



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ
ПОЉОПРИВРЕДНИ ФАКУЛТЕТ



СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВА ИЗВОЗА ГОВЕЂЕГ МЕСА ИЗ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

- Магистарски рад -

Ментор:

Кандидат:

Проф. др Бранислав Влаховић

Дипл. инг. Ђорђе Лаћарац

Нови Сад, 2020. године

Комисија за оцену и одбрану магистарског рада:

Проф. др Бранислав Влаховић, редовни професор, ужа научна област Тржиште и маркетинг пољопривредно-прехранбених производа, Пољопривредни факултет, Универзитета у Новом Саду, ментор.

Проф. др Мирослав Плавшић, редовни професор, ужа научна област Сточарство, Пољопривредни факултет, Универзитета у Новом Саду, председник комисије.

Проф. др Владе Зарић, редовни професор, ужа научна област Комерцијално и спољнотрговинско пословање, Пољопривредни факултет, Универзитета у Београду, члан комисије.

САДРЖАЈ:

Број	Наслов поглавља	стр.
1.	Увод	6
1.1.	Значај проблема и циљ истраживања	8
1.2.	Досадашња истраживања наведене проблематике	9
1.3.	Радна хипотеза	12
2.	Извори података и метод рада	13
3.	Резултати истраживања	15
3.1.	Спољнотрговинска размена говеђег меса у свету	15
3.1.1.	Извоз свежег и расхлађеног говеђег меса у свету	20
3.1.2.	Увоз свежег и расхлађеног говеђег меса у свету	22
3.1.3.	Извоз замрзнутог говеђег меса у свету	25
3.1.4.	Увоз замрзнутог говеђег меса у свету	27
3.2.	Узгој говеда у Републици Србији	30
3.3.	Производња говеђег меса у Републици Србији	39
3.4.	Извоз говеда из Републике Србије	54
3.5.	Извоз телећег, јунећег и говеђег меса из Републике Србије	62
3.5.1.	Извоз телећег меса из Републике Србије	64
3.5.2.	Извоз јунећег меса из Републике Србије	70
3.5.3.	Извоз говеђег меса из Републике Србије	76
3.6.	SWOT анализа производње и извоза говеђег меса из Р. Србије	88
3.7.	Мере за повећање извоза говеђег меса из Републике Србије	90
5.	Закључак	98
6.	Литература	103
7.	Прилог	108

СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВА ИЗВОЗА ГОВЕЂЕГ МЕСА ИЗ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

РЕЗИМЕ

Основни циљ истраживања је да се анализира извоз говеда за клање и говеђег меса из Републике Србије као и регионалне дестинације извоза у временском периоду од 2014. до 2018. године. Просечан извоз свих категорија живих грла говеда износио је 15.267 тона. Истовремено просечан извоз говеђег меса износио је 3.021 тону што је значајно мање у односу на извоз грла. Просечна вредност извоза грла за клање износила је 35,9 милиона УС долара. Истовремено просечна вредност извоза свих категорија говеђег меса (телеће, јунеће и говеђе) износио је 14,4 милиона УС долара, што је за 21,5 милиона УС долара мање у односу на извоз говеда за клање. Извоз говеђег меса усмерен је у девет земаља где доминира Турска (56%). Просечна извозна цена говеђег меса износила је 4,76 УС долара по килограму. Истовремено просечна извозна цена грла износила је 2,35 УС долара по килограму. Може се закључити да је просечна извозна цена говеђег меса за 2,41 УС долар већа у односу на извозну цену грла. То значи да треба мењати структуру извоза, односно повећати извоз меса јер се тиме остварује већа профитабилност у односу на извоз грла за клање. У односу на укупну производњу у извоз доспева свега 4,0% говеђег меса. Ово апсолутно не задовољава, поготово што постоји квота од скоро девет хиљада тона за бесцарински извоз у Европску унију. Променом структуре извоза може се постићи се већа профитабилност извоза, допринеће економској сигурности узгајивача и стимулисати раст и развој производних капацитета извозно оријентисаних произвођача говеђег меса.

Кључне речи: Република Србија, говеда, говеђе месо, извоз, конкурентност.

STATE AND PERSPECTIVE OF BEEF EXPORT FROM THE REPUBLIC OF SERBIA

SUMMARY

The main aim of this study is to analyze the export of cattle for slaughter and beef from the Republic of Serbia, as well as regional export destinations for the period of 2014-2018. The average export of all categories of live heads of cattle was 15,267 tons. At the same time, the average export of beef was 3,021 tons, which is significantly less compared to the export of live cattle. The average value of export of animals for slaughter was 35.9 million USD. At the same time, the average export value of all categories of beef (veal, young beef and beef) was 14.4 million USD, which is 21.5 million USD less compared to the export of cattle for slaughter. Export destinations for beef include nine countries dominated by Turkey (56%). The average export price of beef was 4.76 USD/kg, while the average export price for live cattle heads was 2.35 USD/kg. It can be concluded that the average export price of beef is 2.41 USD higher than the export price of live heads of cattle. This means that it is necessary to change the export structure, i.e. to increase the export of meat in order to achieve higher profitability compared to the export of animals for slaughter. The exported beef accounts for only 4.0% of the total beef production. This situation is absolutely unsatisfactory, especially since there is a quota of almost nine thousand tons for customs-free exports to the European Union. Changing the export structure can lead to achieving greater export profitability, contribute to the economic security of the producers and stimulate the growth and development of production capacities of export-oriented beef producers.

Keywords: Republic of Serbia, cattle, beef, export, competitiveness.

1. УВОД

Значај спољне трговине произилази из потребе међународне размене робе и услуга, која је условљена разликама у природним богатствима и степеном развијености производних снага у разним земљама, као и међународном поделом рада. Наиме, одређене земље поседују тржишне вишкове у производњи одређених производа (индустријских или пољопривредних). Извозом поменутих вишкова домаће производње, обезбеђују се средства за увоз оне робе која се у земљи не производи, или се не производи у довољним количинама. На пример, између земаља које имају вишкове пољопривредних производа и земаља са вишковима производа шумарства. Могућности извоза подстичу домаће произвођаче (и индустријске и пољопривредне) на масовну специјализовану, економичну и квалитетну производњу, рационалније пословање и укључивање у међународну робну размену (Ђоровић, Томин, 2009).

Свако друштво има одређену структуру потреба, како у производним, тако и у потрошним добрима. Потребе (потрошња), задовољавају се једним делом из домаће производње, а другим делом из увоза. Исто тако, један део националне производње се троши у земљи, а други део се кроз извоз продаје субјектима (потрошачима) у другим земљама (Унковић, 2010).

Говедарство чини значајну грану сточарства. Његова развијеност представља основни параметар развоја сточарске и укупне пољопривредне производње. У високо развијеним земљама говедарство заузима доминантну позицију у структури укупне сточарске производње. Савремена говедарска производња заснива се на грлима, који поседују високе потенцијале за производњу меса и млека.

Свака земља тежи да оствари висок степен домаће производње, односно сопствене снабдевености, како би достигла самодовољност у основним агроиндустријским производима. На тај начин не зависи од увоза, поготово ако се ради о неопходним, односно инфериорним производима исхране, који често имају и стратешки карактер. Месо управо има стратешки карактер, отуда оно има посебно место и значај у конципирању укупне стратегије развоја сточарства, као интегралног дела целокупног агроиндустријског комплекса.

Производња говеђег меса условљена је генетским факторима говеда, као и деловањем комплекса егзогених чинилаца, пре свега, еколошке и економске природе. Развој говедарске производње представља основни параметар укупног ра-

звоја сточарства. Говеђе месо има значајну улогу у исхрани, јер обезбеђује значајну енергетску и протеинску вредност. Представља једно од најзначајнијих врста меса у исхрани становништва у Републици Србији. Дугорочно унапређење производње говеђег меса подразумева правовремено доношење одговарајућих макроекономских мера у циљу повећања производње и стабилизације домаћег тржишта и повећања извоза.

Неопходно је да се створе услови за ефикасну производњу са стабилним доходом произвођача, јер само тако биће мотивисани за повећање производње и испоруку говеда за клање тржишту. У супротном, доћи ће до ескалације испољених негативних трендова, што ће угрозити стабилност и снабдевање тржишта говеђим месом. Целокупној проблематици тржишта говеђег меса мора се приступити са маркетиншког становишта, у ту сврху неопходно је оптимално комбиновање инструмената маркетинг МИКС-а како би се дошло до остварења крајњег циља, до задовољења потреба потрошача, како квантитативно тако и квалитативно. За извоз говеђег меса постоји значајна перспектива на међународном тржишту. Услед појаве болести “лудих крава” *Bovine Spongiform Encephalopathy* – BSE, велики европски потрошачи постали су веома опрезни приликом увоза меса. Управо овде лежи и шанса Републике Србије да се појави на међународном тржишту са квалитетним говеђим (јунећим) месом, односно да значајно повећа свој извоз. То би предстаљао замајац развоја укупне говедарске производње у Републици Србији.

Извоз подразумева међународну продају производа који су произведени у једној земљи и који се уз одговарајућу законску и пословну процедуру и поступке пласирају преко државних граница. Са токовима из супротног смера (увоз), ови облици су обухваћени појмом спољно-трговинског пословања које подразумева различите облике међународног промета робе и услуга који се одвијају између правних (и физичких) лица са седиштем (домицилом) у различитим државама. Са становишта међународног маркетинга, спољнотрговински послови јављају се на оперативном нивоу у спровођењу маркетинг програма и стратегија без обзира да ли је реч о извозном, мултинационалном или глобалном маркетинг концепту. То значи да спољнотрговинско пословање представља технику обављања међународног промета односно размене која може бити доминантна активност појединих фирми (тзв. спољнотрговинске организације) или део пословне активности предузећа која су развила одговарајући процес међународног маркетинга на основама концепцијских оквира међународног маркетинга. Самим тим међународни марке-

тинг приступ шири је појам од спољнотрговинског пословања. Извозни маркетинг приступ такође превазилази спољнотрговинско пословање и може се квалификовати као полазни облик међународног маркетинг концепта (Јовић, 2002).

Приход остварен извозом меса уколико буде усмерен на стимулацију извозно оријентисаних произвођача, допринеће унапређењу узгоја говеда и производње меса и њој компатибилних прерађевачких капацитета, али и пратећих услуга. Потпуно упошљавање постојећих и изградња нових производних капацитета имаће реалан утицај на смањење незапослености и животни стандард. Могу се очекивати и неекономски ефекти као што су повећање квалитета живота у руралним срединама и ободним градским зонама, што ће представљати окосницу ефикаснијег очувања регионалних вредности, културне баштине и животне средине. Потенцијал локалног и регионалног становништва као и њихове пословне активности, кроз процес реструктурирања уз диверзификацију пословања, доћи ће до пуног изражаја те ће, у складу са примереном ефективношћу, економски показатељи бити много већи.

1.1.Значај проблема и циљ истраживања

Предмет истраживања јесте сагледавање основних параметара тржишта говеђег меса у Републици Србији. Акценат ће бити на анализи извоза говеда за клање и меса, вредносно, количински и регионално, по земљама дестинације. Сагледаће се учешће говеђег, у структури укупног извоза меса из Републике Србије. Истраживањем жели да се сагледа могућност повећања производње говеђег меса, оптимално искоришћавање прерађивачких капацитета кланичне индустрије и интензивирања извоза говеда и говеђег меса из Републике Србије на међународно тржиште. Указаће се на значај маркетинг концепта и одговарајуће извозне стратегије која за крајњи циљ има задовољење иностраног тржишта. Даће се предлог неопходних мера у циљу повећања домаће производње и извоза говеда и меса из Републике Србије.

Циљ рада јесте анализа стања домаћег тржишта и перспективе извоза говеда за клање и говеђег меса из Републике Србије. Анализирајући ситуацију на домаћем тржишту говеђег меса, потребно је утврдити предности, слабости, могућности и претње које битно детерминишу будући извоз говеђег меса из наше земље. Анализираће се број и расни састав грла, прираста меса, испоруке и робности говеда,

производње, промета, потрошње и капацитета индустрије за клање и прераду говеђег меса. Анализа ће обухватити регионе у Републици Србији. Истраживања ће се базирати на сагледавању трендова кретања у говедарској производњи у нашој земљи. На овај начин добијени резултати требало би да скрену пажњу на оне моменте који су од значаја за повећање производње и понуде говеђег меса домаћем и иностраном тржишту, као и сагледавање могућих дестинација извоза.

Рад обухвата следећу проблематику:

- Стање на међународном тржишту говеђег меса.
- Анализа трендова кретања на међународном тржишту говеђег меса.
- Идентификација највећих извозника и увозника говеђег меса.
- Кретање броја грла и производња говеђег меса у Републици Србији.
- Кретање (тренд) извоза стоке за клање и говеђег меса из Републике Србије,
- Структура извоза по појединим категоријама стоке и меса,
- Извоз грла за клање и говеђег меса по земљама одредишта,
- Регионална дестинација извоза говеда и говеђег меса из Републике Србије,
- Мере за повећање конкурентности Републике Србије на међународном тржишту,
- Анализа и примена одговарајућих стратегија и изналагање оптималне стратегије извоза говеђег меса.

1.2. Досадашња истраживања наведене проблематике

Чобић Т., Антов Г., Антов Анђелија, Плавшић М. (2001): савремени системи оцене трупова говеда на линији клања напустили су радман, као један од критеријума који су у прошлости примењивани. Класификовани системи који се данас примењују у свету базирају се на дескриптивном систему визуелне оцене конформације и прекривености лојем, подржаном фотографским стандардима. „Тежина трупа.- Утврђена тежина топлих полутки је од изузетне важности. Утврђена тежина трупа може одступати максимално 0,2 килогарма од оне утврђене при мерењу на линији клања. При мерењу се аутоматски одштампа датум, тако да власник грла или лиферант може да контролише да ли је клање обављено стварно на месту и у времену како је договорено. У Европској Унији прописана је класификација говеђих трупова на линији клања, са обавезном применом. Основне карактеристике оцењују се у оквиру конформације (6 оцена) и прекривености лојем (5

оцена). Оцене су условљене у позитивном смислу на већу меснатост, и негативном смислу када је у питању садржај масног ткива. Познавање ових стандарда је од велике важности за нашу земљу, као потенцијалног извозника говеђег меса у земље Европске Уније.

Чобић, Т., Антов Г., (2002): потребна је добра организација прометног процеса да би се остварила висока и стабилна производња, која ће задовољити потребе домаћег тржишта. У нашој земљи, посебно, говеђе месо је у прошлости, а вероватно ће тако бити и у будућности, било једно од главних артикала.

Томић Д., Влаховић Б., (2002) - анализирајући домаће тржиште говеђег меса, наводе да у последњој деценији двадесетог века просечна производња говеђег меса прерачуната по становнику износи 11,2 килограма, са тенденцијом опадања. На испољено опадање производње утицало је несређено стање у целокупној сточарској производњи, па самим тим и у говедарству, као његовим интегралним делом, затим немогућност озбиљнијег и стабилнијег извоза и сл. Опадање потрошње резултанта је ниског животног стандарда, који се читује у малој куповној моћи потрошача. Такође, ова врста меса, има, практично највишу цену у односу на остале врсте меса. У целокупном анализираном временском периоду производња била је мања од достигнутог нивоа потрошње, што је резултирало просечним степеном самоснабдевености од 93 индексна поена. Према томе, у наредном периоду, на бази напред наведених трендова, може се очекивати дефицит ове врсте меса на домаћем тржишту у количини од око 8,5 хиљада тона што се мора надокнадити или интензивнијом домаћом производњом или потражити на међународном тржишту.

Влаховић Б., (2003): говедарство представља основни параметар развијености укупне пољопривредне производње. У земљама са развијеном пољопривредом говедарство заузима доминантно место у структури дохотка произвођача. Ова грана сточарства у вредности пољопривредне производње неких европских земаља учествује са 50% до 60%, као што су Данска, Холандија и сл., што још више показује колико је доминантан утицај говедарства на целокупну пољопривредну производњу.

Влаховић, Б., Томић Д., Радојевић В. (2007): истичу да су се у међународној трговини агроиндустријских производа догодиле значајне промене које се огледају у повећању промета сточарских производа (стоке за клање, меса и месних прерађевина). Ове промене погодују, пре свега, високоразвијеним земљама, које

имају модерну кланичну индустрију. Аутори наводе да у анализираном периоду говеђе месо има најзначајније учешће у структури међународног промета, да најинтензивније повећање промета остварује пилеће месо, услед добрих нутритивних и дијететских особина и најнижих цена, као и да високо развијене земље снажно стимулишу извоз меса разним мерама извозних субвенција.

Влаховић Б., Тепавац Д., Ловрић Д. (2008): истичу да производњу треба оријентисати према потребама и захтевима иностраног тржишта. Пошто је међународно тржиште веома хетерогено, значи да се производња мора планирати и прилагодити одговарајућим потребама и захтевима појединих сегмената тржишта. Производња у сточарству треба да буде тако диверзификована да задовољава захтеве различитих потрошача, како би наше шансе за улазак у токове светске размене биле реалније и веће. У раду се наводи да је неопходна је примена концепта контроле производње као што су TQM и HACCP како би се задовољили строги критеријуми извоза, пре свега, у високо развијене земље.

Јевтић, С., Станковић В., (2011): наводе да се на глобалном тржишту меса и у наредној декади очекују изузетно, одрживо високе цене, због високих цена сточне хране, у ситуацији стабилне тражње, посебно из земаља у развоју. Сигнали о високим ценама у првој половини пројектоване декаде, допринеће ће експанзији сточног фонда, а као последица, очекује се раст глобалне трговине у другој половини декаде. Глобална производња меса требало би да у пројектованом периоду оствари раст од 1,8% на годишњем нивоу. Пројектовани раст за основу има раст производње живинског и свињског меса у земљама у развоју. Аутори наводе да се глобални раст потрошње, према пројекцијама, одржава захваљујући расту потрошње у Азији, Латинској Америци и у земљама произвођачима нафте, а да је спорија динамика раста извоза резултат смањене увозне тражње меса од стране Руске Федерације, у којој се мерама пољопривредне политике подстиче производња меса.

Петровић М. и сар. (2012): истичу да чланство Србије у међународним организацијама, либерализација трговине сточарских производа, мала могућност заштите од увоза, имплементација стандарда квалитета (HACCP, ISO, GLOBALGAP), смањени ниво домаће подршке, елиминисање извозних субвенција, раст профитабилности и способност да буду конкурентна на међународном тржишту, су још додатни изазови са којима се суочава или ће се суочити сточарство Србије. На основу ових околности, неопходно је да се изграде принципи за ефикасан ра-

звој сточарске производње, која може да се такмичи на европском тржишту и доприноси расту пољопривреде и националног дохотка.

Алексић С. и сар. (2012): наводе да тренутно стање у говедарству Републике Србије није задовољавајуће са становишта производње по грлу и броју грла који је у сталном паду задњих година. На основу званичних статистичких података, тренутно стање у говедарству се сматра веома неповољним. Производња мяса је у константном паду, што је последица смањења укупног броја говеда као и недовољног броја кланица са ЕУ сертификатом. Производња мяса у 2011. години је била 81.000 т. Србија, иако без развијеног говедарства, била је традиционални извозник говеђег односно јунећег мяса, производа од мяса и товне јунади у многе земље, чак и најразвијеније. Данас, постоји само неколико кланица са ЕУ сертификатом, а одобрена квота за извоз мяса од 8.000 тона јунетине не може да се реализује. Очекује се да говедарска производња обезбеди квалитетне производе за извоз, на првом месту јунеће мясо дефинисаног порекла и квалитета.

Петровић, З., Милићевић, Д., Паруновић, Н. (2013) указују да је примена принципа TQM у производњи говеђег мяса оправдана и применљива у индустрији мяса. Светска искуства говоре да се TQM примењује као алтернативни модел управљања квалитетом, јер се целокупан процес сагледава тако да се дефинишу сви фактори који утичу на крајњи квалитет производа, у овом случају укус говеђег мяса дефинисаног као крајња одредница квалитета. Аутори наводе да се на основу анализе тржишта и дефинисања параметара квалитета дефинишу контролне тачке квалитета на које се може директно утицати у самом процесу, као и организационе мере и подизање нивоа менаџмента у смислу деловања на факторе који директно могу утицати на квалитет крајњег производа.

1.3. Радана хипотеза

У раду се полази од следећих елемената радне хипотезе:

- Међународни промет говеђег мяса има експанзију раста.
- Број говеда у Републици Србији остварује тенденцију опадања.
- У Републици Србији долази до благог повећања производње говеђег мяса. Иста је условљена растом извоза говеђег мяса.
- У структури извоза количински и вредносно веће је учешће грла за клање у односу на извоз говеђег мяса.

- Извоз говеђег меса из Републике Србије није на задовољавајућем нивоу с обзиром на обим домаће производње.
- Регионална дестинација извоза говеђег меса из Републике Србије не задовољава. Европска унија маргинално учествује у структури извоза говеђег меса.
- Постоји добра конкурентска позиција Републике Србије на међународном тржишту говеђег меса.

2. ИЗВОРИ ПОДАТАКА И МЕТОД РАДА

Истраживање се заснива на тзв. “истраживању за столом” (“*desk research*”), тј. на расположивим (примарним) подацима. Основни извор података за међународни апсект истраживања је статистичка база података ФАО (www.fao.org) и међународног трговинског центра (<http://www.intracen.org/statistics/>). За истраживање домаће проблематике производње и извоза говеђег меса користиће се подаци Завода за статистику Републике Србије (statserb.sr.gov.rs).

Временски период истраживања односи се на период од 2014 до 2018 године. Поред статистичких извора, користиће се обимна литерарна грађа из одговарајућих публикација: стручних и научних књига, часописа, зборника радова и сл.

Основне методе статистичке обраде података које ће се користити у раду су: метод израчунавања аритметичке средине која је коришћена за утврђивање просечних вредности посматраних појава, степен варирања појединих појава израчунаваће се применом коефицијента варијације, интензитет кретања појава квантификоваће се израчунавањем стопа промена применом функција са најприлагођенијим линијама тренда оригиналним подацима.

Расположиви подаци, на којима се базира истраживање, обрађени су стандардним математичко - статистичким методама:

Аритметичка средина ($\bar{x}$), за утврђивање просечних вредности:

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

Коефицијент варијације (V), за одређивање процента варирања обележја у односу на средње вредности:

$$V = \frac{\sigma * 100}{\bar{x}}$$

Стопа промене (Y), која показује проценат повећања, односно смањења, а рађена је на бази експоненцијалног тренда облика:

$$Y = a * b^x$$

Анализа ситуације (SWOT) анализа указује на основне предности, слабости, могућности и претње производње и извоза говеда и говеђег мяса из Републике Србије. Одређене појаве приказује се путем табела, графикана, слика и хистограма.

3. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

3.1. Спољнотрговинска размена говеђег меса у свету

Међународни промет пољопривредно-прехрамбених (агроиндустријских) производа представља интегрални део укупне светске трговине и одвија се у условима сложених односа, као и веома значајних разлика у степену економске развијености појединих земаља, али и других фактора (историјских, културних, конфесионалних, политичких и сл.). И поред чињенице да се одвија у условима сложених односа, међународни промет агроиндустријских производа добија на значају, али се и одвија под изразито рестриктивним условима, првенствено због присуства разних баријера од стране економски развијених земаља. Наиме, развијене земље у борби за тржишта не поштују принципе слободне трговине и примењују разне рестриктивне мере, међу којима су најзначајније мере аграрног протекционизма (царине, ванцаринске дажбине, увозна ограничења и сл.). Ако се на све то дода и утицај мултинационалних компанија, разних асоцијација земаља које имају за циљ унапређење трговине, као и утицај политичких одлука економски најразвијенијих земаља, може се доћи до закључка да је ситуација на светском тржишту у већој мери последица државних интервенција, него производ деловања закона тржишта (Влаховић, 2015).

Међународни промет агроиндустријских производа, представља интегрални део укупне светске трговине. Одвија се у условима сложених односа и значајних разлика у степену економске развијености појединих земаља, али и бројних других фактора (историјских, културних, конфесионалних, политичких и сл.). Међународни промет говеда за клање и меса добија на значају, и одвија се под изразито рестриктивним условима. То значи да се не одвија слободно због присуства разних баријера од стране економски развијених земаља. Ово отежава слободну циркулацију и деформира токове међународног промета поменутих производа. Такође, оно дискриминише остале учеснике у промету (тзв. “треће земље”), које су суочене са тешко савладивим баријерама за извоз својих производа (Влаховић, 2015).

Један од најзначајнијих елемената који има пресудан утицај на обим и динамику међународног промета говеђег меса јесте деловање аграрног протекционизма. На промет делују, и бројне мултинационалне компаније, а значајан уплив у сферу промета имају и асоцијације земаља чији је основни циљ унапређење трговине. На

обим светске трговине делују техничко-технолошки и политички фактори. Велики део спољнотрговинске размене одвија се под непосредним дејством појединих земаља, односно Влада, те се може рећи, да је ситуација на светском тржишту у великој мери последица државних интервенција, а мањим делом резултанта деловања тржишних законитости. Аграрни интервенционизам је чињеница савременог живота, упркос покушајима теоријског доказивања преимућстава економског либерализма и политичких декларисања на деловање тржишних снага.

Спољна трговина има многе специфичности које је разликују од унутрашње трговине. Према Андријанићу (2001), између осталог, могу се издвојити главне карактеристике спољне трговине:

- Спољна трговина протеже се на различите спољнотрговинске и монетарне системе, што условљава њено регулисање мађународним трговинским и платним споразумима.
- Спољна трговина у свим земљама наилази на разна економско-политичка ограничења која се спроводе контролом спљнотрговинске размене, царинским режимом (царинама и царинским баријерама), увођењем контингента којима се ограничава количина или вредност робе која се сме увозити у земљу или извозити из земље, обавезом продаје остварених девиза надлежној домаћој банци, мерама државних тела којима се често претерано штити домаћа производња и сл., чиме свака земља регулише укупан укупан промет роба и услуга са иностранством и штити интересе сопственог привреде.
- Сопственим девизним системом свака земља регулише платни промет и кредитне односе са иностранством, спречавајући тако неконтролисан одлив и коришћење конвертибилних девизних средстава.
- Спољну трговину прате многе међународне конвенције, обичаји и правила, након што их је одређена земља ратификовала и тако се равноправно укључила у међународну размену.
- Спољну трговину карактеришу и сложене технике плаћања (различити начини и инструменти међународног платног промета) и осигурања плаћања и наплате уговорених спољнотрговинских послова.
- Спољна трговина је подвргнута посебном систему надзора над кретањем роба и услуга у међународној размени и о њој се води засебна спољнотрговинска статистика, која даје податке за праћење и упоређивање размене робе и услуга

са иностранством (према робним групама, привредним услугама, вредностима, количинама, земљама извоза и увоза и др.),

- Спољну трговину прати посебна документација, посебан начин израчунавања цене различитим методама спољнотрговинске калкулације, посебни трошкови и посебне процедуре.
- Извоз робе у иностранство има за последицу да се унутрашња (домаћа) цена робе мора преобликовати на цену која се формира на светском тржишту, а светска цена настаје под деловањем понуде и тражње између учесника из разних земаља у њиховој међусобној конкуренцији,
- Пословни ризици су у спољној трговини много израженији него у унутрашњој трговини и постоје у свим врстама и облицима спољнотрговинског пословања, стога је политика осигурања од робних и финансијских ризика у спољној трговини саставни и изузетно важан део пословне политике предузећа које се бави делатношћу спољнотрговинског промета.

Успостављање трајних пословних веза у спољној трговини везано је уз добру пословну информисаност спољнотрговинских предузетника, који на располагању имају различите изворе информација из читавог света о понуди, тражњи, условима купопродаје, о комерцијалним и некомерцијалним ризицима, бонитету пословних партнера, привредним и политичким предвиђањима за одређено инострано тржиште, могућностима финансирања и кредитирања спољнотрговинских послова, о кретању цена на међународном тржишту и др.

Извозна маркетинг пословна оријентација, као пословно опредељење, логично следи уколико резултати анализа проистеклих из маркетинг истраживања страних тржишта, указују на постојање конкурентске предности у односу на конкуренцију. Међутим, процес интернационализације свеукупних пословних активности, својом специфичношћу, носи ризик и захтева високи степен опреза при реализацији прокламованих циљева. Нивои конкурентске предности одређују степене партиципативности неких производа на страним тржиштима и имплицирају претпостављени профит (добит – разлика између укупног прихода и укупног трошка).

Под појмом меса, у најширем смислу, подразумева се месо трупа и остали јестиви делови животиња. Под овим појмом посматра у области регулативе производње, прераде и промета меса и производа од меса и у случајевима када није рационално или технички могуће раздвајање појединих ткива, као код трупова пернате живине, ситне рибе, мекушаца и љускара. Нешто ужи појам меса дефинише

га као попречно-пругасто скелетно ткиво, с припадајућим костима, хрскавицама, грубим везивним ткивом и наслагама масног ткива. Овај појам најчешће се користи за месо у промету, када се оно налази у форми обрађеног трупа говеда или свиња.

У најужем смислу, месо може да се дефинише као скелетна мускулатура са ураслим масним и везивним ткивом, крвним и лимфним судовима и живцима. Овај појам односи се на „крто” месо. Месо граде мишићно, масно и везивно ткиво. Његови неодвојиви делови су нервно ткиво, ткиво крвних и лимфних судова и крв, док су коштано и хрскавично ткиво одвојиви делови. Није могуће изучавати месо без познавања најопштијих појмова о ћелији и ткивима (Живковић и Перуновић, 2012).

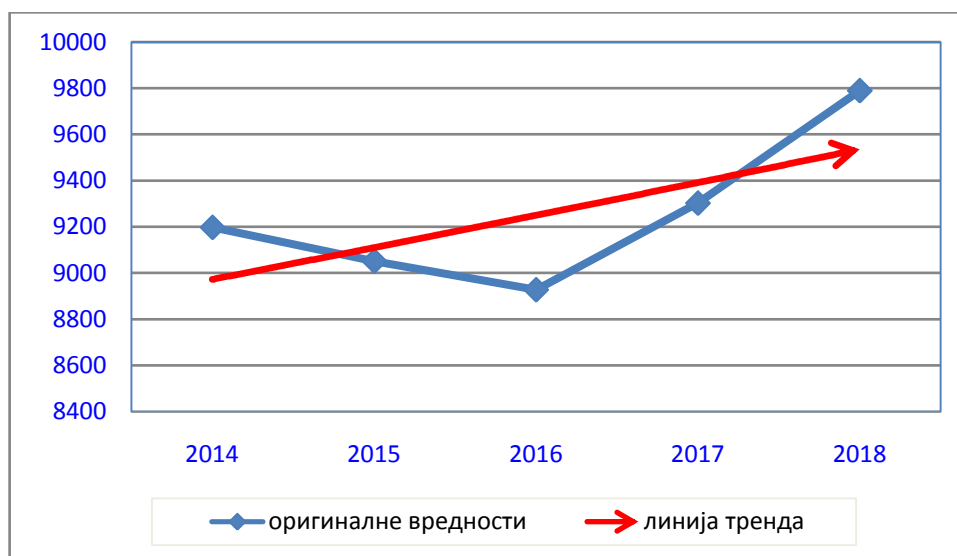
Месо има значајну улогу у људској еволуцији и неопходно је за правилан раст и развој организма, пре свега јер представља значајан извор протеина, али и витамина Б групе, фолне киселине и витамина А и Д. Црвено месо такође садржи велике количине гвожђа, али и цинка и других минералних материја, а њихова искористивост из меса је много већа него из биљних извора (Бошковић и сар. 2015).

Живковић и Перуновић (2012) наводе да је пољопривредна производња ограничена, пре свега, климом и доступним земљиштем. Ови фактори имају огроман утицај на целокупну примарну пољопривредну производњу, те на понуду и цену хране за домаће животиње, а самим тим на производњу и цену животиња које служе за производњу меса. Оптималне услове за сточарску производњу пружа умерена климатска зона, док је у тропском или поларном појасу веома тешко и скупо гајити стоку. Производњу хране, а нарочито производњу меса, карактеришу хиперпродукција и тржишни вишкови у привредно развијеним земљама, а несташнице у неразвијеном делу света. Висок животни стандард у развијеним земљама утиче на тражњу квалитетнијих категорија меса, стога се више конзумира јунеће него говеђе месо. Такође, већа је и потражња квалитетнијих партија меса. Стога се значајне количине меса нижег квалитета, а самим тим и ниже цене, преливају ка сиромашнијим земљама. Најмногољудније земље света, пре свега Кина, превазишле су проблеме сиромаштва и глади и њихово становништво може себи да омогући веће количине хране, а тиме и меса, што резултира његовом повећаном потражњом. С друге стране, како наводе исти аутори, површина пољопривредног земљишта је ограничена, а сточарска производња је напредовала до близу биолошког максимума, па је тешко очекивати да ће се производња меса моћи довољно

брзо повећавати и у будућности пратити потражњу. Додатни проблем везан за производњу меса јесте загађење човекове околине, и то како у области сточарске производње, тако и у областима клања и прераде меса.

Просечан извоз говеђег меса (свежег основно расхлађеног и замрзнутог) у анализираном временском периоду износио је 9,2 милиона тона. Извоз је имао тренд умереног раста по стопи од 1,57% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност. У последњој истраживаној години остварен највећи извоз у количини од 9,8 милиона тона, док је најмањи извоз остварен у 2016. години када је износио 8,9 милиона тона (графикон 1).

Графикон 1: Кретање извоза говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона



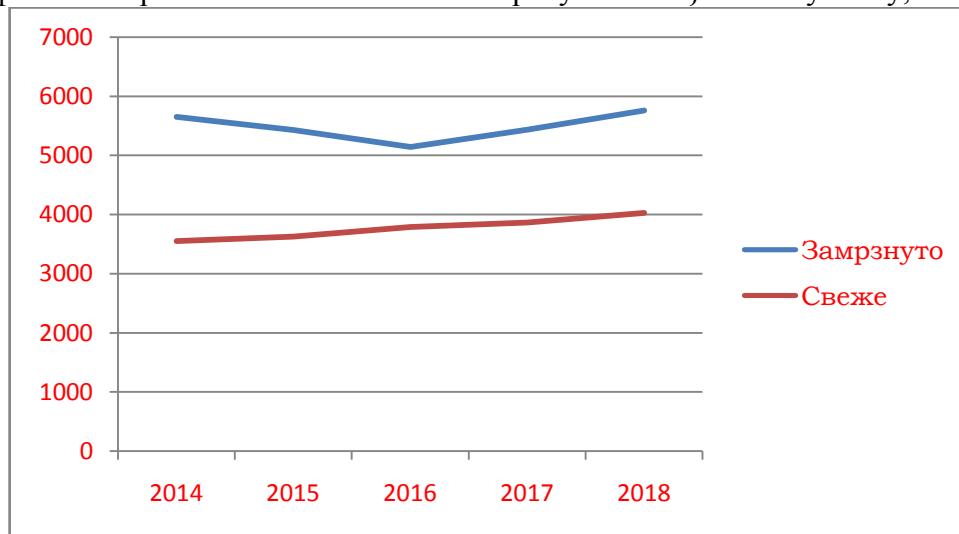
Вредносно исказано просечан извоз говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 45,3 милијарди УС долара. Извоз је имао тренд раста по умереној стопи од 0,83% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност. Највећа вредност извоза остварена је у последњој истраживаној години од 49,2 милијарде УС долара, док је најмања вредност извоза остварена у 2016. години када је износила 41,1 милијарда УС долара. У анализираном периоду цена говеђег меса на светском тржишту просечно је износила 4,9 УС долара по килограму.

Извозна цена варира услед деловања читавог низа чинилаца; пре свега, расе, узрасних категорија, квалитета, начина обраде, категорије меса и сл. Такође, зависи од тога како доспева у промет, као хлађено или смрзнуто месо. Квалитет пре свега, зависи од следећих елемената: конформације (меснатости), затим од прису-

тности масног ткива, количине, распоређености као и мраморираности (прожето-сти) меса масним ткивом. Поред тога на квалитет утичу и хемијски састав, физи-чке особине, органолептичка својства и микробиолошка исправност меса.

У међународни промет говеђе месо долази као свеже, односно расхлађено и замрзнуто месо. Веће количине у међународном промету су замрзнутог меса у ко-личини од 5,5 милиона тона у односу на свеже и расхлађено месо у количини од 3,8 милиона тона (графикон 2).

Графикон 2: Кретање извоза свежег и замрзнутог говеђег меса у свету, 000 тона



У наредном делу даће се анализа међународног тржишта свежег, односно расхлађеног и замрзнутог говеђег меса.

3.1.1. Извоз свежег и расхлађеног говеђег меса у свету

Просечан извоз свежег и расхлађеног говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 3,8 милиона тона, што чини нешто преко 5% укупне произво-дње говеђег меса у свету. Извоз је имао тренд умереног раста по стопи од 3,31% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност (графикон 3). У последњој истраживаној години остварен највећи извоз у количини од 4,0 милио-на тона, док је најмањи извоз остварен у почетној 2014. години када је износио 3,5 милиона тона.

Вредносно исказано просечан извоз свежег и расхлађеног говеђег меса у анали-зираном временском периоду износио је 22,5 милијарди УС долара. Извоз је имао тренд раста по умереној стопи од 2,09% годишње, уз незнатно варирање у односу

на просечну вредност. Највећа вредност извоза остварена је у последњој истраживаној години од 24,7 милијарди УС долара, док је најмања вредност извоза остварена у почетној 2014. години када је износила 22,7 милијарди УС долара. У анализираном периоду цена свежег и расхлађеног говеђег меса на светском тржишту просечно је износила 5,9 УС долара по килограму.

Графикон 3: Кретање извоза свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона



Најзначајнији светски извозник свежег и расхлађеног говеђег меса је је Холандија. Просечан извоз износио је 390 хиљада тона, са тенденцијом умереног раста по стопи од 1,49% годишње (табела 1). Учешће Холандије у укупном светском извозу свежег и расхлађеног говеђег меса износи 10,2%. Просечна вредност извоза на нивоу је од 2,5 милијарди долара. Просечна извозна цена износила је 6,4 долара по килограму, што је више у односу на просечну извозну светску цену за 8%. Најзначајнији извоз остварује се у Немачку (29,6%), следе Француска (16,7%), Италија (13,2%) Данска (6,2%) и Шпанија (4,7%). Наведене земље апсорбовале су 70,4% извоза свежег и расхлађеног говеђег меса из Холандије.

На другом месту међу најзначајнијим светским извозницима свежег и расхлађеног говеђег меса налази се САД, са незнатно мањим извозом од Холандије. Просечан извоз износио је 387 хиљада тона, са тенденцијом раста по стопи од 4,83% годишње. Учешће САД-а у укупном светском извозу износи 10,1%. Просечна вредност извоза на нивоу је од 3,1 милијарду долара. Просечна извозна цена износила је 8,0 долара по килограму, што је више у односу на просечну извозну

светску цену за 36%. Најзначајнији извоз остварује се у Јапан (32,3%), следе Мексико (26,4%), Канада (15,8%) Република Кореја (11,8%) и Кинески Тајпех (5,3%). Наведене земље апсорбовале су 91,6% извоза свежег и расхлађеног говеђег меса из САД-а.

Табела 1. Земље највећи извозници свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона

Земље	Просечна вредност 000 т.	Стопа промене %	Структура Свет = 100%
Холандија	390	1,49	10,2
Сједињене Америчке Државе	387	4,83	10,1
Аустралија	301	-0,33	7,9
Ирска	287	1,38	7,5
Пољска	273	8,99	7,1
Остале земље	2.140	-	56,1
Свет	3.778	3,31	100,0
<i>Извор:Обрачун на бази Trade statistics for international business development</i>			

На трећем месту међу најзначајнијим светским извозницима свежег и расхлађеног говеђег меса налази се Аустралија. Просечан извоз износио је 301 хиљаду тона, са тенденцијом благог пада по стопи од 0,33% годишње. Учешће Аустралије у укупном светском извозу свежег и расхлађеног говеђег меса износи 7,9%. Просечна вредност извоза на нивоу је од 2,4 милијарде долара. Просечна извозна цена износила је 7,9 долара по килограму, што је више у односу на просечну извозну светску цену за 34%, а на нивоу је извозне цене САД-а. Најзначајнији извоз остварује се у Јапан (42,6%), следе САД (21,3%), Република Кореја (12,8%), Кина (4,9%) и Холандија (1,8%). Наведене земље апсорбовале су 83,4% извоза свежег и расхлађеног говеђег меса из Аустралије. У наредном преиоду може се очекивати наставак испољених трендова, али са нешто слабијим интензитетом. Очекује се да ће Холандија и САД задржати своје стабилне извозне позиције.

3.1.2. Увоз свежег и расхлађеног говеђег меса у свету

Увоз свежег и расхлађеног говеђег меса у свету у анализираном временском периоду просечно је износио 3,6 милиона тона и имао је тенденцију умереног пораста по стопи од 3,40% годишње (графикон 4). Евидентно је да се увоз креће ин-

тензивније у односу на извоз. Највећи увоз остварен је 2018. године када је износио 3,8 милиона тона, док је најмања количина од 3,3 милиона тона остварена у првој години истраживања, односно 2014. године.

Вредносно исказано просечан увоз свежег и расхлађеног говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 21,9 милијарди УС долара. Увоз је имао тренд раста по умереној стопи од 1,76% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност.

Графикон 4: Кретање увоза свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона



Највећа вредност увоза била је у последњој истраживаној години од 23,8 милијарди УС долара, док је најмања вредност увоза остварена у 2016 години када је износила 20,5 милијарди УС долара. Просечна увозна цена износила је 6,1 УС долар по килограму.

Најзначајнији светски увозник свежег и расхлађеног говеђег меса је су Сједињене Америчке Државе. Оне представљају и другог највећег светског извозника ове врсте меса. Просечан увоз износио је 459 хиљада тона, са тенденцијом интензивног раста по стопи од 8,17% годишње (табела 2). У структури светског увоза учествује са 12,7%. Просечна вредност увоза на нивоу је од 2,8 милијарди УС долара. Просечна увозна цена износила је 6,0 долара по килограму, што је незнатно мање у односу на просечну увозну светску цену за 2%. За САД је карактеристично да је највећи произвођач говеђег меса, али представља и највећег светског увозника. Постоји неколико разлога, пре свега, висок ниво потрошње, високи до-

ходак потрошача и сл. Приликом увоза меса САД примењују разне видове баријера, пре свега, увозне квоте, разне врсте тарифа, техничке баријере које се односе на здравствене и санитарне захтеве, као и поштовање високих стандарда квалитета.

Табела 2: Земље највећи увозници свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона

Земље	Просечна вредност 000 т.	Стопа промене %	Структура Свет = 100%
Сједињене Америчке Државе	459	8,17	12,7
Италија	342	-3,43	9,5
Холандија	337	0,15	9,4
Немачка	285	3,74	7,9
Јапан	239	6,15	6,6
Остале земље	1.925	-	53,9
Свет	3.587	3,40	100,0
<i>Извор: обрачун на бази Trade statistics for international business development</i>			

Најзначајнији увоз остварује се из Канаде (50,9%), следе Мексико (33,8%), Аустралија (12,0%), Никарагва (1,6%) и Нови Зеланд (0,6%). Наведене земље учествовале су са 99% у увозу свежег и расхлађеног говеђег меса САД-а.

На другом месту у увозу свежег и расхлађеног говеђег меса налази се Италија. Просечан увоз износио је 342 хиљаде тона, са тенденцијом умереног пада по стопи од 3,43% годишње. То је уједно и једина земља међу највећим светским увозницима која има тренд смањења увоза. У структури светског увоза учествује са 9,5%. Просечна вредност увоза на нивоу је од 1,9 милијарди УС долара. Просечна увозна цена износила је 5,8 долара по килограму, што је незнатно мање у односу на просечну извозну светску цену, односно за 5%. Најзначајнији увоз остварује се из Француске (21,8%), следе Пољска (21,6%), Холандија (15,6%), Немачка (8,1%) и Ирска (6,8%). Наведене земље учествовале су са 73,9% у увозу свежег и расхлађеног говеђег меса Италије.

На трећем месту у увозу свежег и расхлађеног говеђег меса налази се Холандија. Она уједно представља и највећег светског извозника наведене категорије говеђег меса. Просечан увоз износио је 337 хиљада тона, са тенденцијом незнатног раста по стопи од 0,15% годишње. У структури светског увоза учествује са 9,4%, нешто мање од Италије. Просечна вредност увоза на нивоу је од 1,9 милија-

рди УС долара. Просечна увозна цена износила је 5,9 долара по килограму, што је незнатно мање у односу на просечну увозну светску цену, односно за 3%. Најзначајнији увоз остварује се из Немачке (21,6%), следе Белгија (16,8%), Ирска (7,8%), Пољска (7,8%) и Велика Британија (7,2%). Наведене земље учествовале су са 61,2% у увозу свежег и расхлађеног говеђег меса Холандије.

Високоразвијене земље примењују читав низ баријера у међународном промету, како би смањили увоз. Оне разним мерама ограничавају конкурентност производње меса у мање развијеним земљама света и на тај начин подређују њихов извоз сопственим потребама. Типичан пример је Европска унија која битно ограничава увоз говеђег меса разним мерама, као што су квантитативна ограничења увоза, заштитне увозне цене, сертификати о пореклу и квалитету, доказ о постојању еколошких стандарда серије ISO 22.000, BRC и HACCP стандарда (Влаховић, 2015).

3.1.3. Извоз замрзнутог говеђег меса у свету

Просечан извоз замрзнутог говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 5,5 милиона тона, што је за 1,7 милиона више у односу на извоз свежег и расхлађеног говеђег меса. Извоз је имао тренд умереног раста по стопи од 0,49% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност (графикон 5).

Графикон 5: Кретање извоза замрзнутог говеђег меса у свету
(2014-2018), 000 тона



Тренд извоза ове врсте меза умеренији је од тренда извоза свежег и расхлађеног меса. У последњој истраживаној години остварен највећи извоз у количини од

5,7 милиона тона, док је најмањи извоз остварен у 2016. години када је износио 5,1 милион тона.

Вредносно исказано просечан извоз замрзнутог говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 22,4 милијарди УС долара, што је за свега 0,1 милијарду долара више од вредности извоза свежег и расхлађеног меса. Извоз је имао тренд незнатног пада по умереној стопи од 0,36% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност. Евидентно је да количински посматрано извоз остварује тренд пораста, док вредносно исказано приметан је тренд пада извоза. Највећа вредност извоза била је у почетној истраживаној години од 24,8 милијарди УС долара, док је најмања вредност извоза остварена у 2016. години када је износила 20,0 милијарди УС долара. У анализираном периоду цена замрзнутог говеђег меса на светском тржишту просечно је износила 4,1 УС долара по килограму, што је за 1,8 долара мање у односу на цену свежег и расхлађеног говеђег меса.

Табела 3: Земље највећи извозници замрзнутог говеђег меса у свету
(2014-2018), 000 тона

Земље	Просечна вредност 000 т.	Стопа промене %	Структура Свет = 100%
Индија	1,277	-6,98	23,2
Бразил	1,048	1,47	19,1
Аустралија	895	-3,46	16,3
САД	469	6,17	8,6
Нови Зеланд	392	2,01	7,1
<i>Остале земље</i>	<i>1.402</i>	-	<i>25,7</i>
Свет	5.483	0,49	100,0
<i>Извор: обрачун на бази Trade statistics for international business development</i>			

Најзначајнији светски извозник замрзнутог говеђег меса је Индија. Просечан извоз износио је 1,3 милиона тона, са тенденцијом значајног пада по стопи од 6,98% годишње (табела 3). Учешће Индије у укупном светском извозу замрзнутог говеђег меса износи 23,2%. Просечна вредност извоза на нивоу је од 3,9 милијарди долара. Просечна извозна цена износила је 3,0 долара по килограму, што је ниже у односу на просечну извозну светску цену за 27%. Најзначајнији извоз остварује се у Вијетнам (47,5%), следе Малезија (10,3%), Индонезија (7,3%), Ирак

(6,2%) и Филипини (4,0%). Наведене земље апсорбовале су три четвртине извоза замрзнутог говеђег меса из Индије.

На другом месту међу најзначајнијим светским извозницима замрзнутог говеђег меса налази се Бразил. Просечан извоз износио је 1,048 хиљада тона, са тенденцијом умереног раста по стопи од 1,48% годишње. Учешће Бразила у укупном светском извозу замрзнутог говеђег меса износи 19,1%. Просечна вредност извоза на нивоу је од 4,3 милијарде долара. Просечна извозна цена износила је 4,1 долара по килограму, што је на нивоу просечне извозне светске цене. Најзначајнији извоз остварује се у Кину (27,7%), следе Хонг Конг (Кина) (23,7%), Египат (14,7%), Иран (7,2%) и Саудијска Арабија (2,7%). Наведене земље апсорбовале су три четвртине (76%) извоза замрзнутог говеђег меса из Бразила.

На трећем месту међу најзначајнијим светским извозницима замрзнутог говеђег меса налази се Аустралија. Просечан извоз износио је 895 хиљада тона, са тенденцијом пада по стопи од 3,46% годишње. Учешће Аустралије у укупном светском извозу замрзнутог говеђег меса износи 16,3%. Просечна вредност извоза на нивоу је од 4,0 милијарде долара. Просечна извозна цена износила је 4,5 долара по килограму, што је више у односу на просечну извозну светску цену за 9%. Најзначајнији извоз остварује се у Јапан (21,4%), следе САД (19,0%), Кина (18,4%), Република Кореја (16,6%) и Индонезија (7,2%). Наведене земље апсорбовале су 82,6% извоза замрзнутог говеђег меса из Аустралије.

3.1.4. Увоз замрзнутог говеђег меса у свету

Увоз замрзнутог говеђег меса у свету у анализираном временском периоду просечно је износио 4,7 милиона тона и имао је тенденцију раста по стопи од 2,28% годишње, што је нешто скромније у односу на свеже и расхлађено месо. Евидентно је да се увоз креће интензивније у односу на извоз замрзнутог говеђег меса. На бази тога очекује се пораст увоза у наредном временском периоду. Највећи увоз остварен је 2018. године када је износио 5,0 милиона тона, док је најмања количина од 4,4 милиона тона остварена у 2016. години (графикон 6).

Графикон 6: Кретање увоза замрзнутог говеђег меса у свету
(2014-2018), 000 тона



Вредносно исказано просечан увоз свежег и расхлађеног говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 20,6 милијарди УС долара, што је нешто мање у односу на вредност увоза свежег и расхлађеног меса. Увоз је имао тренд незнатног раста по умереној стопи од 2,01%, што је нешто значајнији раст од увоза свежег и расхлађеног говеђег меса. Највећа вредност увоза била је у последњој истраживаној години од 23,0 милијарди УС долара, док је најмања вредност увоза остварена у 2016 години када је износила 18,1 милијарди УС долара. Просечна увозна цена замрзнутог говеђег меса износила је 4,4 УС долара по килограму, што је за 1,7 долара мање у односу на увозну цену свежег и расхлађеног говеђег меса.

Табела 4: Земље највећи увозници замрзнутог говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона

Земље	Просечна вредност 000 т.	Стопа промене %	Структура Свет = 100%
Кина	609	36,46	13,0
САД	527	-5,98	11,3
Хонг Конг (Кина)	367	1,46	7,9
Јапан	347	9,19	7,4
Р. Кореја	282	8,64	6,0
Остале земље	2.627	-	54,4
Свет	4.659	2,28	100,0
<i>Извор: обрачун на бази Trade statistics for international business development</i>			

Најзначајнији светски увозник замрзнутог говеђег мяса је Кина. Просечан увоз износио је 609 хиљада тона, са тенденцијом изразитог раста по стопи од 36,46% годишње (табела 4). У структури светског увоза замрзнутог говеђег мяса учествује са 13,0%. Просечна вредност увоза на нивоу је од 2,7 милијарди УС долара. Просечна увозна цена износила је 4,4 УС долара по килограму, што је на нивоу светске увозне цене. Најзначајнији увоз остварује се из Бразила (31,5%), следе Уругвај (21,3%), Аргентина (17,6%), Аустралија (15,6%) и Нови Зеланд (10,4%). Наведене земље учествовале су са 96,4% у увозу замрзнутог говеђег мяса Кине.

На другом месту у увозу замрзнутог говеђег мяса налази се САД. Просечан увоз износио је 527 хиљаде тона, са тенденцијом релативно значајног пада по стопи од 5,98% годишње. То је уједно и једина земља међу највећим светским увозницима која има тренд смањења увоза. У структури светског увоза учествује са 11,3%. Просечна вредност увоза на нивоу је од 2,6 милијарди УС долара. Просечна увозна цена износила је 4,9 долара по килограму, што је незнатно више у односу на просечну увозну светску цену, односно за 11%. Најзначајнији увоз остварује се из Новог Зеланда (39,9%), следе Аустралија (35,4%), Никарагва (9,8%), Уругвај (6,1%) и Мексико (3,7%). Наведене земље учествовале су са 94,9% у увозу замрзнутог говеђег мяса САД-а.

На трећем месту у увозу замрзнутог говеђег мяса налази се Хонг Конг (Кина). Просечан увоз износио је 367 хиљада тона, са тенденцијом незнатног раста по стопи од 1,46% годишње. У структури светског увоза учествује са 7,9%. Просечна вредност увоза на нивоу је од 1,8 милијарди УС долара. Просечна увозна цена износила је 4,9 долара по килограму, што је незнатно више у односу на просечну увозну светску цену, односно за 11%. Најзначајнији увоз остварује се из Бразила (63,3%), следе САД (21,6%), Канада (3,7%), Велика Британија (2,3%) и Ирска (2,1%). Наведене земље учествовале су са 93,0% у увозу замрзнутог говеђег мяса Хонг Конга (Кине).

3.2. Узгој говеда у Републици Србији

Проблеми у области сточарске производње у Републици Србији трају већ дужи временски период. Говедарство као сектор има велику зависност од увоза генетског материјала, који је или основа за производњу или је начин унапређења расног састава. Иако постоје одлични природни предуслови за развој, читав низ фактора је утицао на досадашње стање у говедарству. Говедарство Републике Србије дуже време одликује знатним заостајањем у односу на већину европских земаља, које се манифестује малим учешћем броја условних грла по хектару пољопривредне површине. Производња јер у великој мери екстензивна, са малом заступљеношћу сточног фонда (0,30 условних грла по хектару пољопривредне површине), док је у ЕУ заступљеност сточног фонда троструко већа.

Ова грана говедарства бави се производњом меса. Узевши у обзир старост говеда тов се дели на тов телади која постижу телесну масу од 250 до 260 кг, тов младе јунади до 15 месеци старости или масе 450 кг, тов старије јунади до 24 месеца или масе око 500 кг и тов одраслих говеда што је ретка врста това. Прираст телади и млађе јунади састоји се првенствено од меса с мањим уделом масти, док се тов одраслих говеда која су престала с растом базира на повећању масног ткива. Основна крмива која се користе у тову су концентрати и волуминозна крмива. Тов говеда првенствено зависи од расе и тако постоје товне расе попут шаролеа, лимузина, херефорда, а код нас се користи и комбинована раса - сименталац. Осим расе врло је битно искористити рани узраст код говеда у тову јер је тада најинтензивнији раст. Што је животиња млађа, тов је краћи, јер је дневни прираст већи, мањи је утрошак хране по кг прираста и бољи је квалитет меса. У зависности од врсте хране која се користи у тову, тов може бити уз помоћ концентрата, волуминозе или комбиновани тов концентратима и волуминозом.

У нашој земљи постоји доста земљишта које није погодно за обраду, а у Војводини су то пашњаци. Производња у говедарству Војводине уско је везана уз производњу млека, у којој је теле допунски производ. Решење ових проблема могло би бити у систему крава-теле. Систем крава-теле је у развијеним земљама производни систем из којег се добија велика већина телади за тов. Примера ради, у Европској унији се око 36% свих крава налази унутар овога система, а величина стада је од 80-100 грла. Основне карактеристике ове производње су мањи трошко-

ви исхране, мање рада, мањи трошкови при изградње објеката, те висока плодно-
ст говеда.

Основу овог система чине краве месних раса или мелези месних и комбинованих раса, док сировинску базу чине пашњаци (природни и сејани), уз одређени део ораничних површина. Телад у овом систему остаје с кравама до старости од 6-7 месеци. Краве произведу од 1.200 до 1.800 литара млека у лактацији, које се у потпуности искористи за исхрану телади. Рачуна се да по грлу треба обезбедити 0,8 ха пашњака и 0,2 ха ораница.

Најпогодније су меснате расе или мелези меснатих и комбинованих раса. Расе као што су Херефорд, Шароле, Ангус, Ред Ангус, Лимузин и многе друге специјализоване расе, а одликују се врло великим потенцијалом за раст, добром конверзијом грубе кабасте хране, добром меснатошћу и квалитетом меса, као и великом плодношћу.

Раса Херефорд једна од најподеснијих и најзаступљенијих раса које се користе у систему крива-теле у свету, јер даје најбоље резултате у кориштењу врло лоше волуминозне хране, отпорна је на болести и ниске температуре, па се тако без проблема тели на пашњацима и у зимским условима.

Постоји неколико проблема са којима би се потенцијални узгајивачи који за циљ имају извоз то су: избор расе говеда за узгој, начин узгоја, начин обраде тј. транжирања трупа после клања и на крају третирање финалних комада. У Србији су најпопуларније расе Холштајн и Сименталац. Холштајн је позната раса у целом свету као изузетно млечна, док је Сименталац, иако задовољавајуће млечности, ипак боља као товна. На тржиштима Западне Европе, Северне Америке и Јапана, на којима говеђе месо у различитим облицима достиже вртоглаво високе цене, купци ипак траже нешто друго. У њиховим месницама неће се наћи бут, ружу, врат или леђа већ одреске тј. стекове. Које расе су тражене на Западу ? За производњу квалитетног одреска, треба почети са избором расе. Наравно, нису све расе подједнако доступне домаћим произвођачима, али са развојем долази и доступност. На првом месту је раса Ангус тј. Црни Ангус. Иако пореклом из Шкотске, у Сједињеним Америчким Државама ово је најпопуларнија раса за тов. Један од разлога је ефикасност говеда ове расе у тову - јако брзо добијају на тежини.

Следеће место је резервисано за расу Херефорд. Ова раса се изузетно лако прилагођава свим климатским условима. Као и Ангус, врло је ефикасна и за

кратко време постиже велику килажу, али је јефтинија. Због тога се често укршта са Ангусом. Треба поменути и расе Шароле и Пијемонт.

Шароле потиче из Француске и коришћена је за радове у пољопривреди. Због тога је еволутивно изузетно мишићава, а кожа јој је изузетно цењена у индустрији. Пијемонт је јако специфична раса која потиче из Италије. Она има генетску аномалију због које мишићи расту више него код других раса. Месо ових говеда значајно је мање масно, и богатије протеинима од Ангуса. Најскупљи и најцењени одресци управо су они који су прошарани масноћом. И што више подсећа на мермер, то је скупље месо. За то не постоји бољи пример од јапанске вагју (*wagyu*) говедине која достиже цену и до 500 долара за килограм. Наравно и мање масни комади ће наћи купце, али је мало вероватно да ће икада постићи цену коју постижу добро прошарани комади. Због тога се и Шароле и Пијемонт често укрштају са Ангусом. А сваки врхунски кувар и сладокусац ће рећи да 90% укуса стека долази управо из масноће (<https://www.agromedia.rs/>).

Код нас је врло мали број ових грла, па се до матичног стада тешко долази или се грла морају увести из иностранства по скупљој цени. Осим у чистој крви, доста је раширено укрштање домаћих, комбинованих раса, као што је Сименталац, с биковима споменутих месних раса. Таква телад добро су прилагођена условима домаћег узгоја, а и трошкови се вишеструко смањују.

Производња у систему "крава-теле" састоји се од четири фазе: телење, лактација, засушење и припуст (осемењавање). За телење се препоручују два термина – јесењи и пролећни. Краве се по правилу теле саме уз минималну асистенцију човека. Ово се осигурава избором бикова који дају мању телад, али која ће касније постизати задовољавајуће прирасте од око 800 грама дневно. Лактација започиње телењем и завршава одбићем телета. У раздобљу лактације краве произведу од 1.200 до 1.800 литара млека, које се у целости користи за исхрану телета. Засушеност траје од одбића телета до идућег телења. Оплодња се обавља вештачким осемењавањем или природним припустом, за које се користе лиценцирани бикови меснатих раса.

На економичност овог система највише утиче исхрана. Основно начело на којем се темељи исхрана је кориштење пашњака током пашне сезоне, док се у зимском раздобљу исхрана темељи на кабастој храни (сено, травна сенажа, различите врсте слама ...) уз додатак малих количина концентрата (кукуруз, сојина сачма, сунцокретова сачма..споредни производи прехранбене индустрије). Производња

је економичнија што дуже траје пашна сезона. У зимском периоду хранидбене потребе крава могу се задовољити са 25-30 кг травне сенаже и одређене количине концентрата након телења. У летњем раздобљу исхрана се заснива искључиво на паши. У зимском раздобљу краве се држе слободно у полуотвореним објектима с испустима или без њих. Битно је обезбедити било какав заклон уколико грла целе године бораве напољу. За смештај крава углавном се практикује под са дубоком простирком (Аћимац, 2019).

Тов јунади - квалитетно припремљена и здрава јунад из прве фазе това иде у завршну фазу у којој се разликују две различите технологије:

Прва је намењена производњи младе јунетине – baby beef - ова технологија усмерена је да се у старости до 12 месеци постигну тежине до 450 кг. Исхрана мора бити врло интензивна углавном концентрованим хранивима уз квалитетну волуминозну подршку. Најбоља за тов су телад сименталске расе која постижу врло добре резултате уз висок квалитет меса. Овај квалитет може бити и за извоз на западна тржишта.

Друга је намењена производњи квалитетног јунећег меса и представља основу за производњу говеђег меса. Користе се квалитетна јунад да уз одговарајућу исхрану у старости до 20 месеци постигну завршне тежине до 650 кг. Исхрана је углавном комбинована и уз веће количине силаже кукурузне стабљике користе се веће количине кукуруза и мању количину сена и сламе. Исхрана је интензивна а циљ је да се што бже дође до планиране тежине. Јунад може да се тови на великим и малим фармама које су способне да осигурају довољно квалитетне силаже и кукуруза као основних сировина за тов.

Број говеда у Републици Србији у истраживаном временском периоду (2014-2018) просечно је износио 901 хиљаду грла и имао је тенденцију незнатног пада по стопи од 1,16% годишње. Највећи број говеда евидентиран је у почетној, 2014 години када је износио 920 хиљада грла, док је најмањи број говеда забележен у последњој (2018) години анализираног периода, 878 хиљада грла (графикон 7). У граничним годинама број грла је опао за 42 хиљаде грла, односно за 4,5%. Опadaње броја представља негативну чињеницу с обзиром на капацитете за производњу и укупних расположивих количина меса за снабдевање домаћег тржишта и потенцијални извоз.

Графикон 7: Кретање броја говеда у Републици Србији (2014-2018), 000 грла



Највећи број грла говеда лоциран је у региону Шумадије и Западне Србије, која са просечним бројем од 416 хиљада грла учествује са 46,2% у структури укупног броја грла у Републици Србији (графикон 8). У свим регионима Републике Србије у истраживаном временском периоду долази до тенденције опадања броја грла. Најинтензивнији пад је у београдском региону, по просечној годишњој стопи од 6,31% (табела 5).

Табела 5: Број говеда по регионима у Републици Србији (2014-2018), 000 грла

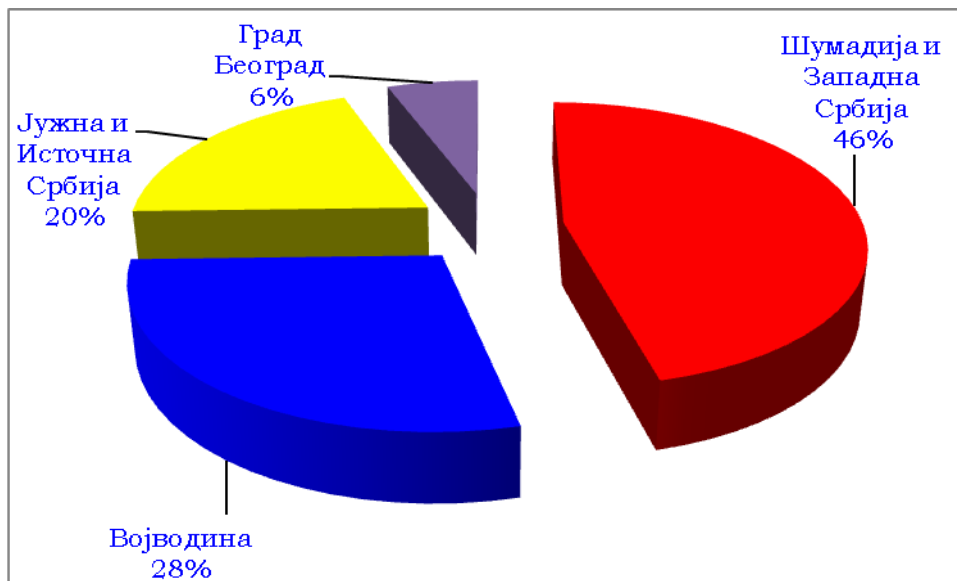
р.б.	Регион	Просечна вредност	Учешће %	Стопа промене %
1.	Град Београд	52	5,8	-6,31
2.	Војводина	256	28,4	-0,38
3.	Шумадија и Западна Србија	416	46,2	-0,55
4.	Јужна и Источна Србија	177	19,6	-2,14
	Република Србија	901	100,00	-1,16
Извор: обрачун на бази https://data.stat.gov.rs/				

Према Поповићу и сар. (2010) главни фактори за овако стање у сточарској производњи, пре свега, је негативан утицај: привредна неуређеност, одложена или заустављена транзиција, ако се посматра окружење у региону, нестабилна аграрна политика, неактивност у анимирању кооперативе код пољопривредника, заустављен развој руралних средина, и остали фактори који су део реалности веома лоше привредне слике Србије. Наведени аутори закључили су да је сточарство наји-

ntenзивнија пољопривредна производња, али овако ослабљена, као што је у Србији не успева да се избори са конкурентским надмоћнијим иностраним тржиштем. Део проблема налази се и у чињеници да се мали удео сточарске производње обавља преко земљорадничких задруга. Према броју грла говеда на 1 ха коришћеног пољопривредног земљишта, највећа густина говедарске производње постоји у Региону Западне Србије и Шумадије (0,41 грло/ ха), а најмања у Региону Војводине (0,15 грла/ ха). У свега две области у Републици Србији узгаја се 0,5 и више грла говеда по хектару коришћене пољопривредне површине, и то у Рашкој 0,53 и у Мачванској 0,50.

У 2018 години издвојена су значајна средства и субвенције за развој товног говедарства. Ресорно Министарство увело је нове мере и увећало износ финансијских средстава, па су тако код крава за узгој телад за тов повећане са 10.000 на 20.000 динара по грлу, а за краве дојиље са 20.000 на 30.000 динара по грлу. Говедарство представља значајан потенцијал за развој собзиром на велику тражњу говеђег меса у иностранству.

Графикон 8: Структура број говеда по регионима у Републици Србији (2014-2018), %



Највећи број грла говеда је преко две године старости, просечно 491 хиљада, која у структури укупног броја грла учествују са 54,5%. Негативно је што број грла до године и грла између једне и две године имају тенденцију опадања (табела 6). То управо представља потенцијал за производњу меса у земљи.

Табела 6: Број говеда по категоријама у Републици Србији (2014-2018), 000 грла

р.б.	Категорија	Просечна вредност	Учешће %	Стопа промене %
1.	Грла до 1 године старости	282	31,3	-2,65
2.	Грла од 1- 2 године старости	128	14,2	-3,17
3.	Грла преко 2 године старости	491	54,5	0,20
	Република Србија	901	100,00	-1,16
Извор: обрачун на бази https://data.stat.gov.rs/				

Просечни капацитети говедарске производње расту са повећањем економске величине газдинстава. Газдинства мале економске величине узгајају у просеку 2,4 грла говеда, газдинства средње величине имају у просеку 7,2 грла, а велика газдинства 36,4 грла. У структури пољопривредних газдинстава која се баве говедарством, према величини коришћеног пољопривредног земљишта газдинства са величином од 2 ха до 20 ха су најбројнија и располажу највећим бројем грла у оба региона. Удео таквих у укупном броју газдинства је 77%, а у свом власништву имају готово 66% свих говеда у Републици Србији. Газдинства са 20 и више хектара коришћеног пољопривредног земљишта чине другу категорију према значају у говедарству. На 4,3% газдинстава овог типа узгаја се једна четвртина свих говеда. Осим разлике у укупном броју грла говеда између северног и јужног региона, додатна разлика постоји код газдинства са 50 и више хектара, која су бројнија и значајнија по броју грла говеда у региону Србија – север (Поповић, 2014).

Уколико се упореде системи производње у говедарству у другим земљама са системима производње у Републици Србији, закључује се да један од неискоришћених потенцијала за говедарство лежи у коришћењу система исхране употребом испаше. Газдинства са говедарском производњом у региону Србија – југ имају веће могућности да користе испашу с обзиром на расположиве површине пашњака. Међутим, свега 6,1% грла говеда у региону Србија – југ и 3,5% у региону Србија – север узгаја се употребом испаше током једног дела године. Период испаше најчешће је од маја до октобра, с просечном дужином периода испаше од 4,3 месеца на сопственим пашњацима до 5,1 месец на заједничком земљишту. Испашу користе углавном газдинства мале и средње економске величине.

Број говеда у тову - у истраживаном временском периоду (2014-2018) просечно је износио 161 хиљаду грла и имао је тенденцију незнатног пада по стопи од 1,81% годишње. Највећи број говеда у тову остварен је у почетној, 2014 години када је износио 170 хиљада грла, док је најмањи број забележен у 2016 години, 155 хиљада грла (графикон 9). Од 2016 године долази до благог пораста броја грла у тову. У граничним годинама број грла у тову опао је за 12 хиљада грла, односно за 7,0%. Ово је негативна карактеристика, пошто број гла у тову представља основу за производњу говеђег меса.

Графикон 9: Број говеда у тову у Републици Србији (2014-2018), 000 грла



Највећи број грла говеда у тову лоциран је у региону Војводине, која са просечним бројем од 70 хиљада грла учествује са 43,5% у структури укупног броја грла у тову у Републици Србији (графикон 10). У свим регионима Републике Србије у истраживаном временском периоду долази до тенденције опадања броја грла у тову, осим региона Шумадије и Западне Србије. Најинтензивнији пад је у београдском региону, по просечној годишњој стопи од 15,91% (табела 7).

Подаци из Пописа пољопривреде 2012. омогућују да се прецизније дефинишу системи говедарске производње у Републици Србији и да се анализирају специфичности пољопривредних газдинстава. Према коришћеним типовима објеката, начинима исхране, степену механизованости радних операција и организационим карактеристикама у говедарској производњи заступљено је неколико система производње: мала газдинства са везаним начином држања говеда, мала газдинства са коришћењем испаше, газдинства средње величине и велика газдинства са савре-

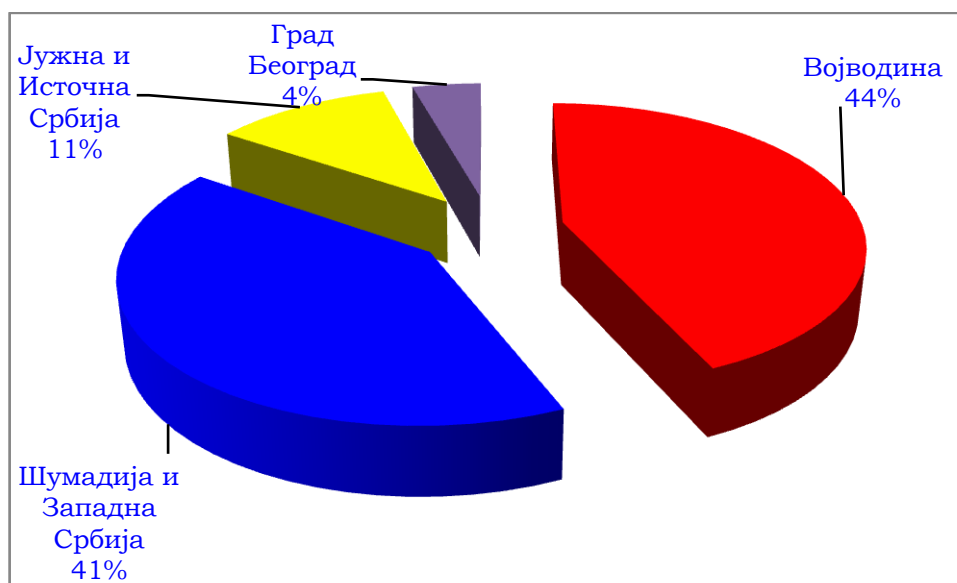
меном технологијом узгоја говеда. Прва два система су карактеристична по великој употреби радне снаге, јер радне операције нису механизоване, дужим животноим веком грла у основном стаду, нижом млечношћу крава, отежаном продајом млека и товне јунади, као и диверзификованој производњи на газдинству (Поповић, Кнежевић, 2012).

Табела 7: Број говеда у тову по регионима у Републици Србији (2014-2018),
000 грла

р.б.	Регион	Просечна вредност	Учешће %	Стопа промене %
1.	Град Београд	7	4,3	-15,91
2.	Војводина	70	43,5	-3,37
3.	Шумадија и Западна Србија	66	40,9	3,67
4.	Јужна и Источна Србија	18	11,3	-9,64
	Република Србија	161	100,00	-1,81
Извор: обрачун на бази https://data.stat.gov.rs/				

Систем газдинстава средње величине у говедарству има делимично механизоване радне операције, попут муже и допреме сточне хране, виши ниво млечности у односу на претходна два система, директан пласман млека млекарама и углавном диверзификовану производњу на газдинству.

Графикон 10: Структура броја говеда у тову по регионима у Републици Србији (2014-2018), %



Последњи систем производње на великим газдинствима има у потпуности механизоване радне операције, почев од савремених измузишта, преко механизоване допреме и исхране говеда до механизованог изђубравања. На породичним газдинствима која су током претходне две деценије инвестирала у овакав систем говедарства изграђени су савремени објекти за слободан систем држања говеда. Ова газдинства постижу највише нивое млечности и квалитета млека. Поред породичне радне снаге, често користе и плаћену радну снагу, а продају производа млекарама и кланицама обављају на самом газдинству.

Ниво специјализације газдинстава у говедарској производњи, мерен према типологији РЗС-а, низак је. Пољопривредна газдинства, поред говедарства, најчешће се баве и другим линијама сточарске и биљне производње. Пописом су идентификована три типа газдинстава са говедарском производњом, која остварују у већем обиму приходе са линија говедарске производње. У питању су газдинства специјализована за: производњу млека, узгој и тов говеда и комбиновано за узгој говеда за млеко и тов. Ова газдинства представљају 15,5% газдинстава са линијама говедарске производње и имају у власништву 31,3% условних грла говеда са просечним капацитетом од 8 УГ/ПГ. Наравно, просеци и у овом случају крију велике разлике међу газдинствима, јер обухватају истовремено газдинства са неколико грла, као и газдинства са више хиљада грла (Поповић 2014).

3.3. Производња говеђег меса у Републици Србији

Сектор производње меса, захтева дугорочну предвидиву политику, која у Републици Србији не постоји. Тражња за месом и даље постоји од стране старих тржишта (првенствено у случају телетине и осталих категорија јунећег меса), али први проблем који се намеће на терену је апсолутна неповезаност и неорганизованост тржишних произвођача. Основни проблеми са којима се сусрећу прерађивачи сточарских производа огледају се пре свега у врло често изузетно високој цени, а генерално вишој цени сировина на домаћем тржишту у односу на ЕУ, технолошком заостајању и неиспуњавању међународних стандарда у производњи (ХАЦЦП, ИСО и других стандарда), нелегалној конкуренцији при набавци сировина и продаји меса и прерађевина од меса услед илегалне трговине од стране откупљивача из Црне Горе и Босне и Херцеговине и увозу меса преко подручја Косова и Метохије и Босне и Херцеговине, које је произведено у Латинској Америци; продаји

меса од куће без плаћања дажбина, трошкова контроле и увођења стандарда; спором прилагођавању условима тржишног пословања и слабом капацитету управљања; неиспуњавању услова за извоз, што значајно смањује тржиште (*Национални програм руралног развоја од 2011. до 2013. године, Сл. гласник РС", бр. 15/2011*)

Говеђе месо сматра се за најквалитетнију врсту меса, са најповољнијим нутритивним особинама, па се његовом потрошњом и учешћем у структури оброка мери и сам квалитет исхране, као и достигнути ниво животног стандарда становништва у некој земљи.

На квалитет говеђег меса утиче велики број фактора, појединачно или међусобно, како пре, тако и након клања. Генерално, главни извори варијабилности квалитета меса јесу велика разноликост земљишта и климатских услова (географска варијабилност), сезона, физиолошко стање и старост животиње, као и врста и раса, односно као најважнији фактори који утичу на квалитет говеђег меса наводе се раса, односно генотип животиња, пол, исхрана, односно њен састав, анатомска регија трупа, услови и начин држања на фарми, старост, здравствено стање, услови предклања, поступак омамљивања, услови на линији обраде трупа, хлађење и услови складиштења (Јокановић, Марија, 2013).

Састав меса варира у зависности од старости стоке, утовљености, расног састава, начина исхране и сл. Енергетска вредност износи од 515 до 1298 кЈ, има 15 грама масти (изражено на сто грама јестивог дела), и 26 грама протеина. За разлику од говеђег, телеће месо има знатно боље нутритивне карактеристике, садржи мање енергије и масти а више протеина.

Јунетина је месо говеда старости 12-14 месеци и тежине 380-450 кг, а говедина је



месо 14-16 месеци старог говеда и тежине од 450-500 кг. Квалитет меса зависи од старости грла и начина узгоја. Месо јунетине и говедине одличан је извор селена, цинка, фосфора, и добар је извор гвожђа. У нешто мањим количинама садржи и калцијум и магнезијум. Од витамина истичу се витамини „Б“ комплекса. Оно је одличан извор ци-

јанокобаламина – „Б₁₂“, ниацина – „Б₃“, пиридоксина. Од осталих витамина садржи пантотенску киселину, рибофлавин и тиамин – „Б₁“.

Табела 8: Енергетска и нутритивна вредност говеђег меса (100 грама)

Елементи	Количина
✓ Енергетска вредност, kJ	1,045
✓ Беланчевине, гр.	26
✓ Масти, гр.	15
✓ Холестерол, mg.	90
<i>Извор: USDA National Nutrient Database for standard Reference, 2003</i>	

Особине квалитета говеђег меса - сочност говеђег меса је одређена количином воде и масноће заостале у мишићном ткиву након што је производ термички обрађен кувањем (Smith, 1997) и она, пре свега, зависи од довољног степена „куваности“ (Lorenzen i sar., 1999). Конфекционирано говеђе месо са већом способношћу задржавања воде и/или високим садржајем интрамускуларне масноће сочније је после кувања, у односу на одреске који имају мању способност задржавања воде након кувања и мање количине интрамускуларне масноће, а ова разлика је још уочљивија уколико се период кувања продужава (Luchak i sar., 1998). Пожељан мирис и укус говеђег меса повезан је са количином и саставом интрамускуларне масноће (Smith, 1997), параметре на које се може утицати начином исхране јунади, нпр. претежно храњење сточном храном, насупрот претежној исхрани житарицама (Bowling i sar., 1978) и бројем дана у току којих су јунади храњена висококонтратном храном, непосредно пре клања, у завршној фази това (Dolezal i sar., 1982). Добијање пожељног укуса и мириса је поспешено квалитетом воћне пулпе којом се храни стока, чиме се постижу врхунски резултати у погледу класификације трупова према USFDA (United States Food and Drug Administration) таблицама (Savell i sar., 1987; Lorenzen i sar., 1999). Разлике у квалитету говеђег меса, при чему се, пре свега, мисли на мекоћу („tenderness“), су у вези са количином везивног ткива између мишића, умреженим формацијама колагена кроз везивно ткиво, које чине саставни део мишића, стањем контракције миофибрилних влакана у мишићном ткиву приликом формирања чврстих веза, степеном мраморираности (прожетост масноћом) мишића и обимом пост мортем протеолизе у мишићима током периода зрења меса (Smith, 1997).

Осим напред наведених карактеристика квалитета, фактори који утичу на квалитет говеђег меса подељени су у три групе (Chladek, 2003):

Фактори квалитета у фази това:

- Маса пре клања (кг)
- Старост (месеци),
- Прираст у тову (кг),
- Време трајања това (дани),
- Дневни прираст (кг),
- Нето прираст (кг).

Фактори квалитета обрађених трупова:

- Маса обрађеног трупа (кг),
- Проценат обраде трупа (маса обрађеног трупа у односу на масу говечета, %),
- Маса бубрежне масноће (кг),
- Удео бубрежне масноће у укупној маси бубрега (%) ,
- Укупна маса тримованог лоја рачунато на масу обрађене полутке (%),
- Удео тримованог лоја (%) рачунато на масу обрађене полутке.

Хемијски и фи зички показатељи квалитета говеђег мяса

- Сува материја у мишићном ткиву (%)
- Садржај масноће у мишићном ткиву (%)
- Садржај колагена у мишићном ткиву (%)
- Кало трупа након хлађења (48 часова након клања), (%)
- pH мяса (после 24 часа), (pH јединице).

Имајући у виду резултате које су разни аутори добили, а који се односе на особине квалитета говеђег мяса, може да се констатује да од три главне компоненте пожељних сензорних својстава квалитета говеђег мяса (мекоћа, сочност и укус), мекоћа мяса је она компонента квалитета на коју се у највећој мери може утицати контролом процеса производње говеђег мяса (процесна контрола). Због тога је примена принципа управљања квалитетом фокусирана на обезбеђење овог својства квалитета говеђег мяса. Такође, контрола процеса који се тиче депозиције интрамускуларне масноће ће бити размотрена, због утицаја степена мраморираности на сочност и укус говеђег мяса које је термички обрађено кувањем (Петровић и сар. 2013).

У анализираном временском периоду производња говеђег мяса у Републици Србији просечно износила је 75 хиљада тона и забележила је тренд незнатног раста по просечној стопи од 1,01% годишње, уз благо варирање у односу на просечну вредност (графикон 11). Највећа производња остварена је у 2015 и 2016 годи-

ни када је износила 77 хиљада тона, док је најмања производња остварена у 2017 година када је била на нивоу од 71 хиљаду тона. У последњој години истражива-
ног периода (2018) производња је износила 76 хиљада тона. У односу на почетну,
у последњој истраживаној години производња се повећала за три хиљаде тона.
Евидентан је опоравак производње у 2018 години у односу на претходну.

Графикон 11: Производња говеђег мяса у Републици Србији (2014-2018), 000 тона



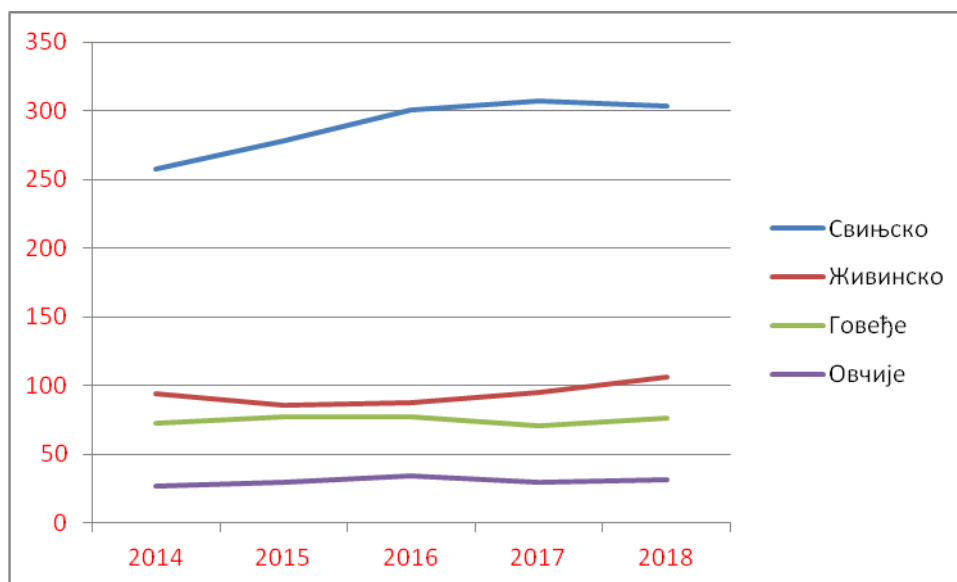
Кретање производње говеђег мяса условљено је кретањем бројног стања говеда у узгоју, присутним транзиторним променама у агроиндустрији, недефинисаним статусом појединих капацитета кланичне индустрије, нарушеним паритетима цена, релативно ниском тражњом на домаћем, и високом конкуренцијом на иностраном тржишту. Производња је условљена генетским факторима популације говеда и деловањем читавог низа комплекса егзогених чинилаца, пре свега, еколошке и економске природе.

Прерачунато по становнику производња говеђег мяса износи 10,8 килограма. Иста је већа од земаља источне Европе али је мања од земаља Западне Европе, за десетак килограма. Остварена производња довољна је да се задовољи тражња на домаћем тржишту. Међутим, уколико се жели повећати извоз на међународно тржиште, неопходан је и већи обим производње поменуте врсте мяса. Пре десетак година производња је износила 120 хиљада тона (Влаховић 2017.). У европској производњи Србија учествује испод један посто.

У структури укупне производње мяса у Републици Србији, говеђе мясо налази се на трећем месту, иза свињског и пилећег (графикон 12). Просечна производња

свињског меса износила је 289 хиљада тона и у структури укупне производње меса учествовало је са 59,1%. На другом месту је производња живинског меса са 94 хиљаде тона (19,2%). На трећем месту налази се производња говеђег меса са 75 хиљада тона (15,3%). Најмању производњу има овчије месо са 31 хиљаду тона (6,4%).

Графикон 12: Кретање производње меса у Републици Србији, 000 тона



Телесна маса говеда при клању изузетно је мала, а посебно крава и јунади (450-480 килограма). Неодговарајућа је и структура клања грла јер се још увек коље велики број телади у односу на укупан број закланих грла и на број закланих крава и јунади. У структури закланих грла доминантно место имају говеда за клање са 70%, док је још увек високо учешће телади од 30%, што је свакако незадовољавајуће с обзиром на укупну продукцију меса у земљи.

Производња говеђег меса базирана је највећим делом на домаћем шареном говечету у типу сименталца (56,6%) и сименталцу (25,3%), и мањим делом на говедима холштајн-фризијске расе (6,5%) и осталих раса и мелеза (17,8%). Иако квалитет домаћег говечета у типу сименталца представља снагу а не слабост производње меса, увозом у последње време претежно сименталске расе дошло је до унапређења расног састава за обе производне сврхе, међутим ово унапређење претежно је остало на фармама увозницама и још се није се раширило у остатку популације.

Осавремењавањем технолошког процеса у говедарској производњи, побољшањем генетске основе говеда као што је шире увођење специјализованих раса гове-

да (млечна и товна говеда), као и комбинованих раса (сименталац, монбилијар и тд.), побошљање исхране говеда, бољим коришћењем пашњака и ливада (огромни неискоришћени потенцијали), већи удео квалитетне кабасте хране у исхрани (кукурузна силажа, сенажа и луцеркино сено), могу се постићи бољи резултати од досадашњих. Свему овоме би помогли и одговарајући економски подстицаји који би били прилагођени дужини биолошког циклуса ове врсте сточарске производње.

Дуг производни и инвестициони циклус у узгоју говеда и неопходност обезбеђења значајних количина зрнасте и кабасте хране, као и скупих протеинских адитива и витаминских суплемената, онемогућавају сточаре да у релативно кратком временском интервалу ревитализују своја стада.

Богданов (2009) наводи да је у последњих неколико година између 60 и 80 хиљада музних крава завршило у кланицама због високих трошкова сточне хране и неповољне цене млека, односно због неисплативости производње. Исти аутор наводи да уколико нема више толико крава, да је за толико и мањи број телади, што значи да ће за три године бити мање крава које ће дати нову телад. На тај начин, клањем приплодних грла, смањује се основно стадо, а по дефиницији, то је равно томе да се у ратарској производњи остане без велике количине земљишта.

Тржишни ланац у производњи меса у великој мери је неорганизован и кратак, јер велики део производње завршава у домаћинству или на локалним, званичним и незваничним тржиштима. Највећи део се ипак откупљује преко кланица, директно или преко посредника, чиме се ланац продужава и остварује се додатна вредност производа. Највећи део производње меса остварује се у породичним газдинствима који су произвођачи са десетак јунади у тову. Поред предходног, постоје и добро организовани велики произвођачи који гаје товна грла на сопственим фармама, или у организованом тову код коопераната (Поповић и сар., 2011). Исти аутори наводе да је једна од основних карактеристика производње меса велика ценовна и производна цикличност која се јавља као последица неизграђених тржишних ланаца заснованих на дугорочним уговорима. Разлози зашто се не успоставе дугорочни уговорни односи између добављача инпута, одгајивача и кланица јесу што је и једнима и другима добро овако. Кланичарима, јер знају да ће потрошач увек све платити, а произвођачима, јер знају да ће доћи оно време када ће опет цена бити значајно већа и када ће добро зарађивати. Такође, проблем је у свеопштем

неповерењу у правну државу и непоштовању уговора, као и у неповерењу у пословног партнера).

Производња меса по органским принципима у товном говедарству постоји у малом обиму у Републици Србији. Органска производња представља систем управљања пољопривредним газдинством и производњом хране који комбинује висок степен очувања животне средине, биодиверзитета, очувања природних ресурса, примене високих стандарда добробити животиња и метода производње са захтевима одређених купаца за производима добијеним коришћењем природних супстанци. Органска производња има двоструку социјалну улогу – обезбеђује одговарајућу понуду на тржишту за купце органских производа и обезбеђује робу која доприноси унапређењу заштите животне средине, добробити животиња и руралног развоја. Органска производња хране у Србији регулисана је Законом о органској производњи којим су, између осталог прописани да Министарство пољопривреде даје овлашћење контролним организацијама за обављање послова контроле и сертификације у органској производњи. Поменути закон дефинише органску производњу на следећи начин: „Органска производња јесте производња пољопривредних и других производа која се заснива на примени метода органске производње у свим фазама производње, а која искључује употребу генетички модификованих организама и производа који се састоје или су добијени од ГМО, као и употребу јонизујућег зрачења“. На основу овог закона усвојен је Правилник о контроли и сертификацији у органској производњи и методама органске производње. Министарство пољопривреде овластило је пет организација за обављање послова сертификације у органској производњи. Ово су све обавезе које проистичу из Споразума о стабилизацији и придруживању (ССП) који је потписан 29. априла 2009. године, а примењује се од 1. септембра 2013. године. Број грла говеда у органском систему производње у Републици Србији у 2017. години износио је 2.895 грла.

Република Србија располаже са великим прерађивачким капацитетима у говедарској производњи. Међутим, степен искоришћености капацитета креће се далеко испод пројектованих и већина капацитета не испуњава стандарде који се постављају за извоз меса, а многи од њих не задовољавају ни постојеће домаће стандарде. постоји око 40 већих индустријских капацитета за клање говеда, и велики број малих комуналних и индивидуалних кланица. Укупан број закланих грла износи 320 хиљада, од тога мање од половине коље се у великим кланичним капацитетима.

тетима. Укупни капацитети за клање говеда износе нешто изнад милион грла. Највећи капацитети за клање говеда су: „Топола“ Бачка Топола, „Неопланта“ Нови Сад, „Carnex“ Врбас, „Yuhor“ Јагодина, „Матијевић“, Нови Сад, „Бачка“ Бачка Паланка, „Big Bull“ и др. Постоји и читав низ мањих капацитета за клање говеда.

У ЕУ је утврђен систем праћења (следљивости) говеда и говеђег меса. Циљ формирања свих регистара је да се успостави праћење кретања стоке (такозвана следљивост), контрола од страна надлежних ветеринарских служби и спречавање ширења болести ради, безбедности хране и заштите потрошача. Само од себе поставља се питање како ће улазак Србије у ЕУ утицати на производњу говеда. Одговор је да на тржишту ЕУ још не постоје квоте за производњу меса, тако да се може производити у складу са захтевима тржишта (односно понудом и потражњом), али уз строго спровођење здравствено ветеринарских мера. Приступање Србије ЕУ не би требало да значајније утиче на смањење производње. Ипак, очекује се да ће производња у сектору меса бити уже специјализована међу произвођачима, а да ће евентуални подстицаји бити условљен и не само применом одговарајућих стандарда већ и тиме да једино регистровани произвођачи могу да остварују права на одређена подстицајна средства. Приступање Србије ЕУ за индустрију прераде меса значиће увођење још строжијих правила у производњи и контроли од стране надлежних ветеринарских служби праћењем линија клања, категоризације и квалитета меса. Контролу и сертификацију ове производње у ЕУ обављају независни контролори с лиценцом, који нису запослени у министарствима надлежним за пољопривреду, нити су представници произвођача, односно произвођача меса. Циљ ових мера је постизање објективности у раду. За сада постоји предлог да се успоставе и мере подршке за повраћај трошкова контроле за производе са географским пореклом, дела трошкова за издавање контролних маркица, од стране Завода за изradу новчаница, као и за куповину опреме и адаптацију производних капацитета.

Перспективе говедарске производње, као и других видова сточарске производње, зависе од нивоа одрживости најважнијих система производње, односно типова газдинстава. Под одрживошћу система пољопривредне производње подразумева се друштвено одговорна производња која омогућује економску одрживост газдинства, уз одржавање ресурса и екосистема у истом или унапређеном стању за будуће генерације. Концепт одрживости у основи има три димензије: економску, друштвену и еколошку. Свака од три димензије је подједнако битна, при чему се

ниједна од њих не може компензовати другом. Посматрано из угла пољопривредника, будућност говедарске производње на газдинству зависи од његовог очекивања првенствено у домену економске, а затим и друштвене и еколошке одрживости (Поповић, Кнежевић, Тошин, 2010).

У Републици Србији производи се релативно мала количина говеђег меса, с обзиром на расположиве потенцијале. Самим тим ово представља лимитирајући чинилац понуде на домаћем и иностраном тржишту. Због тога намеће се потреба повећања узгоја говеда и производње меса. Ово се може остварити на следећи начин (модификовано према Влаховићу, 1997):

- Бољом организацијом репродукционог ланца у говедарству,
- Клањем грла веће телесне масе,
- Променом расног састава, увођењем продуктивнијих врста стоке,
- Побољшањем генетског потенцијала грла у тову, радити на системима репродукције у циљу стварања нових, продуктивнијих раса,
- Економским мерама стимулисати оживљавање узгоја говеда, што представља неопходан предуслов повећања производње и извоза.
- Успостављањем одговарајућих паритета цена, који ће стимулативно деловати на повећање, пре свега, квалитета сточарских производа,
- Одговарајућим кредитирањем, јер се ради о релативно дугим циклусима производње.
- Ефикасном заштитом ове производње од конкуренције из иностранства. Политика потпуне либерализације може имати погубно дејство на домаћу производњу.

Захваљујући сачуваном генетском материјалу у говедарству, уз укрупњавање породичних газдинстава, специјализацији производње, примени научних достигнућа, коришћењем грла високог генетског потенцијала и обезбеђивању квалитетне сточне хране и здравствене заштите уз обезбеђење неопходних материјалних средстава, могуће је повећати пораст производње, с тим да се организује производња у брдско-планинским регионима товних јунади до 250 килограма, а организатори производње задруге, предузећа, кланице и извозници наставе тов јунади у равничарским пределима до 500 килограма телесне масе (Вучковић, 1997).

Ради стављања у промет говеђе месо треба да има следеће карактеристике (Сл. лист СФРЈ", бр. 34/74, 26/75, 13/78 - др. правилник, 1/81 - др. правилник и 2/85 - др. правилник):

Месо говеда ставља се у промет као телеће месо (телетина), јунеће месо (јунетина) и говеђе месо (говедина). Под телећим месом подразумева се месо добијено клањем телади старости од 3 недеље до 6 месеци, тежине трупа (заједно са бубрежима и бубрежним лојем, без главе, коже, доњих делова ногу, репа и унутрашњих органа) од 25 до 125 кг.

Телеће месо које се ставља у промет мора да испуњава следеће услове:

-Да је мишићно ткиво светлоружичасте до ружичасте боје;

-Да је нежне грађе и да су изглед и конзистенција карактеристични за телеће месо;

-Да је масно ткиво беле или крембеле боје и чврсте конзистенције и да су бубрези бар делимично прекривени масним ткивом.

Према основним деловима трупа, полутки и четврти, телеће месо ставља се у промет као телеће месо I, II и III категорије.

Телеће месо: под телећим месом I категорије подразумева се месо бута без коленице и месо слабина са бубрегом и бубрежним лојем, без делова трбушине. Месо бута се ставља у промет са или без костију, а месо слабина само са костима.

Под телећим месом II категорије подразумева се месо леђа и месо плећке без подлактице. Месо плећке се ставља у промет са или без костију, а месо леђа само са костима.

Под телећим месом III категорије подразумева се месо преосталих делова полутке: врат, потплећка, груди, ребра, трбушина, коленица и подлактица. Месо врата, подлактице, коленице и трбушине ставља се у промет са или без костију, а месо потплећке, груди и ребара само са костима.

Јунеће месо: подразумева се месо добијено клањем јунади, и то некастрираних мушких грла старости од 6 до 18 месеци и јуница и кастрираних мушких грла старости од 6 до 30 месеци. Тежина трупа (без коже, главе, доњих делова ногу, унутрашњих органа, бубрежног лоја и репа), мора да износи најмање 100 кг. Јунеће месо које се ставља у промет мора да испуњава следеће услове:

-Да је мишићно ткиво светлоцрвене до црвене боје.

-Да су грађа, изглед и конзистенција карактеристични за јунеће месо.

-Да је масно ткиво крембеле боје са нијансама жуте боје.

-Да су рскавичне плочице (дискови) између крсних пршљенова еластичне и неокоштале.

-Да су рскавични наставци трнастих изданака слабинских и леђних пршљенова без већих знакова окоштавања.

-Да је коштана срж на пресецима леђних и слабинских пршљенова црвене боје карактеристичне за јунеће месо.

Под говеђим месом подразумева се месо добијено клањем женских и кастрираних мушких грла (волова) старијих од 30 месеци и бикова старијих од 18 месеци. Тежина трупа (без коже, главе, доњих делова ногу, унутрашњих органа, бубрежног лоја и репа) мора да износи најмање 100 кг.

Говеђе месо које се ставља у промет мора да испуњава следеће услове:

-Да је мишићно ткиво црвене до тамноцрвене боје;

-Да је масно ткиво светложуте до жуте боје;

-Да су грађа и конзистенција карактеристичне за говеђе месо.

Према основним деловима трупа, полутки и четврти, јунеће и говеђе месо ставља се у промет као јунеће месо I, II и III категорије и говеђе месо I, II и III категорије.

Под јунећим месом I категорије и говеђим месом I категорије подразумева се месо бута без коленице и делова трбушине. Јунеће месо I категорије и говеђе месо I категорије стављају се у промет са или без костију.

Под јунећим месом II категорије и говеђим месом II категорије подразумева се месо слабина без подслабина, месо леђа и месо плећке. Месо слабина и леђа ставља се у промет само са костима, а месо плећке са или без костију.

Под јунећим месом III категорије и говеђим месом III категорије подразумева се месо преосталих делова полутке: врат, потплећка, груди, ребра, трбушина, коленица и подлактица. Месо врата, подлактице, коленице и трбушине ставља се у промет са или без костију, а месо потплећке, груди и ребара само са костима.

Делови леђа са слабином:

- Рамстек;
- Розбратна и
- Филе.

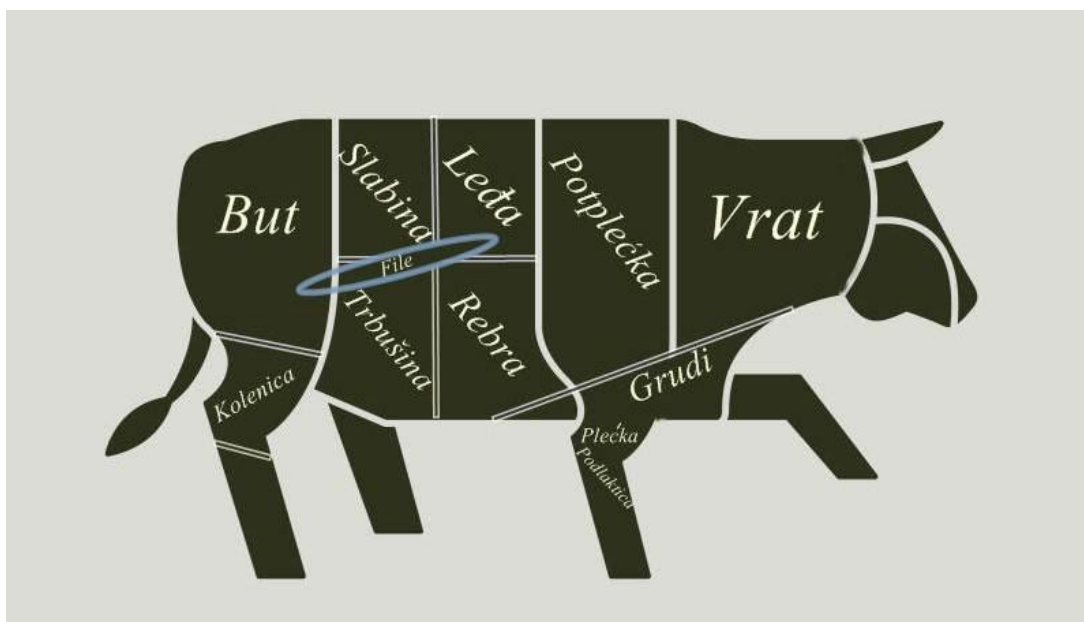
Делови плећке:

- Подлактица;
- Дебели део;
- Средишњи део и
- Врх плећке.

Делови говеђег, јунећег, телећег бута:

- Фрикандо;
- Шол;
- Велика ружа и
- Мала ружа.

Слика 1: Категорије говеђег меса



Леђа, кукови и филе - су делови говеђег меса који се много лакше термички обрађују. То су најмекши делови говеђег меса, али имају најслабију арому. Ови делови, а посебно филе, веома су погодни за пржење, печење и гриловање.

Груди и око ребара - је углавном је масно месо. Можете се набавити са костима или без. Говеђе груди се састоје од шпица, који је маснији и имају више хрскавице и груди које су меснатије.

Плећке - су масније, али и жилавије него месо са бута јер је у њима много везивног ткива. То је главни разлог што је месо плећке јефтиније од других делова.

Розбратна – налази се у саставу леђа. Месо розбратне је прошарано жилама, али и влакнима и масним слојем. Овај део говеђег меса је међу најбољим за кување. Розбратна се одликује и већим степеном масноће него месо са ребара, или груди.

Врат – веома је мишићав, богат је жилама, и зато се мора дуже термички обрађивати, најчешће динстати.

Рамстек - је дугачки мишић, с белом опном на површини. Одаваја се на последњем кичменом пршљену од говеђег репа. Рамстек је добар и за печење и за пржење.

Филе - поред рамстека највреднији је део говеђег меса.

Слика 2: Говеђе месо у хладњачи



Мере за развој говедарске производње у Републици Србији могу бити следеће (модификовано према Гулану 2006):

Куповина квалитетних приплодних грла и подстицаји:

- За наведене товне расе говеда старост грла у набавци – куповини: од 10 до 34 месеца.
- Подстицај за држање лиценцираног бика товне расе 50.000 динара – до два грла на газдинству.
- Подстицај за власнике крава товних раса (чиста раса) 40.000 динара – број крава у стаду до 200 (за газдинства и правна лица).
- Подстицаји за краве укрштених товних раса 25.000 динара (укида се подстицај за краве дојиље) – број грла до 200.
- За куповину квалитетних приплодних грла товних раса: за газдинство које заснива производњу товне расе, а не користи подстицаје за младе – до 3.000.000 динара или 50% учешћа у набавци. Пример: ако купују грла за укупно 4.000.000 динара дужни су да уложе 2.000.000 динара свог новца, максимално могу добити 3.000.000 по газдинству. За газдинства која купују квалитетна

приплодна грла у нашој земљи укупан подстицај по газдинству је 40% од укупне вредности купљених грла и до износа од 1.500.000 динара; За газдинства која купују квалитетна приплодна грла у иностранству подстицај износи 60% од укупне вредности купљених грла до износа од 4.000.000 динара. Ово право не могу остварити газдинства која користе бесповратна средства фондова.

Стимулације за тов и коришћење домаће телади:

- Право на остваривање премије за утовљено грло има газдинство или правно лице које за тов користи телад од домаћих произвођача у износу од 15.000 динара, а за телад купљену у иностранству премија износи 5.000 динара.
- Право на подстицај за утовљену јунад има газдинство и правно лице која тове по систему „увоз ради извоза” уз царински надзор у износу од 5.000 динара по испорученом јунету.

Мере заштите домаћег говедарства:

- Обустава извоза мушке и женске телади млађе од 150 дана за период од 12 месеци.
- Забрана клања женске телади свих раса млађе од 150 дана за период од 12 месеци.

Улагања у опрему и објекте:

- Увођење електронске евиденције говеда у систему „крава-теле” са 60% подстицаја до укупне вредности од 1.500.000 динара.
- Постављање соларног система као извора енергије за пумпе за воду на пашњацима 60% од укупне вредности до 500.000 динара (ако није регулисано другим мерама).

Мере за заштиту пашњака: преузимање површина на дужи период, уз надокнаду из државног фонда у износу од 6.000 динара по хектару (у окружењу је ова надокнада 12.000-24.000 динара), додела на 25 година. Корисници: сточари са регистрованим фармама од најмање две године.

Очекујући трошкови за које није предвиђен извор финансирања:

- Стандардизација производње јунећег меса – увођењем беби-биф квалитета: сертификат, контроле, маркетинг.
- Регионализација подручја за гајење расе товних говеда, уз коришћење постојећих пашњака и „отварање” нових у заштићеним и полужаштићеним просторима.
- Израда мапе погодних и одрживих пашњака у Србији по регионима.

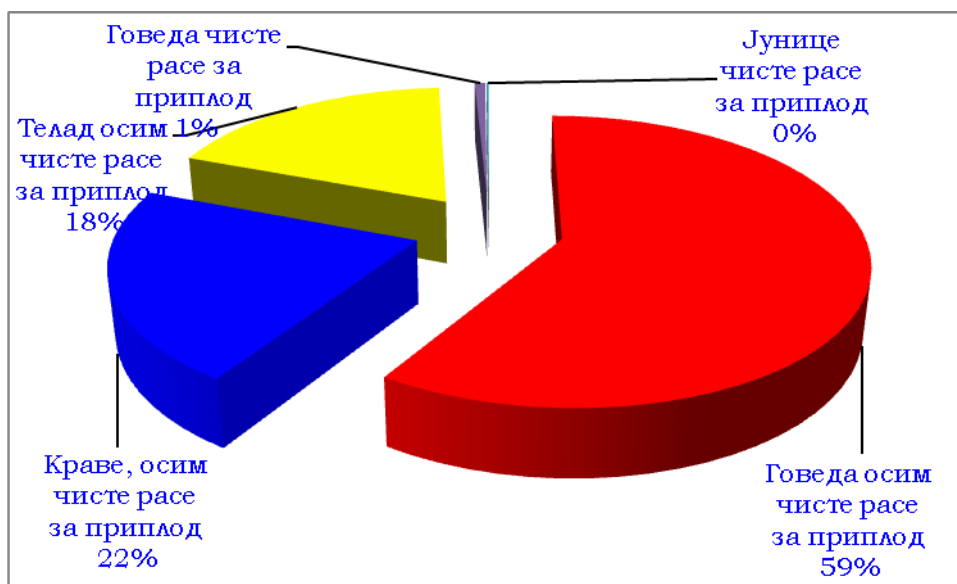
- Израда програма за инвестиције у економски оправдане и одрживе мини кланице јунади у оквиру фарми (пример Чешка).
- Оснивање узгојног центра млађих категорија товних раса. (Имамо пројект чиме се решава скуп увоз приплодних бикова и јуница. Могуће је спровести и ембрион трансфер.)
- Уређење простора за излагање товних раса на Пољопривредном сајму (део је уређен).
- Избор професионалне кланице за конфекционирање јунећег меса и брендирање (постоји програм) и повезивање са трговинским ланцем.
- Утврђивање програма за обуку – „одгајивач товних раса говеда” у сарадњи са пољопривредним школама у Ваљеву и Футогу.
- Формирање огледног запата товних раса говеда (едукација, промоција).

3.4. Извоз говеда из Републике Србије

Извоз стоке за клање и меса представља неопходну детерминанту развоја пољопривреде и прехранбене индустрије и због тога је са становишта националне економије од великог значаја. Представља императив развоја укупног аграра, и државе у целини. Успешно укључивање на међународно тржиште зависи од деловања многобројних фактора, од којих су најзначајнији: квалитет, цена, асортиман, конкурентност, затим административне мере државних органа, квантитативна и квалитативна ограничења увоза, девизни режим и др.

У истраживаном временском периоду просечно је извезено свих категорија живих грла у количини од 15.267 тона. Највеће учешће имала је категорија говеда, осим чисте расе за приплод у количини од 7.683 тона, што је чинило нешто више од половине свих категорија животиња (59,3%), графикон 13. Просечна вредност извоза износила је 35.928 хиљада УС долара. Највеће учешће имала је категорија: говеда, осим чисте расе за приплод вредносно 17,8 милиона УС долара, што је чинило половину вредности извоза свих категорија животиња (49,6%). Просечна извозна цена грла износила је 2,35 УС долара по килограму.

Графикон 13: Структура извоза живих грла, свих категорија из Републике Србије (2014-2018), %



У анализираном временском периоду просечан извоз грла био је усмерен у свега шест земаља. Највећи извоз остварен је у Босну и Херцеговину, просечно 9.973 тоне, што је чинило 61,8% укупног извоза. На другом месту налазила се Црна Гора са просечним извозом од 5.645 тона што је чинило 37,7% укупног извоза. Извоз у Албанију, Немачку, Израел и Северну Македонију био је веома скроман и укупно је чинио свега 1% укупног извоза грла из Републике Србије.

Извоз грла за клање анализиран је према следећим категоријама: јунице, чисте расе за приплод, просечан извоз износио је 17,7 тона, односно вредносно 62,9 хиљада УС долара. Говеда, чисте расе за приплод у количини од 86,3 тоне, вредносно 165,6 УС долара. Телад, осим чисте расе за приплод у количини од 2.404 тоне, односно вредносно 8,4 милиона УС долара. Јунице, осим чисте расе за приплод у количини од 2.266 тона, вредносно 5,2 милиона УС долара. Краве, осим чисте расе за приплод у количини од 2.812 тона вредносно 4,3 милиона УС долара. Говеда, осим чисте расе за приплод у количини од 7.683 тона и вредносно 17,8 милиона УС долара.

Јунице, чисте расе за приплод – просечан извоз наведене категорије у истраживаном временском периоду (2014-2018.) био је веома скроман и износио је 17,7 тона, имао је тенденцију раста по високој просечној годишњој стопи од 45,28%. Висока стопа резултат је изразито ниске вредности у почетној истраживаној години. Извоз је имао значајне осцилације. У почетној години износио је свега 1,1 тону, док је у последњој истраживаној години (2018) достигао 4,9 тона (графикон 14). У последњој истраживаној години присутан је значајан пад. Вредносно исказано просечан извоз је износио 62,9 хиљаде УС долара. Просечна извозна цена износила је 3,55 УС долара по килограму.

Графикон 14: Извоз јуница – чисте расе за приплод (тона)



Комплетан извоз у целокупном истраживаном временском периоду реализован је у Црну Гору.

Говеда, чисте расе за приплод – просечан извоз наведене категорије говеда у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 86,3 тоне и имао је тенденцију изразитог раста по просечној годишњој стопи од 75,10%. Извоз је имао значајне осцилације са значајним падом у последњој години. Перманентан пад извоза присутан је после 2015 године. У почетној години износио је свега 0,5 тона, док је у последњој истраживаној години достигао пет тона (графикон 15). Вредносно исказано просечан извоз износио је 165,6 хиљада УС долара. Просечна извозна цена износила је 1,91 УС долара по килограму.

Просечно посматрано извоз је остварен у свега две земље. У Црну Гору просечно је реализовано 81,2 тоне, односно 94% укупног извоза, док је Босну и Херцеговину реализовано свега 5,1 тону, односно 6% просечног извоза.

Графикон 15: Извоз говеда – чисте расе за приплод (тона)



Телад, осим чисте расе за приплод – просечан извоз наведене категорије у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 2.404 тоне и имао је тенденцију интензивног опадања по просечној годишњој стопи од 7,70%. Извоз је имао значајне осцилације. У почетној години износио је 2.773 тоне, док је у последњој истраживаној години опао на 2.059 тона (графикон 16). Вредносно исказано просечан извоз поменуте категорије износио је 8,4 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 3,49 УС долара по килограму.

Просечно посматрано извоз је остварен у свега три земље. У Босну и Херцеговину просечно је реализовано 1.453,2 тоне, односно 60% укупног извоза, у Црну Гору реализовано је 931,4 тона, односно 39% просечног извоза. Најмањи извоз реализован је у Албанију, просечно двадесетак тона (1%) и то само у почетној години истраживаног периода.

Графикон 16: Извоз телади – осим чисте расе за приплод (тона)



Јунице, осим чисте расе за приплод – просечан извоз наведене категорије у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 2.266 тона и имао је тенденцију интензивног раста по просечној годишњој стопи од 19,77%. Извоз је имао значајне осцилације. У почетној години износио је 1.317 тона, док је у последњој истраживаној години достигао 2.710 тона (графикон 17).

Графикон 17: Извоз јуница – осим чисте расе за приплод (тона)



Вредносно исказано просечан извоз поменуте категорије износио је 5,2 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 2,29 УС долара по килограму. Просечно посматрано извоз је остварен у свега четири земље. У Црну Гору просе-

чно је реализовано 1.764,2 тоне, односно 77,8% укупног извоза, у Босну и Херцеговину реализовано је 501,7 тона, односно 22,1% просечног извоза. Далеко мањи извоз реализован је у Албанију, просечно две тоне и Немачку са сличним количинама и то у само једној години истраживаног периода.

Краве, осим чисте расе за приплод – просечан извоз наведене категорије у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 2.812 тона и имао је тенденцију раста по просечној годишњој стопи од 46,73%. Извоз је имао значајне осцилације са израженом тенденцијом раста. У почетној години износио је 426 тона, док је у последњој истраживаној години достигао је 3.367 тона (графикон 18). Евидентан је пад у последњој истраживаној години у односу на претходну. Вредносно исказано просечан извоз поменуте категорије износио је 4,3 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 1,52 УС долара по килограму.

Графикон 18: Извоз крава – осим чисте расе за приплод (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у свега четири земље. У Босну и Херцеговину просечно је реализовано 2.132,8 тона, односно 77,3% укупног извоза, у Црну Гору реализовано је 690,4 тона, односно 22,6% просечног извоза. Далеко мањи извоз реализован је у Албанију, просечно пет тона и Немачку са четири тоне и то у само једној години истраживаног периода.

Говеда, осим чисте расе за приплод – просечан извоз наведене категорије у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 7.683 тоне и имао је тенденцију незнатног пада по просечној годишњој стопи од 3,25%. Извоз је имао значајне осцилације са незнатним падом. У почетној години износио је 5.035 тона,

док је у последњој истраживаној години опао на 4.412 тона (графикон 19). Евидентан је значајан пад у последњој истраживаној години у односу на претходну. Вредносно исказано просечан извоз поменути категорије износио је 17,8 милиона УС долара. То је уједно и највећа вредност извоза у односу на остале категорије говеда. Просечна извозна цена износила је 2,31 УС долара по килограму.

Графикон 19: Извоз говеда – осим чисте расе за приплод (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у свега шест земаља. У Босну и Херцеговину просечно је реализовано 5.183,4 тона, односно 67,5% укупног извоза, у Црну Гору реализовано је 2.162,8 тона, односно 28,1% просечног извоза. Далеко мањи извоз реализован је у Албанију, просечно 20,9 тона (0,3%), Израел са 13,4 тоне (0,2%) и Северну Македонију од 3,7 тона (0,1%) и то у само једној години истраживаног периода.

Табела 9: Просечне извозне цене грла за клање (2014-2018), долара/кг.

р.б.	Категорија грла	цена УС\$/кг
1.	Јунице, чисте расе за приплод	3,55
2.	Говеда чисте расе за приплод	1,91
3.	Телад осим чисте расе за приплод	3,49
4.	Јунице, осим чисте расе за приплод	2,29
5.	Краве осим чисте расе за приплод	1,52
6.	Говеда осим чисте расе за приплод	2,32
Извор: обрачун аутора		

Извозне цене појединих категорија грла веома су различите. Највећу цену у извозу имају јунице, чисте расе за приплод, чија је просечна извозна цена износила 3,55 УС долара по килограму. Најмању извозну цену имале су краве, осим чисте расе за приплод чија извозна цена је износила 1,52 УС долара (табела 9).

Говеда и копитари на територији Републике Србије морају бити обележени и регистровани за извоз, као и при увозу, ако нису намењени за непосредно клање, а подаци о њиховом обележавању и кретању морају бити регистровани у Централној бази података о обележавању животиња. Животиња може да се стави у промет ако је обележена и регистрована и ако потиче из објеката или газдинстава регистрованих у Централној бази. Животиње у промету мора да прати одговарајући идентификациони документ, а животиње које напуштају епизоотолошку јединицу, мора да прати и Потврда о здравственом стању пошилике у промету (www.vet.minpolj.gov.rs).

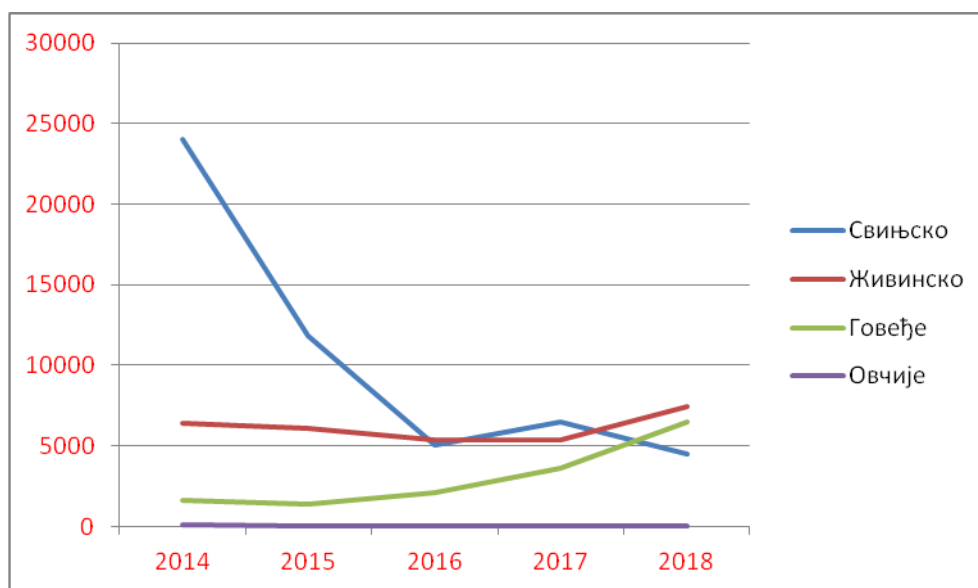
Чињеница је да се значајна вредност српског извоза сточарства своди на извоз живе стоке, и то телади. На тај начин распродаје се потенцијал и не користе се могућности за увећање вредности извоза хране кроз пласман производа месне индустрије на инострано тржиште. Препорука је да се у наредном периоду посвети већа пажња повећању сточног фонда и развоју месне индустрије и искористи могућност извоза јунећег меса квалитета “*baby beef*”, пре свега на тржиште Европске уније.

Потрошачи на Западу желе природно тј. органско. У природи говеда не једу концентрат већ свежу траву и крећу се слободно. Разлика у месу говеда које се хранило травом и говеда које се хранило житарицама је огромна и у укусу и у квалитету. Пре свега, месо добијено од говеда које је користило траву у исхрани, у себи садржи мање масноће, али има више омега 3 масних киселина и других пожељних састојака. Осим тога, месо говеда које се хранило травом богатије је и витаминима и антиоксидантима. Проблем је што са исхраном која је здрава и за говеда и за људе који ће конзумирати њихово месо много више времена треба да се постигне жељена килажа и масноћа меса за тржиште. Из угла потрошача, све је већа тражња за месом чије се порекло зна, а поготово за месом животиња које су третиране на добар начин.

3.5. Извоз телећег, јунећег и говеђег меса

Просечан извоз свих врста меса из Републике Србије у анализираном временском периоду износио је 19.614 тона. Највећи извоз био је свињског меса који је износио 10.379 тона и у структури укупног извоза меса учествовало је са 52,9%. На другом месту је извоз живинског меса са 6.146 тона (31,3%). На трећем месту налази се извоз говеђег меса са 3.024 тона (15,4%). Најмањи извоз има овчије (јагњеће) месо са 65 тона (0,4%), графикон 20.

Графикон 20: Кретање извоза меса из Републике Србије, тона



Из графикона 20 евидентно је да извоз говеђег меса остварује тенденцију раста. У почетној истраживаној години (2014) налазио се на трећем месту иза свињског и живинског меса. У последњој истраживаној години (2018) услед раста извоза говеђе месо налази се на другом месту са нешто мањим количинама у односу на живинско месо. Евидентан је драстичан пад извоза свињског меса.

Извоз је анализиран према следећим категоријама: телеће месо, јунеће и говеђе месо.

Укупан извоз телећег, јунећег и говеђег меса (свеже, расхлађено или замрзнуто) у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 3.021 тону и имао је тенденцију значајног раста по просечној годишњој стопи од 40,82%. У почетној години извоз је износио је 1.646 тона, док је у последњој истраживаној години достигао 6.473 тона (графикон 21). Може се констатовати да је позитивна чињеница што долази до пораста извоза говеђег меса (свих категорија) из Републике Србије. У односу на укупну производњу у извоз доспева свега 4,0% говеђег

меса. Ово апсолутно не задовољава, поготово што постоји квота од скоро девет хиљада тона за бесцарински извоз у Европску унију. Вредносно исказано просечан извоз је износио је 14,4 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 4,76 УС долара по килограму. Она је за 2,41 УС долара већа у односу на извоз грла. То значи да треба повећати извоз меса јер се тиме остварује већа профитабилност у односу на на извоз грла за клање.

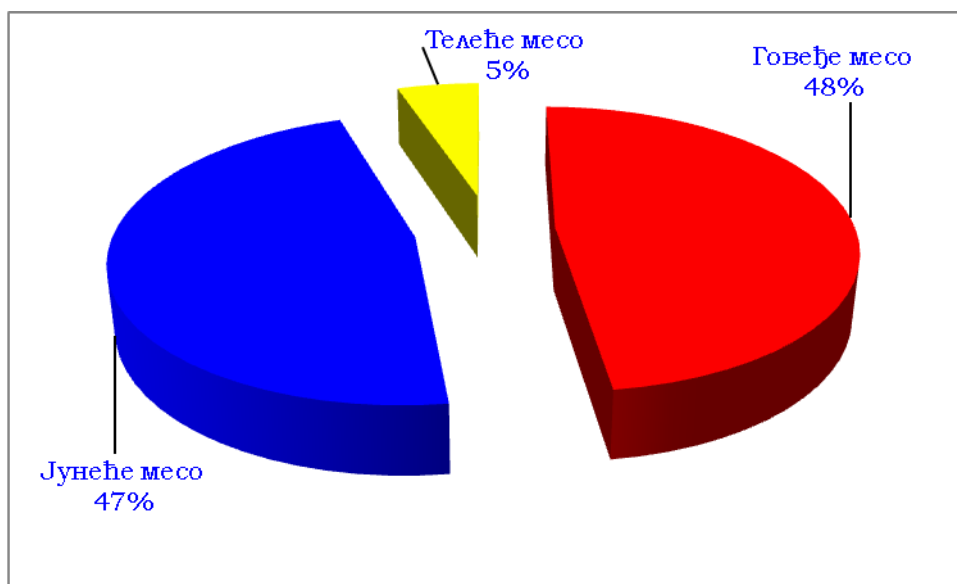
Графикон 21: Извоз телећег, јунећег и говеђег меса
(свеже, расхлађено или замрзнуто) тона



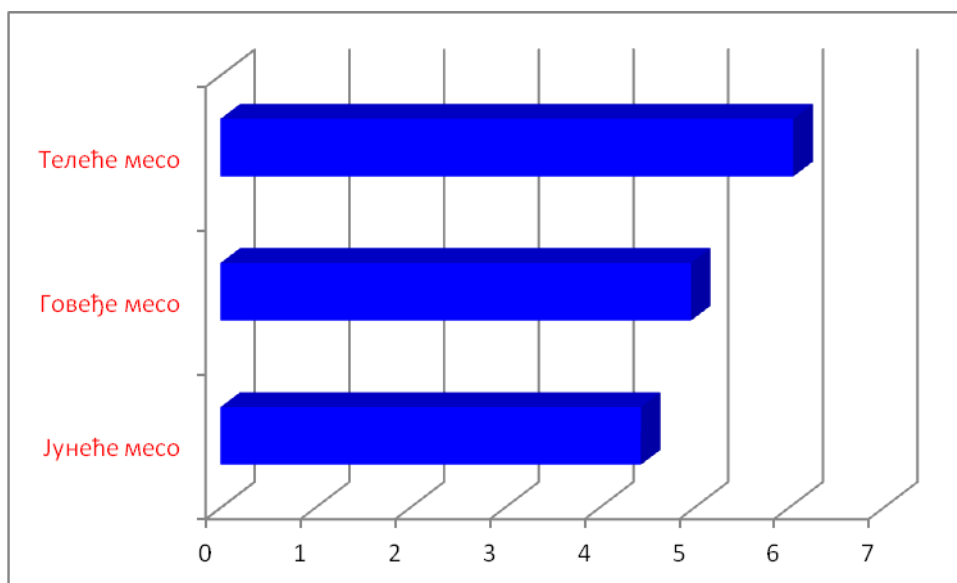
Извоз говеђег меса имао је најзначајније учешће. Просечно је износио 1.447 тона, што у структури укупног извоза учествује са 47,9%, вредносно исказано просечан извоз износио је 7,2 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 4,97 УС долара по килограму. Извоз јунећег меса незнатно заостаје за извозом говеђег меса. Просечно је износио 1.417 тона (47,1%), вредносно исказано просечан извоз је износио је 6,3 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 4,44 УС долара по килограму. Извоз телећег меса био је убедљиво најмањи, просечно је износио 157 тона (5%), односно вредносно 950 хиљада УС долара (графикон 22). Просечна извозна цена износила је 6,05 УС долара по килограму.

Највећу извозну цену има телеће месо, ово је и логично с обзиром на најбољи квалитет (графикон 23).

Графикон 22: Структура извоза свих категорија говеђег меса из Републике Србије (2014-2018), %



Графикон 23: Просечне извозне цене појединих категорија говеђег меса из Србије (2014-2018) \$/кг.



3.5.1. Извоз телећег меса из Републике Србије

Телеће месо (телетина) тина важи за најквалитетније месо, богато протеинима, гвожђем, калијумом, цинком и витаминима Д и Б. Разликује се од говедине по укусу, али и по боји. Телетина је по правилу светлија, јер је месо младо и блажег укуса. Телетина у поређењу са врстама меса које се најчешће конзумирају има

бројне предности. За разлику од говедине, свињетине и јагњетине има знатно нижу енергетску вриједност, а веће учешће висококвалитетних протеина уз мањи садржај масти.

Због тих карактеристика добро се уклапа у препоруке водећих институција за прехрану као што су америчке агенције U.S. Department of Agriculture (USDA) – American Heart Association (АНА) и American Dietetic Association (АДА) које препоручују "мршаво" месо.

Телеће месо садржи висококвалитетне протеине који садрже есенцијалне аминокиселине, што је чини лако сваривом. Организам протеине користи за раст, изградњу ткива као што су кости, везивно ткиво, кожа, унутарњи органи и крв. Добатр је извор минерала цинка који учествује у регулисању многих генетичких активности, нивоа шећера у крви и брзине стварања и кориштења енергије тј. метаболичких процеса. Уједно је добар извор бакра, есенцијалног елемента многих ензима, што значи да учествује у бројним разноликим физиолошким реакцијама као што су уклањање штетних слободних радикала, развој кости и везивног ткива, производња пигмента коже и косе. Телеће месо добар је извор витамина Б-комплекса који учествују у стварању црвених крвних зрнаца и имају важну улогу у производњи енергије.

Енергетска вредност 100 г сировог меса бута телетине износи 117 kcal / 490 kJ. Од тога 21% протеина, а 3% масти. Од минерала изврстан је извор цинка (2,3 мг. што чини 23% РДА), фосфора (208 мг. што чини 26% РДА), а добар извор селена (9 мг. што чини 16% РДА) и бакра (0,11 мг. што чини 11% РДА). За месо је уопштено карактеристично да је богат извор витамина Б комплекса, а телетина је изврстан извор ниацина (9,4 мг. што чини 59% РДА), витамина Б12 (1 µг што чини 43% РДА), витамина Б6 (0,46 мг. што чини 27% РДА), пантотенске киселине (1,1 мг. 21% РДА) и рибофлавина (0,3 мг што чини 23% РДА), (<https://www.coolinarika.com/>).

Просечан извоз телећег меса из Републике Србије у истраживаном временском периоду (2014-2018.) био је доста скроман и износио је свега 157 тона, међутим имао је тенденцију значајног пораста по просечној годишњој стопи од 13,92%. Извоз је имао значајне осцилације са присутним растом. Оно што је негативно јесте да је од 2016 године присутан перманентан пад извезених количина телећег меса. У почетној години извоз је износио 87 тона, док је у последњој истраживаној години достигао је 146 тона (графикон 24).

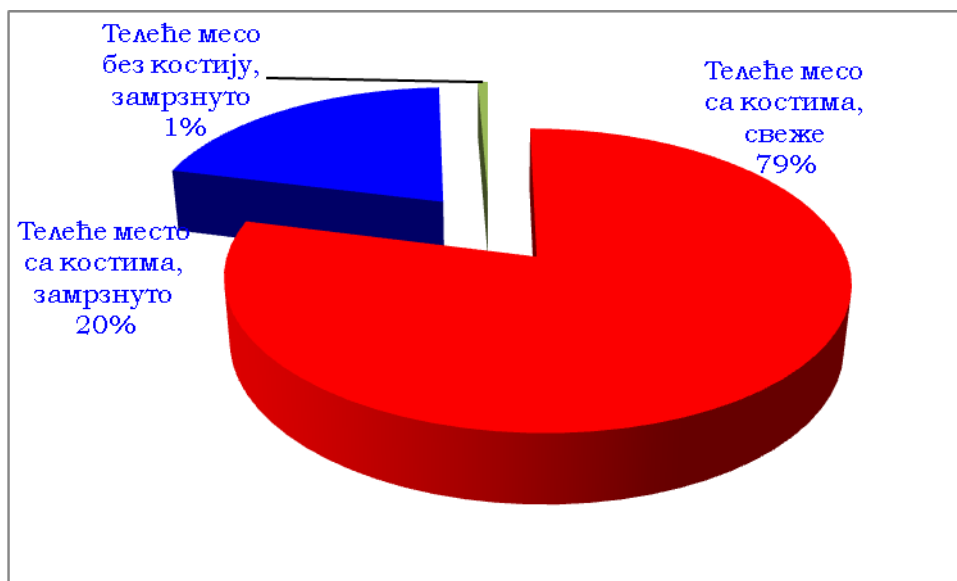
Вредносно исказано просечан извоз телећег меса износио је 950 хиљада УС долара. Просечна извозна цена по јединици телећег меса износила је 6,5 УС долара по килограму. Иста је већа у односу на јунеће и говеђе месо. Наравно увек се поставља питање оправданости клања телади. На тај начин смањена је основа за узгој грла и већу производњу јунећег и говеђег меса. У неким земљама постоји забрана клања женске телади, нарочито високо продуктивних раса.

Графикон 24: Извоз телећег меса (тона)



У структури извоза доминантно учешће имало је телеће месо са костима, свеже или расхлађено, са просечним извозом од је 124 тоне, што је у структури просечног извоза телећег меса чинило 78,9% (графикон 25). Вредносно извоз је износио 704 хиљаде УС долара.

Графикон 25: Структура извоза телећег меса из Републике Србије (2014-2018), %



На другом месту налази се телеће месо са костима, замрзнуто – просечан извоз износио је 32 тоне (20,4%), вредносно исказано извоз је износио 238 хиљада УС долара. Најмање учешће остварује телеће месо без костију, замрзнуто – просечан извоз износио је свега једну тону (0,7%). Вредносно исказано извоз поменуте категорије износио је 7,7 хиљада УС долара.

Месо телеће, са костима, свеже или расхлађено – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 124 тоне и имао је тенденцију значајног раста по просечној годишњој стопи од 14,83%. У структури извоза телећег меса ова категорија доминира са 78,9% просечног учешћа у извозу. Извоз је имао значајне осцилације са израженим растом. У почетној години износио је 83 тоне, док је у последњој истраживаној години достигао 144 тоне (графикон 26). У последњој истраживаној години присутан је пад у односу на претходну 2017 годину. Вредносно исказано извоз поменуте категорије износио је 704 хиљаде УС долара. Просечна извозна цена износила је 5,67 УС долара по килограму.

Графикон 26: Извоз телећег меса, са костима, свеже или расхлађено (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у свега три земље. У Црну Гору просечно је реализовано 115,7 тона, односно 93,3% укупног извоза, у Босну и Херцеговину реализовано је 8,2 тоне, односно 6,6% просечног извоза. Далеко мањи извоз реализован је у Северну Македонију, просечно једна тона (0,1%) и то у само једној години истраживаног периода.

Месо телеће, са костима, замрзнуто – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 32 тоне и имао је тенденцију пада по про-

сечној годишњој стопи од 15,91%. У структури извоза телећег меса ова категорија налази се на другом месту са 20,4% просечног учешћа. Извоз је имао значајне осцилације са присутним падом. У почетној години износио је свега нешто преко једне тоне, док је у последњој истраживаној години био на сличном нивоу (графикон 27). Евидентно је да је од 2015 године присутан перманентан пад извоза. Максимална количина извезена је 2015 године. Вредносно исказано извоз поменути категорије износио је 238 хиљада УС долара. Просечна извозна цена износила је 7,43 УС долара по килограму.

Просечно посматрано извоз је остварен у четири земље. У Италију просечно је реализовано 15,5 тона, односно 48,1% укупног извоза, у Босну и Херцеговину реализовано је 5,1 тону, односно 15,9% просечног извоза. Сличан извоз реализован је у Северну Македонију, просечно 5 тона (16,6%) и Кипар, просечно две тоне (6,2%) и то у само једној години истраживаног периода.

Графикон 27: Извоз телећег меса, са костима, замрзнуто (тона)



Месо телеће, без костију, замрзнуто – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) био је веома скроман, износио је свега једну тону и имао је тенденцију интензивног пада по просечној годишњој стопи од 56,13%. У структури извоза телећег меса ова категорија налази се на трећем месту са веома малим учешћем, од свега 0,7% просечног учешћа. Извоз је имао значајне осцилације са израженим падом. У почетној години износио је 2,7 тона, док је у последњој истраживаној години опао на свега 0,1 тону (графикон 28). Вредносно иска-

зано извоз поменуте категорије износио је 7,7 хиљада УС долара. Просечна извозна цена износила је 7,70 УС долара по килограму.

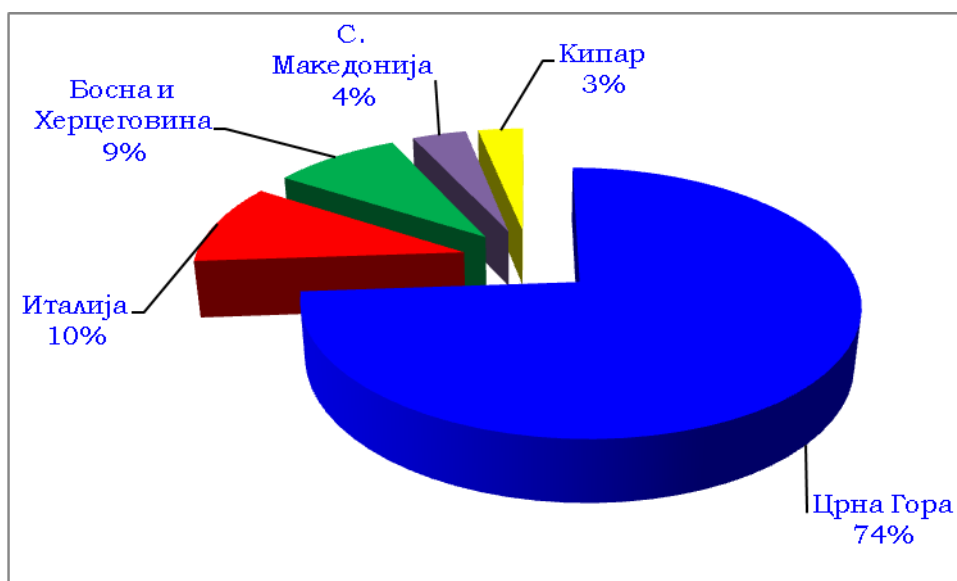
Просечно посматрано извоз је остварен у свега две земље. У Црну Гору и Босну и Херцеговину реализована целокупна количина телећег меса, без костију (замрзнутог). Ради се о веома малим количинама.

Графикон 28: Извоз телећег меса, без костију, замрзнуто (тона)



Укупан извоз телећег меса у истраживаном временском периоду реализован је у пет земаља. Регионално посматрано највећи извоз телећег меса реализован је у Црну Гору, просечно 116 тона, што је чинило скоро три четвртине (74%) просечног извоза телећег меса из Републике Србије (графикон 29).

Графикон 29: Регионална одредишта извоза телећег меса из Републике Србије (2014-2018), %



На другом месту је Италија са далеко мањим количинама, просечно 16 тона, што је чинило 10% просечног извоза. Нешто мањи извоз остварен је у Босну и Херцеговину, просечно 14 тона (9%). Извоз у Северну Македонију био је веома скроман, свега 6 тона (4%). Најмањи извоз остварен је у Кипар, свега неколико тона (3%). Може се рећи да је веома мали број зрелаља које партиципирају у извозу телећег меса. Највећи извоз усмерен је у земље окружења.

Табела 10: Просечне извозне цене телећег меса (2014-2018), долара/кг.

р.б.	Категорија меса	цена УС\$/кг
1.	Телеће месо са костима, свеже или расхлађено	5,67
2.	Телеће месо са костима, замрзнуто	7,43
3.	Телеће месо без костију, замрзнуто	7,70
Извор: обрачун аутора		

Извозне цене појединих категорија телећег меса веома су различите. Највећу извозну цену остварило је телеће месо без костију, замрзнуто чија је просечна извозна цена износила 7,70 УС долара по килограму. Најмању извозну цену имало је телеће месо са костима, свеже или расхлађено чија извозна цена је износила 5,67 УС долара (табела 10).

3.5.2. Извоз јунећег меса из Републике Србије

Јунетина је месо од млађег говеда, старости од 12 до 24 месеца. То је месо краве и то краве која се није телила. Ово месо такође препознаје се по боји, која је се може окарактерисати као светлија нијанса црвене боје, која може да буде и мало јаче црвене боје. Јунетина такође има много мање масти у односу на на пример свињско месо, али зато има много бољу енергетску вредност.

Енергетска вредност 100 грама сирове јунетине и говедине износи 246 kcal / 1029 кЈ. Од тога су 20% протеини и 18% масти. Месо јунетине и говедине одличан је извор селена (21,4 μг што чини 47,5% РДА), цинка (3,5 мг што чини 23% РДА), фосфора (177 мг што чини 22% РДА), а добар је извор гвожђа (1,4 мг што чини 10% РДА). У нешто мањим количинама садржи и калцијум (25 мг) те магнезијум (20 мг). Од витамина истичу се витамини Б комплекса. Ово месо одличан је извор цијанокобаламина - Б12 (1,1 μг што чини 100% РДА), ниацина - Б3 (6,4 мг што чини 46% РДА), пиридоксина - Б6 (0,5 мг што чини 25% РДА) Од осталих

витамина садржи пантотенску киселину (0,6 мг што чини 10% РДА), рибофлавин - Б2 (0,08 мг) и тиамин - Б1 (0,05 мг).

Извоз јунећег меса – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 1.417 тона и имао је тенденцију значајног раста по просечној годишњој стопи од 20,31%. Извоз је имао значајне осцилације са израженим растом. У почетној години износио је 893 тоне, док је у последњој истраживаној години достигао 1.871 тону (графикон 30). У последњој истраживаној години дошло је до извесног пада у односу на претходну. Вредносно исказано просечан извоз јунећег меса износио је 6,3 милиона УС долара. Просечна извозна цена по јединици јунећег меса износила је 4,4 УС долара.

Графикон 30: Извоз јунећег меса (тона)



У структури извоза највеће учешће има јунеће месо са костима (свеже или расхлађено) са 1.184 тоне које је учествовало је са 83,6%, следи јунеће месо са костима (замрзнуто) са 180 тона (12,7%), док најмање учешће има јунеће место без костију (замрзнуто), са 53 тоне просечног извоза (3,7%), графикон 31.

Графикон 31: Структура извоза јунећег меса из Републике Србије (2014-2018), %



Месо јунеће, са костима, свеже или расхлађено – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 1.184 тона и имао је тенденцију значајног раста по просечној годишњој стопи од 16,39%. У структури укупног извоза јунећег меса ова категорија доминира са 81,4% просечног учешћа у извозу. Извоз је имао значајне осцилације са израженим растом. У почетној години износио је 833 тоне, док је у последњој истраживаној години износио 1.530 тона (графикон 32). Вредносно исказано извоз поменуте категорије износио је 5,5 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 4,64 УС долара по килограму.

Графикон 32: Извоз јунећег меса, са костима, свеже или расхлађено (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у свега четири земље. У Црну Гору просечно је реализовано 551,4 тоне, односно 46,6% укупног извоза, у Италију реализовано је 382,7 тоне, односно 32,3% просечног извоза, у Босну и Херцеговину реализовано је 137,2 тоне, односно 11,6% просечног извоза. Најмањи извоз усмерен је у Северну Македонију, просечно 113,3 тоне (9,6%).

Месо јунеће, са костима, замрзнуто – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 180 тона и имао је тенденцију изразито значајног раста по просечној годишњој стопи од 181,83%. Раст је условљен изразито ниском вредношћу извоза у почетној истраживаној години. У структури укупног извоза јунећег меса ова категорија налази се на другом месту са 12,7% просечног учешћа. Извоз је имао значајне осцилације са значајним растом. Максимални извоз остварен је у последњој истраживаној години (2018). Раст извоза остварен је захваљујући извозу у Кину. У почетној години извоз је износио свега 4 тоне, док је у последњој истраживаној години достигао 277 тона (графикон 33). Вредносно исказано извоз поменутог категорије износио је 554 хиљаде УС долара. Просечна извозна цена износила је 3,07 УС долара по килограму.

Графикон 33: Извоз јунећег меса, са костима, замрзнуто (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у четири земље. Највећи извоз реализован је у Црну Гору просечно 64,6 тона, односно 35,9% укупног извоза. У Северну Македонију реализовано је 59,2 тоне, односно 33,3% просечног извоза. У у Кину реализовано је 50,4 тона (28,0%). Најмањи извоз реализован је у Босну и Херцеговину просечно 5,5 тона, односно 3,0% просечног извоза.

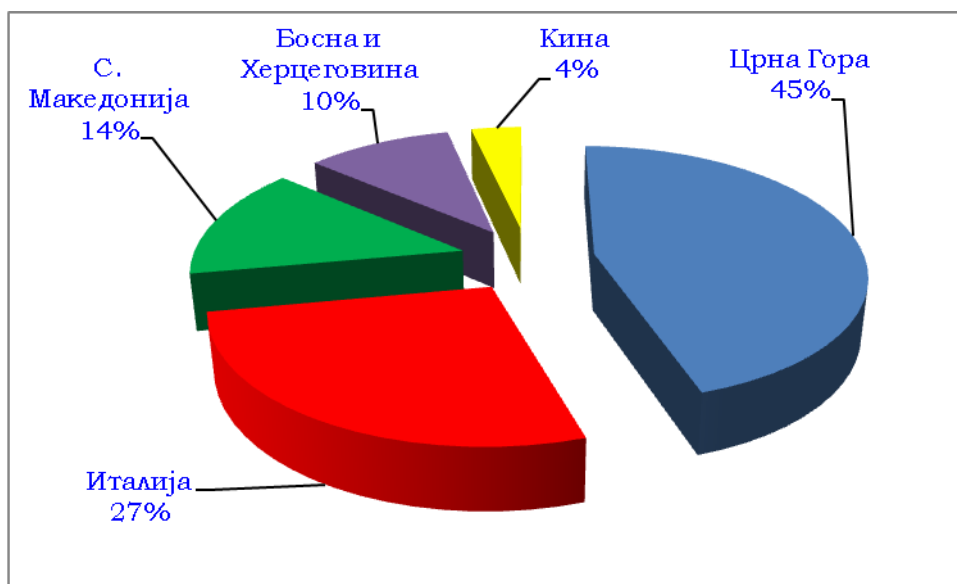
Месо јунеће, без костију, замрзнуто – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) био је веома скроман, износио је свега 53 тоне и имао је тенденцију незнатног раста по просечној годишњој стопи од 3,2%. У структури укупног извоза јунећег меса ова категорија налази се на трећем месту са најмањим учешћем од 5,9% просечног учешћа. Извоз је имао мање осцилације са незнатним растом. У почетној години износио је 55 тона, док је у последњој истраживаној години достигао 64 тона (графикон 34). Максимални извоз управо је остварен у последњој години истраживаног период (2018). Вредносно исказано извоз поменутог категорије износио је 235 хиљада УС долара. Просечна извозна цена износила је 4,43 УС долара по килограму.

Графикон 34: Извоз јунећег меса, без костију, замрзнуто (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у свега три земље. У Северну Македонију реализовано је 27,2 тоне, односно 51,3% просечног извоза. У Црну Гору просечно је реализовано 20,8 тона, односно 39,2% укупног извоза. Најмањи извоз усмерен је у Босну и Херцеговину, просечно 1,9 тона (3,66%), графикон 35.

Графикон 35: Регионална одредишта извоза јунећег меса из Републике Србије (2014-2018), %



Укупан извоз јунећег меса у истраживаном временском периоду реализован је у пет земаља. Регионално посматрано највећи извоз јунећег меса реализован је у Црну Гору, просечно 638 тона, што је чинило скоро половину (45%) просечног извоза јунећег меса из Републике Србије (табела 11). На другом месту је Италија са далеко мањим количинама, просечно 383 тоне, што је чинило 27% просечног извоза. Нешто мањи извоз остварен је у Северну Македонију, просечно 200 тона (14%). Извоз у Босну и Херцеговину износио је 145 тона (10%). Најмањи извоз остварен је у Кину, просечно 50 тона (4%). Може се рећи да је веома мали број земаља које партиципирају у извозу јунећег меса. Највећи извоз усмерен је у земље окружења.

Табела 11: Просечне извозне цене јунећег меса (2014-2018), долара/кг.

р.б.	Категорија меса	цена УС\$/кг
1.	Јунеће месо са костима, свеже или расхлађено	4,64
2.	Јунеће месо са костима, замрзнуто	3,07
3.	Јунеће место без костију, замрзнуто,	4,43
Извор: обрачун аутора		

Извозне цене појединих категорија јунећег меса веома су различите. Највећу извозну цену остварило је јунеће месо са костима, свеже или расхлађено чија је просечна извозна цена износила 4,64 УС долара по килограму. Најмању извозну

цену имало је јунеће месо са костима, замрзнуто чија извозна цена је износила 3,07 УС долара (табела 11).

3.5.3. Извоз говеђег меса из Републике Србије

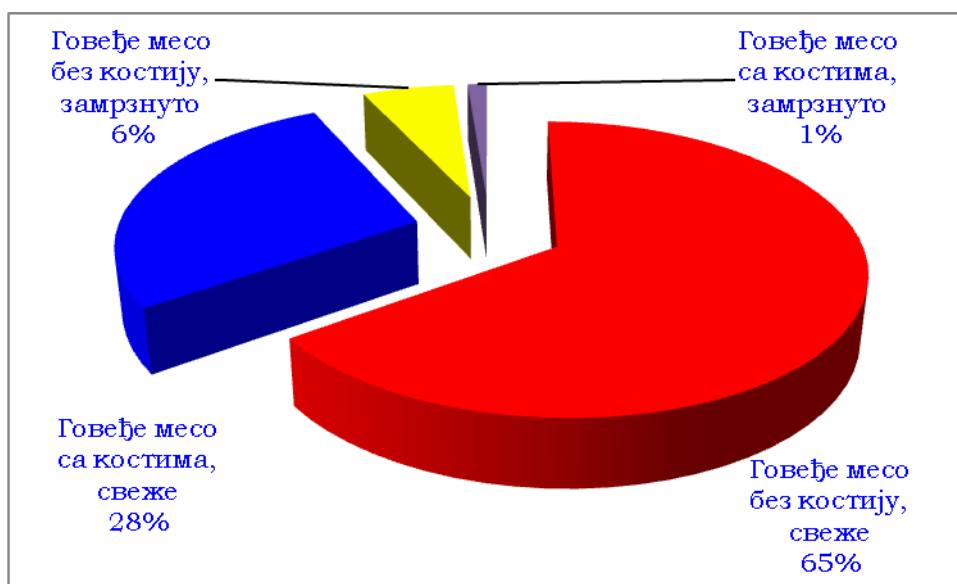
Говедина је месо говеда старијег од 24 месеца. Просечан извоз у истражива-
ном временском периоду (2014-2018.) износио је 1.447 тона и имао је тенденцију
значајног раста по просечној годишњој стопи од 60,77%. Извоз је имао значајне
осцилације са веома израженим растом. Раст је првенствено последица високе
вредности у последњој истраживаној години. У почетној години износио је 667
тона, док је у последњој истраживаној години достигао 4.456 тона (графикон 36).
Од 2016 године па до краја истраживаног периода извоз се значајно повећао.
Максималне количине извезене су у последњој години истраживаног периода
(2018). Вредносно исказано просечан извоз говеђег меса износио је 7,2 милиона
УС долара. Просечна извозна цена по јединици говеђег меса износила је 4,4 УС
долара.

Графикон 36: Извоз говеђег меса, свих категорија (тона)



У структури извоза највеће учешће има говеђе месо без костију, свеже или расхлађено са 941 тону (65,2%), следи говеђе месо са костима (свеже или расхлађено) са 401 тону које је учествовало је са 27,8%, затим говеђе месо без костију замрзнуто са 84 тоне (5,8%), док најмање учешће има говеђе месо са костима (замрзнуто) са 17,5 тона (1,20%), графикон 37.

Графикон 37: Структура извоза говеђег меса из Републике Србије (2014-2018), %



Месо говеђе без костију, свеже или расхлађено – просечан извоз у истражива-
ном временском периоду (2014-2018.) износио је 941 тону и имао је тенденцију
изразитог раста по просечној годишњој стопи од 90,98%. Извоз је имао значајне
осцилације са веома изрженим растом. У почетној години износио је 308 тона, док
је у последњој истраживаној години достигао 4.099 тона (графикон 38). Изразити
раст присутан је у последњој истраживаној години. Раст је условљен извозом у
Турску. Вредносно исказано извоз поменуто категорије износио је 5,2 милиона
УС долара. Просечна извозна цена износила је 5,53 УС долара по килограму.

Графикон 38: Извоз говеђег меса, без костију свеже или расхлађено (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у пет земаља. Највећи извоз остварен је у Турску просечно 811,6 тона, што чини 86,2% просечног извоза. Захваљујући новом споразуму о слободној трговини, Србији је по први пут одобрен бесцарински годишњи извоз у Турску 5.000 тона говеђег меса. У Руску федерацију реализовано је 103,6 тона (11%). У Црну Гору реализовано је 19,2 тоне (2,0%). У Северну Македонију реализовано је 5,5 тона (0,6%). Најмањи извоз реализован је у Босну и Херцеговину просечно 1,3 тона (0,2%).

Месо говеђе, са костима, свеже или расхлађено – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 401 тону и имао је тенденцију значајног раста по просечној годишњој стопи од 9,65%. Извоз је имао извесне осцилације са израженим растом. У почетној години износио је 179 тона, док је у последњој истраживаној години достигао 258 тона (графикон 39). Евидентај је значајан пад у последњој истраживаној години у односу на претходну. Вредносно исказано извоз поменуто категорије износио је 1,5 милиона УС долара. Просечна извозна цена износила је 3,74 УС долара по килограму.

Графикон 39: Извоз говеђег меса, са костима, свеже или расхлађено (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у пет земаља. Највећи извоз реализован је у Црну Гору, просечно 167,6 тона односно 41,8% просечног извоза. У Босну и Херцеговину реализовано је 128,8 тона (32,1%). У Северну Македонију реализовано је 57 тона (14,2%). У Италију реализовано је 46,4 тоне (11,6%). Најмањи извоз реализован је у Обалу Слоноваче реализовано просечно 1,4 тона (0,4%).

Месо говеђе, без костију, замрзнуто – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) био је веома скроман, износио је свега 87 тона и имао је тенденцију пада по просечној годишњој стопи од 11,05%. Извоз је имао осцилације са значајним падом. У почетној години износио је 125 тона, док је у последњој истраживаној години опао на 78 тона (графикон 40). Од 2016 годиен присутан је раст до краја истраживаног временског периода. Вредносно исказано извоз поменуте категорије износио је 390 хиљада УС долара. Просечна извозна цена износила је 4,48 УС долара по килограму.

Графикон 40: Извоз говеђег меса, без костију, замрзнуто (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у седам земаља. Највећи извоз говеђег меса без костију (замрзнутог) реализован је у Црну Гору, просечно 37,6 тона, што чини 43,2% укупног извоза ове категорије меса. У Руску федерацију реализовано је 28,6 тона (32,8%). У Северну Македонију реализовано је 9,2 тоне (10,6%). У Обалу Слоноваче реализовано је 4,1 тона (4,7%). У Хонг Конг реализовано је 3,9 тона (4,4%). У Гану просечно 2,2 тоне (2,5%). Најмањи извоз реализован је у Босну и Херцеговину, просечно 0,6 тона (0,7%).

Месо говеђе са костима, замрзнуто – просечан извоз у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је свега 17,5 тона и имао је тенденцију значајног пада по просечној годишњој стопи од 21,33%. Извоз је имао значајне осцилације са изразитим падом. У почетној години износио је 55 тона, док је у последњој истраживаној години опао на 21 тону (графикон 41). Изразито ниске количине извезене су 2016 и 2017 години. Благи опоравак присутан је у последњој години ис-

траживаног периода. Вредносно исказано извоз поменуте категорије износио је 23 хиљаде УС долара. Просечна извозна цена износила је 1,31 УС долара по килограму.

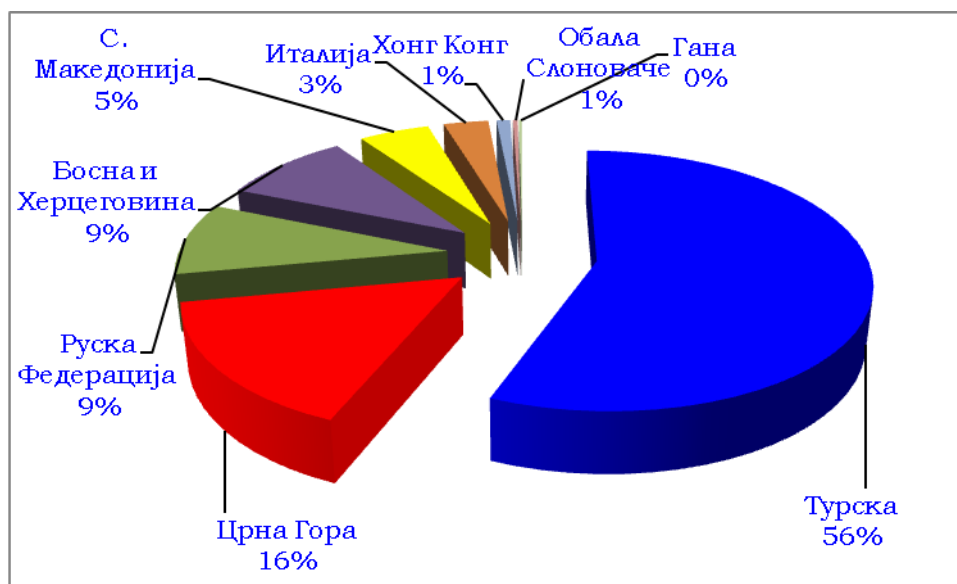
Графикон 41: Извоз говеђег меса, са костима, замрзнуто (тона)



Просечно посматрано извоз је остварен у четири земље. Највећи извоз реализован је у Хонг Конг просечно 10,4 тона што чини 59,4% укупног извоза ове категорије меса. У Црну Гору реализовано је 5,5 тона (31,4%). У Босну и Херцеговину реализовано је 1,6 тона (9,1%). Најмањи извоз усмерен је у Северну Македонију, свега неколико стотина килограма.

Извоз говеђег меса (свих категорија) у истраживаном временском периоду реализован је у девет земаља. Регионално посматрано највећи извоз говеђег меса реализован је у Турску, просечно 813 тона, што је чинило нешто више од половине (56%) просечног извоза говеђег меса из Републике Србије (графикон 42). Мора се напоменути да је извоз једино присутан у последњој истраживаној години (2018). На другом месту је Црна Гора са далеко мањим количинама, просечно 230 тона, што је чинило 16% просечног извоза. Нешто мањи извоз остварен је у Руску Федерацију, просечно 132 тоне (9%). Слична извоз остварен је и у Босну и Херцеговину (9%). Далеко мањи извоз остварен је у Северну Македонију, 72 тоне (5%), Италију 46 тона (3%), Хонг Конг 14 тона (1%), Обалу Слоноваче и Гану (1%).

Графикон 42: Регионална одредишта извоза говеђег меса из Републике Србије
(2014-2018), %



У анализираном периоду извозна цена говеђег меса из Републике Србије просечно је износила 4,4 УС долара по килограму, што је за 1,5 УС долара мање у односу на просечну цену која је остварена у светском извозу (5,9 УС долара). Извозна цена говеђег меса из Републике Србије нижа је у односу цену коју су у извозу остварили водећи извозници што указује на добру конкурентност на међународном тржишту.

Српска квота за извоз говедине на тржиште Европске уније је 8.000 тона годишње, међутим на поменуто тржиште просечно је реализовано само 46 тона што јасно говори да није искоришћена пружена шанса. Према подацима Привредне Коморе Србије (ПКС), извоз јунећег меса квалитета *“baby beef”* може да се карактерише као производ домаћег порекла, што представља додатну вредност. Препоручује се да би на повећање сточног фонда, поред помоћи у виду новчаних субвенција, требало утицати кроз смањење извоза живе стоке, дугорочну аграрну политику, удружени извоз и подстицање производње крива-теле.

На остварене извозне резултате утицали су домицилни фактори: обим и квалитет производње, хронични недостатак финансијских средстава, недефинисани односи у репродукционом ланцу, бројни проблеми везани за откуп и сл. Поред наведених, утицали су и екстерни фактори, пре свега; мере аграрног протекционизма, које подразумевају економску политику и привредни режим са многобројним сре-

дствима (царинском тарифом, забранама, контингентима, субвенцијама и другим мерама) штите пољопривредну производњу развијених земаља.

За извоз у земље ЕУ НАССР представља услове *sine qua non*, мада ће се захтеви који буду постављани пред земље извознице, а и саме произвођаче за ова тржишта знатно разликовати (Радовановић, 1985). Месо се, као производ, фундаментално разликује од свих осталих потрошних добара, јер је есенцијално за живот. Пошто настанак опасности по безбедност хране може да се деси у било којој фази ланца исхране, од суштинског је значаја адекватно управљање кроз цео ланац хране. Према томе, безбедност хране се осигурава у заједничким напорима свих учесника у ланцу исхране (Симић и сар, 2011).

Табела 12: Просечне извозне цене говеђег меса (2014-2018), долара/кг.

р.б.	Категорија меса	цена УС\$/кг
1.	Говеђе месо без костију, свеже или расхлађено	5,53
2.	Говеђе месо са костима, свеже или расхлађено	3,74
3.	Говеђе месо без костију, замрзнуто	4,48
4.	Говеђе месо са костима, замрзнуто	1,31
Извор: обрачун аутора		

Извозне цене појединих категорија говеђег меса веома су различите. Највећу извозну цену остварило је говеђе месо без костију свеже или расхлађено чија је просечна извозна цена износила 5,53 УС долара по килограму. Најмању извозну цену имало је говеђе месо са костима, замрзнуто чија извозна цена је износила 1,31 УС долара (табела 12).

Иако је извоз јунетине, односно "baby beefa", на тржиште Европске уније дозвољен још од 2000. године резултати нису ни приближни могућностима. Извоз се смањује, а квота од 8.700 тона је још увек нереалан циљ. Европској унији потребно је квалитетно јунеће месо, јер постоји дефицит на европском тржишту. Тржишту ЕУ недостаје око 300 хиљада тона јунетине, у наредних шест до седам година недостајаће око 600 хиљада тона јунећег меса. Није искоришћена велика шанса Србије да извози "baby beef" у Европску унију. Осавремењавањем технологије говедарске производње, побољшавањем генетских особина говеда, унапређењем млечних и месних типова домаћег говечета, побољшавањем услова исхране, бољим коришћењем пашњака и ливада, већим уделом квалитетне кабасте хране у исхрани као и неге и здравствене заштите у економским подстицајима прилагође-

ним дужини биолошког циклуса и брзини обрта капитала може се учинити значајан напредак. Под условом да се обнови сточни фонд на тржиштима Италије, Грчке и Руске Федерације као и у земљама Средњег истока и у ЕУ може се реализовати годишње до 20.000 тона јунећег мяса и 20.000 тона живе јунади (Гулан 2006).

Изучавање компаративних и конкурентских предности пољопривреде доприноси повећању и структурним променама у производњи, развоју квалитетног асортимана у преради, као и динамизирању извоза. Конкуренција подстиче произвођаче и прерађиваче да понуде квалитетан производ, смање трошкове у односу на конкуренцију и одреде се за онај производ, линију производа или услуга који су складу са жељама и потребама потрошача. У циљу производње квалитетнијих производа произвођачи и прерађивачи истражују нова тржишта, развијају нове производе и инвестирају у нове технологије за производњу високофиналног асортимана за потребе домаћег тржишта и динамизирање извоза.

Изучавање и мерење компаративне предности извршено је помоћу показатеља изражене компаративне предности – RCA индекса. Метод компаративне предности дефинисао је *Béla Alexander Balassa* (1965) и објашњава способност или могућност привреде да са својим извозним производима конкурише истим производима у свету (Бутурац, 2009). Што је RCA показатељ већи, то је компаративна предност одређеног производа привреде већа. Негативан предзнак RCA показатеља показује одсуство компаративне предности. Чак и када земља има апсолутне предности и ниже трошкове у производњи више производа, економски је рационално одредити се за производњу и извоз добара и услуга где је та предност релативно највећа (Једнак, 2010.).

Индекс изражене компаративне предности извоза говеђег мяса износи 0,79. Пошто је израчуната вредност RCA мања од 1, Република Србија у овом робном одсеку нема изражену компаративну предност. Подстицање извоза може се постићи привлачењем страних директних инвестиција које ће, осим преноса технологије, знања, управљачких и предузетничких вештина, осигурати и тржишта за производе. Стога би критеријуми за избор кључних делатности у привредном развоју морали бити следећи: компаративне предности, конкурентска способност, извозна пропулзивност, профитабилност и технолошка опремљеност (Шокчевић, 2008.).

Као један од најзначајнијих фактора за повећање извоза агроиндустријских производа и развоја (пољо)привреде у целини, истиче се повећање конкурентности производње. Према дефиницији Организације за Економску Сарадњу и Развој,

конкурентност је мера способности земље да у слободним и равноправним тржишним условима произведе робе и услуге које пролазе тест међународног тржишта, уз истовремено задржавање и дугорочно повећање реалног дохотка становништва (OECD). Оцењује се да је национална економија конкурентна уколико је остварила раст бруто домаћег производа, односно раст животног стандарда становника који је одређен продуктивношћу саме привреде, односно количином произведених добара по јединици уложеног. Конкурентност земље зависи од вредности произведених добара и услуга и то с обзиром на цене које се могу постићи на отвореном тржишту, али и од ефикасности којом се ти производи могу произвести (Шкуфлић и сар., 2011).

Porter (1990) дефинише конкурентност као способност националне економије у коришћењу природних ресурса, физичког и људског капитала. Заједничка карактеристика пољопривреде Републике Србије, али и земаља у окружењу, јесте значајан број пољопривредних (сељачких) газдинстава са малим поседом. Укупан број пољопривредних газдинстава у Републици Србији износи око 630 хиљада (*popispoljoprivrede.stat.rs*). Њихово високо учешће значајно смањује продуктивност пољопривреде, а самим тим и пољопривредну производњу, што се негативно одражава и на примања газдинстава. Обим и структура пољопривредне производње значајно варирају под утицајем различитих, пре свега, агроеколошких фактора. Применом одговарајућих мера аграрне политике, може се побољшати стање у агроиндустријском сектору, како би се повећала конкурентност у глобалним размерама.

На кретање извоза агроиндустријских производа, самим тим говеда за клање и говеђег меса значајни су потписани међународни споразуми Републике Србије са одговарајућим регионалним групацијама, односно појединим земљама.

Прелазни трговински споразум и Споразум о стабилизацији и придруживању – споразум о стабилизацији и придруживању (ССП) је међународни уговор, чијим ће потписивањем Србија добити статус државе придружене Европској унији. Потписивањем овог уговора, однос Србије и Европске уније постаје двострано обавезујући, са тачно утврђеним правима и обавезама обеју страна. Две најважније обавезе које ће Република Србија преузети овим споразумом биће успостављање зоне слободне трговине и усклађивање законодавства Републике Србије са правом Европске Уније. Споразумом се ствара зона слободне трговине између Србије и ЕУ у прелазном периоду од шест година. Обавеза Србије се састоји у постепеном

укидању царина на увоз робе пореклом из Европске уније у прелазном периоду. С друге стране Европска унија овим уговором потврђује слободан приступ роби из Србије на тржишту Европске уније.

Прелазним трговинским споразумом предвиђено је да се у наредним годинама постепено успостави слободна трговина индустријским и пољопривредним производима. Дефинисане су три групе индустријских производа према осетљивости за које ће либерализација бити остварена након периода од две, пет односно шест година. За производе који се не налазе на овим листама царине ће бити укинуте у моменту ступања на снагу споразума. Обезбеђено је да кључни сектори домаће индустрије остану на високом степену заштите у току прелазног периода од пет односно шест година. Укидање царина за пољопривредне производе, прерађене пољопривредне производе биће такође остварено постепено, током прелазног периода од шест година, уз задржавање царинске заштите за поједине производе (око 20% производа) и након прелазног периода (www.siepa.gov.rs_.evropska_unija).

Споразум о слободној трговини ЦЕФТА - процес либерализације тржишта региона Југоисточне Европе започео је 2001. године потписивањем Меморандума о либерализацији и олакшицама у трговини у Бриселу, под окриљем Пакта за стабилност Југоисточне Европе и тиме је отворен процес преговора који су водили закључивању мреже од 32 споразума о међусобној либерализацији трговине индустријским и пољопривредним производима која је успостављена између земаља Централне и Југоисточне Европе, односно Албаније, Босне и Херцеговине, Бугарске, Хрватске, Македоније, Молдавије, Румуније, Србије и Црне Горе.

Уласком Румуније и Бугарске у Европску унију 1. јануара 2007. године, а Хрватске 2013 године аутоматски су напустиле Споразум ЦЕФТА. Споразум омогућава ширење тржишта за све производе, али и трговину под истим условима за све произвођаче, проширује и модернизује домен слободне трговине, отвара веће тржиште за трговину и инвестиције и ствара институције надлежне да управљају у овој области. Споразумом је предвиђена либерализација јавних набавки и привлачење инвестиција у земље потписнице, а повећава се и шанса за излазак на европска тржишта по преференцијалном, повлашћеном третману.

Важно је знати да се царина и дажбине плаћају на оне састојке производа који су без порекла, из тих разлога важно је да спољнотрговинска предузећа на одговарајући начин воде евиденције, да сертификати не би били повучени. Примена ди-

јагоналне кумулације порекла робе (у трговини између земаља у региону и региона са ЕУ) подстиче извозни и инвестициони капацитет региона, раст његове технолошке опремљености и конкурентности а тиме и потребан ниво способности производа за пласман на тржишту ЕУ као и глобалним оквирима.

Дана 15.12.2011. године ступио је на снагу Додатни протокол Споразума о измени и приступању споразуму ЦЕФТА који предвиђа да ће Стране укинути све царине на увоз, мере истог дејства и све увозне дажбине фискалне природе у међусобној трговини од дана ступања на снагу овог Додатног протокола, за све производе, осим за производе који су предмет билатералних концесија. Наведено значи да се ступањем на снагу Додатног протокола либерализује у потпуности преференцијална трговина пољопривредним производима са Албанијом и Молдавијом која је до сада била предмет извесних концесија. Са друге стране наведено значи и да се даље либерализује преференцијална трговина са Хрватском у оквиру Споразума ЦЕФТА јер се смањује број производа који чине предмет билатералних концесија у оквиру којих је прописана преференцијална стопа за 2010. и 2011. годину као и још повољнија царинска стопа у оквиру већих количинских ограничења (одобрених квота) (www.siepa.gov.rs_.cefta).

Споразум о слободној трговини са Руском Федерацијом - споразум о слободној трговини Србије и Русије (тада СРЈ) потписан је 28. августа 2000. године ради продубљивања и унапређења узајамне трговинско економске сарадње. Србија је једина држава у Европи, поред неких чланица Заједнице независних држава, која има потписан Споразум о слободној трговини са Русијом. Споразум прописује да се за робу, за коју се може доказати да је пореклом из Србије (која има више од 50% садржаја из Србије), не плаћа царина када је намењена за тржиште Русије, осим ако није изузета из режима слободне трговине. Листа производа на које се не примењује режим о слободној трговини сваке године се мења. 22. јула 2011. године је потписан, и од тада се привремено примењује, нов Протокол између Владе РС и Владе Руске Федерације о изузецима из режима слободне трговине и правилима о одређивању земље порекла робе, којим је замењен претходно важећи Протокол из 2009. године (www.siepa.gov.rs_.rusija). Режим слободне трговине примењује се под условом да су производи са пореклом директно купљени од лица које је регистровано као привредни субјект у странама уговорницама и да се директно испоручују на територију страна уговорница, при чему је допуштен прелазак преко територија других земаља као и привремено складиштење, претовар и сл. које

је условљено географским, саобраћајним, техничким или економским приликама. Ово значи да убудуће неће бити могуће остварити преференцијал у случајевима где се као продавац и/или купац појављују лица која нису регистрована као привредни субјекти у Странама уговорницама (нису резиденти Русије и Србије).

Споразум о слободној трговини са земљама ЕФТА - уговор о слободној трговини са земљама Европског удружења слободне трговине, које чине Исланд, Лихтенштајн, Норвешка и Швајцарска, Република Србија је потписала 17. децембра 2009. године у Женеви. Због специфичне ратификационе процедуре 1. октобра 2010. године отпочела је примена Споразума између Србије и Швајцарске и Лихтенштајна, од 1. јуна 2011. године Србије и Норвешке, а од 1. октобра 2011. године Србије и Исланда. Овај споразум омогућава извоз српских производа без царине на тржиште које броји 13 милиона становника и то је велика шанса не само за српске произвођаче и извознике, већ и шанса за привлачење нових страних инвестиција, с обзиром да инвестиције које су стигле из земаља ЕФТА споразума износе око две милијарде евра (www.siepa.gov.rs_efta).

Споразум о слободној трговини са Турском - Република Србија и Турска су 1. јуна 2009. године потписале Споразум о слободној трговини, који се од 1. септембра 2010. године примењује по моделу асиметричне либерализације трговине у корист српске стране. То је шанса за српске извознике да извозе робу без царине у Турску, која чини тржиште од 75 милиона становника. Овим Споразумом привредници, захваљујући дијагоналној кумулацији, могу да набављају сировине и полупроизводе, прерарају их у Србији и даље пласирају у ЕУ, Турску и земље ЦЕФТА без царина или са преференцијалним царинама. Приликом преговора са Турском страном, посебно је заштићена пољопривреда, сектор текстилне индустрије и црна и обојена металургија, тако да ће ту бити задржане више стопе за увоз тих производа из Турске, док Србија добија могућност да одмах извози своју робу без царине за све индустријске производе (www.siepa.gov.rs_turska).

3.6. SWOT анализа производње и извоза говеђег меса из Републике Србије

Структурни приступ евалуацији стратешке позиције једне, у овом случају гра-не пољопривредне производње, путем идентификације њених снага, слабости, могућности и опасности, познат је као SWOT анализа (Jobe i Fahí, 2006).

Циљ примене SWOT анализе, односно анализе ситуације, је да се сагледају интерни и екстерни фактори, да би се на што бољи начин могла дефинисати стратегија производње и извоза говеђег меса. Име анализе представља представља скраћеницу од почетних слова речи Strengths – предности, Weaknesses – слабости, Opportunities – могућности, Threats - претње.

У овом случају SWOT анализа биће примењена да би се сагледале интерне снаге и слабости, као и екстерне шансе и претње које ће утицати на развој производње у Републици Србији.

Предности (*strengths*):

- Повољни агроеколошки услови за узгој стоке и производњу меса.
- Препознатљив квалитет говеђег меса
- Постојање институција које имају значај за развој узгоја говеда и производње меса.

Слабости (*weaknesses*):

- Одсуство концепта производње према потребама и захтевима иностраног (хетерогеног) тржишта.
- Застарелост технологије и опреме у прерађивачкој индустрији, чини лимитирајући фактор у развоју и производњи нових производа и проширење асортимана прерађевина од меса.
- Ниска продуктивност рада, која за последицу има релативно високе цене производа.
- Ниска конкурентност поврћа из наше земље на међународном тржишту.
- Неодговарајући асортиман прерађевина од поврћа и др.
- Мали број произвођача који примењују стандарде безбедности и квалитета у производњи (GlobalGAP, HACCP..).
- Недостатак финансијских средстава за финансирање производње
- Мали број удружења узгајивача говеда.
- Присутна тенденција старења становништва.

- Недовољна информисаност произвођача о могућностима коришћења финансијских средстава из Аграрног буџета или фондова који су намењени развоју говедарске производње.

Могућности (*opportunities*):

- Увести савременије, високопродуктивне расе које карактерише висок квалитет меса.
- Проширење асортимана на бази прерађеног меса, који треба да буде конципиран према потребама и захтевима иностраног тржишта.
- Неопходно је и дефинисати развојне приоритете засноване на стратегији извоза.
- Морају се изналазити нова техничко-технолошка решења у производњи, преради и паковању меса.
- Узгој у систему органске производње.
- Повезивање произвођача са разлогом стварања повољнијег положаја у набавци инпута за узгој стоке и производњу меса.
- Производњу говеђег меса извозно оријентисати, односно конципирати је према захтевима потрошача и стандардима на међународном тржишту.

Претње (*threats*):

- Неодговарајућа аграрна политика у области пољопривредне производње.
- Ригорозни прописи у земљама увозницама, то се нарочито односи на Европску унију, која има нарочито строге прописе за увоз из тзв. “трећих” земаља, односно земаља које нису чланице уније.
- Изразита конкуренција на међународном тржишту, у којој главне улоге имају квалитет и цена. Земље велики увозници представљају веома затворена тржишта за увоз преко разних тарифних и нетарифних баријера.
- Неповољни услови кредитирања примарне производње – високе камате и кратки рокови отплате.
- Недовољна повезаност примарне производње и прерађивачких капацитета, односно постојање посредника-откупљивача.

За већи извоз јунећег односно говеђег меса из Републике Србије неопходан је и висок квалитет меса. На XII Светском конгресу о месу, Feargal Quinn, извршни директор велике фирме за промет месом из Републике Ирске, навео је да је главна покретачка снага потрошача за куповину свежег говеђег меса „укус“ термички обрађеног меса, који, у себи, садржи три сензорске компоненте квалитета: мекоћу, сочност и мирис. Његова дефиниција квалитета је следећа: „Крајњи производ није

месо, крајњи производ је укус“. Његова пословна филозофија је следећа: „Купци неће плаћати храну због нутритивне нити много обраћају пажњу колико је она безбедна, јер се подразумева да, када је у промету, то и јесте. Уколико су задовољни укусом, они ће наставити са куповином, а уколико нису, неће куповати“. Основна порука је да потрошач жели да плати већу личну сатисфакцију за пожељним укусом. Укус је мера за задовољство потрошача у храни. Произвођачи меса који желе да буду вођени жељама купаца морају да сагледају све факторе који утичу на укус. Пут на коме се ово сагледава протеже се од њиве до трпезе (Quinn i sar, 2009).

3.7. Мере за повећање извоза говеђег меса из Републике Србије

Извозна тржишта имају специфичне карактеристике које су условљене следећим елементима: друштвено-економским уређењем земље, географским положајем, природним ресурсима, степеном привредног развоја, висином националног дохотка и сл. Према томе, и заслужује посебну пажњу извозног маркетинга.

Пракса показује да на повећање извоза утиче продуктивност и економичност у производњи, избор тржишта и квалитет производа, понуда асортимана производа за којима постоји тражња, ценовна конкурентност, динамика и континуитет испоруке, здравствено безбедна исправност сертификованих производа, агроекономска политика и профитабилност у пословању (Игњатијевић и сар., 2012).

Приликом конципирања одговарајуће стратегије маркетинга неопходно је поћи од истраживања потенцијалних тржишта. Оно представља прву и неопходну фазу у процесу конципирања одговарајуће маркетинг стратегије у извозу говеђег меса на међународно тржиште. Циљ је освајање нових тржишта и повећање тржишног учешћа, односно учвршћивање и стабилизовање стечених позиција на већ постојећим тржиштима. Потребно је да се добро проуче купци према разним критеријумима - *географска, демографска, социоекономска, психолошка обележја* и др. Потребно је истражити ниво тражње и куповну моћ, односно апсорпциони потенцијал појединих тржишних сегмената. Нарочито је значајно истражити ставове потрошача о квалитету говеђег меса из Србије, и преференцију земаља конкурената.

За испитивање квалитета производа, и ставова купаца, потребно је истражити, поред осталог, и следеће елементе:

- ⇒ Навике конзумирања говеђег меса (начин, време и сл.),
- ⇒ Познавање нутритивних својстава говеђег меса (здравствена исправност),
- ⇒ Факторе који утичу на избор говеђег меса (конкуренција),
- ⇒ Количину потрошње и учесталост куповине и конзумирања говеђег меса,
- ⇒ Жеље и захтеве за говеђим месом – боја, мраморираност и сл.

Преференције потрошача знатно се разликују с обзиром на старосну категорију:

Телетина - подразумева месо телад који су стари до 8 месеци, али такође и телад који имају од 8 до 12 месеци. Осим по укусу, телетина се препознаје и по боју. Месо има светлу боју и обично је у питању светлоружичаста, док некада та ружичаста може да вуче и на помало сиву боју. По укусу телетинас је веома мека, за разлику од јунетине и говедине. Осим тога, укус није изразито интензиван, већ је благ и прија људском организму. Сматра се да је телетина једна од најквалитетнијих врста меса, зато што је богата протеинима, а са друге стране има врло мало масти. Телетина садржи различите протеине, калијум и цинк, витамин Б и Д, као и гвожђе, које се најлакше апсорбује у људском организму.

Јунетина - је месо од млађег говеда, старости од 12 до 24 месеца. То је месо краве која се није телила. Ово месо препознаје се по боји, која је се може окарактерисати као светлија нијанса црвене боје, која може да буде и мало јаче црвене боје. Онај масан део овог меса је обично прљаво беле или беж боје. Јунетина такође има много мање масти у односу на на пример свињско месо, али зато има много бољу енергетску вредност. Такође, много је мање холестерола у јунетини, а богата је и витаминима Е, Б, и Б12.

Говедина - је месо говеда старијег од 24 месеца. Ово је месо јарко црвене боје, док може бити и тамних црвених нијанси, док је масно ткиво јаче нијансе него код јунетине, дакле мало више вуче на жуто. Иако је у питању месо старијег говеда и даље је ова врста меса здравија и квалитетнија од свињског. Треба напоменути да говедина садржи и калијум, натријум, витамине Е, Б6, К, фосфор, слен, цинк, магнезијум.

Повећана информисаност о страном окружењу и тржиштима обезбеђује низ предности:

- Прегледност (транспарентност) над страним тржиштима,
- Упознавање и прилагођавање страној тржишној средини,
- Упознавање тржишних шанси на страним тржиштима,

- Прилаз систематском селекционирању страних тржишта,
- Упознавање сегмената страних потрошача и корисника и сл.

Стекови тј. одресци су убедљиво најпопуларнији облик конзумирања говеђег меса на Западу. Само прилагођавањем тим тржиштима, у сваком погледу, од чувања, преко исхране, па до транжирања, омогућиће задовољење потреба потрошача. Већ сада неки произвођачи циљано транжирају трупове да би добили овакве одреске.

Истраживање је неопходно јер се начин живота у економски развијеним земљама далеко брже мења, у односу на неразвијене, односно земље у развоју. Ово је неопходно у циљу конципирања оптималне маркетинг стратегије извоза, која ће резултирати задовољењем тражње потрошача уз остварење позитивног финансијског резултата.

У сваком извозном послу постоји одређени степен неизвесности због евентуалних догађаја нежељеног дејства. Као најважнији ризици у спољнотрговинском промету су: финансијски ризик (могућност смањења профита или степена ликвидности) и тржишни ризик (конкуренција на међународном тржишту) и сл.

Привредни субјекти који се баве извозом морају да конципирају одговарајућу стратегију извоза, односно наступа на страном тржишту. Теоретски постоји неколико извозних метода:

- Стратегија прилагођавања извоза – привредни субјект мора да се стриктно придржава захтева иностраног купца (нпр. извоз у четвртинама или конфекционирано).
- Стратегија активног извоза – када је привредни субјект у ситуацији да активно учествује у конципирању извоза, што је далеко повољнији облик од претходног.
- Стратегија извозне експанзије – примена је могућа само у специфичним тржишним условима. Неопходан предуслов је маркетиншки оријентисани привредни субјект.
- Стратегија агресивног извоза – представља највишу фазу извоза, када је привредни субјект у позицији да диктира одређене услове везане за извоз.
- Стратегија међународног маркетинга – представља потпуну интернационализацију привредног субјекта.

Услови које је неопходно испунити за повећање извоза говеђег меса су:

- Обезбедити динамичан раст производње у смеру стимулисања узгоја говеда и производње говеђег мяса. Само већа количина произведеног говеђег мяса гарантује да ће се истом задовољити потреба домаћег тржишта и бити солидна база за извоз на међународно тржиште.
- Редифинисати аграрну политику тако да буде усмерена ка извозу говеђег мяса. Ниво субвенција треба да буде такав да економски заинтересује узгајиваче за већи узгој говеда што представља основу и за већу производњу говеђег мяса.
- Стабилизовати примарну производњу – нестабилност производње преноси се на поље прераде и извоза. Неопходно је обезбедити стабилне извозне вишкове који ће задовољити потребе страних купаца у погледу квалитета и квантитета.
- Променити структуру извоза – смањити извоз грла за клање а повећати извоз говеђег мяса и прерађевина на бази говеђег мяса. На тај начин повећати удео производа виших фаза прераде који имају већу профитабилност у односу на грла за клање.
- Одржавати и унапређивати квалитет говеђег мяса – ово је битно јер страна тржишта имају високе захтеве у погледу квалитета мяса и прерађевина.
- Спровести сегментацију међународног тржишта – производи морају бити прилагођени датом тржишном сегменту – то се односи на начин транжирања мяса.
- Извоз мяса које је произведено у систему органске производње – за потпуно искоришћење потенцијала неопходно је повећати производњу мяса у систему органске производње које је све траженије на светском тржишту.
- Хармонизовати стандарде са стандардима земаља у које се извози – увођење система заштите и квалитета као што су HACCP, ISO, GlobalGAP, HALAL, Kosher...
- Постојање маркетинг стратегија у извозу – истраживање тржишта и производња која ће задовољити потребе страних купаца (везано за квалитет производа, асортиман, величину паковања, дизајн паковања...) применом оптималне комбинације маркетинг микса. За коју ће се стратегију одлучити зависи од конкуренције, односа понуде, тражње, квалитета и сл.

Инструменти маркетинга у извозу говеђег мяса:

Производ - потребно му је посветити одговарајућу пажњу, јер од истог зависи остварење продаје, односно пословних ефеката у међународној размени. Добро конципиран производ представља битан предуслов успеха на иностраном тржи-

шту. На међународно тржиште не сме се продавати производ који ми производимо, него производ које инострано тржиште тражи и преферира. Мора се прилагодити специфичним захтевима потрошача, као што су укус, навике, традиција, куповна моћ одабраног тржишта и сл. Начин како се сече (транжира) и како се који део говеда употребљава у Србији махом је преузет од Немаца и Аустријанаца. То се може видети и по називима за неке комаде меса - розбратна, рамстек, ружа на пример потичу од немачких речи *Rostbraten*, *Rumpsteak* и *Rose*. На жалост, то значи да се најквалитетнији комади не користе на најбољи начин, а то је само ствар праксе која се одомаћила. Управо та пракса прави проблем онима који желе да извозе јер комади меса, транжирани на начин на који се то овде ради, немају купце на Западу.

Стекови - одресци говеђег меса - иако се често енглеска реч *steak* преводи као бифтек, то није добар превод. *Steak* је одрезак, комад меса намењен гриловању и стекови тј. одресци могу доћи од било ког дела, док је бифтек један одређен мишић код говеда познат и као филе. Свако грло има два филеа тј. бифтека, по један са сваке стране. Реч је о мишићима који се протежу дуж кичме а који су еволуцијом изгубили своју функцију и више не раде тј. не грче се, због чега су изузетно мекани и то је главни разлог зашто су цењени. Сечењем филеа попречно на мање комаде добија се одрезак по имену филе мињон (*filet mignon*) Али поред тога што је изузетно мекан мишић, филе нема никакав посебан укус.

Риб ај (*rib eye*) један је од најпопуларнијих и најцењенијих одрезака и најсличнији је розбратни. Долази са леђа и често се оставља са коском од ребра (такозвани *bone-in rib eye*). Други популаран назив за риба ај са коском је томаhawk (*tomahawk steak*). Када дође са коском, јасно је да је реч о еквиваленту котлета. Код нас познат као рамстек, овај одрезак се на енглеском говорном подручју назива стрип (*strip steak*, често се појављује као *Delmonico*, *New York strip* или *Kansas city strip*) и долази са дела који се назива слабина. Такође спада у квалитетније одреске, али је много популарнији у мало другачијој форми.

Многи потрошачи и љубитељи говеђег меса тврде да је такозвани портерхаус (*porterhouse*) најбољи одрезак. Име је добио по пивницама у којима се точила пива врсте портер. Многима ће бити јасно о ком одреску се ради ако кажемо да је то малтене исто што и ти боун (*t-bone*) одрезак, специфичан по централној кости у облику слова Т. Са једне стране фамозне Т-кости је филе, док је са друге упра-

во рамстек тј. стрип. Разлика између ти боуна и портерхауса је само у пропорцији – портерхаус има већи комад филеа на себи.

Нешто мање квалитетни комади меса, али изузетно цењени су фленк (на енглеском *flank steak* заправо је потрбушина, пауфлек) и трајтип (*tri-tip*, у преводу тро-роги, који долази од бута и као што му име каже, има три краја). Од изузетне важности је чињеница да се сви ови комади секу значајно дебље него што је то случај у класичној домаћој месној индустрији. За то постоје два разлога: први је што су одресци предвиђени за гриловање. Специфичност припреме говеђег меса је, што сви врхунски кувари и сладокусци истичу, да се не сме припремати реш, или како би се на енглеском рекло *well done*. Једноставно, уколико се припреми реш, не само да се губи укус, него се и месо стврдњава и тешко је за жвакање. Поред тога, говеђе месо је суштински другачије од свињског или пилећег па нема ни потребе пећи га реш. Захваљујући дебљини, омогућава се да површински слојеви одрезака добију корицу која даје укус, и која спречава губљење влаге која треба да се задржи. На тај начин, могуће је боље и прецизније темпирати унутрашњу температуру одреска. Други разлог везан је за процесе старења којим се знатно побољшава укус одрезака. Најцењенији метод старења меса, такозвано суво старење или суво зрење, укључује и губитак у маси због испаравања воде. Наравно, ефекат губљења воде није исти на тање и дебље сеченом комаду (<https://www.agromedia.rs/>).

Потребно је сагледати могућност да се уводе нови, односно модификовани производи, тј. да се прошири њихов асортиман. Апсолутно је неопходно је да говеђе месо буде прилагођено стандардима земаља увозница, посебно развијених. Потребно је конципирати производ према дефинисаним тржишним сегментима, који су унутар себе релативно хомогени. Поред квалитета самог производа, неопходно је водити рачуна и о паковању, врсти, величини, затим амбалажи, са функционалног, и са естетског аспекта, као и о њеној еколошкој компатибилности. Мора бити направљена од материјала који не нарушава животну средину. Генерални проблем наше земље је уситњена производња и шаренило у расном саставу грла говеда. Ово значајно утиче на квалитет говеђег меса. Обим производње је релативно мали, да би се задовољила одређена тржишта у континуитету. Квота за извоз у Европску унију од близу 9 хиљада тона практично никада није испуњена, мада иста групација нема довољно јунећег меса. Према томе, мора се унифицирати извозни програм у јединствену робну марку “Serbian beef”, оп “Beef from Serbia” и др., што

би представљало производ стандардног (високог) квалитета. Ово може да се координира на нивоу Министарства за пољопривреду или спољну трговину и сл.

Битно обележје извозног производа је означавање. Треба увести следљивост (eng. traceability) односно пут говедине од узгајивача до потрошача. То подразумева надзор, контролу порекла животиња и животињских производа, као и веродостојност производног система (држање и исхрана). Нагласак треба дати на заштиту и вредновање традиционалног производа, по технологији и по пореклу, уз поштовање принципа органске производње.

Цена: многи фактори утичу на формирање и висину цена говеђег меса из Србије на међународном тржишту. Поред стандардних фактора – трошкова, битни су и услови тржишта, однос понуде и тражње, мере привредног система, царинска, пореска и фискална политика земаља увозника и сл. Трошкови транспорта, такође, имају битног утицаја на цену производа. За економски развијене земље карактеристично је да су купци спремни да плате далеко већу цену за производ који гарантује високи ниво квалитета и здравствену исправност. Према томе, успостављање поверења са иностраним купцима, утиче и на висину цена. Извозну цену говеђег меса у већини случајева, на жалост, креирају инострани увозници, односно дистрибутери. Често се дешава да је цена коју формирају дистрибутери знатно виша од продајне цене наших извозника, односно да страни посредници битно утичу на “зидање” цена. Уколико се освајају нова тржишта пожељна је политика релативно нижих – промотивних (пробијајућих) цена. Уколико потрошачи већ познају производ, могуће су и релативно више цене. Потребно је диференцирање цена према појединим земљама увозницама, уз способност брзог прилагођавања ценама конкуренције. Према томе, извозници морају да воде активну политику цена, односно да имају ако не доминантан, оно бар велики утицај на формирање цена на појединим тржиштима.

Дистрибуција: потребно је добро конципирати дистрибутивне канале на међународном тржишту. Основни циљ коме треба тежити је: добар канал дистрибуције је тај где се постиже висока продаја уз ниске трошкове. У овом домену извозне организације треба да имају значајно учешће. Често су путеви дистрибуције веома сложени и дугачки, што се одражава на цену и правовременост испоруке иностраном партнеру. Контролу над каналима продаје треба да има произвођач, односно извозник, јер је то гаранција правовремености испоруке на иностраним дестинацијама. Неопходна је изградња одговарајуће логистике и стално иновирање у

смислу континуираног побољшања њене ефикасности. Потребно је водити бригу о времену, врсти и цени транспорта, што је условљено природом и наменом производа (нпр. за малину потребан је специфичан начин транспорта и сл.). Да би дистрибуција оправдала своју функцију и допремила производ у право време и на место где потрошач жели, потребно је познавати и veleпродавце у иностранству, односно систем дистрибуције на појединим тржиштима. Нпр. који су најзначајнији; ланци робних кућа, дисконтне куће, специјализоване компаније за промет меса и сл.

Промоција: представља значајан сегмент у извозној оријентацији произвођача. Најзначајнији вид треба да има унапређење продаје – сајмови, изложбе, дегустације и сл. Лична продаја и економска пропаганда, као елементи промотивног микса, због високих цена пропагирања, нису подесни за промоцију говеђег меса. Неопходно је формирање заштитног знака производа као и одговарајућег пропагандног слогана. У оквиру промоција говедине из Србије треба се обраћати само потрошачима циљног потрошачког сегмента, максимално користити публицитет, те комуникацијску подршку продајним акцијама. Исто тако, треба користити препознатљиву тржишну робну марку и ознаку квалитета географског порекла. Предност треба да се да промоцији преко малопродајних специјализованих објеката (push стратегија уз промоциони рабат) и промотивним дегустацијама.

5. ЗАКЉУЧАК

На бази напред истраживања могу се извући следећи закључци:

Прва хипотеза: Међународни промет говеђег меса има експанзију раста. *Хипотеза се прихвата.*

Просечан извоз говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 9,2 милиона тона. Извоз је имао тренд умереног раста по стопи од 1,57% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност. У последњој истраживаној години остварен највећи извоз у количини од 9,8 милиона тона, док је најмањи извоз остварен у 2016. години када је износио 8,9 милиона тона. Вредносно исказано просечан извоз говеђег меса у анализираном временском периоду износио је 45,3 милијарди УС долара. Извоз је имао тренд раста по умереној стопи од 0,83% годишње, уз незнатно варирање у односу на просечну вредност. Највећа вредност извоза остварена је у последњој истраживаној години од 49,2 милијарде УС долара, док је најмања вредност извоза остварена у 2016. години када је износила 41,1 милијарда УС долара. У анализираном периоду цена говеђег меса на светском тржишту просечно је износила 4,9 УС долара по килограму. У међународни промет говеђе месо долази као свеже, односно расхлађено и замрзнуто месо. Веће количине у међународном промету су замрзнутог меса (5,5 милиона тона) у односу на свеже и расхлађено месо (3,8 милиона тона).

Друга хипотеза: у Републици Србији долази до опадања броја говеда. *Хипотеза се прихвата.*

Број говеда у Републици Србији у истраживаном временском периоду (2014-2018) просечно је износио 901 хиљаду грла и имао је тенденцију пада по стопи од 1,16% годишње. Највећи број говеда у узгоју остварен је у почетној, 2014 години када је износио 920 хиљада грла, док је најмањи број говеда забележен у последњој (2018) години анализираног периода, 878 хиљада грла. У граничним годинама број грла је опао за 42 хиљаде грла, односно за 4,5%. Опадање броја представља негативну чињеницу с обзиром на капацитете за производњу и укупних расположивих количина меса за снабдевање домаћег тржишта и потенцијални извоз. У свим регионима Републике Србије у истраживаном временском периоду долази до тенденције опадања броја грла. Најинтензивнији пад је у београдском региону, по просечној годишњој стопи од 6,31%. Поред пада укупног броја говеда долази

до тенденције опадања и броја грла у тову. У истраживаном временском периоду (2014-2018) број грла у тову просечно је износио 161 хиљаду грла и имао је тенденцију пада по стопи од 1,81% годишње. Највећи број говеда у тову остварен је у почетној, 2014 години када је износио 170 хиљада грла, док је најмањи број забележен у 2016 години, 155 хиљада грла. Од 2016 године долази до благог пораста броја грла у тову. У граничним годинама број грла у тову опао је за 12 хиљада грла, односно за 7,0%. Ово је негативна карактеристика, пошто број глa у тову представља основу за производњу говеђег меса.

Трећа хипотеза: у Републици Србији долази до благог повећања производње говеђег меса. Иста је условљена растом извоза говеђег меса. *Хипотеза се прихвата.*

У анализираном временском периоду производња говеђег меса у Републици Србији просечно је износила 75 хиљада тона и забележила је тренд незнатног раста по просечној стопи од 1,01% годишње, уз благо варирање у односу на просечну вредност. Највећа производња остварена је у 2015 и 2016 години када је износила 77 хиљада тона, док је најмања производња остварена у 2017 година када је била на нивоу од 71 хиљаду тона. У последњој години истраживаног периода (2018) производња је износила 76 хиљада тона. У односу на почетну, у последњој посматраној години производња се повећала за три хиљаде тона. Евидентан је опоравак производње у 2018 години у односу на претходну годину. Кретање производње говеђег меса условљено је кретањем бројног стања говеда у узгоју, присутним транзиторним променама у агроиндустрији, недефинисаним статусом појединих капацитета кланичне индустрије, паритетима цена, релативно ниском тражњом на домаћем, и високом конкуренцијом на иностраном тржишту. Производња је условљена генетским факторима популације говеда и деловањем читавог низа комплекса егзогених чинилаца, пре свега, еколошке и економске природе. Раст производње условљен је порастом извоза говеђег меса, пре свега у последњој истраживаној години (2018). Уочава се позитивна корелациона веза између кретања извоза и домаће производње говеђег меса. Извоз треба да буде замајац укупне говедарске производње у Републици Србији.

Четврта хипотеза: У структури извоза количински и вредносно веће је учешће грла за клање у односу на извоз говеђег меса. *Хипотеза се прихвата.*

У истраживаном временском периоду (2014-2018) просечно је извезено свих категорија живих грла у количини од 15.267 тона. Истовремено просечан извоз говеђег мяса износио је 3.021 тону што је значајно мање у односу на извоз грла. Просечна вредност извоза грла за клање износила је 35,9 милиона УС долара. Истовремено просечна вредност извоза свих категорија говеђег мяса (телеће, јунеће и говеђе) износио је 14,4 милиона УС долара, што је за 21,5 милиона УС долара мање у односу на извоз говеда за клање. Просечна извозна цена говеђег мяса износила је 4,76 УС долара по килограму. Истовремено просечна извозна цена грла износила је 2,35 УС долара по килограму. Може се закључити да је просечна извозна цена говеђег мяса за 2,41 УС долар већа у односу на извозну цену грла. То значи да треба мењати структуру извоза, односно повећати извоз мяса јер се тиме остварује већа профитабилност у односу на на извоз грла за клање.

Пета хипотеза: Извоз говеђег мяса из Републике Србије није на задовољавајућем нивоу с обзиром на обим домаће производње. *Хипотеза се прихвата.*

Укупан извоз телећег, јунећег и говеђег мяса (свеже, расхлађено или замрзнуто) у истраживаном временском периоду (2014-2018.) износио је 3.021 тону и имао је тенденцију значајног раста по просечној годишњој стопи од 40,82%. У почетној години извоз је износио је 1.646 тона, док је у последњој истраживаној години достигао 6.473 тона. Може се констатовати да је позитивна чињеница што долази до пораста извоза говеђег мяса (свих категорија) из Републике Србије. У односу на укупну производњу у извоз доспева свега 4,0% говеђег мяса. Ово апсолутно не задовољава, поготово што постоји квота од скоро девет хиљада тона за бесцарински извоз у Европску унију. Евидентно је да структура узгоја грла и производња мяса у Србији није прилагођена тражњи на међународном тржишту неопходно је динамизирати производњу говеђег мяса које има значајну тражњу на међународном тржишту. Променом структуре извоза може се постићи се већа профитабилност извоза, допринеће економској сигурности узгајивача и стимулирати раст и развој производних капацитета извозно оријентисаних произвођача говеђег мяса.

Шеста хипотеза: Регионална дестинација извоза говеђег мяса из Републике Србије не задовољава. Европска унија маргинално учествује у структури извоза говеђег мяса. *Хипотеза се прихвата.*

Укупан извоз говеђег меса у истраживаном временском периоду реализован је у девет земаља. Регионално посматрано највећи извоз говеђег меса реализован је у Турску, просечно 813 тона, што је чинило нешто више од половине (56%) просечног извоза говеђег меса из Републике Србије. Мора се напоменути да је извоз једино присутан у последњој истраживаној години (2018). На другом месту је Црна Гора са далеко мањим количинама, просечно 230 тона, што је чинило 16% просечног извоза. Нешто мањи извоз остварен је у Руску Федерацију, просечно 132 тоне (9%). Слична извоз остварен је и у Босну и Херцеговину (9%). Далеко мањи извоз остварен је у Северну Македонију, 72 тоне (5%), Италију 46 тона (3%), Хонг Конг 14 тона (1%), Обалу Слоноваче и Гану (1%). Српска квота за извоз говедине на тржиште Европске уније је 8.000 тона годишње, међутим на поменуто тржиште просечно је реализовано само 46 тона што јасно говори да није искоришћена пружена шанса. Смањује се степен географске концентације извоза говеђег меса из Републике Србије. Неопходно је истраживати и тражити нова тржишта где се може реализовати говеђе месо из Републике Србије. Фактори који ограничавају развој и конкурентност сточарства: неспецијализована, нестандаризована и нестабилна производња, недовољно инвестирање у технологију, опрему и модернизацију производње, неразвијено тржиште стоке, неорганизоване и нефункционалне кооперативе, недостатак организованих откупних центара, одсуство комуникације произвођача стоке, кланичара и извозника и сл.

Седма хипотеза: Постоји добра конкурентска позиција позиција Републике Србије на међународном тржишту говеђег меса. *Хипотеза се прихвата.*

Конкурентност извоза говеђег меса из Републике Србије је на задовољавајућем нивоу, на то указује и извозна цена говеђег меса из Републике Србије која је мања у односу на просечну светску извозну цену, али и цене које остварују водећи светски извозници. У анализираном периоду извозна цена говеђег меса из Републике Србије просечно је износила 4,4 УС долара по килограму, што је за 1,5 УС долара мање у односу на просечну цену која је остварена у светском извозу (5,9 УС долара). Извозна цена говеђег меса из Републике Србије нижа је у односу цену коју су у извозу остварили водећи извозници што указује на добру конкурентност на међународном тржишту. Додатну шансу за динамизирање извоза говеђег меса представља и постојећа квота која омогућава несметан извоз ове врсте меса на тржиште Европске уније. Један од лимитирајућих фактора конкурентности у сточа-

рству у Републици Србији је одсуство веће сарадње научно-истраживачких институција, института и факултета, као носиоца образовних институција, са пољопривредним произвођачима и, њима компатибилним прерађивачима. У циљу повећања конкурентности, односно, подизања нивоа ефикасности и ефективности производње и продаје у говедарству, од значаја је да се сточари у свом специјализованом програму узгоја, заснованом на маркетинг концепту, одреде за квалитетан расни састав. Од расе, њеног генетског потенцијала и фенотипских карактеристика, репродуктивних особина, селекције јединки (одабира кроз контролу прираста и репродуктивних капацитета), климатских и просторних услова узгоја јединки, квалитета хране, профилаксе (превентивна заштита од болести, предохрана, вакцинација) и помотехничких мера (заштита од болести, преносиоца болести и штеточина) у потуности зависи прираст јединки, квалитет меса, као и профитни ефекти произвођача. Конкурентност индивидуалних произвођача сировина за месо-прерађивачки комплекс зависи од инкорпорираности напредних технологија, техника, вештина и нових знања у производни процес, њихове повезаности у удружења и кооперативе и примене наслеђених знања из сфере традицијске и културне вертикале, али и од примене стандарда. Стриктно поштовање прописа и дефинисаних процедура спровођења и контроле доприноси конкурентности организационих и процесних активности, као и квалитету финалних производа.

Органска производња у говедарству (инпути хране без ГМО компоненти; еколошки баланс биотопа и биодиверзитета) представља могућност постизања предности у односу на конкуренцију. Лако препознатљива специфичност боје и укуса, карактеристична оргнолептичка вредност и здравствена безбедност, обезбеђују додатну вредност производу и установљавају претпоставке за стварање географски одређене и заштићене робне марке, којом је могуће таргетирати страна тржишта. Висина субвенција може значајно да утиче на побољшање конкурентске способности на иностраним тржиштима, нарочито кад су производни трошкови у земљи за одређени производ виши од цене која се на светском тржишту може остварити.

6. ЛИТЕРАТУРА

1. Aleksić, S., Petrović, M., Sretenović, L., Pantelić, V., Tomašević, D., Ostojić-Andrić, D. (2007): Cattle Production – Current Situation and Future Directions of Development in Republic of Serbia, *Biotechnology in Animal Husbandry*, Vol. 23, br. 5-6-1.
2. Андријанић, И. (2001): Вањска трговина – како пословати са иноземством, Microrod, Загреб.
3. Аћимац Гордана (2016): систем крава-теле, <http://www.sistem-krava-tele/>.
4. Bowling R. A., Riggs J. K., Smith G. C., Carpenter Z. L., Reddish R. L., Butler O. D., (1978): Production, carcass and palatability characteristics of steers produced by different management systems. *Journal of Animal Science*, 46, 333–340.
5. Богданов, Наталија (2009): Србија нема стабилну аграрну политику, *Економетар* бр. 59., стр. 31.
6. Бошковић, М., Балтић, М.Ж., Ивановић, Ј., Ђурић, Ј., Докмановић, М., Марковић, Р., Шарчевић, Д., Балтић, Т. (2015): Утицај свињског меса и масти на здравље људи, *Технологија меса*, вол. 56, но. 1, пп. 8-15.
7. Бутурац, Г. (2009): Регионалне сличности и разлике структуре међународне трговине у Хрватској. *Зборник Економског факултета*, 7(1), стр. 1–16.
8. Влаховић, Б. (2003): Тржиште пољопривредно-прехрамбених производа, *Пољопривредни факултет*, Нови Сад.
9. Влаховић, Б. (2015): Тржиште агроиндустријских производа - специјални део, *Пољопривредни факултет*, Нови Сад
10. Влаховић, Б. (1997): Компаративна анализа производње меса у свету и СР Југославији, *Зборник реферата: Криза сточарства у СР Југославији*, Нови Сад
11. Влаховић, Б. (1997): Међународно тржиште стоке и меса, докторска дисертација, *Пољопривредни факултет, Универзитет у Новом Саду*.
12. Влаховић, Б., Тепавац, Д., Ловрић, Д. (2008): Извоз сточарских производа из АП Војводине. *Савремена пољопривреда*, Вол. 57 бр. 1-2.
13. Влаховић, Б., Томић, Д., Радојевић, В. (2007): Промене на међународном тржишту меса, *Савремена пољопривреда*, број 1-2, Нови Сад.
14. Вучковић, М., (1997): *Сточарство Југославије*, *Зборник радова: Криза сточарства у СР Југославији*, Нови Сад, 1997.
15. Гулан, Б. (2006): Говедарство у Србији и могућности извоза, Agropress.org.rs/

16. Dolezal H. G., Smith G. C., Savell J. W., Carpenter Z. L., (1982): Effect of time-on-feed on palatability of rib steaks from Steers and Heifers. *Journal of Food Science*, 47, 2, 368–373
17. Ђоровић, М., Томин, А. (2009): Тржиште и промет пољопривредних производа, Пољопривредни факултет, Београд – Земун
18. Живковић, Д., Перуновић, М. (2012): Познавање меса, практикум, Универзитет у Београду, Пољопривредни факултет.
19. Игњатијевић, С., Бабовић, Ј., Ђорђевић, Д. (2012): Баласа индекс у одређивању компаративних предности пољопривредних производа у извозу, *Теме* 2012, вол. 36, бр. 4, стр. 1783-1800.
20. Једнак, Ј. (2010.): Међународна трговина, конкурентске предности и глобализација, Нови Сад.
21. Јовић, М. (2002): Међународни маркетинг, Институт економских наука, Београд.
22. Јокановић, Марија (2013): Карактеризација квалитета меса и изнутрица свиња чистих раса одгајаних у Војводини, докторска дисертација, Технолошки Факултет, Нови Сад.
23. Jobber, D., Fahy, J. (2006): Основи маркетинга, Дата статус, Београд
24. Јевтић, С., Станковић, В. (2011): Савремене тенденције на међународном тржишту пољопривредно-прехранбених производа, *Тржиште, новац, капитал*, Вол. 44 бр. 3.
25. Quinn, T.J., Dawson, J. , Walters, M. , and Lees, K.R. (2009): Exploring the reliability of the modified Rankin Scale. *Stroke*, 40 (3). pp. 762-766. ISSN 0039-2499 <http://eprints.gla.ac.uk/17550/> Deposited on: 18 January 2012
26. Lorenzen C. L., Neely T. R., Miller R. K., Tatum J. D., Wise J. W., Taylor J. F., Buyck M. J., Reagan J. O., Savell J. W., (1999): Beef customer satisfaction: Cooking method and degree of doneness effects on the top loin steak. *Journal of Animal Science* 77, 637–644.
27. Luchak G. L., Miller R. K., Belk K. E., Hale D. S., Michaelson S. A., Johnson D. D., West R. L., Leak F. W., Cross H. R., Savell J. W., (1998): Determination of sensory, chemical and cooking characteristics of retail beef cuts differing in intramuscular and external fat. *Meat Science*, 50, 55–72.

28. Петровић, З., Милићевић, Д., Паруновић, Н. (2013): Тотално управљање квалитетом у производњи и дистрибуцији говеђег мяса, Технологија мяса, Вол. 54, бр. 2.
29. Петровић М., Петровић, Ц. В., Петровић, Царо, В., Муслић, Ружић, Д., Илић, З, Петровић, М., Павловски, З. (2012): Принципи развоја сточарства у Републици Србији, *Biotechnology in Animal Husbandry* vol. 28, br. 2.
30. Поповић Р., (2014): Сточарство у Републици Србији, Републички завод за статистику, Београд.
31. Поповић Р., Кнежевић М., Тошин М. (2011.): Одрживост пољопривредних газдинстава - приступи мерењу, Економика пољопривреде Вол. 58, специјални број 1, књига 1, страна 187-192.
32. Поповић Р., Кнежевић М., Штавланин Б. (2010): Развој тржишта основних сточарских производа у Србији у контексту европских интеграција, Зборник радова са Саветовања са међународним учешћем "Агропривреда Србије и европске интеграције – (не)прилагођеност прелазном трговинском споразуму, Друштво аграрних економиста Србије.
33. Popović R., Knežević M. (2012): Sustainability of dairy farming systems in Central Serbia, Thematic Proceedings, "Sustainable Agriculture and Rural Development in Terms of the Republic of Serbia Strategy Goals Realization Within the Danube Region - preservation of rural values," International Scientific Meeting, December 6-8, Tara, Serbia.
34. Porter, M. (1990): The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd., London.
35. Porter, M. (1998): Clusters and the New Economics of Competition, Harvard Business Review; page 78.
36. Радовановић, Р. (1985): Неки показатељи стања у производњи, потрошњи и извозу сировог мяса у Југославији, Зборник радова: Квалитет мяса и стандардизација, Осигек.
37. Симић В., 2006. Системи безбедности хране – изазов или обавеза, XVI Конференција о квалитету, Квалитет, компетентност, кредибилитет, профит, Зборник радова, 34–37 Чањ, 11–13 септембар
38. Симић, Ј., Ђурић, Д. , Михајловић, М. (2011): СЕФТА и извозна оријентација земаља западног Балкана, Школа бизниса, Број 3/2011.

39. Savell J. W., Branson R. E., Cross H. R., Stiffler D. M., Wise J. W., Griffin D. B., Smith G. C., (1987): National consumer retail beef study: Palatability evaluations of beef loin steaks that differed in marbling. *Journal of Food Science*, 52, 517–519.
40. Smith G. C., (1997): Beef quality and palatability: How veterinarians can help producers improve the quality of their cattle and carcasses. In: Proc. 59th Annu. Conference for Veterinarians, College of Veterinary Medicine, Kansas State University, Manhattan, 295–302.
41. Томић, Д., Влаховић, Б. (2002): Самоснабдевеност домаћег тржишта у месу, *Агроекономика* број 31, Тематски зборник: Сточарство и агроекономија у условима транзиције, Нови Сад.
42. Унковић, М. (2010): Међународна економија, Универзитет Сигидунум, Факултет за туристички и хотелијерски менаџмент, Београд.
43. Chladek G., (2003): Meat quality and beef production parameters of Holstein steers fattened up to 10–12 months of age. *Czech Journal of Animal Science*, 48, 475–48.
44. Чобић Т., Антов Г., А. Антов (1995): Испитивање плодности крава различитих генотипова у већим стадима. Актуелна питања говедарске производње на друштвеним газдинствима. Св. 53, 27-39.
45. Шкуфлић, Л., Ковачевић, Б., Сентигар, К. (2011): Улога фискалне политике у јачању конкурентности хрватског gospodarства, *Транзиција - Часопис за економију и политику транзиције*, Тузла - Травник - Загреб - Београд - Букурешт, 2011., бр. 28
46. Шокчевић, С. (2008.): Анализа извозне способности Хрватског gospodarства применом стратегије извозне експанзије, *Економски преглед*, број 59, Загреб.

Web сајтови и статистичка документација:

FAO STAT Data base (<http://www.fao.org/statistics/databases/en/>) [pristupljeno septembar 2019]

International Trade Centre (<http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-export-product-country/>) [pristupljeno novembar 2019]

Републички завод за статистику (<http://webzrzs.stat.gov.rs/WebSite/>)

Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде Републике Србије (<http://www.mpsv.gov.rs/>) [pristupljeno oktobar 2019]

European Commission, http://ec.europa.eu/internal_market/index_en.htm [pristupljeno oktobar 2016]

<http://www.tehnologijahrane.com> [pristupljeno oktobar 2019]
<http://www.kvalitet.org.rs> [pristupljeno decembar 2019]
http://www.seedev.org/publikacije/Sektorske_analize_i_investicione_strategije/files/assets/basic-html/page24.html [pristupljeno oktobar 2019]
<http://www.iso.org> [pristupljeno septemvar 2019]
<http://www.intracen.org/statistics/> [pristupljeno novembar 2019]
<https://www.agromedia.rs/> [pristupljeno oktobar 2019]
<https://www.vet.minpolj.gov.rs> [pristupljeno septembar 2019]
<https://www.coolinarika.com/> [pristupljeno novembar 2019]
https://www.siepa.gov.rs/.evropska_unija [pristupljeno oktobar 2019]
<https://www.siepa.gov.rs/.cefta> [pristupljeno septembar 2019]
<https://www.siepa.gov.rs/.rusija> [pristupljeno decembar 2019]
<https://www.siepa.gov.rs/.efta> [pristupljeno oktobar 2019]
<https://www.siepa.gov.rs/.turska> [pristupljeno novembar 2019]
https://www.globalgap.org/uk_en/ [pristupljeno decembar 2019]
<http://ras.gov.rs/podrska-izvozu/standardi/globalgap-1> [pristupljeno septembar 2019]
<http://ras.gov.rs/podrska-izvozu/standardi/iso-standardi> [pristupljeno oktobar 2019]
<http://ras.gov.rs/podrska-izvozu/standardi/koser> [pristupljeno novembar 2019]
<http://ras.gov.rs/podrska-izvozu/standardi/brc-standard-1> [pristupljeno decembar 2019]
<http://www.portal-srbija.com/meso-i-proizvodi-od-mesa> [pristupljeno april 2019]
<https://www.globalgap.org> [pristupljeno decembar 2019]
<https://www.halal.ba> [pristupljeno septembar 2019]
<https://www.gost-r.ru> [pristupljeno decembar 2019]
<https://www.wikipedia.org> [pristupljeno novembar 2019]
<http://www.tikrf.org/sertifikati/vrste-sertifikata-u-sistemu-gost-r/> [pristupljeno oktobar 2019]
<https://www.eurostandard.rs/iso-22000-sistemi-menadzmenta-bezbednoscu-hrane/> [pristupljeno decembar 2019]
<http://ras.gov.rs/podrska-izvozu/standardi/koser> [pristupljeno oktobar 2019]
<http://www.kvalitet.org.rs/standardi/koser> [pristupljeno decembar 2019]
<http://www.kvalitet.org.rs/standardi/brc> [pristupljeno novembar 2019]
<http://www.kvalitet.org.rs/standardi/haccp> [pristupljeno oktobar 2019]
<http://www.kvalitet.org.rs/standardi/halal> [pristupljeno decembar 2019].

7. ПРИЛОГ

Списак графикана:

р.б.	Наслов	стр.
1.	Кретање извоза говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	1
2.	Кретање извоза свежег и замрзнутог говеђег меса у свету, 000 тона	20
3.	Кретање извоза свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	21
4.	Кретање увоза свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	23
5.	Кретање извоза замрзнутог говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	25
6.	Кретање увоза замрзнутог говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	28
7.	Кретање броја говеда у Републици Србији (2014-2018), 000 грла	34
8.	Структура броја говеда по регионима у Републици Србији (2014-2018) %	35
9.	Број говеда у тову у Републици Србији (2014-2018), 000 грла	37
10.	Структура броја говеда у тову по регионима у Републици Србији (2014-2018) %	38
11.	Производња говеђег меса у Републици Србији (2014-2018), 000 тона	43
12.	Кретање производње меса у Републици Србији, 000 тона	44
13.	Структура извоза живих грла, свих категорија из Републике Србије (2014-2018), %	55
14.	Извоз јуница – чисте расе за приплод (тона)	56
15.	Извоз говеда – чисте расе за приплод (тона)	57
16.	Извоз телади – осим чисте расе за приплод (тона)	58
17.	Извоз јуница – осим чисте расе за приплод (тона)	58
18.	Извоз крава – осим чисте расе за приплод (тона)	59
19.	Извоз говеда – осим чисте расе за приплод (тона)	60
20.	Кретање извоза меса из Републике Србије, тона	62
21.	Извоз телећег, јунећег и говеђег меса (свеже, расхлађено или замрзнуто) т.	63
22.	Структура извоза свих категорија говеђег меса из Србије (2014-2018), %	64
23.	Просечне извозне цене појединих категорија говеђег меса из Србије (2014-2018) \$/кг	64
24.	Извоз телећег меса (тона)	66
25.	Структура извоза телећег меса из Републике Србије (2014-2018), %	66
26.	Извоз телећег меса, са костима, свеже или расхлађено (тона)	67
27.	Извоз телећег меса, са костима, замрзнуто (тона)	68
28.	Извоз телећег меса, без костију, замрзнуто (тона)	69
29.	Регионална одредишта извоза телећег меса из Србије (2014-2018), %	69
30.	Извоз јунећег меса (тона)	71
31.	Структура извоза јунећег меса из Републике Србије (2014-2018), %	72
32.	Извоз јунећег меса, са костима, свеже или расхлађено (тона)	72

33.	Извоз јунећег меса, са костима, замрзнуто (тона)	73
34.	Извоз јунећег меса, без костију, замрзнуто (тона)	74
35.	Регионална одредишта извоза јунећег меса из Србије (2014-2018), %	75
36.	Извоз говеђег меса, свих категорија (тона)	76
37.	Структура извоза говеђег меса из Републике Србије (2014-2018), %	77
38.	Извоз говеђег меса, без костију свеже или расхлађено (тона)	77
39.	Извоз говеђег меса, са костима, свеже или расхлађено (тона)	78
40.	Извоз говеђег меса, без костију, замрзнуто (тона)	79
41.	Извоз говеђег меса, са костима, замрзнуто (тона)	80
42.	Регионална одредишта извоза јунећег меса из Србије (2014-2018), %	81

Списак табела:

р.б.	Наслов	стр.
1.	Земље највећи извозници свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	22
2.	Земље највећи увозници свежег и расхлађеног говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	24
3.	Земље највећи извозници замрзнутог говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	26
4.	Земље највећи увозници замрзнутог говеђег меса у свету (2014-2018), 000 тона	28
5.	Број говеда по регионима у Републици Србији (2014-2018), 000 грла	34
6.	Број говеда по категоријама у Републици Србији (2014-2018), 000 грла	36
7.	Број говеда у тову по регионима у Републици Србији (2014-2018), 000 грла	38
8.	Енергетска и нутритивна вредност говеђег меса (100 грама)	41
9.	Просечне извозне цене грла за клање (2014-2018), долара/кг.	60
10.	Просечне извозне цене телећег меса (2014-2018), долара/кг.	70
11.	Просечне извозне цене јунећег меса (2014-2018), долара/кг.	75
12.	Просечне извозне цене говеђег меса (2014-2018), долара/кг.	82

Списак слика:

р.б.	Наслов	стр.
1.	Категорије говеђег меса	51
2.	Говеђе месо у хладњачи	52