

AGROMAGAZÍN®

mesačník o ekonomike a financiách v agrosektore | ročník XII., číslo: 7/2010

Akú výšku dosahujú aktuálne priemerné podpory prepočítané na krmný deň oviec? **s. 10**

Lákavá Čína – agrokomodity za dvojnásobné ceny **s. 12 - 13**

Téma: Preskladniť? Ak máte dostatok financií, tak aspoň predávať postupne **s. 19 – 21**



M. Štefček:

„Vopred vedieť,
čo s produkciou“

PD v Ludrovej prináša profit diverzifikácia výroby viacerými smermi

M. Štefček: „Nespoliehame sa na dotácie, ale na naše výsledky“

Ďalší podnik, ktorý staval na diverzifikáciu a vstup do bioenergetického biznisu. Minuloročný krízový rok zvládol manažment famózne, s rekordnými investíciami. I keď tradičná prvovýroba vlani príliš neoslnila, podržala pridružená výroba. Podľa manažmentu PD Ludrová je hlavným cieľom mať vždy jasno v tom, čo robiť ďalej.

Vizitka

Liptov nie je len krásnou krajinou, ale i krajinou, ktorú obhospodarujú šikovní manažéri. Kto zavíta do Ludrovej, určite nám dá za pravdu. Miestne poľnohospodárske družstvo má napriek pre agrosektor kritickému roku 2009 za sebou famóznou sezónu, počas ktorej preinvestovalo z historického aspektu rekordnú čiastku – 1,7 mil. EUR. Miestny manažment pod vedením predsedu Ing. Miroslava Štefčeka sa rozhodol opätovne rozšíriť svoje diverzifikačné portfólio podnikania. Tentoraz investíciou do bioenergetiky, prostredníctvom výstavby bioplynovej stanice. Okrem lomu s ťažbou dolomitického kameňa a zámočnickej výroby je to ďalšia oblasť, ktorá sa čiastočne vymyká tradičnej agrárnej prvovýrobe. I keď v skutočnosti má BPS k prvovýrobe naozaj blízko. Ale o tom neskôr.

I keď je M. Štefček pri kormidle podniku len od roku 2007, družstvo dokonale pozná. Je s ním spojená celá jeho profesionálna kariéra. Do Ludrovej nastúpil hneď po skončení strednej školy ako zooteknik na jednom z hospodárskych dvorov družstva. Svoje napredovanie potvrdil o pár rokov neskôr, keď sa dostal na post vedúceho divízie živočíšnej výroby v podniku. Kontinuálne s funkciou na tomto poste študoval na SPU v Nitre, aby v roku 1993 získal titul inžinier. S novým predsedom prišiel do podniku i nový apetít po investíciách a diverzifikácii. M. Štefček razí jasnú stratégiu: Mať vopred premyslené podnikateľské zámery a vyrábať produkty, ktorým možno dodať pridanú hodnotu, resp. mať pre ne zabezpečený odbyť.

RV podriadená ŽV

Družstvo hospodári na 1800 ha poľnohospodárskej pôdy (z toho 800 ha ornej pôdy). Pri



pestovaní plodín sa orientuje i na trhové plodiny, hlavne obilniny, repku a sadbové i konzumné zemiaky. Nechýbajú ani krmoviny a silážna kukurica. Až 80 % výroby obilnín využíva družstvo na svoju spotrebu. „Vyrábame si vlastné krmné zmesi, čo nám oproti kupovaným prináša približne 30 % - né úspory“ vysvetľuje predseda. Podľa jeho slov dorábanie krmných zmesí cez poľnonákup predražuje doprava (60 km navyše), tiež nemožnosť kontroly finálnej kvality ako i neistota okolo konečnej ceny komerčne dorobenej KZ. Taktiež i komerčne vyrábanú zmes je možné v podniku namiešať v rôznych energetických hladinách a tak efektívnejšie kŕmiť jednotlivé skupiny dojníc. I preto v Ludrovej aplikujú model vlastnej výroby. V ostatných rokoch, keď sú na trhu čoraz väčšie prebytky

hustosiatych obilnín a cena nízka, usporia dvojnásobne. Lacné obilniny konvertujú do pridanej hodnoty, výroby mlieka a mäsa. Minulý rok bol v tradičnej prvovýrobe komplikovaný i pre PD Ludrová. „Z rastlinných komodít sme neboli stratoví len pri sadbových a konzumných zemiakoch“ prezrádza M. Štefček. No i tu si príliš nepolepšili, keďže pri „najrentabilnejšej“ komodite roka 2009 dosiahli približne nulový hospodársky výsledok a tak plusové čísla zabezpečili len dotačné stimuly. Pestovanie zemiakov si napriek tomu predseda pochvaľuje. O odbyť sa nemusí obávať. Ľudia z neďalekého Ružomberka si miestne dopetrovanú komoditu obľúbili a chodia nakupovať do miestnej podnikovej predajne ovocia a zeleniny. Okrem toho družstvo dodáva zemiaky

Nominácie na NAJ Agromanažéra 2010:

Ing. Miroslav Štefček, predseda PD Ludrová

V tejto rubrike pravidelne predstavujeme manažerov podnikov prvovýroby a firmy, ktoré riadia. Všetci, ktorých úspešnú prácu vám priblížime, sú naším vydavateľstvom nominovaní do súťaže o Agromanažéra roka. Pri výbere sa opierame aj o výsledky súťaže NAJ Slovenský chov, NAJ Naše pole, ktorú sme tento rok organizovali po šiestykrát. Pred začiatkom hlasovania všetkých nominovaných znova krátko predstavíme, aby ste mali pri výbere ľahšiu úlohu. O NAJ Agromanažerovi 2010 rozhodnete svojimi hlasmi vy, čitatelia AGROMAGAZÍNU. Aby bolo vaše rozhodovanie ľahšie, odporúčame vám odkladať si AGROMAGAZÍN.



Popri minuloročnej investícii do BPS sa podarilo investovať i do strojového parku.

i do miestnych hotelov, nemocníc a škôl. „Záujem je taký, že zemiaky niekedy skupujeme od iných podnikov“ potvrdzuje odbytové možnosti predseda.

Obilniny realizujú podľa cenovej politiky. Spravidla dosahujú 6 t/ha výnosy, ak je cena na trhu dobrá a obilniny sú kvalitné, putujú na trh. Prípadné deficity pre ŽV potom vykrývajú nákupom kŕmneho obilia. Naopak, ak je cena na trhu menej priaznivá, čo najviac produkcie putuje pre výrobu kŕmnych zmesí.

Udržať stavy dojníc

Rok 2009 priniesol najväčšie „stresy“ práve v segmente produkcie mlieka. Platí to i pre miestny podnik. Priemerná realizačná cena za minulý rok poklesla k 0,21 EUR/kg mlieka, čo pre podnik hospodáriaci v podhorských oblastiach bola zaťažkávajúca skúška. Dostať sa do plusových čísel bolo nad silu manažmentu. Ten mal však predsa len k dispozícii jeden ekonomicky silný nástroj – výrobu vlastných KZ. „Naším cieľom bolo udržať úžitkovosť a súčasne znížiť náklady“ ozrejmuje predseda. I preto začali experimentovať s kŕmnymi zmesami a tiež pomohla už dávnejšia orientácia na kvalitu objemových krmív. Suma sumárum, dojnice si udržali svoju úžitkovosť na úrovni 7 tis. l mlieka a súčasne celkové náklady na výrobu mlieka medziročne klesli o 30% (aktuálne výrobné náklady podniku na 1 kg mlieka prevyšujú sumu 0,30 EUR). Tržby za predaj 2,8 mil. l mlieka (chov 900 ks HD, z toho 400 dojníc) ročne nap-



Najrentabilnejšej rastlinnej komodite roku 2009 – zemiakom, sa strata vyhla.

riek tomu poklesli o 280 tis. EUR. No od tohto roku si v úvodzovkách môžu dojnice svoje renomé vylepšiť. Ich vedľajšie produkty (spoločne s ostatným HD a ošípanými) sa majú každoročne podieľať na tržbách za výrobu elektrickej energie vo výške 166 tis. EUR prostredníctvom BPS. AGROMAGAZÍN hrubým prepočtom odhaduje, že každá dojnica podniku prinesie každoročne 200 EUR k tržbám, teda približne 0,03 EUR na kg mlieka.

Cez automaty 10%

Manažment jasne dokazuje, že sa chce chopiť každej príležitosti. I predaja z dvora. Aktuálne prevádzkuje predajňu ovocia a zeleniny, kde predáva i svoje zemiaky. Postupne investoval do dvoch automatov na mlieko, jeden v neďalekej Liptovskej Štiavnici a druhý pred Tescom v Ružomberku (inštalovaný v júni 2010). Momentálne cez ne predávajú 7% celodennej produkcie, pričom v Ružomberku predajú denne 600 až 700 l mlieka (cena 0,50 EUR/l). Pri tom predseda verí, že už čoskoro cez automaty predajú 10% produkcie. Jednoduchší a teda i lacnejší automat v L. Štiavničke sa už čoskoro zaplatí, návratnosť drahšieho automatu v Ružomberku predseda kalkuluje na dva roky, no denné predaje naznačujú, že by to mohlo byť i skôr.

Prostredníctvom predaja z dvora má manažment v pláne predávať i jatočné ošípané. Porážku by si nechali urobiť na neďalekom bitúnku podľa záujmu zákazníkov. Samozrejme,



O mlieko z automatu pred Tescom v Ružomberku je záujem (denný predaj 600 až 700 l mlieka).

motivujúcim prvkom pre predaj z dvora je nepochybne i znížená sadzba DPH. „Ak predávate mlieko s 6% DPH, je v cene rozdiel 13% a to už nie je zanedbateľné“ vysvetľuje predseda.

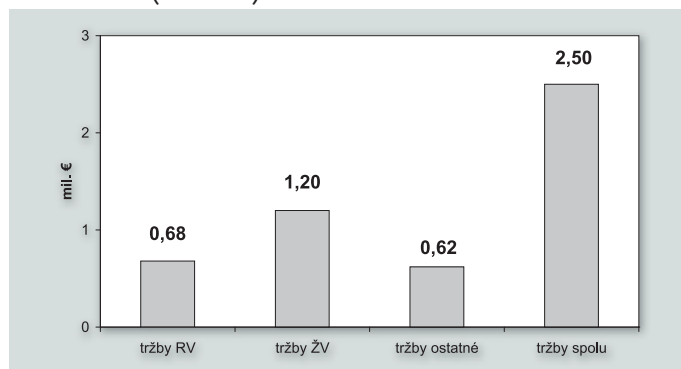
Ošípané ostali

Redukcia zo 120 prasníc na 40 až 50, no predsa ostali. Reč je o ošípaných, ktorých podnik ročne dorába približne 800 ks. V tomto segmente už skôr experimentuje, no ekonomicky sa mu darí. Predseda už dávnejšie stopol masívnejšie investície do chovu ošípaných a tak dnes v L. Štiavničke nedisponujú modernými technológiami a teda nemôžu konkurovať intenzívnej výrobe svojich kolegov na juhu Slovenska. No idú na to umne. „Snažíme sa naše podnikateľské zábery vidieť cez financie, dlhodobo máme naše aktivity v rámci možností prepočítané“ hovorí o stratégii M. Štefček. I preto predaj ošípaných tradičným komerčným spôsobom spracovateľovi robia len vtedy, keď sa im nepodarí vo vlastnej ržii odbyť všetku produkciu. „Aktuálne je záujem o odstavčatá, tak robíme prednostne odstavčatá“ vysvetľuje prvý muž manažmentu. Odstavčatá dodávajú i do miestnych hotelov, nakoľko ľudia si už zvykli na grilovanú pochúťku. Nebránia sa ani sezónnemu výkrmu, samozrejme, načasovanému na maximálne ceny jatočných ošípaných (spravidla v lete). To, čo nepredajú takýmto spôsobom, potom realizujú za tradičné trhové ceny spracovateľom. Umná stratégia prináša výsledky. Napriek absencii najmodernejších technológií

Tabuľka č. 1: Hospodársky výsledok PD Ludrová za rok 2009.

Tržby	2,5 mil. €
Výnosy (celkovo)	3,5 mil. €
Zisk/strata	20 tis. €
Miera rentability (z výnosov)	0,6%
Produktivita práce na zamestnanca (z tržieb)	21,19 tis. €
Čerpanie eurofondov od roku 2007	750 tis. €
Dotácie (priame platby, LFA)	470 tis. €
Daň z pôdy	20,0 tis. €
Investície do podniku v roku 2009	1,7 mil. €

Graf č.1 :Príjmy podniku za vybrané výrobné odvetvia za rok 2009 (v mil. €)



dokázali v Ludrovej v minulom roku ostať v odvetvi bez straty. Na kg živej hmotnosti jatočnej ošípanej sa s nákladmi dostali k 1,12 EUR (prepočty vrátane predajov odstaviť).

Oporou diverzifikácia

Straty z predaja mlieka popri dotačných stimuloch sanovala i pridružená výroba. Podnik vlastní lom, v ktorom ročne vyťaží 150 až 180 tis. ton dolomitického kameňa. Vlni, napriek kríze v stavebníctve, skončil segment v pluse 10 tis. EUR. Problémom odvetvia však ostáva platobná disciplína odberateľov, ktorí splácajú faktúry 90 až 120 dní po splatnosti. Podnik vlastní i strojový park ťažkej mechanizácie a robí zámočnícke práce. Celkovo pridružené aktivity vlni priniesli podniku tržby 0,62 mil. EUR, teda približne štvrtinu všetkých tržieb. Tento rok sa k tejto skupine tržieb pridávajú i tržby za výkup elektrickej energie z miestnej BPS.

Sľubná bioplynka

Aj PD Ludrová učaroval energetický biznis. Pri výstavbe BPS s výkonom 500 kW elektrickej energie využili možnosť čerpania financií z Programu rozvoja vidieka a tiež nižšie ceny na trhu. Náklady na BPS vo výške 1,3 mil. EUR sú naozaj veľmi prijateľné. A prečo BPS? Podnik stál pred dilemou, či budovať hnojné koncovky a tým vlastne len „zakopať niekoľko stotisíc eur do zeme“. Potom tu bola možnosť sklbiť túto



Neznižovať stav je prioritným cieľom manažmentu.

Snímky: M. Dukes, L. Caban

nutnú investíciu s výstavbou BPS, ktorá priniesie financie. Zvolili si druhú možnosť. Podnik by mal za elektrinu ročne utížiť 166 tis. EUR. Popri tom ušetrí na zemnom plyne, pretože zo vzniknutého tepla vykuruje kompletne všetky ustajňovacie objekty i kancelárie. V blízkosti BPS (250 m) je ďalší stavebný výrobný podnik a sklad Slovenskej justičnej a väzenskej stráže. Manažéri oboch objektov už prejavili záujem o napojenie sa na BPS, pretože sa im znížia

náklady na vykurovanie o 50 %. Návratnosť investície sa tak podniku môže skrátiť ešte viac, ako boli pôvodné očakávania.

Zdá sa tak, že manažment opätovne trafil do čierneho a posilnil svoju pozíciu na trhu. Čo najprecíznejšia kalkulácia návratnosti investícií a symbióza vzájomnej kooperácie jednotlivých manažérov a zamestnancov družstva sú jeho silnou stránkou. Na silu kolektívu totiž predseda nedá dopustiť.

ZBER SLAMY ? Jedine s PÖTTINGEROM !!

Tradícia výroby samozberacích vozov už viac ako 50 rokov posúva firmu PÖTTINGER na prvé priečky v predaji týchto strojov. Medzi najpredávanejšie samozberacie vozy na seno a slamu patria dnes určite vozy FARO, ktoré si získali vysokú dôveru našich ako aj zahraničných farmárov.

Hydraulicky výkyvné oje s dvomi dvojčinnými hydraulickými valcami garantuje dostatočnú svetlosť pri prejazde na pozemok. Vysoko kvalitný zberač, ktorý je stavaný na vysokú výkonnosť so šírkou 1,8 m, výkyvným uložením s 5 radmi prstov garantuje čistý zber aj pri väčších pracovných rýchlostiach. K zvýšeniu výkonu prispieva aj masívny vkladací valec so 7 radmi hviezdíc, ktoré sú usporiadané do skrutkoviace pre plynulý tok a vyššiu hltnosť materiálu. Rám vyrobený z jemnozrnej ocele, ktorý má skrutkovanú konštrukciu znáša veľmi dobre

PÖTTINGER

dlhodobé zaťaženie. Uzavretá nadstavba prepraví bez straty každý materiál. V hornej časti nadstavby sa nachádzajú tzv. stropné profily, ktoré nahradili povrázky. Stropné profily dokážu zvýšiť využitie ložného priestoru voza pri zbere sena a slamy až o 30 %. Ovládací panel Direct Control a dve čidlá automatiky plne-

nia zabezpečujú maximálny komfort obsluhy a optimálne využitie ložného priestoru voza. Podlahový dopravník je vybavený 4 reťazami a husto usporiadanými priečnikmi, ktoré dokážu vyprázdniť voz veľmi rýchlo a spoľahlivo. Minimálny požadovaný príkon je 80 PS.

Ing. Juraj Kandra



Prednosťou vozu je vysoká výkonnosť pri malej energetickej náročnosti.



Stropné profily umožňujú zvýšiť využitie ložného priestoru až o 30 %, najmä pri zbere sena a slamy.

Obchodné zastúpenie firmy Pöttinger pre SR:

Ing. Juraj Kandra, tel.: 0918 520 426, kandra@pottinger.sk, www.pottinger.sk