



Braća Darko i Dejan Šurlan, primer su mladih ljudi, koji uspešno mogu da se ostvare u poslu i radom u poljoprivredi. Porodično gazdinstvo Šurlan iz Novih Kozaraca, sela lociranog kraj Kikinde, tik uz srpsko-rumunsku granicu, prokrcilo je put na tržištu rakije u Srbiji zahvaljujući upravo ovim mladim ljudima, koji su zanat pekli kod kuće, ali i na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu. Naravno da bi sve bilo mnogo teže starijem bratu Darku, ponajviše zaduženom za distribuciju i Dejanu, zaduženom za marketing i promocije, da nije bilo roditeljske podrške od strane oca Nenada i majke Vesne. I mada se može reći da svako u porodici ima poneko glavno zaduženje, na ovom poslu svi rade sve, svakog dana. A kada se napravi dobar spoj energije, entuzijazma, potkovanog znanjem, nije ni čudno što su na Poljoprivrednom sajmu u Novom Sadu Šurlanovi dobili najznačajnija priznanja, a najveće je svakako interesovanje za njihove proizvode: 6 rakija, dva likera, votku i liker sa medom. Evo šta smo, dok degustiramo ukusnu dunjevaču, zabeležili u razgovoru sa Darkom Šurlanom.

-Gde god izlažemo, uvek ima zainteresovanih ili za kupovinu naše rakije ili za saradnju, pa je tako bilo na ovogodišnjoj najvećoj poljoprivrednoj smotri u Novom Sadu, ali i na drugim manifestacijama na kojima nastupamo – rekao je Darko i nastavio: - Ima indicija i za otkup voća kako stiže na berbu. Ljudi su zainteresovani za saradnju, iako je godina kao godina, loša za voćarsku proizvodnju. Jaka zima i mraz, koji je učinio to što je učinio, doprineli su da niko sa sigurnošću ne može da prognozira kakav će rod ispasti, pa nam ostaje da vidimo šta će se i kako će se tokom ove godine događati, pogotovo što je sada vreme pretoplo. U našim voćnjacima kajsija je izmrzla, jabuka je uništena 15%, kruška 40%, s tim da to nije bilo sve. Desetog aprila smo imali jedan ozbiljan mraz koji je krušku potpuno uništio i još 30% jabuke. Ponavljam, ova godina će biti teška, ali naši kupci rakije ne treba da se brinu. Mi smo tokom 2010. i 2011. godine otkupili velike količine voća, napravili rakiju, spakovali u buradi i ona sada miruje i sprema se za njih.

oSaradnja je, dakle, i ovoga puta donela konkretne rezultate?

-Naravno. Mi se uvek oslanjamo na naše koperante iako je proizvodnja rakije u Destileriji

Šurlan 70% bazirana na proizvodnju iz sopstvenih voćnjaka sa 5 hektara pod raznoraznim voćem. Uspostavili smo kooperantske odnose sa proizvođačima voća širom Srbije, jednu vrsta zadruge, radimo ne samo otkup voća, već kompletan konsalting na imanjima kooperanata, od projektovanja voćnjaka do otkupa voća, pružanja saveta i poljoprivrednih usluga. Situacija je takva da ima mnogo usitnjenih poseda i svima je potrebna pomoć. Jednostavno moramo da saradujemo i da se povezujemo da bismo zadovoljili sve aspekte proizvodnje lepih, kvalitetnih rakija s ovog područja. Destilerija Šurlan će se ove godine morati više posvetiti proizvođačima voća iz centralnog i južnog dela Srbije i okoline Subotice, iako mislim da ni u Subotici nije sjajna asituacija, ali u suštini, gledaćemo da napravimo pravu kombinaciju.

oDa li vaši koperanti rade po standardima?

-Mi izvozimo voće za Rusiju, a tu se strogo prate standardi i uglavnom, sa ljudima sa kojima saradujemo, konsultujemo se po pitanju prskanja, karencijevremenskog razdoblja od zadnje primene nekog sredstva za zaštitu bilja do žetve odnosno berbei svega ostalog. Svi dosta vodimo računa oko toga, mada ćemo se svi više morati posvetiti uvođenju jednog glavnog standarda Global GAP-a. Svi smo, istovremeno, imali pravovremene tretmane pre aprilskih kiša, a ovo vreme sada je vreme u kome se voćnjaci non-stop navodnjavaju, jer se borimo za svaki plod. Tek ćemo videti kakav će nam rod biti i gde smo eventualno grešili.

Da li je uopšte moguće boriti se protiv vremenskih nepogoda kada je u pitanju voćarstvo?

-Poljoprivreda je fabrika pod otvorenim nebom. Ostaje nam samo da poučeni našim znanjem i iskustvom starijih, uradimo sve što je neophodno, ublažimo eventualnu štetu i prođemo na najjeftiniji način? Nekada su se tokom hladnijih dana palile gume i slama u voćnjacima, uglavnom manjih površina. Danas su voćnjaci većih površina, sa manjim brojem radne snage, ali zahtevaju jako puno angažovanja koje se uglavnom obavlja savremenim metodama i mehanizacijom. Zbog loše situacije u poljoprivredi, većina voćnjaka je bez odbrane od grada, kao i bez skupih, ali sigurno isplativih orosivača i sistema za navodnjavanje.

oKakva je situacija na srpskom i inostranom tržištu rakije?

-EU je puna proizvođača vina i rakija. Borba za svakog kupca je velika, a konkurencija veća

nego ikada. EU još uvek ne gleda na nas kao na velike proizvođače, a ni kao potrošače. Ipak, smatram da ćemo sa dobrim kvalitetom voća i rakija, kao i sa dobrim marketingom, polako, ali sigurno, osvajati tržište. Mi već imamo tradiciju, koju ne treba da zanemarimo, da je je ispoštujemo do kraja, ali i da kombinujemo sa savremenim načinom proizvodnje i standardima. Bez obzira na tradiciju, bez uspostavljanja standarda proizvodnje, nema nam napretka. Treba uvesti, pre svega, EUREPGAP (European Retail Product and Good Agricultural Practice). On propisuje uslove proizvodnje, mehanizme inspekcije i sertifikaciju proizvoda, a koristi se i pod imenom Global GAP (pošto je uveliko prevazišao okvire EU), pa zatim HACCP₁, Hazard Analysis and Critical Control Point(

HASAP

) sistem principa i metodologija, koji obezbeđuju proizvodnju i promet zdravstveno ispravne hrane, bezbednu od hemijskih, bioloških ili fizičkih rizika, da bi mogli da nastupimo na nekom evropskom tržištu. Cene žestokih pića u Mađarskoj se kreću oko 30 evra, do se kod nas litar kvalitetne rakije može kupiti za 1.000 dinara. Da li je to zbog standarada ili što smo zatvoreni pa imamo veliku konkurenciju, ne znam. Mi konkretno ne izvozimo i ne znam šta se dešava na mađarskom ili bilo kojem drugom tržištu. Mislim da bi naša rakija bila mnogo zanimljivija njima tamo, nego što je njihova ovde nama.

oZa kojim rakijama je danas najveća potražnja?

-Ranije su više bile tražene specijalne rakije i likeri, a danas je trend za voćnim rakijama, rakijom od dunje, kajsije, viljamovke, jabukovača i naravno šljivovica, jer bez šljivovice je srpsko tržište nezamislivo, iako se neobično mnogo traži i jabukovača, ali i lozovača.

oPredstavite nam Destileriju Šurlan?

-Mi smo devedesetih godina zasadili jedan hektar voća i pravili rakiju za svoje potrebe i potrebe prijatelja. Usavršavali smo kvalitet, a istovremeno i "inficirali" svi u porodici velikom ljubavlju prema toj proizvodnji i širenju kapaciteta i shvatili da to treba da bude naš životni poziv. Nas dvojica smo u tom cilju otišli na studije na Poljoprivredni fakultet u Novom Sadu, smer voćarstvo i vinogradarstvo. Porodica Šurlan je već 2003. godine porodica postizala zavidan kvalitet i proizvodila dovoljne količine rakija, kada dobija rešenje Ministarstva poljoprivrede i počinje profesionalno da se bavi ovim poslom, da proizvodi i pakuje rakije u originalno pakovanje i da ih plasira na tržište Srbije. To je trajalo sve do prošle godine, do izglasavanja novog zakona o vinu i rakiji i tada porodica Šurlan otvara Destileriju Šurlan. U destileriji se proizvode sledeće rakije: jabukovača, šljivovica, viljamovka, kajsijevača, dunjevača i nešto sasvim novo što je postalo aktuelno u poslednje vreme, a to je liker sa medom. Rakija se pakuje u ambalažu 0,7 l i 0,75 l. Količine koje se proizvode su ograničene. Rakija destilerije Šurlan se

plasira u svim većim i manjim gradovima Srbije po restoranima i kafanama, zatim po prodavnicama i diskontima pića. Sve informacije su dostupne preko sajta www.rakijesurlan.rs .