

Jediné čo potrebujete vedieť

Agromanažéri dnes hľadajú odpovede na veľa otázok o budúcnosti: Máme zachovať výrobu mlieka? Máme prepúšťať? Máme nakupovať pôdu alebo nie? Máme postaviť bioplynovú stanicu? Všetky tieto otázky, sa dajú nahradiť jednou jedinou: Koľko zisku potrebujeme priemerne ročne vytvoriť, aby sme tu mali životaschopný podnik aj o 10 rokov?

Prečo zisk ?

Ten, kto netvorí pravidelne zisk, nie je schopný čeliť dlhšiemu suchu, útoku nepriateľa na vlastnícku štruktúru podniku, nákupom pôdy v chotári alebo politickým rozhodnutiam. A to nehovorím o tom, že je potrebné pravidelne investovať do nových stratégií a vyplácať dividendy majiteľom, členom, či akcionárom. Subjekt, ktorý netvorí zisk, nemá bohužiaľ v dnešnej dobe nárok na prežitie a je to len obeť čakajúca na svojho lovca. Píšem „bohužiaľ“, lebo môj výrok priamo súvisí so zamestnanosťou na vidieku, potravinovou sebestačnosťou Slovenska, kvalitou potravín... atď. To všetko však nesúvisí s tým, že na svoju ochranu a rozvoj potrebuje poľnohospodársky podnik peniaze a tie bude mať len vtedy, ak vytvorí zisk.

Aký zisk ?

Aká je minimálna úroveň zisku, ktorú treba v dlhodobom priemere vytvoriť ? Podľa mojej analýzy, vychádzajúcej z 5-ročného sledovania slovenského trhu, je to minimálne 100 EUR ročne na každý hektár obhospodarovanej pôdy. Jedná sa o dlhodobý priemer – teda minimálne za 5 rokov. V tomto období môžu byť aj jeden či dva roky stratové, celkovo však musí priemer vychádzať nad 100 EUR na hektár za rok.

Ako zisk dosiahnuť ?

Poviete si: „Nie je problém o zisku hovoriť, ale ako ho dosiahnuť?“ Vysvetlím vám to. Dohodnime sa, že cieľom je čistý ročný zisk 100 EUR na hektár v dlhodobom horizonte podniku. Na tento cieľ je potrebné nastaviť si kvalitný dlhodobý biznis plán. K plánovanému zisku v ňom do rovnice dosadíme niekoľko premenných, ako napríklad:

1. prírodné podmienky, v ktorých subjekt hospodári,
2. poľnohospodársku politiku resp. dotácie daného obdobia,
3. štatistické ukazovatele nákladovosti, výnosnosti a cien jednotlivých produktov výroby,
4. možné druhy výroby v daných podmienkach,
5. miestne špecifiká.



Podnikať bez zisku je rovnako rizikové, ako byť jeleňom na lúke uprostred loveckej sezóny.

Potom ide už len o zráťanie všetkých rovníc a premenných, ktoré vám v konečnom dôsledku povedia, čo musíte urobiť, ak chcete mať minimálny zisk 100 EUR/ha ročne. Napríklad, že sa musíte zamerať na takú a takú výrobu a musíte ju robiť pri daných nákladoch a parametroch. Alebo koľko a do čoho musíte investovať (napr. spomenutá bioplynová stanica), čo zrušiť a čo predať, koľko zamestnancov vám na to stačí, čo pestovať resp. chovať a v akom rozsahu.



Zisk 100 Eur/ha, je jedinou odpoveďou na kľúčové otázky o budúcnosti vášho podniku.

Čo ak nemám na zisk?

Nie každý podnik má na tvorbu zisku 100 EUR/ha. Limitujúcim faktorom sú prírodné podmienky. K dosiahnutiu potrebného minimálneho zisku vám môže brániť aj nedostatočná rozloha, kvalita a druh poľnohospodárskej pôdy. Napriek tomu si dovoľím tvrdiť, že 70 % podnikov na to má a dokázali by to, ak by sa na to zamerali. Dôsledkom toho, že sa na to nesústredia, je dnešná masívna zmena majiteľov poľnohospodárskych podnikov a tvorba skupín koncentrujúcich veľkú časť poľnohospodárstva do vlastných rúk.

Viem, nie je to jednoduché a chápem, že mnohí nevedia ako na to. Stačí sa však poradiť. Osobne som stretol na Slovensku viac ako 10 ľudí, ktorí to dokážu.

A čo má robiť tých zvyšných 30% podnikov, ktoré na zisk nemajú? Pre nich mám jediné odporúčanie – spojiť sa s niekým podobným alebo niekym silnejším do väčšieho resp. kvalitnejšieho celku, ktorý dokáže pomocou synergie vytvoriť minimálnu potrebnú úroveň zisku.

Záverom

Som zástancom názoru, že poľnohospodársky podnik má plniť úlohu zamestnávateľa na vidieku, producenta kvalitných potravín a tak vplývať na zdravie slovenskej populácie. Nie som však utopista a viem, že toto si môže dovoliť len podnik, ktorý vytvorí ročne väčší zisk ako 100 EUR na hektár. Lebo len z „nadzisku“ sa môžu majitelia resp. členovia podniku rozhodnúť napríklad, dať prácu viacerým ľuďom zo svojho okolia alebo pokračovať v stratovej výrobe, ku ktorej majú srdcový vzťah.

Moje zhrnutie na záver: definujte si potrebu zisku v rámci vášho podniku. Nastavte podnik tak, aby dosahoval aspoň minimálny zisk 100 EUR na hektár v 5-ročnom období. Ak to nie je možné, tak sa spojte s niekým, s kým to spoločne dokážete realizovať. To je jediná cesta von zo začarovaného kruhu otázok a rozhodnutí dnešnej doby. Jediné zisk vám dá slobodu voľby. Inak budú za vás rozhodovať iní.

Ing. Rastislav Klembara
Finančný expert
KRATKY GLOBAL: LawFarm, s.r.o.