

o subvencijama i konkursima direktno u
Vaš inbox

PRIJAVITE SE



Voćarstvo

Cela porodica živi od organske aronije na 1 hektaru. Evo i kako!

ponedeljak, 05. aprila 2021.

Mnogi su pohrlili da uzgajaju aroniju ohrabreni procenama da se od nje može pristojno zaraditi. Međutim, priliku veka dočekao je neorganizovni otkup i razne prepreke u plasmanu, što je mnoge uzgajivače nateralo da zapuste svoje zasadе i odustanu. Porodica Milošević je uspela da se izbori i nađe put do tržista, a njihovi saveti oko ulaganja i načina proizvodnje mogu da pomognu svima koji već imaju zasadе ili razmišljaju o uzgoju aronije.



Miloševići su jedni od retkih koji se bave organskim uzgojem aronije

AgroSmart koristi kolačiće u cilju optimizacije funkcionalnosti i sadržaja sajta. Korišćenjem portala prihvivate upotrebu kolačića.

[Detaljnije](#)

Prihvatom

– Nakon završenih fakulteta duži period nije bilo prilike za normalan posao. Razmišljali smo, šta je to sa čime bismo mogli da se bavimo, od čega bismo mogli da živimo. U sklopu dvorišta imali smo jedan zapušten plac od 30 ari koji smo planirali da očistimo i nešto da posadimo. Tih godina, za aroniju smo tek čuli, bila je totalna novina – priča nam Nikola.

Ipak, lekovita bobica je privukla njihovu pažnju dovoljno da počnu da čitaju i uče. Nedugo potom su očistili plac, nabavili sadnice i posadili aroniju, bukvalno ispred kuće.

POČETNA

O NAMA

MARKETING

IMPRESUM

KONTAKT

VESTI ▾

AGRO POLITIKA

TEATAR APSURDA

SUBVENCIJE ▾

IPARD

POLJOPRIVREDА ▾

f t

Unesite termin za pretraživanje

PRET



Nikola Milošević: Mnogo truda, učenja i rada do izlaska na tržište

– Taj prvi zasad je posađen u kasnu jesen 2011. godine. Posadili smo 500 žbunova aronije. Sledеće godine, u jesen 2012. proširili smo zasad za 70 ari i posadili smo još 1.000 žbunova. Sada je ukupna površina naše plantaže oko 1 hektar sa 1.500 žbunova aronije – kaže Nikola.

Prema njegovim rečima, za sadnice im je trebalo 4.500 evra, s obzirom da su tada koštale 3 evra po komadu. Na to treba dodati trošak za sistem kap po kap i trošak za postavljanje žičane ograde, što je otprilike još 3.000 evra po hektaru. Dodatna ulaganja su i gradonosne mreže, što nije neophodno, jer bez toga može da se startuje.

Na prvi ozbiljniji rod su čekali 2 godine.

– Rodila je aronija već prve godine nakon sadnje, ali je to bilo simbolično. Druge godine je to bilo oko 500 kg, da bi se svake sledeće rod udvostručavao, ponekad i utrostručavao – priča nam Nikola.

Organiski uzgoj aronije: Povraćaj za sertifikaciju 50%

Porodica Milošević je jedna od retkih koja se bavi organskim uzgojem aronije i za to poseduju sertifikat.

– Iskreno, na samom početku nismo razmišljali o organskoj proizvodnji, to je bilo pre 10 godina. Ubrzo, posle 2 godine gajenja, došli smo na tu ideju. Znajući koliko je aronija zdravo voće, hteli smo da joj damo dodatnu vrednost, a to je upravo organska komponenta. Jednostavno, ne može biti 100% zdrava, ako se tretira veštačkim dубrivima i prska – kaže Nikola.

Zahtev su podneli krajem 2014. godine, te su 2015. ušli u period konverzije. Reč je o trogodišnjem periodu kroz koji mora da prođe svaki poljoprivredni proizvođač koji želi da sertificuje organsku proizvodnju.





– Mnoge sertifikacione kuće skraćuju taj period u cilju što lakšeg dobijanja sertifikata, ali ne treba se osloniti na to. Naš put je bio školski primer, bez skraćivanja, iako aroniju od samog starta gajimo po tim principima. Dakle, posle 3 godine konverzije, konačno smo 2018. godine dobili sertifikat i od tada imamo zvaničan dokument da je naša aronija organskog porekla – navodi Nikola.

Kako sam kaže, od perioda konverzije, pa sve do danas, sertifikaciona kuća predstavlja kontrolni organ koji nadzire njihovu proizvodnju aronije.

– Svake godine uzorkuju zemljište, uzorkuju plod, daju nam savete, kontrolišu dnevnik biljne proizvodnje i izdaju dokumente koji su potrebeni za refundaciju troškova organske proizvodnje od strane države. U principu, sve to funkcioniše na nivou mentorske organizacije sa strogim pravilima koja se nikako ne smeju kršiti – objašnjava Nikola.

Porodica Milošević se odlučila za domaću sertifikacionu kuću, jer pruža isti kvalitet kao strana, a po ceni je dosta konkurentnija.

Sertifikat se obnavlja svake godine, a trošak je 37.000 dinara godišnje, s tim da država vraća 50% bez PDV-a svima koji podnesu zahtev za refundaciju troškova sertifikacije organske biljne proizvodnje.

– Tačno je da sertifikat nije previše skup, ali na taj trošak treba dodati "troškove održavanja organskih zasada", a tu se krije najviše troškova. Ti troškovi se prvenstveno ogledaju u troškovima radne snage. Naime, mnogo se operacija obavlja ručno, jer ni sa čim ne sme da se prska. Nema herbicida, već ručno otklanjamо korov oko žbunova. Nema insekticida, pa rutavu bубу, takođe, skidamo ručno, itd. Što se tiče đubrenja, u obzir dolazi samo stajnjak, nikako veštačka đubriva. Tu opet rastu troškovi kupovine stajnjaka i dopreme do plantaže i, naravno, troškovi razbacivanja stajnjaka oko svake biljke. Pored toga, jedini način međuredne obrade je košenje trave ili friziranje zemljišta. Na kraju, tu je berba, za koju vam opet treba radna snaga – objašnjava Nikola.

Ipak, postoji umanjenje ovih troškova u vidu refundacije, što našim domaćinima puno znači. Prvenstveno, reč je o povraćaju dela troškova u organskoj proizvodnji i povraćaju dela troškova osiguranja od grada.

Na troškove utiče i otpornost kulture koja se gaji. Srećom, aronija je voćka koja nema puno prirodnih neprijatelja.

– Rutava buba je najveća štetočina. Ova buba je aktivna samo u fazi cvetanja i tada može da napravi veliku štetu. Naime, ona se hrani cvetovima, uništava ih i tako direktno umanjuje potencijalni rod. S obzirom da ne možemo prskati, jedini način borbe protiv ove štetočine je postavljanje plavih lavora u kojima je voda i prirodni ekstrakti nekih biljaka. Bube budu privučene mirisom i bojom lavora, i udave se u njima. Takođe, uporedo sa lavorima, radi se ručno sakupljanje buba sa cvetova – kaže Nikola.

U radovima u voćnjaku učestvuje cela porodica, a angažuju se i sezonski radnici po potrebi.

– Sezonske radnike imamo kad se vrši ručno skidanje trave između žbunova i, naravno, kad je berba. Ona obično traje desetak dana i najčešće počinje početkom avgusta. Obično imamo desetak radnika i sve se obere za 7-10 dana. Ostale radove počev od košenja trave, friziranja pa sve do đubrenja obavljamo sami – navodi Nikola.

Porodica Milošević trenutno ima godišnji prinos od 6 do 8 tona aronije na hektaru, zavisno od godine. Prema rečima Nikole, to nisu maksimalni prinosi za konvencionalnu proizvodnju, ali za organsku – jesu.

Ključ uspeha je u preradi

Porodica Milošević se nije zadržala samo na proizvodnji svežeg ploda.

– Najveća greška je u tome što su svi potrčali za obećanom zaradom plasiranim od strane krupnih proizvođača sadnica. Računica je bila da od hektara, u punom rodu, imaš preko 10 tona, pa to pomnoži sa 1-1.5 evro, i to zvuči bajno – priča nam Nikola.



Međutim, realnost je to demantovala kroz par narednih godina i ljudi su se našli u šah-mat poziciji.

– Organizovanog otkupa svežeg ploda nigde nije bilo, a mnogi nisu imali skladišne kapacitete, u vidu hladnjače, da to uskladiše, pa da čekaju priliku. Oni koji su uslužno plačali hladnjače su došli u situaciju da troškovi prevaziđu vrednost robe, tako da ni to nije bio rešenje. Nekolicina proizvođača je preživelo, da se tako izrazim, i to samo zato što su počeli da preraduju aroniju, da cede sok, prave džemove, slatka, čajeve i na taj način unovčavaju ono što su proizveli na plantaži – objašnjava nam Nikola svoju, ali i situaciju mnogih uzgajivača aronije.

Nažalost, zbog takve situacije mnoga mala gazzinstava su napustila ili značajno smanjila zasade. Jedni zbog nedovoljnog poznавanja osnovnih ekonomskih principa, drugi zbog nepoznavanja marketinga, lošeg deklarisanja ili dizajna ambalaže, nedostatka sertifikata ili zato što se nisu snašli i nisu bili u stanju da prerade sav rod koji im je zemlja dala.

Miloševići su na sreću brzo prepoznali šta im je činiti, ako žele da žive od toga. Njihova strategija je da prodaju samo manji deo sveže aronije i to dok traje berba. Sve ostalo odlazi u preradu.

– Mi našu aroniju prodajemo po 300 din/kg , naravno, kao organsku i kupci to cene i spremni su da plate. Na taj način godišnje prodamo oko 200-300 kg svežeg ploda. Organizovanog otkupa nema, ali moram da napomenem da nama otkup nije ni cilj, jer se sva naša sirovina preradi. Deo se lageruje u hladnjači, a deo se odmah preradi dok je plod svež. Bitne razlike, u kvalitetu soka od sveže i zamrzнуте aronije – nema. Jedino je sok od svežeg ploda dosta oporiji, što se kupcima generalno ne dopada. Takođe, prodajemo zamrznut plod preko cele godine – objašnjava nam Nikola.

Veliki deo roda skladište u hladnjači kapaciteta 10 tona koja se nalazi na domaćinstvu, u sklopu prerade.

– Ono čime se ponosimo je naš mali proizvodni pogon. Imamo oko 100 kvadrata, raspoređeno u 4 prostorije, od kojih svaka ima svoju namenu i sve je urađeno po HACCP standardu. Sve prostorije su u pločicama, imaju mokri čvor i odvode za vodu u podovima. Imamo prostoriju gde peremo voće, posebnu prostoriju gde se vrši cedenje voća, prostoriju za punjenje i pasterizaciju i prostoriju za odlaganje finalnih proizvoda, tj. magacin – navodi Nikola.

Kako naš sagovornik dalje objašnjava, za sve koji bi želeli da se bave preradom, od opreme je još neophodno: mlin za voće, presa za voće, punilica za sokove, protočni pasterizator i velika paster kada. Sve mašine treba da su od kiselo otpornog prohroma, uključujući i veliki tank za sveže iscedeň sok i nekoliko prohromskih stolova.

Nažalost, pomoć države je ovde izostala. Ceo pogon i svu opremu porodica Milošević je platila gotovo potpuno iz sopstvenih sredstava , uz malu pomoć nevladinih organizacija.

Kapacitet prerade treba maksimalno iskoristiti

Na domaćinstvu porodice Milošević preko 90% roda se preradi u hladno-ceđeni sok.

– U pitanju je matični sok, bez dodate vode, bez šećera i bez konzervansa. Aronija se samelje, onda ide u presu i tako dobijamo čist sok. Taj sok se puni u flaše i zatim pasterizuje. Rok trajanja takvog pasterizovanog soka je preko 12 meseci, mada se po otvaranju flaša mora držati u frižideru. Imamo puno kupaca koji ga koriste preventivno, a to su zdrave osobe, sportisti, trudnice, pobornici zdravog načina života. Mnogo je dobar za imunitet i krvnu sliku, a povoljno utiče na mnoga stanja – objašnjava nam Nikola.



U hladno ceđeni sok ide 90 odsto roda

Pored toga, aroniju suše i na taj način dobijaju čaj. Takođe, prave slatko od aronije, aroniju u medu, ali i brašno od aronije.

– Brašno od aronije nastaje mlevenjem sušenog ploda aronije. Koristi se kao dodatak raznim smutijima, šejkovima, može da se pomeša sa jogurtom, da se stavi u hleb i kolače. Zdrav je dodatak ishrani i zadržava sve benefite koje aronija generalno ima. Ljudi sve više prepoznaju i traže upravo brašno od aronije – kaže Nikola.

S obzirom da primarno prave sokove i imaju opremu, ponudili su i drugim voćarima da im uslužno cede voće.

– Već duže vreme vršimo uslužno ceđenje voća. Ljudi nam donesu plod koji žele da iscede u sok i mi to sve lepo operemo, sameljemo, iscedimo, napunimo u flaše i pasterizujemo. Najviše cedimo aroniju, zatim jabuku i dunju, mada se može cediti skoro svako voće. Mi obezbeđujemo i ambalažu, tako da je dovoljno da nam doteraju samo voće i ništa više. To je najbolji i najkvalitetniji način da od svog voća dobijete proveren sok za svoju porodicu, bez dodatog šećera i bez konzervansa, samo isceden na presi i pasterizovan – objašnjava Nikola.

Ne plašite se marketinga, on radi za vas

Aronija – Plantaže Milošević, kako su nazvali svoje gazdinstvo, plasman proizvoda vrši tako što deo prodaju direktno kupcima, a deo prodaju maloprodajama koje dalje distribuiraju do krajnjih potrošača.

– Direktnu prodaju obavljamo uglavnom slanjem brzom poštom i ličnom dostavom za opštine Aleksinac i za grad Niš. Odnos direktnе prodaje i maloprodaje je otprilike 70:30 , u korist direktnе prodaje. Imamo mnogo zadovoljnijih kupaca na teritoriji cele Srbije i svakog dana šaljemo pakete na različite adrese – kaže Nikola.

On napominje da je marketing vrlo bitna karika u njihovoј prići.

– Na taj način ljudi saznavaju za nas. Imamo svoj sajt, a naš Fejsbuk stranicu prati 11.000 ljudi. Takođe koristimo Instagram i imamo Youtube kanal. Preko svih ovih kanala ljudi mogu da se upoznaju sa nama i vide šta i kako radimo i šta proizvodimo – objašnjava Nikola.

Osim toga, na ulazu u njihovo selo postavili su veliku tablu na regionalnom putu, a kako naš sagovornik kaže, često im se dešava da ljudi dođu kod njih, baš zbog te reklame.

Nelojalna konkurenca i dampiranje cena

Konkurenca će uvek biti i to je normalna stvar. Ali, treba se čuvati nelojalne konkurenca.

– Oni uglavnom imaju svoje dampirane cene, a ljudi nasedaju, jer je jeftinije. Ono što dobijaju po tim cenama je znatno lošiji kvalitet, razblažen sok sa dodatom vodom i naravno bez dokaza da je sirovina neprskana i da nije đubrena veštačkim đubrivima. Takođe je nelojalno to što takvi proizvođači oglašavaju svoju aroniju kao organsku i time dovode u zabludu potrošače koji ne traže dokaz, nego veruju tome što pročitaju – kaže Nikola.



Proizvodi na korak do inostranog tržišta

Kako sam kaže, to je još jedan razlog zašto je potrebno da radite na marketingu i da ljudi upoznate sa prednostima svojih proizvoda. Oni se ne boje neloyalne konkurenčije, jer konstatno ulažu u svoj marketing, što im je omogućilo da zauzmu svoju poziciju na tržišu. Imaju stalne kupce, a kako vreme protiče sve ih je više.

– U planu nam je konstantan rast i razvoj, što kroz proširenje kapaciteta prerade, što kroz povećanje plantaže aronije. Fokus je na kvalitetu, dobro razvijenim odnosima sa kupcima i razvijenijem sistemu dostave proizvoda na kućnu adresu. Ne bi bilo loše i da uspemo da prodremo na neko inostrano tržište u skorijoj budućnosti – priča nam svoje planove Nikola.

Ako želite da počnete da gajite aroniju, kvalitetne sadnice su najbitnije

Pitali smo Nikolu koji bi savet dao ljudima koji žele da započnu uzgoj aronije, a on nam je otvorenog srca rekao svoje mišljenje, bazirano na njegovom iskustvu.



Najbitnije kvalitetne sadnice

– Svako ko ulazi u priču sa aronijom ne treba da očekuje previše u startu. Ne treba da se nada velikoj zaradi i mora da bude svestan da organizovani otkup ne postoji, da mora sam da se snalazi za plasman. Ako i pored toga želi da počne uzgoj, najbitnije su kvalitetne sadnice, sa dobro razvijenim korenom, in vitro proizvedene. Takve smo mi nabavili. Ovakve sadnice će se 100% primiti i zbog razvijenog korena će mnogo brže napredovati od običnih sadnica koje ljudi presađuju, odnosno dele na više komada. Ono što je jednako važno, to je da proizvodnju morate da podignite na viši nivo. Mi smo krenuli na maloj površini, a onda dobro razmislili na koje načine možemo da preradujemo, proširili zasad i uložili u preradu. Budite sigurni da samo tako od toga može da se živi. Aronija je sada glavni izvor prihoda za celu našu porodicu – zaključuje Nikola.

Tijana Todorović

Autor fotografija: Aronija – Plantaže Milošević

Tagovi:

[aronija](#) | [organska proizvodnja](#) |
[sok od aronije](#) | [tržište](#)

Podeli na:





AKTUELNO



Besplatni e-kalkulator za optimizaciju đubrenja

Inovacije

četvrtak, 29. septembra 2022.



Najoptimalniji rok za setvu od 5. do 25. oktobra

Ratarstvo

četvrtak, 29. septembra 2022.



Kasni hibridi kukuruza zaraženi gljivama, neophodan oprez pri skladištenju

Ratarstvo

sreda, 28. septembra 2022.

KATEGORIJE

[Agro politika](#)

[Ipard](#)

[Najave događaja](#)

[Poljoprivreda](#)

[Subvencije](#)

[Teatarapsurda](#)

[Vesti](#)

NAJČITANIJE

Besplatne obuke: „Kako i zašto se organizovati u zadruge“ i „Priprema za IPARD“
subota, 03. aprila 2021.

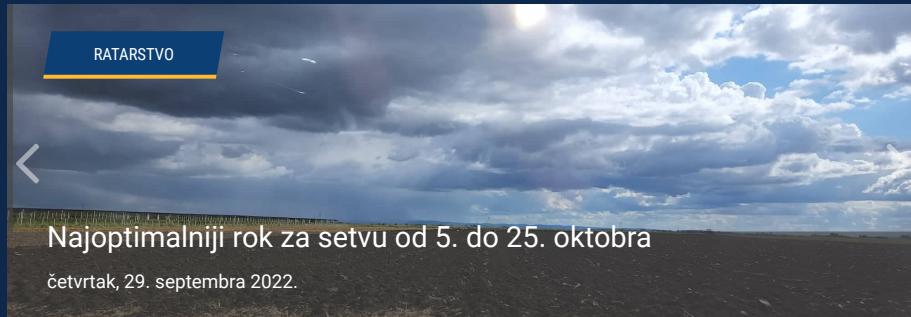
Kako do oznake geografskog porekla – besplatne obuke
nedelja, 09. maja 2021.

Prijavite se za besplatne obuke o dizajnu i pakovanju proizvoda
utorak, 08. decembra 2020.

Kako da napišete biznis plan, dobijete kredit i podsticaje za poljoprivredu
subota, 19. juna 2021.

Sve o subvencijama, konkursima, standardima reći će vam Mladi poljoprivrednici
sreda, 05. januara 2022.

POVEZANI POSTOVI



+381 63 500 525



redakcija.agrosmart@gmail.com

[Početna](#) | [O nama](#) | [Marketing](#) | [Impresum](#) | [Kontakt](#) | [Politika privatnosti](#) | [Uslovi korišćenja](#) | [Mapa sajta](#)