

Veselin Vukotić

Preduzetništvo u oblasti poljoprivrede

Ili

Kako umjesto koncepta prehrane stanovništva preći na koncept biznis mogućnosti

U vremenu razvoja informatičke ekonomije često se postavlja pitanje da li njen razvoj istovremeno znači i usporavanje rasta u nekim drugim, tradicionalnim djelatnostima, kao što je poljoprivreda. Odnosno, da li razvoj informatičke ekonomije sam po sebi neke oblasti čini manje važnim za biznis i preduzetništvo.

Takva dilema, po mom mišljenju, ne postoji. Zapravo, informatička ekonomija nije asocijacija za jednu granu, za granu koja uslovno rečeno, proizvodi i prodaje računarsku tehniku i softwere. Informatička ekonomija se više odnosi na novu paradigmu ekonomije, kojoj su prethodile npr. u najstarijim vremenima sakupljačka ekonomija, potom agrarna ekonomija i u poslednjih 2-3 vijeka industrijska ekonomija.

Paradigma je dominantan oblik razmišljanja i način shvatanja života i stvarnosti, odnosno to je kultura mišljenja i razmišljanja ljudi u određenom vremenu.

Vladajuća ekonomska paradigma (shvatanje ekonomije) je uvijek u praktičnom smislu uslovljena nivoom razvoja tehnologije, dok se u teorijskom, konceptualnom smislu ona naslanja na razvoj i dostignuća fizike, na dominantnu paradigmu u fizici.

Dok je u agrarnoj ekonomiji ključni resurs bila zemlja, u industrijskoj kapital, danas je to **informacija**. Dok je na sceni bila mehanicističko objašnjenje stvarnosti i kosmosa (Isak Njutn); razdrobljenost, izolovanost i zatvorenost svijeta su bile dominantno obilježje slike i stila života. Ipak, danas se razvija holistički pristup (Ajnštajn, Maks Plank) koji insistira na zajedništvu i cjelovitom prilazu životu i stvarnosti, na međuzavisnosti, sinergiji.

Siguran sam da su se neki čitaoci već zapitali: kakve veze ima poljoprivreda i informacija, jer »informacija se ne jede«. Ili, kakve veze imaju Ajnštajn i poljoprivreda? Elaboracija odgovora na ova i slična pitanja je tema za sebe. Ipak, ja mislim da je informacija, iako se ne jede, proizvod i sirovina u poljoprivredi, kao u bilo kojoj drugoj oblasti. Isto tako sam siguran da i moderna fizika ima uticaja na promjene i način shvatanja poljoprivrede. (iz više razloga ne pominjem biologiju i značaj ove oblasti nauke ne samo na poljoprivredu).

Informacija nije prosta vijest ko je sa kim i gdje bio, što se desilo kod komšije ili u susjednom selu! Informacija je neki fakat važan za posao kojim se bavimo, za naš biznis i odlučivanje u biznisu.

Informacija je uvijek **individualna** – ja mislim da ne postoje kolektivne informacije. Zapravo, podatak, vijest, signal, i sl. sami po sebi nisu informacije. Npr. podatak da je ispred kuće temperatura -35 C^0 nije informacija za npr. tek prohodalo dijete. Ono će izaći iz kuće da traži igračku koja mu je ostala u dvorištu, ne znajući da će to biti kobno za njega. Za odraslog čovjeka to jeste informacija (ili bi trebalo da bude) jer tom podatku on dodaje svoje znanje da je na toj temperaturi sve zamrznuto i da je ta temperatura opasna po život.

To znači, da podatak, vijest, signali postaju informacije u glavi pojedinaca koji im dodaju novo znanje. Odnosno, važno je shvatiti da informacije ne postoje izvan nas, već samo u nama, u našem mozgu! Isto tako, trajnost i upotrebljivost znanja zavisi od jačine veze kojima se nove činjenice vezuju za postojeće u našem mozgu.

Opet se može postaviti pitanje: kakve veze ovo ima sa poljoprivredom, sa oranjem, prskanjem, sadnjom,...

Moje mišljenje jeste da smo danas zatrpani sa mnogo podataka i činjenica, sa mnogo vijesti i signala. To stvara privid da smo veoma informisani, da su »ove generacije« mnogo pametne, da su današnji ljudi mnogo sposobniji od naših predaka, da su »genijalci« prije svega smješteni u novim modernim oblastima, da ih nema u tradicionalnim djelatnostima. Robujemo mnogim prividima. Čini mi se da je tako i sa shvatanjima o poljoprivredi. S jedne strane se misli da je to tradicionalna djelatnost, gdje informacije, odnosno savremeno znanje i nije toliko potrebno (sem specijalistima) a sa druge strane, da tih »informacija« već ima dosta i da su dostupne ljudima. Ili da ih je lako učiniti dostupnim ljudima.

U najkraćem mislim da to nije u potpunosti tačno i da nije dovoljno da ljudi čitaju uputstva na poleđini preparata, na mašinama i sl. da bi bili informisani. Nepostojanje regularnog obrazovanja koje je usmjereno na način razmišljanja i privređivanja u poljoprivredi, jeste ograničenje razvoja preduzetništva u ovoj oblasti u Crnoj Gori. Kada govorimo o obrazovanju onda se više misli na razvijanje načina shvatanja prirode, a u tom kontekstu i privređivanja na zemlji; razvijanju mišljenja da je biznis u toj oblasti isto tako »društveno prihvatljiv« kao i u svim ostalim oblastima. Odnosno misao »idi u školu da ne bi radio zemlju« još je snažna i jeste mentalno ograničenje preduzetništva u ovoj oblasti. Pri tome pod preduzetništvom podrazumijevam »pravljenje« biznisa u ovoj oblasti, odnosno proizvodnju za drugog (ne za sebe i svoju porodicu), proizvodnju za tržište.

Druga važna odrednica za shvatanje poljoprivrede proizilazi iz tzv. holističkog pristupa. Odnosno, proizvodnja se mora posmatrati kao dio cjeline biznis mogućnosti u Crnoj Gori. Još važnije, biznis u ovoj oblasti nije i ne može biti prosti zbir individualnih preduzetnika, odnosno individualnih dostignuća. On je povezan, kako unutar poljoprivrede, tako i između poslova u drugim oblastima. Na taj način dolazimo do značaja infrastrukture za biznis u ovoj oblasti. Sam pojam infrastrukture znači da je to neka struktura (infra) koja povezuje druge različite strukture. Najčešća asocijacija jeste put: povezuje različite parcele, djelove, proizvođače,... Ali, tu je i telefon, voda,

zdravstvo i obrazovanje,... Sigurnost u pravni sistem... Ako ovako pridemo biznis prilikama u poljoprivredi, **u čemu je onda razlika u odnosu na druge oblasti?** Zašto se u ostalim oblastima sve ovo shvata kao normalno i da im pripada, dok oblast poljoprivrede mora za to da se dodatno bori i da se posebno tretira? Znači, poljoprivreda je barem na ovom konceptualnom nivou ravnopravan dio cjeline biznis mogućnosti! Ne vidim razloga za podvajanje uloge puta koji vodi do nekog sela, dublje u zaleđe grada, koji taj put ima za razvoj poljoprivrede ili na gradnju industrijskih kapaciteta (mala farma npr.) ili za razvoj seoskog turizma. Mislim da se napuštanje tog koncepta granskih prioriteta nameće samo po sebi ako na biznis mogućnosti u svim oblastima gledamo kao na ravnopravne. Ne treba ulagati u poljoprivredu da bi se prehranili, već u uslove za otvaranje biznis-mogućnosti u poljoprivredi. Građani Njujorka svaku noć mirno spavaju ne misleći o hlebu i mlijeku, paradajzu i paprikama, iako se niko od njih ne bavi poljoprivredom, niti ima trunke obradive zemlje koja se u gradu Njujorku obrađuje.

Sve analize pokazuju da Crna Gora ima prirodne pretpostavke za biznis u ovoj oblasti. Čak za nas mnoge navode se frapantni podaci o tom našem bogatstvu. Npr. mi imamo 0,9 ha po glavi stanovnika a Srbija 0,3 ha, Hrvatska 0,5 ha, dok npr. Holandija ima 0.06 ha po glavi stanovnika. I tako zemljom siromašnija Holandija izvozi oko 15 milijardi dolara poljoprivrednih proizvoda. Tek kako bi ovi podaci izgledali u korist Crne Gore kada bi ih stavili u odnos po glavi zaposlenog u poljoprivredi (onog koji živi od poljoprivrede).

Naš problem je što ne shvatamo da ove brojke nisu informacije! To su podaci koji kod svakog od nas bude različite asocijacije i osjećanja. Nažalost, kod većine bude neki nacionalni ponos - "Nismo mi tako siromašni". "Kad mogu Holandani, zašto ne možemo i mi!" Kod manjine kojoj pripadam, ovi podaci pokreću druga pitanja, koja se najmanje tiču nacionalnog ponosa. Mi se pitamo: "A kako su Holandani uspješni?" Uz to nismo zadovoljni odgovorima koji nam donose delegacije i objašnjavaju kako oni to rade u Holandiji! Odmah se pokušavaju prenositi iskustva, ali mehanički. Kao što mnogi misle da su postali biznismeni kupujući italijansko odijelo i štampajući vizit karte, tako su i decenijama mnoge naše delegacije mislile da je dovoljno donijeti novu sortu, mašine i sl. Razumije se da je to važno, ali nije dovoljno. Što nam govori podatak da su Holandani, iako zemljom siromašna zemlja, izvoze 15 milijardi dolara. Da li nam to govori o tome da je poljoprivreda tamo prioritet privrednog razvoja? Teško je vjerovati, ako se zna da je npr. izvoz luke Rotterdam mnogo veći! Kako to, ako se zna da je decenijama u nas poljoprivreda prioritet, a u Holandiji ne, i da razlike u razvijenosti samo rastu! Ne smanjuju se!

Odgovor na ovo pitanje nije lak, i do njega se može stići samo istraživanjem. Ipak, ja ovaj podatak o Holandiji i o izvozu shvatam kao posljedicu orejantacije holandske poljoprivrede na tržište, kao oblast u kojoj su mnogi preduzetnici mogli naći svoje biznis šanse. Prema tome, suštinsko poređenje Crne Gore i Holandije nije u tome **ko ima više zemlje po glavi stanovnika, nego ko ima i zašto veće tržište.** Odnos između širine tržišta holandskih poljoprivrednih proizvođača i tržišta crnogorskih poljoprivrednih proizvođača. To je put kako se ovi podaci pretvaraju u informacije. A informacija je: nije važno koliko imaš zemlje po glavi stanovnika, već koliko imate tržište po glavi preduzetnika.! Tako se pomjeramo sa pitanja kako obrađivati zemlju na pitanje kako širiti

tržište za poljoprivredne proizvođače. Tako se pomjeramo sa koncepta kako da se prehranimo na koncept tržišta, odnosno biznis mogućnosti u poljoprivredi.

Smatram da je tržište ta ključna informacija koja je potreban za razvoj preduzetništva u ovoj oblasti. Samo ako jedan broj ljudi vidi u tome mogućnost da zaradi novac (ne da se prehrani svojim proizvodima) moguće je preduzetništvo u ovoj oblasti. To je, po mom mišljenju, mnogo više stvar sistema i institucija u sistemu, nego direktnih mjera (kredit, put, i sl.) koji su svakako neophodni! **Privredni sistem nije ništa drugo do način razmišljanja na nivou ekonomije!** Tu spada npr. da li su subvencioniranje ili protekcionizam normalne mjere ili ne; da li je izvoz cilj ili ne.... Tu je i odgovor na pitanje zašto ljudi koji imaju po 10 i više hektara zemlje u blizini Podgorice, iako imaju i put, vodu i struju; telefon, školu i ambulantu,... mogućnosti za kreiranje, rade za 200-300 EURA u crnogorskoj administraciji? Ljudi su racionalni i siguran sam da imaju racionalne razloge za to! To dalje znači, da je unošenje tržišnih elemenata - konkurencija, znanje, smanjenje troškova, nedobijanje stanova, ukidanje privilegija, u oblasti administracije ili javnih preduzeća, mogu biti važnije mjere za razvoj poljoprivrede od mnogih direktnih mjera, preduzetih izolovano i bez promjena u sistemu i institucionalnom okviru. Holistički prilaz upravo potencira međuzavisnost i međuuslovnost i tako se prevazilazi taj svijet podjela na grane, oblasti, regione, podjela na "stari" i "novi" svijet,..... Praktičnije to znači da sistemski prilaz, odnosno rješavanje svakog konkretnog problema u okviru sistema koji omogućava da te konkretne mjere daju očekivani rezultat jeste ključna pretpostavka razvoja preduzetništva u poljoprivredi. "Kamen bačen u blago ne diže talase.", kaže jedna poslovice.

Širenje tržišta je ključni faktor razvoja preduzetništva u svim oblastima, pa i poljoprivredi. To znači **integracija** u okviru tržišta Crne Gore, kao i izvoz jesu poluge razvoja. Ništa ne ruši barijere kao kad pojedinci prepoznaju biznis mogućnosti. A to jeste suština tržišnog pristupa, ali ne i folklornog shvatanja poljoprivrede.

Kakve veze ima npr. osnivanje trgovine lanca "ERA" iz Slovenije (supermarketi) za razvoj crnogorske poljoprivrede? Za razvoj preduzetništva u ovoj oblasti? Ogromne! To je lanac preko koga se može povećati izvoz jednog broja poljoprivrednih proizvoda. kakv je uticaj na razvoj poljoprivrede ulazak stranih partnera u ovoj oblasti? Složićemo se: velik! Da li je moguće očekivati razvoj turizma (tu se svi zalažemo za otvorenost) i sa druge strane imati protekcionizam u drugim oblastima, npr. u poljoprivredi. Da li smijemo natjerati stranog turistu da konzumira samo naše proizvode? Turizam je, kao rijetko koja oblast, oblast slobode izbora pojedinca! A da li će doći strani partner na malo crnogorsko tržište, kada je to tržište zaštićeno protekcionističkim mjerama? Da li proizvođaču maslinovog ulja treba pomoći tako što će se uvesti carine na uvoz maslinovog ulja ili mu sistemski omogućiti da bude u zajedničkom biznisu sa nekom drugom stranom npr. grčkom kompanijom? Logika da sve treba zaštititi dok ne poraste i bude moćno za konkurenciju je pogubna, jer niko ne može porasti bez sinergije sa širom okolinom. Zašto stalno na konkurenciju gledamo kao na neprijatelja? U globalnom svijetu konkurencija sve više prerasta u saradnju, odnosno umjesto konkurencije je sinergija - efekat zajedništva, efekat integracije. Globalizacija promovise riječ **integracija**, a ne riječ konkurencija. Zato se zapitajmo zašto Holanđani izovze 15

milijardi dolara poljoprivrednih proizvoda, umjesto da konstatujemo da smo mi tri puta bogatija zemlja od Holandije i da je to, samo po sebi, dovoljno za razvoj poljoprivrede.