

SADNICE VOĆAKA

Svaka peta sadnica uzgojena u Baranjskim voćnjacima

U proteklih desetak godina rasadnici voćaka gotovo su upeterostručili proizvodnju. Među 60-ak rasadnika veličinom se izdvaja tvrtka Baranjski voćnjaci iz Kneževih Vinograda

piše **EDIS FELIĆ**
edis.felic@liderpress.hr

Tržište voćnih sadnica gotovo je pet puta poraslo od 1999., s milijun na 4,7 milijuna sadnica 2009. godine. Prema mišljenju **Mate Žanića**, vlasnika Geronta iz Kaštel Novog, bio je to neprirodan rast ponajprije zbog državnih poticaja za sadnju višegodišnjih nasada i povrata sredstava putem modela kapitalnih ulaganja i nekontroliranog uvoza. Posadjeni su mnogi nasadi zbog povoljnih uvjeta sufinanciranja, a ne kao stvarna potreba ili želja vlasnika.

60 posto crnog tržišta

Tako je zbog velike potražnje sadnog materijala po što nižim cijenama bez obzira na kvalitetu otvoren prostor crnom tržištu. Žanić je jako ljut zbog politike koju vode Ministarstvo poljoprivrede i Zavod za sjemenarstvo i rasadničarstvo, koje osim preprodavača smatra odgovornim jer je spomenuto tržište čak, kaže, 60 posto crno. Primjerice, Zavod tvrtki izda

PRVI JAČI OD IDUĆA TRI

tvrtka	broj sadnica
Baranjski voćnjaci	900.000
Geront	400.000
Kraš centar	240.000
Fragaria	200.000

certifikat za 100 tisuća sadnica, ona ih ima samo 50 tisuća, a ostatak po nižim cijenama i nekontrolirano uveze iz Srbije i BiH te samo stavi svoje etikete. Prošle godine ipak je nešto manja potražnja jer je država smanjila ili ukinula mjere sufinanciranja sadnje voćnjaka i maslinika. Današnja vrijednost tržišta s 60 tvrtki i rasadnika jest 140-ak milijuna kuna. U to se ubraja prosječna cijena voćke od 20 kuna i masline od 30 kuna te na uvoz otpada oko 25 milijuna kuna. I uvoz je rastao, što je vidljivo iz podataka HGK za 2007. (10 milijuna kuna) i 2008. (16 milijuna kuna). Među proizvođačima sadnog materijala većinom nema konkurencije jer je potražnja bila dovoljno velika.



NIKOLA VELICKI,
BARANJSKI VOĆNJACI:

- Veći dio proizvodnje klijenti naručuju unaprijed. Intenzivno se širimo na područje šire regije, ali planiramo i povećanje izvoza u EU



MATE ŽANIĆ,
GERONT:

- Očekujem višak proizvoda na tržištu i nemogućnost prodaje zbog lošeg stanja u državi, ali ukidanja poticaja

Nikola Velicki, direktor uvjerljivo najjače tvrtke Baranjski voćnjaci iz Kneževih Vinograda, smatra talijanske i nizozemske rasadnike s velikim proizvodnim kapacitetima te dugom rasadničarskom tradicijom i imenom važnim konkurentima. Isporučuju vrhunski sadni materijal, doduše po veoma visokim cijenama, no i unatoč tomu imaju svoje kupce: - To je jedan od razloga zašto smo se odlučili na proizvodnju visokokvalitetnoga sadnog materijala koji može zadovoljiti zahtjeve velikih investitora u Hrvatskoj, ali i biti konkurentan u EU - objašnjava Velicki.

Njegova je tvrtka osnovana 2000., a od 2008. u sastavu je belgijskog WerkosGroupa koji je s gotovo 2,5 milijuna sadnica jedan od najjačih europskih proizvođača sadnog materijala. Baranjski voćnjaci enormno brzo rastu. Prošle su godine završili s pet milijuna kuna prihoda, a s obzirom na gotovo stopostotno povećanje proizvodnje već u 2010. Velicki očekuje znatno veći prihod.

Zapravo je mjerodavnije rejting tvrtke određivati prema broju sadnica jer ciklus proizvodnje sadnica vrhunske kvalitete traje dvije godine, a sadnice se isporučuju od listopada do travnja sljedeće godine. Budući da je broj sadnica rastao, naplata se mogla očekivati tek za dvije godine. U Baranjskim voćnjacima trenutačno imaju 900 tisuća sadnica na 42 hektara, što je 19 posto ukupne količine, s tim da su 2009. u EU izvezli 25 posto sadnica. Većinom su to jabuke (90 posto) te breskve, nektarine, trešnje i kruške.

- U prošlim nekoliko godina nismo

imali problema s plasmanom jer nam veći dio proizvodnje klijenti naručuju unaprijed, čak do dvije godine. Intenzivno se širimo na područje šire regije, ali planiramo i povećanje izvoza u EU - kaže Velicki.

Nema dosta zemljišta

Geront iz Kaštel Novog, u vlasništvu Mate Žanića, ima 400 tisuća voćnih sadnica te 150 tisuća sadnica maslina, sve iz domaće proizvodnje. Ima 10-ak hektara vlastitih površina, no kako je za rasadničarsku proizvodnju potrebna stalna izmjena zemljišnih parcela zbog sanitarnih razloga, ima i 10 hektara zemlje u najmu i staklenik od 10 tisuća četvornih metara. Troškovi najma iznimno su veliki jer je riječ o privatnom zemljištu, malim parcelama, velikom broju vlasnika i visokoj cijeni najma.

- Pronalazak zemljišta i parcela za proizvodnju svake godine stvara nam velike probleme, što smatram apsurdom u zemlji u kojoj toliko poljoprivrednog zemljišta nije obrađeno - žali se.

Njihovi prihodi također rastu, ali ni izbliza kao oni Baranjaca, oko tri milijuna kuna prema Poslovnoj Hrvatskoj. Počeli su 2000. od rasadnika, a 2003. registrirali tvrtku. Uzimaju 10-ak posto tržišnog kolača prema količini, a na tržištu sadnica maslina udio im je 50 posto. Kad je riječ o voću, proizvode sadnice višnje, maraske, trešnje, šljive, marelice, badema te kruške i jabuke.

- Po narudžbi možemo proizvesti sve što kupac želi, a plasiramo ih putem maloprodaje i veleprodaje po cijeloj Hrvatskoj. Uglavnom nemamo pro-

blema s plasmanom osim kad tržište preplave uvozne sadnice upitne kvalitete i zdravstvene ispravnosti. Plasman sadnica obavljamo i potpunom uslugom sadnje voćaka i maslina. Po sistemu 'ključ u ruke' možemo ponuditi usluge od pripreme zemljišta do sadnje i održavanja nasada, što smatram da nitko ne može u ovom trenutku u Hrvatskoj - kaže Žanić.

Treća po veličini jest tvrtka Kraš centar iz Osijeka, čiji je direktor **Petar Turalija**. Prošlu godinu završili su s 240 tisuća sadnica (jabuka, kruška, šljiva, breskva, marelica, višnja, trešnja, nektarina, dunja, lijeska) i, kako kaže Turalija, ostvarili prihod od 4,6 milijuna kuna. Po prihodu bi trebali biti drugi, no kako smo rekli da je to promjenjiva varijabla za mjerenje snage na tržištu, najbolje je držati se količine. Zbog nesređenog tržišta koje je iznimno, ali neplanski raslo, danas imamo višak sadnica breskve i jabuke, a manjak trešnje, kruške i šljive. Zato se Žanić već dulje zalaže da se rasadničari udruže.

- Bili bismo konkurentniji na tržištu, imali bismo cjelovitu ponudu sadnog materijala, općenito bi se povećala kvaliteta sadnica, a cijena bi bila ujednačena. Nažalost, nisam naišao na plodno tlo u razmišljanjima o udruživanju - kaže.

Višak i ukidanje poticaja

U prošlosti se vrhunski sadni materijal većinom nabavljao iz inozemstva, ali je unatoč tomu bilo dovoljno tržišta i za sadnice slabije kvalitete i objektivno prevelik broj proizvođača s obzirom na visoke poticaje države za voćarsku, ali i rasadničarsku proizvodnju. Pitanje je koliko će takvi poticaji opstati i biti isplaćeni. Sada se situacija drastično mijenja, pa će u uvjetima smanjene potražnje, oštre inozemne konkurencije i veoma strogih zahtjeva kupaca presudnu ulogu imati kvaliteta proizvoda i konkurentnost na inozemnim tržištima: - Očekujem višak proizvoda na tržištu i nemogućnost prodaje zbog lošeg stanja u državi, ali i ukidanja poticaja - zaključuje Žanić. ■



Potražite raznoliku ponudu uskršnjih polazaka!

KRSTARENJE:
Italija - Francuska - Španjolska - Tunis - Malta
MSC Splendida, 3.4., polazak iz Genove, 8 dana, vanjska kabina, **od 4.950 kn** + lučke pristojbe
Transfer iz Zagreba i Rijeke

UMAG - 1. SVIBANJ
30.4.-2.5., hotel Sol Garden Istra****, 2 polupansiona, **695 kn**

PARIZ - 1. SVIBANJ
29.4., 4 dana zrakoplovom, **od 3.590 kn**
+ pristojbe zračnih luka 900 kn

ISTANBUL
3.6., 4 dana zrakoplovom, **od 3.290 kn**
+ pristojbe zračnih luka 610 kn

KUBA - BISER KARIPSKOG MORA
garantirani polazak
29.4., 9 dana, **od 8.790 kn**
+ pristojbe zračnih luka 2.440 kn

UPLATITE SVOJE PUTOVANJE NA:
www.generalturist.com • besplatni telefon: 0800 55 77 • info@generalturist.com
ZAGREB • VARAŽDIN • OSIJEK • KARLOVAC • RIEKA • PULA • ZADAR • ŠIBENIK • SPLIT • DUBROVNIK
i na ovlaštenim prodajnim mjestima