

INTEGRACIJA U PROIZVODNJI I PROMETU VOĆA I POVRĆA U ITALIJI

Međunarodni kongres za preradu i trgovinu voćem i povrćem, održan u Bologni od 29. do 31. V 1963. godine, posvetio je značajnu pažnju ekonomskim problemima ovih privrednih djelatnosti. Posebna sekcija Kongresa bavila se samo ekonomskim aspektima današnjeg vrlo dinamičnog razvitka proizvodnje, a naročito problema voća i povrća, a posebno je bio zapažen referat talijanske delegacije, posvećen problemima integracije u voćarstvu i povrtlarstvu.

Problematika, iznijeta u toku rada ove sekcije veoma je interesantna i za naše uvjete u eri nastojanja za provođenjem integracije u ovim granama, jer Italija, premda je na tom području u posljednje vrijeme tehnički i organizaciono izvanredno napredovala, ima još uvijek nepovoljnu agrarnu strukturu, s elementima, karakterističnim za rane etape razvitka kapitalizma u poljoprivredi (sistem zakupaca — kolona, ostaci latifundija na Jugu, sitni i raštrkani seljački posjedi u brdskim područjima itd.), pa nailazi u procesu koncentracije i specijalizacije proizvodnje na probleme slične (u tehničkom i organizacionom aspektu) našima.

Nova privredna kretanja, a naročito zahtjevi tržišta, nameću u Italiji svom žestinom problem integracije i u sektoru proizvodnje i u sektoru realizacije, a faktori koji djeluju u tom pravcu zaslužuju određenu analizu.

Evropa je nakon nekoliko teških i oskudnih poslijeratnih godina doživjela izvanrednu privrednu ekspanziju. Došlo je do daljnje, snažnije industrijalizacije, jačanja velikih gradskih centara i do daljnjeg smanjivanja broja poljoprivrednog stanovništva. Bivši proizvođači hrane postali su netko — potrošači, a značajno povećanje dohotka dovelo je do poznate pojave preorijentacije u prehrani sa »jeftinih kalorija (kruh, krumpir, svinjetina itd.) na »skuplje« (mlijeko, perad, povrće i voće). Tehnološki napredak prerađivačke industrije, transporta, hladnjača i ostalih pratećih grana omogućio je produženje potrošnje voća i povrća kroz čitavu godinu i na taj način snažno proširio tržište ovih izrazito sezonskih, lako kvarljivih proizvoda.

U ovakvoj konjunktornoj situaciji za plasman voća i povrća na ogromna tržišta zapadne Evrope, došle su zemlje povoljnih klimatskih i ekonomskih uvjeta (tu spadaju naročito zemlje Mediterana) u položaj, da izvršno plasiraju na tržištu svoje proizvode voćarstva i povrtlarstva, naročito sve rane i kvalitetne proizvode.

U takvoj situaciji, naglu preorijentaciju mogle su izvršiti naročito one zemlje, koje su već imale izvjesnu tradiciju (Italija, Bugarska, Grčka i drugi) ne samo u proizvodnji, već i u komercijalizaciji svojih proizvoda (poznavanje tržišta, stalni kupci, prilagodavanje standardima i zahtjevima itd.), a koji su mogli osigurati i dopunska investiciona sredstva za daljnji razvitak voćarstva i povrtlarstva.

Posebno povoljan momenat za pojedine zemlje (Italije u EZT., Bugarske u SEV.) nastupio je formiranjem velikih međunarodnih ekonomskih blokova s ogromnim potrošačkim potencijalima, te u kojima su zbog uvođenja preferencijalnih, pa i restriktivnih mjera, zemlje — članice a proizvođači voća i povrća, praktično došli u monopolistički položaj sa sigurnom realizacijom za svoje proizvode.

Italija je brzo nakon rata napustila staru politiku forsiranja proizvodnje žita pod svaku cijenu. Premda ne negiraju vrlo vrijedne rezultate, talijanski ekonomisti, kao npr. prof BANDINI — smatraju da je Italija veoma skupo platila rezultate »borbe za žito«, jer je zapostavljen razvoj ostalih grana poljoprivrede, stočarstva, voćarstva i povrtlarstva, koje mogu zbog optimalnih ekoloških i društveno-ekonomskih uvjeta dati daleko bolje rezultate, a pogotovo u pogledu izvoza tih proizvoda u inozemstvo.

*Ovaj referat je održan na savjetovanju »Informacije o iznijetim materijalima na Međunarodnom kongresu o frigokonzerviranju i distribuciji voća i povrća — Bologna 29. IV — 1. V 1963.

1) Prof. Mario Bandini, la frutticoltura Italiana .. Frutticoltura No 6/1959.

Preorijentacija u proizvodnji u Italiji je vršena dosta brzo — u periodu od 1950. do 1962. je prosječni godišnji porast proizvodnje (mjereno naturalnim pokazateljima) iznosio: kod žitarica 2%, kod vinograda 2,2% stočarstva 2,6%, a kod voća i povrća čak 5,8%, dok je kod nekih proizvoda proizvodnja čak smanjivana (npr. industrijsko bilje).

Proizvodnja voća i povrća daje u Italiji danas 38% ukupne tržišne vrijednosti, cjelokupne poljoprivrede, a daje i najveći % izvoznih količina i vrijednosti u odnosu na ostale poljoprivredne grane.

U 1961. godini je proizvodnja u odnosu na prosjek perioda 1952/55 povećanu kod trešnje za 54%, kod kruške za 97%, kod jabuke za 124%, a za breskvu čak za 137%.

U toku jednog decenija proizvodnja svježeg voća u Italiji povećana je za preko 100%, tj. sa 16.800.000 mtc u 1950. g. na 38.970.000 mtc u 1960. godini.

Izvoz voća i povrća u Italiji iznosio je u deceniji 1950-1960. godine 11% od vrijednosti od ukupnog (i to ne malog izvoza Italije, dok kod nas obično iznosi 6-7%).

Izvoz²⁾ tih proizvoda je iznosio u Italiji:

Godina	Količina (milijuni mtc.)	Vrijednost (milij. lira)
1951.	11,4	94,6
1959.	23,4	176,8
1960.	22,9	200,3

Premda je talijanska poljoprivreda ostvarila tako značajne rezultate u proizvodnji i eksportu voća i povrća, ipak njezini strukturni okviri, bez odgovarajućih promjena, ne omogućavaju daljnji proces modernizacije proizvodnje, jer se javljaju ozbiljni problemi u vezi s intenzifikacijom proizvodnje, ulaganjem novih, često vrlo značajnih investicija (melioracije, dugogodišnji nasadi itd.), a koje sve više stavlja u prvi plan rastuća prerađivačka industrija, krupno potrošačko tržište i ostali faktori.

Rješenje niza ozbiljnih problema traži se u integracionim procesima, koji bi trebali omogućiti adaptiranje proizvodnje novoj situaciji.

U referatima se kao daljnji poticaj za vršenje integracije navodi opasnost od konkurencije »pridošlica« na evropsko tržište voća i povrća, naročito Grčke, Španije, Turske, mediteranskih zemalja Afrike i Bugarske, koji svi pokazuju tendenciju ekspanzije svoje proizvodnje, ali i eksporta. Ocjena je referenata, da će mnoge od tih zemalja premda sada zaostale, koristeći tehničku pomoć, planiranje poljoprivrede i druge mjere, moći prijeći iz nerazvijene poljoprivrede u veoma moderne i produktivne oblike proizvodnje i time stvoriti ozbiljnu konkurentsku sposobnost za talijanske proizvođače. Sigurno će npr. pristupanje Grčke EZT-u donekle ugroziti apsolutni talijanski primat proizvođača voća i povrća za Evropu.

Italija svakako raspolaže već izvjesnim elementima bez kojih je integracija proizvodnje otežana, a to je značajna specijalizacija proizvodnje i snažna regionalna naglašenost proizvodnje, naročito kod voća.

Specijalizaciju kod voćarstva pokazuje u znatnoj mjeri % čistih nasada u proizvodnji pojedinih vrsti voća, a u tom pogledu je učinjen u Italiji u periodu 1952-1960. godine ogroman skok, koji pokazuju ovi podaci:

²⁾ La Frutticoltura in Italia, Documenti di vita Italiana 127/1962.

³⁾ Alberto Bedini: L'esportazione Italiana De' prodotti ortofrutticoli... Frutticoltura No5/1961.

ČISTI I MJEŠOVITI NASADI VAŽNIJIH VRSTI VOĆA⁴⁾

(000 ha)

Godina	Jabuka		Kruška		Breskva	
	čisti	mješani	čisti	mješani	čisti	mješani
1936-1939.	17	1.580	7	1.890	29	1.142
1948-1951.	33	1.518	11	1.751	31	1.066
1952.	40	1.519	13	1.744	34	1.063
1959.	59	1.524	18	1.737	45	943
1960.	75	417	29	433	66	184

Učešće proizvodnje sa čistih nasada (»specijaliziranih kultura«) neprestano raste i 1962. godine je za čitavu Italiju kod bresaka iznosilo 80%, jabuka 70%, a krušaka 52%, što jasno ukazuje na komercijalni karakter voćarske proizvodnje u Italiji, izvanredno značajnog preduvjeta za uspješno odvijanje integracionih procesa.

Daljnja značajna karakteristika talijanskog voćarstva je snažna koncentracija u manjem broju proizvodnih rajona. Kod jabuke se npr. 85,65% površina nalazi u svega 4 rajona, a sama EMINA-ROMAGNA ima 50% čistih nasada čitave Italije. Kod krušaka i bresaka je situacija slična, tako da je u Emilia — ROMAGNA koncentrirano 61% čistih nasada kruški i 42% čistih nasada breskve čitave Italije.

Koncentracija proizvodnje je kod voćarstva značajnija nego kod i jedne druge grane poljoprivredne proizvodnje, zbog potreba brze i efikasne dorade i spremanja ovih osjetljivih proizvoda. Breskve trebaju npr. odmah nakon berbe uklanjanje iz voćnjaka i hlađenje — ⁵⁾ a pripremanje općenito voća za veoma probirljiva evropska tržišta zahtijeva čišćenje, klasiranje i niz drugih zahvata, skupu opremu i mehanizaciju skladišta i hladnjača, a to se može ekonomski rentabilno ostvariti samo u uvjetima koncentracije proizvodnje.

Tako u Italiji npr. samo rajon EMILIA-ROMAGNA raspolaže sa 369 hladnjača raznih tipova, s ukupnim rashladnim kapacitetom od 456,410 tona u rashladnim ćelijama, što omogućava uskladištenje 32% od ukupne proizvodnje jabuka i krušaka. Značajan dio ovih hladnjača (50-70%) predstavljaju objekti nove konstrukcije i najmodernije opreme, što je znatno povoljnije od općetalijanskog prosjeka.

Pored toga, ovo područje ima izvanrednu lokaciju u odnosu na transportne uvjete (glavne i tranzitne pruge prolaze kroz ovo područje, postoji vrlo kvalitetna mreža apsolutnih puteva itd.), pa nije čudno, što su upravo na ovom području voćnjaci (npr. prvi industrijski voćnjak podignut je u Italiji u blizini Bologne između 1881 i 1886. godine), a ovdje su građena i prva voćna skladišta s industrijskim željezničkim kolosijekom.

Pažnja, koja je posvećena doradi, preradi i uskladištenju poljoprivrednih proizvoda ogledava se u imponantnom broju novopodignutih objekata za ovu svrhu — u periodu od 1949. do 1950. godine proizvodnja je dobila 3. 353 pogona za preradu i uskladištenje poljoprivrednih proizvoda, za koje su samo državni organi investirali 51 milijardu lira, a značajne sume uložile su i Banka za razvoj Juga te pojedini rajoni.

Područje povrtlarske proizvodnje u Italiji uglavnom se poklapa s područjima voćarske proizvodnje, pa su ove proizvodne grane često kompletirane. Međutim, koncentracija je na tom području proizvodnje mnogo manja, tako da gotovo svako područje ima svoju specifičnu proizvodnju, a koncentracija je zapravo najjača kod mekih proizvoda najranije zriobe.

I pored ovih, općenito povoljnih uvjeta za proizvodnju, u procesu daljnje modernizacije proizvodnje u voćarskoj i povrtlarskoj grani, došlo je do znatnih disproporcija između zahtjeva krupne prerađivačke industrije i savremenog tržišta (s njegovim novim oblicima distribucije) sa jedne jedne strane te zbog nepovoljne strukture i neadekvatne organiziranosti još uvijek neprilagodene, zastarjele proizvodnje

4) — XV CONGRESSO NAZIONALE CNCD, ROMA 1961.

5) — MORRISON — PREPARING PEACHES FOR MARKET, FARMERS BULLETIN, No 1702, 1961

6) M. RUHOR — QUESTIONI AGRICOLE, ROMA 1961.

Značajno je, naime, uočiti, da proizvodnja voćarstva i povrtlarstva postaje sve više proizvođač sirovina za industriju, a snažan razvoj prehrambene industrije u Italiji (bilo domaćeg ili stranog kapitala) zahtijeva sve više velike količine konstantno osigurane sirovine dobrog i jednoličnog kvaliteta stalne, što jeftinije cijene. Normalno je, da takvu sirovinu ne mogu masovno osiguravati sitna, nedovoljno opremljena i slabo povezana poljoprivredna gospodarstva seljačkog tipa, već samo moderno organizirana i tehnički visoko opremljena gospodarstva povoljnih dimenzija.

Drugi faktor, koji veoma snažno utječe na intenzitet i pravac integracionih procesa u Italiji, naročito u posljednje vrijeme je nova organizacija distributivne mreže — pojava krupnih organizacija, kao što su npr. »SUPERMARKET« i slične organizacije, koji po svom načinu poslovanja, brzim obrtom kapitala itd. traže posve drugačije partnere u sferi produkcije, nego što ih je trebala dosadašnja, sitna i rascjepkana trgovačka mreža, koja je sve donedavna dominirala u Italiji. Samoposluživanje, sa svojim novim tehničkim metodama prodaje — prezentiranje robe u novoj potrošačkoj ambalaži, u odgovarajućim uređajima, traži velike količine UNIFORMNIH PROIZVODA UŽEG PROIZVODNOG ASORTIMANA, a krupna trgovina ne može stvoriti dovoljno brz i efikasan kontakt za zadovoljavanje svojih potreba sa sitnim, nespecijaliziranim i neorganiziranim proizvođačima.

Odatle jasno proizlazi da je TRŽIŠTE (bilo ono za sirovine prerađivačke industrije, bilo za proizvode finalne realizacije kroz trgovačku mrežu) nametnulo u Italiji potrebu za veoma ozbiljnim promjenama u proizvodnji. U glavnom referatu prof. PATTUELLI, čak konstatira ⁷⁾ da su u današnjim uvjetima... »ekonomija i politika proizvodnje postali funkcija, to jest jedna obična komponenta ekonomike i politike tržišta«.

Upravo zbog značaja industrije, kao primarnog faktora u razvijanju integracionih procesa, oni su najprije u Italiji započeli u proizvodnji GRAŠKA — sirovine za konzerviranje i smrzavanje, te RAJČICE — sirovine za proizvodnju koncentrata i ostalih preradevinā. Od ovih proizvoda su proširivana integraciona kretanja i na ostale proizvode — u SAD je npr. to veoma snažno manifestirano u proizvodnji citrusa i breskve, tako da će u SAD, prema mišljenju nekih američkih ekonomista, 1970. godine biti integrirano 80-90% cjelokupne proizvodnje voća i povrća.

Cilj je integracije, prema definiciji prof. PATTUELLI, »stvaranje što efikasnijih komplementarnih odnosa između proizvodnje voća i povrća i odgovarajućih sektora prerade, bilo industrijske ili trgovačke«, a ispravno se kasnije konstatira, da efikasnost nije samo pitanje povezivanja između ovih različitih sektora, već i efikasnosti unutar svakog sektora posebno.

Očito je, što veoma izrazito potvrđuje iskustvo u svijetu, da nikakvo povezivanje zaostalih, neefikasnih i raspačanih proizvođača ne može dati velike efekte u uvjetima tržišne proizvodnje (pozitivan primjer je dansko zadrugarstvo, a svojevrstan primjer u specifičnim okolnostima je i naše iskustvo sa SRZ).

Integracija u poljoprivredi Italije vršena je kako u vidu horizontalne integracije (normalan proces koncentracije kapitala sa svojim imanentnim posljedicama u uvjetima savremene proizvodnje), tako i vertikalne, integracije između raznorodnih grana proizvodnje (proizvodnje i prerađivačke industrije, ili proizvodnje i distribucije).

Vertikalna integracija se javlja u dva različita vida i to kao DIREKTNA i IN-DIREKTNA.

DIREKTNA vertikalna integracija sastoji se u zajedničkom vlasništvu i upravljanju pogonima, koji djeluju u različitim granama proizvodnje. Kao najčešći oblik te integracije javlja se kupovina ili uzimanje u zakup zemljišta i organiziranja proizvodnje sirovina, sa strane prerađivačke industrije. Rjeđa je pojava, da proizvođači organiziraju vlastitu prodajnu mrežu, što je također jedna od formi direktne integracije.

⁷⁾ PROF. V. PATTUELU — Potrebe za jačanje integracije na tržištu voća i povrća u Italiji... , Bologna 1963.

INDIREKTNA vertikalna integracija ostvaruje se, međutim, putem ugovora nezavisnih partnera, to jest poljoprivrednih proizvođača sa jedne strane, te prerađivačke industrije ili distributivne mreže sa druge strane. Ugovori preciziraju obaveze partnera, obavezno obuhvaćajući količine, cijenu, kvalitetu itd.

Opći razlozi, koji djeluju na poljoprivredne proizvođače u pravcu prihvatanja integracionih procesa su slijedeći:

a) Eliminiranje rizika promjena cijena voća i povrća, koje su veoma varijabilne, a što još više pogoršava kvarljivost tih proizvoda, ograničenost tržišta, velika sezonska kolebanja te visoke troškovi transporta,

b) Specifična struktura potražnje prerađivačke industrije, (koja je zbog sve veće koncentracije često oligopolističkog karaktera.

Riziko cijena je naročito značajan faktor, zato što u Italiji ne postoje minimalne garantirane cijene za te proizvode.

Pored ovih faktora, koji stimuliraju proizvođača da prihvati integracione procese, postoji i niz konkretnih prednosti organizaciono-financijske naravi, koje dobivaju partneri integracionih procesa. Te su glavne prednosti slijedeće:

a) osigurano je dobivanje obrtnog kredita bilo direktno od prerađivačke industrije, ili od trgovine, ili njihovim posredovanjem od banaka,

b) korištenje tehničke pomoći uz povoljne uvjete, dobivanje kvalitetnog sjemena, zaštitnih sredstava i stručne pomoći u proizvodnom procesu,

c) garancija rokova isporuke, što veoma olakšava izbor i usmjeravanje proizvodnje.

Izvor direktnih ili indirektnih formi vertikalne integracije zavisi o općem spletu postojećih društveno-ekonomskih faktora.

Elementi, koji govore u prilog direktne vertikalne integracije, dakle jednog »višeg« tipa povezivanja« proizvodnje sirovina s njihovom preradom i komercijalizacijom su slijedeći:

1) Brže prenošenje tehničkih dostignuća u proizvodnju sirovina. Tom proizvodnjom, naime, rukovodi tehnički kadar iz prehrambene industrije, koji brzo prenosi zahtjeve prerade na proizvodnju sirovina (npr. novih sorata za konzerviranje s izvjesnim, posve specifičnim osobinama itd.)

2) Ubrzava se i znatno pojednostavljuje prenošenje odluka centralnog aparata integracionog poduzeća na samu proizvodnju, što može značiti i znatno pojeftinjenje ovih, inače često skupih transmisionih zahvata.

3) Kao posljedica ove forme integracije povećava se i stabilizira moć dotičnog poduzeća na tržištu.

Sa stanovišta općeg kretanja privrede u svijetu i zakonitosti stvaranja krupne, koncentrirane privrede s masovnom, serijskom proizvodnjom, ovaj način integracije ima neospornu prednost kao efikasniji i racionalniji. Uostalom, to je forma integriranja, kakva se vrši u našim IPK i koja je pored svih slabosti, uvjetovanih nedovoljnim razvitkom privrede, pokazala svoju vitalnost. Međutim, zbog specifičnih prilika u Italiji, ovaj oblik integracije nije postao masovna pojava. Prije svega, Italija ne raspolaže s velikim površinama u nizinama, već je pretežni dio obradivih površina na valovitom ili čak strmom planinskom terenu, gdje bi investicije za formiranje velikih proizvodnih parcela bile neopravdano skupe. Bolja su zemljišta skupa i za njihovu kupovinu bilo bi potrebno investirati i praktično i mobilizirati ogromna sredstva. Pored toga, orijentacija agrarne politike Italije je jačanje »porodničnih gazdinstava«, a ne stvaranje velikih poduzeća u poljoprivrednoj proizvodnji, pa svakako i ovaj subjektivni faktor ima svoj utjecaj u ovom procesu.

Ovakav sistem integracije naišao bi, osim toga, na nerazumijevanje kod proizvođača, poznato je, da je poznati američki prehrambeni LIBBYS, kod pokušaja vršenja integracije s proizvođačima i to putem ugovora, naišao kod francuskih proizvođača (radilo se o oko 20.000 ha) u pokrajini Languedoc na ogroman otpor i nerazumijevanje.

Indirektna integracija, to jest sistem sklapanja ugovora između nezavisnih partnera, pruža industriji čak i izvjesne prednosti među koje spadaju naročito važni faktori.

1) Veća sloboda u izboru proizvođača i veća mogućnost zonalne distribucije ugovorene proizvodnje. To omogućava industriji produženje kampanje prerade, kao i izvjesnu sigurnost protiv eventualnih vremenskih nepogoda, koje mogu pogoditi i uništiti proizvodnju u jednom rajonu. Pored toga, proizvodnja povrća traži određen pored, smjenu kultura od kojih mnoge za industriju nisu interesantne, pa bi im

proizvodnja tih neminovnih kultura u plodoredu bila izvjestan balast na vlastitim površinama.

2) Rad na mnogim »porodičnim gazdinstvima« polunaturalnog tipa, vrše članovi porodice i to uz zadovoljavanje niskom nadnicom, dok bi industrija stalno zaposlenim radnicima morala platiti znatno više.

3) Ovim se putem smanjuje potreba za ulaganjem kapitala u proizvodnju, a dobar se dio kapitala i mobilizira jer dio proizvoda ne odgovara zahtjevima i standardima konzervne industrije, a dio proizvodnje se zbog potrebe održavanja plodoreda mora posvetiti za preradu nekorisnim kulturama.

Poljoprivrednim proizvođačima, također ovaj način odgovara, jer im omogućava veću slobodu i mobilnost u orijentaciji proizvodnje, omogućava im potpunije korištenje zemljišta među kulturama, a pogotovu im to omogućava bolje korištenje plodova produktivnosti rada, koje nastoje kao rezultat dopunskog ulaganja kapitala za povećanje plodnosti tla, dakle diferencijalne rente II.

Svi navedeni razlozi jasno ukazuju na uzroke, zbog kojih je u Italiji sve do sada u najvećoj mjeri dominirala upravo ovakva, indirektna integracija.

Područja koja su dosada najdalje otišla u integracionim procesima povrtlarstva i voćarstva, nalaze se u Italiji u području Padske Nizine i Kampanije.

Intenzivniji procesi integracije u Italiji stvar najosnovnijeg datuma, svi podaci navode, da su se najznačajniji oblici integracije razvili tek poslije 1950. godine, a da su dotle postojali samo ugovori (kontrahaža) kod šećerne repe i rajčice.

Integracija u povrtlarstvu u Padskoj nizini vršena je na 2 tipična načina:

»ODOZGO« — to jest na takav način, da su industrijska poduzeća talijanskog ili stranog kapitala uzimala u zakup određene površine i na njima organizirala proizvodnju sirovina, ili što je daleko češće, da su pristupala sklapanju ugovora s nezavisnim poljoprivrednim proizvođačima.

»ODOZDO« — vršena je tako, da su udruženja poljoprivrednih proizvođača kupovala ili izradivala svoje industrijske pogone za preradu rajčice itd.

Forme indirektno integracije dominirale su posve u Italiji sve do nedavnog vremena. Tek u toku posljednjih godina neka su poduzeća, koja prerađuju povrće, počela i s direktnim integracionim procesima. Tako su pojedina poduzeća belgijskog i američkog kapitala od 1964. godine nadalje, uzimala u zakup oko 50.000 ha zemljišta i organizirala na njem proizvodnju graška i mahuna. Ta poduzeća proizvode robu izvanredno visokog kvaliteta koja odgovara veoma visokim standardima kvalitete, kakve traži Zapadna Evropa. U takvim okolnostima, ove fabrike traže sirovinu ujednačene kvalitete, određene sorte i u okviru precizno određenih rokova isporuka. Sasvim je razumljivo da sirovinu takve kvalitete industrija može daleko lakše osigurati s površinama na kojima samo organizira i upravlja proizvodnjom, nego s imanja mnogobrojnih isporučilaca.

Ovakav vid integracije nazire se i kod nas, gdje pojedine tvornice prehrambenih proizvoda organiziraju svoje plantaže višanja, kajsijsa itd., kao i u slučaju vinarstva, koje će morati sve više pristupati podizanju vlastitih vinograda, jer zbog neredovite i neujednačene isporuke grožđa od mnogobrojnih seljačkih gospodarstava ne mogu pored sve svoje moderne opreme postići vrhunsku kvalitetu finalnog produkta, a pogotovo ne mogu raditi niti približno optimalnim kapacitetom.

Kod rajčica je na području Padske Nizine integracija vršena »odozgo«, ali je ograničena pretežno na manje intenzivne tipove, to jest preteže sistem ugovora s nezavisnim proizvođačima. Postoje i pojave integracije »odozdo« — izvjesna udruženja proizvođača raspolažu svojim prerađivačkim kapacitetima. Razvitak integracionih procesa olakšan je i stimuliran time, što je prerada rajčice koncentrirana u najjačim proizvodnim rajonima, naročito zbog velike kvarljivosti proizvoda i visokih transportnih troškova.

Ugovori koji se sklapaju za proizvodnju rajčice na području Emilije i Padske Nizine, obuhvaćaju slijedeće točke:

- a) karakteristike proizvoda,
- b) količine za isporuku, fiksiranje minimalne proizvodnje po 1 ha, ukupne površine, te obaveza, da viškove neće prodavati drugim industrijama,
- c) cijene — bilo fiksno garantirane, tekuće na određenim tržištima ili prema evidenciji cijena trgovinske komore,
- d) rok isporuke,

- e) korištenje tehničke pomoći poduzeća,
- f) proizvođač prima ambalažu od industrije, time da je ne smije koristiti za ostale svrhe za ostale proizvode.

Na području Kampanije također su integracioni procesi veoma razvijeni. Na tom području je također proizvodnja rajčica posve komercijalna, 80-85% proizvedenih količina odlazi na preradu, a ostatak se troši u svježem stanju. Na ovom, relativnom malom području, postoji 151 tvornica konzervi raznih kapaciteta.

U ugovorima za proizvodnju rajčice na ovom području se, pored uobičajenih elemenata, nalaze i klauzule koje omogućavaju industriji uvid u proizvodnju i daje joj se mogućnost djelovanja na proizvodni proces. Tako preciziraju slijedeće:

- a) u proizvodnji se smije koristiti samo ono sjeme, koje odobri ili dostavi industrija,
- b) proizvođač mora u svako doba omogućiti uvid u proizvodnju ugovorene robe i dozvoliti pristup stručnjacima tvornice na svoja polja,
- c) sjetva se obavlja na dane i u količini, koju odobrava industrijsko poduzeće — kupac robe,
- d) gnojidba i zaštita kulture može se vršiti samo na osnovu odobrenja industrije.
- e) berba se može vršiti samo na osnovu odobrenja koje daje tvornica nakon obilaženja kulture njezine komisije, ili predstavnika.

Naravno, tvornice raspolažu razvijenom stručnom službom u okviru svog sirovinskog sektora, pa na taj način osiguravaju provođenje svojih zahtjeva u pogledu kvaliteta, roka isporuke i stupnja zrelosti potrebne sirovine.

U ugovorima se cijene preciziraju na različite načine — postoji mogućnost ugovaranja fiksnih cijena, minimalnih garantiranih cijena, tekućih tržišnih cijena (npr. principu 8 MTC svježe rajčice = 1 mtc trostrukog koncentrata), cijene prema odluci komisije trgovinske komore itd.

Ugovori se sklapaju obično za grašak, mahune i rajčicu.

U voćarstvu je integracija manje raširena, obično se koristi kod potreba isporuke najranijih proizvoda, kao i kod proizvoda od kojih se traži prilikom isporuke određeni kvalitet.

Kod voća je sistem integracije to značajniji, što se radi o dugogodišnjim zasadima, gdje je proizvodni proces dugotrajan, zahtijeva niz godina za izmjenu sortimenta itd., pa je tu potrebna dugoročna, smišljena i pravilno organizirana akcija.

Opisani integracioni procesi nisu se, međutim, vršili uvijek u pravcu, koji odgovara interesima poljoprivrednih proizvođača. Tok i modalitete tih procesa često su u Italiji diktirala industrijska i trgovačka poduzeća, koja su nametala svoje uvjete u pogledu proizvodnje, kvalitete, cijena i termina isporuke, često veoma nepovoljne za proizvođače.

Zapravo nepovezani, razbijeni i sitni proizvođači nisu u stanju, da se brzo adaptiraju postojećoj situaciji na tržištu zbog nekoliko razloga:

1) izbor proizvodnje vrši ogroman broj gospodarstava a ona djeluju izolirano i odvojeno,

2) gospodarstva, opet, pa čak i čitavi proizvodni rajoni, djeluju bez potrebnih informacija o kretanjima na tržištu.

Ovi su nedostaci još pogoršani time, što postoji dug vremenski raspon između odluke proizvođača o izboru nove proizvodnje i pristizanja na tržište tih novopriizvedenih roba — što je naročito karakteristično za voćarstvo zbog dugog nerodnog perioda nasada.

Danas se javlja, međutim, kao imperativ robne privrede, da se izbor proizvodnje ne vrši samo prema momentanom stanju ponude i potražnje na tržištu, već da se uklapanje u potrebe tržišta vrši na osnovu dugoročnih perspektiva, koje nauka može izvršiti odgovarajućim matematsko-statističkim ekonomskim metodama u domeni prometa poljoprivrednih proizvoda.

Sadašnja situacija u Italiji nameće potrebu organiziranja proizvođača voća i povrća na principu industrijskih proizvođača, što znači:

- a) organizirati proizvodnju prema zahtjevima tržišta,
- b) prilagoditi proizvodnu tehniku i orijentaciju proizvodnje prometu — komercijalizaciji proizvoda,
- c) razvijati potrošnju pomoću novih metoda prodaje, naročito prilikom uvođenja novih proizvoda, ili proizvoda, koji se po nečem razlikuju od uobičajenih.

Realizacija ovih podataka, kvalitetno novih u odnosu na nerazvijenu privredu, nemoguća je u Italiji (kao u ostalom i svugdje, gdje postoji još porodično sitno gazdinstvo), bez stvaranja efikasnih udruženja proizvođača voća i povrća.

U referatima na Kongresu je pravilno istaknuto, da takvo udruživanje može biti efikasno samo onda, ako obuhvati kao članove samo ona gospodarstva, koja su uspjela dostići određen stupanj intenzifikacije, te koja su po svojoj opremljenosti, stručnom rukovođenju i organizaciji sposobna da proizvode racionalno i ekonomično. Ovakav stav je svakako konkretnije postavio preduvjete uspjeha u udruživanju nego klasične postavke o »sposobnoj« ulozni zadrugarstva za sitnog i neracionalnog proizvođača, danas već svojevrsnog anahronizma u savremenoj privredi.

Smatra se, da su danas u Italiji povoljni uvjeti za stvaranje racionalnijih dimenzija gospodarstva, u prvom redu zato, što je počeo opadati teški pritisak nezaposlene ili nedovoljno uposlene radne snage u poljoprivredi, a (koji je i podržavao egzistenciju velikog broja posve malenih gospodarstava polunaturalnog tipa.

Udruženja proizvođača trebala bi, pored ostalih mjera za poboljšanje poslovanja gospodarstava, pružiti i određenu pomoć u pogledu boljeg organiziranja korištenja radne snage u proizvodnom procesu, a naročito u »špicevima«, koji nastaju naročito prilikom berbe voća i povrća. Predlaže se npr. da se u tom pogledu organizira pomoć radne snage, koja je normalno zaposlena u preradaivačkoj industriji dotičnog područja, a to će pogotovo olakšati integracioni procesi, kao što to već pokazuje praksa u nekim evropskim zemljama.

U Italiji se prilikom diskusija o integracionim kretanjima susreće vrlo često shvaćanje, da bi za proizvođače bilo najpovoljnije, ako bi oni preuzeli u svoje ruke kompletnu ili djelomičnu funkciju distribucije, te time omogućili postizavanje dva cilja: povećanje otkupnih cijena, te istovremeno smanjenje maloprodajnih cijena zbog stimuliranja povećanja potrošnje.

Zapravo postojanje velikih razlika u cijenama velikih marži, odavno predstavlja problem kako ekonomskih analiza, tako i interesiranje javnosti, koja smatra često, da se u tim razlikama kriju neproduktivni i nepotrebni troškovi, te veliki profiti, a što sve nije opravdano kako sa stanovišta cjelokupne nacionalne privrede, tako i budžeta potrošača.

Ispitivanja (vršena naročito u SAD) su međutim pokazala, da napredak u procesu prometa ne donosi obavezno i poboljšanje cijena proizvođačima, te da poboljšanje produktivnosti u pojedinim fazama distributivnog procesa često odlazi za povećanje pružanja neke druge vrste komercijalne usluge, pa se time raspon cijena bitno nemijenja. Tu i leži stari veoma ozbiljan problem, jer tzv. »neželjene« usluge — pretjerana reklama, skupa ulaganja u opremu i vanjštinu prodavaona itd. često odnose velik dio uštede, stvorene poboljšanjem produktivnosti neke druge faze trgovine.

Mogućnosti za postizanje povoljnijih cijena za proizvođače leže međutim u tome, da poljoprivreda preuzme u svoje ruke dio funkcija, koje je do sada vršila trgovina — da ona sama vrši klasiranje, pakovanje i opremanje robe u skladu sa zahtjevima razvijenog tržišta velike kupovne moći. Pored toga, proizvođači bi mogli preuzeti i dio funkcija trgovine na veliko.

Finalna faza distribucije vrši se u Italiji različitim načinima. Ispitivanja pokazuju, da danas dominiraju realizacije putem industrijske prerade (tržište sirovina), putem trgovine na veliko (grosisti) i putem trgovine na malo (detaljisti).

Ostali oblici realizacije u Italiji postali su već rjeđi i neprestano gube na značaju — kao npr. direktna prodaja proizvođača na tržištu ili realizacija putem potrošačkih nabavno-prodajnih zadruga, očito je, da se ove forme distribucije sve slabije adaptiraju uvjetima i zahtjevima savremenog tržišta.

Kao i drugdje u svijetu, tako je i u Italiji (premda u još drastičnijem obliku) maloprodaja najslabiji dio distributivnog lanca. To se očituje u tome, što ona predstavlja daleko najveći dio troškova prometa, a ispoljava najveću zaostalost organizacije rada, te neobično nisku produktivnost. Maloprodaja je sve do sada pokazivala malo sposobnosti, da se preorijentira na modernije forme rada i da na taj način doprinese, da se potrošnja voća i povrća pretvori u stvarno masovnu.

Zbog poteškoća zapošljavanja u drugim djelatnostima, razvila se u Italiji potpuno »individualizirana, atomizirana trgovina na malo, za koji se navodi podatak o 77 stanovnika na 1 radnju prehrambenim proizvodima, te o 200 stanovnika na jednu radnju voćem i povrćem, što pokazuje strašnu usitnjenost ove faze distribucije. Tu postoje i velika variranja u cijenama te nedovoljna kontrola o kvaliteti i standardizaciji robe. Ovakva maloprodaja je svakako morala ozbiljno pogadati in-

terese potrošača, bez obzira na fluktuiranje otkupnih cijena, jer je poznato, da troškovi distribucije učestvuju u konačnoj cijeni ne u %, već u apsolutnim i konstantnim iznosima.

Takva situacija se počela mijenjati — postepeno se počinje uvoditi trgovina koja je organizirana na sistemu »super-marketa«, velikih magazina s jedinstvenim cijenama i sličnih formi, što počinje vršiti sve jaču promjenu na sistem nabave robe. »Supermarketi« će zbog svojih potreba sve više preskakati tradicionalne karike distribucije i pojavljivati se direktno kao kupci u značajnim proizvodnim centrima, a slično se zbiva već i sa trgovcima na malo, koji se udružuju u grupe za nabavku robe.

Ovakav sistem snabdijevanja ovih velikih potrošača predstavlja veoma značajan doprinos u stvaranju odgovarajuće privredne atmosfere za stvaranje udruženja proizvođača voća i povrća.

Prema mišljenju prof. PATTUELLIja postaje sve očitiije, da se proizvođači voća i povrća osim u izuzetnim slučajevima neće moći baviti maloprodajom, kao ni industrijskom preradom svojih proizvoda, zato što to traži i uređuje i organizaciju, koja bolje odgovara ostalim granama privrede.

Organiziranje proizvođača je toliko značajnije, što se oni kod realizacije svojih proizvoda susreću sa snažnim organizacijama prerađivačke industrije ili trgovine, koje su ponekad pravi giganti, te imaju mogućnost, da na taj način diktiraju svoje uvjete prilikom preuzimanja proizvoda.

Organizacije proizvođača trebale bi imati široke zadatke, koje se može sintetizirati ovako:

1) Organiziranje proizvodnje na osnovu preciznih studija o tržištu, što znači takvih proizvoda, koji po količinama, tipu, kvaliteti, homogenosti i vremenu isporuke odgovaraju zahtjevima potrošača.

2) Pomoći proizvođačima voća i povrća u berbi proizvoda, te omogućiti što bolji transport, klasiranje, standardiziranje i čuvanje, pa u tu svrhu ova udruženja trebaju raspolagati potrebnom kvalificiranom radnom snagom, specijaliziranim pogonima i savremenom opremom.

3) Olakšati prodaju putem reklame, zaštitnog znaka proizvodnje, ispitivanja potrošnje itd.

U izvodenju tih zadataka mogu se normalno javiti izvjesne poteškoće, ali sve jača težnja ka specijalizaciji i komercijalizaciji proizvodnje i snažna koncentracija unutar rajona stvaraju povoljne uvjete za uspješno formiranje tih udruženja i njihovo efikasno poslovanje.

U pogledu organizacione forme ovako se udruživanje proizvođača može javiti u obliku zadruga, udruženja i dioničkih društava, što zavisi o konkretnoj situaciji.

Prilikom iznošenja ove problematike uvijek se ističe kao osnova izgradnja hladnjača, skladišta za manipulaciju itd., kao osnove za daljnji razvoj, integraciju i udruživanje proizvođača voća i povrća.

Premda je bez sumnje situacija u pogledu tih objekata znatno bolja nego npr. kod nas, ipak je u odnosu na razvijenije zemlje kao npr. Francusku, Holandiju, a pogotovo SAD, znatno slabija. Kao primjer se ističu dvije osnovne slabosti razvika ove mreže.

a) Geografska disproporcija — prevelik broj, često nedovoljno korištenih objekata u Centralnoj i Sjevernoj Italiji, a premalen na Jugu. Pored toga priličan broj tih objekata građen je na pojedinim gospodarstvima pa su mnogi neadekvatni i nedovoljno korišteni.

Smatra se da pojedinačna gospodarstva nisu sposobna za vođenje samostalne komercijalne aktivnosti, pa kod takvih ulaganja dolazi do rasipanja kapitala i do stvaranja »individualiziranih« objekata, koji ne mogu služiti u punoj mjeri općim interesima.

2) Najveći dio kapaciteta ne odgovara u pogledu opremljenosti. Podaci navode, da je u 1961. godini od 1.406 pregledanih objekata svega 70% objekata bilo potpuno opremljeno, dok 61% nije odgovaralo niti po opremi, a niti građevinski.

Akciju na koncentraciji i specijalizaciji pa i integraciji započela je prije nekoliko godina u Italiji i sama država, koja je započela sa izgradnjom tzv. Centrala za voće i povrće, kod čega su sudjelovale razne organizacije, zainteresirane na tom području.

Premda se stvaranje ovih centrala smatra veoma korisnom i opravdanom mjerom, kojoj treba dati svu podršku, ipak je kod izgradnje ovih centrala učinjeno dosta grešaka. Jedan dio grešaka odnosi se na same građevine, gdje se često više vodilo ra-

čuna o monumentalnosti i vanjskom izgledu, nego li o funkcionalnosti i agrarno-ekonomskoj svrsishodnosti. Glavnim nedostatkom se međutim smatra činjenica, da su te centrale predane na upravljanje pretežno velikim trgovcima, pa nije u odgovarajućoj mjeri došlo do stvaranja interesa proizvođača, zbog čega su i završni računi prvih godina bili negativni.

Smatra se, da te centrale trebaju biti date na upravljanje udruženjima proizvođača, te da će tek na taj način biti u punoj mjeri u stanju, da izvrše namijenjenu funkciju.

Interesantna je organizaciona struktura jednog ovakvog centra za voće i povrće, koji se stvara u blizini Bologne.

Taj bi centar obuhvaćao:

a) uređaje za obradu i pakovanje proizvoda

b) velike opće magazine

c) velika frigoskladišta

d) veliko distributivno tržište

Takav će centar osigurati što povoljniju realizaciju proizvoda na domaćem i stranom tržištu, a otpadanjem dijela dosadašnjih posrednika omogućila bi se direktnija i racionalnija distribucija i ozbiljno smanjili troškovi prometa.

Ovaj bi se centar trebao postepeno afirmirati kao jedan od najznačajnijih za voće i povrće, pa bi trebao poprimiti neke od funkcija, kakve imaju centralna tržišta npr. u SAD — čikaško za stočku. Kod ovog se Centra, u blizini Bologne, planira npr. izgradnja velikog hotela i najsavremenijih telex — uređaja. Smatra se, da bi u tom hotelu boravili najkvalificiraniji predstavnici unutarnjeg i vanjskog tržišta, koji bi mogli lično organizirati i po potrebi ubrzavati otpremu robe na unutarnja i vanjska tržišta, jer roba može odavde otići u roku od nekoliko sati na razna unutarnja tržišta, a u roku od svega 24 sata na bilo koje evropsko tržište.

Veoma je karakteristično nastojanje, da se uz ovakav centar oformi i potrebna tržišna služba i očito je tu dobilo punu afirmaciju shvaćanje o nužnoj povezanosti proizvodnje s potrebama tržišta.

Zanimljivo je također, da su na tom novom tržištu, kod ove nove centrale stvorene 2 nove organizacije.

Udruženje trgovaca — komisionara voćarsko-povrtnarskih proizvoda i udruženje (konzorcij) proizvođača tih proizvoda. Oni djeluju svaki na svom području u okviru ove centrale, pa će sigurno, djelujući u okviru jedne ovakve organizacije pridonijeti sve jačoj efikasnosti poslovanja.

Slična udruženja proizvođača stvorena su i u manjim područjima, Naročito za neke specijalne proizvode, tako npr. specijalizirano udruženje proizvođača španoga, koje raspolaže s veoma razvijenom službom praćenja tržišta i cijena, tehničkom i stručnom pomoći za svoje članove itd.

Iz materijala, štampanih za ovaj kongres je vidljivo, da su integracioni procesi neminovni u tržnoj proizvodnji današnjice, naročito u tako osjetljivoj grani proizvodnje kao što je povrće i voće, oni poprimaju veoma različite organizacione i ekonomske oblike, što zavisi o konkretnoj situaciji.

Također iz svih izlaganja imperativno probija misao, da mogu biti integracioni procesi do kraja uspješni samo onda, ako su rezultat detaljnih studija tržišta i njegovih pojava, za koje danas postoji razrađena i efikasna metodika.

Neka od iskustava stvorena u Italiji, mogu koristiti kod sagledavanja puteva i integracionih kretanja i kod nas pa zaslužuju detaljnije proučavanje.

* U organizaciji Privredne komore SR Hrvatske, Savjeta za poljoprivredu, prehrambenu industriju i promet, održano je 12. VII 1963. savjetovanje o konzerviranju, peradi i trgovini voća i povrća. Ovom su savjetovanju prisustvovala 24 predstavnika zainteresiranih privrednih organizacija, fakulteta, instituta, udruženja i komora.

Na savjetovanju su održana dva referata:

»Naučna dostignuća u tehnici čuvanja voća i povrća hladenjem« — referat inž. K. Stiglic

— »Integracija u proizvodnji i prometu voća i povrća Italije« — referat: inž. B. Šestan

Referati su podnijeti na osnovu odgovarajućih materijala s Međunarodnog kongresa o frigo-konzerviranju i distribuciji voća i povrća — Bologna 29. IV — 1. V 1963.

Zbog posebnog značenja ekonomskih problema proizvodnje i distribucije voća i povrća i u našim prilikama objavljujemo u cijelosti referat inž. B. Šestana.