

Улога трговине у производњи и дистрибуцији елитног сјемена

Th. Boersma

Удружење сјеменских предузећа
Гронинген

Као скоро у свим гранама економског живота, трговина заузима и у дистрибуцији сјемена важно мјесто. Често видимо истраживачки лабораториј придодат трговинском предузећу. У другим случајевима налазимо на трговинска предузећа претворена у селекцијске установе које се баве стварањем нових варијетата.

Наизглед, сјеме припада категорији једноставних производа; оно свакако захтијева мало рада и промјена да би заузело своје мјесто међу финалне производе. Индустриска техника је овдје у извјесном погледу простија од индустриске технике многих других пољопривредних производа, који не могу доћи на тржиште без многобројних претходних промјена, додавања других материја, хемиских или физичких модификација. Међутим, та техничка једноставност је више привидна него стварна, јер пожњевени производ често није такав да би могао избјећи разне манипулације, или да би био способан за сјетву. Манипулације као што су сушење и калибрање нијесу тако сложене, али морају бити обављене врло савјесно да не би ниу ком случају, шкодиле главном квалитету сјемена тј. виталитету клице.

Очување основног квалитета сјемена не односи се само на клијавост зрна и пораст младих би-

љака, већ оно интересује један много дужи период током којера атмосферске и земљишне прилике могу штетно утицати. Просто речено: онај ко продаје хљебне житарице доброг квалитета практично је ослобођен, по испоруци робе, сваке одговорности; али, онај ко продаје сјеме, подлеже, ако не правно оно бар морално, одговорности која траје много дуже. Далеко последије испоруке сјемена, извјесне околности могу неповољно утицати на младе биљке, а купац ће их лако и често приписати испоруциоцу.

Главни квалитети које особље сјеменског предузећа треба да има су, поред техничког знања, стручна савјесност, критички смисао и испуњавање обавеза. У овој грави дјелатности квалитет и поријекло производа играју важну улогу; међутим, није увијек могуће извршити потпуну провјеру узорака, и поред савремених метода анализе. Нужно је имати искуства и доброг познавања. Ловци су познати по лирским причама о њиховим подвизима, а извјесно је да то исто раде и трговци сјеменом; према томе, не треба вјеровати свему ономе што они кажу. Међутим, често се говори о „мајсторима заната“ који самим пипањем, мирисањем и слепањем производа, могу тачно да процијене клијавост и могућност дужег чувања производа у склади-

штима, чак и у случајевима гдје су научне методе за то безуспјешне.

Стручно знање је неопходно о собљу сјемених предузећа нарочито да би му дозволило тачну оцјену квалитета сјемена, поготово онда када анализа захтијева много времена, а често је нужно да се донесе брза одлука о потребним манипулацијама, условима ускладиштења, мијешања, могућностима испоруке итд.

Трговачка страна сјеменике индустрије такође захтијева велико искуство. Врло често треба тачно познавати потребе и имати оштар смисао за тржиште, правилно разумијевање односа који повезују поједине варијетете еволуцијама потражње чија она може бити предмет.

Продавач врши, углавном, улогу тампона, посредника и даваоца услуга. Постављен између произвођача и потрошача, он је приморан да се оријентише према њима, да стално буде у току понуде и потражње, еволуције тржишта и могућности производње. Познавање флукуације тржишта, проналажење нових варијетета, ускладиштавање, финансирање трансакција на неодређено вријеме, давање упутстава, а често и производња под уговором — то су карактеристични задаци сјеменике предузећа.

Сјеменике предузеће се мора бавити многобројним специфичним проблемима који произилазе из разлике која постоји између живе и мртве материје. У области сјеменика се ради, као и у индустрији, према производним плановима, но разлика је у томе што се у фабрикама располаже могућношћу извршења планова у њиховој потпуности. Може се убрзати или успорити извршење плана повећањем или смањењем броја машина. Производња сјемена неминовно зависи од вегетационог периода и од непредвидљивих климатских услова, који могу пореметити или чак потпуно онемогућити извршење и најбоље постављеног плана.

Јасно је да се основни елемент тј. сјетвена површина не може мијењати, кад је вријеме сјетве про-

шло. То се може само негативно интервенисати (уништавањем); али, колика год била потражња немогуће је повећати већ засијане површине. То значи да се у погледу количине сјемена једногодишњих биљака, која се жели произвести, треба одлучити скоро годину дана прије рока жетве, а уколико се ради о двогодишњим биљкама, о томе треба одлучити још раније. Штавише, за житарице напр., у годинама слабе жетве, често се запажа велика потражња сјемена, јер се произвођачи, не могавши да употребе сопствено сјеме, слабог квалитета оријентишу на куповину.

Сјеменике предузеће мора, дакле, бити способно не само да себи створи јасну идеју о ситуацији на тржишту и постојећим потребама, већ мора посједовати и велику покретљивост, велико присуство духа који ће му дозволити да брзо рјешава потешкоће и да успије у снабдијевању. Оно мора имати смисао, интуицију, око и ухо да се оријентише на све стране; оно мора бити у стању да контрахира испоруку или да бар помогне произвођачима у одређивању сјетвених површина.

Прошлост је доказала, изузев у случајевима више силе који су изузетног карактера, да су ријетко прављене веће грешке у предвиђањима, те је трговина испољила способност прилагођавања и реагирања довољну да одговори потребама, чак и у тешким условима.

Тачни статистички подаци о жетвама итд. су врло корисни, такође у међународном оквиру, но њихова тумачења и закључке треба опрезно користити. Многи непредвидљиви чиниоци могли би сувише широко планирање учинити теориским и само грубо приближним. Мишљења која долазе одозго могу имати вриједности али за планирање је боље држати се искуства стручњака и практичара којима је у интересу да производња одговори предвиђањима.

Задатак који овдје пада на трговину, у случају контрахирања, врло је важан а често је и врло ризикантан. Чак и у случајевима

кад она може уговором подијелити један дио ризика са произвођачем (уношењем у уговор клаузуле о партиципацији), највећи дио ризика пада на, трговину у случају пада цијена или немогућности плаћања. И обратно, у случају скока цијена, она долази у бољи положај. Контрахирање даје трговини сјеменом могућност снабдијевања, а истовремено штити произвођача против евентуалних великих флукуација цијена.

Измјена мишљења, одржавање контакта у погледу производње, стања залиха, предвиђања приноса, како у квалитативном тако и у квантитативном погледу, могу без сумње бити врло корисни. У овоме су позвани стручњаци да предузимају и држе иницијативу.

Ако, с једне стране одређивање обима контрахирања и откупа захтијева тачну процјену могућности производње и продаје и озбиљну анализу тржишта, с друге стране сјеменско предузеће треба да има отворене очи према будућој перспективи. Нарочито промјене у асортиману могу играти велику улогу. Сјеменско предузеће треба, дакле, да буде увијек упознато са стањем послова у земљи и у иностранству, уколико се односе на нове и на оплемењене варијетете. Према томе, оно мора бити увијек у току како о резултатима постигнутим од пољопривредне научно-истраживачке службе тако и о мишљењу произвођача. Чињеница је да се, благодарећи званичним саопштењима и уписивањем у „каталоге варијетата“ итд. странци могу најлакше упознати са вриједношћу нових варијетета. Па ипак, лична иницијатива, проницљивост и интуиција могу такође добро користити. Чести су случајеви да неко сјеменско предузеће набави из неке стране земље сјеме варијетета који у тој земљи даје добре резултате, иако се не може класифицирати међу најбољим, док се тај исти варијетет у земљи увозници показује првокласан.

У прошлости су се многе земље брзо упознале с одређеним варијететима благодарећи сјеменским предузећима која су знала учи-

нити избор оних који одговарају њиховој земљи. Било је и таквих случајева да су се извјесни варијетети брже проширили у иностранству него у земљи у којој су постали.

Обратно, извозник се мора старати да пронађе у иностранству тржиште за расположиве варијетете у његовој земљи. Он треба увијек да зна да ли ти квалитети одговарају за одређену земљу. У ту сврху он може с успјехом користити податке и званичне публикације који му се стављају на расположење, али, и овдје ће се његово лично гледиште и иницијатива често показати скоро неопходним за брзо пласирање сјемена.

Као што смо већ нагласили, у селекцији варијетета званична саопштења су од великог значаја. Посљедњих декада, огледи и информације су узели великог маха. Отуда имамо врло драгоцјених података, добивених често са земљишта различите природе. Послије вишегодишњих огледа ти су подаци дати пољопривредницима на коришћење. Могло би се поставити питање, да ли је у тим условима улога трговине сјеменом у истраживањима и брзом ширењу варијетета толико важна. Што се истраживања тиче може се рећи да само сигнализирани варијетети могу бити предмет експериментисања. Тешко би било очекивати да званична истраживачка служба обиђе читав свијет да би анализирала хиљаде нових варијетета који стално настају. Према томе, важан задатак сјеменских предузећа састојао би се у њиховој сарадњи са селекционерима.

Уосталом за брзо ширење сјемена не би се могла мимоилазити трговина. Често се дешава да, не кажући званичну потврду о квалитету, трговина предузима засијавање извјесне количине неког варијетета у који се положи велике наде, и то евентуално у сарадњи са селекционерима. На тај начин долази не само до резултата огледа већ и до широког практичног искуства, што није без значаја, са добрим сјеменом које се може одмах испоручивати.

У зимљама гдје је служба информирације и пропаганде недовољно развијена, тај задатак пада тим више на трговину. Овакав начин популарисања често је драгоцјенији него што се то мисли. Сјемењско предузеће се мора добро упознати са материјалом прије него што ће га препоручити а изјесно је, из много разлога, да ће оно радити опрезно тј. да неће олако препоручивати све што је ново.

Погекад се тврди да у извјесним земљама произвођач ризикује да се претвори у аутомата при избору сјемења, јер би, покуравајући се само бројевима датим од огледних поља, изабрао једноставно варијетете бр. 1, а да се не узнита гл ли су они препоручљиви у његовом посебном случају. Сјемењско предузеће које је позвао да казније препрода производ, често у стадију конзумног производа, може дати драгоцјених савјета. Ово исто важи када се ради о гајењу биљака за сјеме, јер је сјемењско предузеће у најбољем положају да буде упознато са могућностима продаје или тенденције опадања.

У трговини сјемењом, ријетко се употребљава лични знак као гаранција квалитета. Ово долази можда, отуда што је тешко именовати варијетета додати и неки тргованки знак, што би условило сувише дуг назив и ризик за стварање конфузије. Овоме је, можда, разлог и то што званични органи избјегавају стварање индивидуалних знакова; захтјев за сертификатима уједначености, званичним или не, или пломбирањем сваке пошљице, који извјесне земље постављају, није без сумње стран овом стању ствари. Иако немамо намјеру да нарочито инсистирамо на генерализању установљења неког знака, ипак је нужно потсетити, да ако се квалитет означава на уједначен начин, без додавања имена испоручиоца, овај долази у положај да изгуби сваки осјећај одговорности и жељу да испоручује квалитет бољи од захтијевања минимума. У ствари, сјеме које он испоручује нађе се заједно с другим, потребно је анонимно, те пошто име испоручиоца више није не фигурира, ништа га више и

не потетиче за побољшање квалитета. Сертификат о уједначености доводи до уједначеног квалитета који није никад најбољи.

Кад би сјемењско предузеће вршило испоруке под својим именом и под својим знаком, оно би се тада осјећало и више одговорним; то би му давало могућност да за бољи квалитет сјемења добије и бољу цијену те би се и његови напори и скупле третирање сјемења исплатили.

Анализе и сертификати које издају лабораторије пољопривредних научно-истраживачких установа, и службе контроле сјемења дају извјесну гаранцију квалитета сјемења. Но, пошто се овдје ради о живој материји која може претријети низ неповољних утицаја (послије прегледа и пломбирања (анализом се не може све открити) неопходно је имати гаранцију испоручиоца и постигати га за испоручивање производа првокласног квалитета.

Ускладиштавањем и обезбјеђењем редовности прилива сјемењског предузеће игра такође важну улогу регулатора и стабилизатора. Мрежа сјемењских предузећа која кроз читаву земљу располаже великим асортиманом сјемења различитих биљака, олакшава избор и снабдијевање корисницима.

Број сјемењских предузећа је велик, а природа производа чини да је њихово чување у великим складиштима и спекулација са многобројним варијететима ризикантно и мало препоручљиво. Из овога произилази да је конкуренција довољна да цијене и марже зараде буду разумне.

Често се сматра да су нови варијетети кад се појаве на тржиште сувише скупи. Међутим, треба имати у виду да произвођачи, селекционери и сјемењска предузећа имају право на неку накнаду због ризика у коме се налазе.

Како сјемењско предузеће тако и произвођач и потрошач заинтересовани су да назив буде тачан и уједначен у погледу квалитета, поријекла, године, репродукције итд. Скакако је већ вријеме да се предузме потребно како би се дошло, у међународној трговини та-

кође, до уједначености назива (номенклатуре). Овдје је исто тако нужна иницијатива стручњака да апелује на власти ради доношења прописа за које се осјећа потреба.

Сјеменско предузеће врши функцију од повјерења која тражи велику стручну компетенцију. Према томе не треба се чудити што се у извјесним земљама тражи да особље тих предузећа испуњава одређене услове и посједује одређене квалификације, јер све ово уствари претставља само већу гаранцију за успешан рад. Све док ови захтјеви буду остали рационални и разумни и не буду имали тенденцију да „затворе“ или у неку

руку монополишу круг, они ће, извјесно, допринијети отклањању „сумњивих“ елемената.

Стална сарадња између пољопривредних научно-истраживачких установа, произвођача и сјеменских предузећа, уз међусобно разумијевање о важности функције сваког од њих, у стању је да пружи најбољу гаранцију у корист ефектне производње и дистрибуције елитног сјемена односно повећања приноса и побољшања њиховог квалитета.

Превео
Б. М.