

Patriotyzm zakupowy



Polscy producenci produkują maszyny, które znajdują nabywców w kraju i za granicą. Ten banalny wstęp ma głębsze znaczenie, bo markowych firm mamy niestety niewiele. Przeważająca liczba naszych producentów sprzętu wykorzystywanego w pracach polowych przez lata stawiała na proste narzędzia. Na szczęście w ostatnich latach boomu sprzedażowego będącego następstwem dotacji z Unii Europejskiej wielu z nich zainwestowało w park technologiczny i podniosło jakość swoich produktów. Rodzi się ważne pytanie: czy wytrzymają konkurencję ze znanymi od lat markami zachodnimi z kilkudziesięcioletnią tradycją?

Odpowiedź poznamy za kilka lub kilkanaście lat, ale dzisiaj można przewidzieć przynajmniej dwa warianty ich przyszłości. Pierwsza to kłopoty z powodu gwałtownego załamania się sprzedaży nie tylko w naszym kraju, ale też w całej Europie. Jeżeli dodamy do tego przeinwestowanie, to niestety upadek takich producentów jest bardzo realny. Drugi wariant jest optymistyczny. Stabilne firmy przygotowane na załamanie rynku sprzedaży swoich produktów po prostu przetrwają trudny okres i nadrobią wynik finansowy w kolejnych tłustych latach, które przecież nastąpią. Warto również zauważyć, że mamy kilku producentów, którzy wysyłają swoje produkty na inne kontynenty. To ratunek w trudnych czasach dla każdego europejskiego producenta.

Kolejna kwestia to wybory zakupowe rolników. Z jednej strony, mogą oni preferować polskie produkty w ramach szeroko rozumianego patriotyzmu, ale z drugiej – po prostu nie muszą. Ta ostatnia opcja jest zrozumiała, jeżeli maszyna odbiega jakościowo od oferty marek zachodnich. Na koniec nie można zapomnieć o cenie – zwłaszcza przy braku dotacji unijnych. To szansa dla polskich firm, których produkty są tańsze od zachodnich. Muszą jednak postawić na ich jakość, bo to jedyna droga do budowania silnej marki.

Krzysztof Płocki
krzysztof.plocki@rpt.pl

Spis treści

Okładka: Zetor Proxima 80 Power. Zdjęcie: Przemysław Olszewski

W SKRÓCIE

- 4 Ursus stawia na silniki Deutz
- 4 Fenix od 190 tys. zł netto
- 5 Pronar się rozbudowuje
- 5 SDF i Kramp – przedłużenie umowy
- 5 Cavaliada i konie mechaniczne
- 6 Ursus stawia na napęd elektryczny
- 6 Grene – więcej sklepów franczyzowych
- 6 Agribot do sadu

NOWOŚCI

- 7 Kuhn Espro z podsiewem nawozu
- 8 Pługi Amazone Cayros
- 8 Zetor Major HS 80
- 8 Szczelna plandeka Joskin Telecover

- 9 Weidemann Hoftrac 1380
- 9 Opony Mitas CHO

PREZENTACJE

- 10 Wyniki doświadczeń polowych Väderstad
- 14 Innowacje z Bolonii
- 20 Gryka w austriackich redlicach
- 24 Nowości Claas Easy
- 35 Ulepszona prasa McHale 5500
- 36 Branża techniki rolniczej w 2016 roku
- 42 Spotkanie dilerów grupy Agro 7
- 46 Propozycje marki Samasz na sezon 2017
- 50 Wykopki po belgijsku
- 54 Trzy metody aplikacji RSM
- 60 Terrano z Partnerem

CIĄGNIKI

- 16 John Deere 6R z dżojstikiem
- 26 John Deere „B” z długą ramą
- 62 Kubota MGX-III

TEST

- 28 Zetor Proxima 80 – Plus kontra Power
- 56 Ładowarka teleskopowa Manitou MLT 735 Elite

TARGI

- 40 Agromek 2016

WYWIAD

- 44 Unia – polska marka znana na świecie



7
Kuhn Espro z podsiewem nawozu



10
Wyniki doświadczeń polowych Väderstad



60
Terrano z Partnerem