

Modul 2

Rôzne modely vidieckej podnikateľskej stratégie a ako rozpoznať potenciál vášho regiónu

Ciele vzdelávania v module 2

Absolvovaním modulu 2 získajú účastníci celkové znalosti o rôznych modeloch stratégie podnikania na vidieku a budú vedieť rozpoznať potenciál svojho regiónu.

Ciele vzdelávania v module 2

Tento modul má dve kľúčové časti:

- Rôzne modely stratégie podnikania na vidieku
- Ako rozpoznať potenciál svojho regiónu

Čo je to obchodná stratégia?

Účinná adaptácia na neustále sa meniacu situáciu na vidieku zahŕňa zodpovedanie nasledujúcich otázok: **Čo? Ako? Pre koho? a kde?** sa musia zmeniť tak, aby nedošlo k zníženiu našej životnej úrovne a udržateľnosti, ktoré boli formulované ako cieľ. Aby sme sa mohli účinne prispôbiť, stanovíme si **cieľ**, priradíme k nemu **nástroj**, použijeme ho a konáme tak, aby sme cieľ dosiahli. Inými slovami a v skratke, vytvoríme si **stratégiu** a realizujeme ju. e

Stratégia podnikania na vidieku

Je potrebné považovať za fakt, že v súčasnosti nie je k dispozícii učebnica, ktorá by sa zaoberala známymi charakteristikami poľnohospodárskej výroby, ako aj strategickým znalostným materiálom, ktorý by bol riešený ako určujúci faktor poľnohospodárstva ako vidieckej ekonomiky a s ním súvisiacich charakteristík v systémovom prístupe a integrovanom prístupe.

Ciele stratégie pre podnikanie na vidieku

- byť schopný obnoviť sa na základe nových inovácií o vidieckom sektore.
- zachovať udržiateľnosť spoločnosti a vidieckej oblasti
- nákladovo efektívna organizácia pohrebných procesov
- podpora efektívneho predaja

Rozsah pôsobnosti

Rozsah činností vidieckeho podniku je preto určený týmito faktormi:

- sídlo/územie spoločnosti,
- Spotrebitelia a ich potreby,
- postupy (výrobné procesy).

V celi podnikateľskej stratégie sa preto uvádza, že vidiecka spoločnosť Čo? Pre koho? Ako? a kde? chce dosiahnuť svoj základný cieľ.

Strategické obchodné jednotky

Vidiecke podniky organizujú svoju výrobu tak, že sa snažia uspokojiť potreby viacerých skupín spotrebiteľov a diverzifikovať svoje činnosti. Rozsah a spôsob tohto postupu je dôležitým, ústredným prvkom stratégie, v dôsledku čoho sa vytvárajú tzv. strategické podnikateľské jednotky.

Strategické obchodné jednotky

Strategické podnikateľské jednotky sú odlíšiteľné oblasti podnikania v rámci spoločnosti, ktoré predstavujú dobre definované kombinácie produktov a trhov a ich konkurenčné postavenie a efektívnosť možno hodnotiť samostatne.

Model stratégie podnikania na vidieku

- Priemyselné poľnohospodárstvo
- Multifunkčné poľnohospodárstvo
- Poľnohospodárstvo založené na miestnej iniciatíve a spolupráci
- Alternatívne poľnohospodárstvo

Model stratégie podnikania na vidieku

Priemyselné poľnohospodárstvo

- zamerané na zvýšenie hmotnosti výrobkov
priemyselné poľnohospodárstvo
- logika priemyslu sa objavila v sektore

Model stratégie podnikania na vidieku

Multifunkčné poľnohospodárstvo

- Okrem výrobných úloh plní poľnohospodárstvo aj environmentálne, sociálne, regionálne úlohy a úlohy v oblasti zamestnanosti.
- Tieto environmentálne a sociálne služby, ktoré sa vytvárajú na miestnej úrovni, nemožno dovážať

Model stratégie podnikania na vidieku

Poľnohospodárstvo založené na miestnej iniciatíve a spolupráci

- najžiadanejší model rozvoja vidieka
- Cieľom je vytvoriť a upevniť "projektovú oblasť" s jednotnou identitou v dlhodobom horizonte, ako aj zdôrazniť význam komplexnosti, dynamizovať miestne zdroje a aktérov, posilniť spoluprácu medzi zainteresovanými stranami a vytvoriť organizačné rámce dôležité pre úspešnú spoluprácu.

Model stratégie podnikania na vidieku

V európskom modeli poľnohospodárstva plní multifunkčné poľnohospodárstvo a okolitá krajina okrem produkcie potravín aj ekologické a environmentálne, ako aj sociálne, hospodárske, spoločenské a kultúrne funkcie.

Model stratégie podnikania na vidieku

Medzi ne patria okrem iného

- vytvorenie podmienok pre rekreáciu a cestovný ruch;
- podpora malých a stredných podnikov;
- starostlivosť o vidiecke komunity;
- zachovanie krajiny a ľudového kultúrneho dedičstva;
- pestovanie tradícií;
- agroenvironmentálna ochrana

Model stratégie podnikania na vidieku

Komplexný prístup je príliš široký, účinne neoddeľuje jednotlivé politiky a oblasti, jednotlivé nástroje a aktérov, nerozlišuje medzi nimi, takže jeho účinnosť je otázna.

Model stratégie podnikania na vidieku

Druhým prístupom je tzv. model výklenku, keď sa vidiecka politika - bez organickejšieho prepojenia a integrácie - zameriava len na špecifické vidiecke oblasti. V tomto prípade nezohľadňuje iné regionálne alebo územné politiky (napr. rozvoj osídlenia) alebo odvetvia mimo poľnohospodárskeho sektora. To všetko má za následok skromný hospodársky a sociálny vplyv.

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

- Obehové hospodárstvo
- Farma Rainbow
- Lokalizácia
- Hospodárstvo založené na dostatku

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Obehové hospodárstvo

Jeho cieľom je plánovaná a vedomá eliminácia odpadu. Odpad prakticky neexistuje - výrobky sú navrhnuté a optimalizované na opraviteľnosť, demontáž a recyklačné cykly.

Tieto úzke cykly súčiastok a výrobkov definujú podstatu obehového hospodárstva a odlišujú ho od likvidácie alebo dokonca recyklácie, pri ktorej sa plytvá veľkým množstvom energie a práce obsiahnutej vo výrobku.

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Výhody obehového hospodárstva

- minimalizácia používania špecifického materiálu
- po sebe idúce cykly možno maximalizovať
- je možné diverzifikované využitie v rámci hodnotového reťazca
- materiálové toky bez kontaminácie zvyšujú efektívnosť zberu a distribúcie a zachovávajú kvalitu materiálov

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Farma Rainbow

Model miestneho udržateľného rastu, ktorý vzniká
z iniciatívy miestnych skupín.

Podľa farieb dúhy má sedem motívov

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Farmy dúhových farieb

- magenta: Duchovné hodnoty
- tmavomodrá: Globálne hodnoty
- svetlomodrá: Ekonomické hodnoty
- zelená: Ekologické hodnoty
- žltá: Hodnota individuálnej tvorivosti a sebarealizácie
- oranžová: Hodnoty miestnej komunity
- červená: Sociálne hodnoty

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Lokalizácia, "Mysli globálne, konaj lokálne! "

Ekonomika lokalizácie vychádza zo štatisticky dokázaného faktu, že väčšinu ľudských potrieb možno ekonomicky uspokojiť na mieste.

Lokalizácia neznamená zničenie dnešného globálneho hospodárskeho systému, ale skôr jeho postupnú, ale radikálnu transformáciu.

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Lokalizácia, "Mysli globálne, konaj lokálne! "

Znamená to prudkú zmenu smeru, nový spôsob organizácie hospodárstva, v ktorom sú sociálne a ekologické aspekty dôležitejšie ako expanzia trhu a zisk. Súčasná "efektívnosť" globálnej ekonomiky zväčša neprináša dodatočné výhody na podnikovej úrovni, ale na sociálnej úrovni: ide predovšetkým o úspory sociálnych a ekologických nákladov (odkladanie nákladov), kvôli ktorým sa oplatí priestorovo "rozložiť" výrobu a diaľkovú dopravu.

Alternatívne modely podnikateľskej stratégie na vidieku

Hospodárstvo založené na dostatku

V dostatočnom hospodárstve sa potraviny vyrábajú prevažne na miestnych ekologických farmách založených na permakultúrnych alebo "biointenzívnych" princípoch.

V ideálnom prípade sa táto transformácia uskutočňuje dobrovoľne a súčasne, ale je pravdepodobnejšie, že vzhľadom na tlak znižujúcich sa zásob ropy a rastúcich cien sa bude postupne presadzovať čoraz viac.

Ako rozpoznať potenciál svojho regiónu?

**Analyzujte
tieto
aspekty**



Prírodné danosti

Potenciál vidieckeho hospodárstva krajiny je potrebné najprv preskúmať prostredníctvom skúmania prírodných daností, pretože primárnym aspektom vidieckej výroby sú prírodné danosti danej krajiny.

Analýza prírodných daností

- Klimatické vlastnosti
- Hydraulické vlastnosti
- Vlastnosti topografie
- Geologické a pôdne vlastnosti
- Vegetácia

Klimatické vlastnosti

- Aký druh výroby umožňujú klimatické podmienky krajiny?
- Čo môžem robiť, ak klíma nevyhovuje mojej obchodnej stratégii? Ako môžem ovplyvniť klímu v oblasti?
- Aké sú nákladovo efektívne riešenia na vytvorenie správnej klímy?
- Ako veľmi sa zmenila klíma v krajine za posledných 5 až 15 rokov a aký vplyv má zmena klímy na krajinu?

Hydraulické vlastnosti

- **Potrebujem neustály prísun vody, aby som dosiahol svoj potenciál?**
- **Ak áno, je množstvo vody, ktoré je na mieste k dispozícii, pre mňa dostatočné?**
- **Aká je výdatnosť vody v oblasti?**
- **Nachádza sa v oblasti rieka alebo potok?**
- **Aký je počet daždivých dní?**
- **Zmenilo sa množstvo zrážok za posledných 5 až 15 rokov výrazne?**

Vlastnosti topografie

- Je topografia oblasti vhodná na využitie potenciálu?
- Potrebujete na dosiahnutie plánu kopcovitejšiu oblasť?
- Potrebujete na dosiahnutie plánu rovnejšiu plochu?
- Ak topografia nie je vhodná, koľko investícií je potrebných na dosiahnutie vhodnej topografie?

Geologické a pôdne vlastnosti

- Koľko poľnohospodárskej pôdy je v oblasti k dispozícii? Aká kvalita poľnohospodárskej pôdy je potrebná na dosiahnutie plánu?
- Aká je kvalita ornej pôdy v oblasti?
- Ak je kvalita pôdy nedostatočná, ako a s akými investíciami ju môžem zlepšiť?

Vegetácia

- Aký druh vegetácie je potrebný na dosiahnutie plánu?
- Je vegetácia v oblasti vhodná pre mňa?
- Je potrebné vysádzať novú vegetáciu?
- Ak áno, aká vysoká je investícia do inštalácie?

Vzácne/potrebné produkty/služby

- Ako príležitosť nájdite vzácne alebo potrebné produkty alebo služby vo vašej oblasti alebo krajine.
- Vo vašej oblasti je vždy priestor na rozvoj, pozrite sa na produkty/služby, čo môžete zlepšiť!

Najsilnejší potenciál rastu

- Ak nájdete potrebný produkt alebo službu pre vašu oblasť, je vysoká šanca, že bude mať jeden z najsilnejších rastových potenciálov, ale nie je to zaručené.
- Vyhládajte osvedčené postupy v oblasti vášho produktu alebo služby, nájdite ich najlepšie predajné body a prispôsobte ich svojej obchodnej stratégii.

Vaše schopnosti

- Vyskúšajte nové veci a posúvajte svoje hranice, aby ste zistili, či ste vhodní pre plánovanú výrobu produktov alebo poskytovanie služieb a či máte všetky potrebné zručnosti, aby ste s nimi mohli dlhodobo pracovať.
- V každom prípade je potrebné vykonať praktický test v tejto novej oblasti, pretože výroba alebo služba, ktorá vyzerá dobre na papieri, môže v praxi vyžadovať výrazne odlišnú prácu.

SWOT analýza

- **Vytvorte si vlastnú analýzu swot o potenciáli vášho plánu os:**
 - Silné stránky
 - Slabé stránky
 - Príležitosti
 - Hrozby

SWOT analýza

- **Silné stránky**
 - Aké sú konkurenčné výhody vašej krajiny/oblasti?
 - Aké zdroje má vaša oblasť?
 - Ktoré produkty majú vo vašej oblasti alebo krajine dobré výsledky?



SWOT analýza

- **Slabé stránky**
 - V čom sa môže oblasť zlepšiť na základe aspektov vidieckej spoločnosti?
 - Ktoré produkty alebo služby dosahujú slabšie výsledky?
 - Kde v oblasti chýbajú zdroje?

SWOT analýza

- **Príležitosti**
 - Aké nové a inovatívne technológie môžeme použiť?
 - Môžeme rozšíriť naše operácie?
 - Aké nové segmenty môžeme testovať?
 - Aké obnoviteľné zdroje energie sú k dispozícii v mojej oblasti?

SWOT analýza

- **Hrozby**
 - Aké predpisy sa menia?
 - Ako veľmi sa mení životné prostredie a klíma?
 - Čo sa darí konkurentom?
 - Ako sa menia spotrebiteľské trendy a nákupné zvyky?

Ked' ste našli potenciál

- Vytvorenie vlastnej obchodnej stratégie na základe vlastnej analýzy SWOT
- Pri príprave obchodnej stratégie venujte osobitnú pozornosť udržateľnosti a zisku.

Ked' ste naši potenciál

- Udržateľnosť
 - Zdroje nášho prírodného prostredia môžeme využívať na dosiahnutie a realizáciu nášho plánu v takom rozsahu, aby sme nepoškodzovali schopnosť prostredia obnovovať sa, t. j. jeho únosnosť. Tento nástroj musíme využívať múdro, v prospech spoločnosti, bez toho, aby sme poškodili životné prostredie.
 - Nemôžeme dopustiť, aby sa hospodárstvo stalo samoučelným do takej miery, že by svojim fungovaním poškodzovalo naše sociálne a environmentálne záujmy!

Ked' ste našli potenciál

- Ziskovosť
 - V každom prípade sa musíme snažiť, aby bol plán ziskový, a to aj v krátkodobom horizonte. Časť zisku musí byť použitá na výdavky potrebné na nepretržitý rozvoj, čím môžeme zaručiť aj rozvoj a udržateľnosť.

Ked' ste našli potenciál

- Zvážte používanie obnoviteľných zdrojov energie:
 - byť čo najviac nezávislí od národných zdrojov energie.
 - z hľadiska dlhodobého znižovania nákladov

Ďalšie čítanie

- <https://journals.openedition.org/economierurale/406>
- <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/341/1/012017>