи исте врсте – веома ограничавају развој. Дефинисање услова да је предмет инвестиције је везан за производњу воћа које је пријављено у РПГ је потребно укинути као посебне услове из следећих разлога	(+) улазак нових произвођача у сектор (+) већи број иновација (+) диверзификација производње и тржишта

1) Да се омогући улазак нових произвођача (корисника) у сектор јер су сектору потребне иновације и диверзификација. Нови корисници који нису из сектора, по правилу брже и ефикасније модернизују одређену производњу од традиционалних произвођача	(+) смањење ризика производње диверзификацијом на алтернативну производњу
2) Потенцијални корисници ће се пре одлучити за иновације ако имају приступ инвестицијама	
3) Диверзификација тржишта је извеснија сам новим корисницима него са онима који су већ у сектору	
4) Смањење ризика производње се постиже алтернативним опцијама производње	
5) Уобичајена пракса у сектору је да се боље коришћење свих ресурса постиже диверзификацијом производње – на пример, произвођачи јабуке инвестирају у производњу трешње итд, за компаније које се баве откупом замрзнутог воћа важно је да имају базу са квалитетним воћем различитих врста како би попунили сезону и запосленост и диверзификовали понуду итд..	

2) ЗА СЕКТОР ВОЋА ПОВРШИНЕ ПОД ЗАСАДИМА НИСУ ДОБАР КРИТЕРИЈУМ. ПРЕПОРУЧУЈЕ СЕ ЕЛИМИНАЦИЈА ОВОГ КРИТЕРИЈУМА И УВОЂЕЊЕ МИНИМАЛНЕ ВРЕДНОСТИ ПРИХВАТЉИВИХ ТРОШКОВА КАО ДЕМАРКАЦИОНОГ КРИТЕРИЈУМА ИЗМЕЂУ НАЦИОНАЛНИХ МЕРА И IPARDA.

РАЗЛОЗИ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ	ОЧЕКИВАНИ РЕЗУЛТАТ
<p>58% ПГ (или 95.700 потенцијалних корисника националних мера) имају воћњаке је у укласи од 2 до 10 ха КПЗ, дакле они имају земљиште и могу да прошире производњу али немају економску снагу да инвестирају под IPARD условима. Они треба да буду корисници националних мера које треба да буду веће да подрже ову групу произвођача.</p> <p>Увођењем критеријума величине инвестиција од 50.000 евра минималне вредности прихватљивих трошкова за ИПАРД 3 отвори би се велики простор за интервенције МПШВ за креирање националних инвестиционих мера до 50.000 евра максималне вредности прихватљивих трошкова.</p> <p>Према анализи приказаној у делу Покретачи сектора наведено је да према резултатима Анкете, мешовита породична газдинства са биљном производњом су најниже економске снаге (5.403 евра), док су 2012. то била породична газдинства специјализована за вишегодишње засаде винове лозе и воћа која су и 2018. у просеку одмах иза њих ПГ са вишегодишњим засадима (5.919.евра) дакле по просеку, међу најсиромашнијима у Србији. Уколико се даље анализирају класе економске снаге – подаци указују да је 79% пољопривредних газдинстава који производе у вишегодишњим засадима економске снаге до 8000 евра а само 2.84 % или 1.895 ПГ се сматрају великим који имају СО преко 25.000 евра.</p>	<p>(+) улазак нових произвођача у сектор из других грана пољопривреде</p> <p>(+) повећање конкурентности произвођача преласком на профитабилније културе</p> <p>(+) диверзификација производње и тржишта</p>

2. ЗА РАСАДНИКЕ УСПОСТАВИТИ ПОСЕБНЕ УСЛОВЕ КОЈИ СЕ ОДНОСЕ НА МИНИМАЛНУ КОЛИЧИНУ ПРОИЗВЕДЕНОГ САДНОГ МАТЕРИЈАЛА. КОРИСНИК МОРА ДА БУДЕ УПИСАН У РЕГИСТАР ПРОИЗВОЂАЧА САДНОГ МАТЕРИЈАЛА КОЈИ ВОДИ УПРАВА ЗА ЗАШТИТУ БИЉА И У ПРЕТХОДНЕ ДВЕ ГОДИНЕ МОРА ДА ИМА

ПРОИЗВОДЊУ ОД НАЈМАЊЕ 50.000 АТЕСТИРАНИХ САДНИЦА, А НА КРАЈУ ИНВЕСТИЦИЈЕ МИНИМАЛНО 75.000

РАЗЛОЗИ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ	ОЧЕКИВАНИ РЕЗУЛТАТ
Површине расадника нису меродаван критеријум за производњу садног материјала. Сваке године произвођачи имају законску обавезу да пријаве производњу Управи за заштиту биља која прати и контролише цео процес и издаје решење о стављању у промет. Критеријум за корисника треба да буде број произведених атестираних садница.	

9.2.2 СЕКТОР

Пожељно и оправдано је да остане широка подршка сектору воћа производа Поглавља 8.

Сектор воћа је подржан у оквиру IPARD II Програма. Подршка свим подсекторима (јабучасто, коштичаво, јагодасто, језграсто воће) је добра одлука јер сектор воћа је наконкурентнији сектор пољопривреде Србије, трендови производње и трговине су позитивни у свим секторима, структурне промене су још увек у процесу у свим секторима, подршка произвођачима и МСП је потребна у свим подсекторима због конкуренције великих компанија које инвестирају у производњу воћа и које су здрава конкуренција у сектору.

9.2.3 ИНВЕСТИЦИЈА

9.2.3.1 Вредност прихватљивих трошкова

Тренутни услови IPARD 2 за Сектор воћа и поврћа дефинишу минималан износ подстицаја 5.000 евра и максимални износ подстицаја 700.000 евра. Корисник може да оствари IPARD подстицај од највише 1,5 милиона евра у периоду спровођења IPARD 2 програма (од 2014. до 2020. године).

3. МЕРА 1 - МИНИМАЛНИ ИЗНОС ПРИХВАТЉИВИХ ИНВЕСТИЦИЈА ОД 5000 ЕВРА ПОВЕЋАТИ НА МИНИМАЛНИ ИЗНОС ОД 50.000 ЗА МЕРУ 1 СА 10.000 НА 50.000 ЗА МЕРУ 3, ТЕ УВЕСТИ ОБАВЕЗУ КЊИГОВОДСТВЕНЕ ЕВИДЕНЦИЈЕ И ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

РАЗЛОЗИ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ	ОЧЕКИВАНИ РЕЗУЛТАТ
Креатори политике у Србије (и у ЕУ) треба да се што пре суоче са реалношћу да IPARD подршку користи мање од 1% пољоприврених произвођача и компанија у сектору пољопривреде. То су они који имају иницијативу, стратегију, план и инвестирају зато да би остали конкурентни а не да би искористили прилику бесповратних средстава. За ову групу произвођача, било да су у примарној производњи или преради, од првенственог значаја за развој су извесност и предвидљивост – и то од тржишта до субвенција. Повећање минималног износа подстицаја уз обавезу да сваки корисник има обавезу да има књиговодствену документацију и финансијске	(+) повећање брзине евалуирања захтева (+) већи број корисника (+) бољи корисници у смислу већих ефеката инвестиције

извештаје добринело би већој ефикасности евалуације захтева те већу предвидљивост у планирању инвестиција од стране корисника.

Разлози за повећање минималног износа подстицаја оправдани су и из угла искуства са првих позива у Србији.

На основу Извештаја о спровођењу ИПАРД 2 програма у Републици Србији који је представљен на Шестој седници Одбора за праћење у новембру 2019., доступни су следећи подаци: у сектору поврћа просечна висина инвестиције у прва три позива износи 60.000 евра, а у сектору воћа 68.000 евра што у оба случаја превазилази предложени износ

9.2.3.2 Врста инвестиције

Мера 1

ИЗМЕНЕ ПОСЕБНИХ УСЛОВА ЗА НАБАВКУ НОВОГ ТРАКТОРА

Посебни услови за набавку новог трактора:
Корисник може да оствари право на ИПАРД подстицаје за набавку само једног трактора током трајања ИПАРД програма са следећом највишом снагом мотора према обиму производње ако:
— до 40 киловата (kW) — ако у Регистру има уписане површине под производњом поврћа од 0,5 до 2 ха
— до 80 киловата (kW) — ако у Регистру има уписане површине под производњом поврћа од 2 до 10 ха
— до 90 киловата (kW) — ако у Регистру има уписане површине под производњом поврћа од 10 до 30 ха
— до 100 киловата (kW) — ако у Регистру има уписане површине под производњом поврћа од 30 до 100 ха
- предмет инвестиције испуњава стандард Stage 5

РАЗЛОЗИ ЗА УНАПРЕЂЕЊЕ	ОЧЕКИВАНИ РЕЗУЛТАТ
Јачина трактора у kW није добар критеријум јер различита производња често захтева тракторе различите снаге. Са друге стране увођење стандарда (Stage 5) како критеријума доприноси се смањењу загађења и очувању животне средине, као и достизање ЕУ стандарда.	(+) смањење загађења животне средине (+) испуњавање ЕУ стандарда

Листа прихватљивих инвестиција и трошкова за сектор остаих усева у мери 1 инвестиције у физичку имовину пољопривредних газдинстава:

1.3 СЕКТОР ВОЋА И ПОВРЋА
1.3.1. Изградња
1.3.1.1. Изградња заштићеног простора (објекти прекривени стаклом и/или пластиком – само полиетиленска фолија минимум 200 микрона) и других објеката за производњу воћа и поврћа, укључујући објекат/простор за инсталацију вентилације, климатизације и грејања; противпожарни резервоари и хидрантска мрежа; пратеће енергетске објекте, укључујући и изградњу дренажног система и система за снабдевање водом (укључујући бунаре), гасом, струјом (укључујући коришћење генератора) и канализациони систем
1.3.1.2. Изградња објеката за складиштење (укључујући ULO хладњаче) воћа и поврћа, укључујући просторе/објекте за: сортирање, паковање и обележавање, смештај машина и опреме; укључујући и изградњу дренажног система и система за снабдевање водом (укључујући бунаре), гасом, струјом (укључујући коришћење генератора), вентилациони систем, канализациони систем и остале пратеће системе и опрему

1.3.1.2. Изградња објеката за складиштење (укључујући УЛО хладњаче) воћа и поврћа, укључујући просторе/објекте за: сортирање, паковање и обележавање, смештај машина и опреме; укључујући и изградњу дренажног система и система за снабдевање водом (укључујући бунаре), гасом, струјом (укључујући коришћење генератора) и канализациони систем
1.3.1.3. Изградња система за наводњавање, укључујући и микро-резервоаре, копање бунара (искључују се извођење пробне бушотине), регулацију водозавхвата који користе подземне воде (црпљење воде из извора, бунара) и површинске воде (из река, језера и акумулација) и осталу пратећу опрему
1.3.1.3. Изградња система за наводњавање, укључујући и микро-резервоаре, копање бунара, регулацију водозавхвата који користе подземне воде (црпљење воде из извора, бунара) и површинске воде (из река, језера и акумулација);
1.3.1.4. Изградња система противградне заштите у воћњацима: противградна мрежа, носачи за противградну мрежу, рачунарска опрема и осталу сличну пратећу опрему
1.3.1.5. Изградња ограда око засада и објеката који су предмет инвестиције или им је намена везана за производњу на основу које се подноси захтев за одобрење
1.3.1.6. Изградња постројења за производњу електричне и топлотне енергије из обновљивих извора за коришћење на газдинству: соларне енергије, енергије ветра, биомасе, биогаса, геотермалне енергије и других видова обновљивих извора енергије, укључујући повезивање постројења на дистрибутивну мрежу.
1.3.1.7. Изградња унутрашње путне мреже и паркинг места у оквиру простора у власништву газдинства
1.3.1.8. Изградња управне зграде са пратећим објектима производних капацитета (канцеларије, просторије за одмор радника, просторије за пресвлачење и санитарне просторије, складиште за средства за чишћење, прање и дезинфекцију, као и средстава за заштиту биља)
1.3.1.9. Изградња мрежаника и/или стакленика и објеката за: чување, умножавање и тестирање садног материјала; укључујући објекат/простор за припрему резница за калемљење, калемарница, стратификала са грејним телима, стаклара и пластеника за расадничарску производњу; објеката (хладњача, односно комора са контролисаном атмосфером) за чување садног материјала; укључујући објекат/простор за инсталацију вентилације, климатизације и грејања; противпожарни резервоари и хидрантска мрежа; пратећи енергетски објекти, укључујући и изградњу дренажног система и система за снабдевање водом (укључујући бунаре), гасом, струјом (укључујући коришћење генератора) и канализациони систем и остали пратећи простори /објекти
1.3.2. Опрема, машине и механизација
1.3.2.1. Опрема за управну зграду са пратећим објектима производних капацитета (канцеларије, просторије за одмор радника, просторије за пресвлачење и санитарне просторије, складиште за средства за чишћење, прање и дезинфекцију, као и средстава за заштиту биља)
1.3.3. Опрема за заштићени простор и друге објекте/просторе за производњу воћа и поврћа у затвореном простору
1.3.3.1. Опрема и уређаји за наводњавање, укључујући пумпе, црева, распршиваче/капаљке, систем за филтрирање, систем за фертиригацију са водорастворивим ђубривима (ђубрење), пипете, уређаји за намотавање црева и друга слична опрема.
1.3.3.2. Опрема за фертилизацију/опрашивање биљака
1.3.3.3. Опрема за додатно осветљење и засењивање
1.3.3.4. Опрема и уређаји за припрему земљишта и супстрата, укључујући и опрему за мешање и паковање супстрата
1.3.3.5. Опрема и уређаји за сетву, садњу и мулчирање, укључујући и опрему за додатни третман семена и расада
1.3.3.6. Опрема и уређаји за системе за хидропоничну производњу
1.3.3.7. Опрема и уређаји за заштиту биља и стерилизацију земљишта и супстрата, укључујући и прскалице, прскалице са ваздушном подршком, замагљиваче, орошиваче; машине за стерилизацију земљишта и друга слична опрема.

1.3.3.8. Опрема за обogaћивање угљен-диоксидом
1.3.3.9. Опрема и уређаји за одржавање посебних микроклиматских услова, вентилацију, климатизацију и грејање, противпожарну заштиту; алармни системи укључујући и генератор, системи за снабдевање водом, гасом, електричном енергијом и канализациони систем, као и рачунарска опрема и софтвер за контролу грејања, вентилације, убирање, прање, сортирање, класификацију, паковање и обележавање
1.3.4. Опрема за убирање, сортирање, паковање и складиштење
1.3.4.1. Системи и опрема за вентилацију и опрема за принудну вентилацију
1.3.4.2. Опрема и уређаји за складишта (укључујући и ULO хладњаче)
1.3.4.3. Опрема и уређаји за хлађење/замрзавање/ дезинфекцију производа и друга слична опрема
1.3.4.4. Посебна опрема за убирање воћа и поврћа укључујући и вадилице поврћа, утовариваче поврћа, тракасте транспортере за бербу поврћа, бераче воћа, тресаче и покретне платформе за бербу воћа и поврћа и осталу сличну опрему
1.3.4.5. Бокс палете и приколице за превоз и утовар, средства за унутрашњи транспорт и манипулацију производима
1.3.4.6. Линије и опрема за чишћење, прање, сортирање, калибрирање, паковање, мерење, обележавање и остала слична опрема
1.3.4.6. Линије и опрема за чишћење и прање
1.3.4.7. Линије и опрема за сортирање и калибрирање
1.3.4.8. Линије и опрема за паковање и обележавање
1.3.4.9. Опрема за дробљење, резивање, сечење, сечење на листове и решетке за сечење
1.3.5. Опрема за системе противградне заштите у воћњацима укључујући и системе покривања редова: противградна мрежа, носачи за противградну мрежу и рачунарска опрема и друга слична опрема
1.3.6. Опрема за ограђивање засада
1.3.7. Опрема за системе за наводњавање: пумпе, црева, распрскивачи/распршивачи, систем за филтрирање, систем за фертиригацију фертилизацију са водорастворивим ђубривима (ђубрење), пипете, уређаји за намотавање црева и остала опрема за наводњавање
1.3.8. Опрема/механизација за заштиту од мрза, метеоролошке станице и рачунарска опрема и остала слична опрема
1.3.9. Инвестиције у инсталације за производњу електричне и топлотне енергије из обновљивих извора енергије за коришћење на газдинству: соларне енергије, енергије ветра, биомасе, биогаса, геотермалне енергије и других видова обновљивих извора енергије, укључујући повезивање постројења на дистрибутивну мрежу
1.3.10. Инвестиције у подизање и обнављање засада воћа (куповина вишегодишњег садног материјала) укључујући припрему земљишта
1.3.11. Подизање матичних засада виших фитосанитарних категорија садног материјала за расадничарску производњу
1.3.12. Опрема за мрежанике, стакленике и објекте за чување и умножавање садног материјала воћа; опрема за тестирање, чување и умножавање биљног материјала, базени за третман врућом водом и друга опрема за расадничарску производњу
Листа прихватљивих инвестиције за све секторе
10 ПОЉОПРИВРЕДНА МЕХАНИЗАЦИЈА И ОПРЕМА ЗА СВЕ СЕКТОРЕ
10.1 Пољопривредна механизација
10.1.1. Трактори до 100кW
10.1.2. Остала механизација (искључујући житне комбајне, а укључујући комбајне за воће и поврће)
10.2. Прикључне пољопривредне машине
10.2.1. Машине за примарну обраду земљишта
10.2.2. Машине за допунску обраду земљишта

10.2.3. Машине за ђубрење земљишта
10.2.4. Машине за сетву
10.2.5. Машине за садњу
10.2.6. Машине за заштиту биља
10.2.7. Машине за жетву
10.2.8. Машине за транспорт

Мера 3

Подстицаји за инвестиције у физичку имовину које се тичу прераде и маркетинга пољопривредних производа и производа рибарства у сектору поврћа.

3.3.1. Изградња
3.3.1.1. Изградња објеката за прераду воћа и поврћа укључујући и објекте/просторе за: складиштење сировина; прање/чишћење; сортирање; конзервирање; сушење; замрзавање; хлађење (укључујући УЛО хладњаче); анализу готових производа; складиштење амбалаже, адитива и готових производа; инсталацију вентилације, климатизације, грејања и превенцију загађења ваздуха; противпожарне резервоаре и хидрантску мрежу; пратеће енергетске објекте укључујући и изградњу система за снабдевање водом (укључујући бунаре), гасом, струјом (укључујући коришћење генератора) и канализациони систем
3.3.1.2. Изградња управне зграде са пратећим објектима (канцеларије, лабораторије, просторије за одмор радника, просторије за пресвлачење и санитарне просторије, складиште за средства за чишћење, прање и дезинфекцију)
3.3.1.3. Изградња објеката за прераду полупроизвода и третман отпадних вода, управљање отпадом и превенцију загађења ваздуха и остале сличне објекте/просторе
3.3.1.4. Изградња постројења за производњу електричне и топлотне енергије из обновљивих извора за сопствено коришћење: соларне енергије, енергије ветра, биомасе, биогаса, геотермалне енергије и других видова обновљивих извора енергије, укључујући повезивање постројења на дистрибутивну мрежу
3.3.1.5. Изградња унутрашње путне мреже и паркинг места у оквиру простора у власништву пољопривредног предузећа/газдинства
3.3.2. Опрема
3.3.2.1. Опрема за сушење и лиофилизацију, прање, чишћење, и сортирање, мерење и остала слична опрема
3.3.2.2. Опрема и уређаји за пријем, прераду, паковање, обележавање и привремено складиштење укључујући и линије за пуњење, машине за паковање, машине за обележавање и друга специјализована опрема
3.3.2.3. Опрема за термичку обраду (стерилизација/ пастеризација/ бланширање) и остала слична опрема
3.3.2.4. Опрема и уређаји за хлађење и замрзавање и остала слична опрема
3.3.2.5. Опрема за вештачку вентилацију, климатизацију, хлађење и грејање, противпожарну заштиту објеката за прераду и складиштење и остала слична опрема
3.3.2.6. Опрема за превоз воћа и поврћа (бокс палете, пластични контејнери итд.)
3.3.2.7. Уређаји за превоз у кругу објекта у складу са захтевима пројекта
3.3.2.8. Опрема и уређаји за третман отпадних вода (физички, хемијски и биолошки третман), управљање отпадом и спречавање загађења ваздуха
3.3.2.9. Опрема за превенцију загађења ваздуха и обнављање растварача
3.3.2.10. Опрема за прање, дезинфекцију и хигијенско сушење руку у оперативним објектима и санитарним просторијама (укључујући тушеве), опрема за просторије за смештај гардеробе, опрема за чишћење, прање и дезинфекцију одеће и обуће
3.3.2.11. Опрема за пријем сировина
3.3.2.12. Лабораторијска опрема, искључујући стакларију (интегрални део пројекта)
3.3.2.13. Опрема за детекцију метала и/или других физичких ризика и остала слична опрема
3.3.2.14. Опрема за складиштење сировина и готових производа, у складу са захтевима пројекта

3.3.2.15.	Инвестиције у инсталације за производњу електричне и топлотне енергије из обновљивих извора енергије за сопствено коришћење: соларне енергије, енергије ветра, биомасе, биогаса, геотермалне енергије и других видова обновљивих извора енергије укључујући повезивање постројења на дистрибутивну мрежу
3.3.2.16.	Инвестиције у технологије које доприносе енергетској ефикасности, заштити животне средине и унапређењу безбедности хране

9.2.4 РЕГИОНИ

На основу споредених анализа нема објективних аргумената о потреби да се одређени региони фаворизују специфичном подршком.

9.2.5 ДОБРЕ ПРАКСЕ

		Да	Понекад	Не
Подизање засада	Употреба сертификованог садног материјала за подизање воћњака	√		
	Коришћење информационо-комуникативних технологија			√
	Припрема земљишта у редне траке		√	
	Мелиорационо ђубрење на бази анализа земљишта	√		
	Анализа земљишта на присуство нематода	√		
	Садња воћака на банковима		√	
	Слабо бујне подлоге		√	
	Садња книп садница		√	
	Наводњавање	√		
	Фертиригација		√	
	Индраструктура – стубови, жице и анкери		√	
	Нове сорте		√	
	Густа садња	√		
	Дводимензионални узгојни облици ("Vi-baum", "UFO" ...)			√
	Узгојни облици у форми плодносног зида			√
	Противградне мреже		√	
	Употреба мрежа различите боје			√
Мреже преко сваког реда			√	
Производња	Резидба у складу са карактеристикама сорте		√	
	Резидба корена у циљу смањења бујности гајене комбинације сорта/подлога		√	
	Зелена резидба		√	
	Механизована резидба (зимска и летња)		√	
	Агротекстил у редном простору		√	
	Рефлектујуће фолије у редном и међуредном простору у циљу боље обојености плодова			√
	Хумани начин регулисања присуства птица у засадима			√
	Проређивање цвета и плода		√	
	• Машинским путем (проређивање цвета)		√	
	• Фолијарним ђубривима		√	
	• Хемијским путем		√	
	• Ручно проређивање плода	√		
Спречавање опадања плодова			√	
Антифрост систем и заштита од болести путем орошивача		√		

	Употреба солитарних (дивљих) пчела за успешнију оплодњу		√	
	Коришћење информационо-комуникативних технологија		√	
	Интегрална производња			
	• Избор густине садње	√		
	• Избор сорте према агроколошким условима средине		√	
	• Малчирање редног простора малчем органског порекла		√	
	• Ђубрење на основу анализа	√		
	• Редовна употреба органских ђубрива		√	
	• Праћење патогена и штетника		√	
	• Увођење корисних организама у воћњак			√
	Интегрална заштита			
	У заштити од патогена и штеточина користи биолошке и механичке мере и регистроване пестициде са зелене и жуте листе		√	
	Поштовање каренце	√		
	Поштовати правила за рад радника који рукују пестицидима	√		
Праксе у берби	Одређивање момента бербе плодова		√	
	Обука радника за бербу		√	
	Самоходне платформе		√	
	Кенгур вреће		√	
	Чиста амбалажа	√		
	Бокс палете		√	
	Висок ниво хигијене радника у берби		√	
Складиштење	Расхлађивање плодова непосредно пред сортирање		√	
	УЛО		√	
Сортирање	Ласерске сортирке		√	
Паковање	Паковање у модификованој атмосфери (МАР), активна паковања (абсорбери етилена), угљендиоксид емитери, сумпордиоксид емитери, системи интелигентног паковања, биополимери итд.			√
Остало	Вођење књиге поља	√		
	Књиговодство		√	
	Праћење ефикасности употребе механизације			√
	Коришћење информационо-комуникативних технологија		√	

9.2.6 ЗАКЉУЧАК ЗА ПРЕПОРУКЕ

