

poslovanja

IP korporativni
ta, povjerenje i
ili su kriteriji za
iznanja Super-
tog prestižnog
unsku kvalitetu
vrduje i činje-
PIP-ovih proiz-
naku "Hrvatska
spješni plasman
inozemna tržiš-
Švedska, Italija,

Austrija, BIH, Francuska i
Njemačka).
Dvadeseti rođendan PIP je
obilježio i s dva nova vrhun-
ska proizvoda za koje vjeruje
da će opravdati očekivanja
svih ljubitelja kvalitetnih pića
spravljenih od meda. Riječ je
o likeru Medoni te medici
Pater. Med je uz ekstrakte
ljekovitog bilja glavni sastojak
tih pića. (N.Vukadinović) ■

prilagoditi europskoj potražnji

M FRIEDRICHSHAFENU

acija u voća

25% PROIZVODNJE U IZVOZ

skim gospodarstvenicima bila je osječka tvrtka
edina hrvatska tvrtka koja se već po drugi put
avila na ovom sajmu. Nastupili su u suradnji s
elgije, tvrtkom Johan Nikolai, prezentirajući svo-
og materijala, ali i sustave za zaštitu od tuče te
dnjavanje.

dobar jer je specijaliziran za našu branšu. Nama
stavljanje novih kontakata, uvid u nove teh-
nucija u voćarstvu, a konkretno nam otvara novu
og tržišta na koje ćemo moći danas-sutra pla-
zvode - ističe Nikola Velicki, dipl.oec., voditelj
investicija Werkosa. Ova je tvrtka od posljednjeg
je godine napravila velik iskorak u vlastitoj
asađenih 70 hektara najmodernijih višegodišnjih
u Baranji te s više od 900 tisuća proizvedenih
nica voćaka.

širenjem proizvodnje zapravo postali prepoz-
entni ne samo u Hrvatskoj i regiji već i šire, što
nica da smo već i prošle godine izvezli gotovo 25
nog materijala u zemlje zapadne Europe, od-
unije - naglasio je Velicki.

ale destilerije za
ije. Općina Se-
inama uključena
Županijske ko-
na putovanja za
poljoprivredni
načajan dio pre-
čarstvo.

aviti suvremene
odnju rakija jer s
čnim strojevima
proizvod uvijek
zbog poprilične
otvrđuje potreba
zajedničkih in-
ra, jer ćemo si
n moći priuštiti
ključio je Lon-

voćar iz Tenje,
a ovogodišnjem
mnogo više do-
eta i destilerija
, prije dvije go-
ga je i najviše
asistite proizvod-
izirati preradom

voćara u okviru
a o kupnji pre-
na kapaciteta
na sat, čija je
o 60 tisuća eura.
mo projekt rear-
RD program do
e - kaže Ceren-

ko.

Uspješan 'lov' na nove sorte li-
cencije u ime osječkog Poljopri-
vrednog instituta imao je Kru-
noslav Dugalić, voditelj odjela vo-
čarstva, ostvarivši brojne poslovne
kontakte.

- Sajmovi Europske unije uvijek
su inovativni i prezentiraju naj-
novija tehnička rješenja, koje tre-
ba pratiti jer su usmjerena k sni-
žavanju cijene rada. Institut već
ima potpisane licencne ugovore
za pojedine vodeće sorte i ovo je
bila prilika za nove razgovore koji
će, nadam se, biti uspješno rea-
lizirani. Tako smo konkretno is-
pred Klastera razgovarali o mo-
gućnostima ulaska u jedan vrlo
ozbiljan i veliki klub sorti jabuka
na svjetskoj razini - najavio je
Dugalić.

Stručno je putovanje upotpunje-
no predavanjem osječke tvrtke
Werkos o tehnologiji podizanja
suvremenog nasada i privatnog
savjetnika Safeta Bračkovića o
najčešćim zamkama voćarske
proizvodnje te obilaskom voćnja-
ka Martina Schöllhorna iz Ober-
dorfa u blizini Friedrichshafena.
Posebno iznenađenje za polaz-
nike puta bio je organizirani obi-
lazak cvjetnog arboretuma na
otočiću Mainau, na Bodenskom
jezeru. ■



Smanjena potražnja za voćnim
sadnicama - Krunoslav Dugalić

ODJECI UKIDANJA VOĆARSKIH OPERATIVNIH PROGRAMA Teško vrijeme za rasadničare

Zdenka RUPČIĆ

U kidanjem Operativ-
nih programa podi-
zanja novih nasada i
povrata dijela kapi-
talnih ulaganja, za
rasadničare, prema
svemu sudeći, ide teško razdoblje.

Na smanjen interes podizanja no-
vih nasada imat će utjecaj, smatra
se, i niska otkupna cijena voća, a
najvećim dijelom otežana naplata,
zbog čega se u idućem razdoblju
očekuje smanjen interes i za sa-
dnju, a što će se negativno odraziti
i na prodaju sadnog materijala.
Kakvo je stanje u tom segmentu
proizvodnje te kakva su predvi-
đanja istražili smo u tri najveća
rasadnika na našem području -
Poljoprivrednom institutu Osijek,
Rasadničarskom centru Kraš i tvrt-
ki Baranjski voćnjaci d.o.o., čla-
nici WerkosGroup.

Otežana prodaja i naplata

Kako doznajemo, rasadničari
ovog proljeća očekuju smanjenje
potražnje za sadnim materijalom,
ali neki od njih istodobno sma-
traju da bi se stanje ipak moglo
nešto popraviti, ali ako prvo dr-
žava krene s redovitom isplatom
svojih obveza prema proizvođa-
čima, poticajima, povratom sred-
stava na kapitalna ulaganja i dru-
gim.

Krunoslav Dugalić, predstojnik
Odjela za voćarstvo na osječkom
Poljoprivrednom institutu, tako-
đer je mišljenja da je s obzirom na
navedeno realno očekivati da bi se
potražnja za sadnim materijalom
mogla prepoloviti.

- Međutim, mi vjerujemo da ipak
neće doći do smanjenja potražnje
za kvalitetnim sadnim materija-
lom. Naime, u zadnje je vrijeme
evidentno kako se voćari sve više
educiraju nakon čega uviđaju da
se više ne isplati saditi sve i svašta.
Ključ uspješnog voćarstva je edu-
kacija. Neznalicu ne možete zaš-
tititi od prodora loše robe, to mo-
žete samo edukacijom. Među vo-
ćarima se sve više shvaća da Hr-
vatska može biti konkurentna na

svjetskom tržištu, prije svega zbog
povoljnih agroekoloških uvjeta za
voćarsku proizvodnju, ima i re-
lativno jeftinu radnu snagu, no
jedino treba otkloniti kamen spo-
ticanja, a to je loš izbor sorata i
podloga - kaže Dugalić.

Dugalić napominje da je Poljo-
privredni institut Osijek svoj
proizvodni program sadnog ma-
terijala realizirao i ne očekuju,
kako dodaje, da će im ostati za-
liha.

- Sve što smo proizveli mi smo
prodali, a čak se osjetio i deficit
pojednog sadnog materijala. Me-
đutim, imamo informaciju da
mnogi rasadnici nisu realizirali
prodaju, a pojedini čak idu i s

Ključ uspješnog hrvatskog voćarstva je u edukaciji voćara

damping cijenama samo da se ri-
ješe zaliha - kaže Dugalić.

Petar Turalija, direktor Rasadni-
čarskog centra Kraš, kaže kako se
zbog ukidanja operativnih progra-
ma podizanja novih nasada oče-
kuje smanjenje potražnje za sa-
dnim materijalom.

- Pravo stanje znat ćemo kada
krene prodajna sezona sadnica
tijekom ožujka. Prema već sada
smanjenom broju upita za sad-
nice, pretpostavljamo da interesa
kakvog je bilo ranije vjerojatno
neće biti - kaže Turalija te dodaje

kako su lanjsku kriznu godinu, u
kojoj je najviše išla višnja i šljiva, u
prodajnom smislu prošli dobro,
međutim postoje problemi s na-
platom. Inače, za ovu sezonu Ra-
sadničarski centar Kraš, kaže Tu-
ralija, u ponudi ima velik broj vrsta
voćnih sadnica.

Kvaliteta i u krizi ima kupce

Nikola Velicki, direktor tvrtke Ba-
ranjski voćnjaci d.o.o., kaže kako
smatra da će, ako se uistinu pro-
vede ukidanje Operativnih pro-
grama podizanja trajnih nasada,
to negativno odraziti i na priželj-
kivane nove investicije u voćarski
sektor, kojih će zasigurno u te-
kućoj godini biti znatno manje.

- Uz ostalo, problem prije svega
vidim u mogućim teškoćama
proizvođača voća, ali i sadnog ma-
terijala, da zbog izostanka oče-
kivanih prihoda od poticaja ser-
visiraju svoje preuzete financijske
obaveze za već započete višego-
dišnje projekte.

Međutim, treba prihvatiti i činje-
nicu kako je riječ o recesijskom
trendu globalnih razmjera te da se
naši voćari, pa tako i mi rása-
dničari, također moraju prilago-
diti novonastaloj situaciji i još zaht-
jevnijoj tržišnoj utakmici. Prije
svega, tu mislim na pojačano ula-
ganje u poboljšanje kvalitete vlas-
titih proizvoda, podizanje konku-
rentnosti na regionalnom tržištu
te stvaranje nove dodane vrije-
dnosti - kaže Velicki. ■



Nikola
Velicki

direktor tvrtke
Baranjski voćnjaci d.o.o.

**- Godina pred nama
zasigurno će biti teška,
no unatoč tome već
ostvareni izvozni
rezultati te europski
standard kvalitete
našeg sadnog
materijala uistinu nam
daju za pravo nadati
se kako će posljedice
trenutačne krize za
našu tvrtku biti
minimalne.**



Voćni rasadnik tvrtke Baranjski voćnjaci d.o.o.