

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Monika IRMIŠOVÁ**

Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Obchodní podnikání**

Název tématu: **Uplatnění vertikální a horizontální kooperace
v zemědělsko-potravinářském sektoru**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Cíl práce:

Charakterizovat současný stav kooperace v zemědělsko-potravinářském sektoru a navrhnout dílčí opatření.

Metodický postup:

1. Analýza současného stavu
2. Zjištění problémových bodů
3. Návrh dílčích opatření

Rámcová osnova:

1. Úvod, 2. Literární rešerše, 3. Analýza poznatků z vlastního zkoumání, 4. Vlastní návrhy, 5. Závěr, 6. Seznam literatury, 7. Přílohy.

Rozsah práce: 40-50 stran
Rozsah příloh: dle potřeby
Forma zpracování bakalářské práce: tištěná

Seznam odborné literatury:

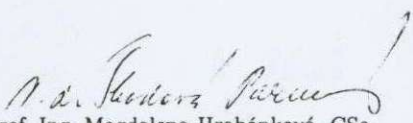
- Balling, R.: Gemeinschaftsmarketing für Lebensmittel. Wissenschaftsverlag, Vauk Kiel, 1997
Balling, R.: Kooperation. Frankfurt am Mein: Peter Lang, 1997
Pražská, L., Jindra, J. a kol.: Obchodní podnikání. Retail Management. Praha: Management Press, 2002
Štensová, A., Daňo, F., Richterová, K.: Obchodné partnerstvo v procese komercializácie produktu. Bratislava: Ekonom, 2001
Štensová, A.: Franchising. Bratislava, Ekonom, 2002
Hesková, M., Mušková, H.: Obchodní aliance jako forma kooperace. Sborník Družstevnictví 2003. Č. Budějovice: ZF JU, 2003
Turtnerová, L.: Kooperace a jejich postavení na českém trhu. Strategie obchodného partnerstva v komercializácii produktov: VEGA 5052: Zborník z vedeckého seminára, 2002
Odborné časopisy - Moderní obchod

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Kamil Pícha, Ph.D.
Katedra obchodu

Konzultant bakalářské práce: doc. Ing. Antónia Štensová, Ph.D.
Katedra obchodu

Datum zadání bakalářské práce: 28. listopadu 2005

Termín odevzdání bakalářské práce: 15. dubna 2006


prof. Ing. Magdalena Hrabánková, CSc.

děkanka

JIHOČESKÁ UNIVERZITA
ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
ZEMĚDĚLSKÁ FAKULTA
studijní oddělení
Studentská 13
370 05 České Budějovice


doc. Ing. Marie Hesková, CSc.

vedoucí katedry

V Českých Budějovicích dne 28. listopadu 2005

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Zemědělská fakulta
Katedra obchodu

Studijní program: B 6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Obchodní podnikání

**UPLATNĚNÍ VERTIKÁLNÍ A
HORIZONTÁLNÍ KOOPERACE
V ZEMĚDĚLSKO-POTRAVINÁŘSKÉM
SEKTORU**

Knihovna JU - ZF



3114700289

Vedoucí bakalářské práce:
Ing. Kamil Pícha, Ph.D.

Autor bakalářské práce:
Monika Irmišová

2006

P r o h l á š e n í

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma
**„Uplatnění vertikální a horizontální kooperace
v zemědělsko-potravinářském sektoru“**
vypracovala samostatně na základě vlastních zjištění a materiálů, které uvádím
v seznamu použité literatury.

V Lišově dne 16. dubna 2006

Monika Jurešová

Obsah

1. ÚVOD	1
2. CÍL A METODIKA	2
3. ÚČASTIČI PRÁCE	4
4. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	4
5. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	6
6. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	7
7. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	9
8. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	11
9. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	15
10. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	18
11. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	19
12. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	27
13. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	29
14. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	33
15. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	35
16. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	42
17. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	48
18. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	51
19. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	52
20. ÚČASTIČI PRÁCE V MODULU KROVSKÁ	53

Poděkování

Děkuji vedoucímu bakalářské práce ing. Kamilu Píchovi, Ph.D. za odbornou pomoc, vedení při zpracování bakalářské práce a za jeho cenné připomínky.

Dále mé poděkování patří paní ing. Janě Skálové za ochotu a vstřícné jednání, za poskytnuté odborné informace a konzultace.

Zvláštní poděkování bych chtěla věnovat svým rodičům za všestrannou podporu v celém mém studiu.

OBSAH

1. ÚVOD	1
2. CÍL A METODIKA	3
3. LITERÁRNÍ REŠERŠE	4
3.1. TEORETICKÁ VÝCHODISKA KOOPERACE	4
3.1.1. VYMEZENÍ ZÁKLADNÍ TERMINOLOGIE	6
3.1.2. POJMENOVÁNÍ KOOPERAČNÍCH SESKUPENÍ	7
3.2. ROZDĚLENÍ KOOPERACÍ	9
3.2.1. VERTIKÁLNÍ A HORIZONTÁLNÍ KOOPERACE	14
3.2.1.1. VERTIKÁLNÍ KOOPERACE	15
3.2.1.2. HORIZONTÁLNÍ KOOPERACE	18
3.3. PROBLÉMY A FAKTORY ÚSPĚŠNOSTI KOOPERACE	19
3.3.1. KONFLIKTY V RÁMCI KOOPERACE	19
3.3.2. FAKTORY ÚSPĚŠNOSTI	22
3.4. VÝZNAM A POSTAVENÍ DRUŽSTEV	23
3.4.1. VYMEZENÍ DRUŽSTEVNÍHO PODNIKÁNÍ	23
3.4.2. VÝVOJ A STRUKTURÁLNÍ ZMĚNY	25
4. PRAKTICKÁ ČÁST	27
4.1. STAV ZEMĚDĚLSTVÍ PŘED VSTUPEM ČR DO EU	27
4.2. ZAKLÁDÁNÍ SKUPIN VÝROBCŮ (ZSV)	29
4.2.1. CÍLE ZSV	30
4.2.2. PLATNÁ LEGISLATIVA K ZSV	31
4.2.3. PŘEHLED REŽIMŮ ZSV	32
4.2.3.1. ŽÁDOST O ZAŘAZENÍ DO PROGRAMU ZSV	34
4.2.3.2. ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ DOTACE NA ZSV	35
4.2.4. ČINNOST ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ	42
4.3. MLÉKAŘSKÉ A HOSPODÁŘSKÉ DRUŽSTVO JIH	43
5. ZÁVĚR	48
6. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	51
7. SUMMARY	52
8. PŘÍLOHY	53

1. ÚVOD

Jako téma bakalářské práce jsem si zvolila: „**Uplatnění vertikální a horizontální kooperace v zemědělsko-potravinářském sektoru**“.

Cílem této bakalářské práce je analyzovat současný stav kooperace v zemědělsko-potravinářském sektoru a zjistit problémové body kooperace. Konečným výsledkem je návrh dílčích opatření, jak řešit problémy kooperace.

První kapitola obsahuje v první řadě teoretická východiska kooperací a vymezení základních pojmů. Dále se věnuji různým pohledům na pojmenování kooperačních seskupení a možnostem rozdělení kooperací a speciálně kooperacím vertikálním a horizontálním. V další kapitole se zabývám problémovými body kooperací, s nimiž souvisí i faktory úspěšnosti.

Poslední část literární rešerše je zaměřena na význam, postavení družstev a vývoj družstevního podnikání na jednotném trhu EU. Tato kapitola byla zařazena s ohledem na vývoj praktické části bakalářské práce, kde bylo zjištěno, že nejběžnějším druhem kooperace v zemědělství je družstevní forma kooperování.

První kapitola praktické části je zaměřena na zpracování informací o stavu zemědělství před vstupem České republiky do EU. Dále tato část obsahuje i údaje o současném stavu kooperací v zemědělsko-potravinářském sektoru. Jedná se zejména o projekt, který v současné době v tomto odvětví funguje – a to je program Zakládání skupin výrobců .

Další kapitola se věnuje konkrétnímu subjektu (Mlékařskému a hospodářskému družstvu JIH), který jsem navštívila a kde jsem zjišťovala skutečné fungování kooperací. A v závěru práce stručně shrnuji celou problematiku podnikání v zemědělství.

Vzhledem ke zvolenému tématu bakalářské práce nebylo snadné získat potřebné informace o konkrétní existenci kooperací v zemědělsko-potravinářském sektoru. Také dostupná odborná literatura se značně rozchází ve vymezení jednotlivých forem kooperací a i v jejich definování. Z těchto uvedených údajů byla práce později úžeji specifikována na zjištění informací o možnostech kooperace zemědělců prvovýrobců.

Doplňující část tvoří seznam použité literatury a přílohy. Jedná se např. o Nařízení vlády o stanovení podmínek pro zařazení do skupin výrobců.

2. CÍL A METODIKA

Cíle

Cílem této bakalářské práce je v první řadě charakterizovat současný stav kooperace v zemědělsko-potravinářském sektoru. Zjistit zda nějaké druhy kooperací v tomto sektoru existují. Pokud existují, tak dalším cílem je pokusit se zjistit problémové body kooperace a popř. navrhnout dílčí opatření.

Postup zpracování

Prvním krokem při vypracování bakalářské práce bylo získání a nastudování potřebné odborné literatury, podkladových materiálů či firemních dokumentací. Pro zpracování literární rešerše byly použity citace z odborné literatury se snahou uvést základní pojmy, které souvisí a mohly by se i objevit v části praktické. U některých pojmů je uvedeno více definic od různých autorů, což umožňuje porovnání jejich názorů. Dalším důležitým zdrojem byly internetové stránky ať už vládních či jiných ryze komerčních subjektů a institucí. Pro získání dalších informací bylo dále využito i osobních konzultací s vedoucím práce, s odborníky a pracovníky Státního zemědělského intervenčního fondu, Regionální agrární komory. Na základě takto získaných informací byl uskutečněn rozhovor se zástupcem kooperačního sdružení. Zde byla využita metoda řízeného rozhovoru.

Použitá metodika

- Studium odborné literatury se zaměřením na problematiku týkající se tématu bakalářské práce – např. kooperace, formy, druhy atd.
- Studium odborného tisku a časopisů – zejména časopisy Moderní obchod, Zemědělec a Farmář
- Získání podkladových materiálů a potřebných dokumentací
- Analýza a zpracování údajů Ministerstva zemědělství ČR
- Analýza a zpracování údajů Státního zemědělského intervenčního fondu
- Internetové stránky

3. LITERÁRNÍ REŠERŠE

Každodenní praxe podnikání ukazuje na řadu možností, jak vytvořit organizaci sítě podniků v dané situaci. Přitom musíme však počítat, že postmoderní svět práce se vyznačuje individuálním a izolovaným rozporem mezi přesilou cílových předsevzetí a konečnými termíny jejich splnění. Nastupující 21. století dynamicky ovlivňuje a bude ovlivňovat jak rozvoj ekonomiky jako celku, tak i malého a středního podnikání.

Éra globální ekonomiky podstatně zvyšuje podnikový konkurenční boj a uspějí pouze ti, kteří budou na tyto vlivy včas a dostatečně připraveni. Proto musí být i malé a střední podniky vysoce produktivní a jenom tak se dokáží prosadit úspěšně i v dalších segmentech, než v segmentech, které jsou pro velké podniky méně vhodné a neatraktivní. Zejména v podnikatelských sítích se drobné podnikání může stát velmi zdatným konkurentem velkým firmám a mohou se stát i jejich partnerem snadněji než při individuální soutěži. Velké podniky nejsou vůči menším podnikům uzavřeny, jak ukazují některé síťové formy. Podmínkou spolupráce a partnerství je však ekonomický přínos z tohoto spojení, což představuje vždy spolehlivost a produktivnost malých a středních podniků. Zároveň se ukazuje, že je pravdivé tvrzení, že je snaha spíše práci přinášet tam, kde jsou lidé, než přepravovat lidi tam, kde je práce, tj. raději předávat výrobu a převážet polotovary než vytvářet nový vlastní podnik.

3.1. TEORETICKÁ VÝCHODISKA KOOPERACE

Devadesátá léta dvacátého století jsou spojována s nárůstem celosvětové globalizace. Dopady fenoménu globalizace jsou patrné v nejrůznějších oblastech. V hospodářské sféře je globalizace propojena s mnoha dalšími procesy, například s integrací a koncentrací. Globalizace představuje procesy vytváření sítí spojující různé skupiny a regiony do společných globálních soustav. Důsledky procesu globalizace provází odstraňování hranic států a jejich sdružování podle nejrůznějších zájmů a hledisek.

Globalizace rozšiřuje možnosti mezinárodní dělby práce, umožňuje mobilizovat kapitál a snižovat transakční náklady.

V těchto podmínkách budou podniky nuceny hledat cesty k zabezpečení vlastní konkurenceschopnosti spojené s tlakem na růst celkové efektivity procesů, snižování nákladů, zrychlování inovací, zajištění dostatečných zdrojů pro další rozvoj firem. Dochází ke změně podnikových strategií, protože pouze malá část podniků má dostatek vlastních zdrojů na dlouhodobé zajištění existence a rozvoje firmy. Stále více firem bude vyhledávat partnery z důvodu udržení svého postavení na trhu nebo vlastního přežití. Trh Evropské unie je příkladem různých forem spojení a spolupráce podniků zasahujících do všech oblastí a oborů společnosti. Rozšiřují se různé typy spojení formou aliancí a podnikových fúzí. Po roce 1995 je těmito procesy poznamenáno i české hospodářství. Se vstupem ČR do Evropské unie zesílily tlaky na hledání nových podnikových strategií pro udržení pozice na trzích – a mezi ně patří i různé formy kooperace. (7)

Vztahy spolupráce mezi podniky existují tak dlouho, jako podniky samotné. V tomto období se však stávají mimořádně aktuální. Nezávislé malé a střední podniky jsou v konkurenčním boji lehkou kořistí integrovaných nadnárodních společností. Prostřednictvím kooperace se může udržet struktura malých a středních podniků. Kooperací se dají obejít nebo překonat i velké bariéry při vstupu na nový trh tím, že se kooperuje s partnery, kteří se už na těchto trzích etablovali. Mezi maloobchodními, velkoobchodními, zpracovatelskými i zemědělskými podniky se jako odpověď na tuto situaci vytváří různé typy kooperace. Novou rovinu kooperace evokuje orientace z regionálních a národních trhů na internacionální nebo globální perspektivu. Okruh zúčastněných se rozšiřuje a zvyšuje se přiměřeně i velikost podniků zapojených do kooperace. Očekává se, že kooperační strategie zaujmou důležité místo v odbytovém a nákupním marketingu. (3)

3.1.1. VYMEZENÍ ZÁKLADNÍ TERMINOLOGIE

Při popisu fenoménu kooperace se používá množství výrazů, v čemž se odráží diverzifikace mezipodnikové spolupráce. Ani v literatuře ani v hospodářské praxi se dodnes neuplatnil jednotný pojem. (3)

Pojem kooperace se používá i jako synonymum k pojmu koordinace. **Koordinace** znamená uvádění do souladu, sladění spolupráce, činnosti. Koordinace je Encyklopedickým slovníkem (1995) definována jako „souřadnost“. Hlavní důraz je kladen na spolupráci. Použití termínu koordinace je časté v souvislosti se vztahem dodavatel – odběratel a má vertikální dimenzi (formu propojení). (7) O **kooperaci** se ale častěji hovoří při pravidelných vztazích zúčastněných, těžiště je v aktivní spolupráci a zdůrazňuje vzájemné chování podniků. (3)

V Německém univerzitním slovníku je kooperace definována jako „mezipodniková forma spolupráce, která představuje předstupeň podnikové koncentrace“.

S pojmem kooperace úzce souvisí **sdužování podniků**. Sdružení podniků vzniká spojením dosud právně a hospodářsky samostatných podniků do větších hospodářských celků, aniž se musí odstranit právní samostatnost podniků při rozhodování. Na sdužování lze nahlížet podle různých kritérií. Nejpoužívanějším je vliv na právní samostatnost sdružených podniků, kde rozlišujeme mezi **kooperací a koncentrací**.

Pro **kooperace** je charakteristická dobrovolná spolupráce, podniky zůstávají zpravidla právně a hospodářsky samostatné, a to v těch oblastech, které nejsou smluvně dohodnuty. Kooperace má za cíl zvýšit výkon a konkurenceschopnost participujících podniků. Příkladem *sdužení* jsou aliance, konsorcia, kartely či syndikáty.

Pro **koncentraci** jsou charakteristická různá omezení zúčastněných podniků, kdy jsou podniky podřízeny jednotnému vedení (při zachování právní samostatnosti), příkladem mohou být následující formy: koncerny, holdingy a trusty.

Novodobé formy kooperace začaly vznikat v 80. letech dvacátého století. Do této doby byl termín kooperace spojován především s různými způsoby neformální spolupráce jednotlivých subjektů. Pojmy se používaly bez jasnějšího obsahového vymezení. (7)

3.1.2. POJMENOVÁNÍ KOOPERAČNÍCH SESKUPENÍ

Balling (4) uvádí celou řadu výrazů, které jsou používány na vyjádření forem kooperace, např.: Kooperace, Koalice, Co-Marketing Alliance, Strategická Aliance, Strategická rodina, Koordinace, Sdružení, Kooperative Venture, Partnership, Virtual Corporation. Připomíná využití adjektiva „co-operative“ v anglosaském jazyce, které implikuje i na vztah k podstatě družstva, obzvláště v souvislosti s významem agrobusinessu. Ve francouzské literatuře se též vyskytuje pojem partenariat. Některá označení kooperace mohou být přeložená do národního jazyka jiné země (viz například sdružení), jiná jsou přímo převzatá a používají se v mnohých zemích v odborné jazyce jako jednotný pojem (například franchising). Jako **nejznámější pojmenování kooperace** v oblasti distribučních kanálů se v domácích podmínkách (v ČR, SR) používají: odbytové sdružení, nákupní sdružení, nákupní aliance, marketingová aliance, družstvo maloobchodníků, dobrovolný řetězec, franchising, koncese-licence.

Odbytová sdružení obvykle iniciují výrobci (například zemědělci, pěstitelé ovoce, zeleniny, řemeslníci), kteří chtějí kooperovat v odbytu produktů. Soustředí svou produkci do společného skladu, společně vykonávají operace spojené s vyhledáním zákazníků, vyjednáváním, přepravou produktů a marketingové činnosti.

Nákupní sdružení maloobchodníků je dobrovolná kooperace nezávislých maloobchodníků s cílem centralizovat nákup s výhodnějšími podmínkami. (3)

Kooperaci lze chápat jako speciální formu mezipodnikové spolupráce, která spočívá především v propojení jednotlivých organizačních forem se stoupající intenzitou.

Následující přehled uvádí příklad vybraných pojmů spojených s fenoménem kooperace (některé jsou přejaty z anglosaské literatury a užívají se doslovně nebo jsou odvozeny):

- kooperace – koordinace
- kompetitivní kooperace – sdružení, strategické aliance
- koalice – kvazi integrace
- volné propojení
- vertikální kooperace a horizontální kooperace
- kooperační propojení – kolektivní strategie, kooperační strategie
- marketingové aliance – strategické síťové propojení
- joint venture – strategická rodina
- strategické koalice
- partnerství s přidanou hodnotou (partnerství v tvorbě hodnot) – strategie partnerství
- virtuální podnik (7)

Kooperace v širším významu znamená společné vykonávání různých činností v zájmu vyššího stupně plnění cílů jednotlivých partnerů. V každém typu kooperace je významný aspekt dobrovolnosti. V kooperačních systémech je možno prosazování cíle jen na základě porozumění, tj. pozitivním stanoviskem k cíli. Každá kooperace způsobuje změnu ve stupni autonomie zúčastněného člena. Harmonie zájmů a důvěra ve společný úspěch se projevuje ve svobodně dohodnuté intenzitě spojení partnerů. Transakce mezi partnery spočívají obvykle na víceletých smlouvách. Může dokonce existovat i bez toho, aby byla písemně uzavřena.

Jako podstatné znaky kooperace můžeme uvést:

- zúčastnění partneři zůstávají právně samostatní, dobrovolně omezují svou ekonomickou samostatnost v některých činnostech
- zúčastnění partneři ve vzájemném vztahu stojí jako rovnoprávní partneři
- zúčastnění partneři definují společný cíl
- na kooperaci se účastní zejména malé a střední podniky
- společně vykonávají některé činnosti nebo je vyčlení do samostatné společné instituce (3)

3.2. ROZDĚLENÍ KOOPERACÍ

Kooperace jako forma organizace ekonomických aktivit je vhodná zejména pro velké podniky, kde je nástrojem internacionalizace a racionalizace. Kooperace je nejčastěji rozdělována na oblasti spolupráce ve formě *kooperace horizontální*, tj. vytváření spolupráce mezi soutěžícími subjekty, nebo *vertikální*, kde jde o vzájemné propojení dodavatelů a odběratelů. Při typizaci kooperace na horizontální či vertikální platí, že základem je vždy horizontální směr kooperace.

V současné době se prosazuje typ kooperace *strategická rodina*, který zahrnuje propojení podniků na základě důvěryhodných dlouhodobých kontaktů. Novějším pojmem je *virtuální podnik* („virtual corporation“), chápaný jako forma síťového podniku vytvořená z nezávislých firem (například dodavatelů, zákazníků, konkurentů).

Kooperaci posuzujeme i v souvislosti s *mírou mezipodnikové spolupráce*, a to pomocí následujících vybraných znaků:

- míra spolupráce na dosažení cílů v rámci jednoho podniku
- počet účastníků
- dobrovolnost spolupráce
- definování společných cílů
- společné zajišťování určitých funkcí
- stupně hospodářské svobody při získání právní samostatnosti podniků
- pravděpodobnost selhání partnerů
- princip uspořádání participujících podniků
- zákonnost kooperace a její právní rámec

Cíle kooperace jsou různé v závislosti na vymezených oblastech. Mohou být spojeny například s národními či regionálními trhy nebo strategiemi s mezinárodní a globální orientací. Takto vymezený typ kooperace je propojen s novou dimenzí kooperace, která zahrnuje velké mezinárodně působící podniky. V tomto případě je nutné se zabývat ukazatelem selhání jednoho partnera, který bude záviset na intenzitě spolupráce. Lze

předpokládat, že čím je spolupráce volnější, tím jsou menší negativní důsledky, resp. rizika spolupráce. Zákonnost a právní rámec kooperace jsou předpokladem pro dlouhodobou spolupráci.

Diferenciace kooperace spočívá v její mnohohrstevné podstatě. Možnosti kooperace, její rozsah a intenzita jsou téměř nekonečné. Spektrum mezipodnikové spolupráce v praxi je velmi pestré, hranice nejsou přesné, jedna forma přechází plynule do jiné. (7)

Balling (4) uvádí tato **kritéria systematizace kooperace:**

1. Podle cílů kooperace

- různorodost cílů zúčastněných proniká i do kooperace. Kooperační cíle je možné diferencovat:
 - o podle účastníka na trhu – nákupní cíle, výrobní cíle, odbytové cíle
 - o podle délky období – krátkodobé, dlouhodobé
 - o podle zaměření tržní strategie – expanzní, exportní, inovační

2. Podle stupně aktivity zúčastněných podniků

- často se vyvinou kooperace z existujících obchodních vztahů, pokud přiměřené rámcové podmínky vytvoří příležitost. Potenciální partneři konají reaktivně. Proaktivně indukované kooperace jsou oproti tomu výsledkem cíleného zhodnocování předpokladů, cílů, alternativ a možných organizačních forem účastníka kooperace.

3. Podle partnerů kooperace

- začlenění podle partnera kooperace znamená příslušnost k určitému odvětví, stupni ekonomické činnosti, prostorové vzdálenosti účastníků. Zároveň můžeme rozlišovat mezi horizontální a vertikální kooperací, popř. smíšenou formou.
- *horizontální kooperace* se vztahuje na spolupráci mezi výrobními podniky navzájem nebo mezi obchodními podniky. Mezi partnery může existovat substitutivní vztah (ve smyslu konkurujících výkonů) nebo komplementární vztah (ve smyslu doplňujících výkonů).
- *vertikální kooperace* se naproti tomu vztahuje na spolupráci mezi podniky různých stupňů (mezi výrobou a zprostředkovatelem). V hospodářské praxi se

v mnohých případech kombinuje kooperace v dimenzi horizontální i vertikální. Podle prostorové vzdálenosti účastníků může být kooperace místní, regionální, národní, nadnárodní nebo může být na rozlišení použit jiný specifický aspekt.

4. Podle způsobu kooperace

- toto kritérium obsahuje celou řadu subkritérií:
 - o podle období spolupráce – termínovaná nebo netermínovaná
 - o podle stupně formálnosti – spíše informativní nebo silně formalizovaná spolupráce
 - o podle stupně samostatnosti – stupeň omezení silný nebo nepatrný
 - o podle intenzity – těsná nebo volná
 - o podle pohotovosti a obsahu kapitálového propojení mezi účastníky
 - o podle způsobu prosazení kooperace – ve formě společného podnikání s vlastní právní subjektivitou nebo v rámci podniku zúčastněného partnera

5. Podle oblasti kooperace

- v tomto kritériu je obsažena diferenciací zejména podle funkcí podnikání nebo marketingových funkcí – získávání informací, výzkum trhu, vývoj nových produktů, politika značky, cenová politika, společný prodej, společný nákup, společné využívání zařízení, marketingová komunikace, financování. Společné aktivity v odbytí a nákupu jsou označovány jako jedny z nejdůležitějších oblastí kooperace.

6. Podle účinků kooperace

- účinky kooperace se mohou vztahovat k některým účastníkům kooperace nebo k celému odvětví hospodářské činnosti. V této souvislosti Balling (5) popisuje mezipodnikové kooperace v rámci určitého odvětví (např. v agropotravinářství, cestovním ruchu) nebo na úrovni regionů, či národní úrovni. Zde bychom mohli zmínit Svaz průmyslu a obchodu, sdružení cestovních kanceláří, franchisingové asociace a mnohé, mnohé další.(4)

Pro usnadnění orientace v možných formách kooperačních vztahů mezi jednotlivými potencionálními subjekty bude provedena **systematizace podle vybraných hledisek**. To lze podle Heskové (9) provést například i následujícím způsobem:

- 1. Podle cílů kooperace** - sleduje přednostně eficientní cíle nebo cíle moci.

2. **Podle stupně aktivity účastníků při vzniku kooperace:** produktivní, tj. aktivně hodnotí předpoklady kooperace, hledání a výběr partnerů, výzkum nabídky kooperace, příp. alternativy kooperace.

3. **Podle druhu kooperačních partnerů:**

- příslušnosti partnerů k určitému oboru
- příslušnosti partnerů podle teritoriálního hlediska
- podle počtu podniků zúčastněných na kooperaci: totální nebo skupinová kooperace u horizontálních kooperačních vazeb, asymetrická nebo symetrická u vertikální kooperace
- podle rozsahu účastníků kooperace: malá, nebo velká, národní, nebo mezinárodní

4. **Podle vybraných aspektů kooperace:**

- podle bezprostřednosti spolupráce: přímá a nepřímá
- podle časového vymezení spolupráce: časově omezená a neomezená kooperace
- dle frekvence výměnných vztahů v kooperaci
- podle vzájemného poměru rozhodnutí partnerů: koordinace nebo subordinace, poměr rovnocennosti nebo nadřazenosti či podřazenosti
- podle získání hospodářské samostatnosti: stupeň omezení slabý nebo silný
- podle stupně intenzity: slabá nebo silná kooperace (užší, volnější)
- podle diferenciací jejího vlivu na ekonomické chování účastníků kooperace; tím je také určen stupeň závislosti firmy na úspěchu kooperace
- podle disponibilních zdrojů a kapitálového propojení mezi účastníky
- kooperace podle právních forem
- podle využití zisku kooperace: výplata nebo reinvestice do kooperačních projektů
- podle organizační úrovně spolupráce, příkladem mohou být družstevní formy kooperace v podobě primární, sekundární a terciární spolupráce

5. **Podle oblastí kooperace:**

- podle počtu oblastí kooperace a počtu společně zajišťovaných funkcí
- podle provozních kooperačních faktorů: kooperace pořizovací, výrobní, odbytová (prodejní), distribučních kanálů

6. *Podle faktických hospodářských výsledků:*

- podle roviny ekonomické spoluúčasti

Součástí systematizace je zároveň **charakteristika činností a oborů, ve kterých se nejčastěji v podnikové praxi uplatňují kooperační vazby.** Z pohledu podnikových činností se bude jednat o následující oblasti:

1. Získávání a vyhodnocování informací
 - výměna zkušeností a názorů
 - společný výzkum trhu a informovanost o trhu
 - analýza konjunktury a tržních struktur
 - srovnávání podniků a oborů
 - schémata kalkulací
2. Distribuce a nákup
 - společný nákup
 - organizace společné distribuce a logistiky
3. Administrativa a personalistika
 - spolupráce v účetnictví
 - spolupráce při sdílení dat (elektronická výměna dat - EDI)
 - spolupráce v oblasti obstarávání a zajištění financování
 - spolupráce v oblasti vzdělávání a celoživotního vzdělávání
4. Prodej (odbyt)
 - společný prodej
 - společná reklama
 - brand management a management kvality
5. Výroba
 - společný vývoj a inovace
 - spolupráce při normování a typizaci
 - společné využívání výrobních zařízení
 - společná služba zákazníkovi a opravy zařízení (7)

3.2.1. VERTIKÁLNÍ A HORIZONTÁLNÍ KOOPERACE

Kooperace je formou obchodního podnikání, při které se individuální obchodníci nebo menší obchodní společnosti sdružují s cílem získat obdobné výhody při nákupu zboží, při zajišťování zásobovacích operací a při realizaci prodeje, které jsou vlastní velkým obchodním společností.

Kooperace má umožnit zejména:

- dosažení synergického efektu kombinováním zdrojů a schopností
- eliminovat zbytečnou konkurenci a harmonizovat činnosti, což by mělo snížit náklady a zaměřit pozornost i energii členů kooperace k dosažení plného výkonu
- zvýšit rozsah podnikání i prodej nad kritické množství
- zlepšit image firmy využíváním image aliance

Primárním členěním kooperačních struktur je členění na:

- vertikální
- horizontální

Tyto kooperační struktury mohou mít různé právní formy a podoby.

Je však třeba vzít v úvahu, že funkce kooperačních struktur se postupem času vyvíjely. Z počátku se maloobchodníci sdružovali pouze za účelem získání výhodnějších nákupních podmínek a velkoobchodníci se spojovali s maloobchodníky k zajištění odbytu.

Současné špičkové aliance kooperují na mezinárodní úrovni, zpřístupňují svým členům stále nové trhy, zajišťují marketingový servis, pomoc při zpracování investičních záměrů i přímou pomoc při financování. Moderní kooperační struktury v zahraničí poskytují svým členům ucelené sortimentní nebo marketingové koncepce, jsou vybaveny propojenými informačními systémy, které umožňují rychlou reakci na vývoj

trhu, společnou fakturaci, lepší řízení kooperační politiky a její zaměření na potřeby členských podniků.

Základní využití moderních informačních technologií umožňuje sortimentní optimalizaci, permanentní přehled o stavu zásob a o odbytu, což zajistí automatické doplňování i přesné vedení evidence zákazníků. Vyšším stupněm využití informačních technologií je propojení informačních systémů obchodu a smluvních dodavatelů, což umožňuje výrobcům operativně přizpůsobovat výrobu potřebám odběratelů. (2)

Kooperace představuje snahu soukromých vlastníků, resp. menších společností, sdružit se tak, aby bylo možno získat obdobné výhody, jaké poskytuje obchodní činnost velkých integrovaných podniků. Jde o racionalizaci nákupu (nákup za nízké ceny) a o racionalizaci prodeje spočívající nejen v hledání vhodných typů jednotek a forem provozu, ale z titulu kooperace i ve zvýšení účinnosti sortimentu, ve zvýšení přitažlivosti prodejního místa apod. Přitom vývoj kooperací dokázal, že vyšší účinnost znamená poskytnout větší pravomoc centru. (1)

3.2.1.1. VERTIKÁLNÍ KOOPERACE

Vertikální kooperace představuje sdružení sledující logistický pohyb zboží; jde o koncentraci na principu dodavatel – odběratel. Projevuje se ve stejném sortimentním zaměření a je založeno především na výhodách při nákupu zboží a jistotě při jeho prodeji. Má tyto čtyři hlavní formy:

- 1) nákupní družstvo a nákupní svaz
- 2) dobrovolný řetězec
- 3) franchisingový řetězec
- 4) nákupní centrála

1. Nákupní družstvo a nákupní svaz

Nákupní družstva jsou první historickou formou kooperace s výraznějším rozvojem v 1. polovině tohoto století. Uplatňovala se nejen jako velkoobchodní zařízení obchodníků, ale i jako prodejní zařízení výrobců v potravinářském obchodě. Postupně se družstva mění ve svazy a rozšiřují své pověření pro nákup do sféry správy i odbytu pro všechny své členy, a to především v potravinářském obchodě při uplatňování centrálního velkoobchodu.

V rámci tohoto rozšíření se přenášejí provozně hospodářské funkce maloobchodníků na svazy, resp. na správní centrum. Centrum zajišťuje výzkum trhu, analýzu a doporučení při umisťování provozních jednotek, financování investic, centrální vedení účetnictví, daňovou a poradenskou službu, zájmové zastupování, školení podnikatelů i zaměstnanců. Akviziční potenciál se zesiluje a podporuje jednotným symbolem skupiny (corporate identity) a homogenitou prezentace obchodních a prodejních prostor a činností, jakož i celostátní propagací v hromadných sdělovacích prostředcích.

V rámci družstva nelze uložit podmínky odběru, centrála proto musí usilovat o kvalitní zásobování a zajištění výhodných cen.

2. Dobrovolné řetězce

Připomínají svou činností nákupní svazy či družstva. Vznikaly však obráceně, tj. z iniciativy velkoobchodu především na počátku 50. let. Někdy se nazývají „dobrovolné filiálkové podniky“. Prodejny jsou však ve vlastnictví jednotlivých majitelů, nezávisle na řetězci. To představuje vyšší zainteresovanost v maloobchodě na dobrých výsledcích, než může zajistit zaměstnanecký poměr ve filiálkové prodejně.

Součástí tohoto kooperačního systému je způsob racionální distribuce a centrálního řízení, kterému se členové řetězce dobrovolně podřizují. Nevýhodou dobrovolných řetězců je značná fluktuace členů ve srovnání s nákupními družstvy.

Základem racionální činnosti dobrovolných řetězců je centrální nákup ve velkém, perfektní informační systém umožňující výrazné snížení zásob, existence ústředních a regionálních skladů, které se svou organizací přibližují pojetí velkých filiálkových činností.

Centrály dobrovolných řetězců však mají menší koordinační sílu a méně důraznou marketingovou politiku než centrály družstev. Pro zajištění stálosti svých partnerů v oblasti maloobchodu a pro dosažení mohutných logistických toků se proto rozvíjí systém franchisingu.

3. Franchisingové řetězce

V SRN je tento systém definován komisí pro podporu výzkumu obchodu a odbytu takto: „Franchising je forma zpravidla vertikální kooperace, při níž franchisor (dodavatel systému) na základě dlouhodobého smluvního spojení poskytuje právně samostatnému kooperačnímu partnerovi (franchisee) za úhradu právo nabízet zboží a různé služby za použití názvu firmy, značky zboží, charakteristického vybavení prodejny a dalších ochranných práv, jakož i technických a provozních zkušeností dodavatele systému.“

Tento systém zpřesňuje vztahy v dobrovolném řetězci tím, že veškeré vztahy jsou smluvně formulovány, služby jsou navzájem placeny a vzájemná práva a povinnosti jednoznačně definovány. Postupně začala používat tuto formu i nákupní družstva (svazy). Systém franchisingu je v současné době chápán jako hlavní prostředek udržení malých a středních obchodních firem, což je zvláště výrazné v oblasti potravinářského obchodu.

4. Nákupní centrály

Nákupní centrály jsou nejvyšším stupněm vertikální kooperace obchodních firem. Jejich hlavní rozšíření spadá do let 1988 – 1989 jako příprava na společný evropský trh od 1. 1. 1993. Spojují se velké firmy z různých zemí Evropy s cílem získat výhodné zdroje

nákupu, dobré marketingové informace o možnostech vstupu na cizí trhy, dobré platební podmínky apod.

Členy se stávají především velké retailingové firmy filialistů, obchodních domů, obchodních kooperací, spotřebních družstev i samostatných velkoobchodníků. Jejich společné zájmy jsou zaměřeny na:

- společný nákup velkých objemů zboží za výhodné ceny
- rozšíření sortimentu organizováním nákupu ve více zemích
- zajištěním úspěšnosti prodejních systémů ve více zemích a prodejnosti zboží z jiných států společně organizovaným marketingovým výzkumem i celkovou strategií
- zavedení evropských značek, tj. vlastního značkového zboží, které se bude prodávat ve vlastní síti určité obchodní firmy ve více státech a bude tak podporovat image této firmy
- využití logistické racionalizace pohybu zboží
- zavedení celoevropského inkasa a podpora financování (1)

3.2.1.2. HORIZONTÁLNÍ KOOPERACE

Horizontální kooperace představuje spolupráci obchodních firem ve stejné úrovni logistického pohybu zboží v určité lokalitě s cílem zvýšit přitažlivost prodejního místa, zvýšit prodej ve své jednotce a snížit náklady. Vyšší výkon a nižší náklady čili vyšší efektivnost – to jsou hnací motory horizontální kooperace.

Kooperace v maloobchodě představuje více či méně organizovanou spolupráci v určité lokalitě. Slouží zejména k dosažení větší sortimentní přitažlivosti, úspora nákladů je na druhém místě. (1)

3.3. PROBLÉMY A FAKTORY ÚSPĚŠNOSTI KOOPERACE

Rozdíl mezi filiálkovými řetězci a systémem kooperace spočívá zejména ve stupni autonomie a motivaci jednotlivých partnerů. Ve filiálkovém řetězci se cíl prosazuje cestou příkazu, tzn. ve znamení příkazu a poslušnosti. Filozofie kooperačního systému je založena na porozumění. Když toto porozumění chybí, vznikají problémy. Svobodně dohodnutá intenzita spojení mezi partnery vyjádřená ve smlouvě, je základem funkčnosti a harmonie zájmů. Ztráta části samostatnosti člena kooperačního systému by měla být kompenzována vyšší kvalitou rozhodnutí centrály, menšími náklady, zvýšením odbytu a jinými výhodami.

Zkušenosti z praxe v okolních zemích, ale i u nás upozorňují na **více oblastí problémů** vznikajících v jednotlivých alternativách kooperace. Uvedu některé z nich:

- nedostatečná ochota členů k respektování dohodnutých pravidel
- nespokojenost členů s prací centrály
- neopodstatněné omezení autonomie členů
- nesprávně stanovená intenzita, obsah a časový rozsah spolupráce
- neochota členů k inovacím
- nesprávná kritéria pro výběr členů
- střídání členů (3)

3.3.1. KONFLIKTY V RÁMCI KOOPERACE

Dynamika, která může být chápána jako výsledek trvalé hry sil mezi účastníky samými a tržními silami, stále zpochybňuje životnost kooperačních vztahů. Tendence formalizace a centralizace jsou v protikladu k autonomním snahám jednotlivých účastníků. Kooperace se tak neustále pohybuje mezi *rozpadem* a *fúzí*. Důležitou roli v životním cyklu kooperačních vztahů hraje zvládání konfliktů, jejich poznání a řešení

problémů. **Konflikty a problémy mohou být interpretovány jako důvody proti kooperaci nebo jako náklady na kooperaci.** Konflikty mezi účastníky kooperace mohou být posuzovány jako výsledek nebo konkretizace problémů kooperace. Četné problémy a příčiny neúspěchu vyplývají i z přehlížení a podceňování faktorů úspěchu.

V literatuře je konflikt často uváděn jako protipól kooperace. V praxi jsou oba fenomény úzce spojeny. Často vznikají, protože kooperace vytváří paralelní konfliktní momenty mezi jednotlivými kooperujícími partnery. Jistá míra konfliktu je vždy neodvratnou součástí výměnných vztahů.

Částečné zájmové konflikty, třeba při dělení užitku z kooperace nebo v příbuzných oborech, jsou dříve či později přirozeným doprovodným jevem kooperace, protože zájmy nezávislých tržních stran se od sebe pravděpodobně odchyľují. Konflikt má nejprve negativní účinek na kooperaci a zmenšuje spokojenost ve výměnném vztahu. Konflikt může být také chápán jako určitý stav napětí nebo jako startovací prvek uvnitř sociálního systému, který může uvolnit nesouhlasné způsoby chování interakčního partnera. V literatuře nacházíme různé diferenciaci příčin konfliktů. Vznik konfliktů při:

- definování společných cílů
- shodě společných nástrojů (aby těchto cílů bylo dosaženo)
- dělení výsledků společné práce
- využití zdrojů pro sledování individuálních cílů

Např. *příčiny konfliktu ve vertikální spolupráci* lze spatřovat mezi cíli, v oblastech mocenských a peněžních vztahů nebo komunikace. Mnoha autory je zdůrazňován především **konflikt v cílech**. Konflikty v cílech mezi spolupracujícími subjekty dvou stupňů trhu představují snahu obou stupňů o nezávislost a o co největší podíl na řetězci tvorby hodnot. Například v případě vztahu mezi výrobcem a obchodem jde o boj o lokalizaci prodeje. Narůstající konflikt mezi představou partnerů o svých cílech se zřetelem na cíle kooperace může přivést projekt kooperace k zániku. Z uvedených důvodů se zpravidla společné cíle rozpadají. Dále to jsou konfliktní cíle v oblastech,

kteří stojí vně kooperace a mohou při kooperacích mezi konkurenty ohrozit trvání vlastní spolupráce.

Konflikty v průběhu spolupráce - konflikty vznikají v průběhu času např. pokusem jednotlivých účastníků zlepšit svou pozici v kooperaci, příp. zvýšit svůj podíl na výnosu z kooperace. Toto úsilí může být výsledkem rozdělovacího klíče, který se ukáže jako nevyvážený. Jiným spouštěčem může být jednostranné zvýšení výkonu nebo relativní zlepšení pozice moci jednoho z kooperačních partnerů. Ten potom očekává vyšší podíl na výsledku kooperace. Příčinami konfliktů mohou být navíc nekompatibilní informační a řídicí systémy i rozdílné způsoby jednání, normy a hodnoty. Konflikty ve spolupráci především vznikají, chybí-li to základní pro kooperaci – důvěra. Při intenzivní kooperaci s velkým obratem se předpokládají konfliktní momenty daleko častěji, než pouze při malých interakcích. Jsou-li stávající konflikty společně s partnerem produktivně řešeny, vztah mezi partnery se může dokonce upevňovat. V případě, že je společný konflikt řešen pozitivně, může mít i kladný vliv na výsledek spolupráce. Jako další pozitivní účinek mohou konflikty vyvolat inovační chování nebo působit na adekvátní úpravu v kooperaci, a tím dosáhnout rychlého přizpůsobení se např. změněným podmínkám okolního prostředí. Kvůli konfliktům mohou vznikat protichůdné zájmy a to může přispět zase k lepšímu porozumění situace ostatních. Konflikty mohou být výrazem sporu o velikost transakčních nákladů. Trvání konfliktů neznamená automaticky neúspěch pro všechny účastníky kooperace.

Konflikty vystupují rozdílných fázích podle **modelu životního cyklu kooperace** v rozdílné intenzitě. Ve fázi vzniku kooperace vystupují konflikty s relativně velkou pravděpodobností a intenzitou. Rozdílné zájmy a cíle musejí být odsouhlaseny, zásadní metody diskutovány a formulována smlouva jako základ kooperace. Mimo jiné i proto, že ještě nejsou sjednány žádné nebo jen malé společné akce (např. prodej) v rámci kooperačního projektu. Zde je pravděpodobnost konfliktu velmi vysoká. Ve fázi růstu se spolupráce významně zlepšuje. Podmíněna narůstajícím úspěchem, pravděpodobnost konfliktu ustupuje. V průběhu času se však zmenšují synergické přednosti kooperace, které byly zpočátku velké. Společně jsou jen nepatrně schopny růstu – fáze zralosti. K tomuto ekonomickému hodnocení přibude ještě psychologický moment, kdy se zdá,

že se mezipodniková spolupráce zastavila. Při současně stagnujícím či dokonce klesajícím prodeji dále pravděpodobnost konfliktu narůstá. Ve fázi úpadku s sebou klesající odbyt kooperace nese rychle stoupající pravděpodobnost konfliktu. Nenastane-li v kooperaci úprava cílů a kritérií, pak je nutným důsledkem konec spolupráce. (7)

3.3.2. FAKTORY ÚSPĚŠNOSTI

Pro vlastní volbu, zda je pro podnik výhodné se zapojit do kooperace, je vhodné zvažovat i vnitřní faktory organizací. V zásadě se může jednat o následující formy spolupráce:

1. **Jednoduchá spolupráce**, kterou je nutné jasně řídit a oddělovat.
2. **Důsledná spolupráce** (např. založení samostatného družstevního podniku). Základem kooperace je podrobně vypsávaný smluvní vztah.

Hlavní faktory úspěšnosti kooperace je možné sledovat podle vybraných aspektů:

1. *Obsah kooperace*

- včasné odhlasování a formulace cílů kooperace
- realizace lepšího výkonu a hlediska trhu
- pozitivní saldo kooperace pro všechny zúčastněné
- rozpoznání hranic kooperace
- stanovení jasného limitu kooperačního záměru
- učení se z kooperací jako faktorů úspěchu pro kooperaci samotnou
- zohlednění střídavých účinků mezi různými formami kooperací

2. *Forma kooperace*

- kooperačně-eficientní forma organizace
- smlouva jako základ kooperace
- definovaná kritéria pro očekávané výnosy, míru úspěchu a rozdělení zisku
- společný management a řízení kooperace
- jasné rozdělení funkcí, přidělení kompetencí a konsensus cílů
- možnost a realizace sankcí

- udržení flexibility
- určení stupně organizace a intenzita návaznosti (spojení) podle objemu a komplexity kooperačních úkolů
- personální komponenty – lidské zdroje
- efektivní řízení zásob v kooperaci
- vzájemná důvěra jako základ kooperace
- vnitřní a vnější informační a komunikační systém
- počet účastníků kooperace – velikost kooperační skupiny
- efektivní řešení krizového managementu
- trvání existující kooperace ovlivňuje pozitivně pravděpodobnost kooperace (7)

3.4. VÝZNAM A POSTAVENÍ DRUŽSTEV

Během celého 20. století tržní podíl ekonomicky aktivních družstev v členských zemích Evropské unie nepřestal růst. Ve většině z nich drží družstva významný tržní podíl v důležitých sektorech, zejména v primárním a terciálním sektoru. A tak v roce 1996 podíl družstev na zemědělském trhu dosáhl v Nizozemí 83 %, ve Finsku 79 % a v Itálii 55 %. V sektoru lesního hospodářství se podíl družstev zvýšil na 60 % ve Švédsku a na 31 % ve Finsku. V maloobchodě dosáhl tržní podíl spotřebních družstev 35,5 % ve Finsku a 20 % ve Švédsku. Družstva tedy představují důležitý sektor v evropském hospodářství. 132 000 družstevních podniků v Evropské unii v současné době zaměstnává 2,3 milionu lidí. (3)

3.4.1. VYMEZENÍ DRUŽSTEVNÍHO PODNIKÁNÍ

Družstva, jejich úloha a postavení v ekonomice Evropské unie nejsou nikterak jednotně upravena. Vše se tedy řídí jednotlivými národními normami. Pokusem o částečné jednotné vymezení družstevního podnikání je konzultační dokument Evropské komise

s názvem Družstva v podnikatelské Evropě. Evropská komise se v něm hlásí k definici družstva formulované Mezinárodní družstevní aliancí.

Podle definice Mezinárodní družstevní aliance je družstvo nezávislým společenstvím lidí dobrovolně sdružených s účelem uspokojování svých zájmů a ekonomických, sociálních a kulturních potřeb prostřednictvím podniku v kolektivním vlastnictví s demokratickým řízením.

Jednotlivá družstva se od sebe navzájem značně liší velikostí, sektorem aktivit a charakteristiky jejich členů. Navíc tradice, zvyky a obyčeje jsou v jednotlivých členských státech unie velmi odlišné. Vždy však jde o výhody, které členové a další účastníci získávají z transakcí prováděných družstvy. Družstvo může fungovat prakticky ve všech oblastech, kde existuje skupina lidí s relativně homogenními a společnými charakteristikami. Tedy:

- jsou-li členy **zemědělci**, těží z možnosti využívat lepší ceny, které jim umožní zlepšovat kvalitu svých výrobků
- jsou-li členy **spotřebitelé**, získávají kvalitní zboží za výhodné ceny
- jsou-li členy **nezávislí maloobchodníci**, využívají úsporu z rozsahu při prodeji a distribuci výrobků ze silnějšího postavení při společném nákupu
- jsou-li členy **pracující**, podílejí se na řízení podniku a jsou odměňováni na základě výsledků jejich práce
- jsou-li členy **výrobci**, mají lepší postavení na trhu při prodeji svých výrobků
- jsou-li členy **střadatelé nebo dlužníci**, využívají vyšších úroků z vkladů a mají přístup k úvěrům s mírnější úrokovou sazbou

Obzvláště užitečné je rozdělit družstva do třech kategorií podle hlavních zájmů příjemců a členů/vlastníků:

- **spotřební (spotřebitelská) družstva** – podnik náleží spotřebitelům služeb poskytovaných družstvem

- **klientská (výrobní) družstva** – výrobci určitých výrobků nebo služeb jsou vlastníky družstva s cílem zpeněžit nebo transformovat své výrobky a služby či nakoupit společně suroviny nebo výrobní prostředky
- **družstva náležící zaměstnancům** – zaměstnanci podniku jsou jeho vlastníky

Konzultační dokument dále zmiňuje mimo jiné výhody a nevýhody družstevního podnikání na Evropském trhu, možnou odlišnost cílů družstevního podnikání, zásadní změny v legislativní úpravě jednotlivých členských zemí v uplynulých dvaceti letech a zejména zmiňuje existující návrh „statutu evropského družstva“.

Mezinárodní družstevní aliance, ale i jednotlivé evropské družstevní asociace, aby byl konzultační dokument upraven a pojat formou „Bílé knihy“ a oficiálně zahrnut do norem EU. (3)

3.4.2. VÝVOJ A STRUKTURÁLNÍ ZMĚNY

V mnoha sektorech, kde operují družstva, můžeme v posledních letech pozorovat tendenci ke koncentraci nebo k posílení konkurence, to se týká zejména sektoru maloobchodního prodeje, zemědělskopotravinářského a bankovního a pojišťovacího sektoru. Již několik let vykazují družstva v členských státech EU tendenci koncentrovat své aktivity prostřednictvím fúzí. Uskutečnily se rovněž fúze a strategické aliance mezi družstvy z různých členských států unie nebo dokonce s družstvy z kandidátských i jiných zemí. V určitých případech právní překážky narušily a ztížily fúze mezi družstvy z různých členských zemí EU. Z tohoto důvodu Evropská Komise navrhla statut evropské družstevní společnosti jako právní nástroj (srovnatelný se statutem evropské společnosti) pro realizaci přeshraničních aktivit tohoto charakteru. Projekt statutu obsahuje dispozice předpokládající možnost vytvořit evropské družstvo nejen „od nuly“ fyzickými nebo právníckými osobami, ale rovněž i cestou fúze či přeměny právní formy.

V mnoha zemích EU se také objevují nové, malé družstevní podniky. Tyto podniky se zaměřují hlavně na sektory sociální a zdravotní péče, místního a regionálního rozvoje, vzdělávání a ubytování a také služeb podnikům a služeb založených na znalostech. Nabízejí ženám významné možnosti zaměstnání a umožňují jim získat zkušenosti v řízení. Tyto nové iniciativy vynášejí na světlo četné kvality malých a středních podniků na počátku činnosti ale mohou rovněž zdůraznit některé zvláštní výhody družstev jako například zdroj zaměstnání v průmyslových a městských oblastech v útlumu a v regionech s nízkou hustotou zalidnění šíření podnikatelského ducha mezi skupiny lidí, které by za jiných okolností měly jen malý nebo žádný přístup k řízení a mnoho dalších.

V Evropě a v jiných zemích s vyspělou ekonomikou nachází družstevní forma inovativní uplatnění, které je třeba zmínit a v určitých případech, i podpořit nebo umožnit jejich další rozšiřování. (3)

4.1. STAV ZEMĚDĚLSTVÍ PŘED VSTUPEM ČR DO EU

Při zabezpečení kvality zemědělských produktů se třeba byl v ČR podle principů Nařízení Rady (ES) č. 952/1997 vynášen a uveden v roce 1997 podřízený program č. 19 „Podpora zemědělských a čístečně sdružujících organizací výrobců“ jako jeden z významných skupiny podpora spolupráce zemědělců, kteří se stávají podniky pro poskytování produktů. Mění se v zemědělství ČR pro přístupy na základě 7. článku 232/1997 Sb. o zemědělství.

4. PRAKTICKÁ ČÁST

Trh se zemědělskými komoditami je značně roztržštěný a diverzifikovaný. Proto za účelem získání odpovídající pozice zemědělských výrobců vůči odběratelům a zpracovatelům je v zemích EU a i v dalších zemích uplatňována finanční podpora pro odbytová družstva a seskupení zemědělců. Česká vláda tyto podpory uplatňovala před vstupem do Evropské unie již od roku 1999 a tak přispěla k činnosti a vzniku řady odbytových družstev. Nejenom předchozí vlády, ale i současná vláda má podporu odbytových organizací ve svém programovém prohlášení.

Pozitivní přínos odbytových družstev zemědělců na stabilitu cen komodit zemědělců byl v dobách krize odbytu zásadní a nepopíratelný. Nyní, v opačné poloze, činnost odbytových družstev nabývá na významu v době výrazné poptávky na domácím trhu.

4.1. STAV ZEMĚDĚLSTVÍ PŘED VSTUPEM ČR DO EU

Pro zabezpečení konkurenceschopnosti zemědělských producentů na trhu byl v ČR podle principů Nařízení Rady (ES) č. 952/1997 vytvořen a zaveden v roce 1999 podpůrný program č. 10 „*Podpora vzniku a činnosti odbytových organizací výrobců*“ jako jeden z významné skupiny podpor uplatňovaných podle Zásad, kterými se stanovují podmínky pro poskytování podpor Ministerstva zemědělství ČR pro příslušný rok na základě § 2 zákona č. 252/1997 Sb., o zemědělství.

Tabulka č. 1. - **Počet odbytových organizací k 1. 1. 2003**

Komodita	Počet odbytových organizací
mléko	9
maso	10
drůbež	1
produkty z chovu koz a ovcí	1
olejnin	3
obiloviny	5
ovoce a zelenina	8
brambory	1
více komodit	1
přírodní včelí produkty	2
květiny a okrasné dřeviny	1
Celkem	42

Pramen: Ministerstvo zemědělství ČR

Pouze 36 z celkového počtu 42 odbytových organizací působících na území ČR k 1.1.2003 bylo uznáno Ministerstvem zemědělství odbytovou organizací pro potřeby poskytování dotací.

V roce **1999** byla přiznána 11 žadatelům podpora ve výši 5,202 mil. Kč. V roce **2000** z přidělených finančních prostředků ve výši 30 mil. Kč byla přiznána 22 žadatelům podpora ve výši 11,621 mil. Kč. V roce **2001** byly přidělené finanční prostředky ve výši 73 mil. Kč rozděleny na investiční a neinvestiční dotace. Z těchto dotací bylo 30 žadatelům o podporu přiznáno na investiční výdaje 7,476 mil. Kč a neinvestiční výdaje 16,528 mil. Kč tj. celkem 24,004 mil. Kč. V roce **2002** z přidělených finančních prostředků ve výši 63 mil. Kč bylo 23 žadatelům přiznáno na investiční dotace 13,523 mil. Kč a 27,809 mil. Kč na neinvestiční dotace a tj. celkem asi 41,332 mil. Kč.

Vyhodnocení účinnosti podpůrného programu „Podpora vzniku a činnosti odbytových organizací výrobců“ vyplývá z objemu obchodované produkce odbytových organizací výrobců (OOV), které získaly podle tohoto podpůrného programu na úhradu nákladů na vznik a vlastní činnost podle platných pravidel v jednotlivých letech.

Tabulka č. 2. - **Obchodovaná produkce OOV v jednotlivých letech**

Rok vzniku OOV	Obrat v jednotlivých letech (v mil. Kč)				
	1999	2000	2001	2002	Celkem
OOV uznané 1999	654	1820	1896	1740	6110
OOV uznané 2000	-	1449	2515	2011	5975
OOV uznané 2001	-	-	1282	1372	2654
OOV uznané 2002	-	-	-	357	357
Celkem obrat	654	3269	5693	5480	15096

Pozn.: Údaje o výších obratu vycházejí z dosažitelných dat odbytové organizace výrobců (OOV), bez auditu a konečného vyúčtování.

Pramen: Ministerstvo zemědělství ČR

S výjimkou roku 2002 vykazoval objem obchodovatelné produkce odbytových organizací výrobců vzrůstající tendenci. Příčinou poklesu v roce 2002 byl průběh počasí tohoto roku – povodně na velké části ČR.

4.2. ZAKLÁDÁNÍ SKUPIN VÝROBCŮ (ZSV)

Pro efektivní odbyt zemědělské produkce v současných podmínkách trhu je pro zemědělce nutné, aby byli sdruženi ve specializovaných organizacích výrobců vzhledem k finančním, odborným, pracovním a vyjednávacím možnostem s obchodními řetězci a ostatními partnery.

Opatření na podporu zakládání skupin výrobců a na zajištění jejich fungování v kandidátských zemích má své opodstatnění zejména ve přizpůsobení náročným tržním požadavkům platícím zcela běžně ve Společenství.

Podpora skupin výrobců bude poskytována pouze u komodit, které nejsou zabezpečeny zvláštními tržními předpisy specifických komodit platných v rámci Společenství.

4.2.1. CÍLE ZSV

Základním cílem ZSV je vytvořit podmínky pro skupiny zemědělských prvovýrobců, aby byli konkurenceschopní v podmínkách jednotného trhu po přistoupení do EU.

- Zakládání skupin zemědělských výrobců a jejich sdružení za účelem společného odbytu základních zemědělských výrobků.
- Přizpůsobení zemědělských výrobků těchto skupin výrobců tržním požadavkům velkoobchodních výkupců a zpracovatelů.
- Zvyšování přidané hodnoty společné produkce a jejího lepšího zhodnocení přípravou dodávek, tříděním, skladováním, jednotnou kvalitou a centralizací prodeje.
- Stanovení společných pravidel pro informace mezi odbytovými organizacemi výrobců a odběrateli o výrobě, plynulosti dodávek během celého roku, (sezónnost produkce).
- K zajištění těchto opatření podpořit technický a technologický rozvoj a vytváření marketingových struktur odbytových skupin výrobců.

Dne 12.1. 2005 nabylo účinnosti nařízení vlády č. 655/2004 Sb. na zakládání a činnost odbytových organizací. **Do podpory není zahrnuta pouze komodita mléko** a to i přesto, že podpora je umožněna u dalších třinácti komodit (počínaje včelími produkty a konče jatečnými běžci). Tímto se ukončuje mnohaletá podpora mlékařských odbytových družstev.

Dne 23. 12. 2004 bylo schváleno **nařízení vlády č. 655/2004**, o stanovení podmínek pro zařazení skupin výrobců, zajišťujících společný odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti. Dnem nabytí účinnosti tohoto nařízení, tedy od 12. 1. 2005, Státní zemědělský intervenční fond (SZIF) přijímá žádosti o zařazení do programu Zakládání skupin výrobců (ZSV).

Státní zemědělský intervenční fond (SZIF) poskytuje podporu, která umožňuje zemědělcům zvýšit míru konkurenceschopnosti v podmínkách jednotného trhu Evropské unie prostřednictvím vytváření obchodních skupin zemědělských prvovýrobců za účelem společného odbytu základních zemědělských výrobků. Podpora skupin výrobců je poskytována pouze u vybraných komodit, které nejsou zabezpečeny zvláštními tržními předpisy specifických komodit platných v rámci Společenství. Podpora má formu přímé nenávratné dotace na založení skupin výrobců a na zajištění jejich fungování v průběhu 5 let. Poskytnutí podpory upravuje nařízení vlády č. 655/2004, o stanovení podmínek pro zařazení skupin výrobců, zajišťujících odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.

4.2.2. PLATNÁ LEGISLATIVA K ZSV

Elektronická verze HRDP dostupná ze stránek Ministerstva zemědělství ČR:

- část 1 <http://www.mze.cz/attachments/HRDP-04-06.doc>
- část 2 <http://www.mze.cz/attachments/HRDP-04-06-prilohy.doc>

Nařízení vlády č. 655/2004, o stanovení podmínek pro zařazení skupin výrobců, zajišťujících odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti

Nařízení Rady (ES) č. 1257/1999 ze dne 17. května 1999 o podporování rozvoje venkova prostřednictvím Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (EZOZF), kterým se také pozměňují a ruší určitá nařízení, ve znění nařízení Rady (ES) č. 1783/2003 ze dne 29. září 2003.

Nařízení Komise (ES) č. 817/2002 ze dne 29. dubna 2004, kterým se stanoví prováděcí pravidla k nařízení Rady (ES) č. 1257/1999 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (EZOZF).

Zákon č. 252/1997 Sb., o zemědělství, v platném znění.

Zákon o 256/2000 Sb., o Státním zemědělském intervenčním fondu a o změně některých zákonů (zákon o Státním zemědělském intervenčním fondu), v platném znění.

4.2.3. PŘEHLED REŽIMŮ ZSV

Vymezení základních pojmů a termínů

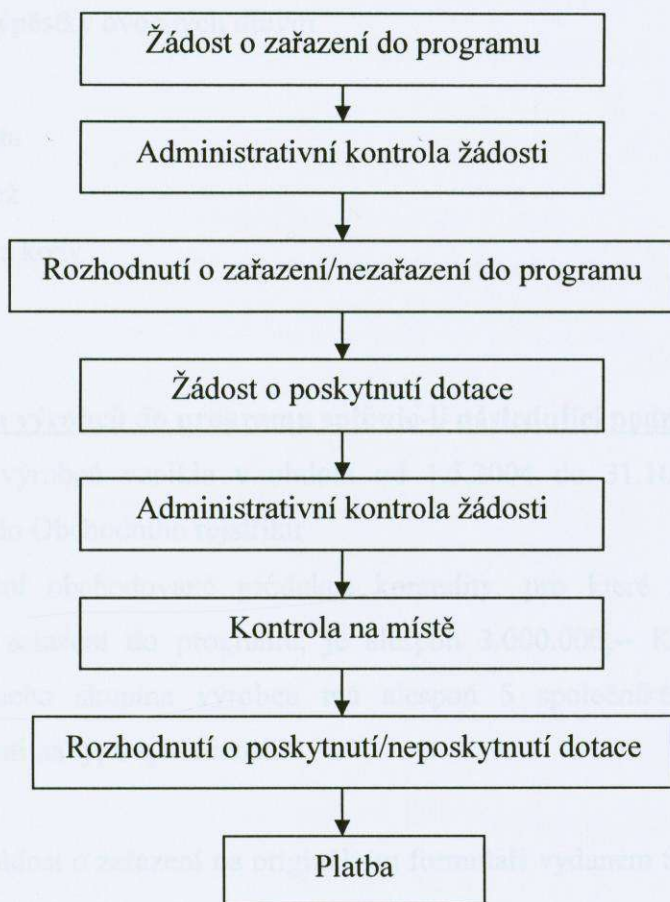
- **Žádost o zařazení do programu ZSV** – v případě, že žadatel má zájem o tuto dotaci, musí nejprve požádat o zařazení do programu. Tuto žádost je možné podávat celoročně, poštou nebo osobně, centrálnímu pracovišti Státního zemědělského intervenčního fondu (SZIF).
- **Žádost o poskytnutí dotace** – žadatelé, kteří jsou zařazení do programu ZSV, podávají žádost o poskytnutí dotace od následujícího roku po roce, ve kterém byl žadatel zařazen do programu, po dobu 5 let.
- **Zemědělská komodita** – za zemědělskou komoditu se považuje nezpracovaný produkt zemědělské prvovýroby, daný nařízením vlády.
- **Nezpracovaná produkce** - nezpracovanou komoditou je takový produkt, který je upraven právě do té míry, aby mohl být uskladněn v přijatelných podmínkách a připraven k dalšímu využití, konzumaci nebo následnému zpracování, např. usušení obilí na takovou vlhkost, aby mohlo být uskladněno nebo přebrání, případně napytlování brambor před jejich uskladněním. Jatečnými zvířaty je míněna hmotnost živých hospodářských zvířat určených na porážku.
- **Obchodovaná produkce** - za obchodovanou produkci je považováno množství zemědělské komodity, pro kterou je skupina výrobců zařazena do programu a která splňuje standardní požadavky na měrnou jednotku zemědělské komodity a je uplatnitelná na trhu. Standardní požadavky musí být stanoveny ve společných pravidlech, stanovách nebo obchodních smlouvách mezi členy a skupinou výrobců.

Do obchodované produkce je nutné zahrnout také osivo, které je určeno k prodeji.

Za obchodovanou produkci se nepovažuje:

- produkce, která nesplňuje podmínky stanovené v obchodních pravidlech
 - vlastní spotřeba
 - u jatečných zvířat produkce, která nejde na porážku (mláďata, chovná zvířata,...).
- **Vlastní spotřeba produkce** – pokud je produkce člena využita pro vlastní spotřebu v rámci podniku, např. osivo nebo krmivo (je nutné prokázat), není určena k prodeji a není tudíž započítávána do tržní obchodované produkce

Vývojový diagram průběhu administrace žádostí



4.2.3.1. ŽÁDOST O ZAŘAZENÍ DO PROGRAMU ZSV

Žadatelem se pro účely tohoto opatření rozumí obchodní společnosti nebo družstva, jejichž předmětem činnosti je zajištění společného odbytu zemědělské komodity nebo skupiny komodit, které jsou uvedeny v příloze k nařízení vlády a jsou následující:

- Včelí produkty
- Obiloviny
- Olejníky
- Brambory
- Len a konopí pěstované na vlákno
- Květiny a okrasné dřeviny
- Léčivé, aromatické a kořeninové rostliny
- Školkařské výpěstky ovocných dřevin
- Jatečný skot
- Jatečná prasata
- Jatečná drůbež
- Jatečné ovce a kozy
- Jateční běžci

Fond zařadí skupinu výrobců do programu splňuje-li následující podmínky:

- skupina výrobců vznikla v období od 1.5.2004 do 31.10.2006 - byla zapsána do Obchodního rejstříku
- výše roční obchodované produkce komodity, pro které žádá skupina výrobců zařazení do programu, je alespoň 3.000.000,-- Kč (100.000,-- EUR) anebo skupina výrobců má alespoň 5 společníků nebo členů v závislosti na typu společnosti

Žadatel musí podat žádost o zařazení na originálním formuláři vydaném SZIF se všemi požadovanými povinnými přílohami:

- Výpis z obchodního rejstříku, ne starší 3 měsíců

- Společenská smlouva nebo stanovy skupiny výrobců (v závislosti na typu obchodní společnosti)
- Podnikatelský záměr skupiny výrobců (požadavky na podnikatelský záměr jsou uvedeny níže)
- Plná moc (v případě, že žádost podává někdo jiný než statutární zástupce)

Všechny přílohy musí být originály nebo úředně ověřené kopie.

Žádosti se přijímají celoročně v období od 12.1.2004 do 31.10.2006 (na centrálním pracovišti Fondu (SZIF, Ve Smečkách 33, Praha 1). Žádost může být podána osobně nebo poštou.

Podnikatelský záměr, který skupina výrobců přikládá k žádosti o zařazení do programu, musí obsahovat následující body:

- (a) vymezení předmětu podnikání
- (b) vymezení cílů podnikání
- (c) stanovení finančního plánu podnikání na období min. 5 let
- (d) podpis statutárních zástupců skupiny výrobců

Pozn.: Na základě žádosti o zařazení do programu nejsou žadateli vypláceny žádné finanční prostředky.

4.2.3.2. ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ DOTACE NA ZSV

Žadatel musí pro získání finančních prostředků podávat žádost o poskytnutí dotace počínaje následujícím kalendářním rokem po roce, ve kterém byla skupina výrobců zařazena do programu.

Dotace v rámci tohoto opatření může získat jen žadatel, který je do programu (ZSV) zařazen – viz. výše.

Podmínky pro zařazení do programu ZSV:

- žadatelem je obchodní společnost nebo družstvo, jehož předmětem činnosti je zajištění společného odbytu zemědělské komodity uvedené v příloze k nařízení vlády (velikost obchodní společnosti není omezena více než obchodním zákoníkem)
- žadatel splňuje podmínku roční obchodované produkce v hodnotě nejméně 3.000.000,-- Kč (za období od založení společnosti do dne podání žádosti o zařazení) nebo podmínku nejméně 5 společníků nebo členů (v závislosti na typu společnosti)
- žadatel byl zapsán do obchodního rejstříku v období od 1.5.2004 do 31.10.2006
- žadatel musí podat žádost o zařazení do programu ZSV a to nejpozději do 31.10.2006 na předepsaném formuláři na centrální pracoviště SZIF, Ve Smečkách 33, 110 00 Praha 1

Žádost o poskytnutí dotace se podává v období od 1.1. do 15.2. na regionálních odborech SZIF osobně. Žadatel musí podat žádost o poskytnutí dotace na originálním formuláři vydaném SZIF se všemi požadovanými povinnými přílohami.

Povinné přílohy k Žádosti o poskytnutí dotace v rámci programu ZSV:

- Výpis z obchodního rejstříku, ne starší 3 měsíců
- Plná moc pro pověřenou osobu – v případě, že žádost podává někdo jiný než statutární zástupce žadatele
- Uzavřené obchodní smlouvy mezi skupinou výrobců a jejími členy o objemu, způsobu a výši úhrad příslušné obchodované produkce
 - *náležitosti* :
 - obchodní název žadatele, adresa sídla žadatele, IČO žadatele
 - názvy členů odbytové organizace, adresy trvalého bydliště /sídla členů, IČO členů

- komodita(y), které jsou uvedeny na žádosti u jednotlivých členů a se kterými byl žadatel zařazen do programu
- cena
- kvalitativní požadavky na tržní obchodovanou produkci jednotlivých komodit
- doba platnosti (od 1.1. do 31.12. předchozího roku), v 1. roce - platnost ode dne zařazení do konce kalendářního roku
- podpis žadatele v souladu s výpisem z OR
- podpisy členů
- Společná pravidla skupiny výrobců
- *náležitosti:*
 - obchodní název žadatele, adresa sídla žadatele, IČ žadatele
 - specifikace komodit, pro které je žadatel zařazen do programu
 - výrobní, technologické a organizační postupy pro jednotlivé komodity
 - způsob uvádění jednotlivých komodit na trh
 - kvalitativní požadavky na tržní obchodovanou produkci jednotlivých komodit
 - které musí být shodné s kvalitativními požadavky v uzavřených obchodních smlouvách mezi členy odbytové organizace a organizací
- Soupiska faktur přijatých (*prokazujících nákup produkce komodit, se kterými je žadatel zařazen do programu*) a faktur vydaných (*prokazujících prodej produkce komodit, se kterými je žadatel zařazen do programu*), na základě kterých bude určena výše hodnoty roční obchodované produkce. Tuto soupisku bude možné dokládat i v elektronické podobě na SZIFondem předloženém formuláři. Pokud žadatel nebude moci předložit soupisku faktur v elektronické podobě, může ji předložit i v tištěné podobě.

Žádost o poskytnutí dotace a její přílohy (vyjma soupisky faktur) musí být **originálem** nebo úředně ověřenou kopií.

Dotace za příslušný kalendářní rok v rámci programu ZSV SZIF poskytne skupině výrobců, jestliže splnila následující podmínky:

- byla zařazena do programu do 31.12.2006
- podá žádost o poskytnutí dotace v období od 1.1. do 15.2. za uplynulé období kalendářního roku (žádost se podává zpětně). Poprvé je žádost podávána následující kalendářní rok po roce, ve kterém byla skupina výrobců zařazena do programu. (např. v případě zařazení žadatele dne 1.7.2005, žádost o dotaci žadatel podá od 1.1. do 15.2.2006)
- zajišťuje odbyt příslušné zemědělské komodity nebo více komodit, pro kterou je skupina výrobců zařazena do programu
- výše roční obchodované produkce komodity, pro které byla skupina výrobců zařazena do programu, je alespoň 3.000.000,-- Kč (tzn. součet produkce všech zařazených komodit) anebo skupina výrobců má alespoň 5 společníků nebo členů (v závislosti na typu společnosti)
- komoditu (nebo více komodit), pro kterou byla skupina výrobců zařazena do programu, nakupuje od třetí osoby pouze:
 - pokud množství této komodity nepřesáhne 10% objemu celkové obchodované produkce zemědělské komodity od členů za příslušný kalendářní rok, nebo
 - v případě splnění povinnosti dodavatelských závazků za svého člena, který nesplnil tyto závazky, pro něj vyplývající ze společenské smlouvy, stanov nebo smluv o objemu obchodované produkce. Tato situace musí být písemně podložena. Nesmí však být nakoupeno více než je uvedeno ve smlouvě uzavřené mezi členem a odbytovou organizací. Produkce nakoupená od třetí osoby není pro účely výpočtu dotace zahrnuta do obchodované produkce.
- všichni členové skupiny výrobců jsou podnikajícími fyzickými nebo právnickými osobami, které produkují alespoň jednu komoditu, pro kterou byla skupina výrobců zařazena do programu, jejíž odbyt zajišťují prostřednictvím skupiny výrobců. To znamená, produkuje-li člen více než jednu komoditu z těch, pro které byla skupina výrobců zařazena do programu, je žadatel povinen zajišťovat odbyt veškeré obchodovatelné produkce těchto komodit přes skupinu výrobců. Na druhou stranu, člen nemusí produkovat všechny komodity, se kterými byla skupina výrobců zařazena do programu.

- o všichni členové skupiny výrobců prodávají na trh celou svou tržní obchodovanou produkci komodity, pro kterou byla skupina výrobců zařazena do programu. To znamená, že veškerá produkce, která splňuje kvalitativní požadavky na produkci stanovené v obchodních smlouvách a společných pravidlech, a která není spotřebována v rámci podniku, musí být zobchodována přes skupinu výrobců.

Dotace se skupinám výrobců poskytne po dobu trvání **5 kalendářních let** ode dne, kdy byla skupina výrobců zařazena do programu. Prvním kalendářním rokem, za který se určí výše finanční hodnoty roční obchodované produkce, je období ode dne zařazení skupiny výrobců do programu do 31.12. příslušného roku.

Výše podpory se vypočítává na základě hodnoty roční produkce pocházející od členů seskupení výrobců uváděné na trh.

Tabulka č. 3. – **Výše dotace**

Rok	Produkce do 1.000.000,-- EUR	Produkce nad 1.000.000,-- EUR	Podpora v jednotlivých letech nepřesáhne tyto maximální částky (EUR)
	dotace - % z produkce	dotace - % z produkce	
1.	5	2,5	100.000,--
2.	5	2,5	100.000,--
3.	4	2	80.000,--
4.	3	1,5	60.000,--
5.	2	1,5	50.000,--

Pramen: tabulka zpracována dle informací ze SZIF

Výpočet je následující:

produkce je např. 45.000.000,-- Kč, při kurzu 1 EUR = 30,-- Kč

v1.roce – dotace = 5 % z 30.000.000,-- Kč + 2,5 % z 15.000.000,-- Kč

Kontrola žádostí

Žadatel resp. žádost jsou podrobeny 2 typům kontrol – administrativní kontrole a fyzické kontrole na místě. Administrativní kontroly a kontroly na místě se provádějí takovým způsobem, aby se účinně ověřilo dodržování podmínek, za nichž jsou podpory poskytovány.

Fyzické kontroly na místě jsou neohlášené. Avšak pokud se neohrozí účel kontroly, může se na ní upozornit s předstihem, přičemž se tento předstih omezí na přísně nezbytné minimum. S výjimkou náležitě zdůvodněných případů tento předstih nepřekročí 48 h. Příslušná žádost nebo žádosti se zamítnou, jestliže zemědělec nebo jeho zástupce zabrání provedení kontroly na místě.

Při fyzické kontrole na místě se u tohoto opatření ověřuje existence a pravdivost písemností doložených k žádosti.

Na závěr této kapitoly jsem zařadila seznam subjektů zařazených do programu ZSV. Ke dni 5. 1. 2006 bylo do programu zařazeno 44 subjektů – seznam viz. níže.

Tabulka č. 4. – Seznam subjektů zařazených do programu ZSV

Pramen: SZIF

Poř. číslo	Žadatel v rámci programu ZSV	Datum zařazení
1.	AGROCORN Hájek, s.r.o.	10. 12. 2005
2.	AGROIMPULS, odbytové družstvo	10. 8. 2005
3.	AGROKOLIS - odbyt, družstvo	14. 10. 2005
4.	AGROPRODEJ - družstvo	14. 4. 2005
5.	Agroveles, s.r.o.	2. 9. 2005
6.	Benemarket, družstvo	9. 8. 2005
7.	Cereateam, s.r.o.	2. 9. 2005
8.	CROPS, spol. s r.o.	10. 5. 2005
9.	DISC celostátní odbytové družstvo producentů jatečné drůbeže	31. 10. 2005
10.	Družstvo Rolník	10. 3. 2005
11.	GRAINS, spol. s r.o.	7. 5. 2005
12.	Hospodářské a odbytové družstvo Valeč	28. 7. 2005
13.	Hospodářské družstvo Žatec	21. 9. 2005
14.	HYBRID spol. s r.o.	7. 5. 2005
15.	INTAGRO Nymburk, s.r.o.	29. 10. 2005
16.	Krůtí odbytová, s.r.o.	9. 12. 2005
17.	Moravská krůta, družstvo	7. 4. 2005
18.	Masoodbyt, odbytové družstvo	10. 3. 2005
19.	NEPRA, odbytové družstvo	7. 9. 2005
20.	NETAGRO, odbytové družstvo	19. 4. 2005
21.	Obchodní družstvo Žďár	16. 7. 2005
22.	OD Maso, družstvo	10. 3. 2005
23.	Odbytová společnost Podzvičinsko, a.s.	12. 4. 2005
24.	Odbytové družstvo Labe	1. 9. 2005
25.	Odbytové družstvo Polabí	24. 5. 2005
26.	Odbytové družstvo Radbuza, družstvo	23. 8. 2005
27.	Odbytové družstvo ROVINA Group, s.r.o.	16. 7. 2005
28.	Odbytové družstvo Slovácko, družstvo	5. 9. 2005
29.	Odbytové družstvo Třebíč	14. 4. 2005
30.	Odbytové družstvo Větrov	8. 8. 2005
31.	Odbytové družstvo Vrchovina	16. 5. 2005
32.	Olejka, s.r.o.	4. 10. 2005
33.	OZK KUNŽAK, s.r.o.	28. 10. 2005
34.	Panagro, s.r.o.	2. 9. 2005
35.	PRIMAGOP, družstvo	28. 5. 2005
36.	RVO TRÁVNÍK, odbytové družstvo	24. 8. 2005
37.	SZP odbyt, s.r.o.	24. 6. 2005
38.	TEKSET Nymburk, s.r.o.	22. 11. 2005
39.	UNITER, družstvo	29. 4. 2005
40.	ÚSOVSKO AGROODBYT, s.r.o.	16. 7. 2005
41.	VHM, družstvo	15. 8. 2005
42.	Vysoká - odbyt, s.r.o.	1. 7. 2005
43.	ZD - odbyt, s.r.o.	14. 10. 2005
44.	ŽVO Kroměříž, odbytové družstvo	25. 5. 2005

4.2.4. ČINNOST ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ

Dobrovolné sdružování zemědělců do odbytových organizací, a to obvykle formou odbytových družstev, je běžné nejen ve většině zemí EU, ale i v jiných teritoriích. **Základním cílem je** přitom vylepšit vyjednávací pozici atomizovaných zemědělců vůči kapitálově a tržně silnějším obchodním partnerům, a to jak na straně odběratelů, tak na straně dodavatelů. V praxi jde například o prosazování vyšších cen za vyprodukované zemědělské komodity – respektive takhle se role odbytových organizací chápe v ČR.

Důraz na příznivé ceny za zemědělské komodity je pouze jedním z cílů skutečně fungujících družstev – pro kýženou stabilizaci cen je třeba udělat mnohem víc, včetně přirozené regulace vztahu nabídky a poptávky.

Zemědělci by měli opustit současné zúžení role odbytových organizací do zajištění prodeje veškeré produkce potravinářům za ceny, které si sami zemědělci představují. **Družstva by měla poskytovat daleko širší služby**, např. postarat se o prodej i formou určitého marketingu a především uzavírat s odběrateli dlouhodobé kontrakty. Dlouhodobé kontrakty představují jak jistotu pro zemědělce, tak jistotu pro zpracovatele. Nemělo by jít o kontrakty za jednotnou cenu, ale záležet by mělo zejména na kvalitě nebo vzdálenosti dodávky či místních regionálních podmínkách.

Cílem by ale mělo být, aby všichni – zemědělci (prvovýrobci), zpracovatelé i obchodní řetězce měli nějakou představu, jak bude surovina (komodita) vypadat cenově i kvalitativně.

Z toho vyplývá, že odbytové družstvo by mělo kromě zabezpečení prodeje zajišťovat i kvalitativní parametry, mělo by dělat marketingové studie odbytu, mělo by mít určité představy o množství a celkově pomáhat vytvářet podmínky pro prodej. Určitě ne pouze jenom jeden jediný cíl: vykoupit všechno, co se dá, a prodat to za nějakou, co nejvyšší cenu.

Činnost hlavních odbytových organizací a jejich sdružování napomáhá k lepšímu zpeněžení produkce jejich členů a tuto skutečnost je třeba ocenit. Uznání si též zaslouží též ty dohody s obchodními partnery, které jsou uzavřeny s domácími zpracovateli za srovnatelných podmínek se zahraničními partnery a jednání jsou vedena s cílem dosažení oboustranně výhodných smluvních podmínek.

Schválení příslušného nařízení vlády (viz. příloha), které vedlo ke zvýšení významu současných odbytových sdružení a tím ke zlepšení postavení prvovýrobců (zemědělců). Toto nařízení umožnilo finanční podporu odbytovým organizacím a jejich sdružení za splnění jednoduchých administrativních podmínek.

Zemědělci, kteří jsou sdruženi v odbytových organizacích mají svébytné a rovnoprávné postavení na trhu ve vztahu jak ke svým obchodním partnerům, tak ke státní správě. Proto by prvovýrobci měli aktivně podpořit činnost odbytových organizací, které kladně přispívají ke zlepšení cenových a obchodních podmínek se zemědělskými komoditami. Vzhledem k vývoji na evropském a světovém trhu je a bude podpora odbytových organizací zemědělců nabývat na významu.

4.3. MLÉKAŘSKÉ A HOSPODÁŘSKÉ DRUŽSTVO JIH

Mlékařské a hospodářské družstvo JIH (MHD JIH) se sídlem v Táboře vzniklo v roce 2004. Jedná se o společenství neuzavřeného počtu právnických i fyzických osob založené za účelem podnikání a zajišťování potřeb svých členů zejména v oblasti mléka. Družstvo má v současné době cca 240 členů z celých jižních Čech, ale i z oblasti Moravy, západních Čech a středních Čech. V současnosti se jedná o největší družstvo v rámci ČR, které má největší objem produkce mléka a také nejvíce členů.

Družstvo provozuje i další aktivity, které souvisí se spojením živočišné výroby s výrobou mléka a s chovem krav a to zejména v těchto oblastech:

- nákup sušeného mléka
- u agromléka zajišťují rozbory mléka
- rozborová činnost v oblasti krmiv a konzervantů krmiv (zajišťuje Agrola Jindřichův Hradec)
- minerální krmné přísady do krmných směsí (vyrábí Finesagro Šardice na Moravě)
- zabezpečují ochranné pracovní pomůcky a potřeby pro své členy
- oblast hospodářských potřeb – např. silážní plachty a další potřeby pro živočišnou i rostlinou výrobu (Tagrea Tábor a Zetmarket Písek)
- krmné směsi a oblast desinfekčních prostředků na čištění mléčného potrubí, tanků na mléko a dalších pomůcek, které bezprostředně souvisí s výrobou mléka (Zemědělské služby Dynín)

Nákup minerálních krmných směsí a mléčných krmných směsí pro telata se zabezpečuje centrálně v rámci Mlékařského a hospodářského družstva JIH. Jadrná krmiva si zajišťuje každý člen sám – někteří mají své výroby, někteří nakupují od různých firem. Tyto krmné směsi se vyrábějí zejména podle potřeb konkrétního chovu, provozu a užítkovosti. Proto je nezabezpečují centrálně.

Družstvo hojně využívá různých slev. V roce 2005 společenství zobchodovalo cca 74.000.000,- Kč a slevy činily cca 6.000.000,- Kč. Započteme-li sem i rámcovou smlouvu s Eurotelem za telekomunikační služby, sleva bude ještě o téměř 3 mil. vyšší. Vyjednaná sleva činí 27 %. Tzn. v roce 2005 to bylo téměř 10 miliónů Kč → dohromady 84 miliónů Kč a sleva činí téměř 8,8 miliónů Kč.

Pokud se člen družstva rozhodne dát svou produkci mléka k dispozici Mlékařskému a hospodářskému družstvu, tak nejprve uzavře kupní smlouvu. Tato kupní smlouva je na období 5 let a znamená to, že s mlékem nemůže sám obchodovat, mléko je na 5 let zablokované. Družstvo rozhoduje o tom, kam bude mléko určeno – kterému odběrateli. Člen musí mít samozřejmě v Mlékařské družstvo takovou důvěru, že za něj vyjedná nejlepší podmínky, nejlepší cenu a zabezpečí celý administrativní servis.

Mlékařské a hospodářské družstvo JIH má 3 rozhodující odběratele viz tabulka č. 4.

Tabulka č. 4 – **Hlavní odběratelé MHD JIH**

Odběratel	Odběr mléka v mil. litrů za rok 2005	Odběr v %	Dosažená cena
Madeta	226,5	70,8	8,31
Mlékárna Goldsteik	76,7	24	8,34
Mlékárna Hlinsko	16,5	5,2	8,44
Celkem	319,7	100 %	

Pramen: MHD JIH

Každý měsíc se zpracovávají tabulky (pomocí speciálních programů), z nichž vychází průměrná cena dosažená u jednotlivých členů – u prvovýrobců. Společenství řeší i otázku evidence kvót a dělá průběžně fakturaci. Je zde přesně vymezené jak má tok peněz probíhat. Mlékárna (odběratel) zaplatí Mlékařskému družstvu JIH a Mlékařské družstvo JIH dále rozesílá platby jednotlivým subjektům podle kvality mléka a dosažené ceny. Za rok 2005 představoval objem prostředků za mléko, které se zobchoduje v rámci Mlékařského a hospodářského družstva JIH, 2.650.000.000,- Kč. Z každého litru mléka zůstává 5 haléřů na provoz Mlékařského a hospodářského družstva JIH. Z těchto 5 haléřů se:

- 2 haléře spotřebují na zabezpečení celé administrativy družstva, např. ředitel, ekonomka, kancelářské potřeby, tiskopisy, pronájem kanceláře, spotřeba elektrické energie, členské schůze, představenstvo, semináře, telefonní poplatky, poštovné, právníci, notáři atd.
- 3 haléře vytváří fond prostředků, který se vždy v závěru roku rozpouští a vrací zpět členské základně.

V souladu se stanovami má Mlékařské a hospodářské družstvo JIH své orgány:

- **Představenstvo** – má 11 členů a záleží na objemu zobchodovaného mléka v daných okresech, podle toho je stanoven klíč, z kterého vychází, kolik osob má daný okres v představenstvu. Každý okres si vybere několik zástupců, kteří je pak budou v představenstvu zastupovat. Dále následuje členská schůze, která zvolí

představenstvo. 11 členů představenstva si zvolí svého předsedu a místopředsedu a také zvolí kontrolní komisi. Představenstvo se schází dle potřeby a řeší neodkladné záležitosti v oblasti tvorby ceny, vyjednávání podmínek s odběrateli, rozvoje Mlékařského družstva a další.

- **Kontrolní komise** – má 5 členů, kteří si volí svého předsedu

Jelikož je Mlékařské a hospodářské družstvo JIH **společenství neuzavřeného počtu osob**, může do družstva kdykoliv a kdokoliv přistoupit. Při vstupu je podmínkou pouze splatit základní členský vklad, který je v souladu se stanovami 1.000,-- Kč. Členská základna je o činnosti družstva průběžně informována poštou nebo popř. svými zástupci v představenstvu. Jednou ročně se pořádá i členská schůze, která musí odsouhlasit roční účetní závěrku a schválit výsledek hospodaření - zisk či ztrátu. Základním dokumentem družstva jsou stanovy.

ZEMĚDĚLSKÉ DRUŽSTVO SKALKA JANKOV

Zemědělské družstvo Skalka Jankov je jedním ze zakládajících členů Mlékařského a hospodářského družstva JIH, tzn. je členem od roku 2004. Předseda ZD Skalka Jankov je pan Ing. Zdeněk Houška, který je zároveň i místopředseda Mlékařského a hospodářského družstva JIH. ZD Skalka Jankov má stanovenou mléčnou kvótu na 1,8 miliónů litrů mléka za kvótový rok.

Pan Ing. Zdeněk Houška spatřuje výhody členství v Mlékařském a hospodářském družstvu JIH zejména ve vyjednání kvalitní kupní ceny mléka s odběrateli. Dalším pozitivem je skutečnost, že člen družstva má k dispozici mnoho důležitých informací o situaci v odvětví, společenství také vede přehledy o kvótách, dává rady, jak se orientovat v podnikání v oblasti mléka, pořádá nejrůznější školení a semináře atd. Nevýhody členství nespatřuje žádné. Z toho jednoznačně vyplývá, že ten, kdo chce mléko produkovat, musí patřit do nějakého společenství, jinak nemá šanci uspět.

Jakousi nadstavbou Mlékařského a hospodářského družstva JIH je Mlecoop – centrální odbytová organizace, která zastřešuje jednotlivá mlékařská družstva a má objem 30 % produkce mléka v rámci ČR.

Mlecoop – odbytové družstvo nakupuje syrové kravské mléko od členských organizací, bez rozdílu formy podnikání, územní oblasti a prodává ho mlékárnám. Tato činnost je upravena Kupní smlouvou o dodávce syrového mléka a ostatními obecně závaznými pravidly a právními předpisy.

V oblasti komodity mléko existuje ještě mnoho dalších odbytových organizací, ale bohužel nebylo možno získat potřebné podklady pro zpracování do této bakalářské práce.

Do konce února 2006 naplnila Česká republika mléčnou kvótu pro dodávky v tomto kvótovém roce na 94,28 %. V předchozím kvótovém roce představovalo plnění ke stejnému datu 91,12 %. Producenti od 1. dubna 2005 do 28. února 2006 dodali 2.464.910,7 tuny mléka, za celý kvótový rok, který končí 31. března, mohou podle přidělených individuálních kvót vyrobit 2.614.412,222 tuny (to je tzv. mléčná kvóta – stanovuje ji EU pro celou ČR a ta ji dále dělí na jednotlivé producenty. Za překročení kvóty, čili za nadvýrobu, jsou sankce a penále).

Za měsíc únor představovalo plnění pro dodávky podle SZIF 206.028,6 tuny mléka a pro přímý prodej 169,9 tuny mléka. Kvóta pro tzv. prodej ze dvora se za kvótový rok do konce února využívala jen ze 3,44 %.

5. ZÁVĚR

Zemědělství ČR prošlo za posledních dvanáct let vývojem, který přinesl řadu pozitivních výsledků, avšak přetrvávají i problémy. Mezi pozitivní výsledky lze zařadit především transformaci agrárního sektoru, při které byl vytvořen nezbytný základ pro jeho další, tržně orientovaný vývoj. Důležitým faktorem procesu transformace byla opatření regulace trhu prostřednictvím bývalého Fondu tržní regulace, která umožnila řešení velkých přebytků agrární produkce vznikajících především v prvních letech transformace v důsledku přizpůsobování se rozměru sektoru, tržním podmínkám bez cenových deformací předchozího období.

Dalším pozitivním výsledkem transformace je výrazný nárůst produktivity práce v zemědělské prvovýrobě, zjednodušení výrobní struktury, včetně oproštění prvovýroby od neproduktivního majetku. Za přínos lze považovat i to, že transformace proběhla v rámci sociálního smíru a že zůstala zachována základní úloha agrárního sektoru, tzn. soběstačnost v základních potravinách. Z hlediska přetrvávajících problémů lze za nejvýznamnější považovat nízkou kapitálovou výnosnost zemědělské prvovýroby. Ceny za něž zemědělci své produkty prodávají rostou výrazně pomaleji, než ceny vstupů. Jedním z faktorů hrajících důležitou roli je i nízká organizovanost zemědělců uplatňujících své produkty na domácím a zahraničním trhu.

Závěrem této práce lze říci, že pro fungování zemědělství v Evropě je existence kooperací velmi významná. Nejrůznější druhy kooperací zemědělských subjektů jsou podporovány v rámci celé Evropské unie.

Do finančních podpor na zakládání kooperačních sdružení není zahrnuta pouze komodita mléko. Komodita mléko je ovšem velice specifická oblast a samozřejmě velmi citlivá. Vstup ČR do EU znamenal pro producenty mléka velkou změnu. Nejen že EU stanovuje pro každou členskou zemi tzv. mléčnou kvótu, ale schválením nařízení vlády č. 655/2004 (o zakládání skupin výrobců ze dne 23. 12. 2004) byla ukončena mnohaletá podpora mlékařských odbytových družstev.

Podnikání v zemědělství je bez členství v nějakém kooperačním sdružení často velmi obtížné, což dokládá i vznik Mlékařského a hospodářského družstva JIH. V ČR neexistuje příliš mnoho kooperací zemědělských producentů. V současné době existuje 44 subjektů zařazených do programu ZSV. Avšak zcela jistě funguje ještě mnoho dalších kooperačních sdružení, která nejsou nikde zaregistrována. Toto se týká zejména mlékařských odbytových družstev, která nejsou zahrnuta do finanční podpory (ZSV).

Existuje několik problémových bodů, které způsobují, že v ČR působí jen 44 odbytových organizací. Jedním z problémových bodů je **malá informovanost** drobných a po celém území ČR roztroušených zemědělců. Dalším problémem se zdá být i **neochota** či **nedůvěra kooperovat**. Toto pramení ze špatných zkušeností některých zemědělců s různými sdruženími v nedávné minulosti.

K řešení těchto problémů by zcela jistě přispěla lepší informovanost zemědělců o formách spolupráce (kooperace), o možnostech čerpání dotací z fondů EU nebo zajištění kvalitnější komunikace se státními i místními úřady, které se zabývají problematikou zemědělství. Řešením by mohl být vznik regionálních informačních center pro zemědělské subjekty i pro různé formy sdružení zemědělců.

Příjem žádostí o zařazení do programu ZSV končí 31. 10. 2006 a dotace na takto vzniklé odbytové organizace se poskytují po dobu 5 let. Nyní se asi ptáte co bude následovat? A jestli vůbec něco následovat bude? Bude! V současné době již existuje další plán na podporu zemědělců. Existuje tzv. program LEADER+ v rámci Operačního programu Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství a národního programu LEADER ČR.

Leader zahrnuje strategie místního rozvoje, partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem. Základním prvkem opatření LEADER je existence místních akčních skupin („MAS“), které jsou v administrativním procesu v pozici žadatele o podporu a zároveň příjemce podpory na administrativní náklady související s její činností. MAS jsou subjekty s právní subjektivitou působící na úrovni mikroregionu. Rozhodovací

pravomoc týkající se vypracování a provádění strategií náleží místním akčním skupinám, víceodvětvové navrhování a provádění strategie, inovační přístup, provádění projektů spolupráce a vytváření sítí místních partnerství. Místní akční skupiny vybírají projekty, které musí být v rámci strategie realizovány. V rámci tohoto Programu vybírají rovněž projekty spolupráce.

Zde jsou tedy stanoveny další možnosti kooperace a spolupráce. Místní akční skupiny. Na ty se budou přesouvat veškeré aktivity v oblasti spolupráce zemědělců, místních úřadů a dalších subjektů. Důležité tedy je, že podpora zemědělství nekončí, ale že budou následovat další možnosti spolupráce a kooperace.

6. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

1. PRAŽSKÁ, L. JINDRA, J. A KOL.: Obchodní podnikání – Retail Management. Praha: Management Press, 1997. ISBN 80-85943-48-4
2. LEDNICKÁ, V. – VANĚK, J.: Kooperační struktury malých a středních podniků. Frýdek-Místek: Slezská univerzita v Opavě, 2004. 191 s. ISBN: 80-7248-259-9
3. HESKOVÁ, M., PÍCHA, K.: Vybrané problémy obchodního provozu. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, ZF, 2004. 79 s. ISBN 80-7040-735-2
4. BALLING, R.: Kooperation, Europaischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main: Peter Lang, 1997. in Hesková, M. – Pícha, K.: Vybrané problémy obchodního provozu.
5. BALLING, R.: Gemeinschaftsmarketing für Lebensmittel, Wissenschaftsverlag Vauk, Kiel, 1997. in Hesková, M. – Pícha, K.: Vybrané problémy obchodního provozu.
6. TIETZ, B.: Handbuch Franchising, Verlag moderne Industrie, Landsberg am Lech, 1987. in Hesková, M. – Pícha, K.: Vybrané problémy obchodního provozu.
7. HESKOVÁ M. A KOLEKTIV: Kooperace. Praha: Profess Consulting, s.r.o., 2005. 136 s. ISBN: 80-7259-048-0
8. časopis Moderní obchod č. 5/2004
9. časopis Moderní obchod č. 6/2004
10. časopis Zemědělec
11. www.mze.cz
12. www.szif.cz

7. SUMMARY

The theme of my bachelor thesis is: **“Use of Vertical and Horizontal Co-operation in Agrifood Sector”**.

This thesis deals with the characterization of the current situation in the co-operation used in agrifood sector. I have looked for existing kinds of the co-operation in this sector. The other aim was to analyze the problems points in the co-operation. The final result is the proposals of the measures and solutions of the problems.

Nowadays there is a program in Czech Republic called: “The founding of groups of producers”. This program gave rise to the 44 subjects. These subjects are able to apply for the grants for their functioning during 5 years since the accession to the program.

The co-operation between enterprises in the Czech agrifood sector is restrained by several problems – low information of the small farmers, probably also the reluctance of entrepreneurs or non-confidence between co-operating enterprises.

The co-operation is very important for perspective agriculture in Europe – this is the final point of my thesis. The special kinds of the co-operations are supported in the whole European Union. It is very difficult to enterprise without being a member in a co-operation association.

8. PŘÍLOHY

655

NARIŽENÍ VLÁDY

č. 655 ze dne 1. prosince 2004

Příloha č. 1 Nařízení vlády č. 655/2004 Sb., o stanovení podmínek pro zařazení skupin výrobců, zajišťujících společný odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti

Průběh správy

Podmínky zařazení skupiny výrobců do programu

Tento nařízení upravuje v návaznosti na předchozí ustanovení podmínky zařazení skupiny výrobců do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.

Skupina výrobců je skupina zemědělských výrobců, kteří společně realizují společný odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.

- a) skupiny podniků, které se zabývají výrobou a prodejem zemědělských komodit, zejména:
 - 1) zemědělské komodity, které jsou uvedeny v příloze 1 tohoto nařízení,
 - 2) zemědělské komodity, které jsou uvedeny v příloze 2 tohoto nařízení,

- b) vznikla v období od 1. ledna 2004 do 31. října 2004.

Významní představitelé

Členská a režimní doba programu

Průběh správy skupiny výrobců je spravován zvláštním předpisem skupiny výrobců, který musí být schválen představiteli skupiny výrobců a musí být v souladu s tímto nařízením.

(1) Členská a režimní doba programu je 10 let, počínaje dnem 1. ledna 2005, pokud není stanoveno jinak.

Průběh správy skupiny výrobců je spravován zvláštním předpisem skupiny výrobců, který musí být schválen představiteli skupiny výrobců a musí být v souladu s tímto nařízením.

- a) skupina podle § 1 odst. 1 tohoto nařízení,
- b) skupina skupiny výrobců do obchodního závazku,

Skupina výrobců je skupina zemědělských výrobců, kteří společně realizují společný odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.

- c) jedno nebo více zemědělských podniků, které jsou uvedeny v příloze 1 tohoto nařízení, nebo jedno nebo více zemědělských podniků, které jsou uvedeny v příloze 2 tohoto nařízení,

Průběh správy skupiny výrobců je spravován zvláštním předpisem skupiny výrobců, který musí být schválen představiteli skupiny výrobců a musí být v souladu s tímto nařízením.

- d) skupina zemědělských podniků, popřípadě jedno nebo více zemědělských podniků,

1) Nařízení vlády (15) č. 125/1997 ze dne 17. května 1997 o podpoře pro zemědělské podniky a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.
 2) Nařízení vlády (15) č. 117/2004 ze dne 19. srpna 2004, kterým se stanoví pravidla k zařazení skupin výrobců do programu pro zemědělské podniky a k poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti.
 3) Zákon č. 114/1998 Sb., obchodní zákoník.
 4) Zákon č. 113/1998 Sb., občanský zákoník.
 5) Zákon č. 112/1998 Sb., občanský zákoník.

655

NAŘÍZENÍ VLÁDY

ze dne 1. prosince 2004

o stanovení podmínek pro zařazení skupin výrobců, zajišťujících společný odbyt vybraných zemědělských komodit, do programu zakládání skupin výrobců a o stanovení podmínek pro poskytnutí dotace k podpoře jejich činnosti

Vláda nařizuje podle § 2c odst. 5 zákona č. 252/1997 Sb., o zemědělství, ve znění zákona č. 85/2004 Sb., (dále jen „zákon“):

žadavky na kvalitu a uvádění příslušné zemědělské komodity, uvedené v příloze k tomuto nařízení, touto skupinou výrobců na trh.

§ 1

Předmět úpravy

Toto nařízení upravuje v návaznosti na přímo použitelné předpisy Evropských společenství¹⁾ podmínky pro zařazení skupiny výrobců, zajišťujících společný odbyt zemědělské komodity (dále jen „skupina výrobců“), do programu pro zakládání skupin výrobců (dále jen „program“) a podmínky pro poskytnutí dotace skupině výrobců k podpoře jejich činnosti (dále jen „dotace“).

§ 2

Vymezení pojmů

Pro účely tohoto nařízení se rozumí

- a) zemědělskou komoditou nezpracovaný produkt zemědělské prvovýroby, uvedený v příloze k tomuto nařízení, určený pro jeho společný odbyt skupinou výrobců,
- b) obchodovanou produkcí množství zemědělské komodity v měrných jednotkách, uvedené v příloze k tomuto nařízení, prodané v příslušném kalendářním roce (§ 5 odst. 4),
- c) skupinou výrobců obchodní společnost nebo družstvo²⁾, jejichž předmětem činnosti je zajištění společného odbytu příslušné zemědělské komodity,
- d) programem opatření k podpoře činnosti skupin výrobců a k posílení jejich konkurenceschopnosti,
- e) společnými pravidly skupiny výrobců pravidla vydaná příslušnou skupinou výrobců, upravující výrobní, technologické a organizační postupy, po-

§ 3

Podmínky zařazení skupiny výrobců do programu

Státní zemědělský intervenční fond (dále jen „Fond“) zařadí skupinu výrobců do programu na základě její žádosti doručené Fondu (dále jen „žádost o zařazení“), jestliže tato skupina výrobců

- a) splňuje podmínku roční obchodované produkce v hodnotě nejméně 3 000 000 Kč anebo podmínku nejméně 5 společníků³⁾ nebo členů⁴⁾ skupiny výrobců (dále jen „člen“),
- b) vznikla v období od 1. května 2004 do 31. října 2006.

§ 4

Žádost o zařazení do programu

(1) Žádost o zařazení se podá Fondu na jím vydaném formuláři nejpozději do 31. října 2006. Žádost o zařazení obsahuje

- a) údaje podle § 3 odst. 2 zákona,
- b) datum zápisu skupiny výrobců do obchodního rejstříku,
- c) jméno a bydliště nebo firmu a sídlo osoby nebo osob, které jsou statutárním orgánem nebo jeho členy, s uvedením způsobu, jakým jednají jménem právnické osoby; jestliže je statutárním orgánem nebo jeho členem právnická osoba, též jméno a bydliště osob, které jsou statutárním orgánem této právnické osoby nebo členem jejího statutárního orgánu,
- d) určení zemědělské komodity, popřípadě určení ze-

¹⁾ Nařízení Rady (ES) č. 1257/1999 ze dne 17. května 1999 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (EZOZF) a o změně a zrušení některých nařízení, ve znění Smlouvy o přistoupení. Nařízení Komise (ES) č. 817/2004 ze dne 29. dubna 2004, kterým se stanoví prováděcí pravidla k nařízení Rady (ES) č. 1257/1999 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (EZOZF).

²⁾ § 56 a 221 obchodního zákoníku.

³⁾ § 76, 93, 105 a 154 obchodního zákoníku.

⁴⁾ § 221 obchodního zákoníku.

mědělských komodit, pro které skupina výrobců žádá o zařazení,

- e) vyjádření výše finanční hodnoty obchodované produkce za kalendářní rok předcházející kalendářnímu roku, ve kterém je podána žádost o zařazení.

(2) Nedílnou součástí žádosti o zařazení je

- a) výpis z obchodního rejstříku⁵⁾, ne starší 3 měsíců,
 b) seznam členů skupiny výrobců, včetně uvedení adresy místa jejich podnikání, popřípadě adresy jejich sídel, s uvedením zemědělské komodity, kterou produkují a jejíž odbyt zajišťují prostřednictvím skupiny výrobců,
 c) společenská smlouva⁶⁾ nebo stanovy⁷⁾ skupiny výrobců,
 d) podnikatelský záměr skupiny výrobců, obsahující vymezení předmětu a cílů podnikání a finanční plán podnikání.

§ 5

Podmínky poskytnutí dotace

(1) Dotace za příslušný kalendářní rok se poskytnou skupině výrobců na základě žádosti (§ 6), jestliže tato skupina výrobců

- a) byla zařazena do programu do 31. prosince 2006⁸⁾,
 b) zajišťuje odbyt příslušné zemědělské komodity, uvedené v příloze k tomuto nařízení,
 c) splňuje podmínku roční obchodované produkce v hodnotě nejméně 3 000 000 Kč, anebo podmínku nejméně 5 členů,
 d) nakupuje příslušnou zemědělskou komoditu, uvedenou v příloze k tomuto nařízení, od třetí osoby pouze
1. pokud množství této zemědělské komodity nepřesáhne 10 % objemu celkové obchodované produkce zemědělské komodity od členů za příslušný kalendářní rok, nebo
 2. v případě splnění povinnosti dodavatelských závazků za svého člena, který nesplnil tyto závazky, pro něj vyplývající ze společenské smlouvy⁶⁾, stanov⁷⁾ nebo smluv o výši objemu obchodované produkce,
- e) všichni členové jsou podnikajícími fyzickými nebo právními osobami, které produkují alespoň 1 zemědělskou komoditu uvedenou v příloze k tomuto nařízení, jejíž odbyt zajišťují prostřed-

nictvím skupiny výrobců, za kterou má být této skupině výrobců vyplacena dotace,

- f) všichni členové prodávají na trh celou svou tržní obchodovanou produkci zemědělské komodity prostřednictvím skupiny výrobců, pro kterou má být skupině výrobců vyplacena dotace.

(2) Dotace se poskytnou skupině výrobců po dobu trvání 5 kalendářních let ode dne, kdy byla skupina výrobců zařazena do programu.

(3) Výše dotace se skupině výrobců stanoví na základě žadatelem sdělené výše finanční hodnoty roční obchodované produkce příslušné zemědělské komodity, pro kterou byla skupina výrobců zařazena do programu, pocházející od jejich členů, a to podle předpisů Evropských společenství⁸⁾.

(4) Výši finanční hodnoty roční obchodované produkce sdělí žadatel Fondu vždy za období příslušného kalendářního roku a toto sdělení doloží potřebným doklady (§ 6 odst. 2). Prvním kalendářním rokem, za který se určí výše finanční hodnoty roční obchodované produkce pro účely tohoto nařízení, je kalendářní rok, v němž byla skupina výrobců zařazena do programu. Do finanční hodnoty roční obchodované produkce se zahrnou údaje za období, které počíná kalendářním dnem, kdy byla skupina výrobců zařazena do programu, a končí posledním dnem kalendářního roku.

§ 6

Žádost o poskytnutí dotace

(1) Žádost o poskytnutí dotace za příslušný kalendářní rok podá skupina výrobců Fondu na jím vydaném formuláři v období od 1. ledna do 15. února následujícího kalendářního roku.

(2) Nedílnou součástí žádosti o poskytnutí dotace je

- a) kopie účetních dokladů, prokazujících příslušnou roční obchodovanou produkci skupiny výrobců, na niž je touto skupinou výrobců uplatňována žádost o poskytnutí dotace,
 b) výpis z obchodního rejstříku⁵⁾ ne starší 3 měsíců,
 c) sdělení výše finanční hodnoty příslušné roční obchodované produkce skupiny výrobců (§ 5 odst. 4),
 d) kopie uzavřených smluv mezi skupinou výrobců a jejími členy o objemu, způsobu a výši úhrad příslušné roční obchodované produkce,
 e) kopie společných pravidel skupiny výrobců.

⁵⁾ § 27a odst. 1 obchodního zákoníku.

⁶⁾ § 57 obchodního zákoníku.

⁷⁾ § 224 obchodního zákoníku.

⁸⁾ Čl. 33d nařízení Rady (ES) č. 1257/1999, ve znění Smlouvy o přistoupení.

Příloha k nařízení vlády č. 655/2004 Sb.

Seznam zemědělských komodit pro zajištění jejich společného odbytu skupinou výrobců

Zemědělská komodita	Měrná jednotka
Včelí produkty	t
Obiloviny	t
Olejniny	t
Brambory	t
Len a konopí pěstované na vlákno	t
Květiny a okrasné dřeviny	ks
Léčivé, aromatické a kořeninové rostliny	t
Školkařské výpěstky ovocných dřevin	ks
Jatečný skot	t
Jatečná prasata	t
Jatečná drůbež	t
Jatečné ovce a kozy	t
Jateční běžci	t