

## POLJOPRIVREDA PODSTIČE INDUSTRIJU

**\*Rast dohotka u primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji uticao je i na uspeh prodaje poljoprivrednih mašina koji neće izostati ni naredne godine**

Posle nekoliko godina zastoja, ako se to može reći, zapadnoevropski proizvođači poljoprivrednih mašina su ove godine učinili krupniji iskorak u inovacijama. Tehnički i tehnološki poslednje značajne iz prethodnog perioda mogu se vezati za aksijalni bubanj fabrike Case i vario menjač kojeg je osmislio Fendt. Na nadavno održanom specijalizovanom sajmu poljoprivrednih mašina Agritechnica u Hanoveru inovacije su se mogle videti kod svih proizvođača. Nekoliko prikazanih noviteta po svojim konceptima su veliko iznenađenje i za stručnu javnost i koliko sutra imaće uticaj na dalje tokove u ovoj oblasti.

Uz to, mehatronika postaje sastavni deo svake mašine i granice primene elektronike i informatičkih sistema nisu dostignute. Sada su u ponudi "pametne mašine", a za dve ili pet godina može se očekivati da se tržištu plasiraju "misleće mašine". U prilog ovakvoj pretpostavci je činjenica da posle salda za 2007. godinu svi proizvođači u EU trljaju ruke. Za njima ne zaostaju ni farmeri, uključujući i one van Unije. Može se prema tome zaključiti da će proizvođači mašina značajan deo ostvarenog profita usmeriti u istraživanja i za naredni period pripremiti nova iznenađenja.

Za evropske proizvođače poljoprivrednih mašina 2007. je bila uspešna godina. Direktor odeljenja poljoprivredne tehnike u Savezu nemačke mašinske industrije dr Bernd Šerer je na međunarodnoj konferenciji za novinare rekao da je prodaja u zapadnoj Evropi povećana za 5-7 posto, dok je u Istočnoj i srednjoj Evropi rast dostigao 15 procenata. Na osnovu snažnog razvoja u prethodnim godinama, srednja i istočna Evropa ostaju najperspektivnija tržišta. Pri tome se tražnja značajno povećava, posebno u Rusiji i Ukrajini, i to svih vrsta mašina zapadnoevropskih proizvođača, za razliku od prvih godina investicionog buma kada su uglavnom tražene mašine za žetvu.

Međutim, kako je rekao dr Šerer, osnovno za industriju ostaje zapadnoevropsko tržište s prometom od 18 milijardi evra, jer poljoprivreda regiona odlikuje se primenom visoke tehnologije i najvećim prinosima u svetu i četvrtu godinu uzastopno sve više investira u poljoprivrednu tehniku i traktore.

U EU su se opšteekonomski uslovi za poljoprivredu u 2007. znatno poboljšali. Posle rasta dohotka gazdinstava od 4% u prošloj godini, ove godine očekuje se još veći. Dr Šerer to objašnjava većim cenama osnovnih poljoprivrednih proizvoda i kao primer naveo je pšenicu za koju su farmeri u prethodne dve godine dobijali svega 10 evra po metričkoj centi. Ta neugodna zbivanja sada su su izmenjena u visokoprofitabilna pošto je cena kvalitetne

pšenice dostigla 25 evra po metričkoj centi. Takođe dodaju se novi stepeni slobode, kao što je iskorišćavanje oko 4,5 miliona hektara zaparloženih polja u EU od kojih se polovina koristi za gajenje useva za dalju preradu, što donosi dodatni dohodak. Sliku dopunjava i gajenje useva za potrebe bioenergije, a tražnja biomase iz poljoprivrede će se i dalje povećavati.

Pored povoljnih cena poljoprivrednih proizvoda, znatno su porasle i cene sredstava za poljoprivrednu proizvodnju koje ugrožavaju rast dohotka farmera. I pored toga, stanje u poljoprivredi u celini ocenjuje se vrlo dobrim.

Na zapadnoevropskom tržištu ove godine je prodato 177.000 traktora, što je rast za 3%. Najviše se traže traktori srednje snage, i u idućoj godini ne očekuje se pad. Takođe se ne očekuje na tržištu srednje i istočne evrope, gde se još mnogo godina očekuje tražnja moćne mehanizacije.

U proizvodnji mehanizacije Evropa ima posebno značenje u svetskoj poljoprivredi. Ovaj deo nemačke privrede zabeležio je rast obrta za 12%, na 5,8 milijardi evra. Posebno visok rast je u oblasti tehnike za obradu zemljišta, setve, đubrenja i za zaštitu bilja. Porudžbine su već popunjene tako da će 2008. početi s daljim rastom obrta. U Nemačkoj je 2007. proizvedeno preko 10% od ukupne svetske produkcije poljoprivrednih mašina i po tome je na prvom mestu.

Ni u jednoj zemlji nema toliko inovacija i patenata, a dr Bernd Šerer to objašnjava time da nemački proizvođači poljoprivrednih mašina imaju dobru strategiju za rešenje tri osnovna problema: globalizacije tržišta, inovacija i individualne potrebe klijenata.

Ocenjujući globalno tržište dr Šerer je rekao da tradicionalna prodaja u Evropi i SAD ne raste suviše brzo. Širenje bioenergetike nametnulo je i dinamiku i ta tržišta ukupno ostaju zasićena i karakteristična su ciklična ulaganja u investicije. Zemlje u tranziciji međutim, imaju ubrzan tempo rasta. Da bi imali uspeh na tim često različitim tržištima proizvođači moraju temeljno da shvate sopstvene sposobnosti i izučavaju ih kod formiranja proizvoda i servisa a takođe i pri razradi strategije osvajanja tržišta. To, posebno važi za srednje velike proizvođače s ograničenim mogućnostima. Oni imaju ozbiljan organizacioni zadatak koji se rešava uz pomoć stvaranja sopstvene mreže saradnje koje jačaju poziciju firme.

Zahvaljujući snažnoj ekspanziji, evropska industrija je mogla da uspe na regionalno različitim konjunkturalnim tržištima. Tako su pre svega nemački proizvođači poljoprivrednih mašina vrlo uspešno radili na srednjem i istočnoevropskom tržištu u vreme kada se zapadnoevropsko tržište na razmeđu vekova nalazilo u dubokoj depresiji.

Kao osnovni uslov za očuvanje konkurentnosti dr Šerer je naveo proizvodnju inovacija. Novih, istraženih i razrađenih je u Nemačkoj u proseku četiri odsto što je vrlo visoko učešće. U poslednjim godinama to je dovelo do toga da sve firme srednje veličine postaju inovacioni lideri.

Povećavati i dalje tehničku proizvodnost mašina i dostizanje prednosti pred konkurencijom tehnološkom diferencijacijom postaje sve složenije. Uspešne firme koje streme ka daljem rentabilnom rastu vladaju promišljenim inovacionim strategijama i

tehnologijama i njihovom brzom realizacijom. Usmeravaju svoje inovacije na svojstva koja predstavljaju prednosti proizvoda. Za takve proizvode kupci su često spremni da plate dodatno. U praksi to znači na primer, vrlo brze rokove isporuke koji nedostaju konkurenciji ili značajno poboljšanje svojstva mašina u opsluživanju s niskim troškovima eksploatacije.

Uspeh firmi za globalnu poziciju na tržištu zavisi od razrade i realizacije različitih koncepcija proizvodnje zza regionalne potrebe. Istina, postoji rizik usled rasta troškova proizvodnje iz više razloga a istovremeno postoje velike šanse za osvajanje novih tržišta i segmenata preko osmišljene proizvodnje različitih proizvoda. Industrija poljoprivredne tehnike u Nemačkoj ima vrlo široku lepezu ponude i adaptirana je ka vrlo različitim potrebama kupaca. To se odnosi kako na proizvodni program u celini tako i na razliku među krupnim koncernima i jakim firmama srednje veličine. Politika podeljene proizvodnje je velika prednost u svetu heterogene strukture poljoprivrede u svetu. Većina proizvođača zato nudi mašine pripremljene odgovarajućem tržištu: visoke tehnologije za Evropu i Južnu Ameriku a tehnički prostije za Aziju.

Strateški metodi za uspešnost proizvođača su bolje pozicioniranje na tržištu, dobar asortiman proizvoda i brižljiva strategija. Posebno uspešnim firmama pruža se prilika da s tehnološkim liderstvom dobiju još i liderstvo u oblasti troškova. To umnogome zavisi od organizacije procesa, odnosno s najmanjim troškovima realizovati zadana svojstva proizvoda. Ali i od kretanja troškova po jedinici rada na međunarodnom nivou koja postaje osnov za cenovnu konkurentnost na tržištu. U poređenju s italijanskim proizvođačima nemačke firme u poslednje tri godine imaju značajno preimućstvo u nižim troškovima.

U uslovima jakog evra trpi većina izvoznih poslova u celoj evrozoni. Firme u Nemačkoj, državi sa klasično "tvrdom valutom", lakše rešavaju te probleme nego u državama koje ne mogu da pribegnu ranijoj strategiji sniženja cene nacionalne valute.