

Mlieko z automatu vs. mlieko pre mliekarne

Zavádzanie mliečnych automatov bolo na Slovensku spustené v roku 2009. Ako sa vyvíjal dopyt a ekonomické parametre realizácie po počiatočnom ošiali?

Pokles priameho predaja mlieka

Dopyt po mlieku z mliečnych automatov v poslednom období klesá. V roku 2011 bol priamy predaj konečnému spotrebiteľovi v objeme 11 701 ton mlieka, čo je o 6 % menej ako v roku 2010 (Borecká, 2012). Dôvodom bolo víťazstvo komfortu nákupu „krabicového“ mlieka ako aj 20-40%-ný rast cien „automatového“ mlieka v priebehu roka 2011. Tento rast bol determinovaný zrušením daňového zvýhodnenia červenej nafty a zrušením nižšej sadzby DPH na mlieko od januára 2011 (aktuálna sadzba 20%). Kým v roku 2010 bola kúpa mliečného automatu podporovaná dotáciou, v súčasnosti, z dôvodu nedostatku finančných prostriedkov, takáto možnosť neexistuje.

Rozdielne realizačné ceny

To, že sa cena mlieka predaného mliekarni a predávaného formou mliečného automatu líšia, nie je žiadnym tajomstvom. Dokazujú to aj výsledky analýz v 27 chovov evidovaných v databáze Centra výskumu živočíšnej výroby Nitra. V prípade predaja mlieka z dvora je jednotková realizačná cena v priemere o 30% vyššia v porovnaní s predajom mlieka do mliekarne (0,424 €/kg z dvora vs. 0,326 €/kg mliekarni v roku 2011).

Rast nákladov

Je však predaj vždy rentabilný? Pri prevádzke takéhoto typu predaja vznikajú dodatočné náklady, ktoré sa prejavujú v rôznych položkách kalkulačného vzorca. Napríklad dodatočné mzdy pracovníkov zabezpečujúcich rozvoz suroviny sa odrazia v mzdových nákladoch a vyššia spotreba pohonných hmôt a dodatočné odvody zamestnávateľa za zamestnanca v ostatných priamych nákladoch prvotných. Nákup a prevádzka automobilu a mliečného automatu je spojená s vyššími nákladmi na opravy a udržiavanie ako aj s hodnotou odpisov dlhodobého majetku (samozrejme len v alikvotnej výške z obstarávacej ceny).

Výsledok hospodárenia

Napríklad, pri nákladoch 0,445 € na kg vyrobeného mlieka je výsledok hospodárenia (bez zápočtu dotácií) vo výrobe mlieka v oboch prípadoch stratový. Pri predaji mlieka do mliekarne je to -0,119 € na kg ale za mlieko predané z mliečného automatu strata klesá na -0,021 € na kg (výsledky CVŽV za rok 2011). Po zápočte priamych dotácií je už predaj „automatového“ mlieka ziskový (+0,020 €), kým kilogram mlieka smerovaného do mliekarne je stále realizovaný so stratou (-0,078 €). Je potrebné si však uvedomiť, že okrem nákladových položiek rastú aj daňové povinnosti chovateľa. Popri vyššie spomenutej DPH sem vstupuje aj daň za predajné automaty, ktorej výška sa odvíja od ich počtu. Navyše, ak by sa farmárovi podarilo dosiahnuť zisk, musí ho zdaniť daňou z príjmu vo výške 19%. Pozitívom ale je, že zdravie a kvalita slovenských potravín sa pomaly stávajú súčasťou životného štýlu každého z nás. Zostáva len veriť, že napriek uponáhľanosti súčasnej doby, zostane zákazník verný nákupu kvalitného a plnohodnotného mlieka z automatu.

Tento článok bol realizovaný v rámci projektu MLIEKO No. 26220220098, na základe podpory operačného programu Výskum a vývoj financovaného z Európskeho fondu regionálneho rozvoja.

Ing. Monika Michaličková, Ing. Zuzana Krupová, PhD., Ing. Martina Gondeková, PhD.
CVŽV Nitra