

Ste obchodník alebo hazardný hráč?

Dnes budem písať o nákupe a predaji v podnikoch poľnohospodárskej prvovýroby. V dvoch popísaných situáciách sa pokúsím nájsť odpoveď aj na otázku: Je to obchodník alebo hazardný hráč, kto dnes nevie ako, komu a za čo predá tohtoročnú úrodu?

Situácia č.1.

Predstavme si fiktívneho predsedu družstva. Je zodpovedný za vedenie a výsledky družstva o rozlohe 1300 ha a riadi 38 zamestnancov. Ako vyštudovaný zoológ sa čiastočne stará aj o stádo dojníc. Každý deň rieši množstvo operatívnych problémov a stretnutí. Je zodpovedný za čerpanie dotácií, vypracovanie a realizáciu všetkých projektov, riešenie problémov s majiteľmi DPL a so 600 vlastníkmi pôdy. Tento predseda družstva je na „vedľajší“ úväzok aj obchodník. Nakupuje napríklad hnojivá na družstevne role, predáva pšenicu po žatve, snaží sa dojednať dobrú cenu v mliekarniach na vyprodukované mlieko. Robí to častokrát cez telefón cestou do maštale nervózne, že im zase spadol kus strechy a zateká ku kravám. Viac menej spolupracuje už roky s istým okruhom dodávateľov a odberateľov, ktorí mu ponúkajú veľmi podobnú cenu a podmienky. Kупuje a dodáva hlavne tým, u ktorých ma dobrú splatnosť resp. má istotu, že zaplatia za tovar, ktorý odobrali. Stáva sa aj to, že sa na mieste kde nakupuje rovno aj dohodne, že zaplatí svojou úrodou. Čiže dodávateľ je zároveň odberateľ. Predseda predáva a kupuje relatívne veľmi malé množstvá a v podstate nedokáže nič urobiť s ponúknutou cenou, okrem jej odmietnutia. Ja sa prikláňam k tomu, že v rámci svojich možností, schopností a hlavne časových kapacít urobil maximum. Jeho výsledok je, že kúpil hnojivo typu „XY“ za 258Eur/t so splatnosťou 5 mesiacov a predal komoditu typu „YZ“ za cenu 157 Eur/t so zápočtom za dodané hnojivo.

Situácia č.2

Predstavme si sedem fiktívnych predsedov, ktorí dokopy obhospodarujú 10 000 ha pôdy. Spoločne si nájdu profesionálneho obchodníka, ktorý sa dlhé roky venuje nákupu a predaju a má skúsenosti v danej oblasti. Tento ich obchodník pracuje pre nich na plný úväzok (2000 hodín ročne!) a jeho mzda je závislá hlavne od toho, aké podmienky vyjedná. Je úplne jedno, či sa jedná o formu odbytového družstva alebo to funguje na inom princípe. Základ jeho práce spočíva v tom, že plánuje s nákupom a predajom v oveľa väčšom predstihu, jedná zo širším spektrom partnerov doma aj v zahraničí, robí výberové konania, riadi tok peňazí celého procesu.



Minimálne 10 000 ha a profesionálny obchodník – to je odpoveď na moderný nákup i predaj. Zdroj: archív

Jeho nie menej podstatná rola je prichádzať z informáciami z trhu do plánovania budúcej výroby. Práve on by mal vedieť po akých komoditách bude v budúcnosti dopyt na domácom a zahraničnom trhu a aký je predpokladaný vývoj cien v najbližších rokoch. Jeho výsledok, ktorý dosiahol v nami sledovanom období po odratí všetkých nákladov na jeho prevádzku je, že kúpil hnojivo typu „XY“ za 229 Eur/t so splatnosťou 7 mesiacov a predal komoditu typu „YZ“ za cenu 172 Eur/t zahraničnému partnerovi so splatnosťou 30% tri mesiace vopred a zvyšok 60 dní po dodaní. V reči čísel dosiahol na vstupe 11 %-nú úsporu a na výstupe o 9% väčšie tržby. V celkovom výsledku to znamená zvýšenie zisku o viac ako 12% a zlepšenie toku peňazí.

Partneri na trhu, ktorí v tomto prípade dodali alebo odobrali tovar za lepších podmienok nie sú gauneri, ktorí zrazu „pustili perie“. Aj napríklad dodávateľ má totiž nižšie náklady, ak obchoduje s jedným profesionálnym obchodníkom naraz a s predstihom. Môže si oveľa efektívnejšie plánovať finančné toky a výrobné kapacity, ako keď za ním príde v marci mnoho rôznych malých odberateľov, ktorí chcú všetko hneď a navyše nevedia garantovať splatnosť (tak sľúbia úrodu). Zároveň ušetrí nemalé prostriedky na „budovanie



Tromf vo vašich rukách je silná a profesionálna vyjednávacia pozícia. Zdroj: kitspoker.net

vzťahov“ s veľkým počtom malých zákazníkov a tzv. „ovplyvňovateľov“ jeho biznisu.

Záverom

Ak chcete mať väčší pokoj na prácu a viac peňazí, tak:

1. Nájdiť si spoľahlivých partnerov a nakupujte i predávajte ako jeden celok. Moje odporúčanie je vychádzať minimálne z plochy 10 000 ha obhospodarovanej pôdy. Vaša súdržnosť bude kľúčom k úspechu. Na zlých vzájomných vzťahoch, nedôvere a nejednote, skrachovalo nejedno odbytové družstvo.
2. Nájdiť si profesionálneho obchodníka, ktorému môžete zveriť túto oblasť. Kvalita tohto obchodníka bude kľúčom k úspechu. Slovensko nemá veľké množstvo skutočných profesionálov v tejto oblasti. Skúste ho nájsť a správne motivovať.
3. Nastavte si riadne kontrolné mechanizmy medzi vami ako partnermi a medzi vami a vaším obchodníkom.

Predávať a nakupovať v malom množstve v čase, keď niečo potrebujete alebo sa vám práve urodilo, sa blíži viac k hazardu, ako k správne obchodníckemu prístupu. Existuje riešenie, ako zvýšiť profesionalitu a efektívnosť vášho nákupu a predaja. Veľa z vás ho už okúsilo a viacerí aj neúspešne. Poučte sa na chybách a venujte tomu znova svoj čas, energiu a odvahu prenechať svoje obchody niekomu cudziemu. Určite sa vám to oplatí. V zahraničí to funguje, tak prečo nie aj u nás. Dôkazom sú novovzniknuté združenia v poslednom roku, ktoré začínajú mať veľký prínos pre ich zakladateľov a pre celkovú „modernizáciu“ segmentu.

Ing. Rastislav Klembara
Finančný expert

KRATKY GLOBAL: LawFarm, s.r.o.