# Rekordiniai firmos Claas pardavimai 2020 m.

*Kasmetinėje spaudos konferencijoje žemės ūkio technikos gamintojas „Claas“ pristatė geriausius pardavimų duomenis per visą įmonės istoriją – 4,042 mlrd. Eur, arba 3,7 proc. daugiau, negu 2019 m. Jie buvo ypač pelningi Rusijoje ir Šiaurės Amerikoje.*

*Claas* koncerno valdybos pirmininkas Thomas Bockas (Thomas Böck) turi pagrindo džiaugtis, nes, nepaisant didelių iššūkių, įmonės verslui praėjusiais metais sekėsi gerai. Pasak jo, pandemija lėmė laikinus variklių tiekimo grandinės sutrikimus ir beveik visų gamyklų uždarymą trims savaitėms. Tačiau, praėjus savaitei po gamyklų atidarymo, visur buvo galima tęsti darbą visu pajėgumu. Koncerno duomenimis, 2020 m. buvo parduota apie 7 000 kombainų ir 10 000 traktorių.

Pasak T. Bocko, naujųjų javų kombainų *Lexion* modelių ir naujos traktorių *Axion* serijos, atitinkančios V etapo išmetamųjų teršalų standartą, pristatymas rinkoje buvo sėkmingas. Prie 2020 m. naujovių taip pat priskiriama kukurūzų pjaunamoji *Orbis* 900, kurios transportavimo plotis yra 3 m, *Disco* žoliapjovių asortimento papildymas ir naujas teleskopinis ratinis krautuvas *Torion*. Skaitmeninimo srityje, be kita ko, prisidėjo bendradarbiavimas su *John Deere* ir *New Holland* dėl *DataConnect* sistemos.

Vokietijoje ir Prancūzijoje koncerno verslas buvo stabilus, o Rusijoje – labai geras. *Claas* produkcijos pardavimai labai išaugo JAV. Dėl „Brexit“ verslas Jungtinėje Karalystėje pradeda „byrėti“. *Claas* padėtis tarptautinėje rinkoje padeda kompensuoti regioninius svyravimus.

Kalbėdamas apie 2021 m. T. Bockas nurodė, kad situacija žemės ūkio technikos rinkoje tebėra neaiški. Ji priklausys nuo prekybos konflikto tarp Šiaurės Amerikos ir Kinijos, „Brexit“, vykstančios ES žemės ūkio politikos reformos, afrikinio kiaulių maro atsiradimo Vokietijoje, klimato kaitos ir, žinoma, tolesnės COVID-19 viruso sukeltos pandemijos eigos. Nepaisant to, jis nors atsargiai, bet optimistiškai vertina koncerno perspektyvą ateinančiais metais.

Dr. Remigijus Zinkevičius, ŽŪIKVC

#

#