

PODNIKATELSKÉ AKTIVITY PRI VÝROBE BRAVČOVÉHO MÄSA

Pavel Šimčák, Ján Sopko

Doc. Ing. Pavel Šimčák, CSc., Ing. Ján Sopko, CSc.

Vysoká škola poľnohospodárska Nitra, Detašované pracovisko PEF,
Katedra prevádzky a ekonomiky, Požiarnícka č. 1, 040 01 Košice

Anotácia:

Príspevok poukazuje na možnosti riešenia súasnej neprianej situácie chovu ošípaných na Slovensku cestou intenzifikácie a zlepšením organizácie práce. Jednou z foriem zlepšenia organizácie práce je aj vytváranie menších vnúropodnikových podnikateľských jednotiek v špecializovaných veľkochovoch ošípaných.

Summary:

The papers refers to the possibilities of solution of present unfavourable situation in pig breeding in Slovakia by means of intensification and improvement of work organisation. One of the ways of improving work organisation. One of the ways of improving work organisation is forming the internal entrepreneurial units in specialited large scale pig breeding.

Kľúčová slova:

Podnikateľský plán, vlastné náklady, vnúropodnikové podnikateľské jednotky, vnúropodnikové ceny, management podniku

Key words:

Entrepreneurial plan, proper costs, internal entrepreneurial units, internal entrepreneurial prices, firm management.

Chov ošípaných na Slovensku zaznamenal v posledných piatich rokoch klesajúcu úroveň čo do kvality i do kvantity. S poklesom stavu ošípaných (z 2 700 tis. kusov v roku 1989 na 2 025 tis. kusov v r. 1994) klesá i úroveň užitočných ukazovateľov (prírastok vo výkrme klesol z 566 g v r. 1989 na 490 g v r. 1994). Došlo i k veľkému zníženiu užitočnosti prasníc (odchov prasiat na pranicu a rok poklesol zo 17,04 ks v roku 1989 na 13,1 v roku 1993). Je potrebné priznať, že na to vplýva viac faktorov objektívnych: (proces štrukturalizácie poľnohospodárskych podnikov do nových organizačných foriem, ceny vstupov, zastavenie toku peňazí, nevhodná finančná, úverová politika) i subjektívnych.

Následkom zhoršenej ekonomickej situácie výrobcov i konzumentov poklesla výroba i spotreba bravčového mäsa. I napriek všeobecnému poklesu poľnohospodárskej výroby môžeme označiť chov ošípaných za stabilizačný činiteľ zásobovania trhu mäsom a ekonomických ziskov výrobcov. Objem výroby bravčového mäsa bude i v blízkej budúcnosti závislý od dopytu a ten zasa od ekonomiky, ktorú ovplyvňujú mnohé objektívne a subjektívne činitele.

Uvedená situácia nás donútila sa vážne zamyslieť nad problematikou a hľadať reálne východiská. Ako prieskumnú bázu sme si zvolili špecializované chovy pre výrobu bravčového mäsa vo Východoslovenskom regióne (10 veľkochovov a 7 poľnohospodárskych družstiev). Údaje sme čerpali z podnikovej prvotnej evidencie, prieskumu a rozhovorov s pracovníkmi topmanagementu sledovaných podnikov. Ukazalo sa, že jedným zo zásadných a nevyhnutných opatrení bol útlm výroby v záujme zosúladenia ponuky s dopytom. K dočasnému zníženiu spotreby bravčového mäsa došlo v dôsledku slabej kúpyschopnosti a vysokých maloobchodných cien. Konkurencia postupne zlikviduje tie chovy, ktoré vykazujú vysoké náklady na výrobu bravčového mäsa a sú stratové. Sme presvedčení, že práve chovatelia ošípaných najlepšie poznajú problémy na tomto úseku a spolu s vedecko-výskumnou základňou musia hľadať cesty ďalšieho rozvoja a prosperity tohoto pre výživu významného úseku aj keď to nebude jednoduché.

Podnikateľská stratégia v chove ošípaných by sa mala prednostne orientovať na intenzifikáciu a kvalitu, na spracovanie podnikateľských zámerov a na manažérsku a podnikateľskú činnosť.

Spracovanie podnikateľských plánov

Každý podnikateľský subjekt v chove ošípaných by si mal podnikateľský zámer (plán) vypracovať sám. Ak si podnikateľ zostaví podnikateľský plán sám, je väčšia pravdepodobnosť, že lepšie vystihne svoje osobitosti v porovnaní s konkurenciou. U väčšiny firiem, ktoré krachujú, je na príčine i nedostatočné plánovanie. V podnikateľskom pláne majú byť zostavený nie v jednom variante, ale ho treba pripraviť i pre prípady tzv. náhodných a nepriaznivých situácií za určitých predpokladov cenového vývoja, tržieb a zmien v makroekonomike. Musí zohľadňovať konkrétne podmienky podnikateľského subjektu - tzv. *n t e r n ý* plán, ktorý slúži ako nástroj plánovania a monitorovania a tzv. *e x t e r n ý* plán, ktorý slúži pre získanie úveru od banky. Banky sa zaujímajú najmä o očakávané riziko, o budúcu platobnú schopnosť a o existujúce záruky. Potenciálni investori sa zaujímajú o perspektívy podniku na trhu, o používané technológie a o dlhodobé konkurečné prednosti podniku. Banky posudzujú kvalitu svojich klientov na základe podnikateľského plánu, ktorý ukazuje na likviditu, solventnosť a finančnú efektívnosť. Plán by mal obsahovať predpoklady, z ktorých sa vychádzalo pri projekcii, zohľadnení inflácie, vyčíslení variant a definovaní

rizík. Dobre premyslený podnikateľský plán je dôležitým krokom budúcich úspechov podnikateľského subjektu.

Manažerská a podnikateľská činnosť

Realizácia podnikateľskej stratégie, ako nám ukázal prieskum podnikateľských subjektov, je premeniť chovy ošípaných z výrobných organizácií na organizácie výrobo-obchodné, kedy základom úspešnosti podniku je nielen vyrobiť, ale aj predať. Vzhľadom k tomu, že v špecializovaných veľkochovoch ošípaných doterajší spôsob organizácie práce na viacerých miestach nevyhovuje, doporučujeme vytvárať v podnikateľskom subjekte menšie tzv. vnútro podnikové podnikateľské jednotky (VPJ). VPJ musia byť základným článkom hospodárskeho subjektu. Veľkosť, počet a zameranie VPJ závisí od organizačnej a riadiacej štruktúry, výrobnjej orientácie, fondového vybavenia, kvalifikačnej štruktúry pracovníkov, fundovanosti podnikového managementu a od sociálno-psychologických podmienok. tieto priamo súvisia s veľkosťou VPJ tak, že nadmerný počet pracovníkov v jednotke nevytvára žiaducu morálno-psychologickú atmosféru, kontakty medzi ľuďmi sú väčšinou formálne a pracovná disciplína klesá.

Ekonomická funkcia VPJ v trhovej ekonomike spočíva v tom, že sa vytvára priestor pre rozvinutie hodnotových väzieb a zároveň podnecuje k väčšej ekonomickej aktivite v záujme zvýšenia svojej stability. Zároveň sa vytvára podnikateľské prostredie vo vnútri podnikateľského subjektu. V systéme podnikateľských subjektov pri uzatvorenom obrate stáda v chove ošípaných sa vytvárajú tieto VPJ:

- pripúšťané a prasné prasnice,
- rodiace a dojčiacie prasnice,
- odchov,
- výkrm,
- inseminačná služba,
- zásobovanie krmivami,
- služby mechanizácie a údržba,
- strážna služba a striedači,
- menežment - THP.

V rámci VPJ sa využívajú medzi jednotlivými podnikateľskými jednotkami v n ú t r o p o d n i k o v é c e n y (VpC). VpC ohodnocujú výkony (medziprodukty, práce a služby), ktoré sa presúvajú z jedného podnikateľského útvaru do druhého a tak umožňujú zistiť ich úplný hospodársky výsledok. Vzťahujú sa na kvantifikáciu hodnotových väzieb medzi vnútro podnikovými útvarmi a podnikateľskými jednotkami. VpC je vhodné využívať najmä pri:

- vnútro podnikových presunoch ošípaných podľa kategórií, so zameraním na odchov, výrobu odstavčiat, výkrm,
- zabezpečenie dopravy a servisných služieb pre úsek chovu ošípaných, výrobe krmív a ich predaji,
- zabezpečenie prevádzkyschopnosti trojov a technologických zariadení.

VpC plnia funkciu uhradzovacu, usmerňovacu a motivačnú. VpC by mali byť stanovené tak, aby:

- nedovoľovali prenášať prekročovanie alebo úspory nákladov z jedného útvaru do druhého,
- vyvíjal sa tlak na zvyšovanie hospodárnosti výroby v jednotlivých vnútropodnikových útvaroch,
- neumožnili prenášať prekročenie alebo úsporu nákladov do budúcich období,
- stimulovali hmotnú zainteresovanosť pracovníkov vnútropodnikových útvarov a umožnili tak objektívnu diferenciaciu v oblasti hmotnej zainteresovanosti.

Vnútropodnikové ceny vychádzajú z vlastných nákladov podnikateľského subjektu. Ich podstata spočíva v tom, že v rámci konkrétneho podnikateľského subjektu každá vnútropodniková podnikateľská jednotka (objekt) hospodári samostatne.

V nasledujúcom prehľade uvádzame vnútropodnikové ceny podnikateľských jednotiek z konkrétneho chovu ošípaných, ktoré vzplývajú zo skutočných vlastných nákladov.

U k a z o v a t e ľ

VpV (VN) v Sk

Ocenenie ciciaka po narodení	
cca 1 kg hmotnosti	364,-
VN na odstavča do hmotnosti 8 kg	686,-
VN na 1 kg odstavčat'a do hmotnosti 8 kg	85,-
Ocenenie 1 kg prírastku odstavčat'a od 1 do 8 kg hmotnosti	46,-
Ocenenie 1 kg prírastku odstavčat'a od 8 do 25 kg hmotnosti	31,-
VN na odstavča v ž.h. 25 kg	1 213,-
VN 1 kg ž.h. odstavčat'a do 25 kg	48,52
Ocenenie 1 kg prírastku vo výkrme od 25 do 115 kg hmotnosti	24,-
VN na výkrm 1 ks do hmotnosti 115 kg	3 373,-
VN na 1 kg ž.h. vo výkrme	29,30
VN na 1 krmný deň kanca	20,-
Inseminačný technik má za 1 narodené prasiatko	30,-

Prácu zásobovačov, služieb mechanizácie a opráv doporučujeme vyplácať v časovej mzde na základe noriem. VPJ kontroluje a preberá vykonané práce služieb a v prípade potreby dojednáva cenu podľa kvality. Vnútropodnikové ceny doporučujeme prehodnocovať 1 x ročne.

Vedenie a správu v špecializovaných chovoch ošípaných by mal tvoriť schopný menežment, ktorý svojou poradenskou, odbornou, obchodnou a sprostredkovateľskou činnosťou bude tak podnikať, aby sa podielom na zisku z činnosti jednotlivých podnikateľských jednotiek vytvorili prostriedky na ďalší rozvoj podnikateľského subjektu. Ďalej bude dohliadať, aby sa trvale neprevádzkovala žiadna stratová výroba. Manažer sa musí správať podnikateľsky a celú svoju činnosť zameriava na dosahovanie zisku. Je však treba pripomenúť, že pre dosahovanie zhisku bude rozhodujúci cenový vývoj (ceny vstupov krmív, liečiv a realizačné ceny), nákladovosť a rentabilita výroby.

