

Svijetla sadašnjost i budućnost talijanske tehnologije za obradu drva



Acimall – talijansko udruženje proizvođača strojeva i alata za obradu drva – iznosi definitivno zadovoljavajuće rezultate poslovanja za 2006. godinu, koji upućuju na jasan povratak talijanskih proizvođača strojeva za obradu drva na svjetsko tržište, s proizvodnjom vrijednom 1,8 mlrd. EUR i izvozom od gotovo 1,5 mlrd. EUR, što je blizu rekordu iz 2000. godine.

U 12 mjeseci protekle godine talijansko tržište prodaje poraslo je za 18 %, a uvoz za 12 %. Takvi, nedvojbeno dobri rezultati u 2006. izneseni su 15. prosinca 2006, tijekom sastanka koji je organizirao Acimall i na kojemu su, uz dosta opreza, prognozirani rezultati za 2007. godinu. Prema podacima koje je iznio ured Acimalla, a i druga udruženja, može se očekivati i druga sezona rasta iako ne jednakim stopama kao u 2006. Očekuje se stopa rasta od 5 %, iako ona može varirati na tržištima na kojima posluju talijanski proizvođači. Ambrogio Delachi, predsjednik Acimalla, rekao je: „Acimall više radi na zajedničkim ciljevima i na jakim projektima, zavaljujući kojima možemo reći da je ovo jedna od naših boljih sezona. Najimpresivniji rezultat je rekordan broj članica udruženja, 223, što čini 90 % udjela domaćih proizvođača iz toga sektora.“

Ostvareni uspjeh upotpunjen je suradnjom s talijanskim Ministarstvom za međunarodnu trgovinu i, u manjoj mjeri, s lokalnim vlastima i posebnim jedinicama u Trgovačkoj komori, kojom je definirana bogata serija promotivnih inicijativa, uključujući 29 sudjelovanja na industrijskim izložbama u 2007. Acimallov predsjednik spomenuo je također da se planira sastati s ministricom za međunarodnu trgovinu Emmom Bonino, „koja ima dosta razumijevanja za inicijative što uključuju i gospodarstva zemalja u razvoju. To će biti prilika da s njom razgovaramo o našoj industriji, našim problemima i potrebi da govorimo o koristima za industrijske sustave koji bitno pridonose talijanskoj trgovinskoj razmjeni“. Delachi je spomenuo i zajednički rad s udruženjem Eumabois radi sprečavanja umnožavanja i razjedinjavanja sajamskih izložbi te radi izrade europskih tehničkih standarda, a osvrnuo se i na suradnju Acimalla s udruženjem Federmacchine. Situacija s udruženjem Federlegno-Arredo nešto je kritičnija: „Prema našem mišljenju, odnos je kompliciran i zbog činjenice da postoji velik broj udruženja koja nisu povezana zajedničkim interesima. Mi smatramo da Acimall treba biti prirodni partner za Federlegno-Arredo u razvoju novih projekata u drvnoj industriji. Usto, imamo i iste stare probleme naše zemlje: arhaičnu birokraciju (ne samo u Italiji nego i u ostalim europskim zem-

ljama) i bankarski sustav koji ne daje potporu tvrtkama unutar njihovih prioriteta, a na svjetskom tržištu, sa sve jačom konkurencijom tvrtki s Dalekog istoka, uopće ne igraju po pravilima.“ „Mi predstavljamo proizvođače s jakom izvoznom orijentacijom“, rekao je Delachi. „U inozemstvu prodajemo 82 % naših proizvoda i, gledajući sadašnju međunarodnu situaciju i konkurenciju, ne možemo si dopustiti opuštanje. Jedan sam od najglasnijih zagovaratelja da se na državnoj razini osnuje jaka međunarodna agencija za nadzor naše industrije, tako da naša udruženja mogu dobiti informacije i poduzeti potrebne korake (na području nabavne politike, integracije, suradnje, poslovnih dogovora, preuzimanja itd.) kako bi se održale i učvrstile stečene pozicije. Moje je mišljenje da današnje tvrtke za natjecanje na međunarodnoj sceni moraju imati sposobne menadžere te više ulagati u istraživanje i razvoj novih proizvoda i procesa.“

Acimallova potpredsjednica Grazia Finocchiaro iznijela je pregršt podataka i primjedbi upućenih talijanskim tvrtkama i njihovoj ulozi na međunarodnim tržištima. Finocchiaro je podsjetila na tešku 2005. godinu, kada je ostvaren rast stope proizvodnje od samo 0,2 % i kada je proizvodnja iznosila 1, 54 mlrd. EUR, a izvoz 1, 26 mlrd. EUR. Također je naglasila: „Govoreći o rezultatima poslovanja, možemo reći da je 2006. godina donijela veliko zadovoljstvo talijanskim proizvođačima strojeva za obradu drva: prošireno je tržište stabilno, a izvoz je ojačao na nekoliko tržišta. Najzanimljivija su tržišta velike zemlje u razvoju. I u Rusiji se između siječnja i kolovoza 2006. bilježi rast talijanskog izvoza za 96 %. U istom se razdoblju talijanska prodaja u Turskoj povećala za 22 %, što je potvrdilo da je Turska jedna od 10 top-destinacija za talijanske proizvode. U Indiji je stanje također odlično, usprkos jakoj kineskoj konkurenciji.“

Bliski istok postaje sve važnije tržište za talijanski izvoz. Izvoz u Iran je zamrznut, a zahtjev za tehnologijom fokusiran je na Ujedinjene Arapske Emirate, gdje je porast kupovine talijanskih strojeva premašio 152 %. Jako južnoameričko tržište napokon je dalo znakove oporavka, ponajprije u Brazilu, gdje je zabilježen rast od 77,4 %. U Sjevernoj i Srednjoj Americi talijanski je izvoz postigao izvrstan uspjeh, pogotovo u SAD-u (+ 11,8 %) i Kanadi (+ 35,7 %). Izvoz u Meksiko također je porastao (+ 8,8 %).

Među europskim tržištima, na starom i industrijski razvijenom njemačkom tržištu ostvaren je rast od

21 %. Potražnja talijanske tehnologije porasla je i u Španjolskoj, i to za 8,9 %.

Acimallova je potpredsjednica podsjetila „da će područja tradicionalno zanimljiva talijanskim proizvođačima (Španjolska, Francuska, Njemačka, SAD i Kanada) i dalje ostati glavna destinacija. Sad smo sigurni da će najveći uspjeh za talijanske proizvođače stići s velikih tržišta u razvoju kao što su Istočna Europa (osobito Rusija i Ukrajina), zemlje Balkana, Turska, Bliski istok, UAE i Indija.

Južna Amerika trenutačno ne nudi najbolje uvjete za talijanske proizvođače, ali definitivno su to obećavajuća područja, iako su Peru i Kolumbija politički nestabilni i industrijski neorganizirani, uz već spomenuti Brazil. Izazov kineskog tržišta i dalje ostaje otvoren“, zaključila je Grazia Finocchiaro. „Težak test koji nikako ne možemo izbjeći jest sukob s lokalnom konkurencijom koja proizvodi po ekstremno niskim cijenama, a to su njemačka, japanska i tajvanska konkurencija. Tržište zahtijeva osobitu brigu o tome i upozorava na uvjete ulaganja u ljudske resurse i poslovnu politiku, što se ocjenjuje na terenu pri pokretanju novih industrijskih projekata, o čemu se sve više govori i u Italiji.“

Prije razgovora s prisutnim novinarima direktor Cepre Paolo Zanibon zatvorio je sjednicu prezentirajući obavljene poslove za idući sajam Xylexpo. Nakon što je potvrdio veliko zadovoljstvo sajmom 2006. (porast broja posjetitelja za 2 % te sudjelovanje brojnih stranih tvrtki iz čak 113 zemalja), Zanibon je podsjetio i na važnost suradnje Cepre i Fiera Milano, zbog koje će se sljedeća tri izdanja Xylexpoa održati u novom izložbenom centru u Rhou. Direktor Cepre također je najavio datum sljedeće izložbe Xylexpo, koja će se održati od utorka 27. do subote 31. svibnja 2008. godine, rekavši da se radi i na ostvarenju bolje povezanosti izložbi Xylexpo i Sasmil.

Acimall
Centro Direzionale Milanofiori
1° Strada- Palazzo F3
I-20090 Assago (Milano)
tel. + 39 02 89210200
fax. + 39 02 8259009
www.acimall.com
info@acimall.com

Zoran Lovrić