

Ciągłe problemy, zaczynając od małej opłacalności, wprowadzaniu wymogów unijnych, poprzez zakaz eksportu towarów rolnych na teren Federacji Rosyjskiej, a na zmiennych warunkach agrometeorologicznych kończąc, skłaniają polskich rolników do zaciskania pasa i szukania oszczędności tam, gdzie jest to tylko możliwe.

Zmniejszamy koszty

Dla wielu gospodarstw nie jest to kwestia kaprysu, ale być lub nie być, na coraz bardziej wymagającym rynku. Oszczędzać można na kilka sposobów, między innymi poprzez redukcję kosztów związanych z zakupami towarów i usług. Są to koszty wynikające z nieprawidłowego prowadzenia polityki zakupowej, które są stosunkowo łatwe do wyeliminowania przy zastosowaniu kilku zasad postępowania, a dodatkowo nie mają żadnego negatywnego wpływu na jakość dokonywanych zakupów.

Po pierwsze kto kupuje więcej ten płaci niższą cenę jednostkową. Każdy sprzedawca jest zainteresowany jak największą wartością pojedynczej transakcji. Jego zyski są większe przy tym samym wysiłku, który wkłada w obsługę klienta. Jest w stanie sprzedać taniej towar klientowi, który za jednym razem kupuje 10 t nawozu niż gdyby chciał kupić 1 t. Często aby doprowadzić do takiej sprzedaży sprzedawca jest gotów zmniejszyć swoją marżę, co w konsekwencji prowadzi do obniżenia ceny produktu. Aby zastosować to w praktyce, najlepiej porozmawiać z sąsiadem, znajomym, może on też potrzebuje kupić np. nawóz, a łącząc dwa zamówienia w jedno na pewno da się uzyskać lepszą cenę. Podczas negocjacji najlepiej poinformować sprzedawcę, że za jakiś czas będzie potrzebna kolejna partia materiału, to również będzie miało wpływ na cenę. Jeżeli natomiast potrzebny jest nowy dostawca paszy dla zwierząt, najlepiej nie pytać tylko o najbliższą dostawę, ale o cenę dostaw na cały rok.

Następną zasadą jest kupowanie wcześniej, a najlepiej jeszcze przed sezonem. Należy podkreślić, że nie

chodzi tu nawet o fizyczne zakupy, ale o uzgodnienie ceny i konkretnego terminu tego zakupu, nie w ostatniej chwili, ale na kilka miesięcy przed jego fizyczną realizacją. Każdy sprzedawca preferuje sytuację, w której ma dłuższy czas na realizację zamówienia, a co za tym idzie może się lepiej do niego przygotować, dodatkowo dla każdej firmy niezwykle ważny jest portfel zamówień na kilka miesięcy do przodu, co w znacznym stopniu ułatwia prowadzenie polityki magazynowej. O cenę nawozu należy pytać już w styczniu, nawet jeżeli zakup planujemy na marzec, o cenę usług, takich jak koszenie kukurydzy lub zboża należy pytać nie w środku sezonu, ale nawet 2–3 miesiące przed sezonem. Takie podejście może obniżyć ceny zakupu nawet o 10%.

Dobrym przyzwyczajeniem jest, aby nie pytać o konkretny handlowy produkt, ale o to, o co tak naprawdę chodzi (np. w przypadku nawozu: ilość czystego składnika, w przypadku paszy ilość białka, ilość energii) lub nawet jeszcze szerzej, np. o plan nawożenia dla 2 ha kukurydzy, plan żywienia dla 20 krów mlecznych o wydajności 8 000 litrów mleka. Najlepiej dać się wykazać sprzedawcy. Większość sprzedawców zna się na tym co robi i mogą doradzić tańsze i korzystniejsze rozwiązania. Nie ma powodu ograniczania się w swoich pytaniach.

Należy unikać sytuacji, kiedy w dniu, w którym nawóz jest potrzebny, lub najwyżej kilka dni przed, dzwoni się do najbliższego dilerów lub dwóch i często nie negocjując ceny zamawia towar. Jest to ogromny błąd, ponieważ ogranicza się w ten sposób możliwość pozyskania o wiele bardziej korzystnych ofert. W biznesie trafiają



się sytuacje, w których trzeba sprzedać towar znacznie poniżej jego wartości, aby zachować płynność finansową lub zdecydowanie za tanio, bo potrzebne są pieniądze na inne cele. Takie sytuacje zdarzają się wbrew pozorom dosyć często, praktyka gospodarcza pokazuje, że nawet 25% transakcji jest zawieranych poniżej ceny rynkowej, po to tylko, aby utrzymać płynność (zastrzyk gotówki). Cała sztuka polega na tym, żeby umieć znaleźć te 25% sprzedawców.

Ostatnią zasadą, a być może najważniejszą jest to, żeby przede wszystkim poświęcić swój czas na rozsądne planowanie i zbieranie informacji. Wydawałoby się, że to strata czasu, bo wtedy można by wykonać wiele prac w gospodarstwie. Jednak ten kto jest najlepiej poinformowany i z wyprzedzeniem podejmuje pewne decyzje wygrywa najczęściej, prowadząc swoją działalność. Nowoczesny rolnik to biznesmen i tak należy go traktować. Kiedyś było trudniej z dostępem do informacji. Żeby otrzymać najlepszą ofertę należało dzwonić do kilkudziesięciu dostawców, obecnie wiele informacji można znaleźć w internecie, można porównać wiele ofert. Internet jest doskonałym narzędziem pozwalającym podjąć decyzje co do zarządzania w swoim gospodarstwie. Kto potrafi w pełni wykorzystać możliwości internetu – płaci mniej.

Małgorzata Tyburska
Kujawsko-Pomorski Ośrodek
Doradztwa Rolniczego
Fot. L. Piechocki