

## RAJONI I CIJENE — ZAKLJUČAK UDRUŽENJA MLJEKARSKIH PODUZEĆA HRVATSKE

Na posljednjem sastanku Udruženja mljekarskih poduzeća Hrvatske, održanom 22. lipnja o. g., donesen je zaključak, koji će se nesumnjivo odraziti u daljnjem poslovanju naših mljekara, no za koji će trebati neko vrijeme, da se potpuno shvati i u cijelosti izvrši.

Prije svega, mislim, treba napomenuti, da su zaključak donijeli sami predstavnici mljekara, članova Udruženja, a da su se o tome već i prije često vodili razgovori.

Zaključak glasi ovako:

»1. Članovi Udruženja zaključuju, da će međusobno poštivati svoja nakupna područja. Bude li neobuhvaćenih sela u pojedinim rajonima, zainteresirani će se sporazumjeti o iskorišćivanju mljekarskih područja. Sadašnje sporne slučajeve riješit će poduzeća međusobno (Vinkovci—Osijek, Sisak—Zagreb, Varaždin—Zagreb). Ako koja mljekara ne obrađuje potpuno svoj rajon, druga zainteresirana strana zatražit će pismeno odstup tog neobrađenog dijela. Ako drugi dobrovoljno odstupi rajon ili uopće ne odgovori u roku od 8 dana, nova mljekara ima pravo početi obrađivati neobrađeni dio. Politička razdioba republike (kotar, općina) ne mora se poklapati s rajonom otkupa.

2. **Cijene** — Članovi Udruženja mljekarskih poduzeća Hrvatske obvezuju se, da u sadanjem razdoblju ne će plaćati mlijeko po cijeni nižoj od 15 Din za mlijeko sa 3,4% masti, a ne će preuzimati ni mlijeko sa manje od 2,5% masti. Razlika u cijeni za svakih 0,1% masti iznosi 0.50 Din. Ujedno smatraju da najviša otkupna cijena ne bi trebala biti viša od 18 Din po litri za mlijeko sa 3—4% masti, izuzev neke kotare zagrebačke mljekare, u kojima cijena ne treba biti viša od 20 Din.

U susjednim mjestima rajona pojedinih mljekara cijena treba biti po mogućnosti ista ili razlika ne bi trebala biti veća od 2 Din.

U slučaju, da se izmijene cijene, članovi će prethodno obavijestiti Udruženje, koje će s tom izmjenom upoznati zainteresirane okolne mljekare i po potrebi sazvat i upravni odbor, odnosno zainteresirane članove.«

Kao što sam već naprijed spomenuo, takova odluka izgleda na prvi pogled da nije u skladu s današnjim stupnjem našeg privrednog razvitka, pa bi joj se moglo prigovoriti, naročito s formalne strane. Promotrimo li argumente, kojima su se poslužili oni, koji su tu odluku donijeli, vidjet ćemo, da li je ona ekonomski opravdana.

Sigurno je jedno, da je naša proizvodnja mlijeka malena i da je promet mljekara slab. Potražnja za mlijekom i mliječnim proizvodima redovno nije zadovoljena u nekim razdobljima, i to naročito zimi. U to vrijeme na poslovima mlijekom dade se zaraditi, i često puta poduzeća teže za većim prometom, a ne vode računa o realnim mogućnostima.

Radi toga se dešava, da jedna mljekara ulazi u nakupna područja druge susjedne mljekare, podiže nakupnu cijenu i prisiljava tako ovu drugu mljekaru, da i ona to učini, i na kraju krajeva rezultat ostaje isti — količine uglavnom ostaju nepromijenjene. Najbolje to karakteriziraju pojedini dopisi, koje članovi upućuju

Udruženju. Tako na pr. zadruga N. piše: »Mjeseca svibnja o. g. na naše područje došlo je poduzeće N. i odmah povisilo otkupnu cijenu mlijeka na 20 Din po litri, a prije se mlijeko otkupljivalo po 15 Din« — ili dalje . . . »u susjednom selu mljekara N. povisila je nakupnu cijenu na 22 Din, a mi plaćamo 15 Din«, ili »ne možemo se držati dogovorene cijene od 15 Din, jer mljekara N. otvara u našem nakupnom području svoj pogon i platit će 18 i 22 Din litru«, ili na pr. u selu N. otkupljuje mlijeko zadružna mljekara iz mjesta N. i drž. mljekara iz mjesta N. Obje su mljekare načistu, da je kvalitet mlijeka iz tog sela za 25 % slabiji od mlijeka, koje kupuju u ostalim selima — ali ne će ni jedna mljekara da popusti.

Ovakovu »tvrdooglavost« iskorišćuju proizvođači i patvore mlijeko, jer se ni jedna mljekara ne usudi prigovarati, da ne bi izgubila dobavljače, t. j. da ne bi to razvodnjeno mlijeko prešlo u kola »konkurencije«.

Iskustva Gradske mljekare Zagreb u mjesecu svibnju i lipnju o. g. mogu nam biti vrlo dobra pouka, da se povećavanje količina ne rješava samo povišicom nakupnih cijena. Ova mljekara je u svibnju o. g. uz prosječnu otkupnu cijenu od 17 Din otkupila 1,275.000 l, a u lipnju uz prosječnu cijenu 20 Din za svega oko 130.000 l mlijeka više. Uzmemo li u obzir, da je mljekara 1. V. snizila otkupne cijene od 20 na 15 i 18 Din, zatim da su u lipnju prehrambene prilike bile bolje, a time i proizvodnja mlijeka veća, onda možemo mirne duše reći, da povišenje cijene za 3 Din nije dalo povoljnih rezultata.

Činjenica, da u lipnju »nema« mlijeka ni po 20 i 22 Din u bjelovarskom i podravskim kotarima (iako mu je cijena za 100 % veća od tadašnje lanjske), pa da osječka tvornica mliječnog praška otkupljuje danas 10.000 l u 6 kot. nar. odbora po samo nešto nižoj cijeni, nameće nam se vrlo ozbiljno pitanje: kako ćemo povećati promet u našim mljekarama? Da li se to može postići tako, da jedna mljekara širi svoje nakupno područje na račun »susjeda« i da plaća veće nakupne cijene. Mislim, da ne! Ovakav put vodi samo do povećanih troškova i do današnjih visokih prodajnih cijena, a mljekara i proizvođači na koncu konca od toga nemaju koristi.

Razdioba područja, koja proizlazi iz gornjeg zaključka, ne daje mljekari neki monopol, da iskorišćuje proizvođača. Istodobni zaključak o najnižoj i najvišoj otkupnoj cijeni također govori, kako se mislilo i o tome, da proizvođač od takovog načina poslovanja ne trpi. Takovih mogućnosti bit će to manje, što budu mljekare jače povezane sa svojim dobavljačima, a kontrola proizvođača i ostalih zainteresiranih organa na terenu nad radom mljekare što veća. Mljekara po svom karakteru poslovanja i kao objekt i kao privredna organizacija može mnogo učiniti, da se naše selo ekonomski i kulturno podigne. I baš zbog takove svoje zadaće mljekara ne može biti organizacija, koja ide samo za vlastitim profitkom, a naročito ne u našem društvenom uređenju.

Proizvodnja mlijeka bilo uslijed brojčanog povećanja stočnog fonda ili povećanja proizvodnje pojedinog grla sporo se podiže.

Podizanje prerade mlijeka na suvremenu razinu ne ide ni lako ni brzo. Sve to govori, da se tim poslovima valja pozabaviti ozbiljno i dulje vremena.

Danas još imamo mnogo neraščišćenih pojmova i problema u našem mljekarstvu; hoćemo li unaprijediti i podići vlastito poslovanje, moramo znati, što želimo i na koji način se to postiže.

Vjerujemo, da će tome poslužiti i ova odluka Udruženja mljekarskih poduzeća Hrvatske.