

Poglavje 1

Prednosti in slabosti sedanjih oblik organiziranosti prašičerejcev v Sloveniji

Milena Kovač^{1,2}, Irena Ule¹

Izvleček

V prispevku smo se osredotočili na različne poskuse organiziranja prašičerejcev v Sloveniji. Opisujemo stanovska povezovanja, ki so nekoliko aktivnejša na lokalnih ravneh, manj uspešni pa so rejci pri povezovanju na državnem nivoju. Slabši položaj panoge se zrcali tudi pri slabšem medsebojnem sodelovanju rejcev. V Sloveniji niso zaživele posebne oblike povezovanja med rejami z namenom specializacije in povečevanja bolj izenačene ponudbe. Zlasti pa vidimo težave v poslovnem povezovanju rejcev z namenom skupnega nastopa na trgu.

Ključne besede: organizacije rejcev, prašičereja

Abstract

Title of the paper: **Advantages and disadvantages of current forms of pig breeder organizations in Slovenia.**

The paper is focused on the various attempts to organise pig breeders in Slovenia. Associations of pig breeders are somewhat more active at the local level and less successful at the national level. A disadvantage of the industry is reflected even in the less successful cooperation of farmers. In Slovenia, the special forms of cooperation among farms with the purpose of specialization and thus, enlarging unifying supply, have not been developed yet. Even more problems appear in establishing business driven association of pig farms.

Keywords: breeder organizations, pig breeding

¹Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za zootehniko, Groblje 3, 1230 Domžale

²E-pošta: milena.kovac@bf.uni-lj.si

1.1 Uvod

Organiziranost rejcev v Sloveniji nima dolge tradicije. Pravzaprav bi bilo bolj pravilno, če bi zapisali, da je bil razvoj prekinjen z drugo svetovno vojno in po njej, ko so preizkušali nove oblike kmetovanja in so prevzele vlogo organizatorjev prireje zadruga ali podjetja. Vodstveni kader je prevzemal pobudo in se bolj ali manj samostojno odločal. Skrb rejcev je bila prireja, nakup repromateriala in prodajo je zanj opravljala zadruga. Rejcem v teh organizacijah niso bile zaupane odločitve, tako so bili pač pasivni, ki so le formalno potrjevali predloge vodstev zadrug. Tudi ključ izbire je bil naravnan temu, da so bili člani organov zadruga podporniki vodstva. Tako se člani niso močno navezali na zadrugo in se nato niso niti počutili odgovorne za nastale situacije. S tem pa si niso pridobili izkušenj pri upravljanju.

Posamezniki, ki niso bili vključeni v združne strukture, so razvili različne alternativne sisteme trženja, od prodaje različnih kategorij prašičev za domači zakol, oskrbovanja gostinskih lokalov, prodaje pitancev lokalnim mesarjem do domače predelave. To so bile predvsem manjše reje z nekaj plemenskimi svinjami. Pomemben delež prašičereje je bil naravnan predvsem na samooskrbo kmetije in znancev s kolinami.

Rejci so se združevali le stanovsko v društva prašičerejcev, ki so bila bolj ali manj lokalnega značaja. Dejavnosti so bile precej omejene in namenjene predvsem srečevanju, spoznavanju in izobraževanju. Druge aktivnosti, predvsem tiste povezane s poslovno aktivnostjo, so bile zelo omejene. Društva niso prevzemala pomembnejših poslovnih nalog ali strokovnih projektov, saj to v okviru društev niti ni bilo mogoče. V društvih je pogosto aktiven le manjši del članstva, ki poskrbi za organizacijo dejavnosti. Med aktivne člane v društvih se pogosto prišteva že udeležence aktivnosti, ne samo prireditelje. Morda je tudi to vzrok, da je članstvu že kar prirojeno pričakovanje, da je bodo od organizacije nekaj imeli. Toda lonec, iz katerega samo jemljemo, je hitro prazen. Tako je nujno, da je članstvo pripravljeno na aktivno delovanje v društvu. Z drugimi besedami to pomeni, da se najprej daje, da se nato nekaj dobi.

Zveza združenj rejcev prašičev Slovenije je bila ustanovljena z namenom, da poveže vsa društva in prevzame predstavniško vlogo. Ob tem so se vzpostavljale še druge organizacije in odbori, ki naj bi predstavljali rejce prašičev. Nejasna je bila vloga večjih prašičerejskih farm. V posameznih obdobjih, ko so sodelovali ne glede velikost, namen ali lastništvo, je bila povezanost rejcev uspešna. V sodelovanju s stroko so dosegli pomembne dogovore glede statusa in razvojnih možnosti panoge. Po zamenjavi družbenega sistema v prašičereji niso dovolj dobro prepoznali dejstva, da bi le sožitje prineslo panogi prepoznavnost v družbi.

Morali bi omeniti tudi rejsko organizacijo, ki naj bi prevzemala skrb za vzrejo plemenskega materiala. Seleksijsko delo pri prašičih ima v Sloveniji že dolgo tradicijo. Ker selekcija temelji na opravljenih preizkusih, lahko za začetek sodobnega rejskega dela štejemo vzpostavitev progno-testne postaje na Prevojah. Pomemben mejnik predstavlja vzpostavitev testne postaje na farmi Ihan, ki je omogočala preizkus lastne proizvodnosti. V slovenski prašičereji pa smo dobili tudi prvi rejski program (Šalehar in Zagožen, 1977).

S prenosom rejskega dela na kmetije smo zmanjšali nukleus. Ker na kmetijah s selekcijo ni bilo tradicije, je bilo pri tem kar nekaj težav pri uvajanju selekcijskih opravil. Težave povzroča tudi želja rejcev po zaprtih rejah in manjši pripravljenosti za medsebojno sodelovanje. Razdrobljenost nukleusov in razmnoževalnega nivoja povečuje stroške vzreje plemenskega podmladka in zmanjšuje genetski napredek, ki bi ga v genetsko prepleteni populaciji lahko dosegli. Tudi zaradi slovenskega prepričanja, da je iz tujine vse boljše kot domače, so nekatere vzpostavljene reje obupale. Preostale reje z zagotavljanjem kakovostnega plemenskega podmladka omogočajo doseganje dobrih, če že ne odličnih rezultatov.

Sprostitev trga znotraj EU, poslabšanje zdravstvenega statusa, nespremenjen način reje prašičev, izredno nizka vlaganja v razvoj in znanje so povečali nezadovoljstvo in sprožili alternativna iskanja. K slabšemu razvoju rejske organizacije je posredno pripomogla tudi zakonodaja oz. interpretacija, ki je dovoljevala vzrejo samcev in samic. Nekateri rejci so tako vzpostavili vzrejo samcev in samic ne samo za svoje potrebe, ampak so jih prodajali kot "prašiče" po nekoliko višjih cenah kot pitance. Samci in samice so bile neznanega porekla, neustreznih genotipov, brez opravljenih preizkusov. Svoj uspeh gradijo na negativni oceni domačega rejskega dela, ki jo vneto širijo naokoli.

Povzamemo lahko, da ni tradicije na področju organiziranosti rejcev prašičev. Ta zapis o organiziranosti je samo razmišljanje, kje so pomanjkljivosti, da vezi med rejci prašičev niso močnejše. Razmišljanje sledi opazovanju organizacij rejcev izven naših meja, uspešnih in neuspešnih društev v Sloveniji in rejcev prašičev v Sloveniji.

1.2 Struktura prašičerejcev v Sloveniji

V stroki delimo reje po velikosti, lastništvu, nastopu na trgu in proizvodni usmeritvi. Za delitev po velikosti lahko uporabimo statistične podatke, podatke iz subvencijskih vlog na Agenciji Republike Slovenije za kmetijske trge in razvoj podeželja ali iz podatkovne zbirke Službe za identifikacijo in registracijo (SIR). Razlike med viri bi bile kar znatne zaradi sistema zbiranja podatkov.

Lastništvo je pri delitvi izgubilo pomen, saj je preraslo v drugo obliko, ki jo določa poslovna organiziranost. Nekoč družbene farme so postala podjetja v zasebni lasti in pri njih je v prvi vrsti cilj ustvariti dobiček. Na družinskih kmetijah je v ospredju dohodek kmetije, čeprav mora dolgoročno računati tudi na dobiček. To je pač tisti del prihodka, ki ga lahko vlagamo v povečanje priraje, nakup zemlje in mehanizacije. Med dohodkom in dobičkom na kmetiji ni tako jasne meje kot v podjetjih: tako kmetje po sili razmer ali želje po večjem vlaganju zmanjšajo dohodek in povečajo vložke za razvoj kmetije. Tako bi finančni cilj reje lahko bil kriterij za delitev.

Pri proizvodni usmeritvi bi reje delili po namenu reje. To bi bila tudi dobra osnova za organiziranost rejcev in jo zasledimo tudi drugje. Povezujejo jih skupni interesi in problemi, ki so vezani na proizvodne faze ali končni produkt. Tako imamo rejske organizacije, ki prevzemajo odgovornost za vzrejo kakovostnega plemenskega podmladka. Imamo rejce za prirajo

pujskov in reje za pitanje prašičev. Delitev je lahko še bolj podrobna, največ rej pa pokriva več proizvodnih faz.

V praksi v Sloveniji zgornje delitve nimajo pomena oz. tradicije. Veliko bolj prisotne so številne druge delitve, ki jih drugje ne srečujemo. Tako imamo rdeče in bele, zgornje in spodnje, južne in severne, naše in njihove ... V prašičereji smo iznašli delitev na velike in male. To delitev smo ohranili tudi še potem, ko so tisti, ki so veljali včasih za velike, praktično ukinili rejo. Njihovo mesto v družbeni lestvici se lahko takoj zapolni, čeprav v prireji zazija velika luknja. Zdi se mi, da bi to delitev ohranili tudi še potem, ko bi imeli le še enega ali dva prašiča na rejo. Naše reje so iz strokovnega vidika vse po vrsti majhne, največje so samo nekoliko manj majhne. Pri delitvah smo izredno iznajdljivi in med skupinami gradimo obzidja ali kopljemo jarke, se obmetavamo z očitki, valimo krivdo iz sebe na druge, iz danes na včeraj in še nazaj. Svoje negotovanje preoblečemo v boj za pravice, mnenje drugih niti ne presodimo in ga vnaprej obsodimo. Niti malo pa ni težav, da si ideje, ki smo jih prej potlačili ali celo zasmehovali, prisvojimo in jih z enako vnemo, kot smo jih prej zavračali, nato zagovarjamo. Nekako ne znamo pomesti pred svojim pragom. Da bi bil naš prag lepši, raje prašimo še bolj vse naokoli.

1.3 Tržne niše za alternativne reje prašičev

Tržnih niš pri alternativnih rejah najbrž ni mogoče vseh naštetih, saj so precej odvisne od dobrih idej posameznikov. Med alternativne reje lahko štejemo nove organizacijske povezave med rejami, reje avtohtone pasme ali tradicionalnih genotipov, reje iz območij s slabšimi naravnimi danostmi za rejo prašičev, reje, ki v obroke vključujejo različno alternativno krmo oz. krmila. Raznovrstnost ponudbe je lahko predvsem prednost. Alternativni sistemi reje si med seboj pravzaprav nikoli niso konkurenti, saj za njihove izdelke obstajajo različne tržne niše. Za rejci z enim ali nekaj prašiči je trg kar njihova shramba. Tisti, ki imajo nekaj več prašičev, razširijo odjemalce na nekaj sorodnikov, znancev ali obiskovalcev turistične kmetije. Ti ljudje hočejo ravno take izdelke. Če si jih ne morejo privoščiti redno, pa si jih privoščijo občasno ob izjemnih osebnih mejnikih, ki jih je vredno počastiti. Ti porabniki se bi težko odločali za predpakirane izdelke v veleblagovnicah.

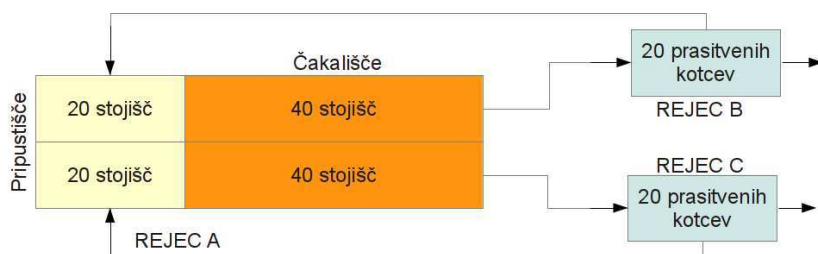
Med alternativne reje prašičev štejemo reje, kjer ni namen večja tržna prodaja pitancev, ampak z njimi zadostimo želje po domačih kolinah. Pričakujem, da bodo še kar nekaj časa dobrodošli tradicionalni izdelki iz prašičjega mesa, ki so tako raznovrstni kot geografske in kulturne razlike. Ob tem upamo, da bodo kmetje zagotavljali predelavo doma spitanih prašičev v registriranih obratih. To naj bi bile predvsem reje, ki so razpršene v območjih s slabšimi pogoji za razvoj prašičereje, v območjih z omejenimi dejavniki. Z vključevanjem različnih „odpadkov“ iz poljedeljske pridelave ali živinorejske prireje (npr. mlečne) ter dopolnilnih dejavnosti je mogoče zmanjšati potrebe po dokupljeni krmi. Kmetije lahko prodajajo prašiče za dopitanje, lahko prodajajo pitance za domače kolone. Pokrile bi lahko potrebe domače samooskrbe v svoji okolici.

Prodaja se lahko vrši na kmetiji, nekateri kmetje pa uživajo v razvažanju prašičev. Najlepše se jim je vkrcati v vozilo in potovati do kupcev, spoznavati nove kraje in ljudi. Tudi take popotnike potrebujemo v slovenski kulinariki in jim dovolimo njihov način trženja. Našli bi še veliko primerov, kako lahko rejec poskrbi za pestrost ponudbe. Omeniti bi morali ekološke reje, rejce krškopoljskega prašiča, rejce na tradicionalen način ... Tudi oni pa bi se morali dogovoriti za ceno in pogoje.

Bolj obetavno za manjše reje je razvoj predelave mesa kot dopolnilne dejavnosti ali usmeritev v turizem. Vse preveč je ponudbe „domačih“ izdelkov iz kupljene surovine vprašljive kakovosti. Medtem ko so registrirane dopolnilne dejavnosti redno kontrolirane, predelovalci na črno le redko trčijo na inšpekcijski nadzor. Ob neljubih dogodkih se senca dvoma seli tudi na vse predelovalce. Tako v alternativni ponudbi pogrešamo poudarek na posebni kakovosti izdelkov. Pogosto dosegajo sorazmeroma nizko ceno ne glede na ponujeno kakovost. Izdelki iz alternativnih rej se morajo prodajati z zgodbo, morajo biti posebej označeni in zagotavljati deklarirano kakovost. Pri manjših količinah izdelkov jih je skoraj neupravičeno vključiti v posebne sheme kakovosti. V takih primerih je bolje sprejeti administrativno manj zahtevne načine deklaracije.

Za slovenske pogoje so primerni tudi alternativni sistemi, ko se manjše reje povezujejo in se specializirajo za posamezne proizvodne faze. Po svetu poznajo primere, ko se reja specializira za pripuste svinj in sodeluje z rejci, kjer svinje prasijo. Po odstavitvi se svinje vrnejo prvemu rejcu, pujski pa gredo v vzrejo in nato še pitanje. Tako ločijo posamezne kategorije prašičev, porazdelijo investicijske stroške in povečajo skupine, da hkrati polnijo pitališča. Tako bi lahko razvili shemo, ki bi tudi manjšim kmetijam dala priložnost.

Primer sodelovanja, kjer se rejci povezujejo z namenom povečevanja velikosti skupin, prikazujemo na treh rejcih (slika 1). Rejec A ima možnost, da skrbi za 120 svinj, ima pa dva bližnja soseda, ki lahko imata le 20 svinj. Če predpostavimo, da delajo ločeno in imajo dobre rezultate, bi rejcu A prasilo na teden 5 svinj in bi tako lahko ponudil 60 tekačev na teden oz. 180 na tri tedne. Druga dva pa bi imela vsak po manj kot eno prasitev, torej bi lahko na teden tržila le 12 tekačev, pri 3-tedenskem ritmu pa največ po 36. Eden bi imel nekoliko večje skupine, prireja tekačev na manjših kmetijah pa ni zanimiva za rejo, ki pita prašiče. Sedaj pa preračunajmo skupno kapaciteto, če rejci sodelujejo. Tekračje trgu izmenično na tri tedne ponujata le rejca B in C. V vsaki skupini je lahko okrog 240 tekačev. Skupaj bi lahko polnili pitališče z okrog 960 stojišči ali 4 manjše z 240 stojišči. Sodelujoči rejci ponudijo trgu skupaj med 3500 in 4000 pitancev. Skupna prireja je v primeru sodelovanja lahko za spoznanje večja, ker je potrebnih manj rezerv, vendar to ni najpomembnejša prednost. Bistvena razlika je v tem, da so rejci specializirani za posamezna opravila in jih tako bolje opravijo. Bolj enostavna je tudi oskrba živali. Lahko vzdržujejo večjo biovarnost, saj rejca s prasilišči izselita celo prasilišče in ga lahko temeljito počistita in razkužita. Rejec A pa lahko tvori večje skupine in ni nikakršne potrebe po vsakodnevnih kompromisih, kjer se krši pravila dobrega počutja živali. Velika prednost pa je tudi za prejemnika tekačev. Skupine so velike in bolj izenačene.



Slika 1: Sodelovanje treh rejcev pri vzreji tekačev

Omeniti moramo tudi morebitne pasti. Sistem ne bo deloval, če bo kateri od njih površno delal. Pri slabem delu je veliko dela in malo produktov: lahko se začenjajo težave pri delitvi prihodka. Lahko bi kateri rejec kršil biovarnostne ukrepe in tako vnesel gospodarske bolezni. Ker smo v Sloveniji prepričani, da so vsi ljudje, zlasti pa še sosede, največji lumpi, povezovanja niso zaživela. V državah z manjšimi čredami pa nezaupanje nadomestijo s stimulacijo, da bi bil najboljši od sodelujočih in so rezultati v shemah spodbudni. Pri tem je potrebno zaupanje rejcev v krožku, več sodelovanja in dogovarjanja.

Tudi v slovenski prašičereji dopustimo pestrost in iznajdljivost, vendar pa poskrbimo za redno oskrbo našega prebivalstva. Ob tem moramo poudariti, da so tržne niše lahko le posebna ponudba, ki lahko pokriva manjši delež prireje. S povečanjem tega deleža na način, da zmanjšamo osnovno prirejo, lahko uspemo le kratkoročno. Večina kupcev mesa so povprečni porabniki, ki si lahko posebno kakovost privoščijo bolj poredko, najpogosteje pa se bodo odločali za poceni nakup povsem običajnih, vsakodnevnih jedi. Jedro prašičereje morajo sestavljati večje, tržno usmerjene reje.

1.4 Prašičereja kot gospodarska panoga

Prašičereja je industrijska panoga, ko o njej razmišljamo v gospodarskem smislu. Pri tem ne mislim na sam "industrijski" način dela z živalmi, ki ga v družbi obsojamo in daje izrazu slabšalni prizvok. Kot industrija deluje prašičereja po svetu tudi, ko se odločimo in podpiramo živalim prilagojeno oz. prijazno rejo. Tako se izraz industrijski nanaša na organizacijo dela, strukturo prireje in osnovne ekonomske zakonitosti.

Organizacija dela je na prvi pogled bolj pomembna v podjetjih, kjer se zaposlenega v hlevu pogosteje menja. Tako se delavci menjajo v izmenah, preko koncev tedna in ob praznikih, v času dopustov ali zaradi bolniškega statusa. Ob dobri organizaciji dela je racionalnejša uporaba delovnih moči, enostavnejši prenos informacij od delavca v predhodni izmeni na delavca, ki ga nasledí, sta povečani produktivnost in biovarnost. Pomeni pa hkrati tudi razporeditev dela po posameznih delovnih dneh, da bi s tem zmanjšali priprave na delo in pospravljane ter tako povečali produktivnost. Reje uvajajo urnike dela, ki so predvsem usklajeni z uvajanjem ritmov dela in se praviloma ravnajo po odstavitvah. V večjih rejah z

nekaj sto svinjami je ritem lahko tedenski, manjšim rejcam pa se priporoča dvo-, tro- ali celo pet-tedenski ritem. Z urnikom je določen tudi razpored delavcev, ki si pri kompleksnejših delih priskočijo na pomoč, ne da bi pri tem kršili biovarnostne ukrepe. Razlika v organizaciji dela v podjetju ali družinski kmetiji pa je le navidezna. Tudi na družinski kmetiji je dobro, da si domači razporedijo delo, saj to zahtevajo biovarnostni ukrepi, porazdelitev odgovornosti pri oskrbi živali itd. Prav tako je občasno potrebno poiskati pomoč med dopusti in drugimi obveznostmi.

Pri strukturi prireje bi poudarili, da mora prašičerejec ponuditi trgu številčne in izenačene skupine prašičev bodisi na koncu vzreje ali ob koncu pitanja. Tudi kmetija naj bi ob prodaji napolnila prevozno sredstvo ali pri kupcu hleve s tekači. Plačilne sheme predvidevajo dodatke na večje skupine. Da bi se v manjših čredah približali zahtevam trga po količini, na eni strani podaljšujemo ritem ali pa uvajamo specializacijo in povezovanje rejcev. V Sloveniji poskušajo rejci vse proizvodne faze od vzreje podmladka, reprodukcije do pitanja opraviti sam in rejec ima veliko manjših skupin z različnimi potrebami. Tako je težnja, da se oskrba poenostavi, reja pa postaja manj učinkovita. Pri vsaki poenostavitvi rejec nekaj izgubi. Skupne izgube po pravilu presežejo seštevku izgub pri posameznih poenostavitvah. V tujini se v populacijah z manjšimi čredami pogosto delijo delo tudi znotraj reprodukcije. Sheme predvidevajo, da za prasitve in svinje v laktaciji skrbijo na drugi kmetiji kot za pripuste in breje svinje. Rejci v skupini poslovno sodelujejo. V skupini je manjše število rejcev in tudi skupaj trgu ponudijo večje skupine prašičev. Pri urejeni reji lahko pričakujemo večjo izenačenost prašičev po proizvodnih lastnostih in zdravstvenem statusu. Sistem omogoča tudi višjo biovarnost, če sodelujoči rejci strogo upoštevajo pravila pri premikih živali.

Ker je prispevek države v podporo reji prašičev sorazmeroma majhen, lahko mirno rečemo, da prevladuje pri reji prašičev industrijski način gospodarjenja. Kmetom pretežni vir dohodka pomeni prodaja prašičev. Uspešnost reje ocenjujemo pravzaprav po dobičku ali izgubi, kjer veliko vlogo igrajo tako cene vhodnih komponent in živali, ki jih priznava trg, kot tržna vrednost prireje. Za lastno ceno se je potrebno truditi v hlevu, da bomo za čim manjše stroške priredili čim več. Odvisna je predvsem od rejca, ki se odloča o sestavi obroka, oskrbi živali, zdravstvenem stanju, gradnji hleva, ravnanju z živalmi ... Za boljši izplen je pomemben dogovor med rejci o skupnem nastopu na trgu. Pomembno je, da postavijo razmerja v ceni posameznih kategorij in kriterije za določanje kakovosti. S tem postavijo tudi sistem pravične delitve prihodka med sodelujočimi rejci. Pri vsem tem velja tudi osnovno načelo, da se dogovorov sodelujoči tudi v celoti držijo.

1.5 Stanovsko povezovanje rejcev

Povezovanje rejcev v Sloveniji je temeljilo na stanovski, predvsem lokalni povezanosti. Srečanja rejcev so bila dobro obiskana tako na lokalnem kot državnem nivoju. Skoraj na vsakem srečanju je najprej obravnavalo strokovno temo, posvetilo nekaj časa perečim vprašanjem v panogi in zaključilo s prijetnim druženjem. S povabilom vodilnih ljudi in medijev so poskrbeli za prvi korak pri prenosu sklepov do mest, kjer se je odločalo. Prijateljsko vzdušje, ki

je spremljalo te prireditve, je pripomoglo k vtisu o dobri organiziranosti, zaupanju in sodelovanju prašičerejcev. Čeprav stališča rejcev nikakor niso sprejeli z navdušenjem in ni šlo gladko, so pogosto dogovori obrodili sadove, ker so bili rejci složni in vztrajni.

Rejci so si občasno privoščili strokovne ekskurzije. Največkrat so obiskali rejce v drugih regijah, potovali pa so tudi v tujino. Na teh potovanjih so se seznanjali s stanjem v panogi drugje, iznajdljivostjo posameznikov, čas pa so izkoristili še za ogled znamenitosti in druženje. V zadnjem obdobju so dogodki manj obiskovani, tu in tam bojkotirani, nekateri od udeležencev so odveč ali vsaj ne preveč dobrodošli. Nekatera že dogovorjena potovanja so odpadla. Pogosto slišimo negodovanja, da izvoljeni predstavniki niso ničesar naredili, da ni zanimivih aktivnosti, da se nič ne premakne ... Tako bi lahko sklepali, da stanovsko povezovanje še ni zaživelo v pravem obsegu. Lahko bi celo rekli, da je ob slabšanju tržnih razmer, organiziranost rejcev nazadovala in je morda v tem času na najnižji točki.

Pomemben pečat družabnim srečanjem v organizacijah daje tudi izmenjava izkušenj, zato bi morali na njih tudi graditi. V prvi vrsti se ljudje spoznajo in postanejo prijatelji ter tako spoznajo, da stanovske kolege tarejo podobni problemi, da so se problemov lotili različno in so tudi različno uspeli. V odkritem pogovoru se lahko rejci veliko naučijo drug od drugega. Rejci lahko s sodelovanjem nadgradijo znanje in izkušnje na "napakah", ki so jih zagrešili drugi. Tako pridemo do prve preproste oblike sodelovanja, ki pa je nujna za nadgradnjo. Iz nje se rodi zaupanje, medsebojna pomoč in spoštovanje. Tako namesto ostrih, včasih že kar žaljivih kritik in obrekovanj preidemo v dogovarjanje, oblikovanje predlogov in stališč. Za razvoj panoge je pomembno, da sodelujejo pri tem vsi, ki bi radi, da jim panoga prinese dohodek in jim ni samo v veselje.

1.6 Članstvo v organizaciji rejcev

Članstvo v organizacijah rejcev je prostovoljno. Pomembno je, da so organizacije številčne, zato izključevanje rejcev ni primerno. Organizacija ne sme diskriminirati potencialnih članov, če upoštevajo osnovna pravila, ki so zapisana v statutu. To pomeni, da ne smejo preprečevati včlanitve, član ima pravico sodelovati na občnem zboru, ima pravico voliti, kandidirati in biti voljen. Po drugi strani se morajo člani poleg pravic zavedati tudi dolžnosti, ki so povezane s članstvom ali prevzetimi zadolžitvami. Najpomembnejša dolžnost pa je spoštovanje članov, tolerantnost do drugih mnenj, pripravljenost na dogovore in spoštovanje odločitev. Kot razburkane reke ali hudourniki derejo bregove in poglobljajo globeli, imajo neprestana nasprotovanja in nerganja močne razdiralne učinke med posameznimi interesnimi skupinam. Vse to pa ima samo en učinek - slabi organizacijo.

Kadarkoli ima organizacija več kot enega samega člana, mora sklepati kompromise. Oblikovana stališča ne smejo škoditi članom in naj pripomorejo večini. Članstvo lahko znotraj organizacije oblikuje različne interesne skupine po različnih kriterijih. Tako so lahko oblikovana lokalna društva, ki v svojem okolju poskrbijo za prepoznavnost panoge. Lahko se oblikujejo skupine glede na usmeritev kmetij, ki poskrbijo za oblikovanje stališč o problemih teh posebnih stališč z drugimi usmeritvami, poslovnim okoljem in družbo. Lahko se zdru-

žujejo po načinu nastopanja na trgu ali po velikosti. Pravzaprav je dobro spodbujati vsako interesno povezovanje, edino delitev po politični pripadnosti je najmanj primerna. Skupine imajo lahko daljši "rok trajanja" in tvorijo skelet organizacije, lahko pa se oblikujejo občasno in se razpustijo, ko problem odstranijo. Kar nekaj je takih problemov, ki bi morali biti začasne narave in bi morali biti čimprej odpravljeni. Tako bi bilo potrebno najti način, da se hitreje pridobi gradbeno dokumentacijo, da se poenostavijo birokratski postopki ipd.

Delovanje organizacije je odvisno od članstva. Tako bo organizacija uspešna samo, kadar bodo vsi člani čutili pripadnost in bodo člani s ponosom. Prednost dajejo skupnim interesom, seveda se zavzemajo tudi za svoje, a pri tem ne žrtvujejo koristi sodelujočih. Take ljudi poimenujemo družabniki in so lahko jedro organizacije. K sodelovanju znajo pritegniti omahljivce, ki še niso navdušeni nad sodelovanjem. Oklevanje je nekoliko pričakovano, ker je bilo že kar nekaj neuspešnih organizacij. Toda kot je veriga le tako močna, kot njen najšibkejši člen, tako uspešnost organizacije rejcev ni odvisna od predsednika, ampak od najmanj zavzetega člana. Pogosto so v slovenskih organizacijah tudi člani - individualisti, ki bi organizacijo razdrli za vsako ceno, če ne poteka sklepanje po njihovi volji. Namesto nenehnega godrnjanja, zmerjanja in pozivov k zamenjavi vodstva, se bi morali nezadovoljneži najprej vprašati, kaj so do sedaj dali organizaciji in kaj lahko skupaj s somišljeniki uredijo v danem okolju. Tudi umik v zavetje doma ni dobra rešitev. Tako organizacija ne more zastopati tistih, ki vse ideje zadržijo zase. Med člani pa je potrebna še ena, pogosto neizrečena obljuba: spoštovanje tako napisanih in nenapisanih dogovorov.

Voljeni predstavniki članov, ki so jih zaupane funkcije v organih organizacije ali pri skupnih akcijah, morajo imeti veliko podporo članov, ki jih zastopajo. Podpora ne pomeni, da se člani s predlogi vedno samo strinjajo in soglašajo. Predstavniki potrebujejo dobre predloge, pripravijo dopolnitve in popravke programa, aktivnosti ali dokumenta. Vsak človek, pa je lahko še tako dober, pošten, razgledan, kooperativen, se lahko zmoti ali pa se ob priliki nekoliko slabše znajde, zato potrebujejo predstavniki močno oporo v svojem članstvu. Po drugi strani pa morajo v sebi imeti tudi moč, da prepoznajo osebne ali parcialne koristi od skupnih ciljev. Njihovo delo je v celoti predano potrebam članstva, predvsem aktivnega članstva. Voditelje najboljše presodimo po odnosu do ljudi, ki jih niso volili.

Po svetu bomo pogosto našli tudi društva, kjer se lahko vključujejo tudi somišljeniki, podporni člani. Tako najdemo v tujini tudi primere, ki imajo pri redkih pasmah celo več članov kot živali. Tudi organizacijo lahko vodijo taki "netipični" člani. Imajo lahko nekaj več časa, njihov pristop je lahko celo bolj predan interesom vseh članov, saj osebnih koristi od privilegiranega položaja nimajo. V zadolžitvi vidijo predvsem zaupanje članov, so počaščeni in prav zato čutijo večjo mero odgovornosti do vseh.

1.7 Vzroki za slabo poslovno organiziranost rejcev

Za slabo poslovno organiziranost slovenske prašičereje je več vzrokov. Pomanjkanje želje po sodelovanju je pogojeno z organiziranostjo prašičereje v preteklosti, nekoliko s trenutnimi

razmerami in v veliki meri tudi z osebnimi interesi. Da bi premagali ovire k združevanju, moramo te vzroke poznati in paziti, da jih ne uporabimo za sprožanje novih sporov.

Prvi vzrok je nedvomno zgodovinski. V Jugoslaviji so za poslovno organiziranost kmetov skrbele zadrage, ki so nudile tudi strokovno podporo. Rejce prašičev so predstavljale in zastopale družbene farme. Kmetje, ki so priredili pomembno količino hrane za trg, so se tako morali le odločiti, da se priključijo združnemu sistemu, za ostalo pa je bilo "poskrbljeno". V tem času kmetom ni bilo zaupano odločanje, zelo je padel tudi status kmeta v družbi, zato kmetje tudi niso imeli pogojev, da bi razvili potrebe po sodelovanju, sprejemanju odločitev in prevzemanju odgovornosti za celotno panogo. Preoblikovane zadrage v samostojni Sloveniji so se vse manj zanimale za organizacijo odkupa in ni bilo razvoja nadomestnih zadrug, ki bi povezovale kmete na osnovi njihove osnovne dejavnosti, npr. rejce prašičev. Kmetje so ostali sami, brez neposredne in usklajene strokovne ter poslovne podpore, sami pa na odgovornost in te naloge v novih tržnih pogojih niso bili niti usposobljeni kaj šele pripravljani. V danih razmerah so se poskušali znajti vsak po svoje. "Maloprodaja" na dvorišču ali z dostavo predstavlja pomemben vir dohodka, ki nekoliko popravi neugodno razmerje med stroški in prihodki pri številnih kmetijah, zlasti nekoliko manjših kmetijah. Za posamezno kmetijo prodaja na domu izgleda v danem trenutku kot edina in najboljša priložnost. S posnemovalci se med rejci prašičev ustvarja nelojalna konkurenčnost in nezaupanje, kar še poslabšuje že tako neugodne tržne razmere na majhnem slovenskem trgu. V določeni fazi so naloge organizatorja prevzele večje rejce - farme, vendar pa je bilo kar nekaj teh povezav dolgoročno neuspešnih in so za njimi ostali številna prazna pitališča za prašiče.

V zadnjih letih prodaja prašičev ne prinaša pričakovanih dobičkov, dohodek je celo skromen, zato panoga ni zanimiva za potencialne organizatorje. Po drugi strani so kmetje razdrobljeni in premajhni, zato za mesno predelovalno industrijo ne predstavljajo pomembnega partnerja. Neorganizirani kmetje ne zagotavljajo stalne in izenačene ponudbe, zato tudi niso enakopraven sogovornik pri oblikovanju cene in plačilnih shem. Na kmetijah je skoraj izostal tehnološki razvoj. Tako pogosto priznajo ali se celo pohvalijo, da je njihov način dela že tradicionalen in so navade stare že več desetletij. Večina rej v zadnjih letih ni investirala v razvoj, zato tudi ni bilo prave priložnosti, da bi spremenili načine dela. Žal so rejci tudi v že tako redkih prenovljenih hlevih ohranili stare navade in niso sprejeli sodobnih spoznanj. Zaradi razdrobljenosti in slabše produktivnosti bi rejci le težko uskladili ponudbo in kontinuirano zagotavljali dogovorjene količine pitancev v napovedanemu času. Kljub temu da se morajo za poslovno sodelovanje v končni fazi odločiti rejci in so zanj tudi odgovorni, vsaj del odgovornosti za sedanje stanje nosi tudi stroka. Čeprav so bili morda vzgibi dobronamerni, v dosedanjih procesih ni bilo dovolj pravih aktivnosti, da bi rejce pripravili na organiziranje, specializacijo in prevzemanje odgovornosti tudi za naloge, pomembne za panogo kot celoto.

Boljše povezovanje rejcev omejuje tudi lokalni patriotizem, osebni ponos, medsebojne zamere in premajhno medsebojno zaupanje. Kako naj si razlagamo pregovarjanja na sestankih in samostojne nastope manjših skupin ali posameznikov? V Sloveniji nismo uspeli prašičerejcev povezati v en, čeprav razpršen kolektiv. Za nastale razmere se velikokrat krivi kar po pravilu vse naokoli, kar ni "moje". V vseh drugih se vidi samo nezanesljive partnerje ali že kar nevarne tekmece, ker je nekdo prevelik ali premajhen, ker je kupcu bliže ali bolj

oddaljen, ker drži višjo ceno ali jo spušča, ker ... Izgovorov nikoli ne zmanjka. Premagati bi morali tako težnje po prevladi posameznikov in hkrati dopustiti možnosti, da se znotraj skupnega povezovanja oblikujejo posamezne skupine, ki jih združujejo podobni problemi. Imamo res premalo moči in poguma, da bi prepoznali pravega konkurenta - tistega, ki naš trg zalaga z mesom, včasih tudi vprašljive kakovosti, po cenah, ki ne pokrivajo stroškov prireje. Veliko bi lahko potegnili iz bližnje preteklosti, saj so se na žalost že uresničile prenekatero sanje, da bi se ukinile posamezne reje. Ker pa vsak domači izpad hitro zapolnijo in presežejo tujci s svojimi viški ali zalogami, se sanje ne zaključijo po pričakovanjih. Z zmanjševanjem rej in domače prireje se situacija za tiste, ki ostajajo na trgu, samo še poslabšuje. Ker je med rejci tudi vse več posameznikov, ki se zavzemajo za tesnejše sodelovanje, smemo upati, da bodo vztrajali in bodo čim prej dovolj glasni in z zgledom privabili k sodelovanju tudi druge.

Za manj uspešno organiziranost tako prevladujejo objektivni nad subjektivnimi vzroki. Kmetje so pri različnih poskusih organiziranosti na koncu pogosto "potegnili ta kratko" in so nezaupljivi. Prepogosto slišimo o dolgih plačilnih rokih, ko se nič več ne ve, ali odkupovalec sploh misli še plačati dobavljeno blago. Tako v našem okolju pogodbe niso več garant za korektno plačilo. Lahko se jih spregleda, lahko nanje pozabi, lahko izigra kako drugače. Vsekakor je kmet tu šibkejša stranka, kadar je sam. Pri združevanju je pomembno, da odločanja in odgovornosti ne prepustijo drugim in si to poleg pravic zadržijo zase.

1.8 Shema poslovnega organiziranja

Rešitev je dokaj enostavna in poznana, le do nje je zaradi številnih predsodkov dolga pot. Najprej je potrebno v drugih rejcih prepoznati sodelavce. Tako se v medsebojnih odnosih ne skriva težav oz. idej, ne zlorablja se pridobljenih informacij, obstaja pripravljenost do usklajevanja stališč in zastopanja specifičnih problemov posameznih skupin rejcev, se ne poudarjajo le problemi posameznikov ali manjših skupin. Sodelovanje se lahko gradi le na utrjevanju medsebojnega zaupanja, zato se ne sme govoriti eno in delati drugo. Sklenjenih dogovorov, tako napisanih kot samo izrečenih, se je potrebno držati in jih spoštovati. Zgledov uspešnega sodelovanja rejcev je v zahodnem svetu veliko. Tako organizacijskih oblik ni potrebno postavljati povsem na novo, le izbrati je potrebno eno in jo uvesti pri nas.

Skoraj nemogoče si je v tem trenutku zamisliti, da bi gradili na specializaciji rej, delitvi dela in vzpostavljanju hierarhične strukture povezovanja od nukleusa do pitališč. Vendar pa je to pot, ki omogoča, da se večje in manjše reje povežejo skupaj v pomembnega proizvajalca prašičev. Zgled sodelovanja med rejami smo že opisali za Švedsko (Malovrh in Kovač, 2005). Podobno shemo so razvili v Švici, kjer so tudi manj ugodne danosti za razvoj prašičereje. Zgledna sodelovanja med rejci se obnesejo tudi v sosednji Avstriji in Nemčiji. Tesna sodelovanja so rejci razvili tudi v drugih državah, kjer imajo večje črede in bolj liberalni trg (Velika Britanija, Nizozemska) ali precejšnje presežke prašičev (Danska). Rejci so močno povezani in sodelujejo tudi v Kanadi in ZDA. V tem delu ne želimo podrobno predstaviti vseh sistemov poslovnega sodelovanja, želimo le izpostaviti, da se organizirajo tudi rejci, kjer so pogoji podobni našim ali pa po naših predstavah veliko bolj idealni.

V zadnjih pogovorih z rejci me je nekoliko presenetilo, da si v Sloveniji povezovanje še zelo različno predstavljajo. Ko govorimo o poslovnem povezovanju, je potrebno aktivno sodelovanje v organizaciji. Tako ni več dovolj, da so rejci člani in pričakujejo, da jim članstvo prinese koristi, npr. organizacija poskrbi, da so prašiči prodani, organizacija nakupi poceni krmo itd. Pri poslovnem organiziranju tako ni dovolj podporno članstvo, ki se udeleži sestankov, skupščin, če mu to vreme dopušča in ima slučajno voljo odditi od doma. Članstvo mora prevzeti v prvi vrsti tudi dolžnosti. Med dolžnostmi je tako udeležba na sestankih in prireditvah za članstvo, zastopanje organizacije, dogovarjanja in pogajanja, pomoč zastopnikom pri oblikovanju skupnih ciljev, pogajalskih izhodišč, izdelave pristopov ... Pogosto se članstvo rade umakne iz prve vrste in prevzame vlogo neizprosnega kritika. V tem pozabljajo, da je stanje največkrat tako samo zato, ker nihče ne predlaga izboljšanih rešitev, hkrati pa vsako pobudo drugih pobijejo kot nesprejemljivo. Kdor dela, bo delal tudi napake in jih je potrebno preprečiti ali popraviti.

1.9 Naloge poslovne organizacije

V poslovno sodelovanje spada v prvi vrsti skupno planiranje prireje, ki temelji na sporočanju članov o količini in času njegove ponudbe. Prodajo živali je potrebno načrtovati že ob naselitvi v pitanje, morebitna večja odstopanja pa je potrebno pravočasno sporočiti. Zlasti prašiče je potrebno prodajati takrat, ko je dosežena optimalna končna masa in so primerno spitani. Pri "skladiščenju" prašičev stroški hitro naraščajo, vrednost pa še hitreje pada. Če prašiči niso prodani ravno ob pravem času in za namen, za katerega so bili pitani, lahko pridelajo samo izgubo. Tako se pri prašičih ne da sklepati kupoprodajnih pogodb z danes na jutri, planirane dobave morajo biti tudi izvedene. To pa pomeni, da mora vsak rejec svoji organizaciji dogovorjene količine tudi zagotoviti ob dogovorjenem času. Obljubljene, planirane količine in dogovorjeno kakovost lahko rejec zagotavlja le, kadar dosega sprejemljivo produktivnost in ustrezne količine.

Če se v poslovnem smislu uvede specializacija in delitev dela, bo lahko članstvo strukturirano v posamezne skupine ali krožke. Tako bi morali ohraniti povezavo med nukleusi, vzrejnimi središči, rejci s prirejo pujskov ali samo pitanjem za sveže meso, pitanje na večjo maso ipd. Razviti je potrebno tudi sistem oblikovanja stališč, ki omogoča nediskriminantnost posameznih skupin rejcev, ki zagotavlja izpolnjenje predlogov. Tako naj bi se problemi in rešitve iskali znotraj manjših skupin, kasneje pa se dodelajo v organizaciji. Lista problemov naj bi bila obvladljiva in razvrščena po prioriteti. Sogovornika se lahko išče že znotraj organizacije (npr. zagotavljanje plemenskega podmladka ali tekačev za pitanje), lahko pa tudi zunaj (odkup prašičev, oskrba z repromaterialom, spremljanje zakonodaje ...).

Po eni strani med prašičerejci vlada obup, ker se je toliko nesreč skopalo nadnje in se tako in tako v naši družbi nič ne izplača. Tako niso pripravljeni nič narediti niti v svoji reji in niti v okolju. Po drugi strani pa vlada veliko nezaupanje med rejci samimi in stroko, ki naj bi jim bila v oporo. Vendar pa moramo vedeti, da se iz krize pride samo po eni poti, na kateri pa mora biti naš spremljevalec predvsem odločenost, da nočemo biti vedno na dnu, da nam mora iti bolje. Kmetje dobro vedo, da, kar je pridobljeno na lahek način, praviloma ni

cenjeno in je izgubljeno zelo na hitro. Torej si bomo morali boljši status prigarati z lastnimi rokami in glavo.

Doma pregrad ne vidimo ali pa jih nočemo videti, sporov ne slišimo ali pa tudi tega nočemo. Prav to takoj opazijo tisti od zunaj, si pomanejo roke in naložijo tovarnjake za Slovenijo. Potem pa je ponovno vzrok, da tožimo, se še dodatno sprememo in ponovimo cikel. Slabšanje položaja je v veliki meri naša slabost, ki jo drugi samo pravočasno opazijo.

1.10 Oblikovanje stališč v organizaciji

Pri pisanju o oblikovanju stališč smo se oslonili na izkušnje organizacij v Veliki Britaniji. Sprva so se nam jih celo nekoliko vsilili, da smo jim prisluhnili. Po temeljitem razmisleku nam je postopek postal všeč, v njihovi praksi pa je obrodil tudi sadove.

V Veliki Britaniji organizacije najprej iščejo probleme in dobre ideje med svojim članstvom. Te se zbirajo v določenem obdobju na dogovorjenem naslovu. Lahko je to pri predsedniku ali njegovi desni roki, ki mu gredo sodobne tehnologije bolje od rok. Člani svoje predloge ponudijo organizaciji samo zato, da bo bolj učinkovita. Predlogi prihajajo od članstva, vodstvo pa jih nekako uredi. Iz predlogov izlušči nekaj predlogov in jih ponudi v glasovanje. Po končanem glasovanju se povsem posvetijo le oblikovanju kratkega spiska predlogov (največ treh), ki imajo v tistem hipu največ podpornikov. Predlogi za pogajanja morajo biti dobro utemeljeni in premišljeni. Tako mora biti prvi predlog izvedljiv, drugi skoraj vedno izvedljiv, tretjega pa, če je potrebno, žrtvujejo. To pomeni, da morajo biti predlogi rešitev taki, da bodo sprejemljivi tudi za drugo stran, ki naj bi jih uresničila. Predlogi tako ne smejo biti zgolj nizi želja pripravljavcev, ampak upravičeni predlogi reševanja težav. Postopek izbiranja in oblikovanja stališč je kar dolgotrajen in lahko zori tudi nekaj mesecev. Zorenje pomeni, da se s predlogi ves čas nekaj dogaja, o snovi razmišlja več glav. V postopku so dobrodošli zagovorniki, prav nič manj veljave pa ne dajo drugače misleči iz opozicije. Razprave so lahko tudi burne, a na koncu bo izdelek "zrel" za obravnavo.

Od iskanja idej do oblikovanja predlogov vsi člani sodelujejo, v pogajanjih s partnerji ali celo državo, pa jih zastopa izvoljeno vodstvo. Tako celotno vodstvo in članstvo zagovarjata na tak način izbrane rešitve in to tudi v primeru, če je bilo njihovo osebno stališče drugačno. Zelo spoštujejo tiste ljudi, ki so jih izvolili in to tudi v primeru, ko jih niso sami podprli. Na spoštovanje predstavnikov, na sisteme odločanja in na načine izražanja svojega mnenja se pripravljajo že otroci v osnovnih šolah. Za uspešno poslovno sodelovanje pri njih ni pomembno, da izstopajo, da so prijatelji ali imajo vsaj skupnega sovražnika. Nikakor ne pričakujejo, da se bo večina podredila peščici. Združujejo se zaradi nuje in na principu spoštovanja.

1.11 Vertikalno sodelovanje z dobavitelji in s klavno-predelovalno industrijo

Razvoj prašičereje moramo temeljiti na naravnih danostih in obstoječi posestni razdrobljenosti posestev. Če bi želeli v Sloveniji spitati 600000 prašičev letno, bi potrebovali okrog

25000 plemenskih svinj. Tako bi rabili kar 250 kmetij s po 100 plemenskimi svinjami ali 1000 kmetij s po 25 plemenskimi svinjami. Izračun ni prav natančen, a nam hitro postane jasno, da se izračuni ne izidejo, ker ni dovolj zemlje in so kmetije premajhne. Možnosti povečevanja kmetij so zelo omejene zaradi poseljenosti podeželja, nasprotovanja sovaščanov do kmetovanja in razdrobljenosti razpoložljivih površin. Strukturo lahko izboljšamo s sodelovanjem rej, ki si porazdelijo proizvodne faze, in uvajanjem večtedenskih proizvodnih ritmov.

Večina kmetij je majhnih in so kot posamezne za klavno predelovalno industrijo nepomembne. Klavno predelovalni obrati so lahko poslovno uspešni, če koristijo svoje kapacitete. Tako potrebujejo stalen dotok klavnih prašičev. Dogovarjanje s posameznim kmetom za nekaj prašičev precej znižuje njihovo produktivnost, kar pomeni, da bodo to obračunali v odkupni ceni prašiči. To pa je le ena plat medalje kot zagovor klavno predelovalne industrije.

Drugo plat vidimo predvsem v izpostavljenosti posameznih kmetij. Predno obrazložimo problem na primeru prašičerejcev, si na hitro obudimo trenutno bolj medijsko podprte zgodbe. Pri sindikatih pogosto slišimo, da zahtevajo izpolnjevanje kolektivnih pogodb svoje panoge. Kolektivna pogodba tako določa skupne kriterije, po katerih se oblikuje cena dela. Kriteriji in vrednost se oblikujejo z dogovarjanjem predstavnikov ponudnikov (delavcev) in povpraševalcev (delodajalcev), čeprav se včasih poslužujeta strani tudi bolj ostrih ukrepov. Vsi se kar nekako oddahnemo, če se sprti strani dogovorita in sta s kompromisom zadovoljni.

Rejci prašičev ponujajo prašiče in se morajo s klavno predelovalnimi obrati ali posrednikom (zadrugo, družbo ali drug organizator prireje) dogovoriti za plačilno masko (kriterije) in osnovno ceno. Če vsak kmet nastopa na trgu z nekaj deset ali nekaj tisoč prašiči kot samostojen subjekt, njegova kupčija ne temelji na kolektivni pogodbi. Pri razgovorih je tako zagotovo šibkejša stran, ne glede na to, kako ga druga stran obravnava. Tako mora prodati prašiče, saj sicer samo izgubljajo vrednost. V hlevu potrebuje prostor, ker zadaj prihajajo mlajši prašiči. Kmet lahko preseže obremenitev okolja ali pa krši zakon o zaščiti živali zaradi gostote naselitve. Posameznik je tako postavljen v povsem brezpraven položaj.

Tako kot so delavci v drugih panogah povezani, bi tudi prašičerejci morali delovati v panožni organizaciji, ki bi jih zastopala. Predstavniki rejcev bi bili v veliko boljšem položaju nasproti sogovornikom, saj bi predstavljali svoje članstvo. O moči organizacije v veliki meri odloča številčnost članstva, zato je pomembno, da se čim več rejcev prašičev vključi v skupno organizacijo. Ker je rejcev in prašičev že tako in tako malo v primerjavi z drugimi poslovnimi partnerji in nasprotniki kmetovanja, ne smemo imeti dodatnih izključevalnih kriterijev. Tako niso dobre delitve po regijah, velikosti, usmeritvi. Vsekakor to ne pomeni, da organizacija rejcev ne more biti strukturirana. Nasprotno, priporočeno je, da se rejci povezujejo v manjše skupine ali krožke na osnovi interesov.

Rejci se morajo sami povezati in prevzeti vajeti organizacije v svoje roke. Drugi organizatorji imajo tudi povsem nehoti pred očmi najprej svoje koristi in to tudi v primerih, ko organizator nima prenapihnenih svojih želja in ima dobre namene. Rejci lahko čez noč ostanejo brez povezovalnega člana in so ponovno na začetku, prepuščeni nemilosti trga. Tudi zato imajo naši kmetje kar veliko mero nezaupanja v organizacije, ki so ponujene od "zgoraj". Skupina,

ki zna določati prioritete, ki se zna postaviti za svoje pravice in izpolnjuje dolžnosti, pa bo našla svojo pot, če jih nenadoma zapusti predsednik ali celotno predstavništvo.

1.12 Zaključki

Rejci prašičev so v tem času šibko povezani, iskanja novih oblik pa še niso obrodila sadov. Na kratko lahko iz sedanjega stanja povzamemo naslednje zaključke.

- Stanovske oblike povezovanja so bolj ali manj uspešna na lokalnih nivojih. Vseslovenske oblike stanovskega povezovanja so v tem času slaba, kar se kaže tudi v slabo obiskanih skupnih prireditvah.
- V rejski organizaciji, ki naj bi skrbela za sodelovanje rejcev na področju vzreje genetskega materiala in širjenje genetskega napredka, je premalo čutili vlogo rejcev. Povečati bi se morala vloga rejcev pri vodenju rejske organizacije.
- Slovenske prašičerejske kmetije so v večini majhne in ne zagotavljajo zadostnega dohodka zaposlenim. Tako so si kmetje našli dopolnilni zaslužek v dopolnilnih dejavnostih, povezano z domačo prodajo prašičev in domačo predelavo. Alternativni načini reje prašičev nudijo proizvode za posebne tržne niše, vendar pa z njimi ne bomo povečali samooskrbe s svežim mesom.
- V tujini, kjer so kmetije manjše, srečujemo specializacijo in povezovanje rejcev v proizvodno verigo. Tako povečajo velikost in izenačenost skupin, lažje pa je zagotoviti osnovne biovarnostne ukrepe, ker so starostne kategorije prašičev ločene. Povezovanje v tej obliki zahteva predvsem spoštovanje partnerjev in dogovorov.
- V Sloveniji je nujna tudi poslovna organiziranost rejcev s tržnimi viški. Le skupaj lahko ponudijo za klavno predelovalno industrijo sprejemljive količine pitancev. Takšna organiziranost pa mora pred rejce postaviti tudi kriterije za prepoznavanje kakovosti prašičev.
- Poslovno organiziranost bi morali nadgraditi s povezovanjem z dobavitelji surovin in kupci prašičev.
- Med rejci bi morali v večji meri sprejeti načela nediskriminantnosti in povečati zaupanje. Postaviti je potrebno sistem odločanja, ki spodbuja aktivnost pri članstvu in daje prednost učinkovitemu in skupnemu oblikovanju stališč, kjer se rejci ne bodo počutili zapostavljeni. Večje zaupanje in pomoč bi morali imeti tudi izvoljeni predstavniki.
- Ker se z organiziranjem prašičereje že malo mudi, se lahko učimo na dobrih primerih, kjer so rejske organizacije uspešne in tradicionalne, sodelovanje v njih pa tudi eno od osnovnih rejskih opravil.

1.13 Viri

Malovrh Š., Kovač M. 2005. Zakup svinj na Švedskem. Spremljanje proizvodnosti prašičev, IV. del. Domžale, Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Katedra za etologijo, biometrijo in selekcijo ter prašičerejo, 45–54.

Šalehar A., Zagožen F. 1977. Seleksijski program za prašiče v Sloveniji (Slovenian breeding program for pigs). University of Ljubljana, Biotechnical Faculty, Zootechnical Department, Domžale.