

SNABDJEVANJE UNUTARNJEG TRŽIŠTA VOĆEM

Naši gradovi i ostali potrošački centri u Republici, snabdijevaju se voćem na tri načina:

1) Organizirano snabdijevanje provodi se na osnovu ugovaranja isporuka preko poduzeća za snabdijevanje voćem, koje ugovara voće sa zadrugama, poslovnim savezima, ili društvenim ekonomijama — proizvođačima, ili se voće slobodno otkupljuje od svih ovih organizacija i prodaje preko trgovinske mreže.

2) Slobodno snabdijevanje tržišta preko proizvođača združnog i društvenog sektora, koji direktno vrši prodaju potrošačima preko svojih prodajnih mjesta.

3) Slobodno snabdijevanje preko tržišta na tržnicama na malo (pijaccama) od individualnih proizvođača.

U najnovije vrijeme organizirano snabdijevanje, osim na ova tri načina, u Zagrebu i Rijeci provodi se i preko tržnica na veliko, gdje mogu velike proizvođačke organizacije i poduzeća za snabdijevanje, prodavati robu kroz slobodni plasman ili kroz kontrahiranje sa tržnicom na veliko.

Tržište voćem kroz ove komponente snabdijevanja nije u svim mjestima jednako. Svaki pojedini grad i kotar ima razne postotke učešća od ova tri načina trgovanja voćem. U nekim kotarevima proizvodnog značaja snabdijevanje privatnog sektora ide i 90% od potrebe (Koprivnica, Nova Gradiška, Našice, Vinkovci, Bjelovar, Virovitica i dr.). Negdje je opet obratno, organizirano snabdijevanje kroz društveni sektor ide do 80% (Pula, Split, Dubrovnik). U Zagrebu se prema dosadašnjim pokazateljima vrši snabdijevanje oko 43% kroz ugovaranje, 32% slobodno kroz poduzeća i zadruge, a 25% slobodno kroz seljačko tržište. U Rijeci kroz ugovaranje ide 50% potreba, oko 20% slobodno kroz organizacije društvenog značaja, a 30% kroz privatnike. U Osijeku 40% potreba namiruju organizacije kroz ugovaranje i slobodno, a 60% ide kroz privatnu pijacu.

Organizirano snabdijevanje ugovaranjem, vrši se u Zagrebu i Rijeci kroz tržnice na veliko i poduzeća za snabdijevanje voćem. U drugim gradovima, koji su prišli ugovaranju, kao u Splitu, Dubrovniku, Šibeniku, Zadru, Puli, Karlovcu, Sisku, Osijeku i Sl. Brodu, vrše to poduzeća za snabdijevanje tih gradova. U ostalim kotarevima u NRH ugovaranje isporuke voća se ne vrši, već se snabdijevanje tržišta provodi slobodno preko proizvođačkih organizacija, poduzeća za snabdijevanje i privatnika. U nekim kotarevima još uvijek i ne postoje poduzeća za snabdijevanje voćem, nego taj posao u izvjesnoj mjeri rade proizvođači: državne ekonomije, gradske ekonomije, poljoprivredne zadruge i poslovni savezi.

Iz svega navedenog vidimo, da snabdijevanje voćem nema neke jedinstvene linije, nego je djelatnost prilagođena donekle prilikama, ili ta djelatnost zatajuje na tržištu, pa voća nema na tržištu ni u potrebnim količinama ni u širokom asortimanu, a još manje u potrebnoj kvaliteti.

Postoje mišljenja, da bi snabdijevanje voćem, kod svih potrošačkih centara, trebalo što više usmjeriti na prigradske ekonomije, gdje za to ima mogućnosti, obzirom na klimatske, terenske i ekonomske prilike. Ovakvom organizacijom postiglo bi se da voće na tržište stiže svježije, kvalitetnije i jeftinije. Smanjeni transport i česti istovar i pretovar, te skladištenje, u tom slučaju mnogo bi se smanjilo. To je važno pogotovo za artikle koji ne podnose ili teško podnose dugi transport (trešnje, jagode, maline, šljive i dr.). Takvim načinom transporta bi se smanjilo kaljo, smanjili bi se prema tome i zavisni troškovi trgovanja. Roba bi se mogla jednoličnije plasirati na tržište, pa bi se uslijed toga mogle i cijene lakše regulirati i svesti na realniji nivo, a ujedno bi se izbjeglo čestoj oscilaciji cijena na više i niže u

nejednoličnoj ponudi. Osim toga, na tim ekonomijama moguće je podesiti sorte, da redosljedno dozrijevaju i da tako kroz dulji razmak vremena jednolično pristižu na tržište.

Dosadašnji način organiziranog snabdijevanja ugovaranjem realiziran je u isporukama za prošlu godinu oko 50%. Nedostataka u isporukama bilo je subjektivnih i objektivnih. Proizvođači češće nisu poštivali ugovore, pa ugovorenu robu nisu isporučivali po ugovoru u dogovorenim terminima, jer su tada cijene toj robi bile veće na slobodnom tržištu. Organizacije za snabdijevanje s druge strane više puta opet nisu primale robu, jer su mogle istu robu u slobodnom otkupu dobiti jeftinije, nego su je ugovorili. Snabdijevači gotovo uvijek prigovaraju kvaliteti. Ovo je češće i opravdano, jer proizvođači ne paze na kvalitetu isporuka, na sortiranje, na klasiranje i na ambalažu. Najviše zapinje kod dinamike isporuka. U ugovorima je precizirano dekadno isporučivanje, ali to češće ne funkcionira, jer to ne dozvoljavaju ili klimatske prilike (objektivni razlozi), ili razne spekulacije sa cijenama (subjektivni razlozi), koji sprečavaju neizvršenje obaveza. Bilo je i drugih razloga, zašto se isporuke nisu realizirale na vrijeme i u dogovorenim količinama (loša kvaliteta, elementarne nepogode i sl.).

Iskustvo iz prošle godine potaklo nas je, da ove nedostatke uočimo i u ovoj godini, pa su se organizacije za snabdijevanje voćem pripremile i dogovorile s proizvođačima da se ugovaranje provede po određenim uzancama i po minimalnogarantiranim cijenama. Proces ugovaranja po minimalnogarantiranim cijenama je vrlo stimulativan za proizvođače, jer su na ovaj način sigurni za plasman svoje robe, ako odgovara određenoj kvaliteti. Za proizvođače je ovaj način trgovine bitan, jer nema gotovo nikakvog rizika u proizvodnji, obzirom na neekonomičnost proizvodnje, budući da mu minimalno garantirane cijene osiguravaju pokriće troškova proizvodnje a uz to određenu zaradu. No nije samo u tome prednost kontrahiranja. Prednost je još i u tome, što uz minimalno garantirane cijene proizvođač ima pravo i na veće zarade, ako ugovarač proda dotičnu robu skuplje na tržištu od predviđene cijene. Sve se to precizira ugovaranjem. Poduzeća za snabdijevanje, proizvođaču plaćaju minimalno garantiranu cijenu, čak i u slučaju kad robu moraju prodavati i ispod minimalno garantirane cijene, jer ove organizacije imaju za takve slučajeve regresne fondove, koje garantiraju narodni odbori. Ovakvi fondovi bi se trebali u buduće formirati od izvjesnog postotka iz robnog prometa voća, kao stalni pratioc tržišta voćem. Na ovaj način bi proizvođači imali stalno zaštićenu proizvodnju voća na unutarnjem tržištu.

Ugovaranje je već i prošle godine pridonijelo, da je tržište voćem bilo bolje snabdijevano od prošlih godina.

Velikih nedostataka organiziranim snabdijevanjem ima i u maloprodajnoj trgovinskoj mreži. Tamo, gdje je ta mreža bolje organizirana i raširena na prometnim mjestima, snabdijevanost je bolja. Promet prodavaonica na prometnim mjestima mnogo se povećava ako su otvorene u doba kada građani imaju slobodnog vremena i taj povećani promet pridonosi i povećanju utroška.

U tu svrhu su u nekim gradovima (Zagrebu, Rijeci, Puli, a ove godine i u Dubrovniku) postavljene i pokretne prodavaonice (kiosci) za prodaju voća.

Iz niže navedene tabele, koja je dobivena anketom, orijentaciono je vidljivo kolike su potrebe za voćem u pojedinim kotarevima i gradovima u NRH na tržištu (ovo su podaci samo za količine, koje pristižu na tržište kao robni promet), koliko se od toga prosječno planira za ugovaranje i koliko je od ugovorenog realizirano u prošloj godini.

PREGLED POTREBA VOĆA. UGOVORENO I
REALIZIRANO OD UGOVORENOG U 1959. G. U
TONAMA

K o t a r	Potrebe tona	Ugovor. tona	Realiz. tona	%realiz. od ugovora
Bjelovar	831	—	—	—
Čakovec	910	—	—	—
Daruvar	611	—	—	—
Dubrovnik	930	150	112	76
Gospić	905	—	—	—
Karlovac	2.270	32	5	16
Koprivnica	800	—	—	—
Križevci	450	—	—	—
Krapina	1.600	—	—	—
Kutina	500	—	—	—
Makarska	950	—	—	—
Našice	800	—	—	—
Novo Gradiška	500	—	—	—
Ogulin	600	—	—	—
Osijek	4.021	1.216	490	32
Pula	3.251	2.004	1.504	75
Rijeka	9.228	2.946	1.235	42
Sisak	889	—	—	—
Slavonski Brod	1.087	—	—	—
Slavonska Požega	700	—	—	—
Split	4.983	2.038	555	27
Šibenik	1.818	818	818	100
Varaždin	1.503	—	—	—
Vinkovci	720	450	320	75
Virovitica	550	—	—	—
Zadar	1.500	158	121	80
Zagreb	20.000	3.441	1.815	53
N R H	62.907	13.253	6.885	51

U koloni potreba je prikazano, koliko je voća potrebno za stanovništvo, koje se snabdijeva sa tržišta. U koloni ugovoreno, označeni su gradovi, koji su organizirano snabdijevali 1959. godine građanstvo voćem kroz kontrahiranje, a kolona realizacija prikazuje, kakav je uspjeh bio ovih isporuka od ugovorenih količina.

U NRH ima oko 1.000.000 stanovnika koji se snabdijevaju voćem iz tržišta. Prema tome, potrebno je godišnje po stanovniku, koji kupuje voće na tržištu oko 63 kg, ili dnevno 0,17 kg. Ova količina je još uvijek manja od prosjeka potrošnje stanovnika zapadno-evropskih zemalja. Ima mogućnosti, da se kuzmiraju veće količine voća u prosjeku, ako se cijene voća prilagode mogućnostima kupovanja svih građana, koji se snabdijevaju voćem preko tržišta, i ako se proširi asortiman i poboljša kvaliteta u maloprodaji. Za veće trošenje voća veliku ulogu odigrava i dobra propaganda. Naši građani trebaju godišnje po stanovniku na tržištu po vrstama voća, uključivši tu i voćne sokove, cca:

4,30 kg trešanja	svoga	4.308 tona
3,20 kg bresaka	svoga	3.208 tona
2 kg marelica	svoga	2.057 tona
0,80 kg jagoda	svoga	867 tona
6,80 kg krušaka	svoga	6.792 tona
25,80 kg jabuka	svoga	25.838 tona
7,70 kg šljiva	svoga	7.694 tona
11 kg grožđa	svoga	11.092 tona
1,40 kg ostalog voća	svoga	1.051 tona
63 kg	ukupno:	62.907 tona

Prošlih godina, potrošak voća po 1 stanovniku godišnje, kretao se oko 38 kg u gradovima.

Procjena proizvodnje — uzevši prosječno urod slično kao u 1959. godini — iznosi kod sadašnjeg stanja stabala oko 55 kg raznog voća po stanovniku (4.000.000

ljudi), tu je uračunato kao voće i stolno grožđe, odnosno grožđe, koje se troši kao stolno, tj, ukupno cca 220.000 tona.

Odbivši od te količine 63.000 tona, koliko je potrebno za unutarnje tržište, ostaje za potrebe ostalog 3.000.000 stanovništva, koje se manje više naturalno snabdijeva voćem oko 147.000 tona voća ili 49 kg po stanovniku godišnje. Uračunamo li ovdje još potrebe preradaivačke industrije, izvoz i turizam, vidimo da je voće u velikom deficitu i da je potrebno, da bi se uskladila ponuda i potražnja, proizvesti još 50% i od normalne proizvodnje. Uzmemo li u obzir, da potrebe gradova za voćem rastu godišnje 2 — 5%, obzirom na povećanje stanovništva, a k tome da se povećava potrošnja obzirom na porast životnog standarda, dolazimo do zaključka, da se voćarstvo mora brzo proširiti i intenzivirati, da može namirivati sve veće zahtjeve tržišta i sniziti cijene na nivo realnih mogućnosti potrošača.

Rasparčana i ekstenzivna proizvodnja voća uvjetuje skupe troškove proizvodnje radi malih prinosa po jedinici površine i po stablu, pa su zato cijene za potrošače previsoke. Čim će cijene biti pristupačnije prosječnom potrošaču, potražnja će naglo još više porasti. Uz visoke troškove proizvodnje promet voća koće i veliki zavisni troškovi trgovine: transport, kalo, skladištenje, manipulacija i prodaja. Svi ti faktori se moraju povezati rješavati boljom organizacijom i tehnikom, ako se želi postići bolji rezultat u formiranju niže cijene po 1 kg u maloprodaji.

Za ilustraciju, navađamo prosječne godišnje cijene važnijeg voća u FNRJ u prošloj godini, da se vidi kako su u maloprodaji cijene bile visoke:

		Indeks 100=1958 g. 58/59 g.
jabuke 1 kg berbe 1958 u 1959 g.	43,75 din	50,60%
jabuke 1 kg berbe 1959 u „ g.	65,40 din	141 %
kruške 1 kg berbe 1958 u „ g.	54,12 din	89,60%
kruške 1 kg berbe 1959 u „ g.	64 din	128 %
šljive 1 kg berbe 1959 u „ g.	25,66 din	85 %
breskve 1 kg berbe 1959 u „ g.	66,80 din	71,66%
marelice 1 kg berbe 1959 u „ g.	60 din	62 %
jagode 1 kg berbe 1959 u „ g.	120 din	88,50%
trajnije 1 kg berbe 1959 u „ g.	60 din	84,66%
grožđe 1 kg berbe 1959 u „ g.	69,28 din	98,25%

Cijene izvan glavne sezone najranijeg i najkasnijeg voća, kada ga ima vrlo malo na tržištu, kretale su se više puta i do 300% od ovih gore navedenih prosječnih cijena. Sve to navađamo zbog toga što je vrlo mala ponuda toga voća na tržištu u ranoj i kasnoj sezoni.

Cijene nisu stabilizirane i ne baziraju često na troškovima proizvodnje i na realnim zavisnim troškovima trgovanja, nego osciliraju vrlo često visoko zatim na niže i na više, jer ponuda i potražnja na tržištu voća nije izbalansirana, kako bi to trebalo biti, kad bi proizvodnja bila veća, ustaljena i sigurna prema potrebama tržišta.

Svi veći gradovi poduzimaju mjere, da izgrade (ili su već izgradili — Zagreb, Šibenik, Pula) kvalitetna skladišta i hladnjače u koje će moći spremati voće i plasirati ga na tržište prema potrebi, a neke artikle i kroz cijelu zimu, pa će i to mnogo pridonijeti proširenju potrošnje voća i ravnomjernom trošenju voća. Ovo skladištenje je naročito važno u našim većim centrima i turističkim mjesti maza vrijeme sezone, jer se turizam svake godine povećava, pa je potražnja za voćem u tim mjestima sve veća. U prošloj godini sa oko 992.000 turista bilo je cca 7.000.000 noćenja, pa je bilo potrebno već prošle godine skoro 1.400 tona raznog voća za turiste, tako da proizvodnja mora na potencijalnim potrebama turizma uz redovito unutarnje tržište sve više voditi brigu proširenja proizvodnje, sa većim asortimanom, boljom kvalitetom i boljim pakovanjem, jer to traže potrebe današnjeg tržišta voćem.