

IZVOZ PARADAJZA U SVETU SA POSEBNIM OSVRTOM NA IZVOZ IZ REPUBLIKE SRBIJE

Puškarčić Anton¹, Vlahović Branislav²

Rezime

U radu se analizira izvoz paradajza u svetu, sa posebnim osvrtom na karakteristike izvoza iz Republike Srbije. Determnisani su najveći izvoznici, njihovo učešće i značaj na međunarodnom tržištu. Prosečan svetski izvoz paradajza iznosio je 7,7 miliona tona, sa tendencijom umerenog rasta po stopi od 1,2% godišnje (2012- 2016). Najveći svetski izvoznik je Meksiko čiji je prosečan izvoz na nivou od 1,6 miliona tona, što čini 20,4% svetskog izvoza. Više od 90% izvoza iz ove zemlje usmereno je u SAD. Veliki izvoznici su Holandija i Španija. Navedene zemlje daju skoro polovinu svetskog izvoza svežeg paradajza.

Izvoz paradajza iz Republike Srbije iznosio je 7,5 hiljada tona i imao je tendenciju značajnog rasta po stopi od 15,8% godišnje. Najznačajnije tržište predstavlja Crna Gora koja je apsorbavala trećinu ukupnog izvoza. Cenovna konkurentnost Republike Srbije na međunarodnom tržištu postoji jer je cena domaćeg paradajza niža za 58% u odnosu na prosečnu svetsku izvoznju cenu, kao i u odnosu na cene vodećih svetskih izvoznika.

Ključne reči: paradajz, izvoz, međunarodno tržište, Republika Srbija

EXPORT OF TOMATO IN THE WORLD WITH FOCUS ON EXPORT FROM THE REPUBLIC OF SERBIA

Puškarčić Anton¹, Vlahović Branislav²

Summary

The paper analyzes export of tomato in the world, focusing on the characteristics of export from the Republic of Serbia. The study determined the largest exporters and their share and importance on the international market. The average global export of tomato amounted to 7.7 million tons, with a moderate growth trend at a rate of 1.2% per annum (2012-2016). The world's largest exporter is Mexico with average export of 1.6 million tons, accounting for 20.4% of the world's export. More than 90% of the export is directed to the United States. The major exporters are also the Netherlands and Spain. These countries together provide almost half of the world's export of fresh tomatoes.

The export of tomato from the Republic of Serbia amounted to 7.5 thousand tons and had a tendency of significant growth at a rate of 15.8% per year. The most important market is Montenegro, which absorbed a third of the total export. The price of tomato from the Republic of Serbia is competitive on the international market, as the price of domestic tomato is by 58% lower compared to the world's average export price and to the prices of the world's leading exporters.

Key words: tomato, export, international market, Republic of Serbia

¹ Dr Anton Puškarić, naučni saradnik, Institut za Ekonomiku poljoprivrede, Volgina 15, Beograd, anton.puskaric@gmail.com

² Dr Branislav Vlahović, redovni profesor, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad, vlahovic@polj.uns.ac.rs

¹ Anton Puškarić, PhD, research associate, Institute of Agricultural Economics, Volgina 10, Belgrade, anton.puskaric@gmail.com

² Branislav Vlahović, PhD, full professor, Faculty of Agriculture, Novi Sad, Trg Dositeja Obradovića 8, Novi Sad, vlahovic@polj.uns.ac.rs

1

Uvod

Paradajz predstavlja povrće koje u svetu ima veliki ekonomski značaj. Zastupljen je u potrošnji u svežem stanju i u prerađenom obliku - kao sok, kečap, pire, pelat, pasterizovani paradajz i sl. Od povrća koja su predmet trgovine na međunarodnom tržištu najznačajniji promet, sa stanovišta količine, pored krompira i crnog luka, ostvaruje se u trgovini paradajzom, dok sa vrednosnog aspekta predstavlja najznačajnije povrće. U 2016. godini, svetska proizvodnja paradajza iznosila je 170,8 miliona tona. Kina je vodeći svetski proizvođač paradajza sa količinama od preko 53 miliona tona i daje skoro trećinu (31%) ukupne svetske proizvodnje. Slede Indija i Sjedinjene Američke Države. Tri navedene zemlje daju polovinu ukupne svetske proizvodnje paradajza. U Evropskoj uniji, paradajz čini skoro četvrtinu (23%) ukupne proizvodnje svežeg povrća. Više od polovine paradajza proizvedeno je u Španiji, Italiji i Poljskoj.

Međunarodno tržište paradajza istraživali su, pored ostalih, i sledeći autori: Padilla-Bernal, Thilmany (2000.), Ranjan, Rai (2007.), Zhu, Guan Wu (2013.), Zhengfei, Biswas, Wu (2014.), Vuković i sar. (2015.), Vlahović (2015.), Wu, Guan, Suh (2017.) i drugi.

2

Materijal i metod rada

Cilj istraživanja jeste da se sagledaju osnovne karakteristike izvoza paradajza u svetu sa osvrtom na karakteristike izvoza iz Republike Srbije. Izvori podataka preuzeti su iz statističke baze podataka Međunarodnog trgovinskog centra ITC (International Trade Centar), za vremenski period od 2012. do 2016. godine, uz primenu standardnih statističko-matematičkih metoda. Intenzitet kretanja promena kvantifikovan je izračunavanjem stopa promena primenom funkcija sa najprilagođenijim linijama trenda originalnim podacima. Određene pojave prikazane su u vidu tabela i grafikona.

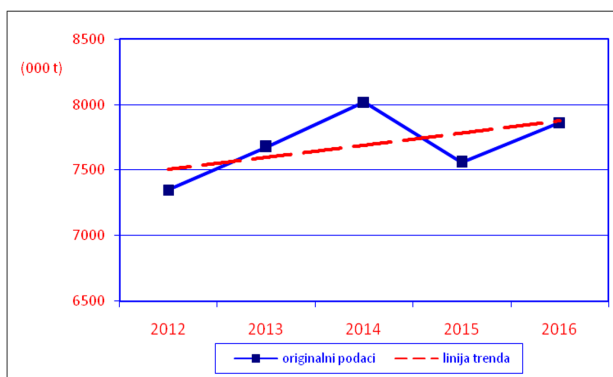
3

Rezultati istraživanja

3.1. Izvoz paradajza u svetu

U periodu koji je predmet istraživanja (2012-2016) izvoz paradajza u svetu iznosio je prosečno 7,7 miliona tona. Od ukupne proizvodnje u

međunarodni promet dospeva oko 5% paradajza. Značajan je i promet soka, pelata i paste od paradajza i sl. Izvoz svežeg paradajza ostvario je rast po umerenoj stopi od 1,19%, uz blago variranje u odnosu na izračunati prosek od 3,38% godišnje (grafikon 1). Vrednost izvoza je na prosečnom nivou od 8,7 milijardi USD i sa trendom neznatnog rasta po stopi od 0,28% godišnje.



Grafikon 1. Kretanje izvoza paradajza u svetu (2012-2016), 000 tona
Chart 1: Trends in export of tomato in the world (2012-2016), 000 tons

Najveći svetski izvoznik paradajza je Meksiko koji godišnje prosečno izveze 1,6 miliona tona, što čini 20,4% ukupnog izvoza u svetu. Ostvaruje trend rasta izvoza po prosečnoj stopi od 3,67% godišnje. Primetan je nizak nivo variranja u odnosu na prosek od 6,66% godišnje, što ukazuje na stabilnost nivoa količina koje su u istraživanom periodu bile predmet izvoza. Više od 90% izvoza usmereno je u Sjedinjene Američke Države. Predviđa se da će meksički izvoz paradajza u SAD ostati relativno stabilan na oko 1,5 miliona tona za tržišnu godinu 2016/17. Izveštaj USDA GAIN-a takođe ukazuje da će, pod pretpostavkom povoljnog vremena i privlačnih međunarodnih cena, meksička proizvodnja paradajza iznositi 2,9 miliona tona, što je nešto više u odnosu na 2,7 miliona tona u proizvodnoj 2014/15 godini (<https://www.eurofresh-distribution.com>). Proizvođači paradajza moraju biti sertifikovani u okviru sistema za smanjenje rizika kontaminacije (SENASICA's HACCP / program za bezbednost hrane) da bi mogli da se pridržavaju sporazuma i na taj način mogu da ga izvoze na probirljivo tržište SAD-a (<https://gain.fas.usda.gov>).

Sledi Holandija sa prosečnim izvozom od 1,1 milion tona, što čini 14,2% ukupnog svetskog izvoza paradajza (tabela 1). Najveći izvoz usmeren je u Nemačku i Veliku Britaniju. Treći svetski izvoznik je Španija, sa prosečnim izvozom 944 hiljade tona, što čini 12,3% sve-

tskog izvoza paradajza. Najveći izvoz usmeren je takođe u Nemačku i Veliku Britaniju. Napred navedene zemlje daju nešto manje od polovine (47%) ukupnog izvoza ovog povrća u svetu.

Komparacijom sa rezultatima ranijih istraživanja koja se odnose na period 2000-2002. godina (Vlahović, 2003.), odnosno period od 2000. do 2008. godine (Puškarić, 2012.) može se uočiti da nema značajnijih promena, odnosno da su prethodno navedene zemlje imale učešće koje je bilo na nivou od oko 50% ukupnog svetskog izvoza paradajza.

Preostale zemlje koje se svrstavaju u pet vodećih izvoznika paradajza u svetu su Turska i Maroko. Karakteriše ih izvoz znatno manjih količina, na šta ukazuju i pojedinačna učešća od 6,9% za Tursku i 6,1% za Maroko (tabela 1).

Tabela 1: Najveći izvoznici paradajza u svetu (2012-2016), 000 tona
Table 1: The world's largest tomato exporters (2012-2016), 000 tons

Zemlja	Prosečna vrednost	Interval varijacije		CV (%)	Stopa promene (%)	Struktura svet= 100%
		min	max			
Meksiko	1.571	1.472	1.749	6,66	3,67	20,4
Holandija	1.095	1.040	1.126	3,28	1,05	14,2
Španija	944	902	1.004	4,38	-0,42	12,3
Turska	531	483	585	8,54	-1,69	6,9
Maroko	466	417	525	8,83	2,46	6,1
Ostale zemlje	3.087	-	-	-	-	40,1
Svet	7.694	7.350	8.020	3,38	1,19	100,0

Izvor: Obračun na bazi International Trade Centre www.intracen.org

U izvozu paradajza karakteristično je da pojedine vodeće zemlje imaju veće učešće u svetskom izvozu sa stanovišta vrednosti, u odnosu na učešće koje imaju sa stanovišta količine. Holandija, posmatrano sa stanovišta vrednosti, predstavlja zemlju sa visokim učešćem u svetskom izvozu, koje je na nivou od 21,3%. Međutim, ukoliko se izvoz posmatra sa aspekta količine, njeno učešće značajno je manje i iznosi 14,2%. Razlika u visini učešća rezultat je visoke izvozne cene koju Holandija ostvaruje u izvozu.

U slučaju Španije i Meksika ne postoje značajne razlike između učešća u svetskom izvozu sa stanovišta količine i vrednosti. Ukoliko se posmatra vrednosno Španija u ukupnom izvozu učestvuje sa 13,6%, dok je učešće, posmatrano sa stanovišta količine, manje za 1,3%. Meksiko, vrednosno posmatrano, ima učešće od 21,3%, što je za 0,9% više od učešća koje ostvaruje u ukupnom količinskom izvozu paradajza u svetu. Maroko i Turska, posmatrano sa stanovišta vrednosti, imale su učešće od 5,2%, odnosno 4,2%, što je manje od uče-

šća koje su ostvarile u svetskom izvozu posmatrano sa stanovišta količine. Razlog za manje učešće predstavljaju značajno niže cene od prosečnih izvoznih cena koje su u izvozu paradajza ostvarile druge vodeće zemlje.

Španija i Holandija nastaviće da budu vodeći snabdevači svežeg paradajza na tržištu Evrope, iako ih izvan Evropske unije očekuje više konkurenata. Proizvodnja svežeg paradajza u Turskoj i afričkim zemljama na Mediteranu može se povećati, a navedene zemlje biće značajni konkurenti Holandiji i, posebno, Španiji. Navedenom mogu da pogoduju različiti sporazumi između Evropske unije i zemalja koje nisu članice. Primer predstavlja izvoz svežeg paradajza iz Maroka na tržište Unije (175.000 tona u periodu od oktobra do maja 2003. godine) koji je realizovan kao rezultat bilateralnog sporazuma koji podrazumeva pristup marokanskog paradajza tržištu Evropske unije, za šta je zauzvrat obezbeđena liberalizacija marokanskog tržišta za žitarice iz navedene grupacije zemalja (Henard, 2003.).

Tabela 2: Izvozne cene paradajza u svetu (2000-2008), \$/kg
Table 2: Export prices of tomato in the world (2000-2008), \$ / kg

Zemlja	Izvozna cena	Index Svet=100	CV (%)	Stopa promene (%)
Holandija	1,69	149,56	4,39	-2,06
Španija	1,25	110,62	7,78	-3,83
Meksiko	1,18	104,42	2,05	1,01
Maroko	0,97	85,84	5,63	2,65
Turska	0,68	60,18	17,16	-8,83
Svet	1,13	100,00	2,64	-0,91

Izvor: *Obračun na bazi International Trade Centre www.intracen.org*

Izvozne cene koje su u analiziranom periodu ostvarile Španija i Meksiko iznosile su 1,25 \$/kg, odnosno 1,18 \$/kg. Kao i u slučaju Holandije, cena koja je ostvarena u izvozu paradajza iz Španije zabeležila je tendenciju pada po stopi od 3,83% godišnje. Izvozne cene preostalih vodećih izvoznika paradajza, Maroka i Turske, bile su na nivou od 0,97 \$/kg, odnosno 0,68 \$/kg, i značajno su niže od prosečne izvozne cene koja je ostvarena u svetskom izvozu.

Costa and Heuvelink (2005.) navode da će, kao odgovor na izražen rast izvoza paradajza iz zemalja kao što je Meksiko, Holandija nastaviti da igra vodeću ulogu u tehnološkim inovacijama i kvalitetu proizvoda (npr. upotreba zatvorenih staklenih sistema, efikasne logistike i sistema za praćenje), sa ciljem da utiče na održivost proizvodnje sa stanovišta energetske inputa i pesticida. Isti autori navode da povećana održiva proizvodnja, rast u oblasti organske proizvodnje,

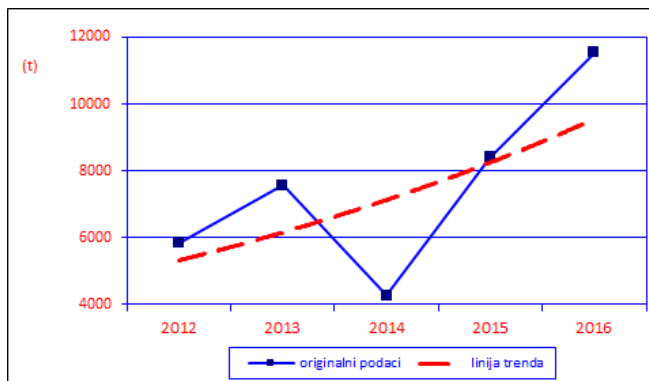
kvaliteta proizvoda (bezbednost) i efikasnije snabdevanje treba da budu neke od najznačajnijih stavki koje će biti razmotrene u evropskoj proizvodnji paradajza u budućnosti. Pored Evrope i na drugim velikim tržištima postoji potreba za kvalitetnim proizvodima koji su na visokom nivou zdravstvene bezbednosti. Kao primer navedenog, u Kanadi je istraživana bezbednost hrane, kvalitet (ukus i hranljiva vrednost) i ekološki odgovorna proizvodnja (održivi proizvodni sistemi) da bi se povećalo poverenje potrošača u kanadske proizvode i da bi se povećala sposobnost industrije da zadovolji zahteve tržišta. U budućnosti na ovom tržištu biće stavljen akcenat na organsku poljoprivredu. Isti trend može se primetiti u Sjedinjenim Američkim Državama. Na osnovu navedenog može se zaključiti da „novi načini“ protekcionizma mogu da nastanu iz uslova za kvalitetom proizvoda koje nameću određene zemlje kada je u pitanju uvoz povrća na njihovo tržište.

Na osnovu rezultata istraživanja očekuje se dinamiziranje izvoza iz Meksika i održavanje dominantne pozicije u svetskom izvozu paradajza. Turska i Maroko, trenutno najvećim izvoznicama predstavljaju konkurenciju sa stanovišta količine proizvoda koje mogu da isporuče, kao i niske cene. Međutim, Španija i Holandija usmeriće se na razvoj proizvodnje i unapređenja kvaliteta i zdravstvene bezbednosti proizvoda, da bi se dobio paradajz koji će odgovarati potrebama potrošača u razvijenim zemljama.

3.2. Izvoz paradajza iz Republike Srbije

U analiziranom periodu izvoz paradajza iz Republike Srbije prosečno je iznosio 7.531 tonu i imao je tendenciju značajnog rasta po stopi od 15,75% godišnje (grafikon 2). Značajno je navesti da je najveća količina paradajza izvezena u poslednjoj godini istraživanja kada je izvoz dostigao 11.534 tone. Vrednost izvoza na prosečnom nivou je od 3,5 miliona USD i imala je, takođe, trend rasta po stopi od 14,97% godišnje. Od ukupne domaće proizvodnje izvozi se oko 6% paradajza.

Da bi paradajz mogao da se izvozi na međunarodno tržište, prvenstveno tržište Evropske Unije, potrebno je da zadovoljava tržišne standarde koji su regulisani odlukom komisije EU No 790/2000 i amandmanom No 717/2001 (Savremeni povrtnar, br. 19, 2006.). Ovaj standard može da se primeni kod sorti paradajza koje pripadaju *Lycopersicon lycopersicum* (L.) karsten ex Farw. Syn. *Lycopersicon esculentum* Mill, koji se odnosi svež do potrošača, dok industrijski paradajz nije obuhvaćen. Cilj ovih standarda jeste definisanje zahteva za kvalitetom paradajza nakon priprema za pakovanje i pakovanja.



Grafikon 2: Kretanje izvoza paradajza iz Republike Srbije (2012- 2016), tona
Chart 2: Trends in export of tomato from the Republic of Serbia (2012-2016), tons

Najveći deo izvoza svežeg, odnosno, rashlađenog paradajza, realizovan je u Crnu Goru na čije tržište je prosečno izvezeno 2.495 tona, što čini trećinu ukupnog izvoza (tabela 3). Izvoz je imao tendenciju značajnog rasta po stopi od 15,79%, uz značajno variranje u odnosu na prosek od 27,47% godišnje. Vrednost izvoza prosečno je iznosila milion USD.

Tabela 3: Izvoz paradajza iz Republike Srbije (2012-2016), tona
Table 3: Export of tomato from the Republic of Serbia (2012-2016), tons

Zemlja	Prosečna vrednost	Interval varijacije		CV (%)	Stopa promene (%)	Struktura ukupno=100%
		min	max			
Crna Gora	2.495	1.914	3.397	27,47	15,79	33,1
Bosna i Herc.	1.483	1.074	2.396	35,51	16,66	19,7
Ruska Fed.	1.080	239	1.485	49,61	11,75	14,3
Grčka	607	0	1.830	*	*	8,1
Bugarska	548	40	1.248	89,69	52,37	7,3
Ostale zemlje	1.318	-	-	-	-	17,5
Ukupno	7.531	4.282	11.534	36,48	15,75	100

Izvor: Obračun na bazi International Trade Centre www.intracen.org
* zbog prekida kontinuiteta u vremenskoj seriji nije bilo moguće izračunati koeficijent varijacije i stopu promene

Značajna količina paradajza izvezena je i na tržište Bosne i Hercegovine. Prosečan izvoz na nivou je od 1.483 tone, odnosno činio je 19,7% ukupno izvezenih količina. U analiziranom periodu izvoz je zabeležio tendenciju značajnog rasta po stopi od 16,66%. Vrednost izvoza na tržište Bosne i Hercegovine prosečno je iznosila 386 hiljada USD. Ukoliko se uporedi učešće izvoza svežeg, odnosno rashlađenog paradajza u Bosnu i Hercegovinu, sa stanovišta količine i vrednosti, može se uočiti značajna razlika u korist učešća u količinskom izvozu, a razlog predstavlja relativno niska izvozna cena (tabela 4).

IZVOZ
PARADAJZA U
SVETU SA
POSEBNIM
OSVRTOM NA
IZVOZ IZ
REPUBLIKE
SRBIJE

IZVOZ
PARADAJZA U
SVETU SA
POSEBNIM
OSVRTOM NA
IZVOZ IZ
REPUBLIKE
SRBIJE

Tabela 4: Izvozne cene paradajza iz Republike Srbije (2000-2008), \$/kg
Table 4: Export prices of tomato from the Republic of Serbia (2000- 2008), \$ / kg

Zemlja	Izvozna cena (\$/kg)	Index Svet=100	CV (%)	Stopa promene (%)
Ruska Federacija	0,86	179,16	14,26	-3,96
Crna Gora	0,41	85,42	38,48	17,05
Grčka	0,41	85,42	*	*
Bugarska	0,34	70,83	20,87	-10,25
Bosna i Herc.	0,25	52,08	12,79	5,87
Ukupno	0,48	100,00	15,64	-0,67

Izvor: *Obračun na bazi International Trade Centre www.intracen.org*
* zbog prekida kontinuiteta u vremenskoj seriji nije bilo moguće izračunati koeficijent varijacije i stopu promene

Na tržište Ruske Federacije izvezeno je 1.080 tona paradajza, uz tendenciju značajnog rasta (stopa 11,75%). Prosečna vrednost izvoza na nivou je od 907 hiljada USD. Za razliku od Bosne i Hercegovine, učešće Ruske Federacije u ukupnom izvozu sa stanovišta vrednosti značajno je veće, u odnosu na učešće u količinskom izvozu. U ovom slučaju, razlog jeste visoka prosečna cena ostvarena na tržištu ove izvozne destinacije.

Slede Grčka i Bugarska koje su u ukupnom izvozu sa stanovišta količine participirale sa 8,1%, odnosno 7,3%. Izvoz paradajza u Grčku iznosio je prosečno 607 tona. Značajno je navesti da je izvoz paradajza na ovo tržište izostao 2014. godine. Izvoz paradajza na tržište Bugarske prosečno je iznosio 548 tona i imao je tendenciju rasta po stopi od 52,37%, uz izraženo variranje u odnosu na prosek od 89,69% godišnje.

Cena po kojoj je svež, odnosno rashlađeni paradajz iz Republike Srbije realizovan na međunarodnom tržištu prosečno je iznosila 0,48 \$/kg (tabela 4). U analiziranom periodu izvozna cena imala je tendenciju pada po stopi od 0,67% godišnje, uz variranje u odnosu na prosečnu vrednost od 15,64%.

Analizom izvozne cene po destinacijama, utvrđeno je da je najviša cena u izvozu svežeg, odnosno rashlađenog paradajza ostvarena na tržištu Ruske Federacije, koja je bila na prosečnom nivou od 0,86 \$/kg sa tendencijom pada po stopi od 3,96% godišnje.

Plasman u preostale zemlje koje su značajne sa stanovišta izvoza karakterisale su cene koje su bile niže od prosečne cene koja je ostvarena u ukupnom izvozu iz Republike Srbije. Prosečna cena koja je ostvarena u izvozu u Crnu Goru i Grčku bila je na nivou od 0,41 \$/kg, dok je u izvozu u Bugarsku iznosila 0,34 \$/kg. Najniža cena, koja je iznosila 0,25 \$/kg, ostvarena je na tržištu Bosne i Hercegovine.

Izvozna cena svežeg, odnosno rashlađenog paradajza iz Republike Srbije imala je za 57,5% nižu vrednost u odnosu na prosečnu cenu koja je ostvarena u svetskom izvozu. U odnosu na Tursku, koja je među najvećim izvoznicima ostvarila najnižu cenu, izvozna cena paradajza iz Republike Srbije imala je nižu vrednost za 29,4%, dok je u odnosu na Holandiju, koja je ostvarila najvišu cenu, bila niža čak za 71,6%. Može se zaključiti da je cena domaćeg paradajza značajno niža u odnosu na prosečnu svetsku cenu, kao i u odnosu na sve vodeće izvoznike, i da je cenovna konkurentnost značajna.

Na osnovu ostvarenih rezultata može se očekivati dinamiziranje izvoza paradajza na tržište Crne Gore i Bosne i Hercegovine. Pored navedenog može se očekivati dinamiziranje izvoza na tržište Ruske Federacije, prvenstveno zahvaljujući uslovima za poslovanje koje donosi Sporazum o slobodnoj trgovini Republike Srbije i Ruske Federacije koji je potpisan 2010. godine.

Zaključak 4

U analiziranom vremenskom periodu izvoz paradajza u svetu prosečno je iznosio 7,7 miliona tona. Vrednost izvoza bila je na prosečnom nivou od 8,7 milijardi USD. Najveći izvoznik paradajza je Meksiko iz kog se godišnje prosečno izveze 1,6 miliona tona, što čini 20,4% ukupnog izvoza u svetu. Najveći deo izvoza iz ove zemlje realizuje se u SAD. Veliki izvoznici su Holandija i Španija koje zajedno sa Meksikom daju skoro polovinu izvoza u svetu. Prosečna svetska izvozna cena paradajza iznosila je 1,13 \$/kg i imala je tendenciju blagog pada. Među vodećim izvoznicima najvišu izvoznju cenu ostvarila je Holandija, prosečno 1,69 \$/kg.

Na osnovu ostvarenih rezultata očekuje se dinamiziranje izvoza iz Meksika i zadržavanje dominantne pozicije ove zemlje u svetskom izvozu paradajza. Turska i Maroko, trenutno najvećim izvoznicima predstavljaju konkurenciju sa stanovišta količine proizvoda i cene.

U analiziranom vremenskom periodu izvoz paradajza iz Republike Srbije prosečno je iznosio 7.531 tonu i imao je izraženu tendenciju rasta po stopi od 15,75% godišnje. Najveći izvoz ostvaren je u Crnu Goru na čije tržište je prosečno izvezeno 2.495 tona, što čini 33,1% ukupnog izvoza ovog povrća iz Republike Srbije. Značajan izvoz realizuje se u Bosnu i Hercegovinu i Rusku Federaciju. Navedene zemlje apsorbivale su više od dve trećine ukupnog izvoza (67%).

Cena po kojoj je paradajz iz Republike Srbije realizovan u izvozu prosečno je iznosila 0,48 \$/kg uz tendenciju blagog pada. Najviša cena ostvarena je na tržištu Ruske Federacije, prosečno 0,86 \$/kg.

Izvozna cena paradajza iz Republike Srbije značajno je niža u odnosu na prosečnu svetsku cenu, kao i u odnosu na sve vodeće izvoznike. Može se zaključiti da postoji visoka cenovna konkurentnost paradajza iz Republike Srbije na međunarodnom tržištu.

5 Literatura

- Costa J.M., Heuvelink, E. (2005): Introduction: the tomato crop and industry, Tomatoes, Crop production science in horticulture series, CABI Publishing
- Henard, M.C. (2003) France: Tomatoes and Products. Semi-Annual 2003. USDA Foreign Agricultural Service, Gain Report, <http://www.fas.usda.gov/gainfiles/200312/146085520.doc>
- Kumar, N.R., Rai M., (2007.): Performance, Competitiveness and Determinants of Tomato Export from India, Agricultural Economics Research Review Vol. 20 (Conference Issue) 2007 pp 551-562.
- Padilla-Bernal, L., Thilmany D. (2000.): Mexican-US Fresh Tomato Trade: An Analysis of Volume, Prices and Transaction Costs, <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/36445/1/sp00pa01.pdf>.
- Puškarić, A. (2012): Izvoz povrća u funkciji razvoja povrtarske proizvodnje u Republici Srbiji, Doktorska disertacija, Poljoprivredni fakultet, Univerzitet u Novom Sadu.
- Tržišni standardi za paradajz, Savremeni povrtar, br. 19., Poljoprivredni fakultet, Novi Sad, 2006.
- Vlahović B., (2015.): Tržišta agroindustrijskih proizvoda – specijalni deo, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad.
- Vlahović, B. (2003): Tržište poljoprivredno-prehrambenih proizvoda- specijalni deo-knjiga II, Poljoprivredni fakultet, Novi Sad
- Vuković Andrea, Ubiparip Dragana, Radovanović Maja, Jaćimović Sonja (2015.): Fresh tomato: promising export product for Serbia ?, Industrija, Vol.43, No.3. Beograd.
- Wu, F., Z. Guan, and D.H. Suh. 2017. The Effects of Tomato Suspension Agreements on Market Price Dynamics and Farm Revenue, Applied Economic Perspectives and Policy. Forthcoming. <https://doi.org/10.1093/aep/px029>
- Zhengfei G., Biswas T., Wu F., (2013.): The U.S. Tomato Industry: An Overview of Production and Trade
- Zhu, M., Z. Guan, and F. Wu. (2013.): An Overview of the U.S. Tomato Industry. In 2013 Florida Tomato Institute Proceedings.
- https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Tomat%20Mexico%20City_Mexico_6-21-2017.pdf (pristupljeno decembar, 2017.).
- <https://www.eurofresh-distribution.com/news/mexico-maintains-level-tomato-exports-us> (pristupljeno decembar, 2017.)
- <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/> (pristupljeno decembar, 2017.)

Primljen/Received: 10.11.2017.

Prihvaćen/Accepted: 22.11.2017.