

VAŽNOST ISTRAŽIVANJA TRŽIŠTA KAO FAKTORA USMJERAVANJA I RENTABILNOSTI POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE

Poljoprivredna proizvodnja u Jugoslaviji naglo se razvija. U toku nekoliko proteklih godina došlo je do niza značajnih promjena. Porastao je fizički volumen proizvodnje, znatno su povećani tržišni viškovi mnogih proizvoda. Kod porasta tih viškova značajno je, da se iz godine u godinu sve manje radi o periodičnim tržišnim viškovima individualnih proizvođača, čija je visina određena više ili manje povoljnim klimatskim uslovima, i koji preostaju nakon potrošnje u selu. Značajan dio mnogih ratarskih i stočarskih proizvoda proizveden je na krupnim gazdinstvima, koja se odlikuju specijaliziranom proizvodnjom i visokim organskim sastavom kapitala. U periodu od 1955. do 1960. godine učešće poljoprivrednih dobara i zadrugnih ekonomija poraslo je u ukupnom otkupu poljoprivrednih proizvoda sa 17 na 35%, s izraženom tendencijom daljnjeg brzog porasta učešća tih gazdinstava u snabdijevanju tržišta.

Individualna seljačka gazdinstva kod nas pokazuju još uvijek visok stepen naturalnosti proizvodnje, makar je i kod njih u posljednjim godinama došla do izražaja tendencija povećanja tržišnih viškova, pogotovo u stočarstvu, voćarstvu i vinogradarstvu — tipičnim granama finalnih tržišnih proizvoda. Tržište i njegova kretanja značajni su za sve proizvođače, ali na sitnog proizvođača nemaju onaj presudni utjecaj, koji ispoljavaju na krupne, specijalizirane i potpuno robne proizvođače. Sitno seljačko gazdinstvo, s malim tržišnim viškovima, može se lakše i bezbolnije adaptirati kretanjima na tržištu, zahvaljujući većoj mobilnosti malih količina proizvoda, neznatnim uložnim sredstvima u proizvodnji, rezervama u radnoj snazi članova domaćinstva, kao i mogućnosti dopunske zarade izvan poljoprivrede. Naprotiv, za krupna gazdinstva sa specijaliziranom proizvodnjom kretanje na tržištu ima odlučujući utjecaj, jer se upravo na tržištu određuje i mjeri rentabilnost proizvodnje. Već je Marx, pišući u svojim radovima o kretanju kapitala u procesu proizvodnje rekao, da se u fazi prodaje proizvedenih proizvoda (tj. upravo na tržištu), transakcija roba—novac vrši kao »salto mortale«, koji će sretno izvesti samo oni proizvođači, čija će vrijednost robe biti u visini ili ispod nje, prosječno društveno potrebnog radnog vremena za dotičnu robu. Naprotiv, svi oni proizvođači, čija je roba proizvedena uz veći utrošak rada (uz veće troškove) od društveno potrebnog, doživjet će na tržištu gubitak i finansijski neuspjeh.

Poznavanje tržišta, tog »spleta odnosa ponude i potražnje u određenom vremenu« (M. Mirković) od izvanrednog je značaja za usmjerenje poljoprivredne proizvodnje. Savremena, krupna proizvodnja mora imati jasnu predodžbu o veličini tržišta, tj. o traženoj količini proizvoda i o potrebnoj kvaliteti. Proizvodnja mora imati jasne podatke o rokovima i uslovima isporuke, kao i o cijenama koje može na tržištu očekivati. Bez takvih elemenata proizvodnja mora biti stihijska i kolebljiva, s pojavama povremene predimenzionirane ponude, ali i s jakim depresijama. U uslovima socijalističke privrede poljoprivredna proizvodnja se mora bazirati na čvrstim ugovorima s industrijom, izvoznicima ili trgovinom za snabdijevanje stanovništva.

Činjenica je, međutim, da sistem dugogodišnjih, ekonomski prihvatljivih ugovora sve do danas nije bio dovoljno korišten, što je dovelo do veoma nepovoljnih posljedica u razvitku pojedinih grana, pogotovo u stočarstvu i povrtlarstvu. Štetne

posljedice dosadašnje kratkotrajne i često nepravilno usmjerene orijentacije u proizvodnji, jako su se osjetile kroz pretjerano kolebanje cijena te slabom korištenju kapaciteta prerađivačke industrije, koja nije nikad imala osiguranu sigurnu i kvalitetnu sirovinsku bazu. Tek u najnovije vrijeme došlo je do sporazuma između naših vodećih poduzeća u mesnoj industriji (»Gavrilović«, »Sljeme«) i poljoprivrednih proizvođača, te se prišlo sklapanju dugoročnih ugovora za isporuku mesnatih svinja i to na osnovu garantiranih cijena, koje se zasnivaju na određenom odnosu cijene koncentrata i žive vage svinja. Ovim sporazumima omogućeno je krupnim poduzećima da krenu svinjogojstvo iz dosadašnje stagnacije a prerađivačkoj industriji omogućeno je kontinuirano i sigurno snabdijevanje kvalitetnom sirovinom.

Dimenzije tržišta su kod nas nedovoljno poznate, što nije slučajno. Prije rata Jugoslavija nije imala savremenog, krupnog tržišta — ono nije bilo potrebno, a nije moglo ni postojati kod takve strukture stanovništva, gdje je 70% stanovništva bilo seljačko, a nepoljoprivredno stanovništvo je živjelo u malim naseljima. Dohodak tog stanovništva nije omogućavao stvaranje savremenih institucija tržišta, kao što su veletržnice, hladnjače, savremeni transport i ostalih institucija, nego se stanovništvo gradova snabdijevalo na seljačkoj tržnici.

Poslijeratni razvitak privrede doveo je do stvaranja prvih jačih tržišta. Nagla organizacija, promjena strukture stanovništva, porast dohotka — sve je to stvorilo uslove za jačanje potrošnje poljoprivrednih proizvoda. Proizvodnja je bila, međutim, nedovoljna, sva proizvedena roba lako se prodavala, često i po visokoj cijeni, pa se istraživanje tržišta nije ni provodilo, jer je ono apsorbiralo svu proizvedenu robu, bez obzira na kvalitet, a o standardima ili savremenom pakovanju nije bilo ni govora. Takva, »idilična« situacija nije mogla trajnije opstati. Pojačana proizvodnja počela je iznositi na tržište sve veće količine proizvoda, pojavila se konkurencija, potrošači su postali izbirljiviji u pogledu kvaliteta robe, a kod pojedinih proizvoda pojavile su se i poteškoće plasmana (vino, hmelj, točno govedo, mlijeko) izazvane niskom kupovnom moći domaćih potrošača ili poteškoćama kod izvoza.

Ove pojave, kao i daljnji razvitak poljoprivredne proizvodnje zahtijevaju proučavanje tržišta i to sa svih aspekata, jer inače od proizvodnje ne možemo očekivati optimalne rezultate, pored svih često velikih ulaganja i novih tehnoloških dostignuća.

O potrošnji i tendencijama njezinog razvoja ne znamo dovoljno. Opći podaci koji postoje u brojnim djelima svjetske literature, nedovoljno su još provjereni u našim prilikama, ne postoje dovoljno precizne studije o potrošnji kod pojedinih grupa potrošača. Plan privrednog razvitka 1957.—1961. planirao je npr. izvjesno smanjenje potrošnje pšenice po stanovniku, jer je poznato da s porastom dohotka opada potrošnja brašna i kruha, odnosno ugljikohidratne hrane općenito. Ispitivanje potrošnje kruha i brašna vršeno je, u odnosu na dohodak 1955. i 1956. godine, na osnovu porodičnih budžeta radničkih i službeničkih porodica. 1955. je utvrđen negativni koeficijent elastičnosti potrošnje i to — 0,08 kod radničkih i — 0,17 kod službeničkih porodica. To su potvrdila i ispitivanja iduće godine kada je kod tih porodica zajedno utvrđen, također, negativni koeficijent od — 0,22. Na osnovu toga, bilo bi logično da s porastom dohotka od 10% godišnje padne potrošnja kruha i brašna od 0,8 do 2,2%.

Protivno tom predviđanju potrošnja pšenice je, međutim, čak nešto porasla, stvarajući nove probleme u osiguranju potrebnih tržišnih količina pšenice. Proučavanje te pojave bit će vrlo značajno za pravilnu orijentaciju u dimenzioniranju proizvodnje pšenice u idućem periodu.

Drugi primjer nam pruža primjer potrošnje mesa. Ispitivanja vršena istim načinom 1955. i 1956. kod radničkih i službeničkih porodica utvrdila su vrlo visok koeficijent elastičnosti potrošnje mesa i to od 0,81 do 0,85, a kod poljoprivrednih domaćinstava čak i od 1,15.

Ova pojava u potpunosti je u skladu s povećanjem potrošnje proizvoda animalnog porijekla, koje nastupa s povećanjem dohotka. Društveni plan privrednog razvitka 1961.—1965. predviđa povećanje potrošnje mesa i ribe po jednom stanovniku sa 29 na 41 kg, što je sasvim realno, jer je naša potrošnja tih proizvoda među najnižima u Evropi. Međutim već su sada uočene izvjesne poteškoće u plasmanu tovljenih goveda, naročito junadi, koje ukazuju na to da se kod relativno niske kupovne moći potrošača uz visoke cijene mesa ne može znatnije povećati potrošnja mesa.

Važan predmet istraživanja tržišta predstavlja i raspon između otkupnih i maloprodajnih cijena, kao i analiza strukture troškova prometa. Kod nas proizvođači za svoje proizvode dobivaju od 30 do 60% vrijednosti maloprodajne cijene, što otprilike odgovara odnosima koji se susreću u razvijenim zemljama. Podaci iz SAD za period 1913. do 1941. pokazuju da su njihovi poljoprivredni proizvođači primali od 32 do 54% od maloprodajnih cijena. Međutim, dok je roba u SAD od proizvođača do potrošača prelazila preko 1000 km puta, pažljivo sortirana, klasirana, pakovana, hlađena itd., što sve nužno povećava troškove prometa, dotle je kod nas roba dolazila iz bližih područja, prodana često slabog kvaliteta, bez savremenog pakovanja i sl., što pokazuje da su troškovi prometa kod nas veoma skupi za onaj stepen i kvalitet usluga koje je promet pružao. Sigurno je, da u procesu prometa leže još veoma velike rezerve i mjere, koje su u toku na području reorganizacije trgovine, a pridonijet će efikasnijem funkcioniranju prometa poljoprivrednih proizvoda. Činjenica je, naime, a o njoj se još uvijek ne vodi dovoljno računa, da visoke maloprodajne cijene sužavaju tržište i time predstavljaju daljnji limitirajući faktor kod unapređenja krupne robne proizvodnje.

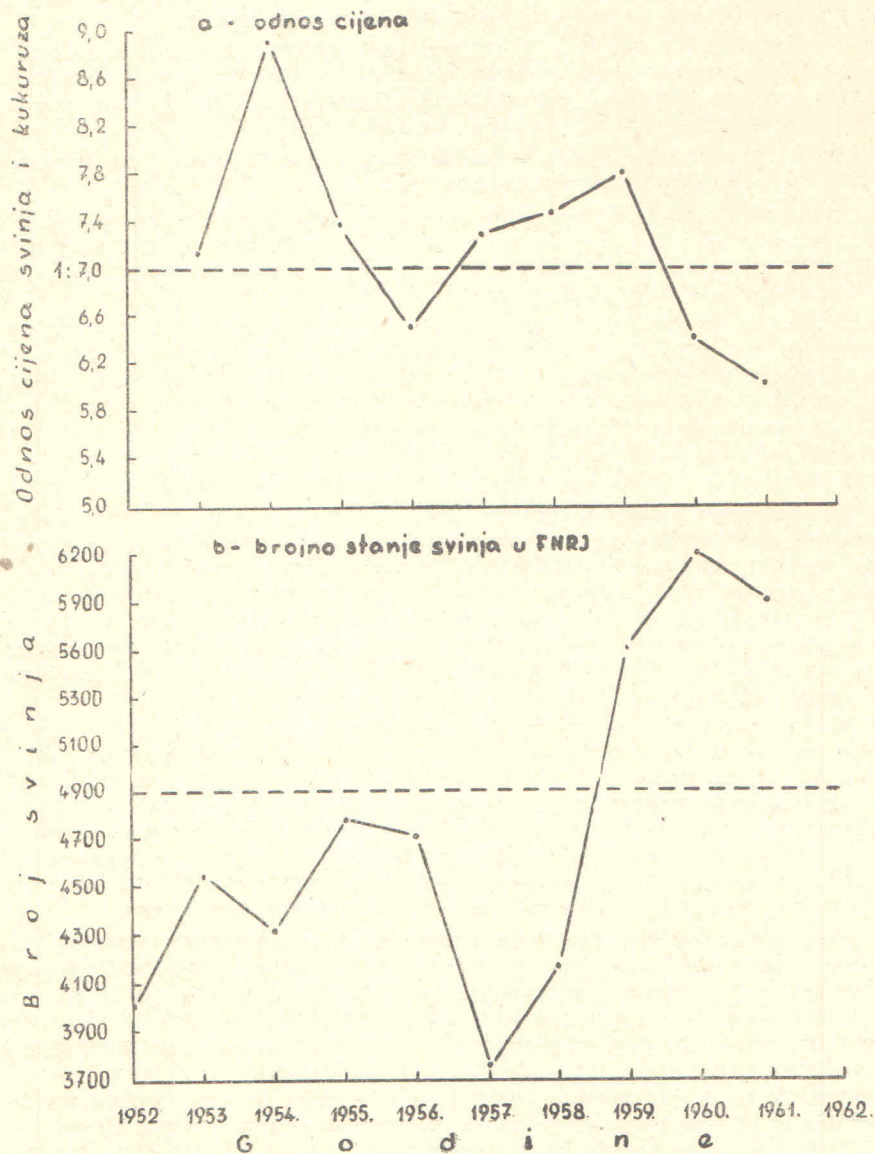
Proučavanje prometa poljoprivrednih proizvoda postaje izvanredno značajno zbog toga, što se taj promet neprestano jača, tako da je npr. u SAD u svim fazama prometa uposljeno približno isto toliko ljudi, koliko i u direktnoj poljoprivrednoj proizvodnji. Slična kretanja treba očekivati i kod nas, pa je potrebno odgovarajuće istraživanje.

Poseban problem, koji je potrebno detaljnije istražiti u cilju provođenja određene planske politike stimuliranja proizvodnje i formiranja cijena, je pojava cikličkisa kretanja kod proizvodnje stoke, kao i kod cijena stoke. Proučavanje ovih ciklusa započelo je u SAD naročito nakon velike depresije 1929.—1934., kada je Ruzveltova privredna politika nastojala osigurati stabilnija kretanja u poljoprivredi. Tom prilikom je uočeno, da se kod stoke, a naročito kod svinja, javljaju više-manje pravilna ciklička kretanja sa »špicovima« i depresijama u broju stoke i to u regularnim vremenskim intervalima.

Najtipičniji ciklusi uočeni su kod svinja, gdje je duljina jednog ciklusa trajala blizu 4 godine. Taj ciklus kod svinja započinje u situaciji, kada se na tržištu javlja velika količina krmiva (npr. kukuruza) u odnosu na raspoloživi broj svinja. Zbog visoke ponude krmiva cijena krmivu je povoljna, tov svinja postaje rentabilan s izgladima na visoku dobit, pa proizvođač u toj godini donosi odluku o proširenju tova. U idućoj godini (druga godina ciklusa) on zadržava veći broj prasadi ne stavlja ih u tov, nabavlja po mogućnosti novu prasadu i kao nazimad u jesen ih masovno pripušta. U proljeće iduće godine (III godina ciklusa), dobiva se velika količina prasadi, stavlja u tov i u jesen se stvara vrlo visoka ponuda utovljenih svinja. Zbog velike ponude svinja cijena im pada, proizvođači su primorani da ih rasprodaju i da ostave samo najpotrebniji broj rasplodnih životinja. U idućoj godini (IV godina ciklusa), broj svinja je opet malen u odnosu na raspoloživu hranu, cijena im je visoka, javlja se ponovo perspektiva rentabilnog tova i počinje novi ciklus.

Grafikon broj 1

ODNOS CIJENA SVINJA I KUKURUZA
I NJEGOV UTJECAJ NA SVINJOGOJSTVO U FNRJ



Mjereći odnose između cijena krmiva i cijena svinja konstatiralo se (s obzirom da hrana učestvuje u cijeni koštanja tovljenih svinja sa 70—80% troškova) u SAD, da su proizvođači povećavali rasplod svinja i pojačavali tov, čim je odnos cijena kukuruz: svinje bio povoljniji od 6,9:1, a da je smanjenje broja svinja i slabljenje tova nastupilo odmah, čim je taj omjer postajao nepovoljniji. Ova ispitivanja u SAD su pokazala, da je kod omjera 6,9:1 tov svinja donosio izvjesnu dobit onim proizvođačima koji su tovali svinje uz prosječni utrošak hrane, da je kod omjera 8—9:1 tov bio visoko rentabilan, a da je kod omjera 5:1 bio nerentabilan čak i za najnaprednije proizvođače, koji su tovali uz optimalnu konverziju krmiva.

Profesor Pavlek ispitivao je ovu pojavu u našem svinjogojstvu i utvrdio, da je u razdoblju od 1952.—1962. dolazilo do takvih cikličkih kretanja u određenoj pravilnosti, a pojava padanja broja svinja čak i krmača, zapažena je prije rata u Vojvodini kod smanjenja omjera kukuruz: svinje ispod 6,6:1.

Kako se promjena odnosa cijena kukuruz: svinje odražavala na svinjogojstvu FNRJ veoma slikovito prikazuje grafikon br. 1.

Iz podataka na grafikonu jasno se vidi da je svako sužavanje omjera cijene kukuruz: svinje dovodilo do pada broja svinja (to se odražava na grafikonu u idućoj godini, jer se statistički popis stoke vrši u januaru), a da je svako proširenje tog omjera dovelo do porasta broja svinja.

Koliko su ova ciklička kretanja nepovoljna (često i fatalna) za nacionalnu privredu, vidi se iz toga, što je broj krmača nakon nepovoljnog omjera cijena u 1956. pao za 22%, a broj svinja na poljoprivrednim dobrima u FNRJ pao je za preko 50% i do 1961. nije dostignuto brojno stanje iz 1955. godine. Snažno djelovanje ovog omjera na proizvodnju vidi se po tome, što je najuži odnos tih cijena u 1956. (6,5:1) doveo do najvećeg poslijeratnog smanjenja broja svinja, a povoljni odnos iz 1959. (7,8:1) doveo je do najvećeg povećanja broja svinja u Jugoslaviji.

Nepoznavanje, odnosno nerespektiranje ovog cikličkog kretanja i zbog toga nedostatak dovoljno dugoročnih i dovoljno stabilnih mjera, dovelo je poljoprivredna dobra do toga, da ograniče tov svinja, da smanje broj krmača, ili da likvidiraju posve ovu granu, tako da danas niz objekata podignutih za svinjogojstvo stoje prazni ili se koriste u druge svrhe. S obzirom da je došlo do pada broja svinja i kod individualnih proizvođača, došlo je zbog poteškoća u snabdijevanju mesne industrije do uvoza svinja iz Poljske i Bugarske, a što sigurno ne ide u prilog razvitku domaće svinjogojske proizvodnje.

Ranije navedeni ugovori između poljoprivrednih dobara i mesne industrije polaze upravo od priznavanja odnosa cijena, koji postoje između hrane i žive vage svinja. U tim ugovorima cijena se bazira na cijeni koncentrata i to 5,3 koncentrata za 1 kg žive vage mesnatih svinja druge klase. Koncentrat je svakako kompleksniji (kukuruz, ječam i superkoncentrat sa 45% proteina), a cijene mu se određuju na osnovu cijena na Novosadskoj produktnoj berzi. Takvi ugovori omogućuju ravnopravniju proizvodnju i sigurno će pridonijeti eliminiranju cikličkih kretanja kod društvenih gospodarstava, odnosno svest će ih na beznačajnu mjeru.

Proučavanje ciklusa bilo bi vrlo značajno i kod evropskih zemalja, koje su uvoznici stoke i mesa, kao i kod naših konkurenata na tom području. Postoje naime podaci da se i u drugim zemljama javljaju ciklička kretanja, pa bi se u našoj proizvodnji (naročito na krupnim gospodarstvima) moglo organizirati proizvodnju u »protuciklusima«, tj. osigurati proizvodnju za izvoz upravo u onim godinama, kada u zemljama uvoznicama vlada depresija u proizvodnji, pa su zbog toga cijene povoljne. To ne bi bio nikakav naročiti ni tehnološki ni organizacioni problem, a zajednica bi od toga mogla imati značajne koristi u svojoj deviznoj bilanci.

U okviru tržišta morala bi se posebna pažnja posvetiti istraživanjima mogućnosti izvoza. Poznato je, naime, da se u 1960. godini od stočarske proizvodnje očekuje 270.000 tona mesa i mesnih proizvoda za izvoz i to upravo u zemlje čvrstih valuta,

gdje je konkurencija veoma jaka. Proizvodnja ne može poduzeti tov stoke i ostale mjere bez čvrstih ugovora o kvaliteti i roku isporuke, jer se izlaže gubicima, što se u izvjesnoj mjeri pojavilo kod izvoza tovljene junadi u 1961. godini. Poznavanje izvoznih tržišta postaje, dakle, problem prvog reda. Koliko je danas značajno ispitivanje inozemnih tržišta i stvarnih ili potencijalnih konkurenata, pokazuje jedna publikacija Odjeljenja za vanjsku poljoprivredu Ministarstva poljoprivrede SAD o konkurentskoj sposobnosti jugoslavenske suhe šljive, koja se u pojedinim godinama javlja kao konkurent sušenoj kalifornijskoj šljivi. U toj publikaciji iznosi autor podatke o kretanju proizvodnje šljive u Jugoslaviji, probleme sušenja i trgovine šljivé, te daje svoju ocjenu u kojoj smatra da je ta konkurentska sposobnost u opadanju zbog problema viroza, nedostatka savremenih sušnica, nedovoljnih uređaja za etivažu i opremu suhих šljiva, zbog tendence širenja pečenja rakije itd.

Ovo je samo jedan od primjera studioznih i bogato dokumentiranih publikacija, koje se stavljaju na raspoloženje proizvođačima, trgovcima i svim ostalim faktorima, koji su zainteresirani za probleme izvoza.

Izvoz mesa i mesnih proizvoda iz Jugoslavije i do sada je bio značajan izvor deviznih prihoda, jer je davao i do 16% vrijednosti cjelokupnog jugoslavenskog eksporta. Zemlje u koje izvozimo su mnogobrojne s različitim zahtjevima, uzancama i standardima, pa nije svejedno da li se proizvodnja priprema za izvoz u Italiju, Veliku Britaniju, Grčku ili neku drugu zemlju. Nepoznavanje zahtjeva tržišta tih zemalja može dovesti do vrlo teških gubitaka i razočaranja.

Veoma značajno istraživanje inozemnih tržišta potrebno je poduzeti naročito sada, kada smo u Evropi svjedoci veoma snažnih integracionih kretanja, kod čega dolaze do izražaja veoma nepovoljne protekcionističke mjere, uperene protiv trećih zemalja. Nedavno potpisani sporazum o zajedničkoj poljoprivrednoj politici zemalja Zajedničkog tržišta stvara sigurno nove probleme našem izvozu poljoprivrednih proizvoda, pa se postavlja imperativni zadatak detaljnog upoznavanja novonastale situacije, kako bi se mogle poduzeti potrebne mjere, kako u proizvodnji, tako i u donošenju potrebnih instrumenata prilikom izvoza.

Danas u svijetu postoje mnogobrojni instituti i druge organizacije za ispitivanje tržišta i njegovih kretanja, naročito u SAD, Velikoj Britaniji i Njemačkoj, sa bogatim iskustvom i brojnim radovima iz tog područja. Nema sumnje da se i kod nas već sada, a pogotovo u bliskoj budućnosti javlja potreba za proširenjem i intenziviranjem naučno-istraživačkog rada u domeni tržišta poljoprivrednih proizvoda.

LITERATURA

1. M. Mirković: Uvod u ekonomiku FNRJ
2. V. Tričković: Ispitivanje strukture i elastičnosti tražnje
3. V. Pavlek: Kalkulacije u stočarstvu (u štampi)
4. Thomsen: Agricultural marketing
5. Trellogan-Waite: Agricultural prices