



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Nepravé rezervy nákladového charakteru ovplyvňujú výpočet hospodárskeho výsledku sú v hodnotenom období na rapičnom vzostupe. V praktických prístupoch sa prejavujú v zravnomenení vplyvu na hospodársky výsledok v budúcich obdobiach, keď dojde k výrazným peňažným výdavkom na uskutočňované činnosti, pre ktoré sa rezervy vytvárajú.

Kľúčové slová: rezerva, pravé a nepravé rezervy, hospodársky výsledok, polnohospodársky podnik

Literatúra

- BEŇAČKA, N.: Aktuálne problémy poľnohospodárstva a výživy obyvateľstva v SR
In: Strategické prístupy manažmentu k prekonávaniu križových situácií v poľnohospodársko-potravinárskom komplexe. Nitra, VŠP 1996, s. 3-7.
GRZNÁR, M.: Ulohy manažmentu v procese ekonomickej konsolidácie poľnohospodárskeho podniku. Acta operativo-oeconomica, 51. Nitra, VŠP 1996, s. 43-49.
LAUČÍK, Z.: Manažérské prístupy k tvorbe rezerv v účtovníctve. Učebnice a auditorské zvesti, 2, č. 1, 1992, s. 10 - 11.

Kontaktná adresa:
doc. Ing. Jozef Pataky, PhD.
Katedra informačných systémov a financií, FEM SPU v Nitre, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, tel.: 087/601 kl. 116

Acta oeconomica et informatica 2
Nitra, Slovaca Universitas Agriculturae Nitriae, 1998, s. 45—47

ANALÝZA PREDAJA JATOČNÝCH ZVIERAT AKO VÝCHODISKO PRE MARKETINGOVÉ ROZHODOVANIE

SALES ANALYSIS OF SLAUGHTER ANIMALS AS THE BASE FOR MARKETING DECISION MAKING

Anton KRETTER

Slovenská polnohospodárska univerzita v Nitre

The sale of slaughter animals creates more than 45 per cent of total income for all agricultural products in agricultural firms in the Slovak Republic. This situation raises the question of the need to analyze the sale of slaughter animals and utilize the information for making marketing decisions. Basic information about the sale volume, producers prices, and structure of distribution channels according to each type of slaughter animals provides the base for managing the sale in the next time period, for estimating future sale and producers prices. Trends in the structure of distribution channels influence cooperation among links within the channels. The article presents the analyzed information on sale of slaughter cattle, slaughter pigs, slaughter poultry, slaughter sheep, goats, and lambs for the years 1993 to 1996 in the Slovak Republic. It shows also the tendencies of development for the next period. This information is one of the bases for marketing management decision making.

Key words: sale of slaughter animals, producers price, distribution channels, marketing decisions

Predaj jatočných zvierat prináša poľnohospodárskym podnikom v Slovenskej republike tržby v objeme takmer 15 miliárd korún, čo je viac ako 45% z celkových tržieb za všetky poľnohospodárske výrobky. Spotreba mäsa a mäsových výrobkov na obyvateľa v SR mala v rokoch 1993 až 1996 ustálenú tendenciu (MURGAŠ 1996) a nie je predpoklad zásadnej zmeny. Stravovacie návyky konzumentov v SR uprednostňujú bravčové mäso, potom nasleduje na približne rovnakej úrovni spotreba hydinového a hovädzieho mäsa. Tieto spotrebiteľské skutočnosti vyvolávajú v poľnohospodárskych podnikoch potrebu poznáť marketingové tendencie odbytu jatočných zvierat charakterizované nielen objemom hmotnosti, ale i cenou platenou výrobcom a štruktúrou odbytových ciest. Riešením týchto otázok sa zaoberejú viacerí autori ako VICEN (1996), KRETTER (1996), ŠIMO a kol. (1997), ktorí zvýrazňujú aktuálnosť otázok modelovania marketingových refazcov pre poľnohospodárske komodity a ich využitia v rozhodovaní.

Materiál a metódy

Predaj jednotlivých poľnohospodárskych produktov v rámci odbytovej analýzy sa sleduje vo výkaze Štatistického úradu Slovenskej

republiky Pol 2-12 Mesačný výkaz o predaji poľnohospodárskych výrobkov z pravovýroby. Tento výkaz spracovávajú a predkladajú štatistickým orgánom všetky poľnohospodárske podniky zapísané v obchodnom registri. Tieto údaje agregované za Slovenskú republiku sú základným materiálom skúmania a ich analýza sa robí logickou komparáciou úrovne vývoja v Slovenskej republike za kalendárne roky 1993 až 1996.

Výsledky a diskusia

Relatívne kratší biologický cyklus väčšiny hospodárskych zvierat a kontinuálna chovateľská činnosť prináša poľnohospodárskym podnikom pravidelné finančné príjmy primerane rozložené v časovom priebehu celého roka. Organizačná a ekonomická náročnosť živočíšnej výroby by mala byť adekvátne ohodnotená realizáciou. Sledovanie podmienok odbytu, ktoré sú dané reálnym dopytom, ale i cenovými reláciami úhrady predaja, je východiskom pre uplatňovanie marketingového prístupu v podnikovom riadení. V tomto smere sú aktuálne údaje prostredia v časovom kontexte.

Tabuľka 1 Predaj a odbytové cesty jatočných zvierat v Slovenskej republike v období rokov 1993 až 1996

Druh výrobku (1)	Ukazovateľ (2)	Rok (3)			
		1993	1994	1995	1996
Jatočný hovädzí dobytok spolu(4)	Predaj v tis.t (8)	153,09	105,42	91,70	93,99
	Cena v Sk.kg ⁻¹ (9)	22,55	28,08	32,81	31,75
	Predaj obchodné spracovateľ.organizácie (10)	78,05	77,08	79,35	87,39
	Ostatný predaj v % (11)	18,22	20,59	19,64	11,88
	Priamy vývoz v % (12)	3,73	2,33	1,01	0,73
Jatočné ošípané spolu (5)	Predaj v tis.t (8)	189,64	182,92	179,68	187,73
	Cena v Sk.kg ⁻¹ (9)	28,63	33,62	36,05	37,00
	Predaj obchodné spracovateľ.organizácie (10)	75,38	76,36	79,54	87,33
	Ostatný predaj v % (11)	24,58	23,63	20,46	12,67
	Priamy vývoz v % (12)	0,04	0,01	—	—
Jatočná hydina spolu (6)	Predaj v tis.t (8)	51,81	57,08	65,61	65,73
	Cena v Sk.kg ⁻¹ (9)	24,69	30,69	27,52	30,35
	Predaj obchodné spracovateľ.organizácie (10)	61,52	35,14	75,01	80,98
	Ostatný predaj v % (11)	38,47	0,01	24,99	19,02
	Priamy vývoz v % (12)	0,01	—	—	—
Jatočné ovce, kozy a jahňatá (7)	Predaj v tis.t (8)	6,42	3,89	3,19	2,67
	Cena v Sk.kg ⁻¹ (9)	24,13	46,94	54,95	59,12
	Predaj obchodné spracovateľ.organizácie (10)	63,36	60,66	63,47	65,20
	Ostatný predaj v % (11)	28,14	24,08	24,65	23,49
	Priamy vývoz v % (12)	8,50	15,26	11,88	11,31

Table 1 Sale and distribution channels of slaughter animals in the Slovak Republic in the period of years 1993 to 1996

(1) type of product, (2) parameters, (3) year, (4) slaughter cattle total, (5) slaughter pigs total, (6) slaughter poultry total, (7) slaughter sheep goats and lambs, (8) sale in thousands tons, (9) price in Sk/kg, (10) sale-wholesale and producer organizations in per cents, (11) other sale in per cents, (12) direct export in per cents

Predaj jatočných zvierat skúmame v príspevku v štyroch rozhodujúcich druhoch hospodárskych zvierat (tabuľka 1), pričom údaje sú súhrnom za jednotlivé jatočné kategórie.

Jatočný hovädzí dobytok spolu predstavuje predaj jatočných býkov, jatočných jalovic a jatočných kráv. Výrazný medziročný pokles v hmotnostnom objeme predaja po roku 1995 prestáva a predaj sa začína stabilizovať. Mení sa štruktúra predaja jatočných kategórií hovädzieho dobytka, ktorá v roku 1996 dosahuje nasledovné zloženie — jatočné býky 44,2%, jatočné kravy 41,6% a jatočné jalovice 14,2%. Tendencia rokov 1994 až 1996 zaznamenáva rast podielu jatočných býkov na objeme predaja jatočného hovädzieho dobytka pri miernom poklese predaja jatočných kráv a jatočných jalovic. Tento stav je pozitívny v smere kvalitnej ponuky jatočného hovädzieho dobytka. Úroveň cien výrobcov jatočného hovädzieho dobytka po náraste v prvých rokoch skúmaného časového radu zaznamenala pokles asi o 1 Sk.kg⁻¹ v roku 1996 v porovnaní s rokom 1995. Pre polnohospodárske podniky to nie je priaznivý stav už i s ohľadom na to, že ceny ostatných výrobcov jatočných zvierat vzrástli. Príčiny tohto stavu spočívajú v časovej nevyváženosťi ponuky a dopytu. V štatistickom skúmaní predaja sú sledované tri základné odbytové cesty a to predaj obchodným a spracovateľským organizáciám, ostatný predaj a priamy vývoz. Rozhodujúci odbytový kanál pri jatočnom hovädzom dobytku tvorí predaj obchodným a spracovateľským organizáciám, ktorého podiel v roku 1996 zaznamenal nárast o 8% v porovnaní s predchádzajúcim rokom. Ostatný predaj približne o túto hodnotu klesol, pričom priamy vývoz predstavuje iba nepatrnu časť realizácie. Jatočné telatá sú v štatistike sledované

osobitne, pričom objem predaja je v rokoch 1995 a 1996 vyrovnany včítane ceny výrobcov.

Jatočné ošípané svojím hmotnosťným objemom predaja prevyšujú súhrn objemu predaja všetkých ostatných druhov jatočných zvierat. Úroveň predaja jatočných ošípaných v Slovenskej republike je z pohľadu polnohospodárskych podnikov priaznivá. Po roku 1995 rastie objem predaného množstva. Cena platená výrobcom má rastúci trend, aj keď pomaľší ako v roku 1996. I pri jatočných ošípaných dochádza k zmene podielu odbytových kanálov pri realizácii, keď rastie priepustnosť odbytovéj cesty cez obchodné a spracovateľské organizácie a percentuálne je rovnaká ako pri predaji jatočného hovädzieho dobytka.

Predaj jatočnej hydiny je tvorený predovšetkým predajom jatočných kurčiat, ktoré majú na hmotostnom objeme predaja hydinového mäsa podiel temer 83%. V rokoch 1995 a 1996 vzrástol predaj jatočnej hydiny spolu o jednu pätninu v porovnaní s prvými rokmi skúmaného obdobia. Prejavilo sa to na zvýšení spotreby hydinového mäsa na 1 obyvateľa Slovenskej republiky, na čom sa podieľa aj priaznivá spotrebiteľská cena tohto mäsa. Vzrástol aj predaj jatočných moriek, zatiaľ čo predaj jatočných sliepok sa prakticky nemení a je nadväzný na brakovanie nosníča. Ceny výrobcov jatočnej hydiny v medziročnom hodnotení značne kolísia a iba pri jatočných kačičiach a husiach, objem predaja ktorých je veľmi malý, majú rastúci trend. Pri jatočnej hydine pozorujeme tendenciu rastu realizácie cez odbytový kanál obchodné a spracovateľské organizácie, pričom ostatný predaj predstavuje úroveň 20% z celkového predaja.

Predaj oviec a kôz na mäso je zastúpený predajom jatočných oviec a kôz a jatočných jahniat na výkrm. Objem predaja týchto zvierat v skúmaných rokoch klesá, čo je odrazom problémov v tomto odvetví (predaj vlny, rentabilita, malý záujem spotrebiteľov o toto mäso). Pritom ceny výrobcov trvale rastú, na čom sa podieľa i príaznivá cena pri vývoze. Odbytovým kanálom priamy vývoz sa predá 11 až 12% realizovaného množstva, pričom pri jatočných jahniatách na výkrm je to až 16%. Štvrtina realizácie sa uskutočňuje cez ostatný predaj a zostatok, takmer dve tretiny ide predajom obchodným a spracovateľským organizáciám.

Analýza odbytu poľnohospodárskych produktov je východiskovým krokom pre prijímanie marketingových rozhodnutí. Poskytuje informácie, ktoré pomáhajú identifikovať príležitosti, ale upozorňujú i na možné riziká pri predaji. Tak je to aj pri rozhodovaní a riadení odvetvia živočisnej výroby a odbytu jatočných zvierat. Základné informácie o odbyte jatočných zvierat zahŕňajú údaje o:

- predanom množstve
- cene výrobcov (t.j. cena, ktorú obdrží poľnohospodársky podnik)
- odbytových kanáloch a množstvách, ktoré nimi prechádzajú.

Tieto údaje v členení za regióny v mesačných intervaloch poskytuje oficiálna štatistika. Jej doplnením z vlastnej operatívnej evidencie podniku vzniká súbor marketingového informačného systému, ktorý môže manažment podniku, ale i vyšších riadiacich úrovni využiť :

- pri rozhodovaní o usmernení odbytu zvierat
- pri odhadе cien výrobcov
- pri zistení predpokladov možného dopytu po jatočných zvieratách
- pri konkretizácii spolupráce s článkami odbytových kanálov.

Analýza vývoja údajov o predaji jatočných zvierat v kontexte vývoja v rokoch 1993 až 1996 na Slovensku naznačuje stabilizáciu dopytu po jatočnom hovädzom dobytku a jatočnej hydine. Miernu tendenciu vzostupu predaja môžeme očakávať pri jatočných oší-

paných, pričom pokles odbytu jatočných oviec, kôz a jahniat sa ešte nezastavil. Ceny výrobcov budú mierne rásť vo všetkých kategóriях jatočných zvierat. Súčasná štruktúra odbytových kanálov je stabilizovaná a dominantným zostáva predaj obchodným a spracovateľským organizáciám.

Súhrn

Predaj jatočných zvierat prináša poľnohospodárskym podnikom v Slovenskej republike viac ako 45% z celkových tržieb za všetky poľnohospodárske produkty. Už i táto skutočnosť vyvoláva potrebu analyzovať odbyt jatočných zvierat a využívať tieto informácie pre prijatie marketingových rozhodnutí. Základné informácie o predanom množstve, cene výrobcov a štruktúre odbytových kanálov podľa jednotlivých druhov jatočných zvierat poskytujú podklad pre rozhodnutie o usmernení odbytu zvierat v ďalšom období, pre odhad očakávaného dopytu a ceny výrobcov. Tendencie v štruktúre odbytových kanálov sa prenášajú do konkretizácie spolupráce s článkami odbytových kanálov. V príspevku sú analyzované údaje o predaji jatočného hovädzieho dobytka, jatočných ošípaných, jatočnej hydine a jatočných oviec, kôz a jahniat za roky 1993 až 1996 v Slovenskej republike s naznačením tendencie vývoja predaja do ďalšieho obdobia. To je jedným z podkladov pre marketingové rozhodovanie manažmentu.

Kľúčové slová: predaj jatočných zvierat, cena výrobcov, odbytové kanály, marketingové rozhodnutia

Literatúra

- KRETTER, A.: Metodické otázky tvorby a kvantifikácie marketingových retazcov poľnohospodárskych a potravinárskych komodít. Acta operativo-oeconomica, č. 50. Nitra, VŠP 1995, s. 75-78.
 MURGAŠ, J. a kol.: Manažment a marketing v chove ošípaných. Nitra, VŠP 1996. 376 s.
 ŠIMO, D. — ŠIMOVÁ, E. — LEŽÁK, J.: Marketingové prístupy k trhu v Slovenskej republike. Zemědělská ekonomika, 43, 1997, č. 8, s. 365-368.
 VICEN, M.: Marketingové refazce pri jatočných kurčiatach a slepačích vajciach. In: Zborník vedeckých prác PEF. Nitra, VŠP 1996, s. 202-213.

Kontaktná adresa:

doc.Ing.Anton Kretter,CSc.

Katedra manažmentu a marketingu, FEM SPU v Nitre, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, tel.: 087/601 kl. 145

Informácia

Aktuálne problémy agrárneho práva sa stali pod rovnomeným názvom tému medzinárodného vedeckého seminára, ktorý sa uskutočnil v dňoch 18. - 19.6.1998 v Učebno-výcvikovom zariadení Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Račkovej doline. Seminár organizovala Katedra práva v spolupráci s Ministerstvom pôdohodopodárvstva SR, Slovenskou poľnohospodárskou a potravinárskou komorou a FEM SPU v Nitre.

Medzinárodný vedecký seminár nadviazal na tradíciu úspešnych vedeckých stretnutí domácich i zahraničných odborníkov z poľnohospodárskej praxe a vedy, organizovaných Katedrou práva FEM SPU v Nitre.

Ekonomicko-právne problémy, ako aj aktuálny stav agropotravinárstva v SR rozobral vo svojom úvodnom vystúpení ústredný riaditeľ Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory Ing. Emil Dufala, PhD.

Pri tomto auditóriu /74 pozvaných účastníkov seminára/ mimoriadne zaujali príspevky doc.JUDr. A. Bandlerovej, PhD., JUDr. Z. Ilkovej, PhD., JUDr. E. Marišovej, ale aj odborníkov z Českej republiky JUDr. J. Sochora, CSc., JUDr.Ing. J. Homolkovej a JUDr.M. Preisingera. Bohatú diskusiu najmä odborníkov z poľnohospodárskej praxe podnetili tiež príspevky prof.Ing. A. Podoláka, PhD., doc.Ing. Š. Pekárika, PhD., a prof.JUDr. M. Štefanoviča, DrSc.

Organizátorom spolu s účastníkmi seminára sa počas dvoch dní podarilo naplniť cieľ podujatia — poukázaním na súčasný stav a zmeny v legislatíve hľadať východiská pre komplexné doriešenie ekonomico-legislatívnych nástrojov a tak prispieť k zlepšeniu podnikateľskej činnosti v poľnohospodársko-potravinárskom komplexe.

Mimoriadne pozitívna odozva medzi účastníkmi medzinárodného vedeckého seminára zavázuje a aj stimuluje pracovníkov Katedry práva pokračovať aj nadalej v organizovaní podobných vedeckých seminárov pre domácich i zahraničných odborníkov vedy a poľnohospodárskej praxe.

František Taliga