

Potreban partnerski odnos između izvoznika voća i kooperanata

Voćare čeka teška godina

Lidija Čočaj

Beograd

Ukoliko bi ovogodišnja robna razmena sa svetom bila 20 odsto manja nego prethodne godine, biće to pravi uspeh - ocenjuje Milanko Bogosavljević, direktor Agencije za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) i napominje da je taj trend pada počeo krajem prošle godine, a da su dah počele da gube i nisko akumulativne industrije nameštaja i tekstila, prema kojima će Agencija imati poseban pristup kako bi se kako-tako održali na nogama.

Istovremeno, i povrtari i voćari imaju puno problema jer su im lageri puni, a tržište miruje dok ih kooperanti sa kojima su ugovorene previsoke otkupne cene pritisakaju da izmire dugovanja. Bogosavljević rešenje vidi u uspostava-

vljanju partnerskih odnosa između kooperanata i firmi koje im otkupljuju i izvoze proizvode, odnosno u ugovorima koji bi garantovali podelu i dobiti i rizika.

Nekada je postojao model akontnih cena - kooperanti su se isplaćivali po toj ceni, a kada se roba izveze vršila se revalorizacija. Akontne cene su uvek bile malo niže kako bi bilo prostora za dobu i dobiti i rizika.

Ovo je međutim funkcionalisalo do 90-ih godina prošlog veka, a promenilo se u vreme sankcija kada su stvorene drugačije navike i kada je voće bilo finansijska kategorija, a ne roba, pa se kupovalo za dinare a prodavalо za devize. Bogosavljević ipak smatra da nam sada nedostaje osećaj za formiranje asocijacije čvrše povezanih članova radi zaštite sopstvenih in-

teresa koji su pojedinačno slabi da bi odoleli tržišnim udarima. U periodima otkupa voća postoje slučajevi plaćanja u kešu, što dugoročno nije dobro ni za jednu privrednu granu, te ako, recimo, ove godine kooperanti dobiju enormno visoke cene i samo trenutno profitiraju, a hladnjače i izvoznici „proizvedu“ velike gubitke, to ne može biti ničiji interes, objašnjava on i podseća i da mnogi veliki evropski kupci prave godišnje ugovore.

Oni koji imaju hladnjače u zemljama centralne i istočne Evrope, robu povlače prvo iz svojih izvora i sa jeftinijih tržišta, a naši proizvodi stoje na lageru sve dok im ne ponestane njihove robe. Očigledno da ne predstavljamo dugoročno ozbiljnog partnera, kaže Bogosavljević.