

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE
PROVOZNĚ EKONOMICKÁ FAKULTA

**EFEKTIVNOST OPATŘENÍ PODPORUJÍCÍCH VZNIK NOVÝCH ODBYTOVÝCH
ORGANIZACÍ V ČESKÉ, SLOVENSKÉ A POLSKÉ REPUBLICE.**

disertační práce

Autor: Ing. Pavel Kotyza

Školitel: doc. Ing. Karel Tomšík, Ph.D., Katedra ekonomiky

Praha 2016

Poděkování

Tímto bych chtěl poděkovat svému školiteli doc. Ing. Karlu Tomšíkovi, Ph.D., za cenné rady a doporučení. Dále bych rád vyjádřil své díky platebním agenturám SZIF, APA SR a ARiMR za poskytnuté údaje o dotačních programech, společnosti Bisnode Česká Republika za přístup do Slovenské databáze Albertina. V neposlední řadě bych rád poděkoval celé své rodině za podporu a trpělivost.

Efektivnost opatření podporujících vznik nových odbytových organizací v
České, Slovenské a Polské republice.

Efficiency of measures that support establishment of new producer groups in the
Czech Republic, Slovakia and Poland.

Obsah

1. Úvod.....	3
2. Cíle práce	6
3. Metodický postup.....	9
3.1. Volba vybraných zemí vhodných pro komparaci dotčených dotačních programů.....	10
3.2. Zhodnocení dopadů dotační politiky vztahující se k podpoře zakládání odbytových organizací na zemědělský sektor daného státu	11
3.2.1. Základní předpoklady pro kategorizaci seskupení	12
3.2.2. Postup hodnocení subjektů podpořených v ČR	14
3.2.3. Postup hodnocení subjektů podpořených v PL	16
3.2.4. Postup hodnocení subjektů podpořených ve SR	19
3.2.5. Indikátory užité pro hodnocení dopadů a komparace dotačních politik	20
3.3. Datová základna	21
3.4. Legislativní předpoklady a hodnocení stanovených cílů dotačních opatření	23
4. Kolektivní spolupráce zemědělských producentů	25
4.1. Kolektivní jednání.....	25
4.2. Důvody a přínosy spolupráce.....	27
4.3. Rizika a problémy spolupráce.....	33
4.3.1. Problém portfolia	33
4.3.2. Problém kontroly.....	34
4.3.3. Problém nákladů na ovlivnění.....	34
4.3.4. Problém časového horizontu	35
4.3.5. Problém černého pasažéra a jeho možná řešení	36
4.3.6. Zvýšení transakčních nákladů	41
4.3.7. Řízení, důvěra a skeptický přístup	42
4.3.8. Stálé politické prostředí.....	43
4.4. Životní cyklus družstev	43
4.5. Tržní kolektivní jednání zemědělských producentů	46
4.5.1. Iniciativy zaměřené na sdílení objemů.....	47
4.5.2. Vyjednávací družstva	47
4.5.3. Iniciativy zaměřené na produkci vysoce kvalitních potravin.....	48
4.5.4. Iniciativy zaměřené na výrobu regionálních potravin.....	49
4.5.5. Iniciativy zakládající regionální marketing.....	49
4.5.6. Iniciativy soustředující se na vztah producent-konzument	49
4.5.7. Iniciativy vytvářející nepotravinářský trh	50
5. Soutěžní právo EU vs. odbytové organizace zemědělských producentů.....	51
5.1. Dohody o obchodním využití.....	55
5.2. Dohody o společné produkci.....	57
5.3. Příklady postiženého chování v zemědělství v rámci soutěžního práva v EU.....	60
6. Přehled legislativy týkající se podpory odbytových organizací.....	62
6.1. Předpoklady vzniku a vývoje evropské legislativy před východním rozšířením EU	62
6.2. Evropská legislativa platná při a po vstupu ČR do EU	65
6.3. Podmínky uznání ve vybraných nových státech EU	68
6.3.1. Maďarsko	69
6.3.2. Malta	71
6.3.3. Estonsko	72
6.3.4. Rumunsko	72
6.3.5. Slovinsko.....	73

6.4. Přehled evropské legislativy k podpoře odbytových organizací u ovoce a zeleniny.....	75
6.4.1. Seskupení producentů	76
6.4.2. Organizace producentů.....	77
7. Podpora odbytových organizací v ČR	80
7.1. Efekt podpory odbytových organizací před vstupem ČR do EU.....	80
7.1.1. Podpora v rámci PGRLF – Odbytové organizace.....	81
7.1.2. Předvstupní opatření – Podpůrný program č. 10.....	81
7.2. Efekt podpory odbytových organizací po vstupu ČR do EU z PRV	88
8. Podpora odbytových organizací v Polsku	104
8.1. Situace před vstupem do EU	105
8.2. Podpora skupin producentů podpořených z PROW 2004–2006	108
8.3. Podpora skupin producentů podpořených z PROW 2007–2013	114
9. Podpora odbytových organizací na Slovensku	129
9.1. Dotace vyhlášené v rámci výnosů MZe SR.....	129
9.2. Podpora v rámci PRV 04– 06	134
9.3. Podpora v rámci PRV 2007–2013	141
10. Charakteristika podpořených odbytových organizací.....	146
10.1. Charakteristika kolektivních subjektů v západní Evropě.....	146
10.2. Česká republika.....	152
10.3. Slovensko	157
11. Porovnání legislativních předpokladů a hodnocení stanovených cílů opatření PRV	169
12. Shrnutí a diskuze dosažených výsledků.....	178
12.1. Porovnání výkonu a efektů vyplacených opatření	178
12.1.1. Předvstupní podpora v jednotlivých státech	178
12.1.2. Opatření programovacího období 2004–2006	179
12.1.3. Opatření programovacího období 2007–2013	182
12.1.4. Přidaná hodnota podpořených seskupení	184
12.1.5. Pozice odbytových organizací na domácím trhu a potřeba dalšího rozvoje	186
12.2. Návrh podmínek a doporučení	193
13. Závěry	200
14. Zdroje.....	206
15. Seznam zkratk	219
16. Seznam tabulek	220
17. Seznam grafů a obrázků.....	223
18. PŘÍLOHY	i

1. Úvod

Disertační práce, která je nazvána *Efektivnost opatření podporujících vznik nových odbytových organizací v České, Slovenské a Polské republice*, se zaměřuje na evaluaci programů zaměřených na rozvoj venkova ve vztahu k podpoře vzniku nových odbytových seskupení producentů¹. V rámci literární rešerše byla objevena skutečnost, že v nových členských státech EU šla do podpory vzniku nových seskupení nemalá část finančních prostředků, jejichž využití nebylo vhodně evaluováno.

Mnoho autorů definuje důležitost kolektivních organizací producentů (Bijman, 2002; Banaszak, 2009, Hůlka, 1931; Boučková, 2000; Stryjan, 1992 aj.), a tudíž není vhodné jejich roli ve společnosti zlehčovat. Z pozorování autora této práce vyplývá, že na české zemědělské producenty není vyvíjen dostatečný tlak, aby se zabývali vhodností a výhodami vzniku a integrováním se do odbytových/jiných kolektivních organizací, které nejenom posilují sociální kapitál společnosti, ale zároveň znamenají často ekonomickou výhodu pro své členy v boji proti tržním selháním (Baldwin a Spreen, 2012). Oproti tomu v sousedních státech, hlavně v PL, je vyvíjena tato informační kampaň nejenom místní družstevní organizací, která má k zemědělské kooperaci blízko, ale dalšími nevládními organizacemi, které jistě přispívají k tomu, že mezi lety 2007–2013 bylo uznáno více než 1 000 odbytových organizací². Vládní iniciativa z počátku 21. století ve formě podpor pro nově založené odbytové organizace nebyla mezi lety 1999–2003 hojně využita, zatímco po vstupu do EU byl fond „přečerpán“ z důvodu vágně nastavených pravidel. Autor nabyl dojmu, že po tomto neúspěchu se některé nevládní zemědělské organizace plánu propagovat odbytové organizace vzdaly (např. ASZ) a nechávají případnou kooperaci na členech samotných. A právě individuální (relativně malý)³ producent by měl mít zájem na zachování alespoň částečné kontroly a vyjednávací pozice při odbytu vlastních produktů. A jelikož je obecně známo (např. viz Lošťák, Kučerová, Zagata, 2006), že sociální kapitál potřebný k samovolnému kooperativnímu jednání je v ČR na nízké úrovni, není možné očekávat, že kooperativní jednání (např. právě ve formě odbytové organizace) vznikne bez vnějšího impulsu.

Z tohoto důvodu byl autor motivován k bližšímu pohledu na danou problematiku. Za hlavní cíl práce si stanovil *evaluaci výsledků dotační politiky vztahující se k podpoře zakládání*

¹ V ČR byl pro první programové období (2004 – 2006) použit termín *skupiny výrobců*.

² O jejich velikosti a významnosti by bylo možné polemizovat, ovšem jejich trvanlivost bude možné posoudit až po ukončení vyplácení podpory.

³ V porovnání se zemědělskými podniky jiné právní formy v ČR

odbytových organizací v České republice, Polsku a na Slovensku z programů rozvoje venkova a zhodnocení efektů, které tyto dotační politiky přinesly.

Jelikož se postavení samostatně hospodařících producentů na českém trhu neustále zvyšuje (na úkor produkčních družstev), je nutné brát v potaz i jejich individuální konkurenceschopnost na evropském společném trhu. Navyšování produkce obilovin a olejnin v České republice vede sice k navyšování soběstačnosti u těchto komodit (Kotyza, Slaboch, 2014), ovšem export produkce o nízké přidané hodnotě rozhodně konkurenceschopnosti českého zemědělství nepřispívá. Tímto dochází k převádění možnosti přidání hodnoty české zemědělsko-potravinářské vertikály na zahraniční odběratele primárních surovin vyprodukovaných v ČR.

V rámci středoevropského regionu začínají narůstat diference v konkurenceschopnosti českých, slovenských a polských producentů, kteří se snaží na jednotném trhu EU vydobýt si své stabilní postavení. (Pietriková, Matejková, Quinety, 2014) I přes společnou zemědělskou politiku EU se národní státy snaží implementací a nastavováním evropských programů zajišťovat růst konkurenceschopnosti produkce v jednotlivých členských státech. Proto jsou přijímány programy a nastavována taková pravidla, která mají z jedné strany umožnit žadatelům finanční prostředky získat, ovšem z druhé strany mají být nastavena tak, aby nedocházelo k jejich zneužití.

Jedním z evropských prostředků, které státy využívají, je Program rozvoje venkova⁴, který vždy v sedmiletých cyklech umožňuje vládám stanovit priority, na které budou navazovat jednotlivá financovaná opatření.

Po vstupu nových států do EU v roce 2004 bylo umožněno vládám otevřít k čerpání opatření podporující vznik nově založených odbytových organizací. Všechny tři státy využily této možnosti a otevřely výzvy k čerpání. Motivy jednotlivých vlád se mohly lišit. Polsko navazovalo na tradici společného odbytu, který se rozpadl po pádu komunismu, a snažilo se řešit problém roztržitosti nabídky malých hospodářství způsobený nedokončenou kolektivizací. V České republice a na Slovensku byl motiv pro založení determinován jak historickými souvislostmi (tj. navázání na bohatou družstevní tradici konce 19. a počátku 20. století), tak i faktickou neexistencí jakýchkoliv odbytových organizací producentů, které by navyšovaly přidanou hodnotu výrobků.

⁴ Ve svých národních modifikacích.

Touto prací by autor rád přispěl k diskuzi o vhodnosti podpor vzniku odbytových organizací, ať již v legislativní, nebo finanční formě. Vhodnost podpor bude zohledněna na základě teoretických předpokladů a výsledků vlastní analýzy, která je nedílnou součástí této práce.

2. Cíle práce

Od roku 2004 bylo umožněno novým členskými státy kofinancovat programy podpory vzniku odbytových organizací z Evropského zemědělského fondu rozvoje venkova nebo v rámci společné organizace trhu. Všechny státy, které jsou v této práci hodnoceny (tj. ČR, SR, PL), umožnily producentům čerpat finanční dotace vycházející z jednotné evropské legislativy⁵. Ovšem podmínky implementace definované v příloze Smlouvy o přistoupení nových členských států do EU byly do značné míry velice obecné. Tímto tedy bylo státům umožněno, aby si podmínky uzpůsobily dle specifických potřeb zemědělského odvětví, což ale následně vyvolalo specifické rozdíly nejenom v procesu schvalování žádostí, ale v důsledku znamenalo i rozdílné dopady na zemědělské odvětví. Na základě již dříve autorem řešené analýzy efektů uvedeného dotačního titulu (Kotyza, Tomšík, 2014) bylo více než zřejmé, že i když opatření distribuovala velkou část veřejných prostředků, hodnocení dopadu takto vynaložených prostředků nebylo ze strany českého Ministerstva zemědělství dostačující⁶. Obsáhlé hodnocení bylo provedeno v rámci Ex-post závěrečné hodnotící zprávy Horizontálního plánu rozvoje venkova (HPRV) v roce 2008, což ovšem znamenalo, že stále většina podpořených seskupení čerpala prostředky, a tudíž mohly být výsledky zkresleny.

Z tohoto důvodu byl autor motivován k vytvoření vlastního zhodnocení z perspektivy delšího časového odstupů. Aby byl hodnotící pohled více komplexní, bylo do hodnocení též zahrnuto Polsko a Slovensko.

Hlavním cílem práce tedy bylo stanovit *evaluaci efektivnosti výsledků dotační politiky vztahující se k podpoře zakládání odbytových organizací v České republice, Polsku a na Slovensku z programů rozvoje venkova, a to hlavně po vstupu uvedených zemí do EU, a současně zhodnotit efekty, které tyto dotační politiky přinesly*. Hlavní cíl práce je naplňován řešením dílčích cílů vztažených na teoretickou a praktickou část práce.

Dílčí cíle teoretické části práce

- (i) Vymezit základní pojmy a teorie týkající se kooperace zemědělských producentů.
- (ii) Vymezit legislativní problémy spojené se soutěžním právem EU.

⁵ Nařízení (ES) č. 1257/1999, o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (EZOZF) a o změně a zrušení některých nařízení.

⁶ Hodnocení celého programu neprobíhalo dostatečně ani na úrovni Evropské komise, která pro hodnocení sledovala pouze počet schválených žádostí a celkové výdaje na dotační program. Hodnoty obrátů na rozdíl od následujícího programovacího období sledovány nebyly. (e-mailová komunikace s Christophe Derzelle, DG AGRI - Unit G3, 20. února 2014)

- (iii) Definovat vývoj evropské legislativy vztahující se k podporám vzniku odbytových seskupení.
- (iv) Představit podmínky uznávání odbytových seskupení v ostatních nových státech EU.
- (v) Vymezit podmínky stanovené zákonem, respektive národními platebními agenturami.

Dílčí cíle praktické části práce

- (i) Vymezit základní charakteristiku podpořených subjektů a dotačních programů.
- (ii) Na základě stanovených podmínek a možností nezávislého hodnocení vytvořit pro každý stát metodiku hodnocení podpořených odbytových uskupení.
- (iii) V návaznosti na navrženou metodiku provést kategorizaci jednotlivých podpořených subjektů.
- (iv) Vyhodnotit efekty plynoucí z poskytnuté dotace u těch opatření, která již byla dofinancována.
- (v) Na základě dostupných dat nastínit možné dopady u programů, které zatím dofinancovány nebyly.
- (vi) Vymezit vliv podpor na zvýšení vyjednávací síly podpořených organizací.
- (vii) Provést komparaci indikátorů hodnotící velikost vynaložených veřejných prostředků poskytnutých na podporu založení odbytových organizací.
- (viii) Porovnat podmínky podpory v uvedených státech a stanovit, zda podmínky měly vliv na finální efektivnost programů.

Z výsledků získaných na základě provedeného teoretického přehledu a vlastní empirické části jsou vyvozeny závěry o stavu financování odbytových organizací z veřejných prostředků ve vybraných státech Evropské unie a České republice, jejichž zhodnocení vychází z ověření následujících výzkumných otázek.

- Otázka 1. Kterému z uvedených států přinesl poskytnutý dotační program nejvyšší efekt?
- Otázka 2. Ve kterém z hodnocených států byly náklady veřejných rozpočtů na vytvoření jedné odbytové organizace nejnižší?
- Otázka 3. Je možné definovat cíle programovacího období 2004–2006, které si jednotlivé vlády stanovily při zavedení dotačních programů, jako naplněné?

Výzkum daného tématu byl prováděn zcela nezávisle na zahájeném Interním výzkumném projektu UZEI (1283/2014) zpracovávaném Abrahámovou et al. (2014), který hodnotil účinnost podpor zaměřených na zakládání skupin výrobců v ČR. Na rozdíl od výzkumu Abrahámové et al. (2014) je předkládaná práce zaměřena na hodnocení poskytnutých dotačních programů nejenom v České republice, ale zahrnuje dále Slovensko a Polsko. V práci jsou navíc hodnoceny nejenom dotační opatření poskytovaná po vstupu zemí do Evropské unie, ale jsou zahrnuty i dotace poskytované v období před vstupem. Postup hodnocení⁷ byl aplikován na vzorek všech podpořených seskupení mezi lety 2000 a 2014⁸.

V teoretické části práce jsou nejprve definovány základní aspekty kolektivní spolupráce zemědělských producentů se specifickým zaměřením na kontext odbytových seskupení. Jsou definovány hlavní výhody a přínosy, podobně jako i mnohé problémy, které musí kolektivní subjekty ve velké míře řešit. Jelikož ale odbytová forma spolupráce není jedinou možností kolektivní spolupráce, v kontextu odbytu a zvyšování konkurenceschopnosti jsou v rámci literárního přehledu uvedeny i další možnosti tržních seskupení producentů.

Neméně důležitou částí literární rešerše je vypracovaný vhled do soutěžního práva EU, které poskytuje kolektivním organizacím v zemědělství mírnější soutěžní pravidla. Ovšem soutěžní právo není jediným legislativním nástrojem podpory odbytových uskupení. Evropské právo se tomuto problému věnuje dlouhodobě a i proto byl vývoj právních předpisů začleněn do samostatné kapitoly. Jelikož jedním z dílčích cílů práce je porovnání základních podmínek pro udělení podpory, do kapitoly přehledu legislativy jsou též zakomponovány podmínky uznání a financování odbytových seskupení ve vybraných nových členských státech EU.

Všechny tyto teoretické předpoklady jsou následně využity při formulaci metodických postupů a hodnocení výsledků vlastní práce.

⁷ Specifikován v metodické části, v kapitolách 3.2.2 (str.10), 3.2.3 (str. 12), 3.2.4 (str. 15).

⁸ Lišící se v jednotlivých státech.

3. Metodický postup

S hledem na vytyčené cíle autor zpracoval teoretická východiska, připravil přehled a vývoj literatury, který se vztahuje k problematice odbytových organizací. Tyto teoretické předpoklady jsou zpracovány v kapitolách 4–6. Kapitola 4 se zabývá problematikou kolektivní spolupráce zemědělských producentů. Kapitola 5 definuje problematiku soutěžního práva EU ve vztahu k vertikálně a horizontálně integrovaným celkům v zemědělství. Následuje kapitola 6, která shrnuje vývoj legislativy týkající se podpory vzniku odbytových subjektů a současně shrnuje příklady uznávání ve vybraných členských státech EU.

Rozhodnutí, zda by měla být politika podpor do vzniku odbytových skupin nabízena, jsou ve velké míře podmíněna výkonností a strukturou zemědělského odvětví, tržní silou odběratelů a prioritami vlády, resp. ministerstev odpovědných za zemědělství.

Dále je práce členěna do kapitol (7, 8, 9), ve kterých je řešeno hodnocení samostatných programů podle jednotlivých států. V rámci kapitol je text dále členěn na hodnocení dopadů jednotlivých dotačních programů v posloupnosti dle jejich časové dostupnosti.

Kapitola 10 provádí charakteristiku podpořených subjektů a porovnává je s významnými odbytovými organizacemi v západní Evropě. Zde je hlavně nahlíženo na možné ukazatele dalšího vývoje a úspěšné udržitelnosti, jimiž je výše dlouhodobého majetku, osobních nákladů a výše přidané hodnoty, která byla jedním ze základních cílů dotačního opatření.

V návaznosti na vlastní hodnocení práce jsou porovnány legislativní předpoklady a hodnoceny cíle, které si poskytovatelé dotace vytyčili před jejím vyplácením (kapitola 11). V kapitole 12 jsou již pouze shrnuty dosažené výsledky, které jsou současně diskutovány a na které navazují závěry.

Metodický postup práce je rozčleněn do následujících kroků.

- Volba zemí a dotačních titulů
- Vypracování přehledu teoretických východisek a řešené problematiky.
- Zhodnocení dopadů dotačních politik a nastínění budoucího vývoje těchto dopadů na zemědělský sektor.
- Komparace legislativních předpokladů a hodnocení cílů stanovených při zavádění dotační politiky.

3.1. Volba vybraných zemí vhodných pro komparaci dotčených dotačních programů

Pro provedení evaluace výsledků a zhodnocení efektů dotační politiky státu s ohledem na zakládání odbytových organizací výrobců byly vybrány takové země Evropské unie, které je možné charakterizovat podobným historickým vývojem s Českou republikou, geografickou polohou a aplikováním dotační politiky vůči nově vzniklým odbytovým seskupením. Zvoleno tedy bylo **Polsko a Slovensko**.

V rámci palety nabízených programů podporujících vznik odbytových organizací, byly pro potřeby této práce vybrány všechny předvstupní programy, které ještě plně neimplementovaly evropskou legislativu, a programy vycházející z národních programů rozvoje venkova, tj. v rámci druhého pilíře Společné zemědělské politiky. Dotační možnosti vycházející ze Společné organizace trhu⁹ nejsou v rámci vlastní práce hodnoceny především s ohledem na rozsahové možnosti disertační práce¹⁰.

V **České republice** bylo možné žádat o dotaci v rámci Podpůrného programu č. 10 Ministerstva zemědělství ČR mezi lety 1999–2003. Po vstupu do EU byly otevřeny výzvy z Horizontálního plánu rozvoje venkova (HPRV) pro odbytové organizace založené mezi lety 2004 a 2006. Obě tyto dotační příležitosti byly využity, a tudíž budou v rámci vlastní práce hodnoceny.

Slovensko, které bylo součástí jednoho společného státu až do roku 1993, procházelo v poválečném období podobným historickým vývojem. Na Slovensku byla, podobně jako v České republice, násilně prováděna kolektivizace zemědělství v 50. letech 20. století. Založení jednotných zemědělských družstev a začlenění odbytových organizací pod hlavičku Zemědělského zásobování a nákupu, státního podniku (ZZZ, s. p.) prakticky znemožnilo návrat dříve kooperativních odbytových jednotek do rukou svých dřívějších vlastníků. S ČR je též porovnatelná i velikost farem, které patří v průměru k největším v celé EU. A jelikož i na Slovensku byly poskytovány dotace podporující vznik nových odbytových organizací, je možné Slovensko považovat za vhodný subjekt pro provedení komparace. V rámci hodnocení tedy budou porovnány dotace poskytované na základě výnosů Ministerstva zemědělství a rozvoje venkova Slovenské republiky (MZe SK) mezi lety 1999–2003 a Programu rozvoje

⁹ Tj. podpora seskupení výrobců a organizací výrobců

¹⁰ Tyto podpory vycházejí ze zcela jiného legislativního rámce, mají rozdílně nastaveny pravidla financování, uznávání a kontroly. Z těchto důvodů by musely být odbytové organizace v odvětví ovoce a zeleniny hodnoceny odděleně. Pravděpodobně i metodika hodnocení by musela být upravena, což by vedlo k výraznému překročení doporučeného rozsahu práce.

venkova SR v programovacím období 2004–2006 a 2007–2013. Autorem nebyla nalezena jakákoliv hodnotící zpráva, která by odpovídala ex-post hodnocení s dostatečným časovým odstupem, tak jak tomu je v případě výzkumného projektu UZEI (Abrahamová et al., 2014), který hodnotil výsledky HPRV v ČR.

V **Polsku** byl vývoj zemědělství rozdílný. Proces kolektivizace byl zastaven po nepokojích v roce 1956, kdy většina členů vzniklá družstva opustila a pokračovala samostatnou produkcí. (Bański, 2009) Velké množství soukromě hospodařících zemědělců charakterizuje Polsko i dnes. Nízká úroveň jejich integrace je považována za jeden z hlavních problémů polského zemědělství. (Boguta et al., 2013) Z tohoto důvodu byl kladen velký důraz na podporu vzniku kolektivních odbytových seskupení, daná dotační opatření se stala významným nástrojem naplňování těchto cílů. Právě tento fakt vedl k zařazení Polska do skupiny hodnocených států. V rámci Polské republiky nebylo provedeno hodnocení programů poskytovaných v předvstupním období, jelikož k těmto údajům nebyla dostupná dostatečná datová základna. Hlavní část práce tedy zahrnuje hodnocení programů vyplácených až po přistoupení k EU, tj. v rámci programovacích období 2004–2006 a 2007–2013.

3.2. Zhodnocení dopadů dotační politiky vztahující se k podpoře zakládání odbytových organizací na zemědělský sektor daného státu

Tento cíl vychází z předpokladu, že dobře fungující odbytové organizace (s relevantní silou na trhu) mají pozitivní vliv na celkovou výkonnost odvětví, jelikož zmírňují tržní selhání (Perry, 1989) a mohou poskytovat veřejné statky. (Ayer, 1997)

V rámci hlubší analýzy jsou porovnány výsledky předvstupních i povstupních dotačních programů v ČR, SR a PL. V rámci rozsahu a rozdílnosti zemědělských sektorů se autor domnívá, že komparace těchto tří států je dostatečná.

Pro samotné zhodnocení vlivu dotačních programů na vznik odbytových organizací bylo nejprve nutné vytvořit vlastní metodiku hodnocení podpořených subjektů, a to s ohledem na to, zda je i v rámci delšího časového úseku možné hodnotit **podporu podpořeného subjektu** jako **úspěšnou, částečně úspěšnou, neúspěšnou**, respektive subjekt hodnotit z dostupných údajů nelze (tzv. **podpora s otazníkem**). Tato kategorizace vychází z teoretických předpokladů, které jsou podrobněji charakterizovány v literární rešerši. Ovšem jelikož i vytváření metodiky by mělo být opřeno o teoretický základ, autor v následující části stručně shrnuje veškeré náležitosti vedoucí k vytvořeným metodikám kategorizace subjektů.

3.2.1. Základní předpoklady pro kategorizaci seskupení

Předpoklady reflektují možnosti klasifikace jednotlivých seskupení a podmínek ověřování informací z veřejných zdrojů tak, aby bylo možné určit, zda byla pro danou odbytovou skupinu finanční dotace alokována úspěšně, částečně úspěšně nebo neúspěšně. Jelikož se podmínky i pravidla podpory v jednotlivých státech liší, je nutné představit tři různé metodiky¹¹ hodnocení skupin z veřejně dostupných zdrojů a databází, které jsou ale založeny na totožných teoretických předpokladech. Úspěšně podpořenou odbytovou skupinu charakterizuje, že splňuje i po několika letech po ukončení financování alespoň minimální předpoklady fungující odbytové organizace. Těmito předpoklady jsou:

- (i) výše tržeb (Bruynis, 2001)
- (ii) počet členů (Banaszak, 2008) a
- (iii) existence profesionálního managementu. (Sexton, Iskow, 1988)

Za úspěšně alokované prostředky je tedy možné považovat takový podpořený subjekt, který splňuje následující podmínky:

- (i) *Organizace není zrušena, v úpadku, likvidaci nebo na ni nebyl vyhlášen konkurz nebo ji nebrání nic v tom, aby mohla vykonávat činnost, pro kterou byla vytvořena.*

Nastane-li takováto situace, organizace nemůže na trh uvádět zemědělské produkty svých členů. Tato situace jasně odporuje definici úspěšného seskupení dle Banaszak (2009).

- (ii) *Organizace splňuje základní členská pravidla.*

Jelikož se jedná o podporu vzniku společně vlastněných a ovládaných odbytových organizací, musí každá organizace splňovat členská pravidla. I když se tato pravidla v jednotlivých státech liší, jejich charakter je ve všech státech stejný. Subjekt se musí skládat z minimálního počtu členů, nesmí být přesažena maximální rozhodovací pravomoc jednoho člena (např. v PL) nebo množství aktivních zemědělských producentů (např. ČR).

- (iii) *Odbytová organizace dosahuje minimálních tržeb.*

Jelikož jedním z hlavních cílů při zakládání odbytových organizací je koncentrace nabídky, je nutná určitá výše tržeb, aby byl tento cíl naplněn. V případě, že by výše tržeb byla výrazně nízká, nemůže být cíl koncentrace nabídky dosažen, a proto taková situace odporuje základním principům. Tento paramet může být dobře sledován na základě registrace

¹¹ Kapitoly 3.2.2 (str. 11); 3.2.3 (str. 13); 3.2.4 (str. 16)

k placení daně z přidané hodnoty (DPH). Na základě evropské legislativy¹² je stanoveno, od jaké výše tržeb musí být subjekt registrován k placení DPH. Každý kdo není plátcem daně, dané výše tržeb s největší pravděpodobností nedosahuje. I když je možné, aby byl subjekt registrován jako plátcem daně z přidané hodnoty i bez dosažených tržeb¹³, vzhledem k administrativní náročnosti takovéto registrace a s ohledem na podstatu obchodovaného zboží není tato situace v práci reflektována.

(i) *Tržní podíl přesahuje 15 %.*

S ohledem na tržby je využit dodatečný indikátor pro posouzení vynaložených prostředků na vzniklý subjekt. Z pohledu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (2011) je každá horizontální dohoda nepřesahující podíl 15 % na relevantním trhu brána z pohledu soutěžního práva jako zanedbatelná. Proto je tato hodnota podílu na relevantním trhu zařazena mezi dodatečné indikátory, které by měly deklarovat větší stabilitu podpořeného seskupení.

(ii) *Subjekt se nezabývá sám zemědělskou prvovýrobou.*

V případě, že by tato situace nastala, subjekt může na základě vlastní strategie maximalizace zisku upřednostňovat své vlastní výrobky před výrobky svých členů, a tudíž zastupování jejich zájmů může být reálně ohroženo.

(iii) *Členové jednoho subjektu nejsou vzájemně majetkově propojeni.*

V případě vzájemného majetkového propojení společností by mělo automaticky docházet k optimalizaci nákladů za účelem zvyšování zisků. Tudíž není nutné, aby majetkově propojené společnosti zakládaly za asistence podpory z veřejných prostředků vlastní obchodní odbytové organizace.

(iv) *Organizace by měla být vedena profesionálním managementem.*

Tato podmínka je velice těžko zhodnotitelná z používaných a dostupných veřejných zdrojů. Ovšem nevykazuje-li subjekt žádné osobní náklady, je více než pravděpodobné, že žádným profesionálním managementem přímo nedisponuje. I tato podmínka, podobně jako 15% podíl na trhu, není zásadně klíčová pro zhodnocení úspěšné/neúspěšné alokace prostředků, jelikož i bez profesionálního managementu může být organizace úspěšná ve svých činnostech¹⁴.

¹² Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty, článek 287.

¹³ Např. při obchodování se subjekty z jiných států EU.

¹⁴ Vedení může být prováděno dobrovolně nebo ve službě.

Ovšem z teoretického hlediska je existence managementu jedním z ukazatelů, který může poukazovat na větší pravděpodobnost budoucí udržitelné existence.

Jak již bylo uvedeno, na základě výše stanovených předpokladů a národních specifik byla vyhotovena schémata postupu hodnocení jednotlivých podpořených subjektů. V případě, že seskupení splňuje všechny výše uvedené předpoklady, které bylo možné z dostupných zdrojů v jednotlivých státech posoudit, je možné se domnívat, že u konkrétního subjektu měla vyplacená dotace svůj význam.

Celkem byly definovány tyto 4 kategorie:

- **Úspěšná alokace** – nebyla nalezena taková informace, která by indikovala, že podpořený subjekt nemůže být charakterizován jako odbytová organizace. Současně organizace dosahuje nezanedbatelného tržního podílu a je pravděpodobná existence profesionálního managementu.
- **Částečně úspěšná alokace** – nebyla nalezena taková informace, která by indikovala, že podpořený subjekt nemůže být charakterizován jako odbytová organizace. Existence profesionálního managementu není prokázána a tržní podíl je nízký.
- **Neúspěšná alokace** – týká těch subjektů, u kterých bylo shledáno porušení základních předpokladů/podmínek.
- **Alokaci nebylo možné posoudit (tzv. Otazník)** – není možné posoudit všechny porovnatelné znaky v dané zemi, například z důvodu, že subjekt nezveřejňuje povinné informace.

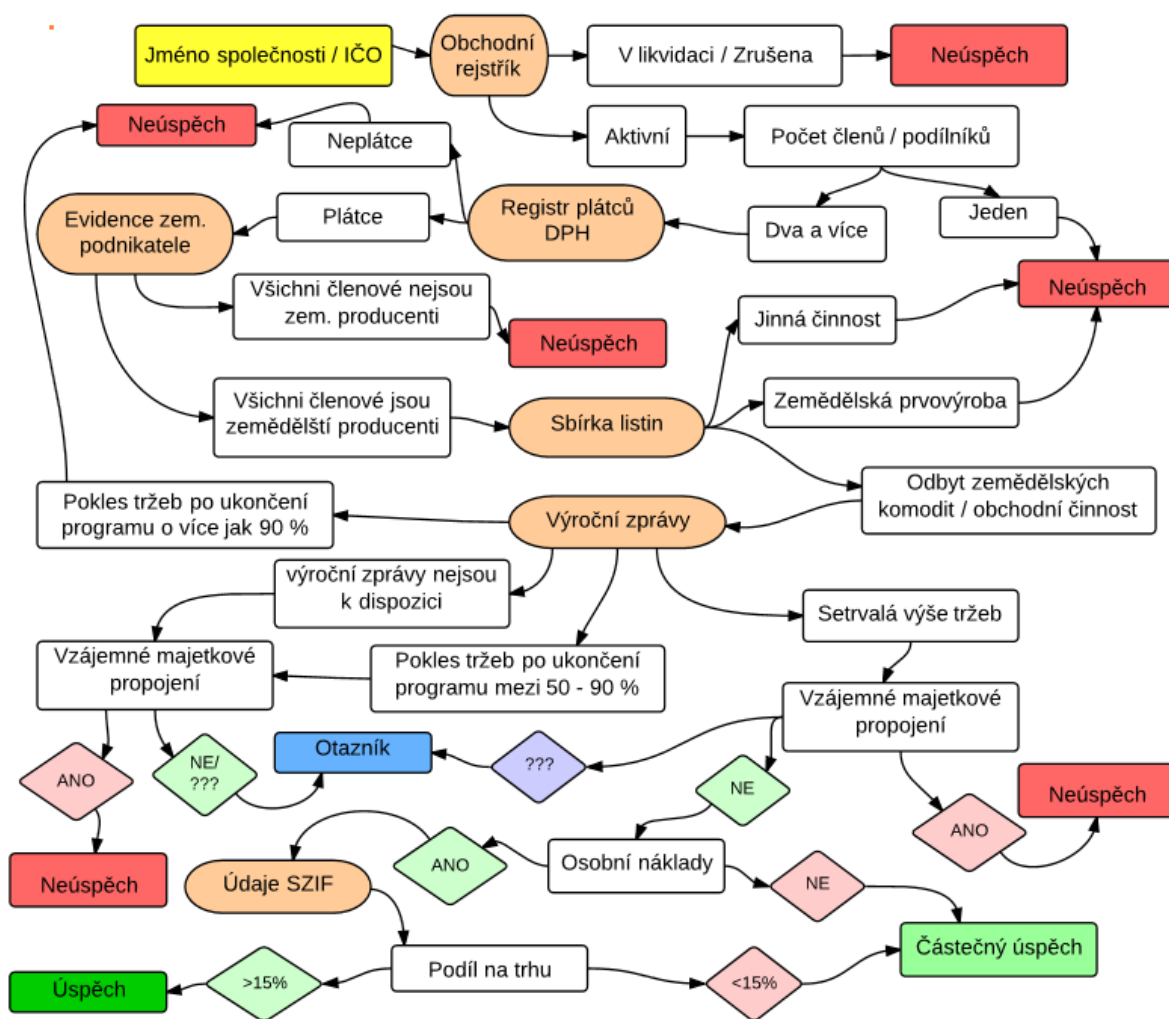
3.2.2. *Postup hodnocení subjektů podpořených v ČR*

Pro hodnocení (kapitola 7, str. 80) byl primárně využit Obchodní rejstřík, Registr plátců DPH, Evidence zemědělského podnikatele, Sběrka listin, Výroční zprávy a konečně údaje získané z české platební agentury – Státního zemědělského a intervenčního fondu (SZIF) o příjemcích dotací za roky 2004–2011. Jak je zřejmé při porovnání všech vyhotovených diagramů (tj. za ČR, PL a SK), v ČR bylo možné stanovit nejvyšší počet znaků, což je dokázáno i tím, že se diagram skládá z 95 objektů, zatímco slovenský a polský diagram jsou tvořeny výrazně nižším počtem objektů¹⁵.

¹⁵ Rozdíly jsou dány jak legislativou, tak i dostupnými databázemi. V ČR existuje mnoho databází, ve kterých je možné prověřit subjekt na daný znak. Například zdroje jako Sběrka listin, Evidence zemědělských podnikatelů nebo Registr plátců DPH nejsou ve všech zemích dostupné.

Na základě údajů z Obchodního rejstříku ČR je nejprve provedena prvotní kontrola, zda podpořené seskupení stále funguje¹⁶ a zda splňuje podmínku alespoň 2 členů. Na základě tohoto prochází subjekt prověřením v Registru plátců DPH. V případě, že subjekt není plátcem DPH, není aktivní a není složen alespoň z 2 podílníků/členů, je zařazen do kategorie neúspěšně podpořených seskupení. U družstev není vždy možné počet členů vysledovat (není-li např. seznam členů uveden ve sbírce listin), ovšem na základě podmínek založení družstva¹⁷ je zřejmé, že každý družstevní subjekt je složen z více než jednoho člena.

Obr. 1: Diagram hodnocení podpořené odbytové organizace z veřejných zdrojů, ČR



Zdroj: autor

¹⁶ Není v likvidaci, konkurzu, apod.

¹⁷ Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích.

Dalším krokem je prověření, zda jsou všichni členové zemědělskými producenty a jakým způsobem se vyvíjely tržby po ukončení vyplácení dotace. Razantní pokles tržeb (o 90 % a více) indikuje účelovost založení za cílem čerpání dotace, u poklesu tržeb mezi 50–90 % není situace jednoduše vyhodnotitelná. Z výročních zpráv a obchodního rejstříku je následně posuzováno vzájemné majetkové propojení a současně existence osobních nákladů. U organizací, u kterých do této chvíle nebyl zjištěn žádný znak odporující uvedeným podmínkám, byl proveden výpočet tržního podílu. Takto bylo celkem hodnoceno všech 34 subjektů, které získaly podporu z předvstupního Podpůrného programu MZe ČR a 208 subjektů čerpajících podporu z Horizontálního plánu rozvoje venkova.

3.2.3. Postup hodnocení subjektů podpořených v PL

Dostupnost otevřených zdrojů informací je v PL nižší než v ČR. Bylo možné vycházet pouze z několika zdrojů – *Soudního a obchodního rejstříku, Registru seskupení producentů (GPR¹⁸) a údajů od polské platební agentury (ARiMRu)*. Rozdílnost možnosti hodnocení je vyjádřena i počtem objektů v diagramu (Obr. 2). Polský jich má 55, zatímco v českém je objektů 95.

Postup práce v případě polských organizací je v podstatě podobný těm českým, pouze je s ohledem na dostupnost dat omezenější. V Polsku je možné narazit na několik specifických aspektů, které je nutné zde vyjasnit, aby byl postup hodnocení srozumitelný.

- a) Každý právní podnikatelský subjekt neobdrží pouze jedno identifikační číslo, jako je tomu v ČR (IČ), ale rovnou 3. Jedná se o registrační číslo REGON¹⁹, KRS²⁰ a NIP²¹. Z pohledu aktivity je nejdůležitější NIP, v případě, že jej subjekt nemá, nemůže podávat daňová přiznání, a tedy není oprávněn k vykonávání podnikatelské činnosti.
- b) V Polsku neexistuje registr plátců DPH. Z čísla NIP není možné rozpoznat, zda se jedná o plátce DPH či nikoliv²². Současně pro polské subjekty není možné využít služby systému VIES²³, jelikož vydávaná polská daňová čísla NIP nejsou automaticky

¹⁸ Grupy producentów rolnych.

¹⁹ REGON – zkratka od Rejestr Gospodarki Narodowej, tj. číslo vedené Statistickým úřadem PL, ekvivalent českého IČ.

²⁰ KRS – zkratka od Krajowy Rejestr Sądowy (Národní soudní registr). Identifikační číslo vydané subjektu soudním registrem, který je ekvivalentem české Sbírký listin a Obchodního rejstříku.

²¹ NIP – zkratka od Numer identyfikacji podatkowej (Identifikační číslo plátce daně).

²² V PL platí podobná pravidla jako v ČR. V případě, že subjekt obchoduje s EU, musí být automaticky plátce DPH, jinak existuje hranice obrátu (150 tis. PLN), kterou když subjekt nepřekročí, tak je uvolněn z placení DPH.

²³ Služba pro ověřování DIČ pro účely DPH poskytovaná Evropskou komisí v rámci Daňové a celní unie (http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/)

registrována jako mezinárodní, subjekt o jejich evropskou registraci musí nejprve požádat.

- c) Finanční údaje o polských společnostech jsou zveřejňovány pouze v případě, že společnost splní alespoň 2 z 3 podmínek²⁴. I v případě, že tyto podmínky naplněny nejsou, subjekt musí odevzdat účetní závěrku soudu, ten ji ovšem archivuje jen pro své vlastní potřeby. Podmínku pro zveřejňování nesplnilo ani jedno podpořené seskupení, jejich finanční výkazy nejsou k dispozici a není možné hodnotit změnu tržeb po ukončení dotačního období, respektive zda subjekt vykazuje osobní náklady (indikátor možnosti existence profesionálního managementu).
- d) V Polsku neexistuje Evidence zemědělských podnikatelů. Ovšem na úrovni vojvodství existuje Registr (nebo raději seznam registrovaných) seskupení producentů (Registr GPR).
- e) Registr REGON administruje též předmět činnosti subjektů (tzv. PDK²⁵), který jasně definuje převládající aktivitu subjektu. Budoucí převládající aktivita se uvádí již při registraci společnosti, může být kdykoliv změněna, upravena. Jelikož KRS neuvádí předmět činnosti, bylo zvažováno, zda tuto informaci nezohlednit v rámci třídění. Ovšem vzhledem k vysokému počtu zavádějících/nepravdivých informací²⁶ (a to i u společností, u kterých byla hlavní činnost ověřena z jiných veřejných zdrojů²⁷) nebyl tento zdroj informací zohledněn.
- f) Přesný anebo minimální počet členů jednotlivých subjektů je možné zjistit pouze u společností s ručením omezeným. U nich totiž platí, že každá osoba, která vlastní více jak 10 % podílu, je zveřejněna. Oproti tomu vlastnické podíly pod 10 % zveřejněny nejsou. U družstev, spolků a sdružení je podmínkou fungování minimálně 5, 10, respektive 15 členů, a tudíž je předpokládáno, že podmínka minimálního počtu členů je u družstev a spolků/sdružení automaticky splněna.

Takovýmto způsobem bylo v Polsku prověřeno 95 subjektů podpořených v prvním programovacím období Programu rozvoje venkova a následně 1253 subjektů podpořených v rámci druhého období mezi roky 2007 a 2013.

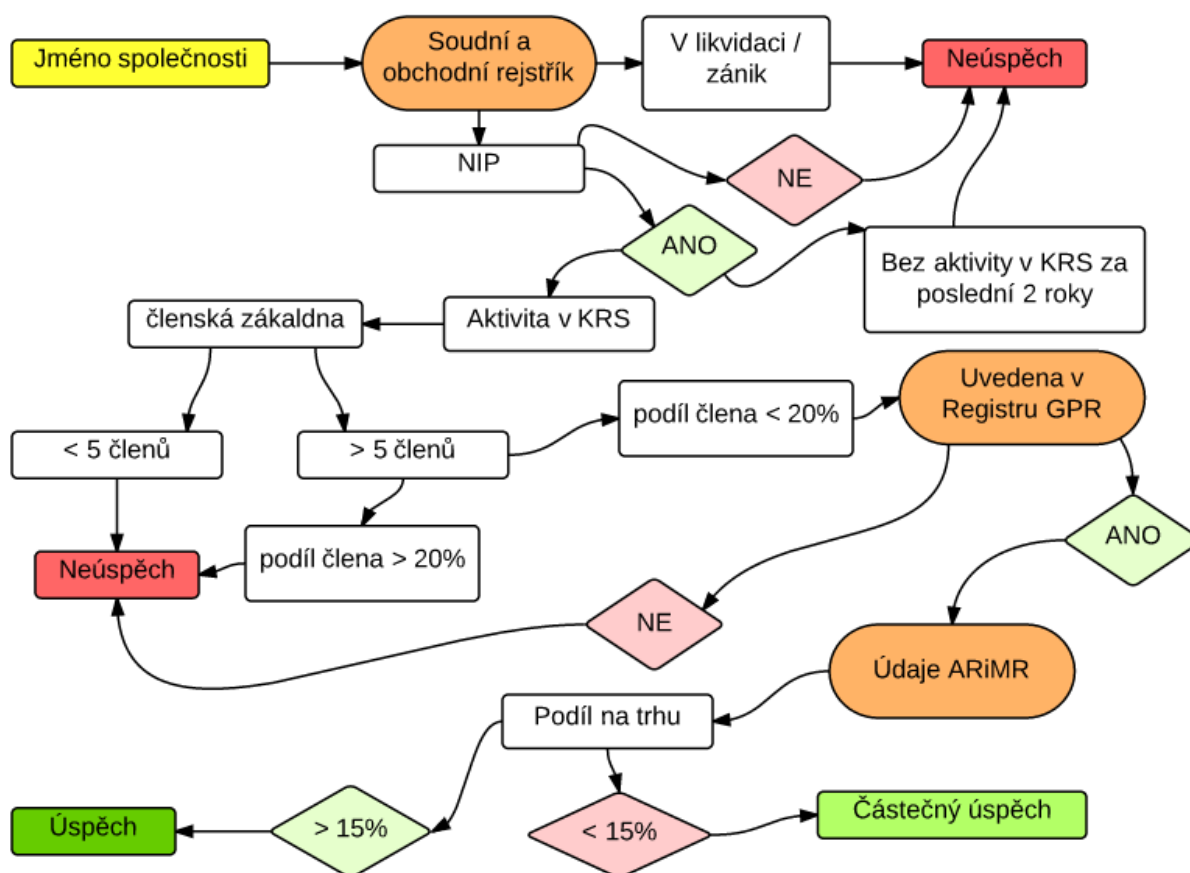
²⁴ Průměrný počet zaměstnanců nejméně 50; aktiva v minimální výši 2,5 mil. EUR; obrat alespoň 5 mil. EUR.

²⁵ Polska Klasyfikacja Działalności (PKD 2007) odpovídá klasifikaci NACE rev. 2.

²⁶ Často se vyskytovala informace, že hlavní činností daného seskupení je přímo zemědělská produkce, chov hospodářských zvířat.

²⁷ Webové stránky, články v novinách a jiných periodikách.

Obr. 2: Diagram hodnocení podpořené odbytové organizace z veřejných zdrojů, PL



Zdroj: autor

Po vyjasnění základních polských reálií je tedy zřejmé, že nebylo možné provést tak podrobné rozřídění seskupení jako v ČR. Ovšem i přes výše uvedené překážky byl připraven diagram postupu hodnocení, který ověřuje základní podmínky – aktivitu, členskou základnu a podíl na trhu. Kontrola, zda subjekt není zrušen nebo v likvidaci, byla prvním krokem, na který navazovala kontrola čísla NIP.

V rámci soudního registru (KRS) je každý subjekt povinen po skončení každého účetního období odevzdávat do soudního registru výkaz o své hospodářské činnosti. Když subjekt v posledních dvou letech neodevzdal roční závěrku²⁸, bylo předpokládáno, že nevykonává žádnou činnost.

Dalším krokem bylo ověření členské základny, tedy počtu členů a jejich obchodního podílu, který u jednoho člena nesmí být vyšší než 20 %²⁹. Posledním důležitou informací bylo, zda je

²⁸ Což je vyžadováno zákonem a je v PL přísně, na rozdíl od ČR, postihováno.

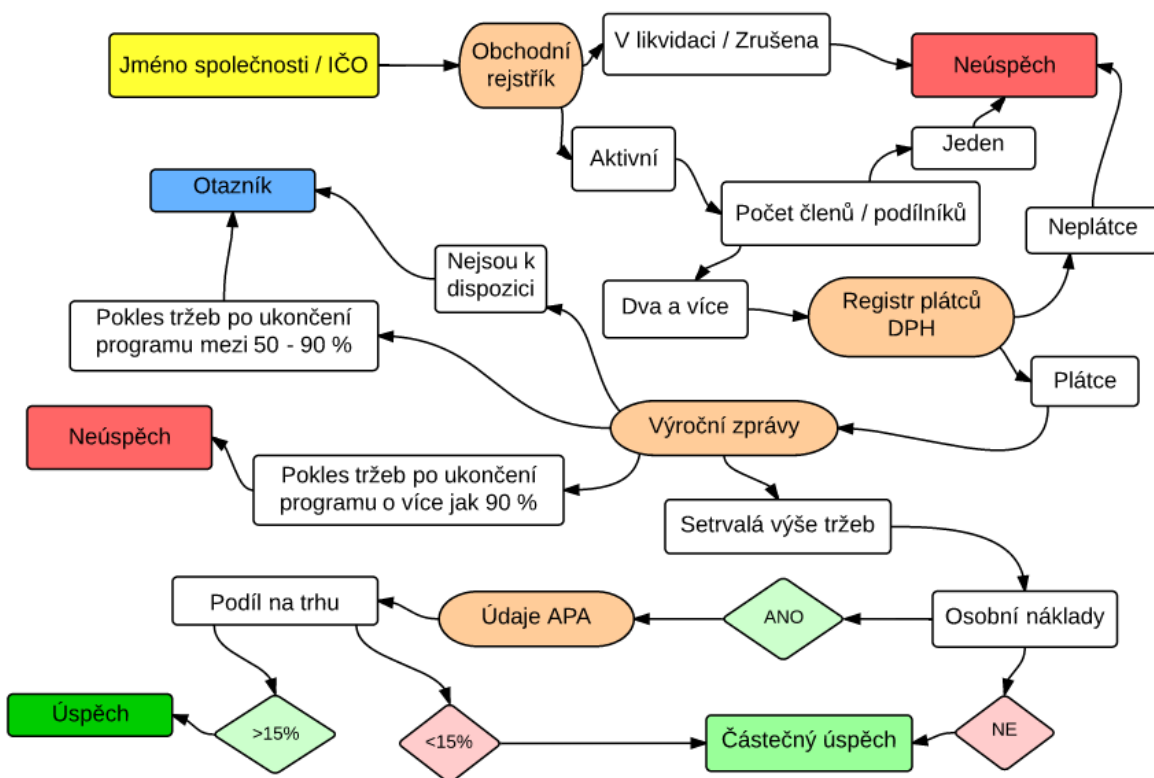
²⁹ Stanoveno zákonem o GPR – Dz. U. nr. 88 z 2000 r., poz. 983 (viz kapitola 8.1, str. 103).

subjekt stále evidován v národním registru GPR. Dále již byl zohledněn pouze tržní podíl. Výsledky polských podpor jsou představeny v kapitole 8 (str. 104).

3.2.4. Postup hodnocení subjektů podpořených ve SR

I při hodnocení slovenských subjektů (kapitola 9, str. 129) nebylo možné využít tak vysokého množství veřejně přístupných databází, jako tomu bylo v ČR, a proto má slovenský diagram množství objektů srovnatelné s polským diagramem. K samotnému hodnocení jsou využita data z Obchodního rejstříku, registru plátců DPH, výročních zpráv jednotlivých subjektů a údajů od slovenské platební agentury APA³⁰. Na Slovensku nejsou dostupné seznamy subjektů vykonávající zemědělskou činnost (ekvivalent k české Evidenci zemědělského podnikatele).

Obr. 3: Diagram hodnocení podpořené odbytové organizace z veřejných zdrojů, SK



Zdroj: autor

Na základě údajů uvedených v těchto zdrojích bylo možné stanovit aktivitu subjektů, podmínky spojené se členstvím, minimální výši tržeb³¹, pokračování činnosti po ukončení vyplácení dotace. V případě, že nebyla nalezena žádná překážka, která by bránila plnění

³⁰ Pôdohospodárska platobná agentúra.

³¹ K placení je povinná se přihlásit společnost, která dosáhla obratu za 12 po sobě jdoucích měsíců alespoň ve výši 49 790 EUR.

základních podmínek, bylo konstatováno, že finanční prostředky u tohoto subjektu byly vynaloženy úspěšně.

Tímto způsobem bylo hodnoceno 17 subjektů podpořených v rámci výnosů MZe SR v letech 1999–2003, 34 subjektů podpořených z PRV SR v prvním programovacím období po vstupu do EU a 63 subjektů podpořených v období 2007–2013. Pro většinu uvedených subjektů byly získány údaje z účetních rozvah a výkazů zisků a ztrát pro roky 2008–2013.

3.2.5. *Indikátory užití pro hodnocení dopadů a komparace dotačních politik*

Po kategorizaci jednotlivých subjektů, pro potřeby vyhodnocení dosažených výsledků, byly použity následující indikátory.

- (i) *Vymezení vlivu podpor na zvýšení vyjednávací síly podpořených organizací.* Zde se tedy jedná o jeden z parametrů, který může charakterizovat efekt – vymezuje podíl obchodované produkce na celkové produkci zemědělského sektoru³² (CPZS).

$$\text{Rovnice 1: Efekt} = \frac{TR_{SO} + TR_{PSO}}{CPZS} * 100 (\%) \text{ (autor dle Kotíková, Zlámal, 2006)}$$

V této rovnici **TR_{SO}** označuje hodnotu tržeb **úspěšně** podpořených subjektů a **TR_{PSO}** hodnotu **částečně úspěšně** podpořených subjektů. Tyto hodnoty mohly být získány ze 2 rozdílných zdrojů. V případě, že jsou dostupné údaje z národních platebních agentur, pak **TR_{SO}** a **TR_{PSO}** označují hodnotu *tržeb vykázaných u národní platební agentury* za účelem získání dotace³³. V případě, že již bylo čerpání prostředků ukončeno, jedná se o hodnotu *výše tržeb za prodej zboží*³⁴. **CPZS** označuje celkovou produkci zemědělského sektoru, monitorovanou Eurostatem (2014) v běžných cenách. Celkové tržby a celková produkce mohou být nahrazeny specifickými hodnotami tržeb jednotlivých subjektů (*Market value – MV*) za danou komoditu a celkovou hodnotou národní produkce dané komodity (*Production value – PV*) zveřejňovanými Eurostatem³⁵. Tento vztah je charakterizován v rovnici 2.

$$\text{Rovnice 2: } MS = \frac{MV}{PV} \quad - \text{ na komoditní úrovni (Kotíková, Zlámal, 2006)}$$

³² Total production of agriculture industry (Eurostat, 2014).

³³ Tyto hodnoty jsou vykazovány v letech, kdy subjekt dotace čerpal.

³⁴ Získanou z účetních závěrek.

³⁵ Production value at producer price, current prices.

- (ii) Provedení komparace velikosti vynaložených veřejných prostředků na vznik odbytových subjektů bylo provedeno na základě *absolutních hodnot vyplacených prostředků* nebo s ohledem na *míru využitelnosti finančních zdrojů*, tj. jakou část dostupné dotace jednotlivé subjekty čerpaly. Tento vztah je tedy definován jako podíl hodnoty čerpané dotace (D_{ϵ}) a maximální možné dotace (D_{Max}).

Rovnice 3: $Míra\ využitelnosti = \frac{D_{\epsilon}}{D_{Max}} * 100 (\%)$ (autor)

- (iii) K porovnání jednotlivých dotačních programů v analyzovaných státech byl taktéž použit ukazatel, navržený přímo autorem. Jedná se o *hodnotu vynaložených veřejných dotačních výdajů na vytvoření jedné úspěšné organizace (FS_S), který bude spočítán pro relevantní trhy* jako:

Rovnice 4: $FS_S = (TF_S - FS_{CBE}) / (N_{SO} + N_{PSO})$ (autor)

Kde **TF_S** znamená *celkovou* finanční podporu, která byla poskytnuta veškerým organizacím, **FS_{CBE}** zahrnuje podporu společnostem, které zatím nelze hodnotit. Ve jmenovateli se nachází součet úspěšně (**N_{SO}**) a částečně úspěšně podpořených organizací (**N_{PSO}**).

3.3. Datová základna

Autor se v práci opírá o data jednotlivých národních platebních agentur (SZIF, APA SR a ARiMR PL), údajů z národních databází FADN, BISNODE ČR a SR (2014)³⁶ a dalších dostupných veřejných, mezinárodních nebo soukromých zdrojů dat. Pro doplnění výsledků z ČR provádí autor jednoduché šetření mezi regionálními předsedy jednotlivých buněk Asociace soukromých zemědělců (ASZ). Šetření bylo provedeno elektronicky emailem. Mělo za cíl poukázat na případné kolektivní jednání mezi soukromými zemědělci. Takto bylo obesláno krátkým dotazníkem 40 regionálních představitelů ASZ. Otázky z dotazníku jsou k dispozici v příloze (viz PŘÍLOHA 1).

Data potřebná pro hlavní část práce byla získána na *základě práva občanů o volném přístupu k informacím*. Přesné specifikace požadovaných dat byly zaslány do platebních agentur v ČR, SR a v PL, ty ve velice krátké lhůtě data poskytly. Na jednotlivých platebních agenturách byla

³⁶ Databáze známá pod jménem Albertina.

vyžádána data o příjemcích dotací. Ta obsahovala pro jednotlivá dotační opatření identifikaci jednotlivých příjemců, hodnoty zboží dodaného na trh za jednotlivé roky čerpání dotace, komoditní strukturu zboží dodaného na trh, výši poskytnuté dotace. V případě ČR poskytla platební agentura i množství zboží dodané na trh v naturálních jednotkách a množství registrovaných členů při podání žádosti o dotaci.

Pro vytvoření cílené ex-post analýzy s delším časovým odstupem bylo žádoucí získat i podniková finanční data. Z tohoto důvodu byla využita pro ČR a SR databáze Albertina (Bisnode, 2014), ze které byly staženy údaje účetní rozvahy a výkazu zisků za všechny dostupné roky od počátku čerpání dotace až po poslední dostupný rok (tj. maximální možné rozpětí byly roky 2004–2013). Z těchto dat byly pro vlastní potřeby této práce použity údaje jako aktiva (hodnota celkových aktiv subjektu, investičního majetku, resp. oběžného majetku), výše tržeb za prodej zboží, výkony, obchodní marže, výkonová spotřeba, přidaná hodnota, osobní náklady a ostatní provozní výnosy. Hodnoty z finančních závěrek jsou porovnány s finančními ukazateli významných západoevropských odbytových organizací a současně s tímto je vypočítán podíl vykázané přidané hodnoty podpořených odbytových organizací na celkové hrubé přidané hodnotě zemědělství.

V případě Polska byla situace rozdílná. Tamní právnické osoby nemají povinnost zveřejňovat své finanční údaje, jestliže nedosáhnou určité velikosti obratu, počtu zaměstnanců. I když byla každá podpořená společnost prověřena, finanční výsledky nebyly dostupné u žádného ze subjektů.

S ohledem na časové možnosti hodnocení a velikost hodnoceného vzorku subjektů (celkem 1704) je prováděná klasifikace od sebe nepatrně časově oddělena. České a slovenské subjekty se opírají o data dostupná z databáze Albertina (Bisnode) k červenci 2014. Údaje o vyplacených dotacích byly poskytnuty českou a slovenskou platební agenturou v červenci 2014. Údaje od polské platební agentury jsou vztaženy ke konci listopadu 2014 a na jejich základě byla dále provedena klasifikace dle dříve popsaného diagramu.

Pro porovnatelnost byla všechna data převedena do jednotné měny EUR. V rámci Slovenska byl do roku 2008 použit oficiální fixační přepočít v rámci přistoupení k evropskému mechanismu směnných kurzů³⁷ ve výši 30,126 SKK/EUR, před tímto rokem byl použit roční průměr stanovený národními centrálními bankami. I v případě ČR a PL byly použity roční

³⁷ Exchange Rate Mechanism II (ERM).

průměrné směnné kurzy PLN a CZK k EUR, které jsou vyhlášené národními centrálními bankami.

V rámci procesu výpočtu efektů i tržních podílů nastaly případy, kdy ne všechna data byla zveřejněna nebo nebyla dostupná. Aby byl proto ukazatel efektu co nejvíce přesný, bylo autorem přistoupeno k doplnění (odhadu) chybějících hodnot. Ten buď mohl vycházet z hodnot **kategorií obratu** udávaných BISNODE (2014), kde se použítá hodnota rovná střední hodnotě udávané kategorie. Když ovšem pro daný subjekt kategorie obratu zveřejněna nebyla, chybějící hodnoty byly dopočítány jako aritmetický průměr veškerých dat, dostupných pro danou odhadovanou neznámou.

3.4. Legislativní předpoklady a hodnocení stanovených cílů dotačních opatření

V rámci dotačních opatření vycházejících z legislativy EU, tj. aplikovaných v rámci národních Programů rozvoje venkova, existuje pravomoc národních orgánů stanovit jednotlivé specifické podmínky pro uznání nově vzniklých odbytových subjektů, vyplácení dotací a jejich výši³⁸. Jelikož správné legislativní nastavení patří mezi signifikantní aspekty správného fungování dotační politiky, jsou aplikované podmínky porovnány v rámci daných států a porovnatelného programovacího období. Jelikož podpora byla v ČR vyplácena pouze v rámci období 2004–2006, je užitým referenčním obdobím právě toto.

Dále bylo, s ohledem na vlastní výsledky a teoretické základy vycházející z literární rešerše, provedeno vyhodnocení naplnění národních cílů, které byly stanoveny a definovány v jednotlivých programových dokumentech pro Programy rozvoje venkova PL, ČR a SR v období 2004–2006.

Jednotlivé cíle byly pro každou zemi samostatně zváženy. Ovšem jelikož podrobné vyhodnocení národních cílů by mohlo být předmětem samostatné práce, byly pro hodnocení použity pouze závěry vycházející z teoretického základu a z dosažených vlastních výsledků vyhodnocení efektů dotačních opatření. Na základě indukčního a dedukčního dokazování tak byly jednotlivé cíle definovány jako **naplněné**, **nejspíše naplněné**, **částečně naplněné**, **nejspíše nenaplněné** nebo **nenaplněné**.

³⁸ Viz nařízení Rady (ES) č. 1257/2009; nařízení Rady (ES) č. 1698/2005; nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1305/2005.

Uvedené hodnocení nebere v potaz intenzitu naplnění cílů. Tu nebylo možné přesněji změřit s ohledem na obecnost vládami definovaných cílů a získaná data. Proto je možné, že i cíl definovaný jako naplněný může mít reálně nepatrný dopad na zemědělský sektor.

4. Kolektivní spolupráce zemědělských producentů

Spolupráce mezi jednotlivými subjekty zemědělské výroby je nedílnou součástí jejich konkurenceschopnosti. Dnes můžeme definovat mnoho způsobů spolupráce zemědělců. Tato spolupráce bývá často zastřešována družstevními organizacemi, ovšem toto nemusí být jediný způsob, jak lze spolupráci definovat, iniciovat nebo zastřešovat. Je ovšem možné konstatovat, že je-li referováno o kolektivní spolupráci producentů, je družstevní forma spolupráce jednou z nejčastěji využívaných, a proto bude v rámci této kapitoly upřednostněna.

V této kapitole bude čtenář seznámen s důvody stojícími za vzájemnou spoluprací, známými formami spolupráce, principy, na kterých spolupráce závisí, na problémech, se kterými se producenti často v rámci spolupráce setkávají.

4.1. Kolektivní jednání

Ještě než budou definovány formy spolupráce, je nutné si uvědomit, že veškerá vzájemná souhra zemědělských producentů často vychází z koordinovaného jednání skupiny, která je založena z důvodu dosažení společného cíle. Takto Vermillion (2001) definoval tzv. kolektivní jednání³⁹, které tedy mnohdy stojí za vzájemnou spoluprací zemědělců. Marshall (1998) definoval kolektivní jednání podobně: „... vzniká při snaze skupiny (bud' přímo členy, nebo organizacemi, které členy zastřešují) o dosažení uvědomělých sdílených cílů“. Jak bylo později shrnuto na základě dalších a podrobnějších definicí (Meinzen-Dick et al., 2004), kolektivní jednání je definováno několika společnými znaky: (i) *účast skupiny osob*, (ii) *sdílené zájmy*, (iii) *společná a dobrovolná jednání při usilování o dosažení společných cílů*.

Kolektivní jednání je neodmyslitelně spojeno *se sociálním kapitálem*, který zahrnuje strukturu vzájemných vztahů (Coleman, 1988), sdílených znalostí, aktivit, norem, pravidel nebo očekávání. (Ostrom, 1999) Mnoho studií dokazuje, že sociální kapitál usnadňuje vznik kolektivního jednání (např. Putnam et al., 1993; Ostrom, 1999), poskytuje lidem důvěru investovat do společných projektů s očekáváním, že se ostatní též přidají. (Kruijssen, Keizer, Giuliani 2009) Johnson et al. (2002) dodává, že tam, kde může nastat selhání trhu a transakční náklady jsou vysoké, může sociální kapitál přispět k výkonnosti skrze zajištění přístupu k informacím a skrze snížení nákladů. S tímto souhlasí i Meinzen-Dick et al. (2004), který uvádí, že institucionalizace neformálního kolektivního jednání má potenciál ke snížení

³⁹ Collective action.

transakčních nákladů na vyjednávání. Na druhou stranu varuje před institucionální strukturou, která může vést ke ztrátě flexibility.

Agrawal (2001) vymezuje 4 klíčové faktory vzniku kolektivních akcí: (i) *charakter zdrojů* (zboží, normy atd.), jejich znalost a předvídatelnost, (ii) *charakteristika skupiny*, která by měla mít náležitou velikost, stejnorodost a měla by umožňovat členům zlepšovat své sociální vztahy, (iii) *institucionální opatření*, které by mělo zahrnovat jak lokálně daná jednoduchá pravidla, tak by měla stanovit systém kontroly a sankcí a (iv) *externí faktory a autority*, které mohou zahrnovat jak finanční, tak nefinanční podporu.

Ovšem jak argumentuje Chloupková a Bjørnskov (2002a), vznik nových skupin by měl vyplynout z přirozených potřeb členů bez finanční podpory ze strany státu. Finanční podpora by se neměla stát hlavním důvodem vzniku nových organizací. Nadměra veřejných prostředků též snižuje schopnost iniciativy vlastní finanční udržitelnosti (Roest, Cerruti, 2006), a tudíž může vést k jejímu budoucímu zániku. Chloupková a Bjørnskov (2002b) dále uvádí, že jelikož je vznik kolektivního jednání založen na sociálním kapitálu, vláda by se neměla přímo zapojovat (např. finančně) do vzniku jakýchkoliv organizací, spíše by měla podpořit vznik přirozeného prostředí vhodného pro růst sociálního kapitálu zespoda a tím minimalizovat bariéry pro dobrovolnou spolupráci. (Chloupková a Bjørnskov, 2002a) Sociální sítě, důvěra a vzájemná pravidla usnadňují vzájemnou spolupráci, napomáhají sladit vzájemné zájmy a přinášejí do vztahů důvěru a předvídatelnost. Bez těchto sociálních sítí tedy může být vznik stimulu kolektivního jednání nebo jeho budoucí udržitelnost výrazně omezena. (Davies et al. 2004)

Mills et al. (2010) ale uvádí, že finanční podpora je převážně důležitá v počátečních fázích vývoje, jelikož v počátcích jsou transakční náklady vyšší, porovnááme-li je s chováním jednotlivce. Existující nefinanční podpora je důležitá v případech, kdy vláda chce pomocí zásad nebo pravidel povzbudit vznik kolektivního jednání za účelem dosažení veřejných záměrů. (Ayer, 1997)

Davies et al. (2004) rozděluje kolektivní akce do 2 skupin. První skupina je vytvářena zespoda (tj. v našem případě přímo zemědělci) a Davies ji nazývá *kooperací*. Druhou skupinu nazývá *koordinace*, která vzniká z iniciativy vlády, samosprávy nebo jiné externí organizace.

Rovněž jsou kolektivní akce rozděleny dle své formálnosti či neformálnosti. Zatímco neformálním uskupením může být např. menší skupina rolníků vyměňující si své zkušenosti,

formalizovaná skupina může často končit po ustanovení a nemusí vůbec vykonávat jakoukoliv činnost. (Meinzen-Dick et al., 2004)

Proces vzniku kolektivního jednání bývá obvykle motivován nějakým impulsem – externím faktorem, který se vymyká kontrole jednotlivce (např. přírodní pohroma, volatilita cen, nová konkurence). Šance vzniku takového jednání je umocněna v případě, že jednotlivec má pouze omezenou možnost samostatně zareagovat a současně u něho existuje chuť podniknout kroky, které by byly vzájemně propojeny a mohly tudíž vycházet ze společné motivace a kapacity. (McCarthy, 2004) V podobném duchu vyznívá chápání kooperace Mezinárodní družstevní aliancí (1995), která její vznik podmiňuje nutností řešit vzájemné potřeby.

Hnacím mechanismem vzniku, který nastává po prvotním impulsu, je buď interní, anebo externí faktor. Externím faktorem může být vláda, nevládní organizace nebo místní samospráva. Nejčastějším interním hnacím motorem vzniku je jedinec, který se většinou následně stává leaderem celého společenství. (Kruijssen, Keizer, Giuliani 2009)

Ovšem i když existují veškeré předpoklady k založení jakékoliv kolektivní akce (tj. finanční prostředky, chuť, sociální kapitál), nemusí být spolupráce úspěšná nebo udržitelná. Dle McCarthyho (2004) bývají iniciativy ohrožovány složením skupiny (věkem, pohlavím, úrovní vzdělání atd.), velikostí, předchozími zkušenostmi, charakteristikou produktu a trhem.

Mezi hlavní přínosy kolektivního jednání je možné zahrnout výhody plynoucí z velikosti, sdílení znalostí a informací, efektivního řešení lokálních problémů (Vanni, 2014), zvýšeného tržního dosahu, lepší vyjednávací pozice, možnosti zvýšení přidané hodnoty, vyšší důvěry a větší možnosti vlivu. (Penrose-Buckley, 2007)

I přes mnoho pozitivních aspektů, které kolektivní akce přinášejí, se kolektivní jednání setkává se základními překážkami dalšího rozvoje. Těmi jsou hlavně *problém černého pasažéra*, *vyšší transakční náklady* (Vanni, 2014), *řízení a důvěra*, *skeptický přístup* a *nestálé politické prostředí*. (OECD, 2013) Podrobněji se přínosy a riziky kolektivního jednání⁴⁰ zabývají samostatné podkapitoly.

4.2. Důvody a přínosy spolupráce

Jak již bylo uvedeno v předchozí kapitole, tak spolupráce vychází ze společné potřeby jedinců, kteří se kolektivně snaží tento problém vyřešit. Dále může být spolupráce iniciována

⁴⁰ Respektive odbytové organizace zemědělských producentů, které jsou chápány jako institucionalizované formy kolektivního jednání v zemědělství.

na základě: (i) *ekonomických podmínek* (válka, krize, nové technologie, vládní pobídky); (ii) *organizací zemědělců*; (iii) *veřejnou politikou*. (Ingalsbe a Groves, 1989) Jelikož takovýchto důvodů může být značné množství, byla následující sekce zaměřena hlavně na důvody spolupráce v rámci odbytových organizací. Ještě než budou uvedeny důvody stojící za vznikem současných odbytových organizací, je pohlédnuto na problematiku spolupráce ze širší perspektivy prostřednictvím úkolů československého zemědělského družstevnictví před 2. světovou válkou.

Hůlka (1931) definuje 3 základní hospodářská poslání zemědělských družstev⁴¹. I když se následující členění může zdát dnes terminologicky zastaralé, svoji podstatou kopíruje potřeby dnešního (nejen rozvojového) světa:

a) Zajištění lepší rentability zemědělského podnikání

Družstva se zaslouhují o snižování nákladů zemědělské produkce nebo zvyšují příjmy producenta. Kampeličky⁴² poskytují levné úvěry, skladištní družstva⁴³ organizují hromadné nákupy vstupů, výrobní družstva⁴⁴ zpracovávají surovinu a prodávají buď polotovary, nebo hotový produkt, nebo tzv. pomocná družstva⁴⁵ snižují výrobní náklady zaváděním moderních technologií (např. elektrického proudu).

b) Šíření hospodářského pokroku v zemědělství

Veškerá činnost družstev směřuje k zajištění pokroku v zemědělství. Kampeličky levně půjčovaly na nové technologie potřebné k zemědělské produkci, skladištní družstva monitorovala vývoj vstupů, jejich nákupem je zaváděla do zemědělské praxe, výrobní družstva vedla zemědělce k racionální produkci surovin, které dokázala zpracovat. Družstva elektrárenská vedla k užívání elektricky poháněných strojů tím, že vyráběla a zaváděla elektrický proud tam, kde jej bylo potřeba.

c) Usnadňování starostí a práce rolníka

⁴¹ Družstva jsou důležitým organizačním prvkem v zemědělské spolupráci producentů, který vychází z historických souvislostí a principů demokracie, které družstva stále zastávají.

⁴² Patří pod skupinu družstev úvěrových, zajišťovaly levné úvěry, vychovávaly ke spoření, přijímaly vklady, pomáhaly při konverzi hypotečních dluhů aj.

⁴³ Spadají do skupiny nákupních a prodejních družstev, zajišťují společný nákup, společný odbyt, tj. zajišťovala celou obchodní stránku zemědělské produkce.

⁴⁴ Zajišťovala (průmyslové) zpracování zemědělských výrobků a tedy odbyt produkovaných surovin, nabízela zpětný odkup zbytků z produkce.

⁴⁵ Napomáhala producentům při výrobě, ovšem nezabývala se obchodem s produkty, nákupem surovin nebo zpracováním. Mezi pomocná družstva byla zahrnuta družstva strojní, elektrárenská nebo pastevní.

Družstva svojí povahou byla založena pro potřeby svých členů (vesnického obyvatelstva, hlavně zemědělských producentů). Kampeličky poskytovaly úvěry snadno splnitelné, skladištní družstva eliminovala rizika spojená s nákupem, byla spolehlivým obchodním partnerem jak při nákupu, tak při prodeji surovin, výrobní družstva snižovala objem práce tím, že část zpracování vykonávala sama (průmyslově), čímž pracovně a manuálně náročné aktivity⁴⁶ nemusela jednotlivá hospodářství vykonávat.

Hůlka (1931) svoje dělení zjednodušil do základních 3 kategorií. I když po více než 70 letech tyto důvody mnoho být považovány za stále aktuální⁴⁷, bohužel již nevystihují všechny důvody, kterým je dnešní rolník vystaven. Z výzkumu Ortmanna a Kinga (2007) vychází širší paleta důvodů, kterými jsou jihoafričtí rolníci motivováni ke spolupráci:

- Chudoba
- Pochybení trhu
- Chybějící služby
- Chuť si společně pomoci
- Zvýšení vlastních příjmů
- Zvýšení vyjednávací síly
- Snížení transakčních nákladů při vyjednávání
- Zajištění vstupů a/nebo odbytových trhů
- Rozvoj komunity
- Existující podpora vlády

Boučková (2002) vymezuje ekonomické a sociální role, které by měla plnit zemědělská družstva. I když odbytové organizace nemusí vždy být založeny jako družstvo, ovšem svojí kolektivní povahou definované role plnit mohou. Organizace by tedy mohly, mimo jiné: (i) utvářet nové trhy; (ii) poskytovat překlenovací úvěry; (iii) stabilizovat pracovní trh; (iv) školit nebo (v) ovlivňovat zemědělskou politiku vlády.

Nyní je vhodné problematiku spolupráce zemědělců zúžit z obecných důvodů na odbytové organizace, které jsou hlavním tématem této práce. Problematikou důvodů vzniku specializovaných odbytových organizací se zabývali Tvrdoň s Presovou (2005), kteří specifikují význam odbytových organizací v zemědělsko-potravinové vertikále na území ČR následujícími body:

- Utvoření koncentrované nabídky zemědělských produktů, která umožní zvýšení vyjednávací pozice vůči obchodním partnerům a současně vytvoření silné vyjednávací pozice vůči výrobcům/prodejcům vstupů.
- Zprostředkování přímého prodeje produktů přímo zpracovatelským organizacím, v případě ovoce a zeleniny prodej přímo do obchodních řetězců.

⁴⁶ Posklizňová úprava, zpracování mléka, jatečné aktivity.

⁴⁷ Což může být dáno faktem, že jsou pojaty velice široce.

- Zaručení načasovaného výkupu domluveného množství produkce za ceny odpovídající významu její poptávky.
- Nepřetržité sledování vývoje marketingových trendů v prodeji potravin, sledování možností zpracování zemědělských surovin. S tímto je spojený i potřebný odhad budoucích potřeb zákazníka a na to navázané rozhodnutí o vývojových trendech v produkci.
- Omezení aktivit prostředníků, kteří skupují zemědělské suroviny pro uskladnění a další prodej.
- Potřeba vytvoření silného ekonomického zázemí, které může sloužit v případě finančních problémů členů.
- Napomáhají členům s řízením vlastního cash-flow, jelikož v rámci obchodních vztahů a vytváření vlastního renomé by odbytové organizace měly dodržovat dohodnuté platební podmínky a tím zajišťovat potřebnou finanční likviditu svých členů.
- Vytváří efektivní protiváhu k neustále se koncentrujícímu zpracovatelskému sektoru.

Výše uvedené faktory spolupráce vycházejí z jednoho základního předpokladu – existence spolupráce/ integrace producentů na horizontální nebo vertikální úrovni. Obecně platí, že horizontální integrace znamená: „*seskupování obdobných podniků pod jednu společnou administrativní kontrolu*“, (Knapp, 1950, s. 1048) nebo může jít o spolupráci společností, které jsou primárně konkurenty v daném odvětví. (Omta, 2004) Vertikální integrace je definována jako: „*připojování na sebe navazujících průmyslových procesů*“ (Knapp, 1950, s. 1048) nebo jako: „*organizace na sebe navazujících výrobních procesů v rámci jednoho podniku, který se zabývá výrobou nebo poskytováním služeb*“, (Riordan, 1990) tzn. společností ve stejném dodavatelském řetězci.

Dle Knappa (1950) patří Black a Price (1924) mezi jedny z prvních autorů⁴⁸, kteří upozorňovali na význam a potřebu vertikální a horizontální kooperace v zemědělství za účelem zvýšení ekonomické efektivity do té doby menších odbytových organizací. Knapp (1950), vycházející z předpokladů Blacka a Price (1924), upozorňuje na 16 důvodů vedoucích k horizontální integraci.

⁴⁸ Nejspíše ve Spojených státech, jelikož v Evropě intenzivní horizontální integrace probíhala v rámci družstevního hnutí již od 19. století.

- kontrola kvality
- standardizace produkce
- zohlednění produkce vzhledem ke spotřebě
- stabilizace produkce
- kontrola spotřeby, aby vyhovovala produkci
- kontrola proudění zboží na trh
- distribuce produktů
- inspekce
- třídění
- prodej
- financování
- výkupní a prodejní politika
- eliminace odpadu
- zlepšení obchodních praktik
- využití vedlejších produktů
- výzkum

Vertikální integraci a horizontální spolupráci je často v rámci zemědělského sektoru velice těžké od sebe odloučit, často bývají na sebe navázány. Black a Price (1924) dokonce zmiňují významný vztah těchto dvou forem integrace, kdy vertikální integrace bez horizontální kooperace nevznikne a současně některé důležité důsledky horizontální kooperace jsou závislé na vertikální integraci.

Která z těchto dvou forem integrace je důležitější, je složité v literatuře vystopovat. Soutěžní právo EU⁴⁹ hodnotí spolupráci konkurentů (tj. v tomto případě producentů) jako horizontální dohodu, a to i v případě, že např. společně založený podnik stojí výše v dané zemědělské vertikále. Ovšem v návaznosti na definice vertikálního propojení je jasné, že odbytové organizace propojující na sebe navazující procesy (tj. výrobu, prodej, lehké zpracování) nejsou pouze horizontální dohodou. Pro zemědělství je vertikální integrace stále jedním z faktorů, které ovlivňují tržní struktura a konkurenceschopnost. (Grega, 2003)

Perry (1989) definuje tři základní determinanty vertikální integrace: (i) *technologie*, (ii) *transakce* a (iii) *tržní selhání*. Integrace technologií v rámci vertikální integrace dává smysl, jestliže touto integrací dojde ke snížení nákladů na vstupní zdroje. Selhání trhu je determinováno nedokonalou konkurencí, externalitami a nekompletními nebo nedokonalými informacemi, zatímco transakce se zaměřují na náklady spojené s výměnou informací, ochranou investic, zajištěním dodávek atd. (Bijman, 2002)

Selhání trhů je označováno jako jeden z hlavních faktorů vzniku zemědělské kooperace (Kilmer, 1986; Baldwin a Spreen, 2012). Z pohledu klasické politické ekonomie (Harris a Carman, 1983) lze za ideální považovat podmínky při dokonalé konkurenci, dokonalé

⁴⁹ Soutěžnímu právu je věnována celá kapitola.

informovanosti, neexistenci externalit, dělitelnosti, neexistenci transakčních nákladů, nulových bariérách vstupu, ekonomické racionalitě a férovému rozdělení majetku a příjmů. Jelikož je existence takového tržního stavu skoro nereálná, nastávají tržním selhání. Harris a Carman (1983, s. 52) specifikují tržní selhání jako „*příklady při kterých neplatí ideální podmínky pro vstup na trh*“. Pro zemědělské producenty jsou často definovány 3 typy selhání trhu – *oligopson*, *asymetrické informace* a tzv. *hold-up problém*.

Oligopson je ve své podstatě tržní struktura na straně poptávky, která je definována malým počtem poptávajících. I když oligopsonní struktura nemusí být významná na trhu s průmyslovými produkty, na trhu zemědělských komodit hraje důležitou roli. (Čechura, Šobrová, 2008). V podstatě tím, že neexistuje velké množství poptávajících, producenti přijímají cenu bez možnosti ji jakkoliv ovlivnit.

Stav *asymetrických informací* vzniká, když subjekty na jedné i druhé straně trhu mají rozdílně kvalitní informace. (Liška et al., 2012) Více informovaná strana má tedy na trhu převahu, jelikož je seznámena s okolnostmi, o kterých druhá strana nemusí vědět nebo o kterých má pouze omezené povědomí. Tento stav přispívá k riziku. Špička (2010) rozděluje asymetrické informace do dvou dimenzí: (i) *nepříznivý výběr*⁵⁰ a (ii) *morální hazard*⁵¹. Nepříznivý výběr vede ke zhoršení produkce uváděné na trh, jelikož jsou z trhu vytlačovány kvalitnější statky. Morální hazard vyjadřuje možnost, že lépe informované subjekty využijí svého postavení na úkor hůře informovaných subjektů. Dnes je morální hazard často spojován s problémem zastupování⁵². (Royer, 1999)

Hold-up problém, neboli problém zadržení, je termín užitý v institucionální ekonomii a znamená vztah mezi účastníky směny a jejich investicemi. Za situace, kdy by pro dodavatele a odběratele bylo výhodné uzavřít dohodu a společně obchodovat, existuje obava tuto dohodu uzavřít. Jedna strana totiž může mít obavu z posílení vyjednávací síly potenciálního partnera, což by mohlo vést ke snížení zisku nebo nedodržení dohody. (Zdráhal, 2012) Mezi standardní příklady *hold-up* problému patří situace, kdy v regionu existuje producent rychle se kazící komodity a současně zpracovatel, který nemá v daném regionu konkurenci. Po sklizni úrody může zpracovatel nepřijmout danou komoditu s cílem donutit producenta přijmout nižší cenu nebo riskovat zkažení produktu. Na druhou stranu producent, který investoval do specifického

⁵⁰ Adverse selection.

⁵¹ Moral hazard.

⁵² Principal-agent problem.

zpracovatelského zařízení, se může obávat zadržení dodávky od producenta, který je např. v regionu jediným dodavatelem. Řešením hold-up problému tedy může být vertikální integrace. (Ortman a King, 2007)

4.3. Rizika a problémy spolupráce

Jak již bylo zmíněno, tak vznik kolektivní akce může přinést nejenom pozitiva, ale i rizika, která jsou s tímto spojena. Mezi hlavní rizika kolektivních akcí patří *problém černého pasažera, zvýšené transakční náklady, řízení a důvěra, skeptický přístup a nestálé politické prostředí*. Jelikož velice často jsou odbytové organizace zakládány jako družstva, je tedy možné charakterizovat problémy spojené s problematikou klasických družstev⁵³, nebo jak je v literatuře nazýván – „*problém vlastnických práv*“⁵⁴. Těmito jsou investiční problémy *černého pasažera; časového horizontu a portfolia* a kolektivně-rozhodovací problém *kontroly; nákladů na ovlivnění*. (Cook, 1995) I když problémy časového horizontu, kontroly a portfolia byly původně definovány u zaměstnanců řízených podniků (Jensen a Meckling, 1979), mohou být podle Royera (1999) aplikovány i na družstevní organizace. Všechny výše uvedené problémy jsou podrobně popsány v následující části práce:

4.3.1. Problém portfolia

Problém portfolia je spojen s nemožností členů si v rámci družstva kupovat majetkový podíl, jelikož obecným principem je, že členové investují/získávají v závislosti na tom, do jaké míry družstvo využívají. Tímto tedy nastává v družstvu rozpor mezi členy, kteří mohou mít rozdílné investiční chování. Někteří členové mohou preferovat větší návratnost i přes vyšší riziko, naproti tomu druhá skupina může preferovat nízké riziko. Dále může být tento problém spojen s velikostí a typem produkce členů, kdy větší producenti mohou mít jiné investiční preference než rolníci s malým objemem produkce dané komodity. Royer (1999) dále připomíná, že v rámci klasických družstev neoperují klasičtí externí investoři, kteří by svojí účastí na investici snížili riziko členů. Členové tedy za riziko odpovídají sami. Propojení členských (potažmo družstevních) investic s požadovanou návratností a rizikem přispívá ke snížení dopadů problému portfolia. (Iliopoulos, 2005)

⁵³ Klasické družstvo je definováno družstevními principy Mezinárodní družstevní asociace, tj. dobrovolné a otevřené členství, demokratická členská kontrola, ekonomická participace členů, autonomie a nezávislost, vzdělání a informace, spolupráce mezi družstvy na národní a mezinárodní úrovni, podpora a rozvoj družstevního společenství. Cook a Iliopoulos tyto charakteristiky rozšiřují hlavně o: otevřené členství pro oprávněné jedince, nelikvidní vlastnická práva nebo generování kapitálu z nerozdělených zisků z aktivit členů.

⁵⁴ *Property right problem*, který se dále dělí na investiční zábrany (investment constraints) a zábrany kontrolní a kolektivního rozhodování (Control and collective decision making constraint).

4.3.2. *Problém kontroly*

Náklady spojené se snahou předejít rozdílným zájmům managementu a vlastníků a s kontrolou managementu vyúsťují v problém kontroly. (Cook, 1995) V jakékoliv organizaci, ve které je odděleno řízení a vlastnictví, je možné zaznamenat problémy spojené s modelem zastupování⁵⁵, kdy se střetávají zájmy vlastníků a managementu. (Ortman a King, 2007a) Eliminace tohoto problému může být u klasických družstev oproti obchodním společnostem komplikovanější, jelikož v družstvu nemusí existovat motivační programy založené na nabídnutí podílu ve společnosti. Absence těchto motivačních programů komplikuje snahu družstev získat dobré manažery, kteří často mohou preferovat nabídky obchodních firem. (Royer, 1999) Neexistence volně obchodovaných členských podílů v družstvech též komplikuje členům možnost monitorovat činnost managementu a jeho výsledky, což je často využíváno u veřejně obchodovatelných společností. Podstata družstev též neumožňuje větší koncentraci moci u několika vlastníků a tím pádem komplikuje celý proces řízení a strategického rozhodování. (Royer, 1999) Profesionální management též za určitých okolností může vytvářet tlak na členy družstva, aby se družstvo transformovalo na obchodní společnost. (Harte, 1997) Podle Royera (1999) tímto vzniká problém kontroly, jelikož členové družstva (hlavně produkčně zaměřeni zemědělci) se postupem času mohou již hůře orientovat v aktivitách profesionálního managementu.

4.3.3. *Problém nákladů na ovlivnění*

Podle Cooka (1995) když nejsou aktivity družstva úzce definovány, rozdílné cíle jednotlivých členů vedou k nákladnému procesu ovlivňování. Náklady na ovlivnění jsou náklady, které jsou spojeny s aktivitami členů (nebo skupiny členů), kteří se snaží ovlivnit rozhodnutí týkající se distribuce majetku nebo dalších výhod v rámci družstva. Náklady na ovlivnění mohou zahrnovat náklady obětované příležitosti času členů družstva, náklady na monitorování a vymáhání domluvených předpisů, náklady na opožděná rozhodnutí, náklady diskreční pravomoci, náklady špatných nebo žádných rozhodnutí a náklady na zavedení opatření, která by měla eliminovat náklady na ovlivňování. (Iliopoulos, 2005) Výše těchto nákladů se může odvíjet od (i) *organizačního zřízení*, (ii) *procesu rozhodování organizace*; (iii) *stupně homogenity nebo konfliktů mezi členy*. (Cook, 1995) Náklady mohou být sníženy, jestliže se sníží počet členů, zvětší se jejich velikost a stanou-li se více tržně orientováni. (Cook a Iliopoulos, 1998) Royer též dodává, že družstevní formy podnikání mívají vyšší

⁵⁵ *Principal-agent.*

náklady na ovlivnění v porovnání s jinými formami podnikání, jelikož „zájmy členů družstva, které jsou často napojeny na jejich produkční aktivity, jsou rozdílnější než zájmy vlastníků/akcionářů, kteří sdílejí stejné cíle v podobě maximalizace zisku“ . (Royer, 1999; str. 56)

4.3.4. Problém časového horizontu

Crooks (2004) uvádí, na základě článku Condon a Vitaliana (1983), že problém časového horizontu je založen hlavně na nemožnosti obchodovat se členstvím ve družstvu. V rámci obchodních společností tato možnost existuje, tj. současné investice do nových statků se mohou v budoucnu projevit na prodejní ceně majetkového podílu v obchodní společnosti. Nemožnost prodeje členského podílu v družstvu, společně s otevřeným členstvím, motivuje členy družstva k vyžadování vyšších krátkodobých návratů (v rámci předpokládaného časového horizontu členství) oproti vyšší budoucí návratnosti. Důsledkem je tedy situace, kdy členství v družstvu je výhodné pouze po dobu (aktivního) členství, poté výhody členství zanikají. Tento stav tlačí manažery družstev k poskytování vyšších výplat členům, oproti např. investování do dlouhodobého majetku, výzkumu nebo marketingu. (Ortman a King, 2007a). Faktory ovlivňující velikost problému jsou podle Crookse (2004) následující: (i) *intenzita tlaku na management, aby zvýšil výplaty členům oproti investicím to budoucna*; (ii) *nutnost prodeje družstevních statků*; (iii) *zákaz převodu členství v rámci rodiny*; (iv) *různorodost členské základny* nebo (v) *členské investice v družstvu jsou vysoké*.

Tento problém by se nevyskytoval, kdyby existovala možnost zpeněžit členství. Mezi další možnosti zmírnění problému časového horizontu navrhuje Crooks (2004), aby (i) *členství v družstvu bylo prodejné společně s farmou* (členství by se promítlo do hodnoty prodávaného majetku); (ii) *bylo umožněno převádět členská práva v rámci rodiny* (starší členové mají motivaci i s rostoucím věkem podporovat růst družstva, investice, ze kterých sami nebudou profitovat) nebo (iii) *aby byla zavedena možnost obchodovat dodací práva*. (Staatz, 1987)

V tomto místě textu je třeba zmínit, že český zákon o obchodních korporacích⁵⁶ umožňuje převod členství na nového člena, přechod členství v rámci dědictví a současně umožňuje vyplacení vyrovnávacího podílu v případě ukončení členství v družstvu⁵⁷. Dále české právo umožňuje družstvům stanovit v rámci vlastních stanov množství hlasů, které se může např.

⁵⁶ Zákon č. 90/2012 Sb. ze dne 21. 1. 2012, o obchodních společnostech a družstvech.

⁵⁷ Podíl se vypočítává podle § 623 zákona č. 90/2012 Sb. jako podíl splněné vkladové povinnosti člena vůči splněné vkladové povinnosti všech členů vynásobený výší vlastního kapitálu družstva po odečtení nedělitelného rezervního fondu.

odvítet od výše členského vkladu, participace na činnostech aj. Pouze v případě, že členská schůze rozhoduje o (i) *přijetí finanční asistence*, (ii) *přeměně družstva*, (iii) *vydání dluhopisů*, (iv) *zrušení družstva* nebo (v) *uhrazovací povinnosti*, má každý člen pouze jeden hlas. Tyto zákonem dané možnosti tedy v českém prostředí částečně eliminují významnost problému časového horizontu.

4.3.5. *Problém černého pasažéra a jeho možná řešení*

Problém černého pasažéra je široce definován i specifikován, obecně lze říci, že se jedná o chování členů skupiny, kteří se nezapojují do aktivit skupiny, jelikož mohou těžit z aktivity členů, kteří se na chodu skupiny podílejí. To znamená, že jedinci, kteří nemohou být jednoduše vyloučení z užívání výhod, které členství ve skupině nabízí, nejsou motivováni k zapojení se do dobrovolných činností skupiny vedoucích k zajištění nabízených výhod. (OECD, 2013) Hardin (1968) tento přístup přirovnává k pastvině, která je volně přístupná všem pastevcům⁵⁸. Ti na pastvu vodí neustále větší množství dobytka, čímž chtějí maximalizovat svůj užitek. Bohužel si ale neuvědomují, že tímto chováním přispívají k nadměrné pastvě a postupné degradaci celé pastviny. Takto může být vysvětlen *externí problém černého pasažéra*. (Ortmann & King, 2006) Ten vystihuje vztah mezi aktivními jedinci, kteří se zapojují do aktivit, a neaktivními jedinci, kteří pouze využívají výhod plynoucích z činnosti aktivních členů. (van Bekkum, 2001) Příkladem může být situace, kdy nečlen odbytové organizace těží z existence odbytové organizace, která pro své členy vyjednává lepší tržní ceny, lepší platební podmínky aj. Za přispění jednání organizace se ovšem nemění podmínky pouze členům, ale mohou se zlepšovat podmínky i pro nečleny, resp. celé odvětví.

*Interní problém černého pasažéra*⁵⁹ vzniká při vstupu nového člena do odbytové organizace, hlavně družstevního typu, zahrnuje tedy vztah mezi novými a starými členy. (van Bekkum, 2001) Nový člen může bez větších investic (kapitálu, práce) přijít k dlouhodobě budovanému stavu, ve kterém se organizace nachází. Bez existence kompenzací nových vůči starým členům tedy vzniká problém černého pasažéra, kdy jsou původní členové demotivováni dále přispívat vlastním kapitálem do rozvoje. (Cook, 1995) Tento stav může zabránit dalšímu vývoji, jelikož investující členové nedosahují adekvátní výnosnosti investice. (Von Pischle & Rouse, 2004) Řešením problému by v tomto případě bylo propojení členské investice

⁵⁸ Tragedie obecní pastviny (Tragedy of commons).

⁵⁹ Též nazýván problémem společného majetku (tzv. common property problem).

s množstvím výhod, které ze členství plynou. Možným řešením tedy může být vznik družstev nové generace⁶⁰ (Iliopoulos, 2005), která propojují množství kapitálových příspěvků s množstvím hlasovacích práv v organizaci (Harris et al., 1996)⁶¹.

Externí problémy černého pasažera pozoruje Olson (2009) hlavně u větších skupin, jelikož každému členovi zde putuje pouze malý díl celkového přínosu skupiny a je tedy velice těžké odhalit, kdy člen změní svůj přístup nebo přestane přispívat. Proto může být těžké vyloučit člena z kolektivních výhod. Olson (1965) vidí možná řešení ve 3 scénářích: (i) *donucení*; (ii) *federativní organizační struktura*; (iii) *selektivní stimul*. Příkladem donucení může být povinné přispění (ne jenom finanční), které musí poskytovat každý člen pravidelně. Zavedením federativní organizační struktury (tj. utvořením menších samostatných jednotek) jsou skutky jednotlivce lépe viditelné a současně sociální stimuly podporují zapojení jednotlivce. Federalizace ale v žádném případě neovlivňuje celkovou sílu skupiny nebo potenciál výnosů z rozsahu. Selektivní stimuly zahrnují dodatečné výhody⁶², které může získat člen za dodatečnou aktivitu nebo o ně může být člen ochuzen za latentní přístup (tj. může odhalit jedince, kteří se nepodílejí na dosažení společných cílů). Sociální selektivní výhody jsou častější u malých skupin, kde je možné prestiž, respekt nebo přátelství mezi aktivními členy zahrnout mezi selektivní stimuly. Rozpoznání latentních členů je možné u velkých skupin provést poskytnutím nekolektivních výhod (vedlejších produktů), které jsou nabídnuty jako odměna za aktivní přispění k dosažení společných cílů.

Dále Lichbach (1996) předpokládá dvě dimenze možných řešení problému černého pasažera obecně. V první dimenzi lidé, kteří jsou zapojeni do kolektivního jednání, mohou nebo nemohou projednávat svoji situaci a nakonec mohou/nemohou najít řešení. V takovémto případě proto řešení může být buď plánované, nebo neplánované. Druhá dimenze je ontologická. To znamená, že subjekty zapojené do problému jsou jednotlivci, případně že chování jednotlivců ovlivňují již dříve existující instituce, struktury nebo vztahy. V takovém případě řešení může být buď spontánní (vycházející od jednotlivců), nebo závisle ovlivněno již dříve existujícím. Do kombinace těchto dvou dimenzí je následně možné zakomponovat tato 4 řešení: (i) *tržní*, (ii) *komunitní*, (iii) *smluvní* a (iv) *hierarchická*.

⁶⁰ New Generation Cooperatives.

⁶¹ Z výše uvedených informací o českém právu vyplývá, že interní problém černého pasažera může být částečně eliminován, když si družstva specifikují rozdělení hlasovacích práv do svých stanov.

⁶² Nevýhody, tj. prostředky selektivní motivace mohou být pozitivní (poskytující výhody) nebo negativní (omezující výhody, zavádějící postihy).

Tab. 1: Druhy řešení problému černého pasažéra

	Neplánované	Plánované
Spontánní	Tržní	smluvní
Závislé	Komunitní	hierarchická

Zdroj: Lichbach (1996)

Iliopoulos (2009) popsal Lichbachovo řešení problému černého pasažéra u amerických zemědělských vyjednávacích organizací⁶³.

Tržní řešení problému černého pasažéra vychází z předpokladu, že neviditelná ruka trhu vede potenciální členy (jednotlivce) k tomu, aby dobrovolně participovali na činnostech, aniž by měli možnost se vzájemně domluvit. Mezi nabízená tržní řešení patří (Iliopoulos, 2009):

- *Vysoké předpokládané výhody*, které převáží náklady na dobrovolné členství, motivují členy k participaci, jelikož se mohou mít lépe, porovná-li se to se současným stavem.
- *Náklady kooperace* jsou nižší než výhody plynoucí z participace.
- *Omezená nabídka veřejných statků*, které jsou kooperující skupinou nabízeny.
- *Omezení výstupu ze skupiny* v případech, kdy člen nalezne možnost získání stejných výhod při nižších nákladech. Omezení ukončení kooperace nutí k pokračování spolupráce. Organizace mají v tomto případě možnost zavést omezení výstupu, např. kdy člen musí o vystoupení včas informovat nebo kdy je při vstupu zavázán ke členství na určité časové období.
- *Hledání řešení veřejných „nedostatků“*⁶⁴ vychází ze situace, kdy jedinci přistupují k participaci hlavně z ochranných důvodů (tj. aby se bránili před případným poklesem cen namísto toho, aby dosáhli vyšších cen).
- *Změna typu veřejných statků*

Komunitní řešení předpokládá, že sociální vztahy (společně se vzájemnou solidaritou) mezi potenciálními členy jsou katalyzátory vzniku jakéhokoliv kolektivního jednání, tudíž chování jedinců je založeno na předcházejících okolnostech, které skrze jejich předurčenost nelze plánovat. Iliopoulos (2009) zmiňuje následující komunitní řešení:

⁶³ Vyjednávací organizace jsou v tomto případě chápány jako organizace vlastněné a kontrolované zemědělskými producenty, kteří těží z toho, že vyjednávací organizace v jejich jménu jedná s odběrateli surové komodity, ovšem nepřijdou do styku s komoditou jako takovou. Ta putuje přímo od producenta k odběrateli.

⁶⁴ V originále jako public „bads“.

- *Využití běžných (společných) znalostí k překonání vzájemné ignorance.* Toto řešení předpokládá, že jedinci, kteří od ostatních očekávají zapojení se do činností, sami se zapojují.
- *Využití společných hodnot k překonání finančních zájmů jedince.* Zde je předpokládáno, že výhody, které kolektivní jednání přináší, mají být tvořeny materiálními i nefinančními statky.

Smluvní řešení využívá vzájemné vztahy mezi potenciálními členy jako základní kámen kolektivního jednání. Je předpokládáno, že sami jedinci kolektivně plánují a že se vzájemně domlouvají na řešení aktuálního problému černého pasažéra. Smluvní mechanismus, který je tvořen účastníky kooperace, může definovat vlastní pravidla, orgány a procesy vedoucí k eliminaci problému černého pasažéra a prospěchářského chování.

Hierarchická řešení jsou založena na existenci historických vztahů a možnostech jedinců se na řešení problému vzájemně domluvit. Na této úrovni definuje Iliopoulos (2009) následující řešení:

- *Nalezení vůdců* je základem pro internalizaci externalit. Za účelem internalizace je možné založit společný trh, společnou organizaci nebo firmu. Za tímto účelem potenciální členové musí nalézt mezi sebou jedince, kteří budou organizovat a jednat ve jménu celé skupiny. Ovšem zde je nutné dodat, že vznik jakéhokoli nového zastoupení členů je vždy spojeno s náklady na vznik, provoz, dozor a koordinaci (transakční náklady), což může omezit použití tohoto řešení v praxi.
- *Zavedení, monitorování a prosazení dohod* se skládá ze 3 komponentů. V rámci kolektivního jednání jsou zavedena pravidla pro členy, jejich dodržování je monitorováno. Současně jsou poskytovány pobídky/sankce za dodržování/nedodržování domluvených dohod. I přes kritiku této možnosti bylo dokázáno, že jedinci mohou přijmout omezující dohody v krátkém období za předpokladu, že z těchto dohod budou těžit v dlouhém období. (Elster, 1989)

Lichbachovo rozdělení je podle Iliopoulose (2009) nekompetentní. Proto sám přidává dvě strategie pro úspěšné řešení problému černého pasažéra: (i) *vytvoření formálních a neformálních institucí*, které podporují kolektivní jednání s cílem dosažení kolektivních cílů a omezení kolektivních selhání; (ii) *kombinace různých Lichbachových řešení* pro překonání jejich nekompetentnosti.

Z výsledků Olsona a Cooka (2006) vyplývá, že problému černého pasažera je možné předejít dobrou komunikací se členy. Současně účast v členské komunikaci může být dobrým indikátorem pro rozpoznání černého pasažera. Proto vytvoření prostředí, které by umožňovalo členům pravidelně se setkávat a diskutovat o aktivitách organizace, může výrazně snížit problém.

Iliopoulos (2009) na základě svých závěrů rozdělil užití jednotlivých řešení do 4 různých fází vývoje řešení problému: (i) *formování*; (ii) *sjednocení*; (iii) *cukr a bič*; (iv) *navržení složitých mechanismů*, a k nim přiřadil výše kategorizované druhy řešení (Tab. 1)

Tab. 2: Druhy a příklady řešení problému černého pasažera podle fází

<i>Fáze</i>	<i>Druhy řešení</i>	<i>Úspěšná řešení zavedená vyjednávacími organizacemi</i>
Formování	Tržní	<ul style="list-style-type: none"> – Snížení nákladů členů – Snížení nabídky statků – vstup členů při nízkých cenách – Vyhledání veřejných statků
Sjednocení	Komunitní	<ul style="list-style-type: none"> – Členové se přidají, když se ostatní přidají – Člen se připojí, když se zapojí i vůdce – Zvýšení sociálního vědomí – etnické skupiny – Sociální pobídky – předcházení vzájemného nesouhlasu
Cukr a bič	Smluvní Hierarchické	<i>Smluvní</i> <ul style="list-style-type: none"> – Předpisy – známost a důvěryhodnost <i>Hierarchické</i> <ul style="list-style-type: none"> – Zavedení, monitorování a prosazení dohod – Poskytnutí podpor/sankcí za dodržování nebo nedodržování domluvených dohod
Navržení složitých mechanismů	Kombinace řešení	Kombinace (příklady): <ul style="list-style-type: none"> – Předpisy snižující náklady členů – Zavedení, monitorování a prosazení dohod

Zdroj: Autor dle Iliopoulose (2009)

Stádium *formování* je spojeno se vznikem odbytových/vyjednávacích organizací, které vznikají s cílem bojovat proti tržnímu selhání (např. v případě silně koncentrované poptávky) hlavně tržními mechanismy. Ve stádiu *sjednocení* se neustále rozšiřuje rozsah tržních selhání, současně ale úspěšné vyjednávací skupiny nabízejí nové skupiny výhod. V tomto stádiu jsou již registrovány prvky vzájemné solidarity členů a komunitního řešení problému. V této fázi byla úspěšně aplikována řešení, kdy se aktivují jedinci, kteří znají již aktivní členy⁶⁵, vůdce ovlivní následovníky (Stackelbergovo chování), nastává zvýšení sociálního vědomí jedinců nebo aktivace sociálních stimulů jako úcta, hrdost, respekt, reputace a prestiž. U tohoto

⁶⁵ Non-zero conjectural variation.

stimulu se jedinci obávají toho, jak by zareagovalo okolí, kdyby se chovali jako černý pasažér.

Třetí stádium bylo nazváno *cukr a bič*, kde Iliopoulos (2009) navrhuje použít smluvní a hierarchická řešení. Toto stádium definuje jako období, kdy narostl počet členů v organizaci, důsledky selhání trhu jsou již omezeny a počet černých pasažérů narůstá. Z tohoto důvodu vůdci v organizaci hledají nová řešení problému a poskytují nové výhody těm, co přispívají k dosažení kolektivního cíle. Mezi smluvní příklady takovýchto řešení patří vznik samosprávné⁶⁶ organizace, která je uzpůsobena tak, aby plnila cíle a potřeby členů (např. vznik předpisů) nebo organizaci propagovala, zvyšovala její důvěryhodnost. Hlavní hierarchickou strategií bývá mechanismus zavedení, monitorování a prosazení dohod. Zde je předpokládáno, že existuje vůdce, který má vlastní zájem na rozšiřování kolektivního jednání. Z tohoto důvodu vůdce domlouvá, prosazuje, monitoruje a postihuje, avšak pouze za předpokladu, že (i) *výhody členství jsou dosažitelné jako soukromé statky*, (ii) *jedince je možné různě ovlivňovat* v závislosti na tom, zda jsou nebo nejsou zapojeni do kolektivního jednání a (iii) *existují pravidla*, podle kterých je možné poskytovat soukromé statky v závislosti na zapojení/nezapojení jedince. (Schelling, 1978).

V posledním stádiu vůdci využívají akumulovaných zkušeností pro navržení strategií, které by zamezily existenci problému černého pasažéra, jelikož si uvědomují, že jednotlivé druhy řešení jsou nedostatečné⁶⁷, protože různí jednotlivci jsou motivováni různými faktory. Dle výsledků Iliopoulose (2009) většina zkoumaných vyjednávacích organizací aplikuje více než 3 druhy přístupů, dále však hledají nová inovativní řešení. Řešení problému je, jak se zdá, důležitým faktorem úspěchu organizace. Byla nalezena vysoká korelace (0,94) mezi procentuálním zastoupením producentů v organizaci a počtem přijatých řešení.

4.3.6. Zvýšení transakčních nákladů

Dalším rizikem, které může odradit producenty od založení odbytové organizace, může být zvýšení transakčních nákladů. Obecně je možné charakterizovat transakční náklady jako náklady spojené s „*výměnou vlastnických práv k ekonomickým statkům*“ (de Silva, Ratnadiwakara, Soysa, 2008). Transakční náklady se v kolektivní akci mohou dělit do 3 skupin (tab. 4): (i) *náklady na vyhledání*, (ii) *vyjednávací náklady*, (iii) *náklady na monitorování a prosazení* (Singleton a Taylor, 1992). Z jiného pohledu klasifikují Staal,

⁶⁶ Self-government solution.

⁶⁷ Samostatně tržní, komunitní, smluvní, hierarchická.

Delgado a Nicholson (1997) transakční náklady jako pozorovatelné a nepozorovatelné. Nepozorovatelné transakční náklady dle nich zahrnují náklady definované Singletonem a Taylorem (tj. náklady na vyhledání, vyjednání a monitorování), zatímco pozorovatelné náklady zahrnují odbytové/marketingové náklady (např. transport, manipulace, uskladnění, balení, znehodnocení atd.). I když kolektivní jednání může často vést ke snížení transakčních nákladů, jejich existence zpočátku odrazuje. Proto, aby jakékoliv kolektivní jednání mohlo udržitelně fungovat, je nutné, aby výhody plynoucí ze vzniku převážily transakční náklady. (Davies et al., 2004) Snížování transakčních nákladů může být podmíněno mnoha faktory, mezi něž může patřit (i) *sociální kapitál* (Davies et al, 2004), který napomáhá udržitelnosti a předvídatelnosti vztahů; (ii) *sdílení zkušeností*; (iii) *sdílení znalostí*; (iv) *úspory z rozsahu* (Nooteboom, 1993); (v) *efektivní řízení* (Penrose-Buckley, 2007); (vi) *vertikální nebo horizontální integrace*. (Ortmann a King, 2006).

Tab. 3: *Nepozorovatelné transakční náklady v kolektivních akcích*

Transakční náklady	Vysvětlení	Příklady
<i>Náklady na vyhledání</i>	Náklady spojené s identifikováním možností pro vzájemný zisk	<ul style="list-style-type: none"> – náklady spojené s identifikací relevantních účastníků – náklady na získání informací – náklady na identifikaci možností financování
<i>Vyjednávací náklady</i>	Náklady spojené s vyjednáváním dohody	<ul style="list-style-type: none"> – čas strávený na jednáních – úsilí potřebné na komunikaci – náklady na získání podpory od externích hráčů
<i>Náklady na monitorování a prosazení</i>	Náklady spojené s monitorováním, zda všechny strany dodržují dohodu	<ul style="list-style-type: none"> – čas strávený monitoringem – zaměstnání externí kontroly – náklady na vymáhání sankcí

Zdroj: OECD (2013) podle Davies et al. (2004) a Singleton a Taylor (1992)

4.3.7. *Řízení, důvěra a skeptický přístup*

Nízká úroveň řízení a důvěry je dalším faktorem, který může být překážkou vzniku/rozvoje. Řízení producentů s různými cíli, hlavně v situaci, kdy celkový počet členů narůstá. S rostoucím počtem členů narůstá i čas strávený konzultacemi, komunikací, vyjednáváním konsensu nad důležitými rozhodnutími v organizaci. Sociální kapitál, který je s ohledem na udržitelnost skupiny nezbytný, ovšem může být často zneužit silnějšími členy za účelem prosazení svých vlastních zájmů oproti slabším členům.

Přístup jednotlivých členů společnosti vůči kolektivnímu jednání není jednotný. Zatímco v některých státech je vztah ke kolektivnímu jednání v zemědělství historicky silný (západní Evropa), hlavně ve státech bývalého Sovětského svazu je přístup ke kooperaci ovlivněn

socialistickým experimentem kolektivizace. (Lošťák, Kučerová, Zagata, 2006) Podobně rozdílný přístup ke kooperaci sledovala australská studie (Ecker et al., 2012), která uvádí, že mnozí australští zemědělstí producenti preferují jednat samostatně. Netečnost (tendence vzdorovat změně), neuvědomění si významu kooperace nebo nechuť přijmout důkazy o přínosech kolektivního jednání dále ovlivňuje zemědělcův skeptický přístup. Zemědělec často nemá důvod jednat kolektivně, dokud se nevyskytne problém. (Lubell et al., 2002) Proto je důležité neustále zvyšovat povědomí o výhodách a nutnosti kolektivního jednání v zemědělství, poskytovat solidní vědecké závěry o přínosech takovýchto uskupení. (OECD, 2013)

4.3.8. *Stálé politické prostředí*

Stálé politické prostředí pozitivně ovlivňuje počáteční podněty k založení. Nestálost politického prostředí (ale i nestálost případných podpůrných programů) a nejasný vývoj zemědělských politik a nástrojů vytváří mezi zemědělci nervozitu. (Davies et al. 2004) Vláda by měla zastávat dlouhodobé stanovisko v přístupu k podpoře (vzniku) zemědělských kooperací.

4.4. *Životní cyklus družstev*

I když družstva přinášejí nespočet výhod a často mají důležitý podíl na trhu primárních zemědělských komodit, v rámci svého vývoje se ale družstva nestala dominantní formou podnikání v zemědělsko-potravinářském komplexu. (Cook, 1995) Důvody, které vychází z problémů, kterým družstva / odbytové organizace čelí, jsou zahrnuty do životního cyklu družstev. Na základě podnětu LeVaye (1983) a jeho teoretických východisek Cook (1995) navrhuje 5 fází v životním cyklu družstev založených na teorii transakčních a zprostředkovacích nákladů, které zahrnují vznik, růst a zánik.

1. Fáze

Producenti zakládají družstvo z ekonomických důvodů: (i) *potřebují institucionální mechanismus k dosažení kontroly nad nabídkou a poptávkou*, jelikož nadměra nabídky je základem pro nízké ceny; (ii) *potřebují institucionální mechanismus jako protiváhu k oportunistu a zpoždění vycházejícím z tržního selhání*. Tato situace motivuje producenty ke kolektivnímu jednání. Obecně v této fázi jsou družstva vnímána jako obranné instituce.

2. *Fáze*

Družstva založená k boji proti tržním selháním mohou nabízet výhodnější odbytové ceny produktů nebo nákupní ceny výrobních vstupů než oligopolní (oligopsonní) firmy vlastněné investory. Proto družstva obvykle přežívají počáteční stádium.

3. *Fáze*

Družstva, která přežijí první 2 fáze vývoje, dosáhnou situace, kdy začnou úspěšně napravovat nebo zmírňovat negativní ekonomické důsledky tržního selhání. V této fázi je možné sledovat i změnu chování obchodních společností, které již mohou konkurovat družstvům tím, že nabízejí podobné ceny, obchodní podmínky jako družstva. Se snižující se diferencí dochází k výraznějšímu vnímání transakčních nákladů, které družstva přináší. V tomto období vývoje se objevují problémy vlastnických práv, které jsou popsány výše⁶⁸.

4. *Fáze*

Členové si v této fázi uvědomují problémy i přínosy, které v rámci družstva vznikají a o které by mohli přijít, když by aktivity družstva nepokračovaly. Analýza kompromisů mezi problémy a přínosy vede členy k vymezení strategií dalšího rozvoje. Ty se mohou skládat z (i) *ukončení činnosti*; (ii) *mírné transformace* nebo jejich (iii) *radikální transformace*.

5. *Fáze*

V rámci páté fáze si vedení družstva vybírá mezi strategickými možnostmi, které připustilo na konci čtvrté fáze. Ukončení činnosti může proběhnout buď likvidací celého družstva, nebo v rámci změny družstva na obchodní společnost. Schader (1989) dodává, že silná a úspěšná družstva se změní na obchodní společnosti, zatímco nevýkonná družstva spíše zaniknou. Další možností může být vystoupení části členů, kteří si následně založí vlastní lépe fungující organizaci (Cook a Iliopoulos, 2013), nebo propojení družstev. Jak již bylo zmíněno výše, členové družstev často mají tendenci družstva podfinancovat, což jistě nepřispívá k dlouhodobé finanční a konkurenční kondici.

Pro strategické možnosti mírné transformace navrhuje Cook a Iliopoulos (2013) 5 různých scénářů, které mají mírně řešit více než jeden problém vlastnických práv. První možností je (i) *uživatelské řešení*, které v podstatě vyžaduje, aby každý člen přispíval podle toho, jak

⁶⁸ Problém černého pasažera, časového horizontu, portfolia, kontroly a problém nákladů na ovlivnění.

služby družstva využívá a jaké výhody těží ze svého členství⁶⁹. Druhé řešení je nazýváno (ii) *politikou udržení členů*, která má primárně zvýšit loajalitu členů vůči družstvu⁷⁰. Třetím řešením je (iii) *kontrola dodávek*, která je zamýšlená tak, aby dávala družstvu kontrolu nad hlavními vstupními a/nebo odbytovými cestami⁷¹. Dále sem patří (iv) *inovativní možnosti získání kapitálu* jako čtvrtá z možností mírné transformace, která hledá možnost, jak získat kapitál od vlastních členů a/nebo externích investorů⁷². Poslední možností je (v) *transparentnost rizika/kontroly*, která by měla poskytovat členům možnost lépe monitorovat a kontrolovat management tím, že si budou moci členové vybrat preferovanou míru rizika vloženého kapitálu a budou jasně specifikovány postupy pro hodnocení výkonnosti družstva⁷³.

Pro případ radikální transformace navrhuje Cook a Iliopoulos (2013) radikální změny ve fungování družstev, kdy navrhují např. sloučení družstev, transformaci do družstev nové generace, umožnění vstupu externích investorů s/bez hlasovacích práv, obchodování s akciemi bez rozhodovacích práv na burze atd.⁷⁴ Družstva nové generace v tomto smyslu znamenají vyšší formu družstevnictví spojenou s vysokou přidanou hodnotou, kterou družstvo tvoří. Potřebně vložený kapitál může být v družstvech nové generace transformován do dodacích práv, se kterými je možné obchodovat a jejichž cena se mění s předpokládaným budoucím výnosem. Ovšem je potřeba si uvědomit, že výše předem poskytnutého kapitálu může být finančně náročná pro nové členy a tím je může od vstupu odrazovat. (Cook, 1995)

⁶⁹ Příkladem může být zavedení kapitálových plánů (existence proporce mezi výhodami z užívání družstva a kapitálovými příspěvky), proporcionálního hlasovacího pořádku, odbytových smluv s producenty, přenositelných a zpeněžitelných dodacích práv.

⁷⁰ Příkladem tohoto může být: program pro utužování vztahů mezi členy, investice do budování a propagování družstevního image, vzdělávací kurzy pro členy, zavedení vysokých nákladů spojených s vystoupením a lpění na historii a tradici družstva.

⁷¹ Sem mohou spadat např. dosažení značné velikosti, zavedení uzavřeného členství, povinných odbytových smluv se členy nebo zavedení systému dodavatelských práv.

⁷² Necht' je příkladem zakládání dceřiných společností, holdingů, joint ventures, vydání veřejně obchodovatelných dluhopisů, přijetí externích investorů do dceřiné společnosti, formální povolení převádění členství, prodej dodacích práv atd.

⁷³ Může zahrnovat např. rozdělení členů do samosprávných skupin podle jejich investičních a rozhodovacích preferencí, prodej dodacích práv, zaměření se na jednu komoditu v rámci regionu, vydání veřejně obchodovatelných dluhopisů aj.

⁷⁴ Inovacemi v rámci družstevního vlastnictví (tzv. hybridními družstvy) se podrobněji zabývají Bekkum a Bijman (2006).

4.5. Tržní kolektivní jednání zemědělských producentů

Výstupem výzkumného projektu, na kterém se podíleli i Lošťák, Kučerová, Zagata (2006), je závěr, že je možné nalézt určitou dynamiku v nově vznikajících kolektivních tržních iniciativách (Collective Actions Market Initiatives, COFAMI). Nově vznikající iniciativy si kladou za cíl posílit pozici zemědělských producentů, zvýšení zaměstnanosti a příjmu venkovského prostoru a rozvoji společných strategií pro budoucí rozvoj. (Schermer, Renting a Oostindie, 2010) Projekt COFAMI studoval iniciativy v 10 rozdílných státech EU, bylo tedy možné charakterizovat, že nově vznikající kolektivní tržní iniciativy přesahují charakteristiku vyspělých zemědělských družstev. (Van Dijk, 1997)

Členové (obzvláště velkých) družstev často ztrácí kontakt s managementem, rozhodovací vliv a přestávají se identifikovat s družstvem jako „svým“. (Knickel et al., 2008) Nové zemědělské společné iniciativy se pokoušejí najít protiváhu proti ztrátě vlivu producentů na distribuční kanály potravin skrz vytváření družstev a aliancí s dalšími společenskými a tržními skupinami (Schermer, Renting a Oostindie, 2010). Jsou nuceni být více inovativní, hledají mezery na trhu skrz vysoce kvalitní a místě určené produkty. (Schermer, Hirschbichler, Gleirscher, 2006) Jejich vznik je též iniciován objemem produkce malých výrobců. Jejich objem je buď příliš vysoký, aby byl prodán přímo zákazníkovi, nebo je příliš malý na to, aby si mohl producent vytvořit vlastní silnou prodejní strategii. (Assouline, 2006)

Vznik nových COFAMI je též potřeba chápat jako reakci na změnu tržního prostředí, hospodářských politik nebo sociálního kontextu. Hlavními hybateli odvětví mohou být faktory jako: (i) *chuť po nových netypických produktech*, (ii) *rozvoj multifunkčního zemědělství*, (iii) *zvětšující se regionální rozdíly* a samozřejmě (iv) *změny ve společné zemědělské politice* (dále jen SZP). (Schermer, Renting a Oostindie, 2010)

Na základě studií různých iniciativ v jednotlivých zúčastněných státech bylo možné odvodit typologii kolektivních organizací v zemědělství (Gundula et al., 2007; Brusselaers a Iliopoulos, 2012). Těmito jsou níže uvedené příklady, které jsou v práci dále popsány.

- Iniciativy zaměřené na sdílení objemů.
- Vyjednávací družstva.
- Tradiční družstva.
- Inovativní formy klasických družstev a organizací výrobců.
- Iniciativy zaměřené na produkci vysoce kvalitních potravin.
- Iniciativy zaměřené na výrobu regionálních potravin.

- Iniciativy zakládající regionální marketing.
- Iniciativy soustředěné na vztah producent-konzument.
- Iniciativy vytvářející nepotravinářský trh.
- Pro agro-environmentální služby pro venkov.
- Nepotravinářské využití zemědělských výrobků.

4.5.1. *Iniciativy zaměřené na sdílení objemů*

Tato skupina, jak již její název napovídá, je založena na principu využívání společných objemů z důvodu dosažení úspory z rozsahu a lepší vyjednávací pozice. Tento druh spolupráce má zřídka regionální charakter, z velké části není místně určen. Mezi tyto jsou řazena tradiční družstva a inovativní formy družstev.

(A) Tradiční družstva je možné nalézt v mnoha státech, většinou mimo postkomunistických zemí, kde byla jejich činnost přerušena. Mají dlouhou tradici a velké množství členů. Takováto družstva figurují v mezinárodním obchodě, základní družstevní principy jsou podceňovány. Takovéto podniky též čelí tlaku mezinárodních trhů s převahou nabídky nad poptávkou, podobně jako čelí maloobchodu dominovanému mezinárodními obchodními řetězci. Proto jejich činnost vede spíše k dalšímu navyšování produkce a racionalizace z rozsahu. Člen družstva zde prakticky ztrácí svůj význam a stává se pouhým dodavatelem suroviny s minimálním vlivem a výrazně omezenou rozhodovací pravomocí. (Gundula et al., 2007) Jedním z příkladů může být dánsko-švédské družstvo *Arla Foods*.

(B) Inovativní formy jsou v mnohém podobné tradičním družstvům, zakládají si též na společném sdílení objemů. Rozdílem je jejich stáří, jsou mnohem mladší, jejich vznik býval legálně podpořen (např. z fondů EU), členové disponují větší rozhodovací pravomocí a aktivitou. Takovéto organizace jsou často velice důležitým článkem ve státech střední a východní Evropy. (Gundula et al., 2007) Příklady mohou být odbytové družstvo *Biolait* (Francie), *Öko-Melli* (Maďarsko) nebo obecně organizace producentů v odvětví ovoce a zeleniny.

4.5.2. *Vyjednávací družstva*

Vyjednávací družstva, tzv. bargaining organisations, jsou organizace vlastněné, kontrolované producenty, které vyjednávají obchodní podmínky se zpracovateli vykupujícími nezpracované zemědělské produkty. Obvykle nejsou zapojena do manipulace s obchodovanými produkty, čímž se liší od klasických odbytových družstev. Hlavně je možné nalézt tento typ organizací při obchodech s mlékem a ovocem a zeleninou. (Brusselaers a Iliopoulos, 2012) Marcus a

Frederick (1994) definují dva různé přístupy uvnitř vyjednávacích institucí. V prvním organizace vyjednají minimální ceny a obchodní podmínky pro členskou produkci. Tyto podmínky poté jsou zahrnuty v obchodních kontraktech mezi prodávajícím a kupujícím. Ve druhém případě navíc organizace jedná a slouží jako výhradní obchodní zástoupení svých členů, uzavírá obchodní smlouvy o dodávkách produkce svých členů. Na příkladu vyjednávacích organizací v USA (Marcus a Frederick, 1994) bylo navíc představeno, že organizace negenerují zisk, veškeré provozní náklady jsou financovány z fondů, které jsou většinou generovány jako určitá část z obchodované produkce. Jelikož je vznik vertikální integrace producentů v rámci odbytových družstev kapitálově nákladný, vyjednávací asociace znamenají pro producenty alternativu koordinačního a cenového nástroje s relativně nízkým kapitálovým rizikem. (Iskow a Sexton, 1988)

4.5.3. *Iniciativy zaměřené na produkci vysoce kvalitních potravin*

U této kategorie tržních iniciativy je kvalita produktu postavena na první místo, záměrem je vytvořit exklusivní a charakteristický produkt vycházející z mezery na trhu. Nové organizace vznikají na základě vývoje trhu – poptávky, nutnosti nalézt nové prodejní kanály. Společná iniciativa, která často vzniká se zaměřením na zpracování a prodej jedné komodity (např. mléko), přináší diferenciaci produktů vycházejících z určitých kvalitativních předpokladů. Produkt má být odlišen od produktů nabízených jinými producenty, maloobchodem nebo tradičními družstvy. Touto aktivitou iniciativa vytvoří prémiový produkt, ze kterého získá vyšší cenu anebo loajálnějšího zákazníka. Dosažení určité kvality je často kontrolováno nezávislou externí organizací nebo je definováno právními předpisy. Certifikáty kvality zde hrají hlavní role pro komunikaci a dlouhodobé budování značky. Budování obchodních kanálů a neustálé inovace patří mezi podstatné aktivity těchto iniciativ. Jelikož i u kvalitního zboží existuje tlak na cenu a možnosti trhu jsou omezené, jedině neustálé inovace mohou přinášet potřebnou konkurenceschopnost. Často jsou to právě menší lokální iniciativy, které inovují produkt a budují pro něj trh, na který později mohou vstoupit konvenční producenti. (Gundula et al., 2007)

I když vytváření kvalitních potravin nemusí být místně určeno, vzhledem k povaze produkce se většinou jedná o iniciativy vznikající právě v určitém regionu. Jedná se hlavně o iniciativu producentů, která vychází ze společné kultury/identity, zakládá si na společném zpracování produktů, vlastní reputaci a značce a hlavně na kvalitě produktů dodávaných do maloobchodu nebo přímo zákazníkům. (Renting, 2008). Příkladem pro takovou iniciativu necht' je sdružení produkující sýr *Beaufort* (Francie)

4.5.4. *Iniciativy zaměřené na výrobu regionálních potravin*

Tento druh spolupráce je prakticky velice podobný předchozímu typu. Je zaměřen na kvalitu, ovšem navíc je produkt propojen s daným regionem. Tento druh marketingu často spojuje místní producenty, kteří chtějí využít jedinečnosti regionu. Výjimečnost produktů je zakládána na specifickém prostředí a obnovovaných tradicích lokální gastronomie. Odlišující se strategií je zdůraznění výjimečnosti přírodních zdrojů (půda, povětrí, odrůdy), lidského kapitálu a hlavně různorodosti v chuti daného regionu. Tento druh spojuje daleko širší okruh členů, jsou jimi např. výrobci, zpracovatelé, poskytovatelé služeb nebo místní samosprávy. Producenti často nebývají prvotními iniciátory, mohou jimi být zájmové skupiny snažící se o zvýšení popularity regionu, místní nebo regionální samosprávy. Producentům produkujícím v dané kvalitě je nabídnuto se k projektu připojit. K propagaci přispívá i EU, která uděluje chráněná označení – chráněné označení původu (PDO) a chráněné zeměpisné označení (PGI). Toto označení má veliký význam v případě, kdy producenti mají ambice na prodej za hranicemi regionu, země. (Gundula et al., 2007)

4.5.5. *Iniciativy zakládající regionální marketing*

Tento typ kolektivního tržního jednání též nabízí regionální produkty. Ovšem nezahrnuje pouze zemědělské producenty, ale vertikálně organizuje subjekty – zemědělce, zpracovatele (pekárny, řeznictví, mlékárny), prodejny, poskytovatele služeb a třeba i zákazníky. Jedná se o vytvoření „nákupního koše“ pocházejícího z regionu. Společně je možné investovat do logistiky a marketingu a zásobovat tak středně velké prodejny širokým sortimentem produktů a tím propagovat region. Do propagace regionu jsou zahrnuty i služby (agroturistika) nebo kulturní a vzdělávací akce. Rozvoj podobných iniciativ je často součástí politik rozvoje venkova a je podporován z veřejných zdrojů. Důležitým aspektem úspěchu je schopnost sjednocení mnohdy velice rozdílných subjektů a přesvědčit producenty k opuštění alespoň části svých již existujících odbytových cest. Na druhou stranu společná iniciativa přináší důležité synergie, což může být často velice důležité. (Gundula et al., 2007)

4.5.6. *Iniciativy soustředující se na vztah producent-konzument*

Hlavním podstatou tohoto typu je vybudování přímého vztahu mezi producentem a zákazníkem, přispění ke vzájemné komunikaci a zvýšení přidané hodnoty nabízených produktů. Přímý prodej může být společně posunut na vyšší stupeň, je-li budována společná značka, rozšiřován sortiment, jednotné značení obchodních prostor, regionální organizací distribuce, investic do logistiky (společný internetový prodej, doprava, skladování) nebo

vytvoření společných farmářských trhů. Tento druh spolupráce je velice dynamický, zakládán na sociálních vazbách a bez větší účasti místních samospráv, vlád.

Mezi příklady takovýchto iniciativ je možné zařadit farmářské trhy, komunitou podporované zemědělství (forma distribuce „bedýnek“) nebo farmářské obchody. Každá možnost má svá určitá omezení jak pro farmáře, tak pro zákazníky.

4.5.7. *Iniciativy vytvářející nepotravinářský trh*

Tento druh iniciativy není primárně zaměřen na potraviny, dělí se na dvě podskupiny:

(A) první se zaměřuje na ***agro-environmentální služby pro venkov***. Jedná se o nové nezemědělské aktivity, které často vedou k poskytování služeb (turistika, zdravotní péče, energie) nebo zajišťování veřejných statků (údržba krajiny, zachování biodiverzity). Tímto dochází k diverzifikaci příjmů a zapojování se do nových dodavatelsko-odběratelských řetězců. Tyto iniciativy často nejsou výrazněji orientovány na specifickou službu a spíše se zaměřují na více činností, které mohou být provázány vzájemnými synergii a přispívají tak ke konceptu multifunkčního zemědělství. (Gundula et al., 2007)

(B) druhý druh iniciativ se specializuje na ***nepotravinářské využití zemědělských produktů***. Zde existuje široká škála možností – výroba bio složek do motorové nafty, tírenské zpracování technických plodin, úprava vlny atd. I když se, podobně jako v předchozí kategorii, jedná o další diverzifikaci zemědělství, tento druh iniciativy je založen na produktu a ne službě a jsou tedy velice podobné klasickým družstvům, jelikož i zde jsou sdíleny objemy pro posílení tržní síly nebo je společně investováno do zpracovatelských kapacit. (Gundula et al., 2007) Příkladem lokální nepotravinářské iniciativy může být odbytové družstvo producentů květin⁷⁵.

⁷⁵ Např. Seattle Wholesale Growers Market, USA (Prinzing a Szukovathy, 2013).

5. Soutěžní právo EU vs. odbytové organizace zemědělských producentů

Soutěžní právo EU, respektive i jeho český ekvivalent⁷⁶, monitoruje společný trh EU, který by měl být jasným konkurenčním prostředím pro podniky, a tudíž by měl společný trh EU umožňovat zákazníkům co největší výběr produktů za co nejlepší cenu. Ovšem jelikož ne vždy se společnosti na volném trhu chovají konkurenčně, někdy se snaží konkurenci omezit, je nutné, aby existovaly prostředky, jak omezování konkurenčního prostředí zabránit. Z tohoto důvodu jednotlivé státy EU, respektive Evropská komise (EK), dohlíží nad hospodářskou soutěží. Důležitost monitorování fungující hospodářské soutěže přispívá k nižším cenám, vyšší kvalitě, většímu výběru produktů, zvýšené inovativnosti podniků a s tím spojené i vyšší konkurenceschopnosti na globálních trzích. (Evropská komise, 2012)

Soutěžní právo všech členských zemí EU vychází z komunitárního práva EU, kde má ochrana hospodářské soutěže dlouhou tradici. Články, které se zabývaly ochranou hospodářské soutěže, je možné vystopovat již ve smlouvě o Evropském sdružení uhlí a oceli⁷⁷, respektive v Římské smlouvě zakládající Evropské hospodářské společenství⁷⁸.

Dnešní soutěžní právo, které je v rámci společného trhu EU silně nadnárodně zaměřené, se vztahuje na jednání soukromých podnikatelů i na zásahy do soutěžních pravidel, které provádějí jednotlivé vlády. Základní pravidla jsou uvedena ve člancích 101–109 Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU)⁷⁹.

Z výše uvedených článků vyplývá, že v rámci vnitřního trhu EU jsou zakázané veškeré dohody mezi podniky, sdružením podniků, které by mohly narušit obchod mezi státy zapojenými do společného trhu EU⁸⁰. Jmenovitě článkem 101, odst. 1 jsou zakázány dohody, které (i) *přímo nebo nepřímo určují prodejní nebo nákupní ceny*; (ii) *omezují, kontrolují odbyt, výrobu, investice nebo technický rozvoj*; (iii) *určují rozdělení trhů nebo zdroje zásobování*; (iv) *zavádějí vůči srovnatelným obchodním partnerům rozdílné obchodní podmínky*; (v) *podmíní uzavření smlouvy dalším plněním, které ovšem přímo nesouvisí s*

⁷⁶ Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, a Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití.

⁷⁷ Podepsané v roce 1951. Hospodářskou soutěží se zabývají články 65–67.

⁷⁸ Podepsána v roce 1957. Hospodářskou soutěží se zabývají články 85–94.

⁷⁹ tzv. Lisabonská smlouva (Úř. věst. C 326, 26. 10. 2012, s. 47).

⁸⁰ Obchod není narušen mezi státy zapojenými do společného trhu EU, je-li obchodní podíl stran u produktu menší než 5 % relevantního trhu a současně je celkový obrat tohoto produktu v rámci společného trhu menší než 40 mil. EUR. V případě, že taková situace nastane, pak dohoda nebude spadat pod evropské soutěžní právo, ale je monitorována a regulována národními soutěžními institucemi.

předmětem smlouvy. Ovšem mohou-li výše uvedené dohody vést ke zlepšení výroby/distribuce, hospodářskému a technickému rozvoji a přenesou část výhod plynoucích z dohod na zákazníka, jsou takovéto dohody povoleny⁸¹. Kdyby platila ustanovení z článku 101 odst. 1 bez výjimek i pro zemědělský sektor, pak by mohla být kooperace v rámci tohoto sektoru značně zkomplikována.

Ovšem zemědělský sektor, respektive kooperace mezi producenty, zastává v rámci soutěžního práva EU zvláštní pozici, která vychází z definice společné zemědělské politiky na komunitární úrovni⁸². Článek 42 SFEU uděluje Radě EU a Evropskému parlamentu právo určit, jak budou soutěžní pravidla EU vztažena na produkci a obchod se zemědělskými produkty. Na základě článku 42 tedy existují zvláštní pravidla hospodářské soutěže pro zemědělské produkty, která jsou definována v rámci: (i) *Narižení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 1308/2013* ze dne 17. prosince 2013, kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty; (ii) *Narižení rady (ES) č. 1184/2006*⁸³ ze dne 24. července 2006, o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi. Uvedená narižení se vztahují na produkty uvedené v Příloze I SFEU⁸⁴.

Část IV narižení 1308/2013⁸⁵ specifikuje podmínky dodržování hospodářské soutěže v rámci zemědělského sektoru, jmenovitě článek 209 specifikuje výjimky, u kterých lze nepoužít soutěžní pravidla na dohody uvedené v článku 101 SFEU.

Těmito výjimkami jsou: (i) *dohody, které slouží k naplnění cílů SZP uvedených v článku 39 SFEU* (EK, 2010), nebo (ii) *dohody mezi zemědělci, sdružením zemědělců, jejich svazů nebo organizací producentů, kteří patří do jednoho členského státu*. V další části budou tyto výjimky popsány společně s příklady o rozhodnutích Soudního dvora EU, který provádí výklad právních předpisů EU.

⁸¹ Článek 101 odst. 3, Smlouvy o fungování EU.

⁸² Články 38–44 Smlouvy o fungování EU.

⁸³ Úř. věst. L 214, 04/08/2006, s. 7–9.

⁸⁴ Příloha I této práce.

⁸⁵ Počínaje článkem 206.

1. výjimka: dohody sloužící k naplnění cílů SZP politiky uvedených v článku 39 SFEU.

První výjimka se vztahuje k cílům společné zemědělské politiky, které jsou definovány v článku 39 SFEU. Těmito cíli jsou:

- zvýšení produktivity zemědělství skrze podporu technického pokroku a zajištěním racionálního rozvoje zemědělské výroby a optimálního využití výrobních činitelů, zejména pracovní síly;
- zajištění odpovídající životní úrovně zemědělského obyvatelstva, a to zejména zvýšením příjmů nebo zvýšením zaměstnanosti;
- stabilizace trhů;
- zajištění plynulého zásobování;
- zajištění zboží konzumentům za rozumné ceny.

Z precedenčního práva Soudního dvora EU vyplývá, že výjimku lze aplikovat pouze v případě, splňuje-li založené seskupení všechny výše uvedené cíle. V případě, že tomu tak není, tato výjimka nemůže být aplikována. (EK, 2010) Tento princip byl několikrát jasně potvrzen rozhodnutím Komise nebo Tribunálu. Příkladem může být případ tzv. *French beef*⁸⁶. V tomto případě se jednalo o kartelovou dohodu o fixaci cen mezi 6 producenty hovězího dobytka a zástupci jatek. Tribunál v tomto případě jasně potvrdil, že i když fixace cen mohla vést ke zvýšení životní úrovně producentů, mohla omezit podmínku doručení produktů konzumentům za rozumné ceny. V tomto případě tedy není možné aplikovat 1. výjimku ze článku 101 SFEU.

Ze statického pohledu nelze dosáhnout současně všech 5 cílů SZP vzhledem k tomu, že zvýšení životních standardů producentů může být v rozporu se zajištěním rozumných cen pro konzumenty. Ovšem v rámci dynamického pohledu k dosažení všech cílů dojít může. Příkladem může být nová dohoda, která výrazně zefektivní výrobu nebo zvýší produktivitu, čímž dojde k přenesenému efektu na zákazníka v podobě nižších cen a zvýšení životní úrovně zemědělce z pohledu např. jeho vyšších příjmů nebo konkurenceschopnosti. (EK, 2010)

2. výjimka: dohody mezi zemědělci, sdružením zemědělců, jejich svazů nebo organizací producentů, kteří patří do jednoho členského státu.

Aby mohla být tato výjimka aplikována, dle Evropské komise (2010) a relevantních precedenčních předpisů, musí být naplněny současně další 3 kumulativní podmínky: (i)

⁸⁶ Rozsudek Tribunálu T-217/03 a T-245/03.

dohoda musí být sjednána mezi zemědělci, zemědělskými asociacemi daného státu; (ii) dohody musí zahrnovat společnou produkci nebo prodej zemědělských produktů nebo využívání společných zařízení; (iii) společná činnost neohrožuje a ani nebrání naplnění cílů SZP.

Jedním z příkladů, kdy tato podmínka nebyla uznána, je případ *Meldoc*⁸⁷. V tomto případě bylo shledáno, že v rámci horizontální dohody o zavedení prodejních kvót mléka a mléčných výrobků, konzultacích o prodejních cenách a omezení dovozu mléka ze zahraničí mezi 4 nizozemskými mlékárenskými družstvy a jednou soukromou mlékárnou, není možné aplikovat výjimku článku 101, jelikož se nejedná výhradně o spolupráci zemědělců (ve formě jimi vlastněných družstev), seskupení/organizací producentů nebo jejich asociací.

Podobné bylo rozhodnutí komise v případě *Milchförderungsfonds case*⁸⁸, kdy Komise zamítla uznat výjimku pro fond zaměřený na podporu a propagaci mléka a mléčných produktů. (EK, 2010) V odstavci 22 rozhodnutí bylo uvedeno: „... *Toto sdružení, zahrnující Německý zemědělský svaz, Německý svaz kampeliček vč. jejich regionálních poboček a Ústřední svaz soukromých mlékáren založené za účelem administrace fondu, je spojením obchodních asociací, které slouží k zajištění společných ekonomických zájmů svých členů. Ovšem toto spojení nelze chápat jako výhradní sdružení zemědělských producentů..., které podobně jako zemědělská družstva vykonává hospodářskou činnost za svoje členy, a to hlavně v oblasti společné výroby, prodeje nebo užívání společných zařízení pro skladování nebo zpracování zemědělských produktů.*“

Zemědělství producenti mají v rámci soutěžního práva 2 množnosti kooperace. První je čistá horizontální kooperace, kterou Evropská komise (2010) nazývá (i) *dohody o obchodním využití*⁸⁹. Druhou možností jsou (ii) *dohody o společné produkci*⁹⁰. U obou možností spolupráce, tj. horizontální i vertikální, jsou relevantními dokumenty pokyny o horizontální spolupráci⁹¹ a pokyny o vertikální spolupráci⁹².

⁸⁷ Rozhodnutí Komise ze dne 26. listopadu 1986. Případ IV/31 Meldoc. Úř. věst. L 348, 10. 12. 1986, s. 50.

⁸⁸ Rozhodnutí Komise ze dne 7. prosince 1984. Případ IV/28.930, Milchförderungsfond. Úř. věst. L 35, 7. 2. 1985, s. 35.

⁸⁹ Commercialisation agreements, též česky komercializační dohody.

⁹⁰ Joint production agreements, též česky dohody o výrobě.

⁹¹ Pokyny k použitelnosti článku 101 Smlouvy o fungování Evropské unie na dohody o horizontální spolupráci; Úř. věst. C 11, 14. 1. 2011, s. 1.

⁹² Pokyny k vertikálním omezením; Úř. věst. C 130, 19. 5. 2010, s. 1.

5.1. Dohody o obchodním využití

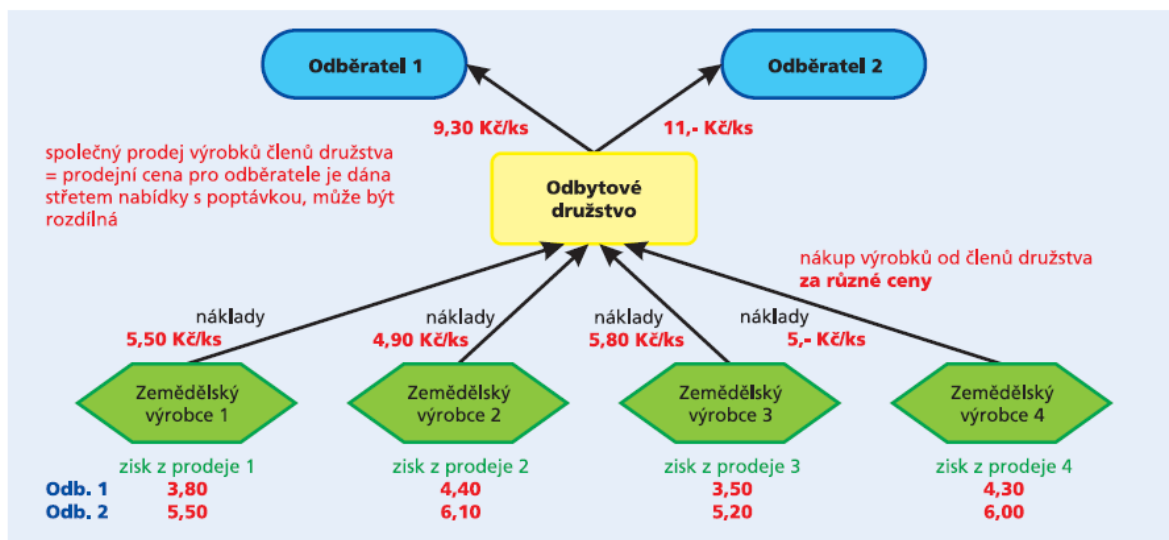
Komerčializační dohody zahrnují horizontální dohody mezi soutěžiteli pro oblast prodeje, distribuce nebo propagace svých produktů. Dohody se můžou ve své podstatě velice lišit, jelikož vždy záleží na funkcích, které jednotlivé organizace zastávají. V rámci zemědělského sektoru patří mezi nejčastější dohody o společném odbytu produktů. V rámci trhu s mlékem jsou v EU zaznamenány společné vyjednávací skupiny, zprostředkovávající organizace producentů, organizace vykupující mléko, zajišťující společný svoz a následně prodávající mléko třetím stranám. (EK, 2010) ÚOHS (2011) nepovažuje dohody mezi konkurenty (horizontální dohody) za zakázané, nepřesáhne-li kumulovaný obchodní podíl zapojených konkurentů na relevantním trhu 10 % a neporuší-li některá z tzv. hard-core omezení⁹³.

Mezi dohody o obchodním využití je možné zahrnout dohody, které ÚOHS (2011) definuje jako *kooperativní společný podnik*. Jedná se o kvalifikovanější formu horizontální spolupráce mezi vzájemnými konkurenty a jsou na ně tedy aplikována pravidla pro horizontální spolupráci. Z pohledu českého soutěžního práva lze tedy považovat za povolené kooperativní podniky, které nezaujímají obchodní podíl na trhu větší než 50 %, nad touto hranicí jsou kooperativní dohody vždy v rozporu se zákonem. Nad 15% hranicí je nutné provést hloubkovou soutěžní analýzu. Ovšem v případě, že kooperativní společný podnik svým členům zajišťuje poradenství, vzdělávání, zprostředkování mezinárodních informací nebo podporu při zlepšení kvality produkce, je taková spolupráce vždy povolena bez ohledu na tržní podíl konkurentů.

Z Obr. 4 je patrné, že pro dodržení hospodářské soutěže je nutné zajistit, aby byl zisk každého člena kooperativního společného podniku rozdílný, tj. aby i v případě prodeje skrz odbytovou organizaci byl determinován náklady každého prodejce. Proto schéma uvedené na obrázku je akceptovatelné. Ovšem v případě, kdy dojde v rámci kooperativního podniku k výměně informací a upravení produkčních nákladů na podobnou úroveň, dochází k nedovolené situaci, kdy soutěžitelé dosahují totožných jednotkových zisků, a to i v případě rozdílné efektivity produkce. (ÚOHS, 2011)

⁹³ Patří sem dále rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů a omezení nebo kontrola výroby, odbytu, výzkumu a vývoje nebo investic.

Obr. 4: Struktura akceptovaná ÚOHS v případě odbytového kooperativního podniku



Zdroj: ÚOHS, 2011

I když v rámci českého obchodního práva jsou dohody zahrnující přímé nebo nepřímé určení cen zakázány (ÚOHS, 2011), Evropská komise (2010) za určitých okolností určení cen povoluje, hlavně v případech nezbytných. Z tohoto pohledu je tedy možné třídit komercializační dohody na:

- (i) *Dohody nezahrnující určení cen.*
- (ii) *Dohody zahrnující určení cen.* Dohody na horizontální úrovni vždy spadají pod článek 101, odst. 1 SFEU. Jak je uvedeno v pokynech o horizontální spolupráci (odst. 144), pak výjimka z odst. 3 čl. 101 nemůže být splněna, když strany vyloučí hospodářskou soutěž, tj. např. se dohodnou na cenové fixaci. Komise (2010) ovšem uvádí příklady, kdy je cenová fixace v rámci komercializačních dohod přijatelná: (a) cenové fixace jsou neoddelitelné při zavádění dalších odbytových funkcí; (b) zavedení těchto fixací generuje značnou efektivitu; (c) za tuto efektivitu nelze pouze počítat úspory, které jsou spojeny s eliminací nákladů v rámci omezení konkurence, ovšem jsou přímo propojeny se spojením ekonomických aktivit; (d) dohoda nezahrnuje restrikce, které by znemožňovaly dosažení dříve uvedených výhod; a (e) strany nedosahují tržní síly, která by jim umožnila eliminovat konkurenci.

V omezeném počtu případů tedy soutěžní právo EU může akceptovat cenové fixace, a to zejména v případech, kdy: (a) jeden velký poptávající subjekt nechce jednat o množství různých cen, vyžaduje jednu cenu od všech menších dodavatelů. V tomto případě je cenová fixace dovolena, jelikož je nezbytná. (b) Cenová fixace může být povolena v případě, kdy se producenti dohodnou na zavedení nového produktu (např.

společné značky mléka), což může být dosaženo pouze tehdy, kdy je např. kvalita a cena standardizovaná. V jakémkoliv případě ovšem tržní podíl všech stran dohody nesmí přesáhnout celkem 15 % relevantního trhu. (EK, 2010)

5.2. Dohody o společné produkci

Dohody o společné produkci znamenají, že se alespoň 2 strany dohodnou na společném postupu v produkci nebo zpracování. Společná výroba vždy zahrnuje integraci výrobních aktivit, kapacity nebo majetku mezi jednotlivými stranami dohody. V rámci zemědělského sektoru se tyto dohody mohou značně lišit jak v geografickém, tak i vertikálním rozsahu (tj. mohou znamenat společný svoz surovin, hlubší vertikální integraci apod.) I když se zde jedná o vertikální rozšíření, jelikož jde o dohodu mezi soutěžiteli, jsou dohody o výrobě formou horizontálních dohod.

V rámci procesu zkoumání vlivu zemědělských dohod o společné produkci je potřeba brát v úvahu:

- (i) *Shodné zacházení s různými druhy zemědělských organizací, které zahrnují dohodu o společné produkci.* V mnoha případech Soudní dvůr uznal přínos zemědělských družstev na efektivnost celého sektoru⁹⁴, tímto tedy jasně definoval, že při takovém přínosu nelze aplikovat čl. 101 odst. 1 SFEU. Komise (2010) zmiňuje, že podobně jako družstva mohou být chápány i jiné organizační struktury zemědělských producentů (např. svazy), které mohou přispět k racionalizaci/modernizaci celého odvětví.
- (ii) *Tržní podíl a tržní struktura.* V rámci posuzování je potřeba zvážit, zda vznik dohod může mít za následek (i budoucí) omezení nebo ohrožení hospodářské soutěže. Proto je nejprve zjišťováno, zda dohoda neomezuje soutěž skrz určení cen, omezení produkce, sdílení trhů aj. Současně s tímto je zkoumán vliv na soutěž skrz dopady spolupráce (pozice na trhu, koncentrace trhu, bariéry vstupu nového hráče aj.). Zajímavý zde může být případ *Milk Marque*⁹⁵, kdy rozsudek přiměl tehdy dominantní britské mlékárenské družstvo, zabývající se distribucí a dodávkami mléka, rozdělit se na 3 menší družstva. Rozsudek tehdy potvrdil, že podmínky hospodářské soutěže uvedené v SFEU musí být souladu s cíli SZP, přičemž není možné, aby zemědělské

⁹⁴ Případ *Oude Luttikhuis* (rozsudek z 12. prosince 1995, č. C-399/93); případ *Florimex* (rozsudek z 14. května 1997, č. T-70/92 a T-71/92); případ *DLG* (rozsudek z 15. prosince 1994; č. C250/92).

⁹⁵ Rozsudek z 9. září 2003, č. C-137/00.

odbytové organizace dosahovaly neomezené tržní síly. V tomtéž rozsudku soud stanovil, že v případě neexistence evropských předpisů národní soutěžní úřady mají možnost zasáhnout.

- (iii) *Smluvní vztah mezi družstvem a jeho členy.* Při posuzování dohod je též nutné zvážit, zda tržní síla může být navýšena skrz smluvní závazky vůči členům dohody. Tímto je obecně zamýšlena nutnost zvážit, zda podmínky vystoupení z dohody nebo možnost dodávat část produkce třetí straně není v rozporu s volnou soutěží. V rozsudku k případu *Oude Luttikhuis* (C-399/93) bylo zmíněno, že opatření ve stanovách, které má omezit vystupování členů, není automaticky v rozporu se článkem čl. 101 odst. 1. Současně rozsudek upřesnil, že omezování vystoupení členů by mělo sloužit k zachování funkcí utvořené dohody, tj. zaručení dodávek (nabídky) a dlouhodobého členství. Ovšem smluvní ujednání ustavující např. podmínky výhradního dodání, vysokých peněžitých poplatků při odchodu, smluvní uvázání členů na nepřiměřeně dlouho dobu jsou rozsudkem uznána za omezující konkurenci a z toho důvodu za nepovolená.

Z tohoto pohledu by bylo zajímavé posoudit Nařízení vlády č. 655/2004, které jasně definuje podmínku členů odbytové organizace dodávat výhradně organizaci, jíž je producent členem. Po rozsudku k případu *Oude Luttikhuis* se tato podmínka zdá jako bránící hospodářské soutěži, a proto by mohla být při napadení u Evropského soudního dvora změněna⁹⁶.

Cenové určení a omezení produkce mohou být důležitým základním kamenem pro vzájemnou integraci rozdílných aktivit v rámci dohody o společné produkci. Ovšem určování cen, omezování produkce a sdílení trhu a zákazníků je bráno jako omezování hospodářské soutěže. Pouze v případě, že (i) *tržní podíl jedinců, kteří se připojili k dohodě o společné výrobě, nepřesáhne 20 %*, (ii) *strany se již v rámci společné dohody domluví na budoucích objemech, společné distribuci produktů vč. mechanismu společného utváření cen, které jsou důležité pro úspěch takového spojení*, (iii) *pro společné zajištění smluvených produktů, tak dohody o cenách a objemech, není takováto dohoda posuzována jako restriktivní*. Více než 20% podíl na relevantním trhu automaticky neznamená nelegální jednání, v takovémto případě dochází k samostatnému posouzení případu.

⁹⁶ Jelikož se ale Nařízení vlády č. 655/2004 Sb. vztahuje k podpoře, která aktuálně není poskytována, neměla by takováto stížnost opodstatnění.

Jak již bylo uvedeno výše, 20% podíl na trhu ihned neznamená protiprávní postavení ohrožující hospodářskou soutěž. Na příkladu silného hráče v odvětví výkupu a zpracování mléka je možné doložit, že Komise (2010) může ve svých rozhodnutích povolit soutěžní družstevní subjekt, který dosahuje vysokého podílu na trhu. Takto se stalo v nizozemském případě *Friesland/Campina*⁹⁷ (COMP/M.5046), kdy Komise jednala o propojení dvou mlékařských družstev s kombinovaným podílem na trhu nákupu mléka ve výši 70–80 % a srovnatelným podílem na určitých trzích mléčné vertikály. I přes silnou pozici Komise uznala, že jelikož se jedná o družstevní podniky (které mají povinnost vykoupit požadované množství mléka od svých členů), není pravděpodobné, že nově vzniklé družstvo (které by též mělo stejné závazky) by mohlo snížit výkupní cenu placenou svým členům. Dále bylo shledáno jako nepravděpodobné, že by spojení omezilo množství nakupovaného mléka a tím pádem snížilo množství produktů dodávaných do vertikály. Ovšem bylo uznáno, že sloučením dojde ke zvýšení koncentrace v nákupu mléka, což může mít za následek vyšší cenu mléka pro další subjekty nakupující mléko na daném trhu. (EK, 2010) Pro omezení této situace se nový subjekt zavázal, že každý rok poskytne konkurentům nebo novým zpracovatelům 1,2 mld. kg mléka. Současně zaplatí 5 EUR za každých 100 kg dodávaného mléka členům⁹⁸, kteří budou chtít ukončit členství v družstvu. (FrieslandCampina, 2008)

Nařízení 1308/2013 přineslo částečně pozměněná pravidla, která mají dopad na soutěžní právo EU. Konkrétně článek 149 pro odvětví mléka a mléčných výrobků a články 169–171 pro odvětví olivového oleje, hovězího a telecího masa a některých plodin na orné půdě⁹⁹. V rámci těchto článků jsou jasně stanoveny maximální míry tržního podílu nově zakládaných organizací producentů (Sepe, 2014), čímž byla zkomplikována situace těchto organizací na trhu.

V souladu s článkem 170, odst. 2(c) a 171 odst. 2(c) organizace producentů v odvětví hovězího a telecího masa a některých plodin na orné půdě může být zaregistrována, může společně jednat, jestliže tržní podíl této organizace nepřesáhne 15 % celkového objemu národní produkce. U oliv (čl. 169 odst. 2 (c)) je tato hranice zvýšena na 20% podíl na relevantním trhu. Organizace producentů v odvětví mléka může jednat v případě, že objem

⁹⁷ Úř. věst. C 75, 31. 3. 2009, s. 19.

⁹⁸ Tato částka je vyplácena až do celkové výše 1,2 mld. kg mléka. Vyplacený objem produkce je automaticky odečten z objemu, který družstvo musí nabízet konkurentům, novým zpracovatelům.

⁹⁹ Patří sem pšenice obecná, ječmen, kukuřice, žito, pšenice tvrdá, oves, žitovec, semena řepky, slunečnicová semena, sójové boby, boby a koňské boby, hrách setý.

syrového mléka jejich členů nepřesáhne 3,5 % celkové produkce v Unii a současně 33 % objemu produkce daného státu (čl. 149 odst. 2(c)).

5.3. Příklady postiženého chování v zemědělství v rámci soutěžního práva v EU.

- *Nizozemí (cibule)*: 5 nizozemských podniků produkujících malou cibulku vhodnou pro nakládání¹⁰⁰ reprezentovalo cca 70 % evropské produkce této komodity. V roce 1998 bylo založeno družstvo, které zastřešovalo producenty a zpracovatele této cibule. V rámci družstva docházelo k určování produkční plochy cibule, čímž bylo dosaženo omezení trhu a současně zvýšení ceny. Na základě zjištění nizozemská soutěžní autorita rozhodla, že takovéto jednání není v souladu s Nařízením 1234/2007 a udělila pokutu vyšší než 9 mil. EUR.
- *Švédsko (mléko)* : Švédský soutěžní úřad posuzoval stanovy družstva ARLA Foods za účelem zneužití dominantního postavení na trhu. Stanovy družstva totiž vyžadovaly, aby členové dodávali min. 80 % své produkce mléka. I když tento případ nebyl dořešen, ARLA Foods podmínku dodávek snížila. (ECN, 2012)
- *Finsko (mléko)*: Ve Finsku bylo řešeno spojení producenta mléka a mlékárny, ze kterého mohl vzniknout dominantní hráč na trhu. Finská soutěžní instituce rozhodla, že ke sloučení může dojít, když bude konkurenčním mlékárnám prodáváno mléko za stejnou cenu, za jakou je získává mlékárna zapojená do plánované fúze. (ECN, 2012)
- *ČR (vepřové maso)*: ÚOHS nařídil družstvu Agropork a Svazu producentů vepřového masa, drůbežího masa a vajec Čech a Moravy zaplatit pokutu za vyhlášení informace o vyžadovaných cenách. Na základě veřejné informace (i dopisu rozeslaného členům) byla zvýšena cena jatečných prasat. Producenti, kteří neobdrželi 30 Kč/kg živé váhy, bojkotovali dodávky. (ÚOHS, 2011)
- *Nizozemí (kapie)*: Nizozemská soutěžní autorita udělila pokutu přesahující 14 mil. EUR družstvům produkujícím a dodávajícím na trh papriky. Organizace, které dosahovaly společně 40% podílu na trhu, se domlouvaly mezi roky 2006–2009 o minimálních cenách, nepřebírání si zákazníků nebo na manipulaci prodejních aukcí. Docházelo k pravidelné týdenní výměně informací, sdílení zákazníků a výměně citlivých obchodních informací.

¹⁰⁰ Silverskin onion.

- *Nizozemí (mořské plody)*: v roce 2003 nizozemská soutěžní autorita udělila pokutu ve výši 4.4 mil. EUR organizacím producentů v Nizozemí, Německu a Dánsku za dohodu o týdenním množství vylovených krevet. Každá loď obdržela kvótu na max. týdenní množství vylovených krevet, čím byla omezena nabídka, resp. byly udržovány vysoké ceny.
- *ČR (kuřata)*: Sedm producentů drůbeže bylo pokutováno částkou 14,237 mil. CZK za kartelovou dohodu o navýšení cen na trhu s jatečnými kuřaty, kdy měla být dosažena cena 20 CZK za kg živé váhy v 1. jakostní třídě. Úřad v rozhodnutí prokázal záměrnou dohodu s cílem omezit tržní soutěž, což znamená, že soutěžitelé nemají informace o tržním chování konkurentů. Ani přetrvávající nevýhodnost účasti v hospodářské soutěži na trhu ale neospravedlňuje protisoutěžní chování. (ÚOHS, 2011)

Jak bylo uvedeno výše, zemědělský sektor zastává v rámci horizontálního soutěžního práva specifickou pozici, a to hlavně v případech, že se jedná o horizontální dohody mezi zemědělskými producenty, které napomáhají dosáhnout cíle SZP uvedené v čl. 39 SFEU. V případě že skupina producentů bude naplňovat cíle SZP a současně se nebude chovat protisoutěžně, pak je možné konstatovat, že článek 101 ods. 1 na tyto horizontální dohody nebude aplikován. Jelikož jsou soutěžní podmínky často definovány precedentním právem, byly důležité rozsudky Evropského soudního dvora nebo nálezy Komise shledány jako důležité a připojeny k relevantním částem této kapitoly.

6. Přehled legislativy týkající se podpory odbytových organizací¹⁰¹

6.1. Předpoklady vzniku a vývoje evropské legislativy před východním rozšířením EU

Aktuálně platná legislativa má svůj základ v Nařízení Rady (EHS) č. 1360/78 ze dne 19. června 1978 o seskupení a asociacích producentů¹⁰². Toto nařízení, které čekalo na svoji finalizaci více než 10 let¹⁰³, vychází z níže uvedených předpokladů:

- Ve členských státech Evropského hospodářského společenství¹⁰⁴ existují značné strukturální nedostatky¹⁰⁵ v oblasti dodávek a odbytu zemědělských produktů.
- Pouze 16 % italských rolníků je členem jakékoliv odbytové organizace, současně celkový objem obchodované produkce odbytových organizací nepřesahuje 13 % celkové zemědělské produkce v Itálii.
- Ve vybraných regionech Francie je sledována podobná situace jako v Itálii. V oblasti prodeje hroznového vína, stolních oliv, rostlin potřebných pro výrobu parfémů nebo tropického ovoce je koncentrace producentů buď zcela neznámá, teprve začínající, nebo nedosahuje uspokojivé velikosti. V nabídce hroznového vína existovalo velké množství malých družstev, pouze 5–10 % bylo rozumné velikosti¹⁰⁶. Bylo identifikováno, že pouze asi 5–10 % celkové nabízené produkce vinných hroznů přichází od racionálně velkých organizací.
- V Belgii bylo pouze 15 % celkové produkce obilovin distribuováno skrz odbytové organizace. U živého hovězího dobytka, selat nebo vojtěšky dokonce dosahovalo množství produkce dodané na trh skrz odbytové organizace pouhých 3 %.

¹⁰¹ Odbytové organizace jsou v kontextu evropského práva chápány jako tzv. *producer groups*, což bylo v rámci HPRV překládáno jako *skupiny výrobců*, zatímco v rámci Programu rozvoje venkova (2007–2013) je tento anglický termín přeložen jako *seskupení producentů*. Dále do odbytových organizací spadají tzv. *producer organisations* (organizace producentů), které jsou definovány v rámci společné organizace trhu.

¹⁰² Úř. věst. L 166, 23. 6. 1978, s. 1.

¹⁰³ Úř. věst. C 1, 12. 1. 1968, s. 11.

¹⁰⁴ V době přijetí tohoto nařízení jsou členy ES Spolková republika Německo, Itálie, Francie, Belgie, Nizozemí, Lucembursko, Dánsko, Irsko a Spojené království.

¹⁰⁵ Vyčlenění regionů bylo sestaveno na základě názoru Hospodářského a sociálního výboru (Úř. věst. C 59, 8. 3. 1978, s. 25), který specifikuje regiony se strukturálními nedostatky následovně: velikost hospodářství je nižší než medián velikosti podobně zaměřeného hospodářství ve Společenství; kolektivní nabídka zemědělských produktů je na velice nízké úrovni; pouze malé množství hospodářství je členem kolektivních organizací zaměřených na dodávání zemědělské produkce na trh. Na základě tohoto členské státy vypracovaly seznam regionů.

¹⁰⁶ V nařízení není přímo definováno, co je myšleno termínem rozumná velikost.

- Dlouhodobé přetrvání výše uvedeného narušuje splnění cílů SZP stanovených v Římských smlouvách¹⁰⁷.
- Tam, kde neplnění cílů může být zmírněno seskupováním producentů tak, aby jejich ekonomická aktivita byla nasměrována k centralizaci nabídky a adaptaci produkce požadavky trhu, je seskupování smysluplné.
- Vyplácená podpora by měla pokrýt část nákladů na založení seskupení a část provozních nákladů.
- V regionech, kterých se Nařízení Rady (EHS) 1360/78 netýká, může být zachována národní podpora.

Tedy v regionech se strukturálními nedostatky, které byly charakterizovány velkým množstvím malých producentů s nedostatečnou organizací, byla uvolněna podpora pro dané regiony, a to ve výši 3 %, 2 % a 1 % hodnoty produktů uvedených na trh, ovšem za předpokladu, že celková hodnota podpory nepřesáhne 60 %, 40 % a 20 % provozních nákladů a nákladů potřebných k založení organizace. Pro jednotlivé regiony byly jasně definovány produkty, které mohou být zařazeny do podpory¹⁰⁸. Nařízení též upřesňuje, kdo může být považován za producenta¹⁰⁹, jak může být definováno seskupení producentů¹¹⁰ nebo asociace producentů¹¹¹. Nařízení 1360/78 bylo mnohokrát novelizováno, původní regiony byly rozšířeny o území Řecka, Portugalska, Španělska¹¹² nebo Irska¹¹³. Pro seskupení uznané

¹⁰⁷ Viz článek 39 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství; Odstavec č. 1 tohoto článku uvádí cíle Společné zemědělské politiky: (i) zvyšování zemědělské produktivity, (ii) zachování životních standardů, stability trhů, (iii) garantování pravidelných dodávek, (iv) zajištění rozumných cen nabídky pro koncové spotřebitele.

¹⁰⁸ Itálie mohla registrovat seskupení producentů pro zemědělské produkty uvedené v Příloze II Smlouvy o založení Evropského společenství mimo produktů ovoce a zeleniny, chmele, housenky bource morušového a určitých zpracovaných produktů (např. porcované maso, droby – solené, naložené, chlazené, mražené – sýr a tvaroh, dehydratované krmivo, olivový olej, fermentovaný vinný mošt, víno z čerstvých hroznů atd.). Francie mohla registrovat seskupení ve vybraných regionech uvádějící na trh vinné hrozny, vinný mošt, bylinky užívané ve výrobě parfémů, levanduli, olivy nebo tropické ovoce pocházející ze zámořských území Francie. Belgie měla možnost uzнат seskupení uvádějící na trh obiloviny, živý jatečný skot, selata a vojtěšku.

¹⁰⁹ Za producenta jsou považovány všechny osoby pracující na území společenství, které produkují zemědělské produkty specifikované zvláště pro jednotlivé regiony.

¹¹⁰ Seskupení producentů se skládá z producentů produktů specifikovaných pro jednotlivé regiony a současně splňujících podmínky velikosti (obratu svých členů, množství členů) podle Nařízení Komise (EHS) č. 2083/1980, respektive podle Nařízení Komise (ES) 220/1991. Pro komodity, u kterých není jasně specifikován objem a množství členů, platí, že seskupení producentů se musí skládat z minimálního množství 50 členů a jejichž průměrný obrat za poslední 3 roky přesáhl 1 mil. ECU, respektive 500 tis. ECU v případě Řecka.

¹¹¹ Asociace producentů se skládá z uznaných seskupení, sleduje totožné cíle, ovšem ve větší míře. Nařízení Komise (EHS) č. 2083/1980, respektive podle Nařízení Komise (ES) 220/1991, stanovuje podmínky minimální velikosti asociace. Obrat nebo objem produkce musí být alespoň trojnásobný v porovnání s podmínkami pro vznik seskupení v daném regionu, nesmí být nižší než 5 % národní produkce pro danou komoditu.

¹¹² V Řecku, Španělsku a Portugalsku bylo možné zakládat seskupení producentů pro stejný výčet komodity jako pro Itálii.

po 1. červenci 1985 se mění pravidla pro vyplácení podpory. Po tomto datu se přistupuje na pětiletou formu vyplácené podpory, která je stanovena na základě hodnoty zboží uvedeného na trh, ovšem omezeného výší nákladů na vznik a provozních nákladů seskupení¹¹⁴.

Následujícím právním předpisem bylo Nařízení Rady (ES) 952/97¹¹⁵. Výčet zemí (regionů), které mají možnost uznávat seskupení producentů za účelem poskytnutí finanční podpory, se po přistoupení států Evropské asociace volného obchodu (EFTA)¹¹⁶ rozšířil na 9¹¹⁷. Na druhou stranu na rozdíl od předchozího nařízení (vč. jeho novelizací a implementací¹¹⁸) v tomto nařízení nejsou uvedeny podmínky (tj. obrat, počet členů) pro uznání jednotlivých seskupení. Podmínky platné před přijetím tohoto nařízení tedy dále zůstávají v platnosti.

Dalším důležitým aspektem Nařízení (ES) 952/97 byly požadavky pro vznik seskupení producentů. Ty definují:

- Seskupení musí být právnickou osobou.
- Stanovy seskupení určují jednotná pravidla produkce (kvality), jednotná pravidla pro uvádění zboží na trh, jednotná pravidla pro informace o produkci.
- Producenti mají uvádět na trh veškerou produkci určenou k prodeji skrz uznané seskupení producentů¹¹⁹. Tento požadavek by se neměl vztahovat na tu část produkce, která je zahrnuta do platných obchodních smluv nebo opcí.
- Členové smějí opustit organizaci až po 3 letech po uznání, o ukončení členství informují písemně alespoň 12 měsíců před vystoupením, což má podpořit stabilitu a předvídatelnost seskupení.
- Nemají zastávat dominantní pozici na jednotném trhu, ovšem pouze v případě, že dominantní pozice na trhu není nutná k naplnění cílů Článku 39 Smlouvy o vzniku Evropského společenství.
- Výše podpory je shodná se změnou platnou po 1. červenci 1985.

¹¹³ Irsko mělo možnost podpořit seskupení uvádějící na trh obiloviny, brambory, živý skot, ovce a kozy.

¹¹⁴ Výše podpory je totožná s programovým opatřením poskytnutým novým členským státům EU po 1. 5. 2004, tj. 5 %, 5 %, 4 %, 3 % a 2 %. Omezení do výše provozních nákladů se v podpoře pro nové členské státy již nevyskytuje.

¹¹⁵ Úř. věst. L 142, 2. 6. 1997, s. 30.

¹¹⁶ Rakousko, Švédsko a Finsko.

¹¹⁷ Není zahrnuto Dánsko, Švédsko, Velká Británie, Nizozemí, Lucembursko a již sjednocené Německo.

¹¹⁸ Nařízení (EHS) č. 220/91 (Úř. věst. L 26, 31. 01. 1991, s. 15).

¹¹⁹ Může být upraveno členskými státy.

6.2. Evropská legislativa platná při a po vstupu ČR do EU

Výše uvedená legislativa zůstává v platnosti až do její celkové novelizace, kdy je Nařízení 952/97 a Nařízení 1360/78 ve znění pozdějších předpisů zrušeno. Hlavním legislativním dokumentem se tedy stává Nařízení Komise (ES) č. 1257/1999¹²⁰ o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu a o změně některých nařízení. Před novelizací přijatou se vstupem nových členských států do EU v roce 2004 byla podpora v rámci Programu rozvoje venkova zrušena, jelikož podpora vzniku odbytových organizací již byla zahrnuta v několika společných organizacích trhu. Ovšem po přistoupení nových členů se podpora do Programu rozvoje venkova vrací (článek 33d)¹²¹.

Článek 33d stanovil podmínky pro seskupení producentů v nových členských státech. Článek přiznává „paušální podporu pro usnadnění zřizování a správního provozu seskupení producentů“, která si kladou za cíl (i) *společné uvádění zboží na trh*, (ii) *přípravu k prodeji*, (iii) *centralizaci a jednotné dodávky velkoobděratelům* a (iv) *seskupení produkce jednotlivých členů požadavkům a potřebám trhu*. Uznanou paušální podporu je možné poskytnout pouze seskupením, která jsou uznána úřady¹²² mezi dnem přistoupení a dnem konce programového období (tj. 31. 12. 2006) a která se řídí právem společenství nebo národními právními předpisy. Podporu je možné vyplácet v ročních splátkách po dobu prvních 5 let od uznání seskupení. Vyplácená výše dotace (omezená maximální výší 390 tis. EUR) se odvíjí od roční hodnoty produktů uvedených na trh – více v tabulce (Tab. 4).

Tab. 4: Výpočet roční dotace dle Unijního práva.

Rok	Produkce uvedená na trh ≤ 1 mil. EUR	Produkce uvedená na trh > 1 mil. EUR	Ne více než
1.	5 %	2,5 %	100 000 EUR
2.	5 %	2,5 %	100 000 EUR
3.	4 %	2,0 %	80 000 EUR
4.	3 %	1,5 %	60 000 EUR
5.	2 %	1,5 %	50 000 EUR
Max.	190 000 EUR	390 000 EUR	

Zdroj: Nařízení komise (ES) 1257/1999 (kapitola IXa – článek 33d, příloha II).

Navazující programové období (tj. 2007–2013) si v rámci EAFRD vetyčilo hlavní strategické priority, které kladly důraz na (i) *vytváření nových pracovních příležitostí*, (ii) *zvyšování*

¹²⁰ Úř. věst. L 9, 26. 6. 1999, s. 80.

¹²¹ Novelizace byla schválena Rozhodnutím Rady 2004/281/EC (Úř. věst. L 93, 30. 3. 2004, s. 1).

¹²² V ČR je uznávací institucí Státní zemědělský a intervenční fond (SZIF), v PL tímto orgánem je Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), na Slovensku seskupení uznává Pôdohospodárska platobná agentúra SR (APA SR).

ekonomického růstu a udržitelný ekonomický rozvoj. Změna legislativy spojená s novým programovým obdobím přinesla pouze mírné změny v evropské legislativě (Nařízení Komise (ES) 1698/2005¹²³) týkající se podpor pro nově utvořené seskupení producentů. Článek 35 tohoto nařízení umožňuje poskytování podpory seskupením producentů nových členských států Unie, která budou uznaná do 31. 12. 2013. Dotační podpora byla totožná s finanční podporou vycházející z Nařízení Komise (ES) 1257/1999 (Tab. 4).

Aktuálně platná nařízení komise, která upravují podporu pro nově vzniklé odbytové organizace, za předpokladu plnění daných podmínek, jsou Nařízení Evropského parlamentu a Rady 1305/2013¹²⁴ a Nařízení 1308/2013¹²⁵. Ta jasně definují, že podmínky uznání seskupení producentů a jejich podpora by měly být definovány pouze jedním předpisem (tj. Nařízením 1305/2013 o podpoře pro rozvoj venkova)¹²⁶ a poskytovány ve všech regionech a státech EU. Dále je z důvodu omezeného množství finančních prostředků ustanoveno, že finanční prostředky mohou čerpat pouze seskupení, která jsou kvalifikována jako malé a střední podniky¹²⁷. Členské státy mají možnost upřednostňovat seskupení producentů, která se budou zaměřovat na kvalitní produkty¹²⁸.

Hlavní část legislativy je upravena v článku 27, který upravuje podmínky podpor pro zřizování seskupení producentů v zemědělství a lesnictví. Podpora pro zřizování seskupení producentů by měla být poskytována všem odvětvím ve všech členských státech v rámci politiky rozvoje venkova. Zvláštní podpora, která doposud existovala pro odvětví ovoce a zeleniny, byla ukončena.

Opatření je navrženo jako podpora pro zahájení činnosti seskupení s cílem: (i) *Přizpůsobení produkce požadavkům trhu*, (ii) *Společné uvádění výrobků na trh, včetně přípravy k prodeji, centralizace a dodávek velkoodběratelům*, (iii) *Stanovení společných pravidel pro informace o produkci*, (iv) *Zajištění ostatní činnosti – např. rozvoj podnikatelských a marketingových dovedností*.

¹²³ Úř. věst. L 227 21. 10. 2005.

¹²⁴ Úř. věst. L 347, 20. 12. 2013, s. 487; o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova (EZFRV).

¹²⁵ Úř. věst. L 347, 20. 12. 2013, s. 671; kterým se stanoví společná organizace trhů se zemědělskými produkty.

¹²⁶ Tímto byly podmínky o uznání a podpoře seskupení producentů vyjmuty z pravidel společné organizace trhu.

¹²⁷ Ve smyslu Doporučení komise 2003/361/EC.

¹²⁸ Dle opatření „programů jakosti“ čl. 16 tohoto nařízení. Program nabízí producentům a seskupením producentů, kteří nově participují na v programech jakosti produktů až 70 % uznaných nákladů až do výše 3 000 EUR.

Podpora je plánována pro seskupení producentů, která budou uznána (orgánem státu) na základě podnikatelského plánu. Paušální podpora se bude poskytovat seskupením, která je možné zařadit do kategorie malých a středních podniků, maximálně po dobu pěti let od jejich uznání a bude se kontinuálně snižovat. Výplata poslední splátky bude provedena až po ověření naplnění cílů stanovených seskupením v podnikatelském plánu.

V prvním roce mají členské státy možnost vypočítat hodnotu podpory dle průměrných hodnot produkce členů seskupení uvedených na trh v posledních 3 letech před vstupem do seskupení. U seskupení producentů v odvětví lesnictví se průměrná hodnota produktů uvedených na trh určí z výsledků členů za posledních 5 let, přičemž se vyloučí nejvyšší a nejnižší hodnota.

Nařízením (EU) č. 1305/2013 byl výpočet pro vyplácení podpory zjednodušen oproti předchozím programovým obdobím a současně navýšen. Podpora je nyní určena pouze maximální procentní sazbou a částkou (viz Tab. 5). Zjednodušení pravidel pro udílení podpor znamená, že jednotlivé členské státy budou muset vlastní legislativou upřesnit pravidla vyplácení podpor pro toto opatření¹²⁹.

Tab. 5: Míra podpory pro nově založené a uznané seskupení producentů

Maximální výše podpory v prvních 5 letech.	10 %	Vypočítává se z produkce uvedené na trh. Podpora se postupně snižuje.
	100 000 EUR	Ve všech letech maximální podpora nemůže přesáhnout uvedenou částku za daný rok.

Zdroj: Příloha č. II, Nařízení (EU) 1305/2013.

Výše uvedeným tedy dochází k zásadní proměně celé legislativy, která se týká zakládání odbytových organizací ve formě seskupení producentů. Jak je možné sledovat ve vývoji, již od svého vzniku se podpora odbytovým organizacím vždy vztahovala ke konkrétním regionům, zemím, byla paušálně určena všem seskupením/organizacím a i forma výplaty byla i pro členské státy komunálním právem definována. V současnosti ovšem platí, že podporu hrazenou z unijního rozpočtu je možné získat ve (i) *všech regionech EU*, (ii) *jestliže jsou členové (producenti) kvalifikováni jako malý a střední podnik* a zároveň (iii) *mají státy možnost si míru podpory samy definovat dle vlastních potřeb*¹³⁰.

¹²⁹ Příkladem by jim mohl být návrh tohoto nařízení (COM (2011) 627 ze dne 12. 10. 2011), který byl pozměněn do konečného znění (tj. Nařízení 1305/2013). V návrhu se objevila míra podpory pro subjekty s tržbami do 1 mil. EUR ve výši 10 %, 10 %, 8 %, 6 % a 4 % v prvních pěti letech. Subjekty s tržbami nad 1 mil. EUR měly zajištěno 5 %, 5 %, 4 %, 3 % a 2 %. Celková výše podpory byla vždy omezena 100 tis. EUR. Podobně jsou nakonec podmínky nastaveny pro období 2014–2020 v Polsku.

¹³⁰ Nebude-li míra podpory upřesněna.

6.3. Podmínky uznání ve vybraných nových státech EU

V rámci programového období 2007–2013 byla poskytnuta podpora pro nově vzniklá seskupení producentů v 10 nových státech EU. Jak je patrné z Tab. 6, podpora nebyla poskytnuta v České republice a Litvě. Dle Evropské komise (2014) bylo podpořeno 1219 nových seskupení producentů, která generovala obrat ve výši přesahující 3,7 miliardy EUR, který byl podpořen z veřejných prostředků částkou přesahující 122 mil. EUR. Na evropské úrovni je tedy patrné, že jedno euro poskytnuté na založení nového seskupení producentů generovalo přibližně 30 EUR ve vykázaných tržbách.

Nejvyšší podíl tržeb je tvořen seskupeními uznanými v Polsku, kde jich až do roku 2012 bylo podpořeno 893. Z pohledu počtu uznaných seskupení bylo Polsko následováno Maďarskem (183) a Slovenskem (62). S ohledem na velikost generovaných tržeb je zřejmé, že výrazně největší seskupení vznikla v Estonsku, kde průměrné evidované tržby jednoho subjektu přesahují 22 mil. EUR. Opakem je Lotyšsko, kde jsou průměrné tržby jednoho seskupení jednoznačně nejnižší (978,5 tis. EUR).

Tab. 6: Hodnotící indikátory opatření 142 – seskupení producentů, 2007–2012

	počet podpořených seskupení	Obrat podpořených seskupení (tis. EUR)	Veřejné výdaje (tis. EUR)		Průměrný obrat za seskupení (tis. EUR)
			EAFRD	Celkem	
BG	1	6 415,0	12,0	15,0	6 415,0
CY	10	32 487,8	413,6	827,2	3 248,8
EE	19	421 380,7	1 481,4	1 975,2	22 177,9
HU	183	418 853,3	24 441,6	32 820,6	2 288,8
LV	7	6 849,4	170,3	229,2	978,5
MT	1	1 970,0	47,3	63,0	1 970,0
PL	893	2 511 958,0	52 750,6	71 535,9	2 812,9
RO	35	113 402,6	837,2	975,4	3 240,1
SI	8	9 309,9	338,9	451,9	1 163,7
SK	62	185 831,7	9 965,8	13 287,7	2 997,3
EU 27	1 219	3 708 458,3	90 458,6	122 181,0	

Zdroj: Evropská komise (2014)

V následující části jsou popsány příklady podmínek uznání seskupení producentů¹³¹ v Maďarsku, Estonsku, Rumunsku, Slovinsku a na Maltě. Výběr států byl proveden na základě různorodosti jednotlivých lokalit. Maďarsko je státem, kde počet podpořených seskupení byl druhý největší. Estonsko vykázalo nejvyšší průměrné tržby za seskupení.

¹³¹ Mimo ČR, PL a SR, kterým bude věnována vždy samostatná kapitola.

Rumunsko bylo vybráno jako reprezentant později přistoupivších zemí, které v rámci programovací období 2007–2013 čerpaly vůbec poprvé. Slovinsko reprezentuje hornatou zemi, částečně srovnatelnou s Rakouskem. Malta reprezentuje ostrovní zemi, která jako jedinná dosáhla v rámci přístupových smluv na speciální podmínky uznávání a čerpání.

6.3.1. Maďarsko

V Maďarsku mohou být seskupení producentů registrována buď jako společnosti s ručením omezeným, nebo jako družstva, jiná forma není možná. Členství v družstvech je podmíněno tím, že každý člen disponuje jedním hlasem, zatímco ve společnostech s ručením omezeným nesmí přesáhnout rozhodovací pravomoc jednoho člena 30 %. Členem se může stát jak fyzická, tak právnická osoba, ovšem členství fyzických osob v seskupeních musí převažovat. (FAO, 2011)

Podobně jako v ostatních nových členských státech EU je poskytována nově uznaným seskupením podpora, která má podpořit vznik a administrativní náklady. Seskupení musí být specializována na jeden nebo více produktů a člen musí skrz seskupení dodávat na trh minimálně 70–80 % produkce. Členové mohou být členy dalších odbytových organizací, ale pouze pro takové produkty, které již jiné odbytové organizaci nedodává. (FAO, 2011)

Maďarská vláda poskytovala důležitou podporu nově založeným družstvům mezi lety 1999–2007, zaměřenou na podporu investic a čerpání úvěrů. Každé družstvo, které bylo složeno z 5 členů, mělo nárok na podporu přibližně ve výši 60 000 EUR. Tato forma podpory vedla k zájmu zemědělských producentů o členství v družstvech. Tímto způsobem bylo podpořeno více než 700 družstev, z nichž velká část je stále aktivní. Po roce 2007 byly národní dotace nahrazeny dotačními programy EU, které zahrnovaly přísnější podmínky, mezi jinými velikost členské základny, výši tržeb a zastropení výše dotace. (FAO, 2011)

Tab. 7: Charakteristika odbytových seskupení v Maďarsku, 2010

Počet seskupení	245
Tržby	900 mil. EUR
Počet členů	20 500
Podíl zemědělských producentů mezi členy	85 %
Průměrný počet členů na jedno seskupení	170
Počet osob zaměstnaných seskupeními	800

Zdroj: FAO (2011)

V roce 2010 v Maďarsku fungovalo 245 seskupení, která generovala tržby ve výši přibližně 900 mil. EUR, zaměstnávala 800 osob. Jak je patrné z Tab. 7, v Maďarsku neexistuje podmínka, že všichni členové seskupení musí být zemědělskými producenty¹³².

Tab. 8: Podíl seskupení producentů na celkových tržbách daného odvětví, Maďarsko

Odvětví	Podíl seskupení na tržbách (%)	Počet seskupení	Odvětví	Podíl seskupení na tržbách (%)	Počet seskupení
<i>Víno</i>	4	12	<i>Med</i>	10	30
<i>Obiloviny</i>	9	81	<i>Ryby</i>	13	
<i>Drůbež</i>	20	36	<i>Brambory</i>	13	
<i>Olejniny</i>	22	35	<i>Sója</i>	20	
<i>Prasata</i>	23	27	<i>Cukrová řepa</i>	34	
<i>Ovce</i>	28	12	<i>Králíci</i>	52	
<i>Mléko</i>	39	12	<i>Tabák</i>	100	

Zdroj: FAO (2011)

Počet uznaných seskupení vzrostl mezi lety 2006 až 2010 o 16. Hlavními komoditami, pro které byla seskupení zakládána, jsou: obiloviny (81 seskupení), drůbež (36), olejniny (35), prasata (27). Dle uvedeného zdroje tvořila v roce 2008 seskupení 17 % hodnoty produkce zemědělského sektoru. Samozřejmě podíl u různých komodit se lišil (Tab. 8). Vysoký podíl seskupení je pozorován u tabáku (100 %), králíků (52 %), mléka (39 %), cukrové řepy (34 %), ovcí (28 %), prasat (23 %), olejin (22 %) a drůbeže (20 %). Na druhou stranu nízký podíl je zaznamenán u buvolů (1,6 %), vína (4,2 %) a obilovin (8,6 %).

Požadované podmínky, které musí seskupení splnit, aby bylo uznáno, jsou následující:

- i. Minimum 15 členů
- ii. Obrat členů pro komodity, pro které je seskupení registrováno, musí přesáhnout 23 000 EUR.
- iii. Minimálně 70 % produkce členů musí být na trh dodáno skrz seskupení.
- iv. Členství není možné ukončit před uplynutím 3 let od vzniku členství.
- v. Každý člen je povinen platit členský poplatek, alespoň první 3 roky.
- vi. Fyzické osoby se musí podílet na 3 až 10 % (podle sektoru) tržeb seskupení. Počet fyzických osob převažuje.

¹³² Tato podmínka se zdá být vhodným nástrojem, který dokáže např. propojit producenty a zpracovatele/investory. Otázkou ovšem je, zda tato podmínka není v rozporu s rozhodnutím Komise (viz Milchförderungsfond case, str. 44), které definuje výjimku ze zakázaných dohod (články 101–109 SFEU) kontrolujících odbyt a výrobu pouze pro seskupení skládající se výhradně ze zemědělských producentů.

Hlavní motivací vzniku odbytových organizací je dle FAO (2011) dostupnost dotací, snížení tržních rizik a příklady dobré praxe.

V rámci PRV 2007–2013 bylo až do roku 2012 v Maďarsku registrováno 183 nových seskupení (Tab. 6), která dodala na trh produkci v hodnotě 418,8 mil. EUR, což odpovídá průměrnému obratu seskupení ve výši 2,2 mil. EUR za sledované období 2007–2013. Ovšem tato hodnota se hodně liší od plánu, který si Maďarsko stanovilo (Maďarská vláda, 2009), tj. že v průměru jedno seskupení dodá na trh produkci za 10 mil. EUR.

6.3.2. *Malta*

I přes nízkou hodnotu maltské zemědělské produkce bylo maltským producentům umožněno zakládat seskupení/organizace producentů pro brambory, vepřové, mléko, drůbež, tradiční sýr z ovčího a kozího mléka, med a králičí maso. Podmínkou bylo členství alespoň 5 producentů a minimální velikost produkce dodané na trh ve výši 100 tis. EUR, respektive 200 tis. EUR. Producenti jsou vázáni dodat veškerou svoji produkci dané komodity na trh skrz odbytovou organizaci, pokud nemají povoleno prodat maximálně 25 % produkce přímo koncovému zákazníkovi. (MZe MT, 2013)

Pro uznání musí tržní podíl seskupení dosahovat 10 % hodnoty národní produkce u komodit mléko, vepřové a drůbeží maso a 2,5 % hodnoty národní produkce u králičího masa, medu, sýra a brambor¹³³. Seskupení, která jsou zaměřena na tyto komodity, mají v rámci specifického postavení zemědělství na Maltě zaručenou dotaci v prvních 5 letech o minimální výši 63, 63, 63, 60 a 50 tis. EUR¹³⁴.

Ve stanovách musí být jasně stanoveno, že členství lze ukončit nejdříve po 3 letech od jeho vzniku, nesmí docházet k diskriminaci členů z pohledu pohlaví a národnosti.

V rámci plánu PRV 2007–2013 bylo stanoveno, že mají být založena alespoň 4 seskupení s celkovým obratem za programovací období 7,8 mil. EUR. (MZe MT, 2013) Z Tab. 6 je patrné, že se daný cíl nepodařilo ke konci roku 2012 plnit. Na Maltě bylo uznáno pouze jedno seskupení s hodnotou dodané produkce na trh ve výši 1,9 mil. EUR.

¹³³ U těchto komodit platí zvýšený limit obratu seskupení, tj. 200 tis. EUR.

¹³⁴ Tyto částky jsou stanoveny Nařízením Komise (ES) č. 1974/2006 ze dne 15. 12. 2006, kterým se stanoví podrobná pravidla pro použití nařízení Rady (ES) č. 1698/2005, o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova (EZFRV). Úř. věst. L 368, 23. 12. 2006, s. 15.

6.3.3. *Estonsko*

V roce 2007 bylo v Estonsku registrováno 67 obchodních asociací s celkovým obratem 24,5 mil. EUR, což činilo přibližně 6,5 % celkového obratu zemědělského sektoru. Jelikož se zatím jednalo o nevýznamnou hodnotu, byla v Estonsku otevřena výzva k opatření z druhého programovacího období (opatření č. 142).

V rámci podmínek k uznání bylo nutné, aby seskupení tvořilo alespoň 5 členů. Tito členové museli vykázat v posledních 2 finančních letech alespoň 50 % celkových tržeb z vlastní zemědělské produkce nebo zpracované vlastní zemědělské produkce, a to v minimální výši 6 391 EUR. (MZe EE, 2008)

Členové jsou dále povinni skrz seskupení prodávat alespoň 80 % veškeré své zemědělské produkce nebo své zpracované zemědělské produkce. V případě, že se jedná o seskupení zaměřené na ekologické zemědělství, pak je tato hranice snížena na 50 %. (MZe EE, 2008)

Estonské podmínky dále upřesňovaly minimální hodnotu produkce dodané na trh, kterou musí seskupení doložit. U masa, mléka, obilovin, olejnin a brambor muselo seskupení dodat na trh zboží ve výši alespoň 319 558 EUR (2 mil. EEK¹³⁵), zatímco u ostatních produktů se jednalo o 127 823 EUR (5 mil. EEK). (MZe EE, 2008)

Ke konci roku 2012 bylo v Estonsku uznáno 19 seskupení (Tab. 6), jejichž celkový obrat činil více než 420 mil. EUR, což je hodnota srovnatelná s Maďarskem. Tam ale tuto hodnotu generovalo 183 seskupení.

V rámci očekávaných výstupů opatření bylo stanoveno uznání 45 seskupení s výší podpory přesahující 12 mil. EUR. Ovšem i když z pohledu počtu členů byl cíl naplněn pouze ze 42 %, z pohledu výše tržeb se mu opatření přiblížilo z 85 %¹³⁶.

6.3.4. *Rumunsko*

Vývoj družstevnictví v Rumunsku je analogický s ostatními státy Evropy. Výrazného rozvoje se hnutí dostalo koncem 19 století a pokračovalo až do konce II. světové války. V tomto období se družstva koncentrovala na finanční služby, zásobování, odbyt, lesní služby atd. pro malé a střední hospodáře. Kolektivizace, která zavedla družstva sovětského typu, propojila termín družstevnictví s krádeží majetku. (Calinescu, 2012)

¹³⁵ Estonská měna, platná před přijetím eura – Estonská koruna.

¹³⁶ Hodnota cílové výše tržeb nebyla oficiálně zveřejněna. Ovšem na základě plánovaného počtu seskupení a plánovaných výdajů z veřejných zdrojů (12 mil. EUR) byla autorem odhadnuta na 495 mil. EUR.

Podle cenzu z roku 2010 v Rumunsku fungovalo 68 produkčních družstev, žádné z nich ale není možné klasifikovat jako družstvo poskytující vstupy, odbyt nebo zpracování surovin svých členů. (Calinescu, 2012)

Odbytové organizace ve formě seskupení (asociací) byly v Rumunsku formálně zavedeny v roce 2005 v rámci předvstupní podpory do EU. Podmínkami uznání je minimální počet členů (5); minimální část produkce, kterou musí producent dodat na trh skrz seskupení (75 %); při uznání musí seskupení doložit, že členové kumulovaně dosahují produkce ve výši 10 000 EUR. Seskupení musí též disponovat potřebným managementem a technickým a finančním zázemím, který dokáže zabezpečit chod seskupení, a současně mít ve stanovách jasně nastaveny roční členské příspěvky. (Rumunská vláda, 2010)

Jak vychází z Tab. 6, Rumunsko do roku 2012 uznalo a podpořilo 35 seskupení, která souhrnně generovala tržby ve výši 113,4 mil. EUR s výší podpory z veřejných prostředků 975 tis. EUR. Porovná-li se tyto hodnoty s plánem, který byl představen v rámci opatření 142¹³⁷ (Rumunská vláda, 2010), je patrné, že cíle rumunské cíle nebudou splněny. Z plánu vychází, že se v průměru mělo jedno rumunské seskupení skládat ze 72 členů a mělo za sledované období 5 let na trh dodat produkci v hodnotě 4,4 mil. EUR. Z hodnot Evropské komise vyplývá, že průměrné seskupení dodalo na trh zboží v hodnotě 3,24 mil. EUR¹³⁸, údaj o počtu členů není znám.

6.3.5. *Slovinsko*

Historie družstevnictví ve Slovinsku je též datována na konec 19. století, kdy byl vydán zákon o družstvech. Po 2. světové válce začala být produkční a obchodní družstva politicky ovládána¹³⁹ a jejich hlavním cílem bylo napomáhání plnění národních ekonomických cílů. V těchto organizacích členové nemohli svobodně vykonávat svá práva, členství bylo povinné. Po roce 1972¹⁴⁰ se přístup k družstvům změnil, bylo znovu zavedeno právo členů na řízení družstev. Tímto tedy dochází k dalšímu rozvoji družstev ve Slovinsku. Družstva zde sehrála významnou roli v rozvoji horských oblastí, rozvíjela potřebnou infrastrukturu, podporovala rozvoj turismu a zaváděla potřebné mimoprodukční aktivity slovinských hospodářství. (Udovč, 2012)

¹³⁷ 1108 uznaných seskupení, s celkovým počtem členů přesahujícím 80 tis. a tržbami za celé období ve výši 4,9 mld. EUR při alokaci 138 mil. EUR.

¹³⁸ Za méně než 5 sledovaných let.

¹³⁹ Svojí formou se podobala národním podnikům.

¹⁴⁰ Vydán zákon o zemědělských družstvech.

Tím, že byla družstevní práva částečně obnovena v 70. letech, při transformaci zemědělského sektoru nedošlo k tomu, co je možné sledovat např. v Polsku, tedy k velkému odchodu zemědělců z družstev. Ve Slovinsku se mezi lety 1991 a 1999 dokonce navyšuje počet zemědělských a lesnických družstev z 12 na 165. (Udovč, 2012)

Dnes zastávají družstva stále důležitou spojku mezi producenty a obchodníky, i když pozice družstev je v jednotlivých odvětvích zemědělské produkce rozdílná (viz Tab. 9). Silnou pozici mají družstva hlavně u hovězího masa a mléka, tj. u komodit, u kterých měla družstva silnou pozici ještě před transformací. U mléka generují družstva 78 % výkupu, což je dáno tím, že družstva sama organizují výkup a transport do mlékáren, ve kterých si drží svůj majetkový podíl¹⁴¹. Např. u vepřového a obilovin je ale situace jiná. Tradičně bylo vepřové produkováno ve velkých státních statcích, transformovaných na soukromé společnosti, které mají přímé vazby na zpracování. U obilovin slouží družstva hlavně jako skladovací a logistická centra pro ty producenty, kteří nejsou situováni v blízkosti zpracovatelů. (Udovč, 2012)

Tab. 9: Podíl družstev na výkupu zemědělských komodit, Slovinsko

Produkt	Podíl na celkovém výkupu (%)
Hovězí	93
Vepřové	25
Surové mléko	78
Obiloviny	45
Hrozny	71
Dřevo	29
Zelenina	68

Zdroj: Udovč (2012)

V rámci podpory seskupením producentů se Slovinsko vydalo specifickou cestou. V rámci PRV 2007–2013 deklarovalo (MZe SI, 2007) že bude uznávána pouze seskupení, která sdružují producenty orientující se na:

- jeden produkt ekologického zemědělství (např. mléko)
- produkty ekologického zemědělství z daného regionu
- daný produkt spadající do kategorie chráněného označení původu, chráněného zeměpisného označení nebo zaručená tradiční specialita.

¹⁴¹ Majetkový podíl družstev ve zpracovatelských provozech byl družstvům garantován zákonem o družstvech z roku 1992. Ten stanovil, že družstva, která se transformují z družstev socialistického typu na klasická, získají podíl v existujících zpracovatelských provozech.

Pro uznání uvedených typů seskupení bylo nutné splnit podmínku minimálního počtu 3 členů a doložit předpokládaný plán aktivit na 5 let. Vyplácená podpora by měla seskupením sloužit k uhrazení administrativních nákladů na svoje zřízení, nákup informačních technologií, technologií potřebných ke společným obchodním aktivitám a na mzdu jednoho stálého zaměstnance.

V rámci stanovených cílů slovinská vláda očekávala vznik 30 nových seskupení, která by na trh dodala zboží v hodnotě 300 mil. EUR. Ovšem s ohledem na stav ke konci roku 2012 (Tab. 6) se zdály být oba předpokládané cíle nedosažitelné, jelikož bylo podpořeno 9 seskupení s uznaným obratem ve výši 9,3 mil. EUR.

Jak se tedy zdá, v jednotlivých státech jsou cíle opatření plněny různě. Zatímco u Malty, Estonska, Rumunska a Slovinska je celkem zřejmé, že se cíle stanovené v jednotlivých dokumentech národních plánů Programu splnit nepodaří, u Maďarska to tak zřejmé není. I když z pohledu počtu byl cíl překročen o více než 80 %, z pohledu hodnoty produkce dodané na trh si zatím seskupení moc dobře nevedou. Předpokladem bylo, aby nová seskupení v 5 letech dodala na trh produkci ve výši 1 mld. EUR. Ovšem v roce 2012 dodala na trh sotva polovinu. Dalším z maďarských cílů byla hodnota generované hrubé přidané hodnoty (300 mil. EUR), k tomuto ale zatím nejsou dostupné údaje, a proto naplnění tohoto cíle není možné zjistit.

6.4. Přehled evropské legislativy k podpoře odbytových organizací u ovoce a zeleniny

Sektor produkce ovoce a zeleniny, podobně jako produkce oliv a olivového oleje, tabáku, bource morušového nebo mléka se řídí samostatnými předpisy Společné organizace trhu (SOT). Hlavními cíli společné organizace trhu jsou (i) *více konkurenceschopný trh*; (ii) *menší náchylnost k poklesu příjmů v průběhu krize*; (iii) *větší spotřeba ovoce a zeleniny na trzích EU*; (iv) *růst a využití ekologicky šetrné kultivace a produkčních metod*.

Je možné konstatovat, že první dva cíle (tj. konkurenceschopnost, nižší náchylnost k poklesům příjmů) jsou na trzích EU podporovány právě skrz organizace (seskupení) producentů. A právě v rámci SOT jsou producenti motivováni k tomu, aby se stali členy takovéto organizace.

6.4.1. Seskupení producentů

Za seskupením producentů je považována právnická osoba, která je založená z podnětu zemědělců¹⁴² za účelem uznání jako organizace producentů. Zabývá se produkcí jednoho nebo více produktů¹⁴³ odvětví ovoce a zeleniny. Celková hodnota uznaných produktů uváděných na trh členy seskupení musí být větší než hodnota ostatních produktů na trh uváděných.

V nových členských státech EU (přistoupivších po roce 2004), nejvzdálenějších regionech¹⁴⁴ Společenství a na nejmenších ostrovech v Egejském moři¹⁴⁵ mohlo být poskytnuto přechodné období na splnění podmínek pro uznání organizací, a to nejdéle po dobu 5 let. Během přechodného období mohly členské státy seskupením poskytnout (Nařízení (ES) 1234/2007¹⁴⁶): (i) *přímou podporu určenou k pobídce jejich vytváření a k usnadnění jejich administrativní činnosti, nebo* (ii) *podporu určenou k pokrytí části investic nezbytných k dosažení uznání udělenou prostřednictvím úvěrových institucí.*

Přímá podpora pro seskupení udělená jako pobídka je určena na základě produkce, kterou seskupení uvádí na trh. U podpory není nutné prokazovat užití podpory. Výše podpory je uvedena v následující tabulce (Tab. 10).

Tab. 10: Výše pobídky určená ke vzniku a fungování Seskupení producentů v odvětví ovoce a zeleniny

Rok	Produkce uvedená na trh ≤ 1 mil. EUR	Produkce uvedená na trh > 1 mil. EUR*	Ne více než**
1.	10 %	5 %	100 tis.
2.	10 %	5 %	100 tis.
3.	8 %	4 %	100 tis.
4.	6 %	3 %	100 tis.
5.	4 %	2 %	100 tis.
Ne více než	380 000 EUR	500 tis. / 5 mil. EUR **	500 tis.

* Snížené sazby jsou vždy aplikovány v nejvzdálenějších regionech a nejmenších ostrovech v Egejském moři.

** Nařízení (ES) 1580/2007.

Zdroj: Nařízení (ES) 1182/2007¹⁴⁷; Prováděcí nařízení (ES) 543/2011¹⁴⁸.

¹⁴² Dle Nařízení Komise (ES) 1782/2003 je zemědělcem fyzická nebo právnická osoba, nebo skupina fyzických a právnických osob, která má sídlo na území Společenství a která provozuje zemědělskou činnost.

¹⁴³ Uvedených v Nařízení Rady (ES) 2200/96, čl. 1, ods. 2.

¹⁴⁴ Dle článku č. 299 Smlouvy o založení Evropského společenství

¹⁴⁵ Všechny ostrovy v Egejském moři mimo ostrovů Kréta a Euboia (Nařízení (ES) 1405/2006, čl. 1, ods. 2).

¹⁴⁶ Úř. věst. L 299, 16. 11. 2007, s. 1.

¹⁴⁷ Úř. věst. L 273, 17. 10. 2007, s. 1.

¹⁴⁸ Úř. věst. L 157, 15. 6. 2011, s. 1.

Členské státy, které jsou způsobilé s cílem konvergence, doplácí z rozpočtu 25 %, zatímco účast unie na financování je 75 %. V ostatních oblastech je účast Unie nižší, dosahuje poloviny vyplácené částky.

Členské státy musí upravit podmínky pro založení seskupení tak, aby bylo zabráněno nadměrnému vlivu na rozhodování, řízení a hlasování jedním nebo více členy.

6.4.2. Organizace producentů

Jak již bylo uvedeno, tak seskupení producentů, která mohou být zakládána jako přípravné organizace pro vznik organizací producentů, měla možnost v nových členských státech získat přechodnou (pětiletou) podporu určenou k pobídce jejich vytváření. V průběhu nebo po ukončení přechodného období měla seskupení možnost se transformovat na organizace. Těmi jsou právnické osoby producentů v odvětví zeleniny a ovoce, chmele, oliv a olivového oleje a bource morušového, které požádají o uznání vnitrostátní organizací. Tyto organizace, podobně jako seskupení producentů, sledují alespoň jeden z uvedených cílů – zajištění produkce a přizpůsobení poptávce; koncentrace nabídky; optimalizace produkčních nákladů a stabilizace cen. Jestliže (Nařízení (ES) 1234/2007):

- mají za cíl používání produkčních postupů šetrných k životnímu prostředí a šetrných k nakládání s odpady
- sdružují alespoň minimální počet členů a disponují minimálním objemem produkce (stanovují členské státy)
- svým členům dopomáhají k přijímání technické pomoci pro ekologicky šetrné pěstitelské postupy
- nabízejí svým členům technické prostředky nezbytné pro sběr, přechovávání, obalovou úpravu
- zajišťují řádné obchodní a účetní aktivity svých činností
- nezaujímají dominantní postavení na trhu, jestliže to není nutné k naplňování cílů SZP¹⁴⁹

Finanční podpora je pro organizace producentů vyplácena na základě „Operačních programů“ vytvořených organizacemi. Operační program je v tomto smyslu chápán jako strukturovaný plán cílů na dobu 3, 4 nebo 5 let. Zahrnuje:

- popis výchozí situace
- cíle programu vč. prognózy produkce a odbytu

¹⁴⁹ Cíle společné zemědělské politiky jak jsou uvedeny v čl. 33 Smlouvy o Evropském společenství.

- popis opatření, která povedou k dosažení cílů v každém roce provádění operačního programu
- dobu trvání programu
- postup financování provozního fondu (z příspěvků členů, z podpory Společenství), který slouží výhradně k financování programu.

Cíle operačního programu sledují dva nebo více cílů (Nařízení (ES) 1234/2007, čl. 122 a 103c):

- zajištění plánování produkce
- koncentrace nabídky
- optimalizace produkčních nákladů
- zlepšení jakosti produktů
- zvyšování obchodní hodnoty
- propagaci produktů
- environmentální opatření a produkční metody šetrné k životnímu prostředí
- předcházení krizím (stahování z trhu, sklizeň nezralého ovoce, vzdělávání, pojištění aj.).

Takto zřízené organizace producentů mají možnost získat podporu od Společenství, a to ve výši 50 %, 60 %¹⁵⁰ nebo 100 %¹⁵¹ skutečně vynaložených výdajů na implementaci operačního programu. Současně je ale výše příspěvku omezena na 4,1 % nebo 4,6 %¹⁵² produkce uvedené na trh organizací.

Členské státy stanovují minimální počet členů a minimální objem produkce uváděný na trh. Dále členské státy měly přijmout opatření k tomu, aby bylo zabráněno nadměrnému vlivu při řízení, rozhodování a hlasování jednoho nebo více členů.

Nařízení (EU) 1308/2013, podobně jako v Nařízení (ES) 1234/2007 ve znění pozdějších předpisů, umožňuje vznik organizace producentů, sdružení organizací producentů nebo mezioborových organizací pro jakékoliv odvětví zemědělské produkce. Speciální pravidla

¹⁵⁰ 60% příspěvek může být schválen na žádost organizace, splňuje-li některou z podmínek uvedených v Nařízení (ES) 1234/2007, čl. 103d, odst. 3. (např.: organizace sídlí v novém členském státu, jde o první operační program předložený po uznání, program je předložen ve členském státu, kde organizace producentů uvádějí na trh méně než 20 % celkové národní produkce ovoce a zeleniny.

¹⁵¹ 100 % příspěvek se vztahuje na organizace, které stáhnou více než 5 % objemu vlastní produkce dodané na trh, přičemž jsou stažené produkty rozděleny bezplatně mezi dobročinné organizace a nadace, nápravná zařízení, školy, školky, tábory, nemocnice, domovy důchodců, aj. (Nařízení (ES) 1234/2007, čl. 103d, odst. 4.)

¹⁵² Vyšší sazba (4,6 %) může být použita pouze v případě, že je částka přesahující 4,1 % použita pouze na cíle programu pro předcházení krizím.

uznání se týkají organizací producentů a mezioborových organizací v sektorech mléka a mléčných výrobků, ovoce a zeleniny, olivového oleje a stolních oliv, bource morušového a chmele. Ovšem pouze organizace producentů olivového oleje a stolních oliv¹⁵³, ovoce a zeleniny¹⁵⁴ a chmele¹⁵⁵ mají možnost čerpat finanční podpory určené jako pobídky pro vznik.

Uznání organizací se zakládá na podmínkách uvedených v nařízení a specifikovaných vnitrostátních podmínkách. Uznané organizace producentů v odvětví ovoce a zeleniny mají podobně, jako tomu bylo v předchozím programovém období, nárok na spolufinancování provozního fondu za účelem plnění vlastních operačních programů, a to ve výši 50 %, 60 %¹⁵⁶ nebo 100 %¹⁵⁷ skutečně vynaložených výdajů na implementaci operačního programu. Současně je ale výše příspěvku omezena na 4,1 %, 4,6 %¹⁵⁸ produkce uvedené na trh organizací.

¹⁵³ Nařízení 1308/2013, Oddíl 2.; výše ročních finančních prostředků udělených Unií pro členské státy činí 11 098 000 EUR pro Řecko, 576 000 pro Francii a 35 991 pro Itálii.

¹⁵⁴ Nařízení 1308/2013, Oddíl 3.

¹⁵⁵ Nařízení 1308/2013, Oddíl 6; výše udělené podpory Unií činí 2 277 000 EUR pro Německo.

¹⁵⁶ 60% příspěvek může být schválen na žádost organizace, splňuje-li některou z podmínek uvedených v Nařízení (EU) 1308/2013, čl. 34, odst. 3. (např.: organizace sídlící ve vzdálených regionech, jde o první operační program předložený po uznání, program je předložen ve členském státu, kde organizace producentů uvádějí na trh méně než 20 % celkové národní produkce ovoce a zeleniny aj.).

¹⁵⁷ 100% příspěvek se vztahuje na organizace, které stáhnou více než 5 % objemu vlastní produkce dodané na trh, přičemž jsou stažené produkty rozděleny bezplatně mezi dobročinné organizace a nadace, nápravná zařízení, školy, školky, tábory, nemocnice, domovy důchodců aj. (Nařízení (EU) 1308/2013, čl. 34, odst. 4.).

¹⁵⁸ Vyšší sazba (4,6 %) může být použita pouze v případě, že je částka přesahující 4,1 % použita pouze na cíle programu pro předcházení krizím a „management measures“.

7. Podpora odbytových organizací v ČR

7.1. Efekt podpory odbytových organizací před vstupem ČR do EU

Po konci socialismu přišla na řadu transformace zemědělství. V jejím průběhu nebyla navrácena znárodněná odbytová družstva svým členům (producentům), nástupnické organizace (tj. Zemědělské zásobování a nákup, ZZN) byly privatizovány¹⁵⁹. V průběhu transformace docházelo k znovuoobnovování soukromých farem, transformacím JZD, celý zemědělský sektor byl finančně oslaben a současně vystaven tlaku mezinárodních trhů. Podle Stryjana (1992) jsou tato východiska základním problémem oddálení odbytových organizací a zpracovatelského sektoru od zemědělské prvovýroby. Producenti byli v průběhu transformace výrazně finančně zatíženi, a proto znevýhodněni v průběhu privatizace. Navíc producenti často vnímají jakýkoliv druh spolupráce jako limitující pro své vlastní záměry a obecně nechtějí sdílet vlastní produkční kapacity s ostatními producenty. (Lošťák, Kučerová, Zagata 2006) Tento stav je možné chápat jako důsledek chybějícího sociálního kapitálu českého venkova. (Chloupková a Bjørnskovem, 2002a)

I přes výše zmíněné problémy vznikaly odbytové organizace v průběhu 90. let bez výrazného přispění státních dotačních titulů, viz založení Mlékařského a hospodářského družstva JIH v roce 1994. Jelikož šlo o iniciativu, která vycházela zespoda (tj. iniciovanou producenty mléka) a kladla si za cíl řešit reálné potřeby producentů, je možné takovouto spoluprací vnímat jako názorný příklad toho, jak mohou zemědělství producenti začít spolupracovat i bez státních pobídek. (Chloupková a Bjørnskov 2002a)

Stát začal s podporou odbytových organizací v roce 1999, kdy Ministerstvo zemědělství ČR otevřelo první finanční podpory. Před vstupem do EU byly podpory poskytovány zejména na národní úrovni bez přispění Společenství, po vstupu ČR do EU vstupují v platnost možnosti podpor s přispěním Společenství. Níže jsou uvedeny podpory pro vznik nových odbytových organizací, které reagovaly nedostatečnou vertikální a horizontální integraci v rámci zemědělského odvětví:

- (i) Program PGRLF – Odbytová organizace¹⁶⁰
- (ii) Podpůrný program č. 10 – Podpora vzniku a činnosti odbytových organizací výrobců¹⁶¹

¹⁵⁹ Národní podniky Zemědělského zásobování a nákupu (ZZN) byly historicky vytvořeny na základech odbytových nebo zpracovatelských družstev.

¹⁶⁰ V rámci Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu; v platnosti 1999–2007.

¹⁶¹ Definován zákonem č. 252/1997 Sb. o zemědělství, dotační titul byl platný v letech 1999–2003.

- (iii) Zakládání skupin výrobců¹⁶²
- (iv) Seskupení producentů¹⁶³
- (v) Seskupení producentů a Organizace producentů¹⁶⁴ v odvětví ovoce a zeleniny

První tři podpory (tj. program Odbytové organizace, Podpůrný program č. 10 a Skupiny výrobců) jsou na základě stanovených cílů hodnoceny v následujících částech práce. Podpora pro seskupení producentů PO 07–13 nebyla vypsána. Vznik seskupení v sektoru ovoce a zeleniny spadá pod Společnou organizaci trhu, není součástí PRV a tudíž není v praktické části hlouběji analyzován.

7.1.1. Podpora v rámci PGRLF – Odbytové organizace

Podpora v rámci fondu PGRLF byla poskytována odbytovým organizacím s ekonomicky návratným záměrem. Obecným cílem programu bylo podpořit vznik, vybudování a rozvoj odbytových organizací. V rámci programu byla možnost získat podporu na investice, na nákup hmotného a nehmotného majetku (tj. strojů, zařízení technologií, stavebních investic) pořízeného za účelem společného zpracování a odbytu zemědělské výroby. Podpora zahrnovala garanci bankovních úvěrů (0–60 %) a dotace na úhradu částí úroků z úvěrů.

Podpora poskytovaná z fondů PGRLF do roku 2007 nebyla výrazněji odbytovými organizacemi využita. Za dobu poskytování podpor (tj. od roku 1999) bylo podpořeno pouze 6 projektů v celkové výši podpory 35.4 mil. CZK. (PGRLF, 2015)

7.1.2. Předvstupní opatření – Podpůrný program č. 10

Oproti programu v rámci PGRLF byl Podpůrný program č. 10 (PP č. 10) využit častěji v rámci svého časové působnosti. Účelem tohoto podpůrného programu byla podpora činnosti odbytových organizací a subjektů sdružujících odbytové organizace výrobců zaměřených na odbyt vybraných prvovýrobních nezpracovaných zemědělských komodit s cílem společného odbytu, koncentrace nabídky a vytváření efektivních marketingových struktur.

Je možné konstatovat, že tento podpůrný program vycházel z Nařízení Rady (ES) 952/1997 a byl implementován do zákona o zemědělství (252/1997 Sb.). Podmínky pro udělování dotací

¹⁶² Podpora poskytovaná v rámci Horizontálního plánu rozvoje venkova platného v letech 2004–2006, pro jednotnost terminologie se v této práci termín skupiny výrobců neuzívá. V textu je používán aktuálně platný překlad *seskupení producentů*.

¹⁶³ Podpora v rámci Programu rozvoje venkova (2007–2013), opatření označeno číslem 142.

¹⁶⁴ Podpora v rámci společné organizace trhu ovoce a zeleniny.

každoročně schvalovala Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky. Byl určen pouze pro české právnické osoby založené ve formě akciové společnosti nebo družstva.

Žadatel odpovídal za pravost a úplnost jim poskytovaných údajů v žádosti, odpovídal za plnění účelu žádosti v rozsahu a termínu stanoveném v rozhodnutí, v opačném případě byl zavázán k navrácení neoprávněně čerpané podpory.

Níže jsou uvedeny podmínky, které organizace musely splnit, aby mohly podpory čerpat (MZe, 2000):

- Odbyt nezpracovaných zemědělských surovin byl zajišťován vlastním jménem odbytové organizace.
- Odbytová organizace se musela řídit zákonem 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže.
- Odbytová organizace se skládala z právnických a fyzických osob produkujících výrobky živočišné nebo rostlinné výroby¹⁶⁵.
- Členové odbytové organizace měli povinnost prodávat skrz odbytovou organizaci 60–100 % veškeré tržní produkce (různé dle komodit)¹⁶⁶.
- Odbytová organizace mohla nakupovat od nečlenů pouze v případě, že musela plnit závazky i za člena, který surovinu nedodal nebo v případech, kdy objem nakupované produkce od nečlenů nepřesáhl 10 % celkového naturálního objemu komodit dodávaných na trh.
- Žádost o dotaci musela obsahovat podnikatelský záměr, stanovy, výpis z obchodního rejstříku, uzavřené dohody o objemu obchodované produkce s producenty (členy), výši předpokládaného tržního podílu aj.
- Minimální počet členů odbytové organizace nebyl stanoven¹⁶⁷.

Podpůrný program č. 10 se dělil na 3 opatření týkající se odbytových organizací:

A) 10. A. Podpora činnosti odbytových organizací výrobců v prvních třech letech činnosti

B) 10. B. Podpora činnosti odbytových organizací výrobců

¹⁶⁵ Ovoce a zelenina, mléko, jatečná prasata, jatečný skot, brambory, obiloviny, olejniny, drůbež, vejce, cukrovka, chmel, květiny a okrasné dřeviny, sladkovodní ryby, přírodní včelí produkty, produkty z chovu ovcí a koz, léčivé, aromatické a kořeninové rostliny, školkařské výpěstky (ovocné a okrasné).

¹⁶⁶ Viz PŘÍLOHA 3; např. 60 % u včelích produktů, 100 % u mléka, jatečných prasat, skotu, cukrovky apod.

¹⁶⁷ Minimální počet členů byl v rámci PP č. 10 stanoven pouze pro organizace sdružující odbytové organizace (viz opatření 10. C).

C) 10. C. Podpora činnosti subjektů sdružujících odbytové organizace výrobců v prvních třech letech činnosti

Níže jsou popsány jednotlivé programy včetně podmínek a výše podpor.

A) 10. A. Podpora činnosti odbytových organizací výrobců v prvních třech letech činnosti

Předmětem podpory jsou nové odbytové organizace vzniklé po 1. 1. 1998 (dle data zapsání od obchodního rejstříku). Organizace musely být uznané MZe ČR a dosahovat obrátu alespoň 30 mil. CZK. Subjektem mohl být podnikatel podle § 2 zákona č. 513/1991 Sb., ovšem pouze ve formě družstva a akciové společnosti. Podpora se řadila mezi neinvestiční přímé nevrátné dotace.

Podpora byla vyplácena první tři roky a závisela od výše uznaných nákladů na hlavní činnost odbytové organizace. V prvním roce mohla organizace čerpat 60 % uznaných nákladů, v dalších letech 40 % a 20 %.¹⁶⁸ Uznatelné nákladové položky organizace zahrnovaly výdaje na administrativní pracovníky, technické služby a poradenství, výdaje na korespondenci a telekomunikace, kancelářské zařízení a spotřební materiál, pronájem prostor, drobný hmotný a nehmotný investiční majetek. Neuznány byly položky jako např. odměny, nákup výrobních zařízení, výdaje na osobní dopravu, nákup dopravních prostředků, svoz suroviny do zpracovatelského či odběrného zařízení. Z výčtu uznaných nákladů je patrné, že se jednalo hlavně o podporu administrativní činnosti. Investiční činnost se do uznatelných nákladů nezahrnovala, i když vyplacené dotace mohly být na investice použity. (MZe, 2000)

B) 10. B. Podpora činnosti odbytových organizací výrobců

Předmětem podpory je technologický rozvoj a vytváření efektivní marketingové struktury odbytových organizací výrobců vzniklých po roce 1998 s minimálním obrátem 30 mil. CZK. Podporu nemohl čerpat podnikatel, který žádal o podporu v rámci programu I – Odbytová Organizace (PGRLG) a opatření 1.1., 1.2. z programu SAPARD.

Dotace získané v rámci tohoto opatření byly investičního a neinvestičního typu. Výše dotace závisela na výši uznatelných výdajů (do 50 %), celkovém obrátu (max. 2 %) a byla ohraničena maximálním možným příspěvkem (3 mil. CZK).

V rámci tohoto opatření, oproti opatření předcházejícímu, byly uznávány výdaje na nákup investičního zařízení včetně mobilního zařízení pro společnou úpravu produkce, výdaje na

¹⁶⁸ Výše hodnot je shodná s Nařízením (EHS) č. 1360/78 (viz Předpoklady vzniku a vývoje evropské legislativy před východním rozšířením EU, str. 52).

spotřebu materiálu nutného ke zvyšování přidané hodnoty, výdaje na energie pro zajištění tržní úpravy produkce, výdaje na propagaci, průzkum trhu a zajišťování marketingových informací, výdaje za pronájem prostor sloužících k tržní úpravě produkce. (MZe, 2000)

C) 10. C. Podpora činnosti subjektů sdružujících odbytové organizace výrobců v prvních třech letech činnosti

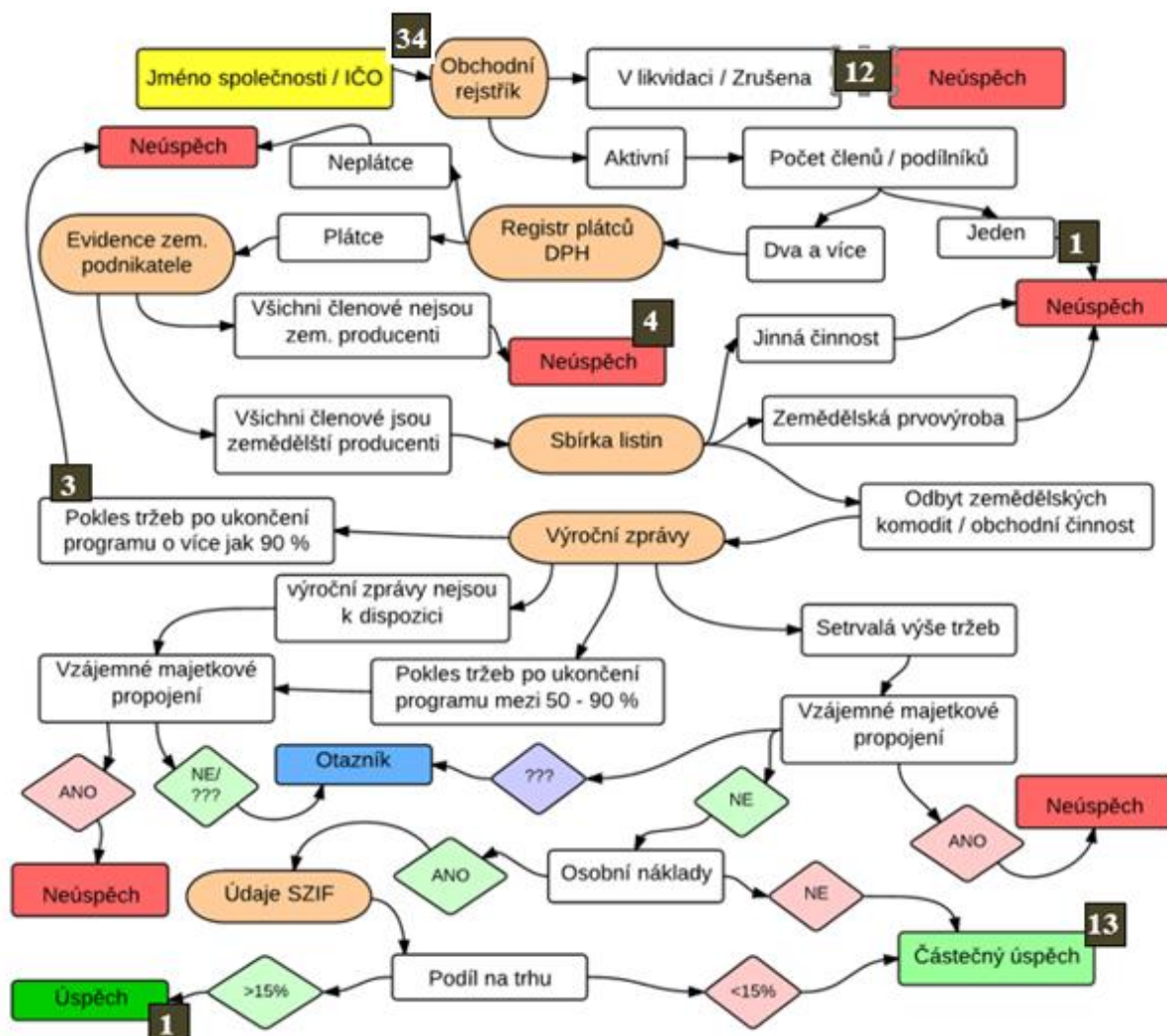
Předmětem tohoto opatření bylo podporovat subjekty sdružujících odbytové organizace výrobců. Subjekty sdružující odbytové organizace se zabývaly odbytem nebo podporou odbytu jedné z prvovýrobních komodit pro výhradně své členy (tj. minimálně 3 odbytové organizace výrobců) operující v jedné komoditě.

Podpora byla vyplácena první tři roky a závisela od výše uznaných nákladů na hlavní činnost odbytové organizace. V prvním roce mohla organizace čerpat 60 % uznaných nákladů, v dalších letech 40 % a 20 %.

Toto opatření zahrnovalo uznatelné výdajové položky na administrativní pracovníky, technické služby a poradenství, získávání marketingových a tržních informací, výdaje na korespondenci a telekomunikace, kancelářské zařízení, pronájem prostor, nákup spotřebních materiálů, nákupy drobného hmotného a nehmotného investičního majetku. Podobně jako v opatření 10. A. nebylo možné uznávat např. odměny, nákup výrobního zařízení, nákup dopravních prostředků aj.

V porovnání s programem poskytnutým v rámci PGRLF byl celý podpůrný program č. 10 intenzivněji využíván. V rámci PP č. 10 bylo podpořeno více projektů a současně byla vyšší i celková suma proplacených dotací. I když mohly být podpořeny pouze odbytové organizace, které měly právní formu družstva nebo akciové společnosti (společnosti s ručením omezeným nebyly zahrnuty v podmínkách podpory), i tak Ministerstvo zemědělství obdrželo 49 žádostí o podporu. Z tohoto počtu bylo 34 organizací schváleno k získání podpory. Celkem bylo proplaceno 112 mil. CZK. (MZe ČR, 2013) Vzhledem ke vstupní kapitálové náročnosti na založení akciových společností je celkem pochopitelné, že většina odbytových uskupení byla založena ve formě družstva (30 organizací, 88 %), zatímco mezi podpořenými byly pouze 4 akciové společnosti.

Obr. 5: Diagram hodnocení podpořené odbytové organizace z veřejných zdrojů, PP č. 10, ČR, 2014



Zdroj: Autor na základě údajů z MZe ČR (2013), MS ČR (2014), Bisnode (2014)

Na základě určené metodiky dělení podniků podle úspěšnosti vynaložených prostředků byly podpořené podniky rozčleněny. Jak vyplývá z Obr. 5, resp. Tab. 11, tak u 14 společností byl definován reálný efekt dotace. Jeden subjekt vykazuje podíl na relevantním trhu překračující 15 % (CZ FRUIT), zatímco zbývajících 13 seskupení tohoto podílu nedosáhlo. U dalších dvaceti podpořených společností (tj. u 59 % subjektů), u kterých byla dotace vyplacena, nelze vysledovat reálný dlouhodobý dopad. V roce 2014 již tyto společnosti neexistují, nebo je již není možné definovat jako odbytové organizace. Těmto subjektům bylo vyplaceno více než 56 mil. CZK, což představovalo 50,5 % vyplacených prostředků.

Celkem vysoký podíl stále fungujících subjektů má též pozitivní vliv na výslednou hodnotu veřejných nákladů na založení jedné úspěšné / částečně úspěšně podpořené organizace (FSs).

Čím je totiž počet (částečně) úspěšně podpořených organizací vyšší, tím je hodnota nákladů FS_s nižší. Tato hodnota pro *podpůrný program č. 10* činí 246 784 EUR.

Tab. 11: Efekt z finanční podpory v rámci programu č. 10 (červen 2013)

	Σ	Podpora (CZK)	Podpora (EUR)	Průměrná podpora (EUR)
Neúspěšná alokace	20	56 694 945	1 765 961	88 298
Jeden člen	1	5 987 197	191 161	191 161
Neplátce DPH	4	6 442 582	203 440	50 860
Likvidace / Zrušena	15	44 265 166	1 371 359	91 424
Úspěšná alokace	1	15 942 800	471 503	471 503
Částečně úspěšná alokace	13	39 473 087	1 217 515	93 655
Celkem	34	112 110 832	3 454 979	101 617

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů z MZe ČR (2013), Ministerstvo spravedlnosti ČR (2014)

Ze 14 subjektů, u kterých je možné konstatovat odbytovou činnost, bylo v roce 2011 v největším rozsahu obchodováno mléko (4 subjekty, 31,2 mil. EUR), následované zeleninou (2 subjekty, 13,8 mil. EUR), ovocem (2 subjekty, 12 mil. EUR) a obilovinami (2 subjekty, 4 mil. EUR). Zbylé 3 subjekty již obchodují s různými komoditami. V případě *Hospodářského a odbytového družstva Podbořany* (IČ 25401882) nebylo možné obchodovanou komoditu identifikovat.

Tab. 12: Úspěšně podpořené subjekty, jejich tržby a tržní podíl na relevantním trhu.

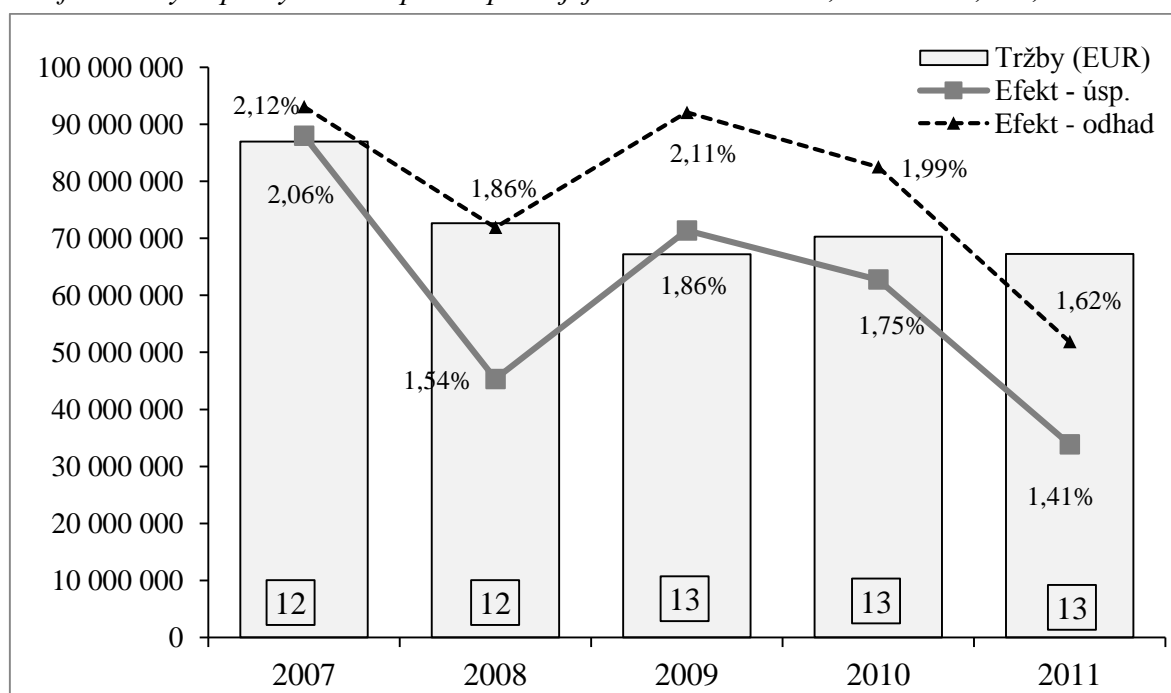
IČ	Komodita	Rok	Tržby (mil. CZK)	Tržby (EUR)	podíl
25669397	ovoce	2011	271,8	11 055 072	24,98%
26217678	ovce a kozy	2011	5,9	239 974	11,48%
26447207	květiny	2011	216,7	8 813 959	5,98%
25447262	zelenina	2011	225	9 151 550	4,35%
25544578	ovoce	2011	24,618	1 001 302	2,26%
25578499	zelenina	2011	115,3	4 689 661	2,23%
26174090	mléko	2013	282,272	10 867 483	1,31%
25571087	mléko	2012	262	10 420 395	1,28%
26216604	mléko	2012	237	9 426 083	1,16%
25415417	skot	2011	30,871	1 255 633	0,59%
25237811	obiloviny	2012	189,1	7 521	0,58%
25403176	obiloviny	2012	104	4 136 340	0,32%
25924311	mléko	2011	11,6	471 813	0,05%
25401882	N/A	2011	7,9	321 321	N/A

Zdroj: Autor dle Ministerstva zemědělství (2013), Ministerstvo spravedlnosti ČR (2014) a Eurostat (2015)

Nejvyšší tržní silou disponovalo v roce 2011 družstvo *CZ FRUIT* (IČ 25669397), které dodalo na trh 24 % hodnoty produkce ovoce. Zbylé subjekty takové tržní síly nedosáhly. Druhým nejvyšším podílem disponovala akciová společnost *OVEKO* (IČ 26217678), která se svými

tržbami ve výši 240 tis. EUR podílela na produkci ovcí a koz více než 11 %¹⁶⁹. Mezi další významné subjekty je možné zařadit družstvo *CZ-Flora* (IČ 26447207; 5,98 %), *Litozel* (IČ 25447262; 4,35 %), *Ekodružstvo Severozápad* (IČ 25415417), které obchodovalo v roce 2011 pouze necelých 0,6 % hodnoty české produkce skotu. Ovšem jelikož toto družstvo dodává skot pouze v bio kvalitě, jeho podíl na produkci bio skotu v ČR je možné stanovit jako vyšší¹⁷⁰. Následující dvě společnosti dosahují tržního podílu lehce nad 1 %, ale i tak se řadí z pohledu tržeb mezi největší společnosti podpořené v rámci PP č. 10. Jedná se o *Družstvo Pragolaktos* (IČ 26174090) a *Mlékařské odbytové centrum Třebíč* (25571087) s celkovým ročním obrátem přesahujícím 10 mil. EUR.

Graf 1: Tržby úspěšných seskupení a podíl jejich tržeb na CPZS, PRV 2004, ČR, EUR



Pozn.: Čísla ve sloupcových grafech udávají počet společností, u kterých byla dostupná data tržeb.

Zdroj: Autor dle MZe ČR (2013), Ministerstvo spravedlnosti ČR (2014) a Eurostat (2014)

Efekt, který byl měřen podílem tržeb uvedených 14 seskupení na celkové produkci zemědělského sektoru (CPZS), má klesající tendenci (Graf 1). Vzniklá seskupení dodávala

¹⁶⁹ Hodnota podílu vychází z produkce ovcí a koz. Oveko se ale prodejem koz nezabývá. Ovšem vzhledem k podílu jatečných ovcí (96 %; MZe ČR, 2012) na celkovém počtu jatečných ovcí a koz a počtu celkově chovaných ovcí a koz v ČR (kozy tvoří pouze 10 % kusů; MZe 2012) je předpokládáno, že i v rámci celkové hodnoty produkce ovcí a koz zaujímají kozy minoritní podíl.

¹⁷⁰ Podíl realizovaných tržeb (0,6 %) se vztahuje k hodnotě produkce skotu celkem, kam je též zařazena produkce skotu v bio kvalitě. Jelikož ale hodnota produkce bio skotu není v ČR sledována, není možné specificky určit přesný podíl *Ekodružstva Severozápad* na relevantním trhu, tj. trhu bio skotu v ČR. Jelikož ale veškerý český skot není produkován v bio kvalitě, je logicky zřejmé, že podíl družstva bude na relevantním trhu rozhodně vyšší než 0,6 %.

mezi lety 2007–2011 na trh zboží v hodnotě mezi 70 a 90 mil. EUR¹⁷¹, což až do 2010 oscillovalo okolo 2 % hodnoty CPZS. Jak ovšem znázorňuje Graf 1, v roce 2011 dochází ke strmému poklesu podílu tržeb na hodnotě produkce zemědělského sektoru jak u dostupných dat, tak i v případě odhadnutých údajů. Výrazný pokles ovšem není dán snižujícími se tržbami, ale byl zapříčiněn razantním navýšením celkové produkce zemědělského sektoru, která se meziročně navýšila o 19 %, čemuž odpovídá i odhadnutý pokles efektu z 1,99 na 1,62 % v roce 2011.

Výsledný efekt, který generuje v roce 2011 pouze 14 subjektů je ovšem podmíněn zařazením producentů ovoce a zeleniny (celkem 4 subjekty) do společné organizace trhu, ze které mohly subjekty čerpat další podporu po vstupu do EU¹⁷². Zbylých 10 subjektů se k podpoře z Horizontálního plánu rozvoje venkova nedostalo, čímž byly znevýhodněny.

7.2. Efekt podpory odbytových organizací po vstupu ČR do EU z PRV

Horizontální plán rozvoje venkova (HPRV) vstoupil v platnost po vstupu ČR do Evropské unie v roce 2004. Tento program, podobně jako programy předcházející, měl za cíl vytvořit podmínky pro zakládání skupin zemědělských prvovýrobců z důvodu zvýšení jejich konkurenceschopnosti na společném trhu EU. Mezi další cíle programu patřilo (i) *podpoření přizpůsobení zemědělských výrobků tržním požadavkům*, (ii) *stanovení společných pravidel pro předávání informací mezi odbytovými organizacemi a odběrateli* a (iii) *zajištění technologického rozvoje a vznikání marketingových struktur*. (MZe ČR, 2008a)

V rámci programu musely být splněny následující podmínky (SZIF, 2010):

- Žadatelem musela být obchodní společnost (v. o. s., k. s., s. r. o. a a. s.) nebo družstvo složené ze skupiny zemědělských producentů a založené za účelem společného odbytu nezpracovaných zemědělských surovin (viz Tab. 13).
- Obchodní organizace byla založená od 1. 5. 2004 do 31. 10. 2006, subjekty založené mimo tento časový úsek nemohly být uznány.
- Členy zakládané organizace byly fyzické a právnické subjekty, které produkují výrobky živočišné a rostlinné výroby (tj. jsou registrovány v evidenci zemědělských podnikatelů).
- Stanovy obsahovaly pravidla přijímání a vyřazování nových členů, ukončení členství a minimální délku členství.

¹⁷¹ Hodnota vycházející z dostupných dat SZIF (2014) a autorova odhadu chybějících údajů.

¹⁷² Tyto 4 odbytové subjekty (CZ FRUIT, Jihomoravská zelenina, Litozel a Jihofrukt) dnes patří mezi uznané organizace producentů.

- Velikost organizace byla omezena buď obratem 3 mil. CZK (100 tis. EUR), nebo minimálním počtem pěti členů nebo společníků (bez nutnosti splnění minimálního obratu).
- Členové odbytové organizace byli povinni prodávat skrz odbytovou organizaci **veškerou** tržní obchodovatelnou produkci komodity, pro kterou je odbytová organizace zřízena.
- Odbytová organizace mohla nakupovat od nečlenů pouze v případě, že musela plnit závazky i za člena, který surovinu nedodal, nebo v případě, kdy objem nakupované produkce od nečlenů nepřesáhne 10 % celkového naturálního objemu prodávané komodity.
- K žádosti byl předložen podnikatelský plán na období 5 let, uzavřené smlouvy se členy o budoucích dodávkách.
- Předložení výpisu z obchodního rejstříku, dohody se členy o dodávkách aj.
- Výše dotace se řídila nařízením vlády č. 655/2004 Sb.¹⁷³. Ta určovala výši dotace dle Nařízení (ES) 1257/1999 (viz Tab. 4).
- Skupiny producentů žádající o dotaci musely být uznány pro obchodování s jednou nebo více schválenými komoditami (viz Tab. 13).

Tab. 13: Seznam komodit, pro které bylo možné získat podporu na založení odbytové organizace, ČR

Podpůrný program č. 10	HPRV: Zakládání skupin výrobců
přírodní včelí produkty	včelí produkty
obiloviny	obiloviny
olejniny	olejniny
brambory, cukrovka	brambory
léčivé, aromatické a kořeninové rostliny	len a konopí na vlákno
květiny a okrasné dřeviny	květiny a okrasné dřeviny
školkařské výpěstky (ovocné a okrasné)	školkařské výpěstky ovocných dřevin
jatečný skot	jatečný skot
jatečná prasata	jatečná prasata
produkty z chovu ovcí a koz	jatečné ovce a kozy
ovoce a zelenina	jateční běžci
mléko	jatečná drůbež
drůbež, vejce	léčivé, aromatické a kořenové rostliny
chmel	
sladkovodní ryby	

Zdroj: Nařízení vlády č. 655/2004 Sb., MZe (2000).

¹⁷³ Nařízení vlády č. 655/2004 Sb. ze dne 1. 12. 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.

Jak je patrné z tabulky (Tab. 13), v rámci PP č. 10 bylo možné čerpat podporu na vyšší množství komodit, čímž byl samozřejmě i zvětšen rádius zásahu možných členů. Ovšem je nutné podotknout, že v rámci HRDP není zařazena podpora pro odbytové organizace v odvětví ovoce a zeleniny, ty jsou determinovány v rámci společné organizace trhu, zatímco v PP č. 10 se vyskytují. Dále nebylo zařazeno do podpor mléko, cukrovka, vejce, chmel a ryby¹⁷⁴.

Vyplácená podpora byla vyplácena formou přímé nevratné dotace, a to do pěti kalendářních let od data zařazení do opatření. Výše dotace byla vypočítána z roční hodnoty produkce dané komodity uváděné na trh. Obecné zásady pro dotační titul přineslo nařízení vlády č. 655/2004 Sb., které stanovovalo podmínky pro zařazení do skupin výrobců a stanovovalo podmínky pro poskytnutí dotace. Toto nařízení vlády zakládalo výši poskytnuté dotace na obecném předpisu EU. Organizace s obratem do 1 mil. EUR mohly žádat o 5 % – 2 % (dle roku čerpání dotace) z celkového obratu, což znamenalo, že mohly dosáhnout až na 190 tis. EUR. Organizace s obratem nad 1 mil. EUR měly sníženou procentní sazbu z obratu s maximálním zastropěním obdržených prostředků (100 tis. – 50 tis. EUR/rok), maximálně 390 tis. EUR.

Ovšem v rámci novelizace bylo nařízení vlády č. 655/2004 Sb. upraveno nařízením vlády č. 332/2007 Sb.¹⁷⁵. Tento předpis upravil podmínky čerpání dotací. Výsledná výše dotace se stále odvíjela od obratu organizace, ovšem maximální vyplácená částka byla zastropena. S platností do 31. 12. 2007¹⁷⁶ mohla tedy všechna seskupení získat 5 % až 2 % z obratu, maximálně však 11 220 EUR/rok. Toto zastropění bylo zavedeno z důvodu vysokého počtu schválených seskupení (208) a limitovaným množstvím alokovaných finančních prostředků pro dané opatření. Jelikož MZe ČR chtělo v co nejvyšší míře uspokojit všechny žádosti o dotaci, snížení maximální hodnoty vyplácené dotace bylo nutností. (ASZ, 2007)

¹⁷⁴ Ryby přecházejí pod Operační program rybářství.

¹⁷⁵ Nařízení vlády č. 332/2007 sb. ze dne 12. 12. 2007 o nařízení vlády, kterým se mění 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, str. 4838.

¹⁷⁶ Dle informací Ing. Jaroslava Černého (referent oddělení podpory administrace HPRV a PRV) SZIF přikazoval dotace ve výši 11 220 EUR dle data podání žádosti, tj. na všechny žádosti za rok 2007, které obdržel SZIF po 1. 1. 2008 již byla aplikována snížená sazba. Tento postup byl ovšem kasačním řízením Nejvyššího správního soudu zpochybněn (č. j. 7 As 95/2010 – 55 ze dne 17.6 2011), čímž byla v několika případech dotace za rok 2007 přehodnocena a následně doplacena dle původního návrhu (mělo se jednat o tři případy, kdy byla dotace doplácena v letech 2012, 2013). Nejvyšší správní soud se totiž přiklonil k právnímu názoru, že nárok (právo) na dotaci mohl vzniknout již v roce 2007 v případě splnění všech podmínek dle §5 nařízení 655/2004 Sb. Tento nárok by neměl být zaměňován s nárokem na poskytnutí dotace, který ovšem vznikl až po předložení žádosti na SZIF, a to v období od 1. ledna do 15. února 2008.

Zavedením vládního nařízení tedy byla snížena i celková částka, kterou mohlo každé seskupení získat v pěti letech od uznání, a tudíž nebylo možné, aby jakékoliv seskupení čerpalo maximální dotaci ve výši 390 tis. EUR. S ohledem na nařízení vlády 655/2004 Sb., které bylo přijato v prosinci 2004, byly první dotace vypláceny až za kalendářní rok 2005, tj. v roce 2006. Seskupení uznaná v roce 2004 a 2005 tedy mohla dosáhnout na maximální částku 233 660 EUR, zatímco seskupení uznaná v roce 2006 mohla dosáhnout pouze na 144 880 EUR (Tab. 14).

Tab. 14: Maximální výše dotace dostupná pro skupiny výrobců po nař. vl. č. 332/2007 Sb.

Skupina výrobců: rok uznání	Období plateb	Maximální částka k čerpání ¹	
		EUR (%)	CZK
2004, 2005	2006–2010	233 660 (59,9 %)	6 542 132
2006	2007–2011	144 880 (37,1 %)	3 926 196
Původní návrh ²	5 let	390 000 (100 %)	

¹Max. částky v letech 100 tis. EUR, 100 tis. EUR, 80 tis. EUR, 60 tis. EUR a 50 tis. EUR. Pro propočítání byla brána v potaz praxe SZIF, kdy výplata žádostí za rok 2007 již byla omezena částkou 11 220 EUR.

² Aplikován ve většině států (tj. i v Polsku a na Slovensku).

Zdroj: vlastní zpracování na základě nařízení vlády 655/2004 Sb., 332/2007 Sb. a Nařízení (ES) č. 1257/1999.

V roce 2005 bylo uznáno 44 seskupení, v následujícím roce 164 seskupení (SZIF, 2014). Seskupení uznaná v roce 2005 tedy měla možnost získat výrazně vyšší částku. Tato možnost ovšem nebyla hojně využita, jelikož pouze 7 seskupení získalo dotaci přesahující 210 tis. EUR, což by odpovídalo čerpání více než 90 % dostupné dotace. Mezi seskupeními uznanými v roce 2006 dosáhla na maximální dosažitelnou částku pouze 3 seskupení, zatímco 146 organizací nedosáhlo ani na 75 % dotace (tj. 110 tis. EUR).

Tab. 15: Výše dotace a realizované obchody (2005–2010) podle právní formy, CZ, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	% ¹
Družstvo	91	9 329 848	102 526	883 723 194	1,06
Společnost s r. o.	115	9 203 928	80 034	877 503 123	1,05
Akciová spol.	2	316 592	158 296	24 005 218	1,32
Celkem	208	18 850 368	90 627	1 785 321 535	1,06

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách.

Zdroj: autor dle SZIF (2014)

Do projektu byly v nejvyšším počtu zařazeny společnosti s r. o. (115)¹⁷⁷, následované družstvy, která zaujala druhou nejvyšší četnost (91). Akciové společnosti se mezi nově

¹⁷⁷ Dalších 163 společností žádalo o zařazení do programu. 151 seskupení ve formě spol. s r. o. nebylo uznáno hlavně z důvodu, že se jednalo o společnost s jedním vlastníkem, a tudíž takováto společnost nemůže být považována za seskupení. Tato interpretace byla následně potvrzena soudem.

založenými odbytovými organizacemi skoro nevyskytovaly (Tab. 15). Jak je patrné z Tab. 15, průměrné družstvo dosáhlo na vyšší hodnotu dotace (102 526 EUR) v porovnání se společnostmi s r. o. (80 034 EUR). Tento fakt vychází z vyšších průměrných tržeb družstev, což může být důsledkem vyššího počtu členů. Zatímco všech 115 spol. s r. o. mělo v prvním roce po uznání 696 členů (tj. v průměru 6 členů na 1 s. r. o.), 91 družstev evidovalo 1030 členů (v průměru 11 členů). Dalším údajem uvedeným v Tab. 15 je podíl dotace na realizovaných tržbách, který se ve všech případech pohybuje mírně nad 1 %.

Jak je patrné z tabulky (Tab. 16), nejvyššího průměrného počtu členů dosáhla seskupení obchodující s jatečnými ovce a kozami, kde průměrný počet členů dosáhl v roce 2006 4,7. Počet členů, který vykazovalo jedno seskupení zaměřené na jatečné bežce, není brán v potaz, jelikož jejich žádost byla z neznámého důvodu zamítnuta a dotace nakonec nevyplacena. U ostatních komoditních skupin je zřetelný buď vyrovnaný, nebo snižující se počet členů.

Tab. 16: Průměrný počet členů seskupení uváděný v žádosti, ČR, 2005 – 2010, HPRV

Komodita	Průměrný počet členů						Celkem 2006	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Členů	Seskupení
Brambory	2,3	2,9	3,3	3,1	3,3	3,3	32	11
Jatečná drůbež	3,5	3,0	2,7	2,6	2,6	2,7	124	42
Jatečná prasata	5,0	3,4	3,4	3,3	3,3	2,6	315	92
Jatečné ovce a kozy	2,0	4,7	3,8	3,2	3,2	4,0	33	7
Jateční běžci		10,0					10	1
Jatečný skot	5,2	3,5	3,6	3,4	3,3	2,8	252	73
Květiny a okr. dřeviny		2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2	1
LAKR	3,5	3,8	4,4	3,9	3,9	3,3	34	9
Len, konopí na vlákno	2,0	2,0	2,0	2,0			4	2
Obiloviny	6,2	3,6	3,6	3,6	3,6	2,9	408	112
Olejniny	6,5	4,1	4,0	3,9	4,0	3,3	471	116
Školkařské výpěstky		3,0	3,0	3,0	3,0		3	1
Celkem	5,3	3,6	3,6	3,5	3,5	2,9	- ¹	

¹ Počet seskupení bude vyšší než 208, jelikož každé seskupení mohlo žádat o schválení více než jedné komoditní skupiny.

Zdroj: autor dle SZIF (2014)

S ohledem na komodity, které byly v rámci daného opatření obchodovány, je třeba upozornit na fakt, že pro tři komoditní skupiny nebyla uznána žádná seskupení. Jedná se o skupiny včelích produktů, lnu a konopí pěstovaného na vlákno a jatečních běžců. U ostatních kategorií (viz Tab. 17) se hodnoty produkce dodané na trh za dané období (tj. 2005–2010) pohybují mezi 39 tis. a 565 mil. EUR. Největší tržby byly dosaženy u jatečných prasat a obilovin, následovaných olejniny, jatečnou drůbeží a skotem. Nejnižší hodnoty obrátu vykazuje kategorie jatečných ovcí a koz, následovaná školkařskými výpěstky ovocných dřevin.

Tab. 17: Realizované tržby seskupení přiznané SZIF ČR podle komodit, PRV 2004, ČR

Komodita	Σ	EUR (2005–2010)		%
		Tržby	Produkce ČR	
Jatečná prasata	95	564 823 695	2 472 950 000	22,84
Obiloviny	118	548 729 096	5 188 840 000	10,58
Olejniny	122	279 072 211	2 080 710 000	13,41
Jatečná drůbež	46	232 263 967	1 378 120 000	16,85
Jatečný skot	75	106 256 757	1 158 960 000	9,17
Brambory	12	22 924 514	618 730 000	3,71
Léčivé, aromatické a kořeninové rostliny ²	9	17 730 017	299 750 000	5,91
Květiny a okrasné dřeviny ³	1	12 814 037	711 900 000	1,80
Školkařské výpěstky ovocných dřevin ³	1	578 198		0,08
Jatečné ovce a kozy	7	39 043	7 330 000	0,53
Celkem		1 785 231 535	13 676 180 000	13,05

¹ Podíl tržeb na celkové produkci dané komodity; ² na základě informací z analýzy zařazených subjektů, do této kategorie spadá i chmel (viz HASINA, spol. s r. o.); ³ tyto kategorie produktů Eurostat samostatně nezveřejňuje. Zdroj: autor dle SZIF ČR (2014), Eurostat (2014)

Za všechny sledované komoditní skupiny se tržby uznaných seskupení (208) ve sledovaném období přiblížily hodnotě 1,79 mld. EUR, což by znamenalo, že seskupení na trh dodala více než 13 % hodnoty celkové produkce daných surovin v letech 2005–2010.

Uznaná seskupení dosáhla nejvyššího podílu na trhu v kategorii jatečných prasat, kde uznané tržby za produkty v daném časovém období tvořily 22,84 % hodnoty celkové produkce prasat. Tato vysoká hodnota ovšem vychází z vysokého počtu subjektů (95), které se obchodem s jatečnými prasaty zabývaly. V důsledku to tedy znamená, že většina zařazených seskupení nedosáhla v dané komoditě významnějšího podílu na trhu. Pouze 5 seskupení obchodovalo roční produkci v hodnotě vyšší než 1 %, naprostou výjimku tvoří 3 seskupení¹⁷⁸, která překonala tržní podíl 1,5 %¹⁷⁹. Podíl ostatních odbytových organizací se pohyboval hluboko pod hranicí 1 %.

Prodej jatečné drůbeže patří do skupiny komodit, u které bylo dosaženo ve sledovaném období druhého významnějšího podílu (16,85 %). I přes fakt, že se 46 seskupení v letech 2007 a 2008 podílelo na prodeji 25 % národní produkce, je nutné podotknout, že 40 subjektů nedodalo na trh ani 1 % národní produkce jatečné drůbeže. Mezi nejsilnější seskupení patřila *OD Dešná, Frobe s. r. o. a Drubos, s. r. o.* Tyto podniky dokázaly alespoň v jednom ze sledovaných let realizovat více než 2 % národní produkce.

¹⁷⁸ OD Maso (IČ 26938260), OD Vrchovina (IČ 26947897) a Obchodní družstvo Žďár (IČ 26960478).

¹⁷⁹ Jejich roční tržby tedy překonaly hranici cca 250 mil. CZK.

Dalšími významnými skupinami jsou olejniny a obiloviny. Ovšem ani u jedné z těchto komodit se nevyskytlo žádné seskupení, které by realizovalo významnější objem vyprodukovaných obilovin, resp. olejin. Zatímco za sledované období 118 seskupení dodalo na trh 10,58 % české produkce obilovin, srovnatelné množství seskupení (122) dodalo na trh 13,41 % olejin. V obilovinách žádná podpořená odbytová organizace nedodala na trh obiloviny v hodnotě přesahující 1 % produkce. U olejin se takovéto skupení našlo pouze jedno (*OD Třebíč*).

U ostatních komoditních skupin je situace obdobná, tj. většina z uznaných seskupení nerealizovala na trhu více než 1 % produkce. U jatečného skotu se tuto hranici povedlo překročit jednomu seskupení, a to pouze v roce 2007, u brambor pouze *OD Polabí* dodalo na trh produkci v hodnotě převyšující 1 %.

S ohledem na podíl tržeb k celkové produkci dané komoditní skupiny je nutné obzvláště vyzdvihnout dvě společnosti. Firma *HASINA*¹⁸⁰ (IČ 27301915) dodala na trh produkty mezi lety 2006–2010 v hodnotě mezi 2 a 4 mil. EUR ve skupině léčivých a aromatických plodin¹⁸¹. Obchodník se ve Sbírce listin identifikuje jako obchodník s chmelem. Dosažené tržby by tedy např. v roce 2010 znamenaly 8% podíl na hodnotě vyprodukovaného chmele v ČR. Druhé seskupení, firma *Montano-Květiny* (IČ 27414728), dosáhlo tržeb s květinami a okrasnými dřevinami v roce 2010 4,2 mil. EUR, což by znamenalo podíl ve výši 2,9 % na celkové produkci sazenic a květin. Žádné další seskupení nerealizovalo vyšší podíl na národní produkci u vyprodukované komodity.

V průběhu vyplácení dotace se celkový obrat v komoditách měnil (viz Tab. 18). Je nutné zaznamenat, že v prvním roce bylo uznáno 44 žádostí, na základě kterých bylo možné identifikovat realizovanou produkci v hodnotě 76,56 mil. EUR, což v roce 2005 odpovídalo 2,24 % celkové produkce zemědělského sektoru (CPZS). Tato hodnota se postupně navyšovala až do roku 2008, kdy tržby za zboží dosáhly 480,92 mil. EUR. Tento nárůst není ale způsobem navyšováním obrátů jednotlivých subjektů, ale skokovým nárůstem zahrnutých seskupení a podmínkami samotného programu¹⁸². Podmínky totiž stanovily, že v prvním roce je produkce uvedená na trh počítána až od dne uznání do konce daného

¹⁸⁰ Identifikující se jako obchodník s chmelem (Sbírka listin).

¹⁸¹ V této kategorii byl zařazen chmel.

¹⁸² Definovanými v nařízení vlády č.655/2004 Sb.

kalendářního roku. Vzhledem k tomu, že ve druhé polovině roku 2006¹⁸³ bylo založeno a následně uznáno 72 seskupení, kterým mohly být realizované obchody započteny až po jejich uznání Ministerstvem zemědělství, je zřejmé, že výše jejich tržeb byla ovlivněna i kratším časovým intervalem, který zbýval do konce roku. Započtením všech tržeb uznaných seskupení za celý kalendářní rok je tedy možné až od roku 2007, což vedlo ke skokovému navýšení tržeb o více než 144 mil. EUR.

Tab. 18: Realizované tržby uznaných seskupení 2005–2010, PRV 2004, ČR

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Realizováno (mil. EUR)	76,56	269,15	413,17	480,92	326,91	218,51
Počet organizací	44	199	201	201	183	139
CPZS (mil. EUR)	3 424	3 509	4 230	4 704	3 620	4 009
Efekt (% CPZS)	2,24 %	7,67 %	9,77 %	10,22 %	9,03 %	5,45 %

Zdroj: autor podle SZIF ČR (2014) a Eurostat (2014)

Též je možné konstatovat, že snížení horního limitu dotace nemělo v roce 2008 bezprostřední vliv na výši realizovaných tržeb. I když byl tento snížený limit aplikován zpětně a chybně již pro rok 2007¹⁸⁴, na hodnotu tržeb tato skutečnost neměla zásadní vliv. Zodpovědný právní předpis byl totiž přijat až koncem prosince 2007, kdy již byla logicky většina obchodů uzavřena. I přes snížený limit se mezi lety 2007 a 2008 tržby dále zvyšují o 67,75 mil. EUR. Tímto navýšením se zvýší i efekt dotačního titulu. Za rok 2008 201 subjektů dodalo na trh více než 10 % hodnoty CPZS. Pokles, který je zaznamenán u tržeb za rok 2009 (meziročně – 154 mil. EUR), je možné vysvětlit nejenom poklesem hodnoty produkce zemědělského sektoru (meziročně více než –1 mld.), ale i faktem, že 24 seskupení již v čerpání dotačních prostředků nepokračovalo, a tudíž jimi realizované obchody již nejsou platební agenturou monitorovány. V roce 2010 se dále snižuje hodnota realizovaných tržeb, což je dáno jednak ukončením vyplácení dotace seskupením uznaným v roce 2005, a současně tím, že dalších 10 seskupení nežádá o 5. dotaci, na kterou ovšem mají nárok.

Obecně lze konstatovat, že snížení horní hranice vyplácené dotace znamenalo výrazný zásah do dotačního programu. Jak bylo vysledováno z dat SZIF (2014), 44 seskupení podalo pouze 4 a méně dotačních žádostí, většina z nich nebyla podána právě po roce 2008. Dalších 20 seskupení sice dotační žádost podalo, ta jim ale nebyla schválena¹⁸⁵.

¹⁸³ Tj. mezi červencem a říjnem 2006, jelikož stěžejní datum pro vznik nového seskupení bylo stanoveno na 31. 10. 2006.

¹⁸⁴ Viz rozhodnutí Nejvyššího správního soudu (č. j. 7 As 95/2010 – 55 ze dne 17.6.2011; viz výše)

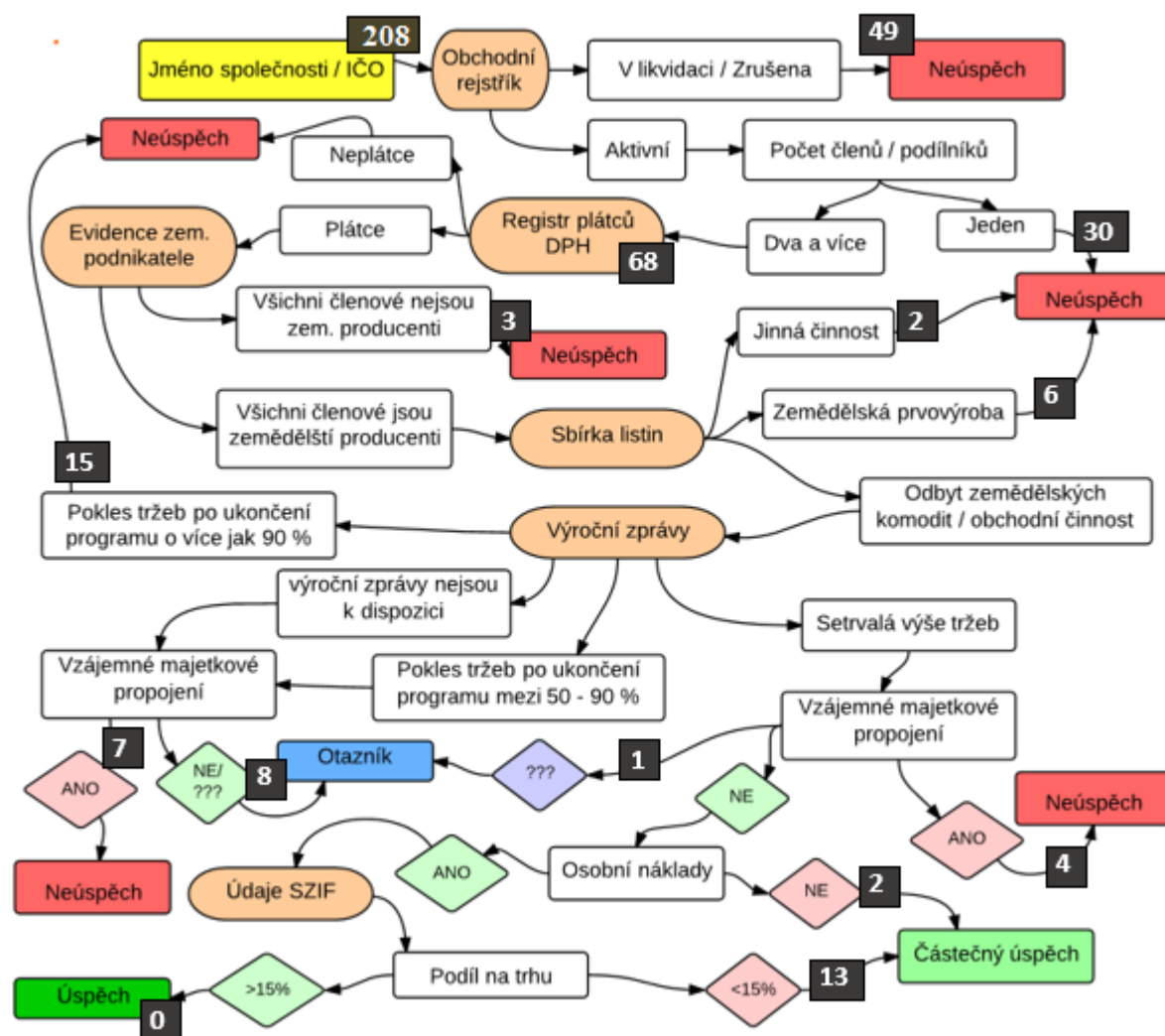
¹⁸⁵ Jelikož dotace byla nároková po splnění podmínek, je zřejmé, že těchto 20 seskupení podmínky nesplnilo.

Je nutné si uvědomit, že vykazování realizovaných tržeb musela seskupení poskytovat pouze po dobu čerpání dotace. Po ukončení dotačního plnění tedy již seskupení nemusí poskytovat tyto informace a současně se již nemusí řídit nařízením vlády č. 332/2007 Sb. Tímto tedy mohou být založená seskupení transformována, rušena, může dojít ke snížení počtu členů/společníků, beztrestně může být změněn předmět činností. Podmínky vyplácené podpory totiž nestanovily minimální dobu, po kterou nesmí seskupení významně změnit předmět činnosti¹⁸⁶ a majetkovou strukturu, čímž nebyla zabezpečena udržitelnost podpořených subjektů.

Dle hodnocení navrženého v metodice, jak je poukázáno v diagramu a později i v tabulce (Tab. 19; Obr. 6), z celkové vyplácené částky 18,85 mil. EUR nevzniklo žádné seskupení, které by prokazatelně dosahovalo tržního podílu vyššího než 15 %. Ovšem po evaluaci 208 podpořených subjektů, alespoň u 15 subjektů je možné konstatovat, že finanční prostředky byly alokovány částečně úspěšně. Tyto subjekty celkem čerpaly na dotacích 1,59 mil. EUR (8,5 % z celkové vyplácené částky) a podle dle údajů SZIF realizovaly produkci v hodnotě 109,2 mil. EUR (7,6 %). Z pohledu četnosti právních forem mezi těmito převažují z 2/3 družstva, která se podílela na 75 % realizovaných tržeb. Žádná akciová společnost není klasifikována jako úspěšná nebo částečně úspěšná. *Primagra* (větší ze dvojice a. s.) byla začleněna do skupiny Agrofert, který je současně i jejím jediným akcionářem. Odbytová společnost *Podzvičinsko* není plátcem DPH.

¹⁸⁶ Jako například z prodeje a velkoobchodu se zemědělskými komoditami na prodej aut nebo restaurační činnost.

Obr. 6: Diagram hodnocení podpořené odbytové organizace, HPRV, ČR, 2014



Zdroj: Autor na základě údajů z MZe ČR (2013), MS ČR (2014), Bisnode (2014)

Z 15 subjektů, u kterých je možné konstatovat částečně úspěšné vynaložení finančních prostředků, dva subjekty nevidují žádné osobní náklady. Tento stav je sice v rozporu s podmínkou profesionálního managementu (Sexton a Iskow, 1988) a mohl by vést k vyloučení těchto subjektů, na druhou stranu ale není možné vyloučit, že řízení odbytové organizace není prováděno dobrovolně nebo ve službě, což může vzbuzovat otázky ohledně udržitelnosti a motivů, které vlastníky k založení vedly. Zbývajících 13 seskupení eviduje osobní náklady, 8 subjektů je tvořeno méně než 5 členy¹⁸⁷. Na základě výše uvedených informací je integrační funkce programu dosti diskutabilní.

¹⁸⁷ Dle podmínek dotačního programu je uvedená situace legální. Ovšem při porovnání s podobně zaměřeným programem – organizace/skupení producentů ovoce a zeleniny – je vyžadováno minimálně pěti členů. Minimálně 5 členů je pak též vyžadováno v dalších státech EU, kde byla podpora vyplácena.

Tab. 19: Výše dotací v rámci PRV 2004 dle úspěšnosti, 2005-2010, EUR

Klasifikace	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	% ¹
Neúspěšná podpora	184	16 389 748	89 075	1 579 558 263	1,04
Likvidace/Zrušení	49	4 977 501	101 582	511 027 930	0,97
Jeden člen, vlastník	30	2 422 260	80 742	247 458 896	0,98
Není plátcem DPH	68	5 833 078	85 781	569 142 818	1,02
Členové nejsou zem. producenty	3	450 987	150 329	37 824 477	1,19
Jiná činnost	2	156 481	78 240	7 802 426	2,01
Zemědělský producent	6	446 146	74 358	45 492 654	0,98
Pokles tržeb o více jak 90%	15	1 373 624	91 575	96 470 052	1,42
Vzájemně propojené společnosti	11	729 673	66 334	64 339 010	1,13
Podpora s otazníkem	9	865 805	96 201	68 110 881	1,27
Nezveřejněné závěrky	8	756 018	94 502	43 023 559	1,76
Nejasné vzájemné propojení	1	109 787	109 787	25 087 322	0,44
Částečně úspěšná podpora	15	1 594 815	106 321	137 562 392	1,16
Bez osobních nákladů	2	266 530	133 265	28 344 317	0,94
Malý podíl na trhu	13	1 328 285	102 176	109 218 075	1,22
Celkem	208	18 850 368	90 627	1 785 231 535	1,06

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách

Zdroj: Autor podle SZIF ČR (2014), Bismode ČR (2014), MS ČR (2014), MF ČR (2014)

Reálné efekty dotace jsou dále zpochybněny tím, že 184 společností (Tab. 19) dále nevykazují znaky odbytového sdružení. V rámci skupiny neúspěšně podpořených je 30 seskupení aktuálně ovládáno jedním vlastníkem, 49 seskupení je v likvidaci nebo bylo zrušeno a 68 již není plátcem DPH. Dalších 15 subjektů vykázalo po ukončení dotační činnosti pokles tržeb o více než 90 %, 11 subjektů vykazuje vzájemné majetkové propojení svých členů (vlastníků) a zbytek neuvedených seskupení buď vykonává jinou činnost, nebo jejími členy/vlastníky nejsou zemědělské producenti. Jelikož více než 88 % podpořených subjektů z dotačního opatření nejeví po ukončení dotačních plateb znaky odbytového seskupení, je možné se domnívat, že seskupení byla založena pouze za účelem čerpání snadno dostupných finančních prostředků. Těmto subjektům bylo celkem vyplaceno skoro 16,4 mil. EUR (86,7 %), společně realizovaly 88,6 % hodnoty veškerých obchodů.

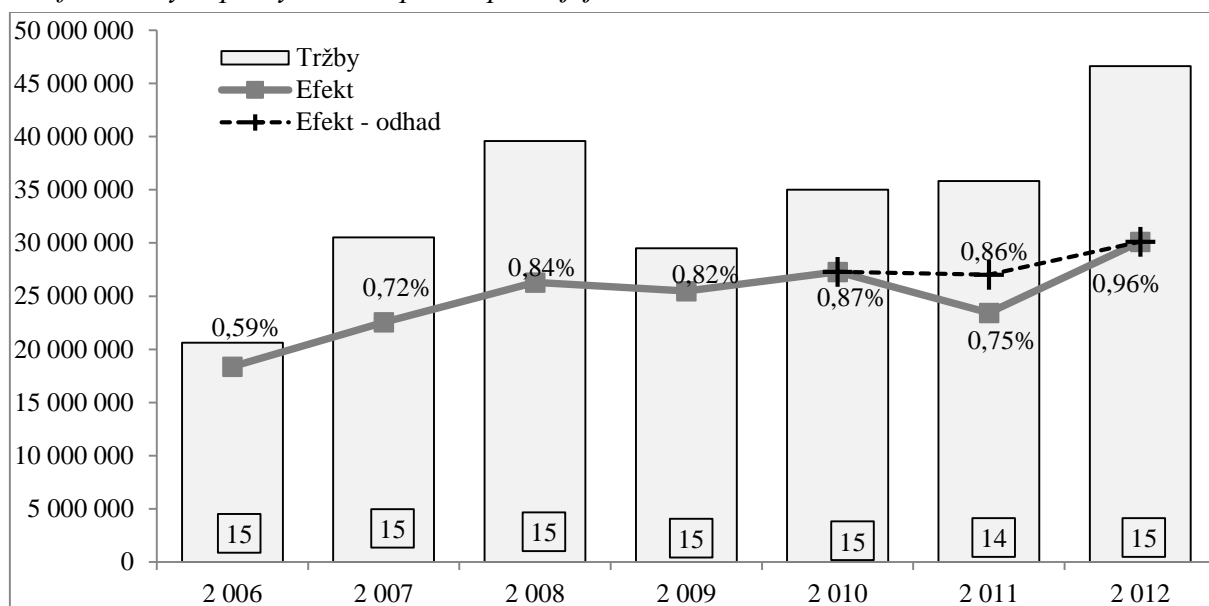
U 9 seskupení nebylo možné z veřejných zdrojů získat informace, které by indikovaly, zda vynaložení veřejných finančních prostředků vedlo k dlouhodobější udržitelnosti zakládaných subjektů. Hodnota vyplacené dotace těmto subjektům (označených jako *Otazník*) dosáhla skoro 900 tis. EUR (4 %) s hodnotou realizované produkce 68,1 mil. EUR (3,8 %).

Nízký počet úspěšných organizací ovlivní i vyšší veřejných nákladů na založení jedné částečně úspěšně podpořené organizace (FS_s). Tato hodnota pro dotační kapitulu z HPRV 2004–2006 činí 1 256 691 EUR, což je více jak pětinašobek hodnoty nákladů FS_s předvstupního PP č. 10.

K červenci roku 2014 je tedy považováno 15 seskupení za úspěšně podpořené. I když již není z veřejných a ani institucionálních zdrojů možné získat objemy reálně obchodovaných

komodit, je možné hodnoty realizované produkce doplnit o hodnoty získané z výročních zpráv. Výsledky jsou zachyceny v grafu (Graf 2). Z tohoto grafu je patrné, že 15 seskupení, u kterých bylo shledáno vyplacení dotací jako částečně úspěšné, postupně od roku 2009 navyšuje své tržby. Ze zveřejněných závěrek vyplývá, že za roky 2011 a 2012 tržby úspěšných seskupení dosáhly 35,8 mil. EUR¹⁸⁸, respektive 46,6 mil. EUR. Při těchto tržbách by tedy seskupení dosáhla podílu 0,75 %¹⁸⁹ a 0,96 % na hodnotě CPZS.

Graf 2: Tržby úspěšných seskupení a podíl jejich tržeb na CPZS, PRV 2004, ČR, EUR



Pozn.: Čísla ve sloupcových grafech udávají počet společností, u kterých byla dostupná data tržeb.

Zdroj: autor podle SZIF ČR (2014), Eurostat (2014), Bisnode (2014)

Z důvodu reálnějšího pohledu na efekt, který dotace přinesla, bylo nutné pro rok 2011 odhadnout data u jednoho chybějícího subjektu¹⁹⁰. I když se nejednalo o významně velkou odbytovou organizaci, nebylo by vhodné vypadek údajů/tržeb ignorovat. Po dopočtení se tedy navyšuje i efekt dotačního titulu, který se zvedá v roce 2011 o 0,11 % (nový průběh v grafu naznačen přerušovaně).

Jak již bylo uvedeno výše, po ukončení dotačního programu nejsou obchody monitorovány. Z tohoto důvodu tedy není možné stanovit, jaké podíly na relevantním trhu zaujímají částečně úspěšně podpořené subjekty. Proto je nutné vycházet z dat, která poskytla seskupení v posledním roce čerpání dotace (tj. 2009 nebo 2010). Na základě těchto údajů je tedy možné jasně specifikovat míru koncentrace nabídky, která může být jako předpoklad koncentrace

¹⁸⁸ Údaj platný pro 14 seskupení, jedno seskupení nezveřejnilo účetní závěrku za tento rok.

¹⁸⁹ Při započítání 14 z 15 údajů.

¹⁹⁰ Pro rok 2011 chyběl údaj u jednoho družstva (reálný odhad tržeb cca 6 mil. EUR).

nabídky i v letech po roce 2010. Z Tab. 20 vyplývá, že koncentrace nabídky 15 částečně úspěšných subjektů nebyla ve velké míře dosažena. Většina seskupení nedosáhla na 1% podíl na relevantním trhu, což je možné chápat z pohledu koncentrace nabídky jako bezvýznamné. V roce 2010 vykazovaly subjekty nejvyšší podíl v olejninách (2,29%), ovšem tato hodnota je tvořena 13 seskupeními. Nejvyšší průměrné hodnoty bylo dosaženo u jateční drůbeže, kde pouze 2 seskupení dodala na trh okolo 1,6 % národní produkce, tento stav byl ale významně ovlivněn výkonem *OD Dynín (26110989)*.

Tab. 20: Podíl částečně úspěšných seskupení na zemědělské produkci dané komoditní skupiny (údaje v %)

	2006	Σ ¹	2007	Σ ¹	2008	Σ ¹	2009	Σ ¹	2010	Σ ¹
Jatečná prasata	0,04	1	0,36	6	0,47	6	0,56	6	0,44	6
Jatečná drůbež	0,26	2	1,31	2	1,21	2	1,31	2	1,61	2
Jatečná skot	0,26	1	1,07	5	1,86	5	1,45	5	1,26	5
LAKR	0,00	0	0,18	1	0,10	1	0,09	1	0,10	1
Obiloviny	0,70	5	0,76	10	0,83	9	2,14	10	1,26	10
Olejniny	1,12	5	2,18	13	1,71	12	3,32	13	2,29	13

¹ Počet úspěšných seskupení, realizujících danou komoditní skupinu v daném roce

Zdroj: autor podle SZIF ČR (2014) a Eurostat (2015)

Tab. 21: Podíl jednotlivých subjektů na relevantním trhu, 2010 (údaje v %)

IČO	Jatečná drůbež	LAKR	Obiloviny	Olejniny	Jatečná prasata	Jatečný skot
25497138			0,12	0,20		
26087898				0,07	0,13	0,31
26110423			0,02	0,04	0,05	
26110989	1,42			0,08	0,01	0,20
26388766			0,12	0,06		
26407388			0,09	0,14		0,12
26928680			0,13	0,08		
26938502			0,30	0,96		
26975971						0,61
26977435			0,16	0,06	0,10	
27172597			0,23	0,24		
27474933	0,19	0,10		0,28	0,06	
27682196			0,04	0,02	0,08	0,02
27689387			0,05	0,06		
Celkem	1,61	0,10	1,26	2,29	0,44	1,26

Pozn.: V případě prázdné buňky subjekt neobchodoval s danou komoditou v daném roce.

Zdroj: autor podle SZIF ČR (2014) a Eurostat (2015)

Nejvýznamnějšími organizacemi jsou z pohledu podílu na trhu v posledním roce čerpání dotace *OD Dynín (IČ 26110989)* a *OD Třebíč (IČ 26938502)*. *OD Dynín* v roce 2010 dodalo na trh 1,42 % hodnoty vyprodukované jateční drůbeže. *OD Třebíč* dodalo na trh 0,9 % hodnoty vypěstovaných olejnin. Z pohledu tržeb vykazovaných v účetních výkazech je pak

jasným leaderem celé skupiny společnost *Agrovelles* (IČ 26975971), která v roce 2012 utržila 12,7 mil. EUR. Zhruba poloviční tržby vykazují *OD Býtovka* (IČ 26407388) a *Družstvo Rolník* (IČ 27172597). I když hodnotou tržeb tato družstva patří mezi největší v rámci skupiny částečně úspěšně podpořených, jejich tržní podíl byl i tak v roce 2010 zanedbatelný.

Samostatné vyhodnocení dotačního titulu by nemohlo být kompletní, kdyby nebyly započteny subjekty, které nebylo možné zařadit mezi neúspěšně i mezi úspěšně podpořené. I když u těchto seskupení není možné na základě veřejných informací získat bližší informace o jejich činnosti, je možné částečně vycházet z dat SZIF (Tab. 22), upravit výsledky, které byly publikovány dříve. V tomto směru tedy 9 nezařazených společností nevykazovalo významnější podíl na trhu u skotu, prasat, obilovin a olejnin. Jedinou výjimkou je odbyt brambor, kde *Odbytové družstvo Polabí* (27245179) dokázalo v letech 2008 a 2009 dodat na trh více než 2 % hodnoty produkce brambor v ČR¹⁹¹.

Tab. 22: Podíl nezařazených seskupení na zemědělské produkci dané komoditní skupiny (údaje v %)

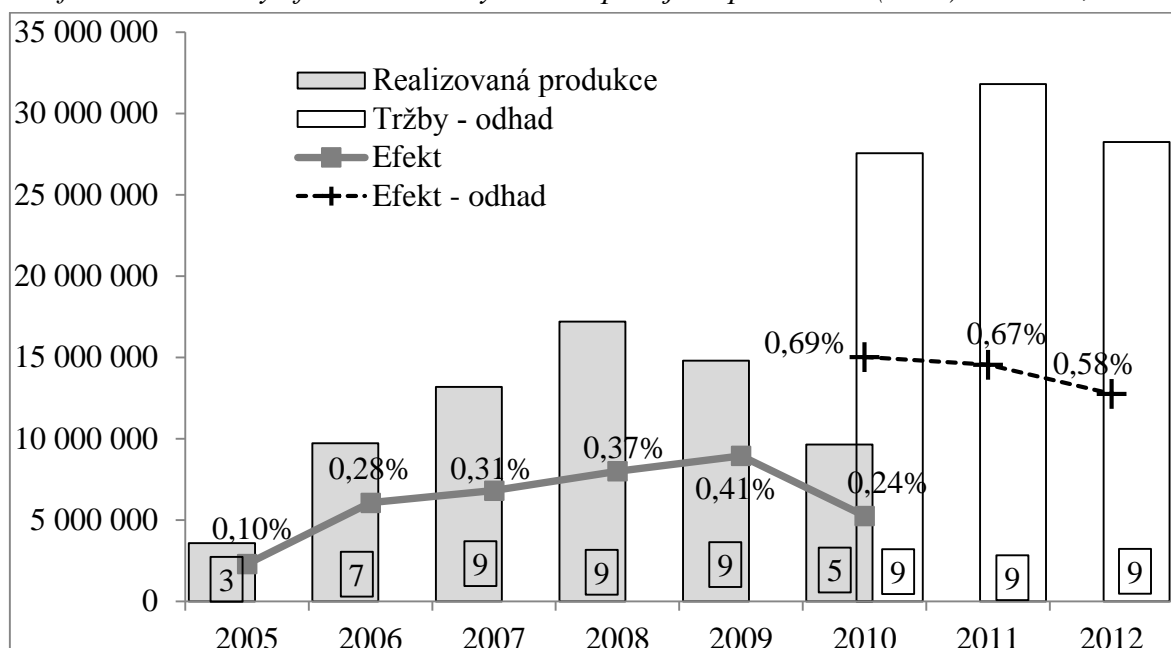
	2 006	Σ ¹	2 007	Σ ¹	2 008	Σ ¹	2 009	Σ ¹	2 010	Σ ¹
Brambory	2,42	1	1,72	1	2,68	1	2,07	1	-	
Jatečná prasata	0,23	2	0,15	3	0,09	2	0,36	3	0,47	2
Jatečný skot	0,62	2	0,57	1	0,48	1	0,44	2	-	
Obiloviny	0,42	4	0,41	6	0,49	6	0,46	6	0,26	4
Olejnin	0,68	5	1,17	6	0,85	7	1,09	7	0,49	5

¹ Počet nezařazených seskupení realizujících danou komoditní skupinu v daném roce
Zdroj: autor podle SZIF ČR (2014) a Eurostat (2015)

V případě, že by bylo uvažováno o všech nezařazených seskupeních jako o úspěšných, bylo by možné na základě dat kategorie obrátů a realizovaných dodávek v průběhu vyplácení dotace určit, jaký efekt by dotace měla. Situace je nastíněna v následujícím grafu (Graf 3). Z něho je patrné, že nezařazené společnosti vykazovaly v letech 2007–2009 tržby v hodnotě 0,3 – 0,4 % CPZS. Z dostupných dat sice vyplývá, že v roce 2010 nastalo snížení podílu na CPZS až na hodnotu 0,24 %, tento pokles byl ale zapříčiněn tím, že 4 z 9 společností již nežádaly o dotaci, a tudíž neposkytly SZIFu potřebné údaje.

¹⁹¹ Dle webové prezentace Odbytového družstva Polabí (www.zvo.cz) pěstovali členové brambory v letech 2008 a 2009 na 500 ha. Tato hodnota odpovídá 1,68 %, respektive 1,74 % celkových produkčních ploch brambor (bez dopočtu domácností) v ČR. Je-li ovšem porovnáno množství brambor (v tunách) dodaných družstvem na trh, činil podíl družstva již pouze 1,38 %, respektive 1,6 % hodnoty. Tyto hodnoty tedy jasně dokládají, že OD Polabí dodávalo na trh brambory s vyšší přidanou hodnotou. V roce 2008 OD dodalo brambory na trh v ceně 7133,9 CZK/t, i když se průměrná cena zemědělských producentů pohybovala okolo 3,5 CZK/kg.

Graf 3: Odhadovaný efekt nezařazených seskupení jako podíl tržeb (EUR) na CPZS, ČR



Pozn.: Čísla ve sloupcových grafech udávají počet společností, u kterých byla dostupná nebo odhadnuta data.
Zdroj: autor podle SZIF ČR (2014), Eurostat (2014), Bisnode (2014)

Jsou-li vzaty v potaz tržby uvedené ve finanční uzávěrce, respektive střední hodnoty kategorie obrátu¹⁹², je efekt nezařazených uskupení vyšší. Tato skutečnost je zaprvé ovlivněna tím, že ne všechny komodity obchodované v rámci seskupení byly zařazeny mezi podporované komodity, a tudíž nebyly vůči SZIF vykazovány. Zadruhé se může jednat o chybu, která je dána nepřesnými údaji o tržbách. Ovšem i tak je patrné, že odhadnuté obraty společností se snižují a přibližují k hodnotě 0,5 %. Z dostupných dat vyplývá celkem realistický předpoklad, že lze očekávat ukončení činnosti zatím nezařazených seskupení, které se průběžně propadají v uváděných kategoriích obrátu¹⁹³.

Ale i při započítání hodnot nezařazených seskupení k tržbám úspěšných seskupení, výsledný efekt dotačního programu nepřekročí 2 % CPZS. Ve vyjádřených tržbách by hodnota produkce dodané na trh nepřekonalala 85 mil. EUR, což by u 24 seskupení znamenalo průměrné tržby ve výši přibližně 3,5 mil. EUR/subjekt/rok. Při započtení těchto 9 seskupení by se sice snížila hodnota FSs (na 785 432 EUR), což by ale stále odpovídalo více než trojnásobku hodnoty u PP č. 10.

¹⁹² Kategorie obrátu je brána z Bisnode (2014).

¹⁹³ K tomuto závěru nahrává skutečnost, že společnosti nezveřejňují své účetní výkazy, i když k tomu mají zákonnou povinnost.

Na základě uvedených údajů je možné konstatovat, že přímo vyplacená veřejná podpora vyplacená v ČR z důvodu podpory vzniku odbytových organizací¹⁹⁴ z PP č. 10 a HPRV celkem činila 22 305 347 EUR. Tyto prostředky byly čerpány celkem 242¹⁹⁵ subjekty. Hlavními cíli bylo podpořit integraci producentů za účelem lepší vyjednávací pozice vůči dodavatelům a odběratelům, zlepšení koncentrace nabídky a vytváření marketingových struktur.

Po provedené analýze bylo zjištěno, že z celkového počtu 242 je možné u 29 subjektů definovat úspěšně alokované prostředky. 204 subjektů, které čerpaly dohromady více než 18 mil. EUR, již nevykazuje znaky fungující odbytové organizace, a proto je možné se domnívat, že velká část odbytových uskupení byla založena výhradně za účelem čerpání lehce dostupných finančních prostředků. U 9 odbytových uskupení zatím nebylo možné rozhodnout, jak byl finanční obnos využit.

Předpokládané tržby, které zmíněné subjekty (29) v roce 2011 realizovaly, jsou přibližně rovny 2,48 % hodnoty české celkové produkce zemědělského sektoru. Tato hodnota je z velké míry tvořena tržbami odbytových seskupení podpořených v předvstupním období, hlavně subjekty z odvětví mléka, ovoce a zeleniny. V rámci dotací z HPRV se žádnému seskupení nepodařilo získat vysoký podíl na relevantním trhu, což může mít v důsledku vliv na dlouhodobou udržitelnost. Jak zmiňuje Banaszak (2008), nepřináší-li odbytová organizace dostatečné benefity svým členům, producenti nejsou motivováni využívat služeb odbytové organizace a mohou odbytovou organizaci začít obcházet a jednat přímo s odběrateli.

Po skončení programovacího období bylo v rámci ex-post analýzy MZe ČR (2008c) zmíněno, že z odstupe 3 let od počátku financování je program chápán jako pozitivní – (i) *podíl prodeje odbytových seskupení na celkové produkci se zvýšil*, (ii) *vyjednávací pozice se zlepšila* a (iii) *vylepšila se i ekonomická stabilita členů*. Na základě takto pozitivních výsledků bylo v rámci dalšího programovacího období rozhodnuto o pokračování dotačního opatření v rámci programovacího období 07–13. Dle informací z MZe nevládní organizace nejevily aktivní zájem o vypsání výzvy¹⁹⁶ pro tento dotační titul, a tak, i když byl program zařazen mezi poskytovaná opatření, nebyla nikdy vyhlášena výzva k předkládání žádostí.

¹⁹⁴ PGRLF do této částky není zahrnut, jelikož nešlo o přímou dotaci, ale o podporu investiční činnosti (tj. garanci bankovních úvěrů a dotaci na uhrazení části úroků) v celkové výši 35,4 mil. CZK.

¹⁹⁵ 34 z předvstupních prostředků + 208 z HPRV

¹⁹⁶ Informace získána na základě telefonického rozhovoru s paní Ivanou Veningerovou z MZe ČR.

8. Podpora odbytových organizací v Polsku

Rozdílná struktura polského zemědělství je dána hlavně rozdílným historickým vývojem v průběhu komunistického režimu, který byl ve všech analyzovaných státech nastolen po 2. světové válce. I když se po roce 1947 polské zemědělství vydalo cestou kolektivizace, politické a občanské události tento proces v roce 1956¹⁹⁷ zastavily. Došlo též ke snížení celkové důležitosti velkých výrobních zemědělských družstev, většina členů tato družstva opustila a pokračovala se samostatnou produkcí. (Bański, 2009)

I když zemědělská produkční družstva ztratila velkou část své členské základny, družstva zcela nevymizela z polského venkova. Většina polských sedláků musela dále spolupracovat s družstevními organizacemi, které měly monopolní a monopsonní postavení na trhu výkupu a zpracování zemědělských komodit, prodeje výrobních vstupů, poskytování úvěrů nebo dalších obchodních aktivit. Jenom pro ilustraci, v roce 1989 fungovalo v Polsku více než 15 000 aktivních družstev (nejenom v zemědělství), která sdružovala zhruba 15 mil. členů. Družstva operující v zemědělském odvětví ale nedosahovala významného podílu na hrubé zemědělské produkci. (Hunek, 1994) Oproti Československu bylo možné v Polsku sledovat ještě jeden systémový rozdíl. Zpracování komodit probíhalo mimo jiné i v družstevních provozech¹⁹⁸, čímž byla v průběhu transformace zajištěna kapitálová účast producentů na dalším zpracování. Tato možnost v ČR prakticky neexistovala, jelikož většina obchodních a zpracovatelských provozů byla znárodněním přeměněna na státní podniky, které byly v průběhu transformace privatizovány.

Politické, ekonomické a sociální změny, které nastaly na přelomu 80. a 90. Let, nepřinesly pouze transformaci celého ekonomického systému, ale znamenaly i změnu tehdejších družstevních struktur. Před rokem 1989 bylo 60 %¹⁹⁹ zemědělských producentů členy družstevních struktur zaměřených na služby. Tato situace by pro polské zemědělství mohla být velikou komparativní výhodou v případě, že by byla při transformaci vhodně využita. Ovšem většina členů byla v těchto družstvech registrována pouze formálně. Za socialismu byla totiž družstva zemědělci chápána jako vládní organizace a ne jako organizace, které by

¹⁹⁷ Četné dělnické protesty v Poznani; do čela Polské sjednocené dělnické strany je zvolen Wladislaw Gomułka, jehož éra je často označována jako *Gomułkovo táni/polský říjen* (oslabování represe římskokatolické církve, zrušení politiky kolektivizace,

¹⁹⁸ Toto může být doloženo mnohými družstevními mlékárnami, které v Polsku nadále existovaly ve formě družstev. Oproti tomu byly československé mlékárny postupně znárodněny (do 1952) a následně transformovány do národních podniků (Potravinářská komora ČR, 2009).

¹⁹⁹ Podobně jako v západní Evropě.

zemědělci samostatně řídili, vlastnili a organizovali. (Boguta et al., 2012) Po roce 1989 prošla tato družstva složitým obdobím. Družstva byla nucena rozprodat většinu majetku a současně přišla o většinu svých členů, kteří odcházeli hlavně z následujících důvodů. (Boguta, Ejsmont, Kaminski, 2000):

- (i) členství bylo dobrovolné, členové nemuseli v organizaci zůstat a mohli volně z družstva vystupovat;
- (ii) zemědělci nebyli s družstvy identifikováni, nevnímali je jako svá vlastní;
- (iii) důvěra vůči ostatním členům byla na nízké úrovni;
- (iv) zemědělci se rozhodli samostatně využít možností volného trhu.

Výše uvedené důvody vedly prakticky k rozpadu integračních celků zemědělců (až na výjimky v některých odvětvích zemědělské výroby²⁰⁰). Pokles integrace považuje Boguta et al. (2012) za jeden z hlavních problémů polského zemědělství. I přes propagační aktivity²⁰¹ Polské národní družstevní rady (KRS²⁰²) pouze 3 % zemědělců dodávajících produkci na trh jsou tržně integrována. Oproti původnímu stavu se tedy jedná o značný propad.

8.1. Situace před vstupem do EU

První seskupení zemědělských producentů (jak jsou nazývány odbytové organizace v PL²⁰³) vznikala na počátku devadesátých let, podobně jako v ČR, bez podpory ze strany MZe PL a vlády a bez jakékoliv právní regulace a finanční podpory. Tento stav byl napraven koncem 90. let, kdy polský parlament začal pracovat na nové legislativě, která předcházela implementaci programu SAPARD. (Banaszak a Beckmann, 2008)

Před vznikem nové legislativy bylo v Polsku zaregistrováno okolo 700 seskupení, která se značně lišila velikostí a množstvím členů. Ovšem potenciál takto založených seskupení byl několikanásobně nižší v porovnání s podobnými organizacemi v starých členských státech EU. Nejčastěji byla zakládána seskupení zaměřená na produkci ovoce a zeleniny, prasat, obilovin, olejnin a brambor (MZe PL, 2004). Ovšem podle ministerstva (2004) více než polovina seskupení neprodávala produkty svých členů. Zbytek subjektů uvedl, že průměrný

²⁰⁰ Např. mléka, ovoce, zeleniny a tabáku.

²⁰¹ Zahrnují aktivní propagaci integrace zemědělských producentů do odbytových organizací v jednotlivých vojvodstvích formou pravidelných školení, která upozorňují na možnosti čerpání financí z programu rozvoje venkova v rámci dotačního programu podporujícího vznik seskupení a organizací producentů. Tento edukativní program je též součástí dotační politiky, jelikož je sám podpořen z PRV PL v rámci odborného vzdělání a informační činnosti.

²⁰² Krajowa Rada Spółdzielcza

²⁰³ Grupy Producentów Rolnych

objem produkce uvedené na trh skrz seskupení se pohyboval v rozmezí 20–40 %, zbytek byl prodán přímo producenty. Přibližně polovina seskupení prováděla společné nákupy, pouze 5–10 % seskupení vlastnilo společný majetek sloužící k přechovávání, mytí, čištění, třídění nebo balení produktů.

V roce 2000 tedy vznikl nový zákon, postavený na znění nařízení Evropského společenství²⁰⁴, u kterého je možné v určitých bodech vysledovat podobnosti s nařízením vlády ČR č. 655/2004 Sb., přijatým z důvodu podpory z HPRV. Zákonem²⁰⁵ o skupinách producentů a jejich spojování byly skupiny producentů jasně právně definovány a byl zaveden finanční nástroj pro jejich podporu.

Zákon (vč. jeho novelizace²⁰⁶) jasně nařizoval, že každá skupina producentů musela:

- být registrována jako právnická osoba tvořená minimálně 5 producenty, kdy žádný ze členů (akcionářů, podílníků) nemůže disponovat více než 20 % hlasů na valném shromáždění, respektive valné hromadě;
- dosahovat minimální roční produkce 200 tis. PLN. Formálně byla uznána až po zápise do registru GPR v příslušném vojvodství;
- vlastními stanovami zajistit, aby:
 - členství v seskupení nemohlo být ukončeno před uplynutím doby členství v délce 36 měsíců;
 - člen nemohl být současně členem několika seskupení registrovaných pro danou komoditu;
 - producent skrz seskupení musel prodávat veškerou svoji produkci komodity, pro kterou bylo seskupení registrováno.

Takto uznané skupiny producentů mohly čerpat dotaci na pokrytí nákladů spojených s organizací a administrací své činnosti na základě doložených příjmů z prodeje komodit vypěstovaných producenty.

- Výše dotace byla v prvním roce 5 %, v druhém 4 %, ve třetím 3 %, ve čtvrtém 2 % a v pátém roce 1 % z doložených příjmů²⁰⁷.

²⁰⁴ Nařízení Rady (ES) č. 1257/1999 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (EZOZF) a o změně a zrušení některých nařízení.

²⁰⁵ Dz.U. nr. 88 z 2000 r., poz. 983

²⁰⁶ Dz.U. nr. 26 z 2001 r., poz. 292

- Dále mohla skupina žádat o investiční úvěry se sníženou roční procentní sazbou²⁰⁸ až na 8 let s dvouletou fixací. Maximální výše úvěru nemohla přesáhnout 8 mil. PLN.
- Skupina byla osvobozena od placení daně z nemovitosti na nemovitosti, které byly vlastněny skupinou, až na 5 let od registrace v příslušném vojvodství.

Skupiny producentů byly zakládány za účelem organizace a koordinace společného nákupu produkčních vstupů, organizace a koordinace prodeje produktů, skladování a připravení produktů k prodeji, provádění analýz trhu a propagace nových a efektivních metod produkce.

Na základě dat uveřejněných MZe PL (2013), před vstupem PL do EU bylo na základě platné legislativy uznáno 73 seskupení producentů. Z tohoto počtu je dnes stále registrováno 18 seskupení (Tab. 23), z čehož většina je ve formě spolků a sdružení²⁰⁹. U těchto forem integrace existuje požadavek na vysoký počet členů, daleko vyšší než například u družstev nebo společností s ručením omezeným. Tento fakt může hrát zásadní roli pro „trvanlivost“ zakládaného seskupení.

Tab. 23: Množství seskupení producentů vedených v národním registru GPR (2013)

Právní forma	Období registrace 2001 – IV/2004
Množství zaregistrovaných seskupení	73
Množství stále registrovaných seskupení v 2013	18
- družstva	1
- s. r. o.	7
- spolky a sdružení	11

Zdroj: MZe PL (2013; 2014), vlastní zpracování.

S ohledem na typ produkce mají mezi stále registrovanými seskupeními největší zastoupení producenti tabáku, kterých je sedm a kteří jsou všichni registrováni až v roce 2003 a dále. Tento fakt je způsoben tím, že teprve v roce 2003 bylo uznávání seskupení producentů tabáku povoleno²¹⁰ a současně bylo definováno, že se seskupení producentů tabáku musí skládat minimálně z 200 členů a musí vyprodukovat alespoň 1000 t tabákových listů. Takovéto množství producentů sice může komplikovat rozhodování, vést ke zvýšeným transakčním

²⁰⁷ Přičemž výše dotace nemůže přesáhnout náklady na založení seskupení a náklady na její administrativní činnost. Současně bylo pro prvních pět let stanoveno, že výše dotace nesmí přesáhnout násobek (80x, 64x, 48x, 32x, 16x) průměrného platu v posledním čtvrtletí roku.

²⁰⁸ Diskontní sazba Polské Národní Banky násobená 25 %

²⁰⁹ Stowarzyszenie, zrzeszenie, związek. Podle zákona tvořen alespoň 10, respektive 15 členy.

²¹⁰ Dz.U. nr. 138 z 2003 r., poz. 1319

nákladům a k problému černých pasažérů. Současně může přispívat k větší vyjednávací pozici celého seskupení vedoucí k větší přidané hodnotě, trvanlivosti a možnostem investic do společného dlouhodobého majetku. Dalšími výrazně zastoupenými komoditami jsou seskupení specializující se na prasata (5), obiloviny (3), ovoce (2) a zeleninu (1).

8.2. Podpora skupin producentů podpořených z PROW 2004–2006

Podobně jako u programu Zakládání skupin výrobců v ČR, je i podpora pro seskupení producentů v PL v rámci polského Programu rozvoje venkova (PROW) implementována dle příslušné evropské legislativy upravené podle národních požadavků. V Polsku i v dalších letech stále platí zákon²¹¹ o GPR a s ním i pravidla o maximální rozhodovací pravomoci jednotlivce, právních formách skupin producentů atd.

Novelizace legislativy přijaté před vstupem Polska do EU²¹² upravila minimální roční množství/hodnotu produkce a počet členů, jaké musela skupina splnit, aby mohla být uznána. Tímto nařízením bylo např. sníženo minimální množství členů pro seskupení pěstitelů tabáku z 200 na 50 a současně bylo omezeno množství komodit, pro jejichž registraci bylo vyžadováno 10 členů²¹³. Pro ostatní produkty bylo nutné dodržet požadované množství produkce²¹⁴ a minimum pěti členů. Objem produkce zůstává i nadále diversifikován do 3 kategorií podle vojvodství, kde pro některé vojvodství se může hodnota produkce nutná pro uznání i několikanásobně lišit²¹⁵.

Další podmínky vycházejí znovu ze zákona z roku 2000, a tudíž jsou podmínky pro uznání a čerpání velice podobné s podporou přiznanou před vstupem Polska do EU. Jedinou výraznější změnou bylo omezení výše dotace dle Nařízení (ES) č. 1257/1999 na 100 000 – 50 000 EUR v prvních pěti letech (viz. Tab. 4, str. 65) a vyjednávací podmínky administrativního využití limitovaného průměrným platem.

Po přistoupení PL do EU a zavedení opatření z PROW se počet registrovaných seskupení výrazně zvýšil. V průběhu prvního programovacího období (2004–2006) bylo v rámci opatření uznáno a podpořeno 95 seskupení. Z pohledu vývoje v čase (Tab. 24) je zřejmé že

²¹¹ Dz.U. nr. 88 z 2000 r., poz. 983 včetně jeho dalších novelizovaných znění

²¹² Dz.U. nr. 43 z 2004 r., poz. 401

²¹³ Zůstávají prasata, obiloviny a olejnin, některé druhy brambor.

²¹⁴ Oproti nařízení z roku 2003 bylo též u mnohých komodit sníženo.

²¹⁵ K takovému rozrůznění bylo přistoupeno s ohledem na rozdílnost ve struktuře a velikosti zemědělských producentů v jednotlivých vojvodstvích.

počet seskupení průběžně narůstal a tento trend je dále zachován i v následujícím programovém období (viz Tab. 29).

Tab. 24: vývoj zaregistrovaných seskupení v jednotlivých letech programu (2004–2006)

Rok	2004	2005	2006	Celkem
počet	19	31	45	95

Zdroj: Autor dle ARiMR (2014)

Z pohledu právních forem bylo nejvíce seskupení zakládáno ve formě společností s ručením omezeným (39), následované družstvy (30), spolky a sdruženími (26). V tomto období není zřejmá výrazná převaha společností s ručením omezeným (jako tomu je v následujícím období). Jedním z důvodů je stále celkem vysoký požadavek na minimální kapitál potřebný ke vzniku spol. s r. o. Až do roku 2008 bylo nutné složit 50 tis. PLN²¹⁶, zatímco od 1. 1. 2009 byla tato hodnota snížena na 5 tis. PLN²¹⁷. Toto snížení základního kapitálu se projeví v programovacím období 2007–2013, kde je možné sledovat výraznou dominanci spol. s r. o. nad družstvy (825 vs. 396; Tab. 32). V polském právu nemají družstva stanoven základní kapitál, ovšem mají jasně stanovený minimální počet členů.

Tab. 25: Výše dotace a realizované obchody (2005–2014) podle právní formy, PL, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	Průměr
Družstva	30	6 329 475	210 982	263 520 184	8 784 006
Spol. s r. o.	39	8 826 087	226 310	368 650 080	9 452 566
Spolky a sdružení	26	4 051 552	155 829	139 432 841	5 362 802
Celkový součet	95	19 207 113	202 180	771 603 105	8 122 138

Zdroj: Autor dle ARiMR (2014)

Vzhledem k tomu, že poslední dotace byla vyplacena v roce 2013, je tedy již možné provést celkové zhodnocení opatření s ohledem na tržby, výši dotace i efekty, které opatření přineslo. Jak je zřejmé z Tab. 25, v rámci přiznaných obrátů dodala všechna seskupení na trh zboží ve výši 771 mil. EUR²¹⁸. Na základě této hodnoty čerpala dotaci celkem ve výši 19,2 mil. EUR. Z tohoto vyplývá, že hodnota dotace se rovná 2,48 % realizovaných tržeb, což je výrazně vyšší hodnota (+1,42 %) než v rámci srovnatelného opatření v ČR. Vysvětlení je třeba hledat v českém zastropení, v Polsku rozhodnutí o zastropení maximálně ročně vyplacené částky nepadlo, a tudíž producenti měli možnost dostat se k vyšším vyplaceným částkám.

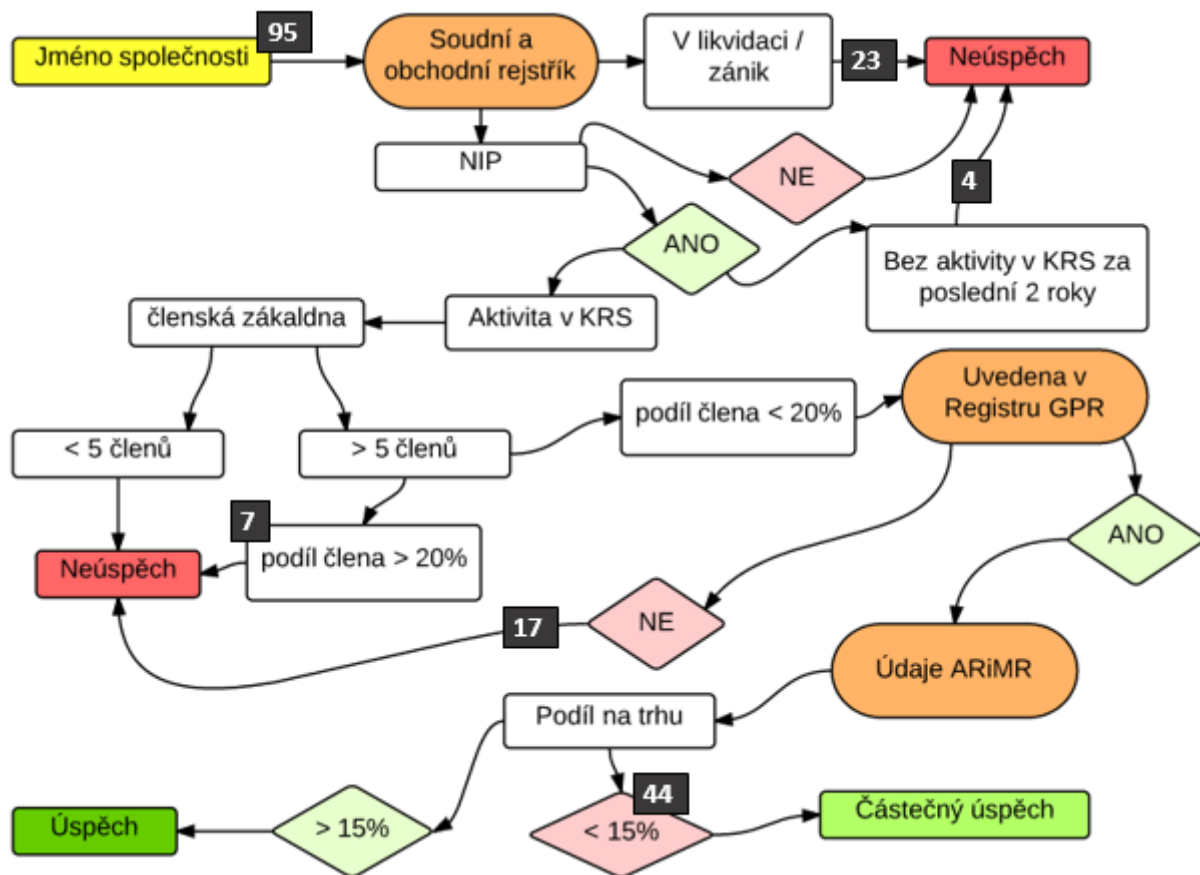
²¹⁶ ~14 236 EUR, podle průměrného kurzu roku 2008

²¹⁷ ~ 1 219 EUR, podle přepočtu z 2. 1. 2009

²¹⁸ Hodnota dodaná na trh za celé období vyplácení dotace (tj. 2005–2013). Jedná se o součet produktů dodaných na trh, za které byla žádána dotace. Hodnota zboží dodaná na trh mimo dotační žádosti není z veřejných zdrojů zjištělná.

Nejvyšší hodnotu zboží na trh dodaly společnosti s ručením omezeným, které výrazně převýšily ostatní právní formy jak v celkové, tak i v průměrné hodnotě. I když spolky a sdružení měly ze zákona povinnost nejvyššího počtu členů, průměrná výše tržeb dosahovala pouze 56 % průměrné hodnoty společností s ručením omezeným. Průměrná hodnota vyplacené dotace dosáhla u všech seskupení 202 180 EUR, což bylo dáno hlavně vysokými dotačními příjmy družstev a společností s r. o. Ale i u těchto právních forem 16 seskupení nedosáhlo na dotaci 100 tis. EUR a výše. Na druhou stranu podobný počet (17) subjektů čerpal více než 300 tis. EUR. Diferenciace jednotlivých skupin z pohledu hodnoty produkce dodané na trh se výrazně liší. Ze všech podpořených skupin pouze 26 dodalo na trh produkci za více než 10 mil. EUR, zatímco 39 seskupení nedodalo zboží ani v hodnotě 5 mil. EUR.

Obr. 7: Diagram hodnocení podpořených odbytových organizací, PROW 04–06, 2014



Zdroj: Autor

S ohledem na vytvořenou metodiku byla seskupení rozříděna podle úspěšnosti alokace vyplacených finančních prostředků. Jak je patrné z diagramu (Obr. 7; Tab. 27), ke konci roku 2014 byla u většiny (51) podpořených seskupení finanční dotace alokována neúspěšně.

U 23 seskupení došlo k likvidaci nebo zániku, 4 nevykazují aktivitu v KRS²¹⁹, 17 seskupení již není vedeno v národním registru GPR, u 7 seskupení je podíl jednoho člena vyšší než 20 %. Ani jeden odbytový subjekt, který je možné charakterizovat jako částečně úspěšně podpořený (44), nedosáhl podílu na relevantním polském trhu, který by převyšoval 15 %.

Maximální výše dotace dosáhne seskupení při tržbách 5 mil. EUR/rok a výše²²⁰. V tomto případě každé euro tržeb generuje 0,0156 EUR dotace. Ovšem maximální užitek je možné dosáhnout při tržbách 1 mil. EUR. V tomto případě každé Euro produkce dodané na trh generuje 0,036 EUR. Hodnota tržeb přesahující 3 mil. EUR/rok již z pohledu dotačního nepřináší žádný další užitek, jelikož negeneruje žádný další příjem.

Tab. 26: Optimalizace čerpání dotace

Roky	Realizováno (EUR)/rok	Proplaceno celkem (EUR)	% ¹
1–5	1 000 000	190 000	3,8
1–5	2 000 000	290 000	2,9
1–5	3 000 000	390 000	2,6
1–5	5 000 000	390 000	1,56

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách
Zdroj: Autor

Tab. 27: Výše dotací v rámci PROW 2004 dle úspěšnosti, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	% ¹
Částečně úspěšná alokace	44	10 299 206	234 073	475 855 922	2,2
Neúspěšná alokace	51	8 907 907	174 665	295 747 183	3,0
Likvidace + Zánik	23	3 452 214	150 096	112 880 161	3,1
Neaktivní v KRS	4	542 540	135 635	16 423 214	3,3
Podíl člena < 20%	7	1 575 402	225 057	52 318 914	3,0
Není registrovaná GPR	17	3 337 751	196 338	114 124 894	2,9
Celkový součet	95	19 207 113	202 180	771 603 105	2,5

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách
Zdroj: Autor podle ARiMR PL (2014), Neurobiz PL (2014), MZe PL (2014)

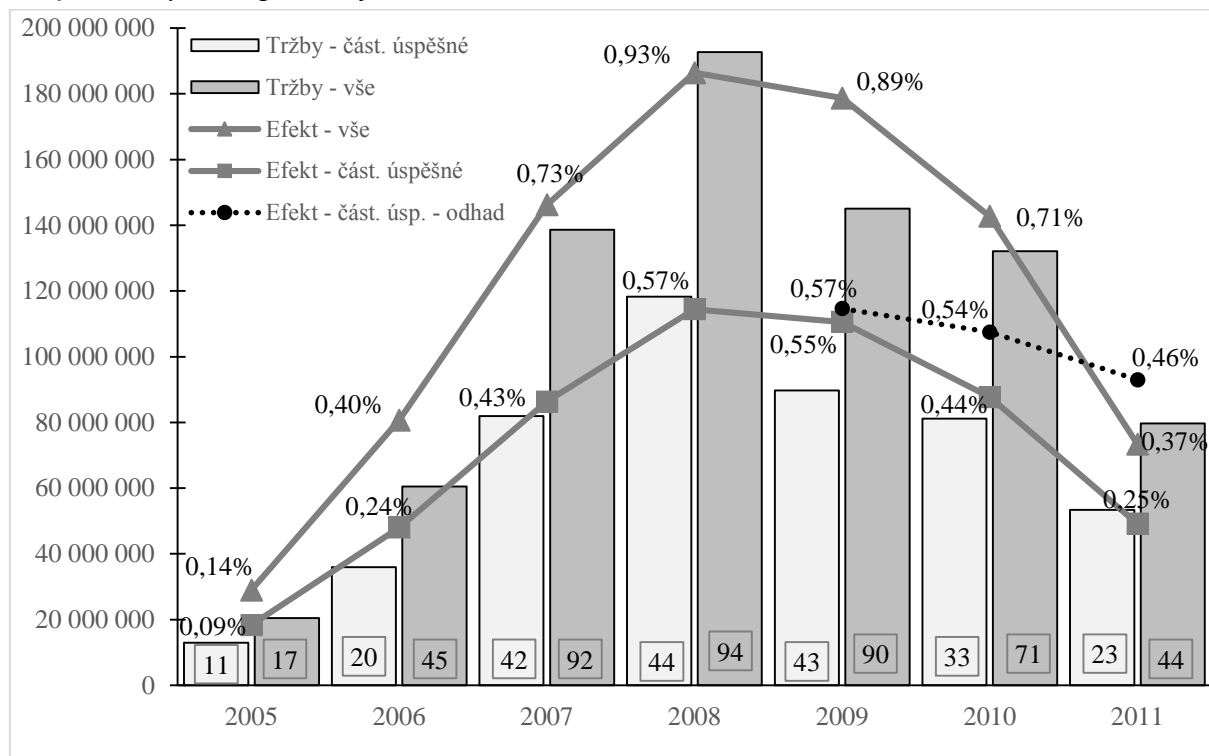
Z pohledu optimalizace čerpání dotace je zřejmé, že subjekty, které jsou neaktivní v KRS, obdržely nejvyšší dotaci na jednotku tržeb. Skupiny s částečně úspěšnou alokací měly nejnižší poměr dotací k tržbám, a proto je zřejmé, že průměrný subjekt z této kategorie realizoval ročně produkci za více než 3 mil. EUR (Tab. 27). Částečně úspěšné odbytové organizace dodaly na trh většinu přiznané produkce (62 %), i když jim bylo vyplaceno pouze 54 %

²¹⁹ Národní soudní rejstřík (Krajowy Rejestr Sądowy)

²²⁰ První rok tržby do 1 mil. EUR generují dotaci 50 tis. EUR (5 %), hodnota tržeb přesahující 1 mil. EUR je přepočítána dle sazby 2,5 %, avšak do maximální výše 100 tis. EUR (tj. 2 mil. EUR * 0,025 = 50 000 EUR). V následujících letech je částka stejná.

prostředků, současně byly více úspěšné při čerpání. Tyto skupiny v průměru dosahovaly na 60 % dosažitelné částky (234 tis. EUR), zatímco neúspěšná seskupení čerpala pouze necelých 45 % (174 tis. EUR).

Graf 4: Tržby seskupení a efekt dotačního titulu z PROW 2004–2006, PL, EUR



Pozn.: Čísla ve sloupcích udávají počet seskupení, která daný rok zveřejnila své tržby v rámci žádosti o dotaci.
Zdroj: autor podle ARiMR PL (2014), Eurostat (2014), Neurobiz (2014) a MZe PL (2014)

Pro hodnocení efektů dotačního opatření jsou v přilehlém grafu (Graf 4) znázorněny vývoje tržeb všech podpořených seskupení (95) a částečně úspěšných seskupení (44). Jak je z grafu patrné, s narůstajícím počtem uznaných seskupení se navyšuje i podíl tržeb na CPZS, který v roce 2008, kdy o dotaci žádalo 94 z 95 uznaných subjektů, dosáhl na 0,98 %. Ovšem jak již bylo výše uvedeno, u 51 subjektů nebyla alokace úspěšná, a tudíž bylo nutné efekt o tyto entity očistit (viz. *Efekt – část. úspěšné*).

Jelikož ale po roce 2008 dochází ke snižování počtu žádostí o dotaci, snižuje se celková hodnota tržeb uváděných místní platební agentuře, což má vliv i na výši uvedených tržeb v grafu. Vzhledem k tomu, že zveřejňování účetních závěrek je povinné pouze u společností splňujících podmínky dané zákonem (viz poznámka pod čarou č. 24, str. 17) a jelikož podpořené společnosti tyto podmínky neplní, není možné sledovat vývoj tržeb jednotlivých seskupení po ukončení dotačního plnění.

Proto byly odhadnuty údaje u 1, 11 a 21 subjektů v letech 2009, 2010 a 2011. Kdyby tedy obchodní činnost seskupení pokračovala v rozsahu udávaném v žádostech, efekt programu (*Efekt – část. úsp. – odhad*) by se stále odhadem pohyboval v rozmezí 0,4–0,6 % CPZS. Tuto hodnotu bohužel není možné potvrdit nebo vyvrátit.

Tab. 28: Realizované tržby seskupení přiznané ARiMR PL podle komodit, PROW 2004, PL

Komoditní skupina	Σ	EUR 2005 - 2011			2008
		Tržby	Produkce PL	Podíl (%)	Podíl (%)
Brambory	1	2 417 752	6 071 730 000	0,04	0,13
Drůbež	2	24 265 591	10 682 130 000	0,23	0,46
Květiny a okrasné dřeviny	2	27 435 680	874 970 000	3,14	3,43
Mléko	6	125 038 669	20 269 100 000	0,62	0,90
Obiloviny a olejniny	13	115 362 653	25 926 460 000	0,44	0,71
Prasata	16	149 844 969	17 558 640 000	0,85	1,27
Skot	1	3 324 553	6 581 520 000	0,05	0,06
Tabák	1	2 551 224	268 010 000	0,95	1,17
Vejce	2	23 083 094	5 498 680 000	0,42	0,61

Zdroj: autor dle ARiMR PL (2014), Eurostat (2014)

Více vypovídající hodnotou jsou tržní podíly částečně úspěšně podpořených skupin v rámci relevantního trhu s danou komoditou. Jak vyplývá z Tab. 28 celkový podíl přiznaných tržeb za roky 2005–2011 je u 7 kategorií z 8 pod hodnotou 1 %. Pouze v kategorii květin dosahuje podíl uznaných seskupení na trhu s květinami a okrasnými dřevinami 3,14 %. Takto vysoký podíl je vytvořen zásluhou skupiny producentů *Vitroflora*, která stabilně za sledované období vykazovala celkem vysoký podíl na polské produkci s květinami a okrasnými dřevinami (3,2–4,3 %). Z ostatních komodit stojí za povšimnutí výkon *Spolku pěstitelů tabáku Proszowice-Opatkowice*²²¹, který v roce 2009 dodal na trh 2,8 % polské produkce tabáku. Zbylých 42 seskupení nedodalo na trh zboží v hodnotě přesahující 0,5 % národní produkce. Roční pohled (rok 2008) účasti podpořených seskupení na národní produkci je mírně odlišný od kumulativního přehledu za roky 2005–2011, prezentovaného v Tab. 28. Hodnoty za rok 2008 jsou o něco vyšší, což je hlavně ovlivněno dostupnými údaji, které v dalších letech již za všechny skupiny nejsou k dispozici.

Je ale zřejmé, že v rámci programu PROW 2004–2006 u 56 % subjektů dotace nepřinesla dlouhotrvající efekt. Tato hodnota dokonce převyšuje klasifikovaný odhad (40 %) odborníka

²²¹ Zrzeszenie Plantatorów Tytoniu Proszowice-Opatkowice.

na seskupení producentů v PL²²² a zjištění Banaszak (2008), která hodnotila předvstupní podpory.

Na základě výše uvedených dat tedy bylo možné spočítat výši nákladů na vytvoření jedné fungující organizace. Zřízení jedné funkční organizace tedy veřejné rozpočty (FSs) přišlo na 436 525 EUR²²³, což odpovídá jedné třetině nákladů na vznik seskupení v ČR.

8.3. Podpora skupin producentů podpořených z PROW 2007–2013

Po ukončení předchozího programového období byl program podpory vzniku odbytových organizací zaveden i v programovém období 2007–2013. Pravidla podpory opět vycházela ze zákona o seskupení producentů z roku 2000 ve znění pozdějších předpisů, a tedy se příliš nelišila od pravidel předchozího období.

Mezi hlavní změny je možné zahrnout odstranění ořechů a hub ze seznamu podpořených komodit a přidání křepelek, perliček, sjednocení velikosti produkce vajec na totožnou úroveň pro všechna vojvodství (500 000 ks), snížení požadovaného počtu členů pro seskupení pěstitelů brambor z 10 na 5, snížení požadavku velikosti produkce u pěstitelů chmele (z 60 na 45 ha), zavedení jednotného požadavku na velikost produkce u ekologického zemědělství (shodně 45 ha pro všechna vojvodství) nebo zavedení možnosti registrace seskupení chovajících daňky, jeleny a hlemýždě.

Další změnou oproti předchozímu období je zavedení tzv. zálohové platby v roce 2010, která znamená, že nově uznaná seskupení mohou žádat ve 30 dnech od svého uznání o zálohovou platbu do výše 50 000 PLN (cca 12 500 EUR), která má dále usnadnit financování v počáteční fázi vzniku. Tato záloha je vyplacena oproti bankovní záruce ve výši 110 % hodnoty vyplacené zálohy. (Nowak, 2010)

V rámci tohoto programového období bylo na základě ex-ante analýzy vytvořené MZe PL (2006) odhadnuto, že bude podpořeno 350 seskupení s celkovou alokací 130 mil. EUR. Tento cíl byl ovšem překonán několikanásobně. V rámci programu byly celkově přijaty žádosti od 1253 seskupení, což je více jak 3,5násobek očekávaného cíle.

Jako v předcházejícím období převládá u registrovaných seskupení právní forma firem s ručením omezeným. Ovšem s ohledem na změnu podmínek pro zakládání spol. s r. o., hlavně snížení minimální velikosti základního kapitálu, se poměr vzniklých s. r. o. ke

²²² Marcin Martynowski, senior specialista. E-mailová komunikace, srpen 2013.

²²³ Stav k 29. 1. 2015

družstvům výrazně navýšil. Jestliže v rámci PROW 04–06 vzniklo 39 s. r. o. a 30 družstev, pak v tomto období bylo uznáno 825 s. r. o. a 396 družstev. Z dat, která poskytla polská platební agentura ARiMR, je zřejmé, že výše vyplacených veřejných prostředků dosáhla k 31. 10. 2014 hodnoty 543 815 826 PLN, tedy více než 128,5 mil. EUR. Tato částka koresponduje s hodnotou alokovaných prostředků pro dané opatření uvedené v ex-ante plánu MZe PL (2006). Jelikož ale byl významně navýšen počet seskupení, je zřejmé, že průměrná výše čerpané dotace je o dost nižší oproti původnímu předpokladu. Na rozdíl od ČR polská vláda zatím nepřistoupila k zastropení prostředků, a tudíž všechny subjekty mají možnost čerpat až 390 tis. EUR v prvních 5 letech od uznání.

Pro hodnocení opatření v rámci PROW 07–13 je nutné uvést, že z celkově uznaných 1 253 seskupení 115 zatím nečerpalo žádné finanční prostředky²²⁴. U zbylých 1 138 seskupení činila průměrně vyplacená dotace 112 947 EUR, což představuje pouhých 28,9 % z maximální možné částky 390 000 EUR. Tento fakt je ovšem nutné upřesnit s ohledem na to, že většina seskupení stále nemá čerpání uzavřeno, jelikož byla registrována až po roce 2010 (viz Tab. 29). To znamená, že velká část finanční zátěže bude přenesena do již běžícího programovacího období PROW 2014–2020 ve formě závazků.

Tab. 29: vývoj zaregistrovaných seskupení v jednotlivých letech programu, 2007–2013, PL

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
počet	102	142	119	139	193	219	339

Zdroj: autor dle ARiMR (2014)

Financování není ukončeno, a proto není možné provést hodnocení alokace finančních prostředků s potřebným časovým odstupem. Ovšem na základě dat od polské platební agentury je možné dospět alespoň k předběžným výsledkům a předpokladům budoucího vývoje.

Jedním z indikátorů necht' je vyjádření procentuálního množství skutečně vyčerpaných finančních prostředků. Pro stanovení procentuálního množství je nejprve nutné přesněji vyjádřit maximální částku, kterou dané seskupení mohlo k danému datu teoreticky čerpat. Jelikož je autorem předpokládáno, že v zájmu maximalizace užítku se všechna seskupení pokusí čerpat dotaci v maximálním počtu 5 období, bylo nutné určit, na jak vysokou

²²⁴ Z tohoto čísla ale 98 seskupení přiznalo své předpokládané tržby za rok 2014, z čehož je možné odvodit, že teprve budou o dotaci žádat.

maximální hodnotu dotace si mohlo dané seskupení do listopadu 2014²²⁵ přijít. Hodnotu bylo možné určit dvěma způsoby:

- i) vypočítat max. počet období, pro které mohla být finanční dotace čerpána²²⁶
- ii) určit počet období, za která byla dotace seskupením vyplacena

Na základě těchto předpokladů tedy bylo možné určit, kolik procent možné částky v průměru polská seskupení čerpala. Dle prvního způsobu (i) polské odbytové subjekty měly možnost čerpat více než 320 mil. EUR, respektive 273 mil. EUR je-li vzat v potaz druhý navržený způsob (ii). Jak je ale patrné z Tab. 30, seskupení v rámci tohoto programového období zatím vyčerpala pouze 128 mil. EUR, což odpovídá 40, respektive 47 % dostupné částky. Jelikož je výše čerpané dotace odvozena od celkových tržeb uznaných seskupení, je zřejmé, že odbytová seskupení jsou spíše menšího charakteru.

Tab. 30: Maximální hodnota vyčerpaných prostředků z PRV 2007–2013, dle metody

Max. možná částka k čerpání – způsoby (i) a (ii):	EUR	% ¹
- počtu období, za které by mohla být dotace čerpána (i)	320 570 000	40
- počtu období, za která byla dotace vyplacena (ii)	273 230 000	47
Skutečná výše vyplacených dotací	128 533 120	

¹ – podíl skutečně vyplacených prostředků k maximální možné částce

Zdroj: Autor dle ARiMR (2014)

Tab. 31: Maximální hodnota vyčerpaných prostředků z PRV 2007–2013, dle metody a roku registrace seskupení

Rok registrace		skutečně vyplacené dotace	max. možná dotace (metoda výpočtu):	
			(i)	(ii)
2007	EUR	17 929 314	39 390 000	35 510 000
	% ¹		46 %	50 %
2008	EUR	25 858 077	54 600 000	49 590 000
	% ¹		47 %	52 %
2009	EUR	19 987 013	45 240 000	37 380 000
	% ¹		44 %	53 %
2010	EUR	21 562 086	46 580 000	38 880 000
	% ¹		46 %	55 %
2011	EUR	22 716 389	54 040 000	45 990 000
	% ¹		42 %	49 %
2012	EUR	14 589 769	43 800 000	37 180 000
	% ¹		33 %	39 %
2013	EUR	5 890 471	33 900 000	28 700 000
	% ¹		17 %	21 %

¹ – podíl skutečně vyplacených prostředků na maximální možné částce

Zdroj: Autor dle ARiMR (2014)

²²⁵ K tomuto datu byla připravena polskou platební agenturou data.

²²⁶ Vypočítaný podle vztahu: aktuální rok – rok registrace.

S ohledem na rok registrace seskupení (Tab. 31) je nutné uvést, že hodnota čerpaných prostředků se nikterak výrazně neliší u seskupení registrovaných mezi lety 2007 a 2011. Hodnota čerpaných prostředků se pohybuje mezi 42 a 55 % (dle metody). Ovšem seskupení registrovaná v letech 2012 a 2013 vykazují výrazně nižší hodnotu čerpaných prostředků. Nejhůře z tohoto pohledu dopadla seskupení registrovaná v posledním možném roce registrace, tj. v roce 2013, která vykazují vyčerpání pouze 17 % (resp. 21 % u metody (ii)) možných finančních prostředků. Takto nízká hodnota je ovšem ovlivněna vyplácením zálohových plateb. Ty byly poskytnuty v roce 2014 106 subjektům. V praxi to tedy znamená, že u těchto subjektů je zatím vedena čerpaná částka 50 tis. PLN (12 500 EUR), což znamená pouhých 12 % dotace v prvním roce po uznání.

Družstva (Tab. 32) si přišla na nejnižší průměrnou dotaci, v průměru dodávala na trh nejmenší hodnoty produkce (3,16 mil. EUR), Spolky a sdružení a spol s r. o. dodaly na trh o více než 2 mil. EUR více. Tento fakt bude mít opět spojitost s vyšším vyžadovaným počtem členů, které spolky a sdružení mají. Jestliže v ČR bylo zjištěno, že družstva měla vyšší počet členů, a tudíž měla předpoklady k vyšším tržbám, v PL toto neplatí. Podmínky uznání jasně definují, že každé uznané seskupení se musí skládat alespoň z 5 členů, bez rozdílu právní formy. Jedním z důvodů zakládání družstev je absence vyžadovaného základního kapitálu, což může být vnímáno jako vhodná forma integrace pro nejmenší producenty.

Dále je z hodnot uvedených v Tab. 32 patrné, že společnosti s ručením omezeným měly zásadní (74,8 %) podíl na celkové realizované produkci, která za dané období (tj. 2008–2014) přesáhla 5,6 mld. EUR.

Tab. 32: Výše dotace a realizované obchody (2008–2014) podle právní formy, PL, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	Průměr	% ¹
Družstva	396	34 213 159	86 397	1 250 704 610	3 158 345	2,7
Spol. s r. o.	825	90 371 195	109 541	4 205 077 837	5 097 064	2,1
Spolky a sdružení	32	3 948 766	123 399	167 389 677	5 230 927	2,4
Celkový součet	1253	128 533 120	102 580	5 623 172 124	4 487 767	

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách
Zdroj: Autor dle ARiMR (2014)

V rámci programu bylo realizováno 19 různých komoditních skupin, tržby těchto skupin jsou porovnávány s produkcí polského zemědělství, i když u některých komodit nebyla hodnota celkové polské produkce dostupná. Jednalo se hlavně o velice specifické komodity, které byly v rámci programu obchodovány, např. králíci, zvířata chovaná na kůži apod.).

Nejvyšší počet seskupení (Tab. 33) obchodoval s obilovinami a olejninami²²⁷ (457), drůbeží (276) a prasaty (275). Z hodnot kumulovaného podílu tržeb za období 2008–2014 je patrné, že v Polsku proběhla integrace malých producentů do malých skupin, které mají jen nepatrný podíl na domácím trhu. Toto dokazuje skutečnost, že i přes vysoký počet seskupení, která vznikla za účelem odbytu obilovin a olejin, celkový podíl zobchodované produkce těchto plodin za celé sledované období vůči národní produkci činil jen 5,32 %. Z tohoto vyplývá, že průměrné seskupení dodává na trh přibližně 0,012 % národní produkce obiloviny a olejin.

Tab. 33: Realizované tržby seskupení přiznané ARiMR PL podle komodit, PROW 2007, PL

Komodita	počet seskup.	EUR 2008–2014 ¹		Podíl tržeb na produkci
		Tržby	Produkce PL	
Obiloviny a olejniny	457	1 725 310 640	32 433 990 000	5,32 %
Drůbež	276	2 039 381 098	14 161 430 000	14,40 %
Prasata	275	949 476 277	17 842 670 000	5,32 %
Mléko	98	533 964 869	23 351 740 000	2,29 %
Skot	51	38 758 422	7 434 220 000	0,52 %
Brambory	28	90 322 447	5 902 330 000	1,53 %
Vejce	16	82 608 649	6 542 420 000	1,26 %
Cukrová řepa	15	57 867 112	2 444 910 000	2,37 %
Květiny a okrasné dřeviny	8	54 596 666	1 084 090 000	5,04 %
Energetické plodiny	7	3 810 849	N/A	
Produkty ekolog. zemědělství	6	3 312 665	N/A	
Tabák	4	14 282 799	342 420 000	4,17 %
Ovce a kozy (jatečné, vlna)	3	1 090 293	41 610 000	2,62 %
Chmel	2	3 113 874	57 070 000	5,46 %
Králíci	2	22 893 152	N/A	
Med a včelí produkty	2	461 573	N/A	
Koně (živé, maso)	1	489 665	201 110 000	0,24 %
LAKR	1	922 300	N/A	
Ostatní zvířata chovaná na kůži	1	508 772	N/A	

¹ – Produkce PL za rok 2014 je pouze odhadem Eurostatu.

Zdroj: autor dle ARiMR PL (2014), Eurostat (2015)

Nejvyšší podíl kumulativních tržeb na hodnotě kumulované produkce sledujeme u seskupení producentů drůbeže. Jejich tržní podíl překonal 14 %. Z pohledu hodnoty podílu průměrného seskupení mají nejvyšší průměrný tržní podíl za celé sledované období také seskupení producentů chmele (2,7 %), tabáku (1,04 %), ovcí a koz (0,87 %). Na druhé straně velice nízkých hodnot dosahují seskupení producentů skotu (0,010 %), obilovin a olejin (viz výše)

²²⁷ Takto byla skupina definována platební agenturou, proto samostatnou hodnotu produkce obilovin a olejin není možné z dat od ARiMR získat.

a prasat (0,019 %). Ovšem, jsou-li tržby jednotlivých komodit sledovány za jednotlivé roky a nekumulativně, podíl na národní produkci se nepatrně zvyšuje (Tab. 34).

Oproti průměrným hodnotám uvedeným v Tab. 33 mají roční hodnoty podílu tržeb na celkové produkci lepší vypovídající hodnotu. Pro úplnost je třeba zmínit, že zvyšující se hodnota tržeb je dána hlavně výrazným navýšením počtu seskupení v posledních 3 letech programu (vznik 60 % všech nových seskupení). V roce 2013 tedy vysokého podílu na tržbách dosahují seskupení chovající drůbež (20,7 %), pěstující tabák (15,92 %), obiloviny a olejniny (13,93 %) a produkující jatečná prasata (9,64 %). I když mohou tyto hodnoty v rámci zemědělského sektoru indikovat vysokou míru integrace jednotlivých producentů do odbytových celků, není možné zapomenout na množství seskupení, které takto vysoké podíly tvoří.

Tab. 34: Podíl tržeb uznaných seskupení na celkové produkci dané komodity, PL(údaje v %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brambory	0,52	0,37	0,79	1,02	2,59	2,75
Cukrová řepa	0	0,71	1,52	1,64	4	4,59
Drůbež	2,56	7,13	10,31	13,43	18,73	20,71
Chmel	0	9,87	3,28	4,45	15,71	2,94
Koně	0	0	0,23	0,63	0,8	0,6
Mléko	0	0,42	1,54	2,14	3,29	5,6
Obiloviny a olejniny	2,44	4,63	6,83	5,46	8,12	13,93
Ovce a kozy	3	1,11	2,07	0,73	3,05	3,42
Prasata	1,09	2,06	2,85	4,06	6,82	9,64
Skot	0,15	0,07	0,25	0,29	0,51	1,34
Tabák	0	0	0	0	3,19	15,92
Vejce	0,49	0	0,68	0,69	1,44	2,07

Zdroj: autor dle ARiMR PL (2014), Eurostat (2015)

V průběhu vyplácení dotace se celkový obrát produkce dodané na trh zvyšoval (Tab. 35). Je nutné zaznamenat, že v prvním roce bylo uznáno 102 žádostí, na základě kterých byl doložen obrát zemědělských produktů v hodnotě 147,8 mil. EUR, což odpovídalo 0,71 % hodnoty CPZS. S přibývajícím organizacemi se tato hodnota kontinuálně. V roce 2013 již uznaná seskupení dodávají na trh zboží v hodnotě 1,4 mld. EUR, což odpovídá 6,24 % CPZS.

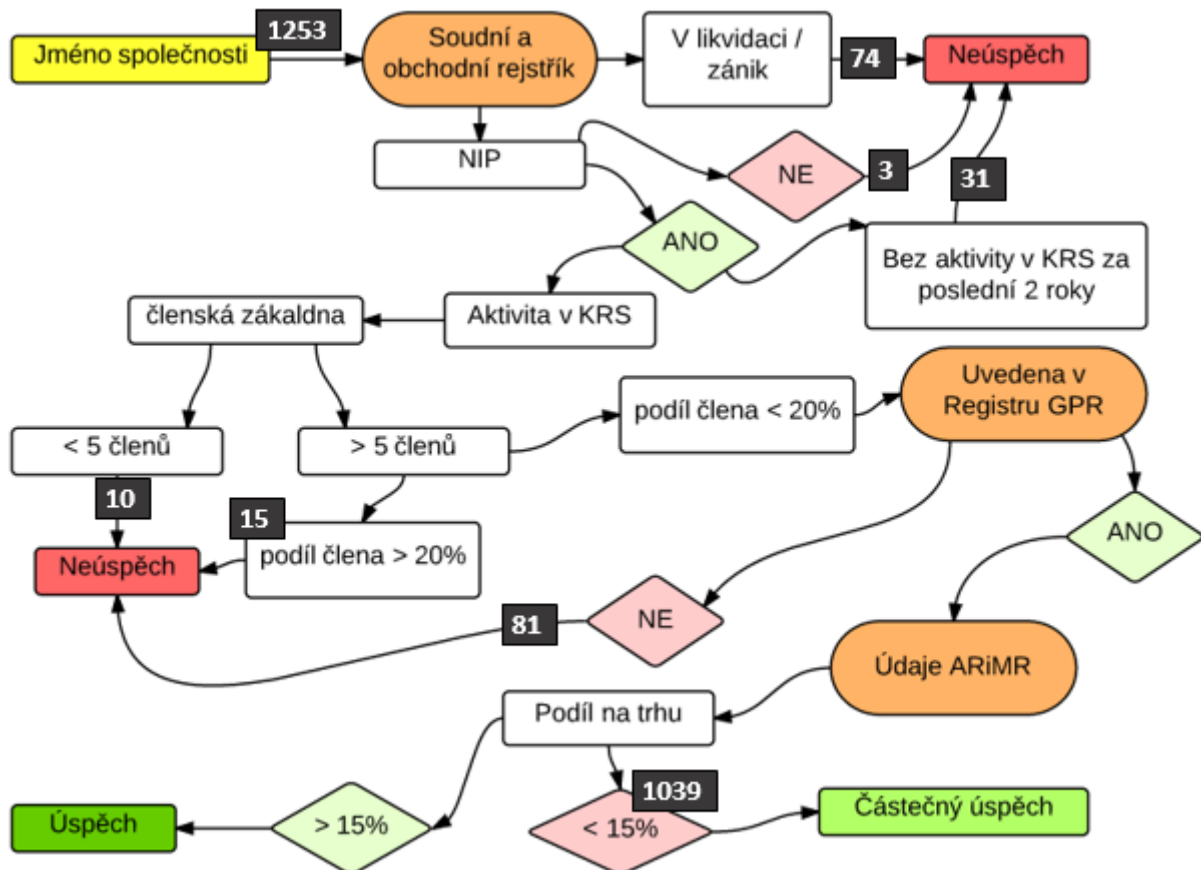
Tab. 35: Realizované tržby seskupení 2008–2014, PROW 2007, PL

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Realizováno (mil. EUR)	147,8	285,2	480,0	726,0	1 166,2	1 405,3	1 412,6
Počet organizací	102	238	350	482	634	754	794
CPZS (mil. EUR)	20 674	16 236	18 509	2 171	2 241	2 254	22 531
Efekt (% CPZS)	0,71	1,76	2,59	3,34	5,20	6,24	6,27

Zdroj: autor podle ARiMR PL(2014) a Eurostat (2014)

Výše uvedené hodnoty ovšem zahrnují veškerá uznaná seskupení a jejich tržby, kterými si nárokovala vyplácené dotace. Do výkazu jsou ale zařazeny i subjekty, které v průběhu fungování programu ukončily svoji činnost anebo přestaly splňovat některé z podmínek vyžadovaných zákonem. S ohledem na tuto skutečnost bylo přistoupeno k prověření jednotlivých seskupení z veřejných zdrojů dle příslušně navrženého postupu v metodice (str. 16).

Obr. 8: Diagram hodnocení podpořených obyvatelských organizací, PROW 04, PL



Zdroj: Autor

Na základě takto provedeného hodnocení²²⁸ (Obr. 8) bylo určeno, u kterých seskupení byla podpora (částečně) úspěšně alokována a u kterých byla podpora alokována neúspěšně. Největší část takto neúspěšně podpořených subjektů již není registrována v registru GPR (81) nebo již byla zrušena (74), 25 jich má členské problémy (málo členů, vysoké rozhodovací pravomoci) a pouze 3 nemají evidovaný NIP, a proto nemohou vykonávat žádnou podnikatelskou aktivitu. Výsledky šetření jsou rozpracovány v Tab. 36. Z ní vyplývá, že ještě před finálním ukončením financování programu, které proběhne až v roce 2019, je již možné

²²⁸ Hodnocení provedeno v prosinci 2014.

214 (17 %) seskupení charakterizovat jako neúspěšně podpořených. Těmto byla vyplacena podpora ve výši 29 031 188 EUR, a jejich realizované a registrované tržby činily 1 084,6 mil. EUR, což zatím odpovídá jedné pětině realizovaných tržeb. Nejvyšší průměrnou dotaci získala seskupení, u nichž již byla provedena nebo stále probíhá likvidace, takováto seskupení získala v průměru 159 903 EUR, což představuje 41 % maximální dosažitelné částky. Subjekty, u kterých nebyla prokázána nesoučinnost s podmínkami fungování odbytových organizací a kterých je stále většina²²⁹, tvořily zbylé 4/5 realizovaných tržeb.

Tab. 36: Výše dotací v rámci PROW 2007 dle úspěšnosti, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	% ¹
Částečně úspěšná alokace	1039	99 501 932	95 767	4 538 573 113	2,2
Neúspěšná alokace	214	29 031 188	135 660	1 084 599 011	2,7
Členové	25	3 136 748	125 470	131 058 813	2,4
Likvidace	74	11 758 812	158 903	420 874 864	2,8
Neaktivní v KRS	31	2 257 653	72 828	86 238 058	2,6
Není NIP	3	207 839	69 280	10 131 890	2,1
Není registrovaná GPR	81	11 670 136	144 076	436 295 386	2,7
Celkový součet	1253	128 533 120	102 580	5 623 172 124	2,3

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách

Zdroj: Autor podle ARiMR PL (2014), Neurobiz PL (2014), MZe PL (2014)

Ovšem z pohledu průměrné výše vyplacené dotace je příjem těchto seskupení výrazně nižší než u skupiny neúspěšně alokovaných prostředků. Ovšem jelikož je výše přijaté dotace přímo závislá na roku registrace, je tento stav pochopitelný. Bylo totiž zjištěno, že 144 (67 %) seskupení, u nichž byla dotace alokována neúspěšně, byla registrována v letech 2007–2009, což znamená, že seskupení již mohla v 5 po sobě jdoucích letech vyčerpat maximum nabízeného. Z celkového počtu registrovaných seskupení v těchto 3 letech (viz Tab. 29) se tedy jedná o neúspěšně vyplacené dotace u 40 % zaregistrovaných seskupení. Při vyjádření v jednotlivých letech (viz Tab. 37) je nevyšší podíl neúspěchů zaznamenán v roce 2007 (52 %), zatímco u registrovaných skupin v roce 2013 je tato hodnota zatím minimální (5 %).

Tab. 37: Počet registrovaných a neúspěšně podpořených, PROW 07–13, PL

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Počet uznaných	101	140	115	137	188	207	158
Neúspěšně podpořená	53	55	32	21	11	15	8
%	52	39	28	15	6	7	5

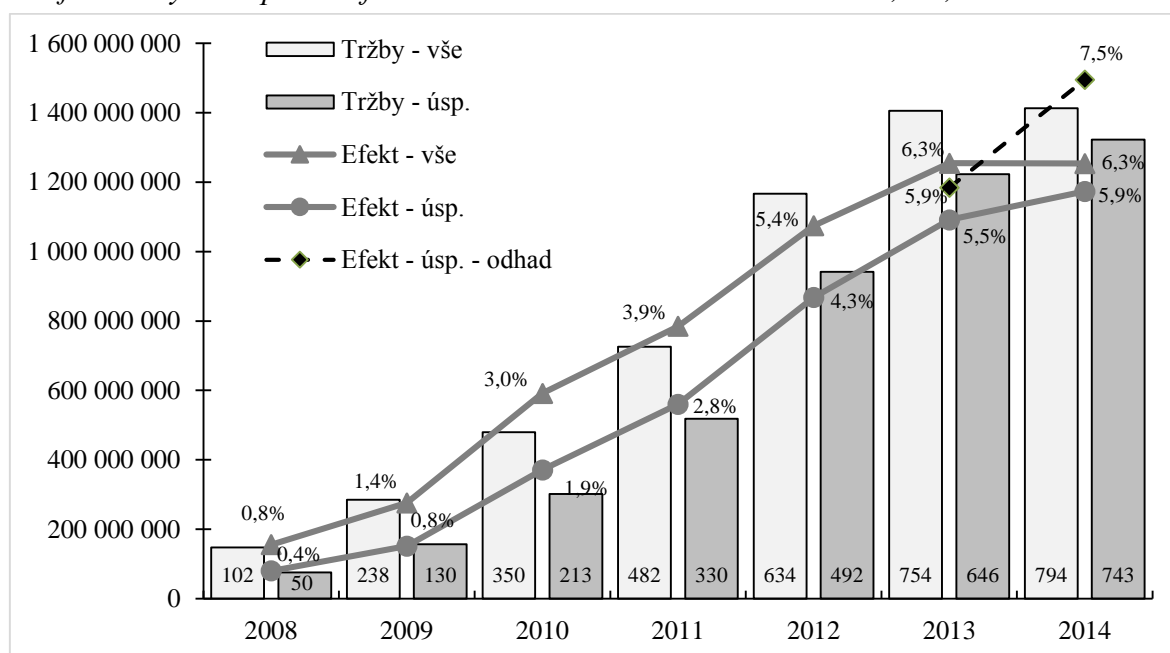
Zdroj: Autor podle ARiMR PL (2014), Neurobiz PL (2014)

²²⁹ Toto je dáno tím, že seskupení stále čerpají.

Z 214 neúspěšně podpořených pouze 60 subjektů (28 %) čerpalo dotaci 5x, 47 (22 %) čerpalo 4x, 37 (17%) seskupení čerpalo 3x a zbytek (33 %; 70) tedy čerpal 2x a méně. V rámci vysokého počtu skoro nečerpajících skupin je možné najít velkou skupinu velice malých seskupení (38). Ta dosáhla na dotaci pod 5 tis. EUR; proto pro ně nemuselo být finančně zajímavé další setrvání v programu, což mohlo znamenat předčasné opuštění programu. U subjektů (18) které obdržely více než 50 tis EUR, mohlo být ukončení/změna činnosti vyvoláno různými vlivy, mezi které mohla např. patřit i nekompetentnost managementu, neshody mezi členy aj.

Nejčastějším důvodem, kvůli kterému byla vyplacená dotace charakterizována jako neúspěšná, bylo vymazání seskupení z národního registru GPR (81x) a likvidace seskupení (74x). I když je zatím relativní počet seskupení, kterým byla neúspěšně vyplacena dotace, nižší než v případě předcházejícího programu, s ohledem na intenzivní zakládání seskupení v letech 2012 a 2013 je v čase možné očekávat narůstající počet neúspěšně podpořených subjektů.

Graf 5: Tržby seskupení a efekt dotačního titulu z PROW 2007–2013, PL, EUR



Pozn.: Čísla ve sloupcích udávají počet seskupení, která daný rok zveřejnila své tržby v rámci žádosti o dotaci.
Zdroj: autor podle ARiMR PL (2014), Eurostat (2014), Neurobiz (2014) a MZe PL (2014)

Graf 5 znázorňuje vývoj tržeb všech podpořených seskupení a seskupení definovaných jako částečně úspěšně podpořených. Jak je z grafu patrné, hodnota tržeb se neustále zvyšuje, což je jasně dáno i zvyšujícím se množstvím uznaných subjektů. Mezi lety 2008 a 2014 se objem zobchodované produkce dodané na trh skrz seskupení zvýšil více než 9x, v letech 2013 a

2014 se tržby ustálily na hodnotě vyšší než 1,4 mld. EUR, což představuje 6,3 % CPZS. Ovšem po zohlednění neúspěšně podpořených subjektů efekt z dotačního titulu klesá.

Jak je zřejmé z grafu, hodnota tržeb aktivních seskupení představuje v prvním sledovaném roce 2008 50 % hodnoty generované všemi seskupeními, zatímco v roce 2013 je tato hodnota již 86 % s reálným rozdílem v tržbách 182 mil. EUR. Po roce 2009 můžeme též sledovat nárůst směrodatné odchylky, která narůstá na více než dvojnásobek. Znamená to tedy, že narůstá diference mezi tržbami uznaných seskupení. Zatímco v roce 2010 byl rozdíl mezi minimem a maximem tržeb 7 mil. EUR, v roce 2014 tento rozdíl přesáhl 29 mil. EUR. Konstantní se zdá být i počet malých seskupení, tak jak jsou definována v rámci nařízení EK, tedy seskupení s tržbami pod 1 mil. EUR. V PL existuje takovýchto seskupení okolo 40 %, a to celkem konstantně napříč jednotlivými lety.

Ovšem pro komplexnější hodnocení programu je nutné do výsledků započítat i seskupení, která sice již nezveřejňují své tržby platební agentuře, ale stále jsou chápána jako aktivní. Jelikož žádné seskupení nedosáhlo velikosti, při které by muselo zveřejňovat své roční závěrky, byla hodnota roční obchodovatelné produkce těchto seskupení odhadnuta²³⁰. Tato operace znamenala navýšení tržeb oproti zveřejněným údajům o 100 mil. EUR na 1,32 mld. EUR v roce 2013 a o 358 mil. EUR na 1,668 mld. EUR v roce 2014²³¹. Takovýto nárůst by tedy v praxi znamenal i změnu efektu dotačního programu, kdy podíl na CPZS by vzrostl v roce 2013 o 0,4 % a v roce 2014 o 1,6 % (viz – černá přerušovaná linie).

Po započtení tržeb aktivních seskupení, která již údaje nezveřejňují, vzrostl u mnoha komoditních skupin celkový tržní podíl (Tab. 38). Nejvýraznější změna nastala u chmele, kde tržní podíl vzrostl na 12 %, což je dáno započtením tržeb družstva *Spółdzielnia "CHMIEL"*, které se v roce 2012 podílelo 10 % (633 tis. EUR; 2012) na hodnotě polské produkce chmele. Druhou nevýznamnější změnou je navýšení tržeb u drůbeže o 4,9 % v roce 2014, což je dáno hlavně započtením 14 seskupení, která již 5x o dotaci zažádala a která v roce 2012 generovala tržby ve výši 2,7 % hodnoty produkce. Zbylá hodnota je tvořena 51 subjekty, které stále mají nárok na čerpání dotace, ale jejichž žádost nebyla do dne platnosti dat zpracována polskou platební agenturou. Třetí nejvýznamnější změnou je započtení 58 mil. EUR u seskupení

²³⁰ Pro odhad posloužila průměrná částka tržeb jednotlivého seskupení za všechna zveřejněná období.

²³¹ Výrazná změna mezi lety 2013 a 2014 je hlavně dána skutečností, že k 31. 10. 2014 (datum, ke kterému se údaje za 2014 vztahují) ještě stále velká část seskupení nepožádala o vyplacení dotace.

producentů prasat v roce 2014, způsobené zahrnutím 14 subjektů, které již 5x o dotaci žádaly a které v roce 2012 generovaly tržby ve výši 1,6 % produkce.

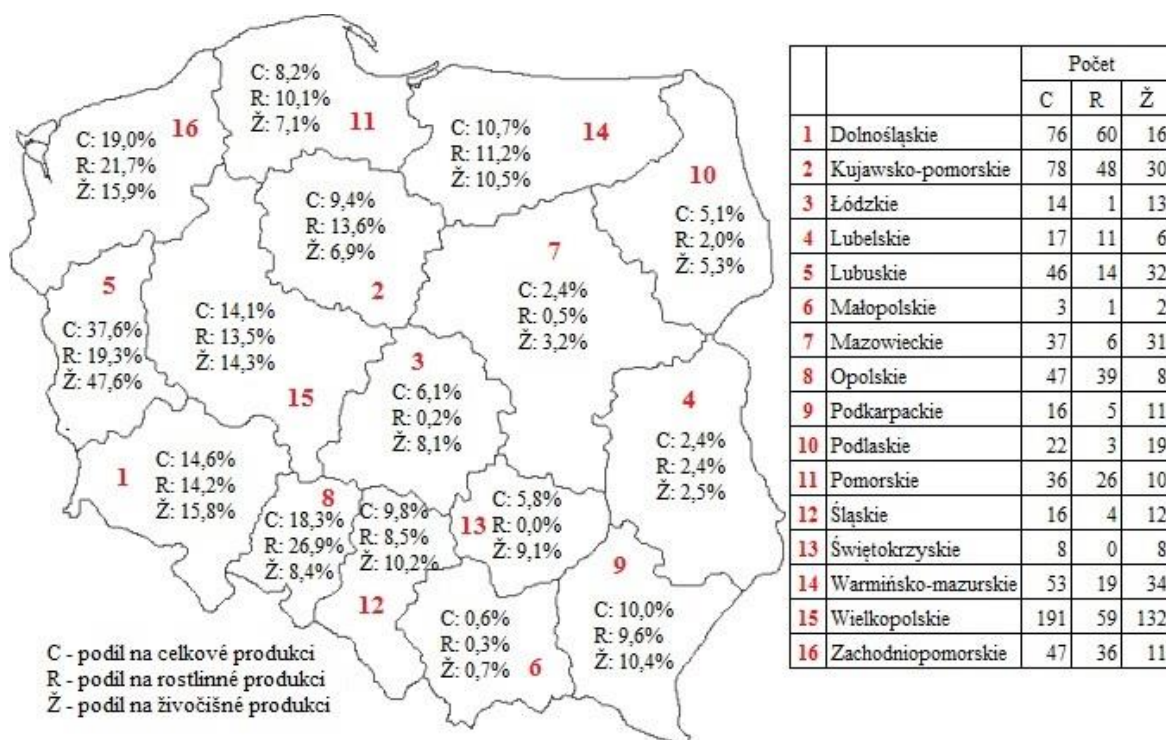
Tab. 38: Podílu tržeb uznaných aktivních seskupení na celkové produkci dané komoditní skupiny, PROW 07–13, PL (údaje v %).

	2013		2014	
	reg. hodnota	odhad ¹	reg. hodnota	odhad ¹
Brambory	2,75	3,13	3,06	4,04
Cukrová řepa	4,30	4,30	2,40	4,32
Drůbež	17,74	18,40	18,69	23,58
Chmel	2,94	12,19		
Koně	0,60	0,60	0,00	0,62
Květiny a okrasné dřeviny	5,32	5,32	5,34	5,58
Mléko	3,50	3,90	4,08	5,07
Obiloviny a Olejninny	7,51	8,34	6,31	8,69
Ovce a kozy	2,23	2,23	2,54	3,87
Prasata	7,32	8,09	10,10	12,35
Skot	1,06	1,06	1,20	1,32
Tabák	12,82	12,82	13,61	13,61
Vejce	1,58	1,83	4,14	4,14

¹ – Zvýrazněné označené hodnoty jsou položky, kde se podíl registrovaných a odhadnutých tržeb liší.

Zdroj: autor podle ARiMR PL (2014), Eurostat (2015) a MZe PL (2014)

Obr. 9: Podíl tržeb uznaných aktivních seskupení na výkupu zemědělských produktů ve vojvodstvích, 2013



Pozn.: Podíl vychází z odhadnutých hodnot pro rok 2013.

Zdroj: autor podle ARiMR PL (2014), Neurobiz (2014), MZe PL (2014) a GUS PL (2015)

Vzhledem k velikosti Polska a jeho administrativnímu členění na celkem velká vojvodství je v rámci zemědělské statistiky možné získat hodnotu celkové, živočišné a rostlinné produkce podělenou na jednotlivé regiony. Jak vyplývá z Obr. 9, význam odbytových seskupení se v jednotlivých regionech výrazně liší. Různorodost je možné sledovat nejenom v počtu seskupení, která byla v rámci daného regionu uznána, ale i v podílu tržeb na hodnotě výkupu zemědělských produktů. Největším množstvím aktivních seskupení je charakterizováno vojvodství Velkopolské²³² (č. 15) se 191 registrovanými seskupeními, zatímco v Malopolském²³³ (č. 6) vojvodství jsou aktivní pouze 3 uznaná seskupení.

Nejvýznamnější roli hrají seskupení v Lubušském²³⁴ regionu (č. 5), kde hlavně zásluhou producentů drůbeže generovala seskupení 47,6 % hodnoty výkupu živočišných produktů a 37,6 % celkové hodnoty výkupu zemědělských produktů v regionu. U rostlinné výroby dominuje Opolské vojvodství (č. 8), kde 35 seskupení producentů obilovin a olejnin generuje tržby ve výši 70 mil. EUR, což představuje necelých 26 % hodnoty výkupu rostlinných výrobků v regionu.

Rozdíly jednotlivých regionů (definovány počtem a podílem) jsou též závislé na tom, kde a kým jsou jednotlivá seskupení registrována a jakým způsobem je v regionu prováděna edukativní činnost. Tento fakt může být definován počtem seskupení, která jsou registrována na jedné adrese. Zatímco např. ve Svatokřížském²³⁵ (č. 13) vojvodství byla všechna seskupení registrována na různých adresách, ve Velkopolském vojvodství bylo 58 % všech uznaných aktivních seskupení registrováno na takové adrese, na které se nacházel alespoň jeden další subjekt. V tomto regionu dokonce 28 % subjektů bylo registrováno na adrese s dalšími minimálně 4 subjekty. Tato situace může mít své pozitivní i negativní důsledky. V rámci sledovaného vzorku byla shledána následující vysvětlení registrace na jedné adrese.

- (i) Zpracovatelský podnik iniciuje vznik seskupení u svých dodavatelů (viz Mlékárna OSM Czarnków (www.osmczarnkow.pl/), která má na adrese svého sídla zaregistrovaných 18 různých seskupení²³⁶).

²³² Wielkopolskie

²³³ Małopolskie

²³⁴ Lubuskie

²³⁵ Świętokrzyskie

²³⁶ např. *Mleko - Grupa Czarnków 1 sp. z o. o.*; *Mleko - Grupa Czarnków 2 sp. z o. o.*; *Mleko - Grupa Czarnków 3 sp. z o. o.* atd.

- (ii) Skupina producentů si zaregistruje seskupení, které po vyplacení dotace ukončí svoji činnost, aby mohlo být založeno následující seskupení s mírně obměněnou skladbou členů, zaměřené na totožnou komoditu zůstává (viz *Bodnar Green Plants* a *Bodnar Green Plants Bis* zaměřené na květiny a okrasné dřeviny²³⁷).
- (iii) Skupina producentů si zaregistruje pro každou komoditu, kterou produkují, samostatnou organizaci, čímž mohou čerpat vyšší množství finančních prostředků (viz družstvo "*SOLIDARNI*" z ul. Podgórna 7, Lubiń, které je ve třech svých mutacích zaměřeno na mléko, prasata, skot²³⁸).
- (iv) Vznik seskupení je organizován místní autoritou, která seskupení registruje na adrese, na které provozuje svoji činnost (viz Golina, kde je na adrese dřívějšího družstva²³⁹ registrováno 12 různých seskupení).

Z pohledu cílů, které byly definovány v rámci programu podpory vzniku odbytových organizací, jsou výše popsané situace (i) a (ii) nepřijatelné. V rámci jedné mlékárny vzniká 18 seskupení, která ale nemají reálnou vyjednávací sílu (podíl na polském trhu s mlékem ve výši 0,04 %) a jejichž tržby se pohybují mezi 850 a 1 220 tis. EUR/rok²⁴⁰. Dále je nutné upozornit na fakt, že mlékárna je družstevního typu. Na základě této skutečnosti je více než pravděpodobné, že členové vzniklých seskupení jsou současně členy, a tedy spolujednateli mlékárny, a tudíž mají mít zájem na dodávkách mléka přímo do této „své“ mlékárny, která jim může jako vlastníkům garantovat vyšší ceny komodity, resp. může přerozdělit vzniklý zisk. Proto je nelogické, aby členové mlékárenského družstva vytvářeli tlak na odběratele s cílem zlepšení dodacích nebo platebních podmínek (které sami mají možnost v rámci svých družstevních práv upravovat) a současně by pro ně nebylo výhodné využít jinak běžný vyjednávací prostředek – hrozbu změny odběratele, jelikož by změna odběratele mohla ohrozit stabilitu spoluvlastněného subjektu. Proto lze konstatovat, že zde došlo k účelovému zakládání odbytových organizací.

Dalším nepřijatelným²⁴¹ počínáním je zrušení jednoho seskupení s cílem vytvoření nového následovníka, který bude mít možnost nového uznání a podpoření. V rámci porovnávání adres

²³⁷ První jmenovaná společnost vyčerpala 177 tis. EUR v letech 2010–2012 a následně byla odstraněna z registru GPR. V roce 2013 byla založena druhá uvedená společnost, která byla bez problémů uznána.

²³⁸ Spółdzielcza Grupa Producentów Mleka Krowiego "SOLIDARNI"; Spółdzielcza Grupa Producentów Trzody Chlewnej "Solidarni"; Spółdzielcza Grupa Producentów Bydła Opasowego "SOLIDARNI".

²³⁹ Spółdzielnia kółek rolniczych w Golinie.

²⁴⁰ Což přesně kopíruje maximální užítkovost žádosti (viz Tab. 26, str. 109).

²⁴¹ I když právně se jedná o zcela legální činnost.

subjektů podpořených z PROW 04 a PROW 07 bylo nalezeno 12 případů, kdy činnost jednoho subjektu podpořeného z prvního období byla nahrazena činností nového subjektu podpořeného v rámci následujícího období. I když počet identifikovaných subjektů není vysoký (12), celkově vyplacená suma tvořila 1,8 mil. EUR, tedy téměř 10 % celkově vyplacených prostředků. Duplikace vycházejí pouze z porovnání adres a nezahrnují analýzu osob²⁴². V případě dostupnosti dat by jistě bylo možné nalézt další příklady duplikace žádostí o dotaci u subjektů s podobným osazenstvem členské základny, podobnou obchodovanou komoditou, ale změněným sídlem.

V případě rozšíření výše uvedených praktik by docházelo ke generaci vysokého rozpočtového zatížení a omezení čerpaných prostředků pro takové producenty, kteří ještě nebyli součástí žádného podpořeného odbytového seskupení. Bohužel jakákoliv „doba karantény“ nebyla v PROW 07–13 zavědena, a proto veškeré výše popsané činnosti jsou zcela v souladu s podmínkami uznání, čerpání a příslušné legislativy.

V programovém období 2014–2020 jsou částečně tyto aktivity podchyceny. V rámci uznávacího procesu budou uznávána taková seskupení, která nezahrnují žádného člena, který již byl členem některého podpořeného subjektu pro danou komoditu v období 2004–2013 (MZe PL, 2014) Ovšem s ohledem na výši nabízené dotace²⁴³ je možné očekávat riziko, že osoby, které již z PROW 04–13 čerpaly a mají zkušenost s procesem uznávání a následné administrativy, budou zakládat odbytové skupiny pro takové komodity, pro které zatím dotace nečerpaly.

Na základě uvedených údajů je možné konstatovat, že přímo vyplacená veřejná podpora vyplacená v PL z důvodu podpory vzniku odbytových organizací z PROW 04–06 a PROW 07–13 celkem činila 147 740 233 EUR. Tyto prostředky byly zatím vyčleněny pro 1348 subjektů. Ovšem na rozdíl od ČR, kde nebyly zveřejněny výzvy pro předkládání žádostí o uznání seskupení producentů po ukončení HPRV, v Polsku tyto výzvy vypsány byly a setkaly se s hojným ohlasem. Proto je nutné očekávat, že se vyplacená částka bude neustále navyšovat hlavně s ohledem na intenzivní uznávání seskupení producentů v letech 2012 a 2013.

²⁴² Analýza osob neproběhla, jelikož jména zainteresovaných osob by v Polsku bylo možné zjistit pouze u společností s r. o. (a to jen těch, kteří drží podíl vyšší než 10 %), členská základna družstev a spolků/sdružení není zveřejňována. Proto by výsledky takovéto analýzy byly nekompletní, i když by mohly počet nalezených duplikovaných subjektů navýšit.

²⁴³ Subjekty mají nárok na 10, 8, 6, 5 a 4 % hodnoty produkce uvedené na trh v maximální výši 100 tis. EUR každý rok.

Skupiny producentů byly zakládány hlavně za účelem organizace a koordinace společného nákupu a prodeje. Jak ovšem vyplývá z výše provedené analýzy, vytvořené subjekty vykazují značnou míru selhání. V rámci PROW 04–06 bylo definováno 53 % subjektů, které již nevykazují znaky odbytového seskupení dle polských zákonů. Jelikož navazující období stále probíhá, byl specificky zkoumán soubor seskupení uznaných v letech 2007–2009, tj. subjektů, které již vyčerpaly 5leté dotace. I zde bylo prokázáno, že s delším časovým odstupem narůstá počet neúspěšně podpořených subjektů, 51 % seskupení uznaných v roce 2007 bylo v rozporu s pravidly.

U obou programovacích období je tedy 44 + 1039 subjektů, u kterých zatím nebyl nalezen rozpor s pravidly. Efekt obou programů nelze kombinovat, jelikož pro PROW 04–06 jsou dostupná data pouze do roku 2011 a v rámci PROW 07–13 nebylo v roce 2011 ještě uznáno 558 subjektů. Proto je pouze možné konstatovat, že v rámci prvního povstupního dotačního titulu se částečně úspěšné subjekty podílejí na CPZS hodnotou mezi 0,4–0,5 %; ve druhém období by se podíl na CPZS mohl pohybovat v rozmezí 7–8 %. Velikým problémem je ale roztržitost a velikost odbytových subjektů. Pouze pár výjimek realizovalo/realizuje tržby odpovídající alespoň 1 % polské produkce dané komodity, velká část se pohybuje s tržním podílem na úrovni desetin až tisícín procenta.

Za masivním nárůstem počtu uznaných seskupení stojí několik aspektů. V rámci Polské Národní družstevní rady (KRS PL) vznikl školící projekt, financovaný též z PROW 07–13, který si kladl za cíl propagovat možnost zakládání odbytových organizací, hlavně ve formě družstev. Mezi lety 2006–2012 KRS PL zorganizovala více než 480 školení, kterých se účastnilo více než 18 tis. producentů. Dále vydala k dané problematice knižní publikace, přímo asistovala se vznikem 150 seskupení a minimálně dalších 100 iniciovala. Mimo aktivit Družstevní rady vznikla *Národní asociace odbytových organizací*²⁴⁴ a řada soukromých firem, které se výhradně zaměřují na školení a přípravu projektů potřebných k uznání.

²⁴⁴ Krajowy Związek Grup Producentów Rolnych - Izba Gospodarcza.

9. Podpora odbytových organizací na Slovensku

Slovensko, podobně jako Česká republika, bylo značně ovlivněno vývojem zemědělského sektoru v období komunismu. Snahy Slovenské republiky vstoupit do Evropské unie vyústily, podobně jako tomu bylo v ČR, v podporu odbytových organizací, která byla poskytnuta nově vzniklým organizacím po roce 1999. Nejdůležitějšími²⁴⁵ nástroji před vstupem do EU byly podpory v rámci uveřejněných výnosů slovenského Ministerstva zemědělství (MZe SR)²⁴⁶. Souběžně bylo ale v rámci programu SAPARD otevřeno Opatření č. 3²⁴⁷. I když toto opatření nebylo, co do počtu schválených podpor, významným podpůrným prostředkem, v kontextu vstupu SR do EU bylo Opatření č. 3 přímým předchůdcem Plánu rozvoje venkova²⁴⁸ (PRV SR).

9.1. Dotace vyhlášené v rámci výnosů MZe SR

Národní Slovenské dotace byly poprvé zmíněny ve výnosu z roku 1999, tj. byly aktivně vypláceny od roku 2000 do roku 2003. (Redela, 2010) Od roku 2004 byly nahrazeny PRV SR, který umožňoval národním vládám nových členských států zahrnout podporu nově vzniklým odbytovým organizacím mezi nástroje plánu.

Hlavním cílem těchto předvstupních dotací bylo podpořit vznik nových organizací výrobců. Přesný seznam komodit, pro které bylo možné organizaci založit, nebyl v počátcích stanoven. Ovšem přednostně byly schvalovány rostlinné komodity (např. ovoce, zelenina, brambory a hroznové víno). Teprve v roce 2003 došlo k rozšíření a přesnému stanovení seznamu komodit, který korespondoval s komoditami zařazenými do podpory v rámci Plánu rozvoje venkova.

Dotace vyhlášené pro roky 2000–2002 výnosy MZe SR²⁴⁹ měly stanovenou totožnou strukturu výše plateb, mohly se měnit pouze v detailech podmínek jednotlivých let. Výrazná změna nastala v roce 2003, kdy byly podmínky změněny a výše dotace snížena.

²⁴⁵ Dle počtu podpořených organizací.

²⁴⁶ Výnos Ministerstva pôdohospodárstva Slovenskej republiky zo 16. apríla č. 928/2/1999-100 o podpore podnikania v poľnohospodárstve. §21 Dotácia na podporu odbytu poľnohospodárskych výrobkov, potravinárskych výrobkov a služieb.

²⁴⁷ Podpora zakladania odbytových organizácií výrobcov.

²⁴⁸ Plán rozvoja vidieka.

²⁴⁹ Pro rok 2000 (928/2/1999-100); pro rok 2001 (3809/2/2000-100); pro rok 2002 (720/1/2002-100); pro rok 2003 (148/2/2003-100).

Obecně je možné konstatovat, že dotace byla poskytnuta na úhradu části nákladů na činnost výrobně-odbytových organizací zemědělských producentů a poskytovala žadatelům v prvních třech letech:

- (i) *dotaci ve výši 40 % prokázaných nákladů²⁵⁰ na provoz v prvním roce činnosti organizace²⁵¹*
- (ii) *dotaci ve výši 3 % vypočítanou z výše dosažených tržeb²⁵² ve druhém roce, maximálně však 3 mil. SKK²⁵³;*
- (iii) *dotaci ve výši 2 % dosažených tržeb ve třetím roce fungování organizace, maximálně však 2 mil. SKK²⁵⁴.*

V roce 2003 došlo ke změně pravidel, v prvním a druhém roce byla výše dotace omezena na maximální částku 400 tis. SKK, vypočtenou na základě tržeb. Ve třetím roce mohla organizace získat max. 300 tis. SKK.²⁵⁵

Pro získání podpory bylo nutné vyhovět stanoveným podmínkám, které se ale v daných letech mírně lišily. Níže je uvedena kombinace základních podmínek platných v jednotlivých letech.

- Prokázat kapitálovou propojenost odbytové organizace s prvovýrobcí. Bylo nutné dokázat, že producenti mají v odbytově-výrobní organizaci podíl alespoň 34 % (2000–2002); respektive 50 % (2003)²⁵⁶.
- Vytvořit podnikatelský plán s uvedenými zdroji financování projektu, který se v žádosti zavázal, že subjekt bude vykonávat svoji činnost po dobu alespoň 5 let.

²⁵⁰ Mezi tyto náklady patřily výdaje, které vznikly v souvislosti s přípravnými pracemi v průběhu vzniku a registrace odbytové organizace, v průběhu vypracování nebo pozměnění zakládajících dokumentů a stanov. Dále sem patřily výdaje na technické služby a poradenství, korespondenci a komunikaci, pronájmem obchodních prostor sloužících pro administrativu organizace, výdaje na nákup drobného hmotného a nehmotného investičního majetku, odpisy administrativních nemovitostí a kancelářského vybavení, pronájem skladovacích prostor a výdaje na reklamu a propagaci. Mezi náklady nebylo možné zahrnout náklady na administrativní pracovníky, nákup výrobních zařízení a dopravních prostředků, cestovné.

²⁵¹ Zvýšeno o 10 % pro odbytové organizace bioproduktů. V roce 2003 byla výše podpory změněna na 3% z tržeb do max. výše 400 tis. SKK (+1 % pro bioprodukci).

²⁵² Do tržeb se započítávají pouze tržby z hlavní činnosti organizace, tj. uvádění na trh zemědělských výrobků uvedených komodit.

²⁵³ Zvýšeno o 1 % pro odbytové organizace bioproduktů.

²⁵⁴ Zvýšeno o 1% pro odbytové organizace bioproduktů.

²⁵⁵ I v roce 2003 zůstává v platnosti bonus pro odbytové organizace bioproducentů.

²⁵⁶ Toto je jeden z hlavních rozdílů oproti podpurným programům poskytnutým v rámci EU, v ČR poskytnutým podpurným programem č. 10, kde bylo mimo jiné jasně definováno, že odbytová organizace se musí výhradně skládat ze zemědělských prvovýrobců. Na Slovensku tedy stačil více než třetinový podíl, další 2/3 kapitálu mohly být dodány subjekty mimo zemědělskou prvovýrobu.

- Členové vzniklé organizace byli povinni prodat prostřednictvím organizace celý objem své tržní produkce (pro 2000–2002); respektive 80 % (pro 2003).
- Mezi členy a organizací musely být uzavřeny smlouvy o způsobu a výši plateb za dodanou produkci.
- Organizace se skládala z minimálně 5 členů; pro odbytové organizace v odvětví rybářství to byli 3 členové (2003).

V rámci tohoto programu bylo podpořeno 17 odbytových organizací, kde většinu tvořila odbytová družstva. Pouze 4 organizace byly zaregistrovány v jiné právní formě. Jak je zřejmé z Tab. 39, celková výše proplacených dotací mezi lety 2000 a 2003 přesáhla 550 tis. EUR, což ale s ohledem na množství žádostí není vysoká částka.²⁵⁷ Z dostupných dat je patrné, že pouze 4 organizace čerpaly nadprůměrnou částku, zatímco 10 organizací nezískalo celkem ani 20 tis. EUR. Tuto skutečnost je možné vysvětlit tak, že pouze 5 organizací ze 17 čerpalo dotaci v maximální možné době (tj. 3 letech), zatímco 9 společností čerpalo dotaci pouze v jednom roce.

Tab. 39: Výše dotací v rámci výnosů MZe SR dle právních norem, 2000–2003, EUR

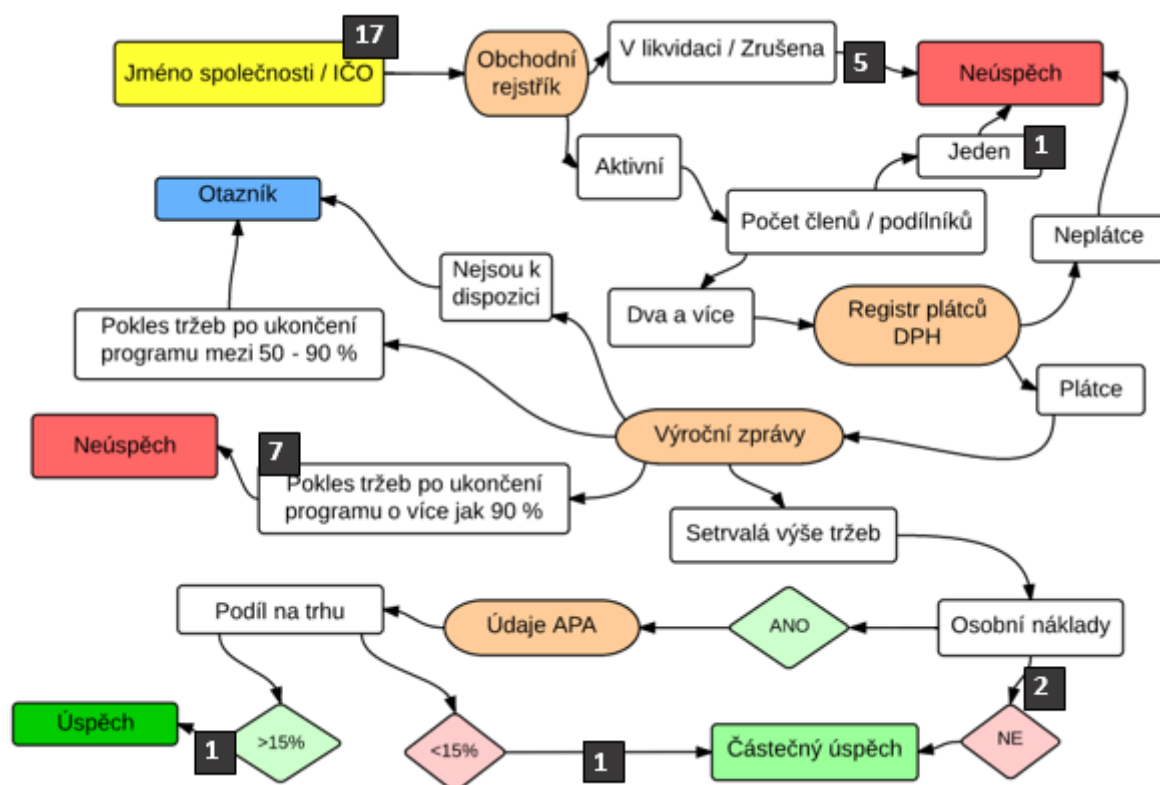
	Σ	Proplaceno
Družstva	13	399 306
Společnosti s r.o.	3	150 583
Akciové spol.	1	3 794
Celkem	17	553 683

Zdroj: autor dle Radela SR (2010)

Ze sedmnácti podpořených společností (viz Obr. 10) jsou úspěšně klasifikovány pouze čtyři, kterým bylo celkově proplaceno 149 887 EUR, všechny úspěšně podpořené organizace jsou družstva. U dalších 13 organizací byly prostředky vynaloženy neúspěšně. Sedm jich nevykonává žádnou činnost, 5 organizací je v procesu likvidace nebo jsou již zrušeny. Toto znamená, že více než 3/4 všech podpořených společností nesplnily deklarovaný účel svého zřízení. Celkové náklady na založení jedné úspěšné organizace (FSs) tedy v rámci tohoto programu činí 138 420 EUR.

²⁵⁷ V porovnání s výší možné podpory v následujících obdobích se jedná o částku, kterou by mohly získat 2 velké organizace.

Obr. 10: Diagram hodnocení podpořených odbytových organizací, Výnosy MZe, SK



Zdroj: Autor

Tab. 40: Výše dotací v rámci výnosů MZe SR dle úspěšnosti, 2000–2003,

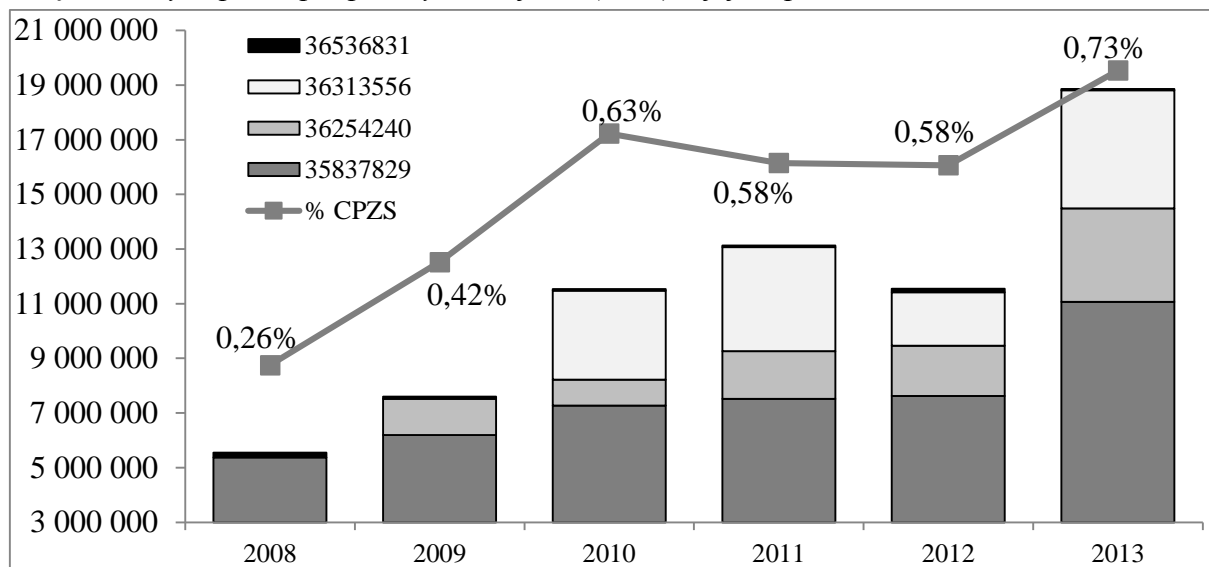
	Σ	Proplaceno EUR
Částečně úspěšně podpořené	3	129 848
Úspěšně podpořené	1	20 039
Neúspěšné	13	403 796
Bez aktivity	7	203 200
Jeden vlastník	1	116 900
V likvidaci	3	26 250
Zrušeno	2	57 446
Celkem	17	553 683

Zdroj: autor dle Radela SR (2010) a Bisnode (2014)

Z dat, která jsou promítnuta do následujícího grafu (Graf 6), je zřejmé, že celkové tržby za produkty podpořených a úspěšných subjektů mají rostoucí charakter. Hlavním faktorem tohoto rostoucího trendu jsou zvyšující se tržby *Ovocinárskeho družstva Bonum* (IČ 35837829) a *SK Fruit* (IČ 36313556). Obě organizace, podpořené předvstupním programem, jsou totiž uznány jako organizace producentů ovoce a zeleniny, které mají navíc definované operační programy podpořené z SOT. Obě družstva též dosahují významného podílu tržeb na hodnotě vyprodukovaného ovoce. Zatímco družstvo Bonum v roce 2013 dodalo na trh 24 % hodnoty slovenského ovoce, hodnota ovoce dodaného družstvem SK Fruit se pohybovala na

úrovni 8 %. Obě výše uvedené organizace tvoří většinu podílu na celkové produkci zemědělského sektoru, který se u všech úspěšných organizací pohyboval v letech 2012 a 2013 na úrovni 0,6–0,7 % při tržbách 13,9 a 16,5 mil. EUR. Rostoucí trend tržeb vykazuje i *Družstvo Tritica* (IČ 36254240). Zatímco v roce 2009 tvořily tržby družstva pouze 0,07 % CPZS, v roce 2013 se tato hodnota pohybuje již na 0,15 %. Ze všech uvedených družstev má nejnižší přínos *POD Levice* (IČ 36536831), jehož tržby se dlouhodobě pohybují mezi 50 a 60 tis. EUR. U Družstva Tritica a POD Levice bohužel není možné přesně stanovit podíl na trhu s relevantními komoditami. Zatímco SK Fruit a Bonum jsou názvem i uznáním v rámci SOT definovány jako odbytové organizace ovoce, u POD Levice a Družstva Tritica nebylo možné zjistit, jakými komoditami přesně obchodují.

Graf 6: Tržby úspěšně podpořených subjektů (EUR) a jejich podíl na CPZS, 2008–2013



Zdroj: autor dle Radela SR (2010) a Bisnode (2014)

Jak je patrné z grafu, trend podílu tržeb 4 odbytových seskupení na CPZS je neustále rostoucí. S ohledem na lineární průběh trendu ($y = 0,0008x + 0,0025$) je možné předpovídat, že v roce 2014 by se podíl těchto 4 subjektů mohl pohybovat někde mezi 0,8–0,85 %. Narůstající tržby těchto subjektů, jsou dány postupným nárůstem tržeb Bonum, SK Fruit i Tritica²⁵⁸.

²⁵⁸ Ovšem trendový předpoklad je třeba zasadit mezi mezinárodní politické události roku 2014, které znamenalo hlavně pro pěstitele ovoce a zeleniny zavedení ruských sankcí, což mohlo mít významný dopad na vývoj hlavních přispěvatelů – družstva Bonum a SK Fruit.

9.2. Podpora v rámci PRV 04–06

Jak již bylo zmíněno v předešlé kapitole, tak PRV SR navazoval nejenom na národní podporu v rámci výnosů MZe SR, ale byl přímým pokračovatelem podpor udělených v rámci programu SAPARD.

Podpůrné opatření SAPARDu (Opatření č. 3) mělo původně alokovat skoro 30 mil. SKK, ovšem v rámci došlých a schválených žádostí vzrostly závazky na 52,69 mil. SKK. Celkem bylo schváleno a financováno 5 projektů. Jelikož projekty byly schváleny na 5 let, většina financovaných projektů byla převedena po roce 2003 do opatření v rámci PRV SR.

Po vstupu SR do EU byl tedy přijat PRV a v něm byl zařazený dotační titul vycházející z nařízení (EC) 1257/1999, článku 33d na podporu seskupení producentů. Podmínky přijaté na Slovensku byly definovány v metodickém dokumentu²⁵⁹ Slovenské platební agentury (APA SR, 2006), která uvedla požadavky EU do slovenské praxe, definovala výši podpor a současně rozšířila podmínky pro uchazeče o finance.

Mezi požadavky, které nebyly zahrnuty do nařízení 1257/1999, je možné zařadit:

- Minimální počet členů pro uznání byl 5.
- Členové museli skrz uznaný subjekt prodat alespoň 70 % produkce komodity/komodit, pro které byla organizace uznána.
- Počet členů a předpokládaný objem tržeb byl hodnocen bodově, větší organizace mají vyšší pravděpodobnost uznání.
- Mezi roční realizované tržby nebyl zahrnut zpětný prodej komodit producentům.
- Seznam komodit, pro které mohlo být seskupení registrováno, zahrnovalo celkem 14 produktových skupin (viz PŘÍLOHA 6).

Na základě požadavků APA SR bylo podpořeno 34 seskupení producentů. Z nich 31 seskupení bylo založeno ve formě družstva, zatímco pouze 3 skupiny vznikly jako společnost s ručením omezeným. Žádné seskupení nebylo založeno a ani následně transformováno na akciovou společnost. Všech 34 seskupení celkem obdrželo podporu v celkovém objemu převyšujícím 9,3 mil. EUR²⁶⁰. Průměrná dotace, kterou v rámci tohoto opatření každé seskupení získalo, dosahovala výše 274 tis. EUR. Jak je zřejmé z dat uvedených v Tab. 41, průměrná dotace, která byla poskytnuta družstvům, převyšovala společnosti s r. o. o 67 tis.

²⁵⁹ Příručka pro žadatele.

²⁶⁰ Toto je částka po přepočtu. Přesně seskupení obdržela 205,12 mil. SKK a 3,512 mil. EUR.

EUR. Jelikož se výše dotace vypočítávala z ročních tržeb, je tedy zřejmé, že družstva musela obchodovat v průměru větší množství komodit, resp. komodity ve vyšší hodnotě.

Toto tvrzení je zároveň potvrzeno v posledním sloupci tabulky (Tab. 41; %). Tento údaj vystihuje výši dotace v porovnání s celkovými realizovanými tržbami seskupení. Čím nižší procento, tím vyšší hodnotu skupina dodala na trh (viz tab. Tab. 26, str. 111). V případě hodnot okolo 1,5–1,7 % lze konstatovat, družstva dodávala na trh zboží v hodnotě okolo 4,5–5 mil. EUR/rok.

Tab. 41: Výše dotace a realizované obchody (2005–2010) podle právní formy, SR, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	%¹
Družstva	31	8 709 753	280 960	528 078 500	1,6
Společnosti s r. o.	3	639 831	213 277	23 454 683	2,7
Celkem	34	9 349 583	274 988	551 533 182	1,7

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách

Zdroj: autor dle APA SR (2014)

Všechna podpořená seskupení v období přijímání dotace (2005–2010) realizovala na trhu celkem 551,5 mil. EUR za uznané zemědělské komodity. Většinu tržeb (95,7 %) realizovala družstva.

Tab. 42: Průměrný počet členů uznaného seskupení dle komoditních skupin, SR.

Komodita	Průměrný počet podniků celkem	
	PRV 04–06	PRV 07–13
Hydina a vejcia	6,5	5,5
Chmel	13,0	-
Jatočné ošípané	6,0	5,0
Mlieko	10,1	7,8
Obilniny	6,6	5,9
Olejniny a strukoviny	12,0	8,1
Ovce (mäso, mlieko, vlna)	11,0	-
Tabák	73,0	-
Zemiaky	7,0	-
Jatočný hovädzí dobytok	-	7,0
Celkový součet	10,0	-

Zdroj: Autor dle APA SR (2014).

V rámci programu bylo obchodováno 9 komoditních skupin²⁶¹ (Tab. 43). Odbyt mléka, jako komodity, která vyžaduje okamžitou realizaci/zpracování, vytvářel 37,4 % veškerých tržeb podpořených odbytových seskupení v celkové výši přesahující 206 mil. EUR. Ve významnosti se za mlékem umístil odbyt obilovin, drůbeže a vajec, následovaný bramborami

²⁶¹ 5 komoditních skupin tedy vůbec využito nebylo.

a prasaty. Těchto 5 skupin vytvářelo 94,8 % realizované produkce. Další komodity byly zastoupeny pouze marginálně. V závěru sledovaného období dochází zcela k ukončení činnosti jediného odbytového družstva producentů tabáku. V období po ukončení čerpání dotace ukončují svoji činnost 2 seskupení producentů zaměřená na odbyt jatečných prasat, realizující 94,6 % tržeb v dané komoditě. Jediné seskupení zaměřené na prasata, které je ovšem klasifikováno s otazníkem, není rozhodně se svojí historicky doložitelnou výší tržeb významnou organizací daného odvětví na slovenském trhu.

Slovchmeľ, jediné seskupení realizující chmel v rámci tohoto dotačního titulu, se může chlubit jedním z nejvýznamnějších obchodních podílů ze všech podpořených seskupení. Podíl realizované produkce na celkové produkci Slovenska přesáhl 89 %. Tabák též bezesporu patřil mezi významně zastoupené komodity. *OD pestovateľov tabáku* mělo realizovat 117 % slovenské produkce. Vzhledem k povaze dotačního titulu, který obecně nepovoluje zahrnout do realizované produkce výrobce ze zahraničí, je možné předpokládat, že buď byl tabák dále před prodejem upraven, nebo hodnota slovenské produkce tabáku uváděná Eurostatem (2015) není zcela přesná. Na druhou stranu se dá z tohoto údaje usoudit, že OD pestovateľov tabáku realizovalo za sledované období s největší pravděpodobností většinu produkovaného tabáku v SR. Tento fakt je ovšem pro hodnocení programu bezpředmětný, jelikož toto družstvo již ukončilo svoji činnost.

Tab. 43: Realizované tržby seskupení přiznané APA SR podle komodit, PRV 2004, SR

Převládající komodita	Σ	EUR (2005–2010)		Podíl tržeb na produkci (%)
		Tržby	Produkce SR	
Mléko	8	206 248 004	1 539 680 000	13,4
Obiloviny	12	123 608 727	2 282 780 000	5,4
Drůbež a vejce	2	99 840 139	1 069 060 000	9,3
Brambory	4	47 656 057	195 560 000	24,4
Jatečná prasata	3	45 543 519	1 037 240 000	4,4
Olejniny a luštěniny	2	15 658 105	897 640 000	1,7
Chmel	1	7 795 449	8 730 000	89,3
Ovce (jatečné, mléko, vlna)	1	3 739 545	52 140 000	7,2
Tabák	1	1 443 637	1 230 000	117
Celkem	34	551 533 182	7 084 060 000	7,8

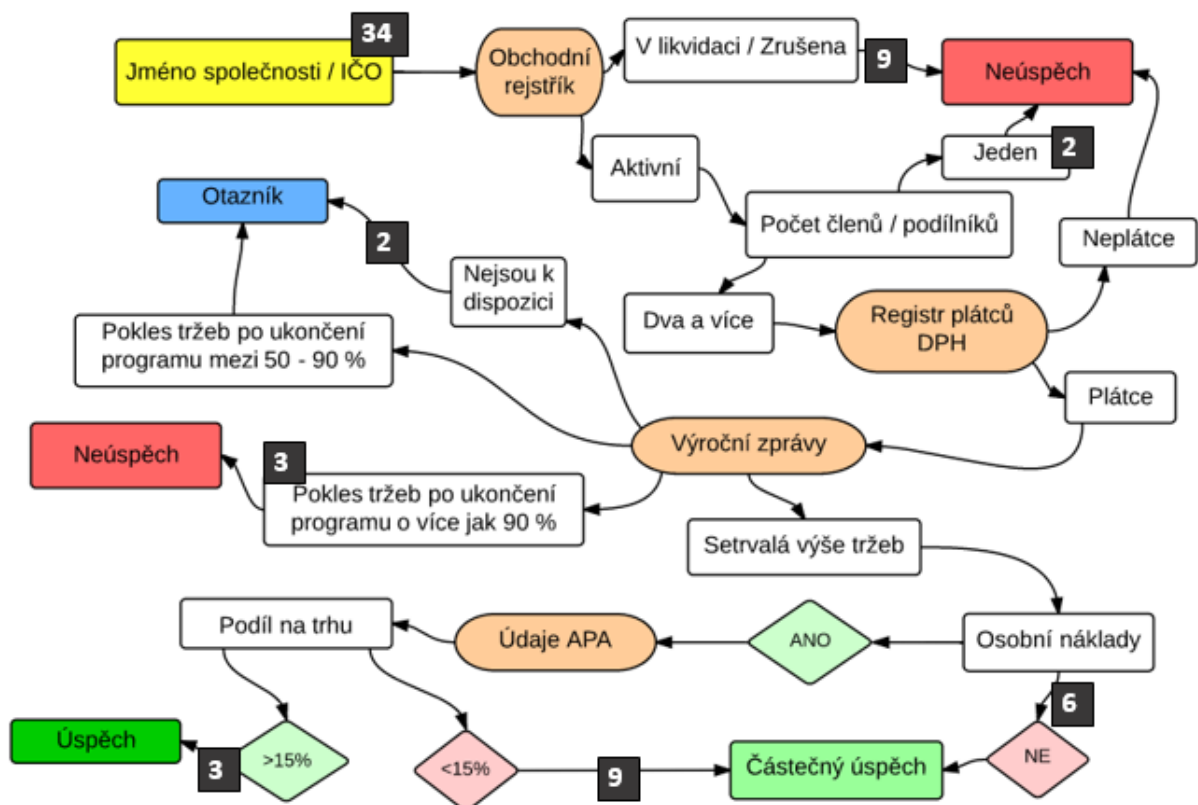
Zdroj: autor dle APA SR (2014), Eurostat (2015)

Z dalších komodit měla seskupení vysoký podíl na trhu u brambor, mléka nebo drůbeže a vajec. Hlavně u vajec je potřeba vyzdvihnout pozici družstva *Ovogal Farm* (IČ 35922338), které si ve sledovaném období drželo obchodní podíl okolo 20 %. Odbytu mléka se věnovalo celkem 8 seskupení, která realizovala 13,4 % hodnoty vyprodukovaného mléka. Jednotlivé odbytové organizace dosahovaly různých výsledků. Zatímco každá ze 4 mlékařských

odbytových skupin realizovala okolo 1 % slovenské produkce, 4 další subjekty dosahovaly podílu mezi 2 a 5 %.

Z důvodu odbytu brambor vznikla 4 seskupení, která v celkovém důsledku zobchodovala 24,4 % hodnoty produkce slovenských brambor. Podobně jako u mléka, ½ seskupení držela nízký roční podíl na trhu (á 2–3%), zatímco zbylá 2 seskupení, *Zemiakarské OD* (IČ 35893273) a *Zeleninárska spoločnosť* (IČ 35910445), společně realizovala 34 % produkce SR v roce 1999.

Obr. 11: Diagram hodnocení podpořených odbytových organizací, PRV 04, SK



Zdroj: Autor

Na základě navržené klasifikace a metodického postupu bylo rozříděno seskupení (34) (Obr. 11). Osmnáct seskupení (53 %) bylo zařazeno do kategorie částečně úspěšně a úspěšně podpořených, jelikož jsou stále činná, nebo stále vykazují hlavní aktivitu i po 5 letech od uznání. Tyto tři subjekty realizují více než 15 % slovenské produkce relevantních plodin, 6 nevykazuje osobní náklady a 9 nedosahuje vysokého podílu na slovenském trhu. Čtrnáct seskupení (41 %) bylo zařazeno mezi neúspěšné odbytové organizace, u kterých vyplacená dotace nepřinesla dlouhodobý efekt. Z těchto 14 subjektů devět prochází stádiem likvidace nebo jsou již zrušeny, dva mají pouze jednoho společníka (obě s. r. o.) a tři subjekty vykázaly

pokles tržeb o více než 90 % po ukončení dotačního období. Pouze dvě družstva nebylo možné zařadit, a to z důvodu, že od roku 2010 nezveřejnila své finanční údaje.

Tab. 44: Výše dotací v rámci PRV 2004 dle úspěšnosti, 2005–2010, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	% ¹
Úspěšně podpořené	3	674 004	224 668	82 026 961	0,8
Část. úsp. podpořené	15	4 498 332	299 889	251 805 955	1,8
Neúspěšné podp.	14	3 879 091	277 078	210 339 102	1,8
Pokles tržeb	3	574 006	191 335	21 736 607	2,6
Jeden vlastník	2	255 193	127 596	7 446 008	3,4
V likvidaci	9	3 049 891	338 877	181 156 488	1,7
Otazník	2	298 157	149 079	7 361 164	4,1
Celkem	34	9 349 583	274 988	551 533 182	1,7

¹ Podíl dotace na realizovaných tržbách

Zdroj: Autor podle APA SR (2014), MSSR (2014), Bisnode ČR (2014).

18 úspěšně podpořených společností realizovalo v letech 2005–2010 více než 60 % celkových tržeb. Jenom tržby za mléko, nejobchodovanější komoditu, přesáhly 141 mil. EUR (25 %). V porovnání s dalšími zeměmi je možné vyzdvihnout výši vyčerpaných prostředků. Zatímco v ČR bylo vyčerpáno z HPRV 60 %, respektive 37 % (různé dle roku uznání) maximálně možné vyčerpatelné částky, v Polsku bylo částečně úspěšnými organizacemi čerpáno v prvním programovém období 60 % dostupné dotace, na Slovensku úspěšně podpořené subjekty byly schopné vyčerpat v průměru 73% maximální dosažitelné částky²⁶².

Pro zhodnocení vyplácené dotace byl vypočítán celkový náklad na založení jedné úspěšné organizace (FS_s). K červnu 2014 byl náklad veřejných financí na vznik jedné úspěšné organizace **282 857 EUR**. Slovenská hodnota je v rámci porovnávaných států a příslušného dotačního období jednoznačně nejnižší. V České republice byl náklad více než 4x (1 256 691 EUR) a v Polsku 1,5x vyšší (436 525 EUR).

Tab. 45: Realizované tržby seskupení, PRV 2004, SR, EUR

	2005	2006	2007	2008	2009
Realizováno	45 719 833	107 248 018	131 542 648	132 276 362	98 178 857
Počet organizací	17/17	34/34	34/34	34/34	34/34
CPZS	1,625 mil.	1 710 mil.	1 955 mi.	2 171 mil.	1 795 mil.
Efekt (% CPZS)	2,81 %	6,27 %	6,73 %	6,09 %	5,47 %

Zdroj: autor podle APA SR (2014) a Eurostat (2014)

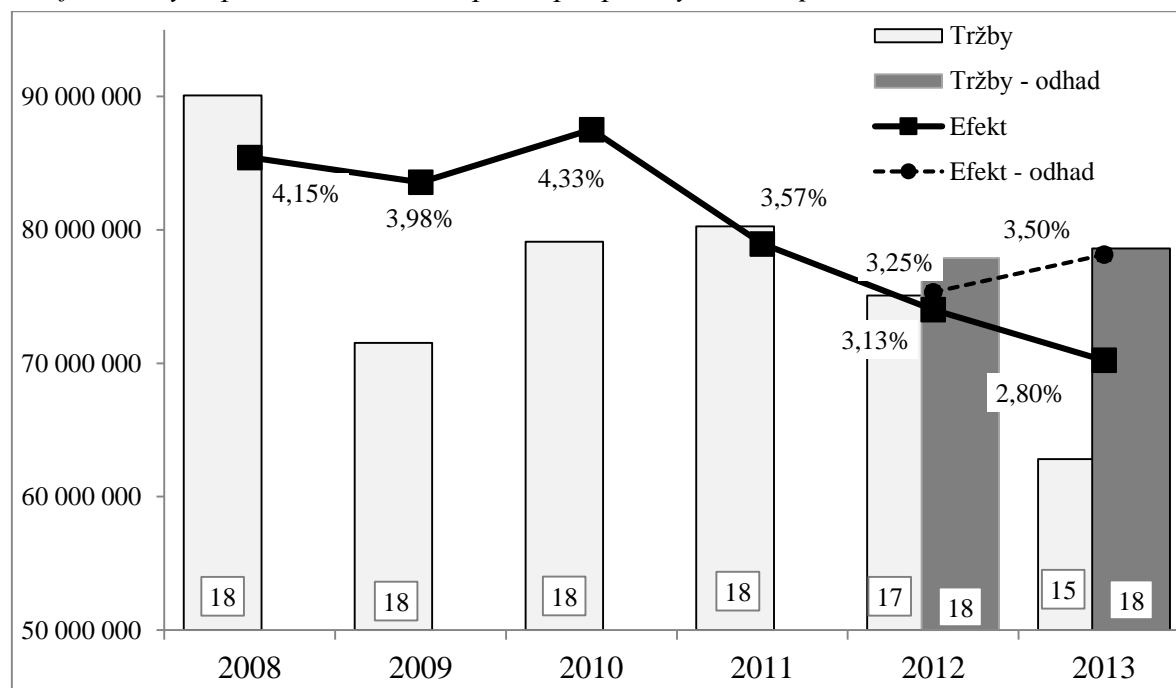
Dalším indikátorem výsledku dotačního titulu může být efekt, který dotační titul přinesl, tj. jaký podíl mají tržby odbytových organizací na CPZS. Tab. 45 znázorňuje efekt dotačního

²⁶² 390 000 EUR

titulu před ukončením vyplácení dotace. V roce 2005 bylo uznáno 17 seskupení, v následujícím roce byl počet uznaných seskupení podobný. Nejvyšší hodnota realizované produkce je zaznamenána v roce 2008, kdy celkově všechna podpořená seskupení utržila přes 132 mil. EUR, což znamenalo dodání více než 6 % celkové produkce slovenského zemědělského sektoru. Ovšem jak je patrné, již v roce 2009 je dodaná produkce o více než 34 tis. EUR nižší, čímž poklesl podíl na CPZS o 0,62 %. Pokles v hodnotách roku 2009 je podmíněn, podobně jako tomu bylo např. v ČR, výrazným poklesem zemědělské produkce determinovaným snížením cen velkého množství zemědělských surovin. Ovšem jak je patrné z grafu (Graf 7), hodnota zemědělské produkce členů uznaných seskupení klesla v roce 2009 více, než klesla CPZS.

I na Slovensku po ukončení vyplácení dotace nadchází období, kdy jsou seskupení hromadně rušena, podobně jako tomu bylo v ČR nebo PL. Většina neúspěšných subjektů přechází do likvidace ihned po ukončení čerpání, tj. v letech 2011 a 2012. Tato skutečnost znovu potvrzuje fakt, že opatření poskytnutá v rámci PRV EU byla do značné míry využita jako jednoduchý zdroj finančních prostředků, které bylo možné jednoduše použít na jiné účely bez jakýchkoliv konsekvencí.

Graf 7: Tržby úspěšně a částečně úspěšně podpořených seskupení, PRV SR 2004, EUR



Zdroj: autor podle APA SR (2014), Eurostat (2015), Bisnode (2014)

Po ukončení podpory již není hodnota dodávaná na trh slovenskou platební agenturou (APA) sledována, a tak je pozice subjektů v rámci slovenského zemědělského sektoru odvozena ze zveřejněných tržeb za prodej zboží uvedených ve výkazech zisků a ztrát.

Pro roky 2008–2011 byla dostupná finanční data všech úspěšně podpořených seskupení. Jak je zřejmé z Graf 7, tak podíl tržeb odbytových seskupení na CPZS se v letech 2008–2010 výrazně nemění. Stále osciluje okolo 4 %. I když v roce 2009 razantně klesly tržby (–21 %), výsledný efekt se příliš nezměnil. Hlavním důvodem je fakt, že v roce 2009 výrazně klesla CPZS (–17 %) hlavně z důvodu ekonomické krize, která způsobila pokles cen zemědělských komodit na světových trzích. V letech 2010 a 2011 sice dochází zpětně k růstu tržeb, ty ale již nedosahují předkrizové úrovně. Hlavním důvodem tohoto poklesu je snížení tržeb družstva *ODM - odbytové družstvo mlieka* (IČ 36338222), kterému poklesly tržby mezi roky 2008 a 2010 o 10 mil. EUR. Celková hodnota tržeb všech seskupení se tedy ustaluje na 80 mil. EUR. Pro roky 2012 a 2013 ale nejsou údaje o tržbách kompletní, a tudíž musí být autorem odhadnutý²⁶³. V případě, že by údaje dopočteny nebyly, klesly by tržby k 62 mil. EUR a celkový podíl tržeb na CPZS by znamenal pokles na 2,8 %. V opačném případě se jeví hodnota efektu stabilněji, kdy osciluje mezi 3,25 a 3,5 %.

Tab. 46: Tržby úspěšných seskupení PRV 2004 podle převládajících komodit, SR, EUR.

Převládající komodita	2011		2012		2013	
	tržby	% ¹	Tržby	% ¹	tržby	% ¹
Mléko	26 073 737	9,5	22 774 553	8,4	22 952 964	8,7
Obiloviny	10 979 881	1,9	15 448 994	2,6	15 443 112	2,4
Vejce	19 350 325	19,2	23 284 812	12,2	18 177 344	19,3
Brambory	17 079 061	48,8	12 457 330	61,7	23 466 690	97,7
Olejniny a luštěniny	3 603 266	1,4	3 095 643	1,3	1 947 204	0,9
Chmel	2 298 979	163	1 473 955	162	1 356 213	144
Ovce (jatečné, mléko, vlna)	877 475	9,1	546 874	5,3	462 591	4,4

¹Podíl tržeb na celkové produkci dané komoditní skupiny v SR

Zdroj: autor podle APA SR (2014), Eurostat (2015), Bisnode (2014)

S ohledem na členění komodit, i u úspěšných seskupení patří mléko ke komoditám s nejvyšší hodnotou dodanou na trh. V roce 2013 tržby v mléku dosáhly 23 mil. EUR, což představuje podíl 8,7 % hodnoty slovenské produkce mléka. Pozornost je třeba též věnovat bramborám. Razantní růst tržeb zaznamenalo odbytové družstvo *Zeleninárska spoločnosť - Kráľová pri Senci* (IČ 35910445), které bylo založeno hlavně pro odbyt brambor. V roce 2009 dodalo na slovenský trh brambory v hodnotě 18 % slovenské produkce (5,9 mil. EUR). Ovšem toto

²⁶³ Pro rok 2012 chyběl údaj u jednoho družstva (odhad 2,8 mil. EUR), pro 2013 chyběl údaj u 3 družstev (odhad tržeb 15,8 mil. EUR). Data jsou odvozena jako průměr všech známých hodnot.

družstvo rostlo i na tržbách za ostatní komodity. V roce 2009 celkem utržilo 10 mil. a v roce 2013 to již bylo 18,7 mil. EUR. Kdyby družstvo prodávalo pouze brambory, jeho podíl na celkové produkci by dosáhl 70 %. Toto ale není vzhledem k obhospodařované rozloze půdy členů družstva reálné²⁶⁴. *Zeleninárska spoločnosť* tedy realizuje i jiné komodity (např. cibuli, petržel, zelí aj.) a současně dodává tříděné a balené brambory za vyšší cenu na maloobchodní trh. (Zeleninárská, 2014)

Tržní podíl seskupení u obilovin klesl²⁶⁵ a v letech 2011–2013 se pohybuje na úrovni 1,9–2,6 % slovenské produkce. Za nejvýznamnější seskupení je v tomto směru považováno *Odbytové družstvo obilnín Trnava* (IČ 36280755), které v roce 2012 vykazovalo tržby nad 9 mil. EUR, čímž tvořilo více než 50 % tržeb všech seskupení orientujících se na odbyt obiloviny. I v olejninách a luštěninách dochází ke snížení tržního podílu. V této kategorii zůstalo pouze jedno seskupení, které realizuje 1 % produkce. Výše zmiňované družstvo *Ovogal Farm* (vejce, IČ 35922338) si i v roce 2013 stále drží podíl okolo 20 % na celkové hodnotě vyprodukovaných vajec.

Podobně silně si stojí i *Slovchmel'* (00493490), jediné podpořené odbytové družstvo specializující se na chmel. Družstvo utržilo dle výkazů zisku a ztrát 2,2, respektive 1,4 mil. EUR v letech 2011 a 2012. Ovšem tato hodnota vysoko přesahuje celkovou hodnotu na Slovensku vyprodukovaného chmele. Z toho vyplývá, že *Slovchmel'* buď realizuje i zahraniční produkci²⁶⁶, dále surovinu upravuje a tím jí přidává hodnotu²⁶⁷, nebo uvolňuje na trh zásoby z minulých let. To ovšem nic nemění na jeho nepopíratelně silné pozici na slovenském trhu s chmelem.

9.3. Podpora v rámci PRV 2007–2013

Po ukončení předchozího programového období byl program podpory vzniku odbytových organizací zaveden i v programovém období 2007–2013. Pravidla podpory byla opět zpracována v rámci APA SR (2008) a příliš se nelišila od pravidel z předcházejícího programového období. Mezi hlavní změny je možné zahrnout odstranění tabáku a cukrové řepy (viz PŘÍLOHA 6) ze seznamu podpořených komodit a jejich nahrazení moštovými

²⁶⁴ Z údajů na webových stránkách (www.zeleninarska.sk) družstvo nabízelo brambory z přibližně 700 ha, což by odpovídalo 7,8 % oseté ploše brambor v SR.

²⁶⁵ Mimo jiné z důvodu značné úmrtnosti podpořených odbytových organizací. V roce 2013 je za úspěšně podpořené považováno pouze 5 z 12.

²⁶⁶ Toto je vzhledem k informacím uvedeným na stránkách (<http://www.slovchmel.sk/>) nepravděpodobné.

²⁶⁷ Sušení, lisování, balení a skladování – tyto aktivity družstvo provozuje.

hrozny a drobným ovocem. Dále byla zvýšena hodnota produkce členů seskupení, která musí být uvedena na trh skrz podpořenou odbytovou organizaci ze 70 % na 80 %.

V rámci tohoto programového období si MZe SR stanovilo cíl podpořit maximálně 70 nově založených odbytových seskupení. Tento požadavek byl naplněn uznáním 63 seskupení ihned v první vyhlášené výzvě v roce 2008, a tudíž žádné další výzvy pro dané opatření vypsány již v následujících letech nebyly. Z tohoto důvodu je tedy možné hodnotit celý dotační titul, jelikož veškeré nárokovatelné dotace byly vyplaceny před koncem roku 2013.

Tab. 47: Výše dotace a realizované obchody (2008–2013) podle právní formy, SR, EUR

	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	%²
Družstva	59	14 890 920	252 388	704 152 020	2,1
Společnosti s r.o.	3	540 000	180 000	N/A	N/A
Akciová spol.	1	390 000	390 000	25 442 545	1,5
Celkem	63	15 820 920	251 166	729 594 566	2,2

² Podíl dotace na realizovaných tržbách

Zdroj: autor dle APA SR (2014)

Jako v předcházejícím období převládá u seskupení družstevní forma, zatímco společnosti s r. o. a akciové společnosti byly uznány pouze ve třech a jednom případě. Celková vyplacená výše podpory z veřejných prostředků dosáhla 15,8 mil. EUR, což znamená průměrnou dotaci jednoho podniku ve výši 251 166 EUR. V průměru seskupení dosáhla na 64,4 % maximální možné částky, částečně úspěšná seskupení čerpala v průměru částku o něco nižší – 60 %. Všechny 3 společnosti s ručením omezeným byly zrušeny ještě před koncem čerpání dotačního titulu, proto je jimi vyčerpaná částka výrazně nižší.

Z podkladů poskytnutých APA SR (2014), které jsou uvedeny v Tab. 47, je patrné, že družstva měla zásadní (96,5%) podíl na celkové realizované produkci, která za dané období (tj. 2008–2013) přesáhla 729,5 mil. EUR.

Tab. 48: Realizované tržby seskupení přiznané APA SR podle komodit, PRV 2007, SR

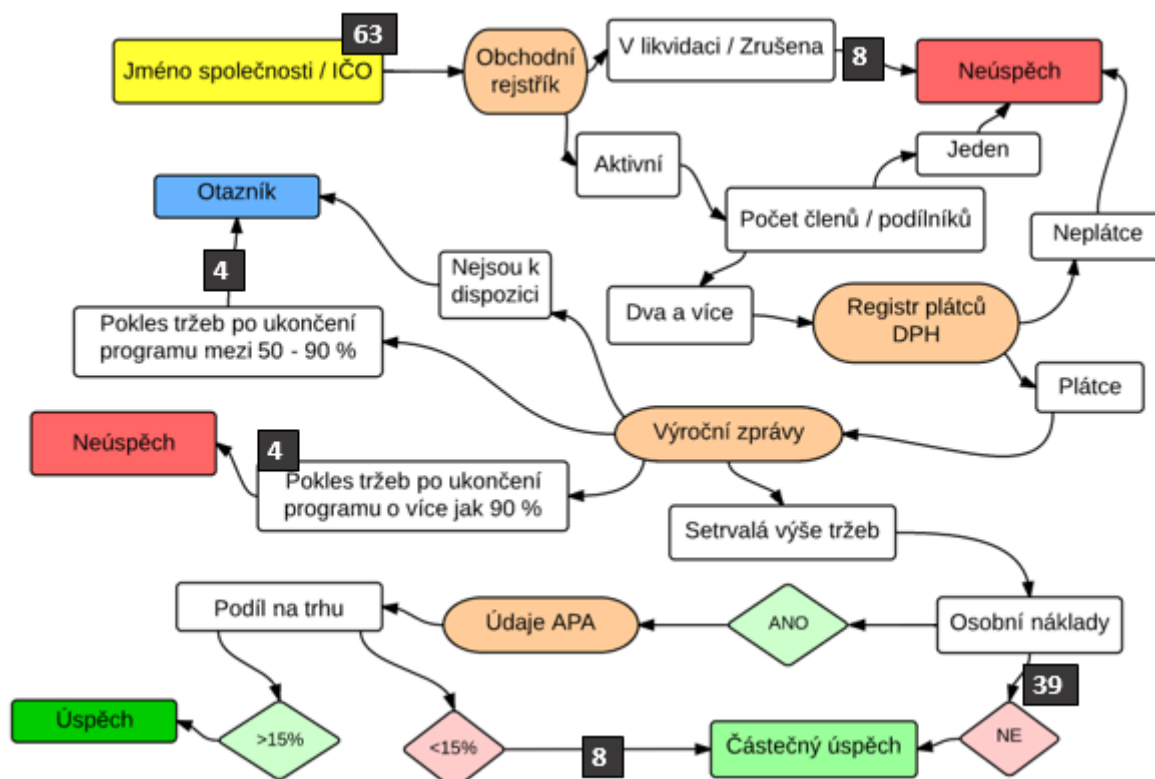
Převládající komodita	Σ	EUR (2008–2013)		Podíl tržeb na produkci (%)
		Tržby	Produkce SR	
Obiloviny	28	319 894 246	3 068 030 000	10,4
Mléko	16	245 352 099	1 561 780 000	15,7
Olejniny a luštěniny	10	111 922 320	1 264 560 000	8,9
Jatečná prasata	3	32 684 141	880 400 000	3,7
Drůbež a vejce	2	14 534 689	1 267 810 000	1,2
Jatečný hovězí dobytek	1	5 207 071	844 370 000	0,6
Celkem	60	729 594 566	8 886 950 000	8,2

Zdroj: autor dle APA SR (2014), Eurostat (2014)

V rámci programu bylo realizováno 6 komoditních skupin (Tab. 48). Oproti předchozímu programovému období žádné seskupení v rámci PRV 2007 nedosahuje významného (tj. více než 15%) podílu na slovenském trhu. Nejvíce seskupení bylo uznáno pro realizaci obilovin (28). I když celkový podíl tržeb na hodnotě produkce obilovin činí více než 10 %, vzhledem k počtu seskupení je jejich jednotlivá tržní síla zanedbatelná. Za nejsilnější uskupení je možné považovat *OD obilniny KOSTRIN* (IČ 44037040), které v roce 2013 realizovalo 1,15 % slovenské produkce. Nejmenší odbytové družstvo realizovalo v roce 2012 produkci pod 1 mil. EUR, což by odpovídalo hodnotě vyprodukovaných obilovin ve výši 0,13 %.

U mléka, pro které bylo uznáno 16 seskupení, je situace podobná. I když největší podíl tržeb na produkci zaznamenalo *OD mlieka Levice* (3,35 % v roce 2013, IČ 44054998), ostatní seskupení dosáhla tržního podílu v roce 2012 mezi 0,4 a 1,91 %. Počet členů odbytových družstev mléka se většinou pohybuje na minimální úrovni²⁶⁸, pouze 3 seskupení čítají více než 10 členů. U dalších komodit je členská situace podobná. Všechna ostatní seskupení se pohybují v ročním podílu tržeb na celkové slovenské produkci v desetinách až nižších jednotkách procent.

Obr. 12: Diagram hodnocení podpořených odbytových organizací, PRV 07, SK



Zdroj: Autor

²⁶⁸ tj. 2 právnické osoby nebo 5 fyzických osob

I když časový rozestup mezi ukončením vyplácení dotace a provedenou analýzou není tak dlouhý jako v případě dotačního programu PRV 2004, již v červenci 2014 bylo možné charakterizovat počet částečně úspěšných a neúspěšných seskupení (Tab. 49; Obr. 12). I když se dá očekávat, že s prodlužujícím se obdobím od ukončení vyplácení dotací se bude počet neúspěšných seskupení měnit, k červnu 2014 byl podíl neúspěšných organizací stále nízký (12, tj. 19 %).

Tab. 49: Výše dotací v rámci PRV 2007 dle úspěšnosti, 2008–2013, EUR

Červen 2014	Σ	Proplaceno	Průměr	Realizováno	%²
Část. úspěšné	47	11 011 960	234 297	535 055 140	2,1
Neúspěšné	12	3 624 540	302 045	141 508 929	2,6
Bez aktivity	4	1 189 113	297 278	52 431 232	2,3
V likvidaci	8	2 435 427	304 428	89 077 697	2,7
Otazník	4	1 184 420	296 105	53 030 497	2,2

² Podíl dotace na realizovaných tržbách

Zdroj: Autor podle APA SR (2014), MSSR (2014), Bisnode ČR (2014).

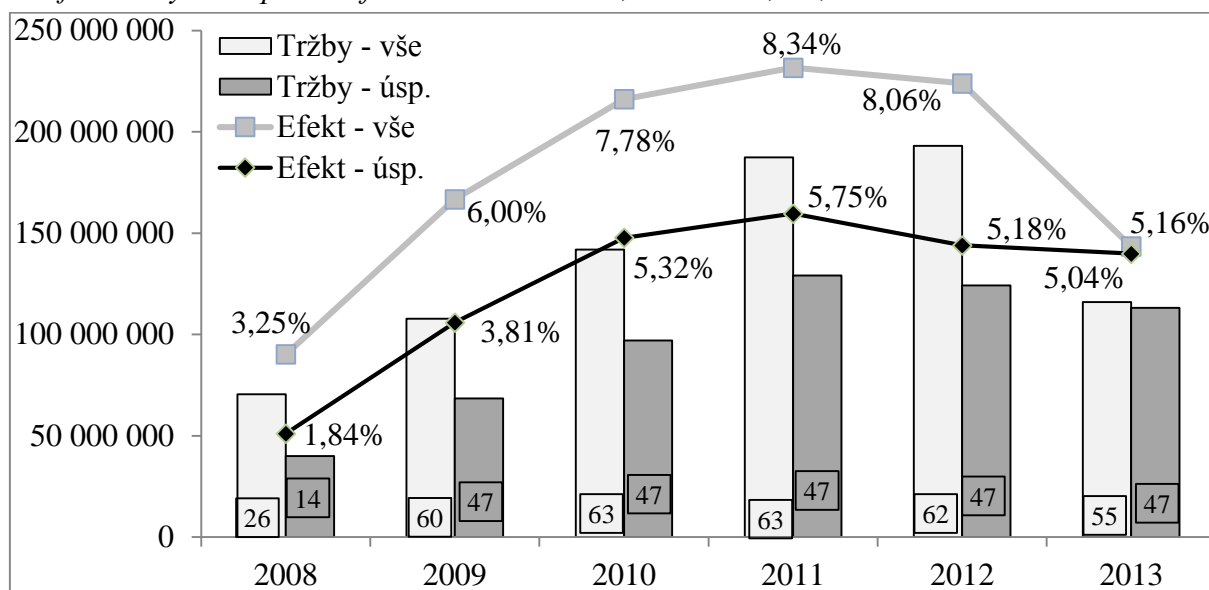
Osm subjektů přistoupilo k ukončení činnosti formou likvidace nebo zrušením²⁶⁹, zatímco čtyři organizace vykázaly významný pokles celkových tržeb. Těchto 12 neúspěšně podpořených seskupení na trh dodalo zemědělské produkty v hodnotě 141 mil. EUR (19,2 %); v této kategorii žádná z organizací nevykázala vysoký podíl tržeb v jednotlivých skupinách komodit. Čtyři další společnosti vykázaly meziroční pád tržeb v rozmezí 74–88 %, a tudíž je velice pravděpodobné, že jejich činnost bude v budoucnu ukončena nebo dále omezena. Jelikož to ale zatím potvrzené nebylo, není možné tyto subjekty definitivně zařadit, a proto se stále nacházejí v kategorii s otazníkem.

I u seskupení definovaných zatím jako částečně úspěšně podpořené nastává postupný pokles realizovaných tržeb. Nejvyšší tržby tato skupina vykázala v roce 2011 (129 mil. EUR). Ovšem do roku 2013 klesly tržby o 15,5 % a podíl na celkové produkci zemědělského sektoru klesl na 0,71 na 5,04 %. Snižující se tržby mají současně vliv i na jejich tržní podíl na relevantním trhu (Tab. 50). Je patrné, že až na subjekty obchodující s mlékem, která navýšily svůj podíl nad 17 %, ostatní seskupení ztrácí pozici na trhu. Největší pokles tržeb zaznamenala seskupení realizující obiloviny a drůbež. Zatímco *OD Kysuca*²⁷⁰ (ÍČ 36819450) zaznamenalo snížení tržeb za drůbež o 43 %, hodnota obilovin dodaných na trh se snížila meziročně o 25 % (–13,9 mil.).

²⁶⁹ 5 seskupení přešlo do likvidace nebo bylo zrušeno v roce 2014, 3 v roce 2013.

²⁷⁰ Největší představitel prodeje drůbeže/vajec, realizující 98 % veškerých tržeb skupiny.

Graf 8: Tržby seskupení a efekt dotačního titulu, PRV 2007, SR, EUR



Pozn.: Čísla ve sloupcových grafech udávají počet společností, u kterých byla dostupná data tržeb.

Zdroj: autor podle APA SR (2014), Eurostat (2014), Bisnode (2014)

Tab. 50: Tržby aktivních seskupení PRV 2007 podle převládajících komodit, SR, EUR.

Převládající komodita	Σ	2011		2012		2013	
		Tržby	% ¹	Tržby	% ¹	Tržby	% ¹
Obiloviny	21	53 065 423	9,1	55 246 306	9,3	41 305 571	6,5
Mléko	14	46 473 018	16,9	43 993 041	16,3	45 265 718	17,2
Olejniny a luštěniny	6	17 902 433	7,2	13 714 969	5,8	12 655 205	5,8
Jatečná prasata	3	7 008 448	5,1	6 525 651	4,6	7 005 366	4,5
Drůbež a vejce	2	3 640 198	1,8	3 563 080	1,2	2 017 844	1,1
Jatečný hovězí dobytek	1	991 949	0,8	1 133 902	0,7	1 086 291	0,7

¹Podíl tržeb na celkové produkci dané komoditní skupiny, SR

Zdroj: autor podle APA SR (2014), Eurostat (2015), Bisnode (2014)

Mezi nejvýznamnější úspěšné podniky²⁷¹ je možné zařadit družstva odbytu mléka *OD Levice* a *OD Savyn* (IČ 44151268), která v roce 2013 dosáhla podílu 3,25 % respektive 2,01 % hodnoty vyprodukovaného mléka. *OD Dvory* (IČ 44050429) realizovalo 2,84 % jatečných prasat, zatímco *OD Jevišovice* (IČ 44246692) realizovalo 2,31 % hodnoty olejin a luštěnin. Žádná další seskupení nerealizovala více než 2 % hodnoty produkce dané skupiny. V porovnání s předchozím programovacím obdobím sice nedosáhlo žádné seskupení podílu na trhu nad 15 %, ale i realizace několika procent produkce dané komodity je v porovnání s ostatními státy úspěchem. Otázkou ovšem zůstává, jakou cestou se vydají zatím aktivní uskupení²⁷².

²⁷¹ Hodnoceno podílem na tržbách v daném odvětví zemědělské produkce.

²⁷² Na tuto otázku částečně odpovídá kapitola 10.3 (str. 155).

10. Charakteristika podpořených odbytových organizací

Jak již bylo uvedeno v předchozích kapitolách, úspěšnost podpořených odbytových seskupení není vysoká, i když reálný počet neúspěšně podpořených seskupení se v jednotlivých státech liší. Skutečnost úspěšné alokace finančních prostředků²⁷³ ještě neznamená, že bude mít organizace vliv na zemědělský sektor. Podíl na relevantním trhu je nízký, výše přidané hodnoty je zanedbatelná, obchodní marže v mnoha případech nulová.

A právě z tohoto důvodu jsou seskupení, která byla úspěšně nebo částečně úspěšně podpořena, charakterizována na základě podkladů z dostupných výročních zpráv. Pro kompletnost komparace je v následující části též charakterizován systém kolektivní spolupráce na západoevropských trzích. Nejde zde pouze o popisnou charakteristiku na základě rešerše informací, ale u subjektů, které zveřejňují výroční zprávy na svých webových stránkách, bude provedena i charakteristika finanční za poslední dostupné období.

V rámci charakteristiky je pohled zaměřen hlavně na faktory úspěchu, které byly definovány v rámci literární rešerše a které mohou být vyčteny z výročních zpráv. Mezi tyto indikátory patří podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech společnosti, podíl mzdových nákladů na celkových tržbách, čistá zisková marže, obchodní marže apod. V případě českých a slovenských společností je sledována i přidaná hodnota, jelikož navyšování přidané hodnoty zemědělské produkce patřilo mezi základní cíle jak českého, tak i slovenského opatření.

10.1. Charakteristika kolektivních subjektů v západní Evropě

Historicky konzistentnější vývoj odbytových organizací ve starých členských státech EU vedl k tomu, že dnes mají zemědělská družstva v těchto státech zásadní pozici v zemědělsko-potravinářském sektoru. Historickým vývojem dokonce nastala situace, kdy dnes v těchto starých členských státech EU existují především zemědělské organizace, které se primárně nezabývají pouze odbytem, ale historickým vývojem na sebe navázala balení (ovoce a zelenina), skladování a sušení (obiloviny a olejniny), zpracování (mléko, živočišné produkty) nebo zaopatření svých členů zemědělským vstupem (napříč komoditami). A tedy hlavně z tohoto důvodu ve státech EU15 nebyla po 2000 v rámci programů rozvoje venkova umožněno podporovat seskupení producentů z veřejných evropských zdrojů, podobně jako tomu bylo v nových členských státech přistoupivších v letech 2004 a 2007.

²⁷³ Dle autorem stanovené metodiky

Je nutné si ale uvědomit, že ve starých členských státech EU se odbytové organizace, tak jak jsou zakládány v rámci podpory PRV, skoro nevyskytují nebo nedosahují výraznějších tržních podílů. V zemích západní Evropy jsou subjekty zakládány a řízené zemědělci nazývány družstvy.

I když se tato práce zaměřuje na odbytová seskupení bez omezení právní formy, družstva v západní Evropě jsou ale natolik rozšířena a úspěšná, že je jejich existence vnímána autorem jako vhodná předloha pro případný rozvoj kolektivní spolupráce zemědělců ve střední a východní Evropě. Proto je v následujících odstavcích představeno několik příkladů fungování družstevních systémů. V další části kapitoly jsou uvedeny základní finanční charakteristiky vybraných významných kolektivních subjektů, identifikovaných v rámci projektu *Support for Farmers' Cooperatives*²⁷⁴.

Je prakticky nemožné jednotně charakterizovat kolektivní organizace producentů ze starých států EU. V mnoha zemích se kolektivní organizace vyvíjely odlišně, a tudíž by bylo vhodné každou zemi charakterizovat samostatně, což by ale výrazně ovlivnilo rozsah práce. Proto je v následující části proveden pouze obecnější pohled na určité skutečnosti, které je možné porovnat se subjekty analyzovaných států.

Obecně družstevní aktivity vycházejí v západní Evropě z dlouhodobých tradic, které mnohdy sahají do konce 19. století.

Rakouský družstevní systém je charakteristický tím, že lokální a často malá družstevní seskupení jsou podpořena pro svojí konkurenceschopnost nadřazenou (např. regionální) organizací. Tyto regionální instituce jsou obzvláště důležité kvůli své vzdělávací a tréninkové funkci. Dnes se tato edukativní činnost zaměřuje hlavně na zaměstnance primárních družstev, členy představenstva nebo členy kontrolních orgánů. Bohužel vzhledem k možnostem regionálních organizací není vždy možné vést vzdělávání členů družstev. Vedení družstev je prováděno profesionálním managementem, který je buď nezávislý na členech, nebo přímo z členské základy vychází. (Kühl, 2012a)

V rámci společné organizace trhu byly i v Rakousku schvalovány organizace producentů v odvětví ovoce a zeleniny. Např. v roce 2007 bylo v Rakousku uznáno 6 organizací producentů, které zahrnovaly okolo 1 510 producentů ovoce a zeleniny. V průměru každý producent obhospodařoval 4,7 ha. Zajímavé též je, že 93 % členů se řídilo podmínkami

²⁷⁴ Externí studie připravená Univerzitou ve Wageningenu, financována Evropskou komisí. Veškeré dokumenty jsou dostupné na http://ec.europa.eu/agriculture/external-studies/support-farmers-coop_en.htm.

integrované produkce a 2 % členů produkovala v bio kvalitě. V marketingovém roce 2006/2007 se tato seskupení podílela na skoro 50 % tržní produkce ovoce a zeleniny. (Hambrusch a Quendler, 2009)

Rakouský trh s obilovinami je silně zatížen konkurencí na straně obchodníků i zpracovatelů, což vede k silnému tlaku na marže. Podíl družstev na obchodu s obilovinami byl pro rok 2010 odhadován na 70 %, zbylé množství je uvedeno na trh buď soukromými společnostmi, nebo plyne přímo od producentů ke zpracovatelům. Konkurenceschopnost družstev není tedy primárně zaměřována na marže, ale na lepší servis, který družstva dokážou producentům poskytnout. Toto je jasně patrné na 5 největších obchodnících s obilovinami dle Kühla (2012b). Subjekty se nejenom zaměřují na velkoobchod se zemědělskými komoditami, nabízejí také vstupy, obchodují s technikou, pohonnými hmotami, provozují vlastní obchodní centra s potřebami pro domácnost a zahradu nebo se stavebninami.

Ve Francii byl rozvoj družstev podpořen legislativně. Po konci 1. světové války se francouzský stát rozhodl provést rekonstrukci poničených regionů a revitalizaci venkovského hospodářství s pomocí družstev, která byla finančně podpořena. Navíc zákon z roku 1936 nařizoval, že pouze skladištní družstva mohou vykupovat pšenici, což vedlo k mnohonásobnému navýšení počtu družstev z několika desítek na více než tisíc. (Filippi, 2012) Další vlna rozvoje družstev je spojena s evropským uznáváním nových seskupení producentů, která nastala v 70. letech. (Pedrotti, 1983, Filippi, 2012) Zpočátku ve Francii byla zemědělská družstva zaměřena hlavně na výkup a svoz produktů od svých členů, ale v rámci svého vývoje družstva intenzivně investovala do zpracovatelských kapacit. Dnes je většina zpracování prováděna v dceřiných společnostech, které byly družstvy z důvodu zpracování buď zakládány, nebo kupovány.

Tab. 51: Vývoj tržního podílu družstev v zemědělsko-potravinovém řetězci obilovin, FR (údaje v %)

	1978	1988	1995	2010
Výkup	68	71	75	74
Sladovnictví	20	35	32	40
Mletí	7	18	20	40

Zdroj: Filippi, 2012

Jak je zřejmé z Tab. 51, ve Francii probíhá navyšování tržního podílu družstev i v dalších člancích zemědělsko-potravinového řetězce obilovin. Vertikální integrace čistě odbytových seskupení je většinou podmíněna vývojem trhu, tvorbou rezerv a investičními příležitostmi.

Jak je patrné z tabulky, jedná se o časově náročný proces, který ve Francii např. u mlýnů trval několik desetiletí.

Právě družstva, která původně vznikla jako jednoúčelové obchodní organizace pro obchod s obilovinami, se dnes profilují jako víceúčelové subjekty, které vlastní skladovací prostory, mlýny, sladovny, prodejny, nabízejí zemědělské vstupy, technologie, krmiva, financují vlastní výzkumné projekty, zajišťují logistiku, finanční služby, odborné poradenství, nakládání s dusičnany aj. Jsou komplexním partnerem pro zemědělce, kteří jsou současně členy družstva i vlastníky. Tento stav je možné vysledovat nejenom v Rakousku nebo Francii, ale podobně jsou subjekty profilovány např. v Itálii, Belgii, Nizozemí, Dánsku nebo Švédsku (Bono, 2012; Gijssels a Bussels, 2012; Bijman et al., 2012b; Pyykkönen et al., 2012b; Nilson et al., 2012).

Na druhou stranu existují v evropských státech jednoúčelové subjekty, které jsou úzce specializované na aktivitu, kterou vykonávají. V mnoha případech sem patří družstevní mlékárny, družstva vykupující a zpracovávající maso, nebo dodávající na trh ovoce a zeleninu. (Bijman, et al, 2012b)

Jak je patrné ze studií vypracovaných v rámci projektu *Support for Farmers' Cooperatives*, odbytové organizace fungující v západní Evropě jsou charakterizovány existencí dlouhodobého investičního majetku, který umožňuje subjektům zvyšovat přidanou hodnotu zboží dodávaného na trh. Komoditní družstva vlastní skladovací kapacity, mlékárenská družstva vyrábí finální mléčné výrobky, družstva obchodující s masem provozují minimálně vlastní jatka.

Několik málo výjimek bylo nalezeno v sektoru ovoce a zeleniny, kde např. v Belgii existují tzv. vyjednávací družstva²⁷⁵. Ta jsou ve velké míře zastoupena na západě USA a tvoří alternativu ke kapitálově náročné vertikální integraci odbytových organizací. V Belgii jsou takovýmito organizacemi družstva *Ingro* a *BND*. Ta se hlavně profilují jako mediátor mezi producentem a odběratelem, současně fungují jako mentor v produkci a ochodu. Jejich prvotním cílem není od producentů ovoce a zeleninu vykoupit, uskladnit, zabalit a následně prodat, ale spíše utvářejí vztahy mezi členy a odběratelem, průběžně kontrolují kvalitu a plánují produkci, pomáhají zavádět efektivní výrobní postupy, zpracovávají analýzy trhu apod. Někdy dokonce ani nevstupují do obchodního vztahu, spíše jsou přítomna při vyjednávání (např. *Ingro*) a svými zkušenostmi asistují producentům při vyjednávání smluv,

²⁷⁵ Tzv. Bargaining organisations/ organisations

definování platebních podmínek atd. Bohužel ani Ingo ani BND neuveřejňují své výroční zprávy na webových stránkách, a proto není možné tyto subjekty přesněji z finančních výkazů charakterizovat (např. v jaké výši tyto subjekty vlastní investiční majetek, jakou část svých příjmů vydají na osobní náklady, jaké ziskové marže dosahují apod.). (Brusselsaers, Iliopoulos, 2012)

Evropský projekt *Support for Farmers' Cooperatives* charakterizoval vždy 5 největších kolektivních subjektů daného odvětví. Pro střední Evropu byly jako relevantní charakterizovány subjekty z odvětví mléka, obilovin, produkce vepřového a ovoce a zeleniny. Z výročních zpráv nejvýznamnějších subjektů 6 vybraných států západní Evropy (Rakousko, Francie, Itálie, Dánsko, Švédsko, Nizozemí) byly zpracovány finanční charakteristiky odbytových organizací. Ty slouží jako předloha pro porovnání finančních ukazatelů fungujících odbytových subjektů v hodnocených státech.

Údaje prezentované v příloze (PŘÍLOHA 16; zkráceně v Tab. 52), ukazují finanční charakteristiku odbytových organizací v Itálii, Nizozemí, Dánsku a Švédsku. Žádná z významných organizací Francie a Rakouska nezveřejnila výroční zprávy, a tudíž zde tyto státy nemohou být zastoupeny. V rámci dostupných dat tvoří největší vzorek společnosti, které zastupují sektor obilovin (12). Další relevantně zastoupenou skupinou jsou družstva nakládající s mlékem, specificky se jedná o družstva zpracovávající mléko. Další kategorie jsou zastoupeny minimálně; za sektor ovoce a zeleniny a prasat vystupují pouze dva subjekty, nakládání s cukrovou řepou zastupuje pouze jeden subjekt.

Tab. 52: Charakteristické ukazatele vzorku typických západoevropských odbytových subjektů

Sektor	Σ^1	Dl. majetek / aktiva (%)			Provozní marže (%)			Mzdové nákl. / tržby (%)			Čistá zisková marže (%)		
		mean	min	max	mean	min	max	mean	min	max	mean	min	max
Mléko	7	47,5	23,0	63,8	1,3	-1,6	4,3	6,9	0,6	14,1	1,9	-1,1	9,1
Obiloviny	12	40,9	19,0	66,7	2,2	-1,9	4,4	9,5	0,2	53,0	1,2	0,0	5,6
O&Z ²	2	68,7	68,4	69,0	-0,1	-0,1	0,0	5,6	4,4	6,9	0,1	0,1	0,1
Prasata	2	48,5	44,4	52,7	25,3	2,3	48,2	15,9	12,6	19,3	12,8	2,0	23,7
Řepa	1	45,4			0,8			1,9			0,0		
Průměr	24	46,0			3,6			8,6			2,3		

¹ počet zařazených subjektů; ² Ovoce a zelenina

Zdroj: Autor dle výročních zpráv uvedených společností

Z výsledků uvedených společností vyplývá, že většina společností disponuje vysokým podílem dlouhodobého investičního majetku na celkových aktivech, kdy nejmenší poměr ve výši 19% byl dosažen u dánské společnosti zařazené mezi obchodníky s obilovinami. Na druhou stranu nejvyšší podíl je zaznamenán u holandského družstva v sektoru ovoce a

zelenini, jehož dlouhodobý majetek tvořil 69 % celkových aktiv. Průměrná hodnota se u vzorku všech 24 západoevropských subjektů blíží 50 %.

Z údajů vypovídajících o provozním zisku a čisté ziskové marži je patrné, že i celkem vysoký podíl investičního majetku nemusí nutně vést k výrazné ziskovosti. Družstva nakládající s obilovinami dosahují provozní marže ve výši pouhých 2,2 %. Čistá marže je ještě o jedno procento nižší. Nejvyšší čisté marže dosáhlo dánské družstvo *Vestjyllands Andel Amba*, které ve svém fiskálním roce 2013/2014 utržilo více než 1,8 mld. DKK²⁷⁶ a hospodařilo s výsledkem 102 mil. DKK²⁷⁷. Ovšem v porovnání s ostatními dosáhl *Vestjyllands Andel Amba* značně výjimečných výsledků. Pouze další 2 družstva dosáhla na čistou ziskovou marži nad 1 %²⁷⁸. U ostatních subjektů nepřesáhla marže 1 %.

U mlékáren je situace podobná. I když průměrná čistá zisková marže je vyšší než v případě obilovin, není možné charakterizovat zpracování mléka jako ziskovější aktivitu. Zisková marže 9,1 %, které dosáhla švédská mlékárna *Skånemejeriers ek för*, je v této situaci výjimkou. Tato marže ale není generována provozní činností, ale je vytvářena výnosy z dlouhodobého finančního majetku, specificky výnosy ze zisků ovládaných účetních jednotek. Ostatní subjekty se pohybují v rozmezí -1 % až 3 %.

Profesionální management je jedním ze základních předpokladů úspěšnosti odbytové organizace. (Banaszak, 2008) Proto je logické, že všechny subjekty evidují osobní náklady, i když i u západoevropských společností je možné nalézt výjimky, které mají osobní náklady na nízké úrovni. Osobní náklady konsorcia Granlatte tvoří pouhých 0,6 % celkových tržeb, což je výrazně méně v porovnání se všemi ostatními družstvy. U většiny se vyplacené osobní náklady rovnají jednotkám % celkových tržeb. Takto nízká hodnota je u družstva Granlatte dána nízkým počtem zaměstnanců (16), subjekt totiž funguje hlavně jako servisní odbytová organizace, družstvo samotné nezpracovává surovinu a mezi jeho členy patří mimo jiné 14 samostatných lokálních odbytových organizací. Granlatte též vykazuje vysoký podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech (nad 60 %). Ovšem Granlatte drží vysoký podíl (77,48 %) v mlékárně Granarolo²⁷⁹, proto jsou dlouhodobá aktiva družstva Granlatte tvořena hlavně dlouhodobým finančním majetkem – podíly v ovládaných osobách, které tvoří 81 % z celkového dlouhodobého majetku.

²⁷⁶ Přibližně 250 mil. EUR.

²⁷⁷ Přibližně 13,8 mil. EUR.

²⁷⁸ Těmi jsou *Kristianstadsortens Lagerhustörening ek för* a *Lantmännen ek För*.

²⁷⁹ Společně s družstvem Cooperlat (2,74 %) a italskou bankou Intesa Sanpaolo (19,78 %).

Druhým extrémem je situace v dánském družstvu obchodujícím s produkčními vstupy a obilovinami *Salling grovware Amba*, které vykazuje mzdy ve výši 53 % tržeb. Zde je možné konstatovat, že takto vysoká hodnota je ale dána účetním a organizačním postupem. Aktivity družstva jsou provozovány jednak v družstvu *Salling grovware Amba* (tržby 13 mil. DKK) a jednak v jeho dceřiné společnosti *SG Butik Amba* (tržby 14 mil. DKK). *SG Butik* poté nevykazuje žádné osobní náklady, dokonce ani nedisponuje vysokou hodnotou investičního majetku. Je tedy zřejmé, že veškeré osobní náklady jsou evidovány a účtovány v mateřském družstvu. Tedy po započtení tržeb *SG Butik* by celkové osobní náklady činily 25,43 % tržeb obou subjektů.

Charakteristiky u subjektů podpořených v rámci PRV a v předchozích kapitolách definovaných jako částečně úspěšné/úspěšné jsou značně rozdílné. Rozdíly mohou být vysvětleny strukturálními aspekty, které odlišují západoevropská družstva a subjekty podpořené v ČR a SR z dotačních prostředků. Bohužel pro polské subjekty nebyla dostupná finanční data, a tudíž ani podobná charakteristika nemohla být provedena.

10.2. Česká republika

V rámci předvstupního dotačního titulu (PP č. 10) je 13 seskupení charakterizováno jako částečně úspěšně uznané, pouze jedno (*ČZ Fruit*, 25669397) spadá mezi úspěšně podpořené subjekty. Podíváme-li se tedy na finanční charakteristiky těchto subjektů (Tab. 53), je zcela zřetelné, že 7 ze 14 subjektů nevykazuje žádný nebo skoro žádný dlouhodobý investiční majetek. Druhá půlka subjektů vykazuje investiční majetek v rozmezí 11–60 %. Nejvyšší hodnota investičního majetku je zaznamenána u družstva *Jihofrukt* (IČ 25544578), které dosahuje podílu investičního majetku srovnatelného s dříve charakterizovanými subjekty západní Evropy. Ovšem u *ČZ Fruitu* i *Jihofruktu* je třeba podotknout, že oba subjekty po ukončení PP č. 10 byly zařazeny mezi kolektivní subjekty spadající pod SOT, čímž dostaly možnost čerpat dotace na vznik předběžně uznaných seskupení producentů a uznaných organizací producentů v odvětví ovoce a zeleniny. Druhého největšího podílu dlouhodobého majetku dosahuje *OD Brassica* (IČ 25403176), která má více než 34 % celkových aktiv vázaných v dlouhodobém hmotném majetku, hlavně ve stavbách. Tímto tedy odbytová organizace může svým členům nabízet nejenom zprostředkování prodeje, ale i skladování komodit a další logistické služby.

Tab. 53: Charakteristika úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů z PP č. 10, CZ (údaje v %)

IČO	Sektor	Rok	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
25237811	obiloviny	2013	0,2	-1,0	0,4	-0,8	0,07
25401882	N/A	2013	11,5	1,9	8,4	13,2	1,09
25403176	obiloviny	2013	34,4	2,4	4,7	10,8	1,69
25415417	skot	2011	0,0	0,8	0,1	1,0	0,74
25447262	zelenina	2011	11,0	0,0	0,6	0,7	0,06
25544578	ovoce	2010/2011	60,1	1,0	12,2	18,6	0,48
25571087	mléko	2013	0,0	0,0	0,1	0,2	0,02
25578499	zelenina	2011	0,1	0,7	1,2	0,1	0,66
25669397	ovoce	2013	18,4	0,0	2,8	4,5	0,02
25924311	mléko	2012	0,3	0,1	0,2	0,3	0,04
26174090	mléko	2013	0,0	0,1	0,1	0,2	0,09
26216604	mléko	2013	0,0	0,0	0,0	0,1	0,04
26217678	ovce a kozy	2012	18,9	1,9	14,5	12,4	0,06
26447207	květiny	2013	0,4	0,1	2,1	2,9	0,03

Pozn. viz hodnoty v příloze (PŘÍLOHA 17)

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

V případě podílu osobních nákladů na tržbách je patrné, že v případě několika subjektů mzdové náklady v podpořené organizaci nefigurují nebo jsou zcela zanedbatelné. Nejnižších hodnot dosahují *Ekodružstvo severozápad* (IČ 25415417; 29 tis. CZK/rok), *Mlékařské a hospodářské družstvo Opočno* (IČ 25924311; 19 tis. CZK/rok) a *Mléko Polná, odbytové družstvo*, které neevidovalo žádné mzdové náklady. Ostatní subjekty vykazující podíl osobních nákladů na tržbách nižší než 1 % evidují takové náklady, které jsou reálně vyšší než 300 tis, tj. umožňují zaměstnat alespoň 1 osobu, která se aktivitám subjektu může věnovat na plný úvazek. Ty subjekty, které mají vysoký podíl osobních nákladů na tržby, jsou současně charakterizovatelné jako subjekty s vysokou přidanou hodnotu a vysokým podílem dlouhodobého majetku. Nejvyšší přidané hodnoty dosáhl výše zmiňovaný *Jihofrukt*, následovaný *Hospodářským odbytovým družstvem Podbořany* (IČ 25401882; 13,2%).

Podpora odbytových družstev byla v rámci PP č. 10 cílena mimo jiné na zvyšování přidané hodnoty vzniklých subjektů (Tab. 54). Jsou-li tedy vzaty údaje získané z účetních závěrek, je nutné konstatovat, že pouze v jednom známém případě byla vykázána záporná přidaná hodnota (ODOB družstvo, IČ 25237811; 2013), která byla hlavně způsobena zápornou obchodní marží. Ve všech ostatních případech podpořené odbytové organizace generovaly přidanou hodnotu v kladných číslech. Z hlediska absolutních čísel nejvyšší přidanou hodnotu generuje družstvo CZ Fruit, i když je jasně patrný pokles hodnoty mezi lety 2010 a 2013. Na druhou stranu v roce 2013 družstvo Brassica vykazuje přidanou hodnotu srovnatelnou s CZ

Fruit i při výrazně nižších tržbách (279 vs. 117 mil. CZK). Shodná výše přidané hodnoty při značně se lišící hodnotě tržeb a výkonů je vysvětlena hlavně výší služeb, kterou jednotlivá družstva užívají. Zatímco u družstva Brassica se služby podílely v roce 2013 na výkonové spotřebě 41 %, u CZ Fruit byla tato hodnota 88 %. Z výročních zpráv CZ Fruit (2014, 2013²⁸⁰) poté vyplývá, že CZ Fruit nevlastní některé technologie a skladovací kapacity, v průběhu roku si je od svých členů pronajímá. V případě družstva Brassica je patrné, že družstvo přímo vlastní jak skladovací, tak i posklizňové technologie (Brassica, 2015), které mu i při nízké obchodní marži (2 % v 2013) umožní generovat vyšší přidanou hodnotu.

Tab. 54: Přidaná hodnota úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů z PP č. 10, CZ

IČO	2009	2010	2011	2012	2013
25237811	1 116	1 335	674	791	-1 487
25401882	1 276	436	1 210	1 096	981
25403176	9 385	15 640	14 483	10 527	12 664
25415417	307	203	299	-	-
25447262	694	1 348	1 540	-	-
25544578	4 139	4 750	-	-	-
25571087	432	584	520	431	447
25578499	102	342	172	-	-
25669397	19 250	37 724	15 389	15 356	12 608
25924311	31	30	35	29	-
26174090	-	-	-	-	657
26216604	201	187	192	206	226
26217678	1 328	1 184	704	888	-
26447207	12 981	12 751	10 120	5 112	5 678
Celkem (tis. CZK) Σ (14) ¹	51 242 13	76 514 13	45 338 12	34 436 9	31 774 8
Celkem (EUR)	1 937 682	3 025 465	1 844 058	1 369 606	1 223 300
Podíl na přidané hodnotě zem.	0,30 %	0,33 %	0,13 %	0,10 %	0,09 %

¹ počet údajů k dispozici u 14 subjektů; "-" data nejsou k dispozici.

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014), Eurostat (2014).

Třetím výrazným přispěvatelem k přidané hodnotě je odbytové družstvo CZ FLORA (IČ 26447207), které v posledním sledovaném roce generovalo přidanou hodnotu ve výši 5,6 mil. CZK při 195 mil. CZK tržeb (2,9 %). I když i tento subjekt nedisponuje dlouhodobým majetkem a služby se na výkonové spotřebě podílejí 99 %, dosahovaná přidaná hodnota vychází hlavně z vysoké obchodní marže, která, podobně jako u CZ Fruit, dosahovala v roce 2013 13 %. U ostatních subjektů je vykazovaná přidaná hodnota nižší.

I když není možné získat údaje o přidané hodnotě u všech podpořených subjektů, je možné alespoň na základě částečných údajů vyvodit vliv takto založených subjektů na celkové hrubé přidané hodnotě zemědělského odvětví. V letech 2009 a 2010 bylo dostupných 13 účetních závěrek ze 14 možných. Ty vykázaly, že založené odbytové organizace generovaly okolo

²⁸⁰ Dostupných ve Sbírce listin Ministerstva spravedlnosti.

0,3 % hrubé přidané hodnoty českého zemědělství. V roce 2011 jsou sice výsledky dostupné od 12 subjektů, jak je ale zřejmé z Tab. 55, podíl na celkové přidané hodnotě klesá k 0,13 %. Pokles můžeme vysvětlit hlavně poklesem u CZ Fruit, kterému poklesla přidaná hodnota mezi 2010 a 2011 o 60 %.

Tab. 55: Struktura vytváření přidané hodnoty, PP č. 10, tis. CZK., 2013

IČ	Obchodní marže	Výkony	Výkonová spotřeba	Přidaná hodnota z výkonové spotřeby	Podíl služeb na výkonové spotřebě	Přidaná hodnota
25237811	-1 925	733	-295	438	78%	-1 487
25401882	47	5 914	-4 980	934	23%	981
25403176	2 048	15 156	-4 540	10 616	41%	12 664
25571087	490	128	-171	-43	95%	447
25669397	35 929	10 938	-34 259	-23 321	88%	12 608
26174090	697	200	-240	-40	90%	657
26216604	324	0	-98	-98	94%	226
26447207	27 189	0	-21 511	-21 511	99%	5 678

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

Tab. 56: Charakteristika částečně úspěšně podpořených subjektů z PRV 04–06, CZ (údaje v %)

IČO	Sektor	Rok	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
25497138	obiloviny, olejniny	2012	4,4	0,6	0,6	0,3	0,5
26087898	olejniny, skot, prasata	2012	0,0	1,1	1,2	2,2	1,0
26110423	obiloviny, olejniny, prasata	2012	0,0	5,2	0,0	5,8	4,4
26110989	olejniny, skot, drůbež	2012	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26388766	obiloviny, olejniny	2012	5,3	4,5	2,6	11,5	3,8
26407388	obiloviny, olejniny, skot	2012	0,2	2,1	0,6	2,8	1,5
26928680	obiloviny, olejniny	2012	14,2	1,4	0,0	1,4	1,1
26938502	obiloviny, olejniny	2012	0,0	-0,1	0,0	0,2	-0,1
26975971	skot	2012	1,4	1,0	0,4	1,3	0,9
26977435	obiloviny, olejniny, prasata	2012	0,0	0,2	0,0	0,2	0,1
27172597	obiloviny, olejniny	2012	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
27474933	olejniny, LAKR, prasata, drůbež	2012	0,0	0,3	0,4	0,7	0,2
27682196	obiloviny, olejniny, skot, prasata	2012	0,0	0,2	0,0	0,2	0,1
27689387	obiloviny, olejniny	2012	0,0	0,2	0,1	0,3	0,2
27781771	obiloviny, olejniny	2012	0,0	1,9	2,5	4,7	1,7

Pozn. viz hodnoty v příloze (PŘÍLOHA 17)

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

Jak již bylo uvedeno v kapitole 7, dotace vyplacené z programu rozvoje venkova (PRV 04–06) neměly z dlouhodobého hlediska zásadní vliv na vznik fungujících odbytových organizací v ČR. Většinu z podpořených subjektů již není možné charakterizovat jako odbytovou organizaci, jelikož nesplňují základní parametry úspěšné odbytové organizace. V rámci charakterizace zbylých subjektů je možné konstatovat (Tab. 56), že i v rámci podpory z PRV 04–06 je charakteristika podniků podobná subjektům podpořených z PP č. 10. Toto tedy znamená, že výskyt investičního majetku je ojedinělý a běžně se vyskytují subjekty bez vlastních zaměstnanců. Specificky v roce 2013 9 seskupení nedisponuje žádným

dlouhodobým majetkem, navíc 2 podniky vykazují dlouhodobý majetek v zanedbatelné výši 3 a 82 tis. CZK. Z tohoto hlediska je tedy zřejmé, že přidaná hodnota, kterou podniky vykazují, nemůže být tvořena s využitím investičního majetku, který by upravil charakter obchodované komodity.

Přidaná hodnota, kterou subjekty generují (Tab. 57) není významně vysoká. V roce 2012, kdy jsou dostupné všechny finanční závěrky, vytvořily obchodní subjekty 0,063 % přidané hodnoty zemědělství. V roce 2011, pro který chyběla finanční závěrka u jednoho seskupení, byl podíl na celkové přidané hodnotě dokonce poloviční (0,33 %). Porovnáme-li přidanou hodnotu subjektů podpořených PP č. 10, zjistíme, že podniky podpořené z PRV zaostávají v relativních (%) poměrech, i v celkových číslech. Nejvyšší zjištěná přidaná hodnota byla identifikována v roce 2012, a to ve výši 8 157 tis. CZK (IČ 26388766), což ale byl výsledek vysoce nadprůměrný, porovnáme-li tuto hodnotu s výsledky předchozích let.

Tab. 57: Přidaná hodnota částečně úspěšně podpořených subjektů z PRV 04–06, tis. CZK.

IČ	2009	2010	2011	2012	2013
25497138	1 024	1 023	359	306	-
26087898	326	219	71	960	1 488
26110423			201	1 195	-
26110989	-24	-24	-24	-24	-24
26388766	1 734	1 123	2 230	8 157	-
26407388	222	360	2 631	4 239	3 452
26928680	-158	-2 125	1 533	772	1 160
26938502	-115	-90	92	47	329
26975971	-149	1 598	4 353	3 966	-
26977435	505	-87	-3	25	19
27172597	46	141	-	180	126
27474933	-491	-234	-139	72	61
27682196	26	-139	-155	13	19
27689387	40	42	81	51	40
27781771	-35	414	-6	952	-
Celkem (tis.CZK) $\sum (14)^1$	2 951 14	2 221 14	11 224 14	20 911 15	6 670 10
Celkem (EUR)	111 590	87 821	456 520	831 683	256 795
Podíl na hrubé přidané hodnotě zem.	0,017 %	0,010 %	0,033 %	0,063 %	0,018 %

¹ počet údajů k dispozici u 15 subjektů; "-" data nejsou k dispozici.

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014), Eurostat (2014)

Dle zjištění autora (Tab. 58), přidaná hodnota, kterou podnik generuje, je vytvářena v rámci obchodní marže z prodeje zboží a současně výkony sníženými o výkonovou spotřebu. Ovšem jak se ukázalo v rámci analýzy dat roku 2012, výkony u 13 z 15 subjektů nevytvářely žádnou přidanou hodnotu, dokonce přidanou hodnotu snižovaly. Výkonová spotřeba totiž byla vyšší než generovaná hodnota výkonů. Hlavní položkou výkonové spotřeby se staly služby, které v 8 případech tvořily 100 % nákladů na výkonovou spotřebu, v dalších 4 případech tvořily služby více než 90 % výkonové spotřeby.

Vysoký podíl externích služeb má samozřejmě vliv i na celkovou přidanou hodnotu, kterou by subjekty mohly vykázat. Veškeré aktivity zahrnuté ve výkonech jsou tedy často vykonávány externě. A jelikož často nejsou vykazovány žádné osobní náklady, je předpokládáno, že i lidská práce (vedení, obchod) je kontrahována formou externích služeb. Zakomponováním kontrahovaných aktivit mezi aktivity prováděné přímo subjektem²⁸¹ by mohlo dojít k navýšení generované přidané hodnoty daného subjektu, což by více odpovídalo cílům stanoveným v rámci zadávací dokumentace.

Tab. 58: Struktura vytváření přidané hodnoty, PRV 04–06, 2012, tis. CZK.

IČ (2012)	Obchodní marže	Výkony	Výkonová spotřeba	Přidaná hodnota z výkonové spotřeby	Podíl služeb na výkonové spotřebě	Přidaná hodnota
25497138	761	1 040	-1 495	-455	92 %	306
26087898	1 275	0	-315	-315	100 %	960
26110423	1 125	382	-312	70	99 %	1 195
26110989	0	0	-24	-24	100 %	-24
26388766	10 543	602	-2 988	-2 386	56 %	8 157
26407388	3 143	7 760	-6 664	1 096	100 %	4 239
26928680	875	0	-103	-103	100 %	772
26938502	183	584	-720	-136	100 %	47
26975971	8 322	691	-5 047	-4 356	96 %	3 966
26977435	60	0	-35	-35	100 %	25
27172597	847	1 539	-2 206	-667	0 %	180
27474933	195	75	-198	-123	98 %	72
27682196	79	0	-66	-66	100 %	13
27689387	149	1 095	-1 193	-98	0 %	51
27781771	957	0	-5	-5	100 %	952

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

10.3. Slovensko

I když výsledky ze Slovenska vykázaly vyšší efektivnost v porovnání s ČR, z následujících dat je zřejmé, že i Slovensko trápí specifické charakteristiky vzniklých odbytových družstev, které mohou zpochybnit vhodnost investovaných peněz ze strany EU a slovenské vlády. Pro přehlednost budou jednotlivé charakteristiky prezentovány v časové posloupnosti poskytovaných dotací.

Výnosy ministra zemědělství SR podpořily celkem 17 odbytových organizací, z čehož u 4 seskupení nebyly nalezeny žádné důvody, které by odporovaly fungování odbytových organizací dle navržené metodiky. Nejvýznamnějšími subjekty jsou družstva *Bonum* (IČ 35837829) a *SK FRUIT* (IČ 36313556), obě vykazují existenci dlouhodobého majetku, i když jeho výše se rozhodně v relativních číslech neblíží hodnotám dosahovaným v západní Evropě. S hodnotami mezi 13 a 15 % se jedná spíše o výši majetku srovnatelnou s CZ FRUIT.

²⁸¹ Hlavně tedy aktivity spojené se zajištěním provozu, řízením, nebo obchodem.

V reálných číslech se ovšem výše investičního majetku značně liší. SK Fruit v roce 2013 vykazovalo investiční majetek ve formě movitých věcí výši 156 tis. EUR²⁸², družstvo Bonum vykazovalo dlouhodobý hmotný majetek přesahující 1 mil. EUR. Z účetních závěrek tedy vyplývá, že ani jedna z organizací nedisponuje vlastními stavbami a pozemky, ale pouze nespécifickým movitým majetkem. Aktivity spojené s tříděním, manipulací, skladováním a balením jsou buď částečně vykonávány ve vlastní režii, nebo kontrahovány²⁸³.

Dalším charakteristickým rysem je množství zaměstnanců. Jak je patrné z Tab. 59, pouze družstvo SK Fruit eviduje zaměstnance²⁸⁴, ostatní podpořené subjekty žádné osoby nezaměstnávají. Družstvo Bonum své zaměstnance nakupuje²⁸⁵. Při porovnávání hodnot čisté ziskové marže v zahraničí²⁸⁶ a v ČR je zřejmé, že v sektoru ovoce, zeleniny a obilovin slovenské společnosti dosahují podprůměrných hodnot. Výjimkou je snad *POD Levice* (IČ 36566831), které výjimečně dosáhlo v roce 2013 na vysokou hodnotu provozní i čisté ziskové marže. Takto vysoká hodnota byla hlavně způsobena relativně vysokou hodnotou ostatních provozních výnosů, které zvýšily čistou obchodní marži z 0,53 % na výsledných 11,77 %. V předchozích letech je situace rozdílná. *POD Levice* nevykazuje žádné ostatní provozní výnosy a vždy vykáže ztrátu.

Tab. 59: Charakteristika úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů v rámci Výnosů MZe SR, CZ (údaje v %)

IČO	Rok	Sektor	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
35837829	2013	Ovoce	13,62	0,03	0,00	-0,50	0,02
36254240	2013	Obiloviny	4,37	0,59	0,00	0,94	0,27
36313556	2013	Ovoce	15,40	0,05	1,26	-0,42	0,05
36536831	2013	N/A	0,00	12,01	0,00	0,53	11,77

Pozn. viz hodnoty v PŘÍLOHA 18

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

Tab. 60 shrnuje výši přidané hodnoty generované podpořenými družstvy mezi lety 2009 a 2013. Jak je patrné, identifikované subjekty v celkovém součtu každý rok nevytvářely žádnou účetní přidanou hodnotu, dokonce ji snížily o více jak 1,2 mil. EUR za 5 let. Přidaná hodnota se ovšem v rámci zemědělsko-potravinářského sektoru přelila k dodavatelům služeb, kteří jenom v roce 2013 odčerpali 2,5 mil. EUR (Tab. 61).

²⁸² Dle poznámek k výroční zprávě z roku 2014 družstvo vlastní IT technologie, 2x osobní vůz, vysokozdvizné zařízení a poté velké množství zemědělských strojů (postřikovače, řezače kořenů, mulčovací zařízení, sběrné vozíky apod.) Významná část majetku byla spolufinancována z dotačních prostředků.

²⁸³ V roce 2013 *Bonum* kontrahuje skladovací, manipulační, třídící a třídící služby ve výši 2,1 mil. EUR.

²⁸⁴ Dle poznámek k výroční zprávě z roku 2014 SK FRUIT zaměstnal v roce 2013 průměrně 3 osoby.

²⁸⁵ Dle poznámek k výroční zprávě z roku 2014 Bonum v roce 2013 nakoupil pracovní sílu ve výši 13 tis. EUR.

²⁸⁶ Pouze ilustrativně, u 2 subjektů okolo 0,1 %.

Tab. 60: Přidaná hodnota úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů, Výnosy MZe SR

IČ	2009	2010	2011	2012	2013
35837829	-346 318	-306 371	-298 598	-194 763	-55 004
36254240	21 100	9 200	14 600	17 773	32 352
36313556	-	-83 417	-30 041	-26 702	-17 934
36536831	-6 925	-842	115	-471	249
Celkem (EUR) \sum (4) ¹	-332 143 3	-381 430 4	-313 924 4	-204 163 4	-40 337 4
Podíl na hrubé přidané hodnotě zem.	-0,146%	-0,127%	-0,065%	-0,035%	-0,007%

¹ počet údajů k dispozici u 14 subjektů; "-" data nejsou k dispozici.

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014), Eurostat (2014)

Tab. 61: Struktura vytváření přidané hodnoty, Výnosy MZe SR, EUR.

IČ (2013)	Obchodní marže	Výkony	Výkonová spotřeba	Přidaná hodnota z výkonů	Podíl služeb na výkonové spotřebě	Přidaná hodnota
35837829	2 040 416	342 394	-2 437 814	-2 095 420	92%	-55 004
36254240	135 634	6 666	-109 948	-103 282	95%	32 352
36313556	161 235	13 859	-193 028	-179 169	79%	-17 934
36536831	249	0	0	0		249

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

PRV SR, který byl aplikován v roce 2004, podpořil celkem 31 družstev a 3 společnosti s ručením omezeným. Aktuálně bylo v práci definováno 18 družstev, která byla charakterizována jako úspěšně či částečně úspěšně podpořená, z čehož 3 družstva dosahují alespoň 15% obchodního podílu na relevantním trhu. Těmito družstvy jsou *Slovchmel'* (IČ 00493490, chmel); *Ovogal Farm* (IČ 35922338, vejce) a *Zeleninára spoločnosť - Kráľová pri Senci* (IČ 35910445, brambory). Jak vyplývá z Tab. 62, neexistence investičního majetku nemusí zmanemat nevýhodu v rámci dosahovaného podílu na trhu. *Ovogal Farm* vykazoval v roce 2013 dlouhodobá aktiva ve výši pouhých 35 tis. EUR, i tak dosáhl na tržní podíl blížící se 20 %. Na druhou stranu *Slovachmel'* a *Zeleninára spoločnosť* dlouhodobým majetkem disponují, u obou společností je tvořen stavbami a movitými věcmi, kdy obě kategorie jsou zastoupeny v podobné výši. I když provozní marže u *Slovachmel'*u nepatří mezi nejvyšší (pouhé 0,4 %), v hodnotě relativní výše přidané hodnoty suverénně dominuje. Vysoká míra přidané hodnoty poté umožňuje pokrytí nákladů na pracovní místa. I když se u *Slovachmel'*e mezi lety 2012 a 2013 snížila přidaná hodnota o více než 2/3, nízká hodnota kontrahovaných služeb²⁸⁷ umožnila udržet vykazovanou účetní přidanou hodnotu v kladných číslech.

I na Slovensku nepatří vlastnění investičního majetku mezi standardní předpoklady fungování odbytových seskupení. V rámci PRV 04–06 pouze 8 družstev z 18 vlastní jakýkoliv dlouhodobý majetek. Ovšem co se týče osobních nákladů na zaměstnance, tak pouze 5

²⁸⁷ Pouze 5 % na celkové výkonové spotřebě.

subjektů nevykázalo žádné mzdové náklady, zatímco u ostatních je možné sledovat rozptyl mezi 1 788 a 811 924 EUR/rok.

Výška čisté ziskové marže se ale u slovenských subjektů trochu liší od marží dosahovaných u českých seskupení. Zatímco u subjektů podpořených z HPRV se marže v roce 2012 pohybovala mezi 4,2 a -0,1 %, ve slovenském prostředí maximální hodnota čisté marže nepřekročí 1,16 % a klesá až k 2,5% ztrátě.

Tab. 62: Charakteristika úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů, PRV 04–06, SK.(údaje v %)

IČO	Sektor	Rok	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
00493490	Chmel	2012	13,09	0,41	17,35	25,36	-0,40
35893273	Brambory	2012	3,97	-1,22	4,53	3,35	-1,37
35910445	Brambory	2012	19,41	1,39	7,45	10,31	1,16
35922338	Drůbež a vejce	2012	0,65	0,04	0,58	0,81	0,02
36052973	Mléko	2012	1,28	0,12	0,66	-0,27	-0,12
36269433	Obiloviny	2012	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01
36269581	Obiloviny	2012	0,00	-0,26	0,00	-0,26	-0,28
36269590	Obiloviny	2012	0,00	0,12	0,00	0,05	0,10
36269786	Obiloviny	2012	0,00	0,28	0,00	0,28	0,21
36280755	Obiloviny	2012	0,00	0,37	0,33	0,71	0,20
36281999	Brambory	2012	0,00	-	-	-	-
36338222	Mléko	2012	0,00	0,18	0,04	0,23	0,00
36425672	Mléko	2012	1,62	0,26	1,02	1,35	0,19
36451835	Brambory	2012	32,05	-1,67	15,54	12,60	-2,52
36503771	Ovce	2012	0,00	-1,00	0,55	-0,44	-1,01
36513750	Mléko	2012	0,00	0,14	1,14	2,01	0,00
36590673	Mléko	2012	19,29	-0,20	0,22	1,79	-0,58
36601527	Olejninny a luštěniny	2012	0,00	0,00	0,27	-0,26	0,01

"-" data nejsou k dispozici.; viz hodnoty v PŘÍLOHA 18

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

Na druhou stranu je i při nižších maržích efekt slovenských odbytových sdružení promítnuvší se do přidané hodnoty slovenského zemědělství zřetelnější. Dle cílů PRV SR MZe SR počítalo s navýšením přidané hodnoty produktů uváděných na trh. Oproti předchozímu neunijnímu programu mají dotace z PRV pozitivní efekt na účetní přidanou hodnotu, když za 5 sledovaných let (2009–2013) vykázala seskupení celkovou přidanou hodnotu ve výši 8,2 mil. EUR, což odpovídá 0,37 % celkové hrubé přidané hodnoty zemědělství za vykázané roky. Tab. 63 představuje vývoj vykazované přidané hodnoty u seskupení. Jak je patrné, celková hodnota vykazované přidané hodnoty roste mezi lety 2010–2012 o 48 %, což ale neznamená nárůst na podílu hrubé přidané hodnoty slovenského zemědělství. Ta roste o 92 % a v jejím důsledku se podíl generované přidané hodnoty snižuje.

Zásadní změnou je počet seskupení, která dosahují záporné přidané hodnoty. Zatímco v roce 2010 je takových to seskupení 12, v roce 2011 je to již pouze polovina. Mezi subjekty, které v žádném ze sledovaných období nevykázaly zápornou hodnotu, patří Slovchmeľ, Zeleninárska spoločnosť, Ovogal Farm a družstvo obchodující s bramborami a relativně vysokým podílem dlouhodobého majetku *Slovsolanum* (IČ 36451835); tedy družstva, která dosáhla celkem vysokého podílu na slovenském trhu s danou komoditou.

Tab. 63: Přidaná hodnota úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů, PRV 04–06, SK.

IČ	2009	2010	2011	2012	2013
00493490	328 591	310 282	386 120	373 839	100 291
35893273	-3 880	21 500	28 300	34 800	56 387
35910445	539 700	841 200	924 600	1 123 900	1 106 200
35922338	218 774	211 436	253 176	188 000	205 208
36052973	-	-7 515	-4 112	-10 147	-1 270
36269433	-46 162	-18 655	2 287	-69	8 075
36269581	-48 440	-15 114	-13 200	-2 354	10 836
36269590	-20 913	-7 650	3 360	1 124	76 710
36269786	-34 828	-17 370	-15 808	4 130	7 633
36280755	25 122	-10 701	94 425	64 882	-
36281999	-42	-16	-14	-1 513	-16 846
36338222	27 316	-32 556	13 005	11 128	15 364
36425672	5 521	-27 523	56 626	109 628	-
36451835	115 715	114 111	56 971	65 570	91 218
36503771	-6 793	-9 131	-2 009	-2 426	-1 071
36513750	-	67 200	45 600	71 615	51 731
36590673	-24 923	-18 828	65 044	39 815	81 802
36601527	-9 694	-8 852	-8 288	-8 079	-7 557
Celkem (EUR) $\sum (18)^1$	1 065 064 16	1 391 818 18	1 886 083 18	2 063 843 18	1 784 711 16
Podíl na hrubé přidané hodnotě zem.	0,468 %	0,464 %	0,389 %	0,358 %	0,299 %

¹ počet údajů k dispozici u 14 subjektů; "-" data nejsou k dispozici.

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014), Eurostatu (2014)

Tab. 64 představuje, jakým způsobem byla vytvářena přidaná hodnota. Z hodnot roku 2012 je patrné, že 2/3 subjektů v rámci vlastní produkce nevytváří žádnou hodnotu, pouze snižují hodnoty dosažené v rámci obchodní marže, a to kontrahováním externích služeb, které se v 10 případech podílely na více než 90 % celkové výkonové spotřeby. V takovýchto případech musí být obchodní marže dostatečně vysoká pro to, aby dokázala uhradit kontrahované služby, nebo družstvo musí mít takové zázemí pro další zpracování, které by znamenalo dostatečně vysoké navýšení hodnoty nakoupené zemědělské komodity skrz výkony. V případě, že ani jedna z možností není naplněna, seskupení nedokáže generovat kladnou přidanou hodnotu.

Z PRV 07–13 bylo na Slovensku podpořeno 63 subjektů, z nichž bylo 47 stále možné definovat jako částečně úspěšně podpořené. Na rozdíl od předcházejícího období se nevyskytlo žádné seskupení, které by dosáhlo vyššího podílu na slovenském trhu, snížil se

průměrný počet členů (viz Tab. 42, str. 135). Z pohledu zpracované charakteristiky finančních výkazů je možné nalézt u většiny subjektů některé společné znaky.

Tab. 64: Struktura vytváření přidané hodnoty, PRV 04–06, SR, EUR, 2012

IČ	Obchodní marže	Výkony	Výkonová spotřeba	Přidaná hodnota z výkonů	Podíl služeb na výkonové spotřebě	Přidaná hodnota
00493490	0	1 473 955	-1 100 116	373 839	3 %	373 839
35893273	5 574	54 829	-25 603	29 226	91 %	34 800
35910445	330 212	2 818 674	-2 024 977	793 697	73 %	1 123 900
35922338	713 020	0	-525 020	-525 020	95 %	188 000
36052973	2 261	25 054	-37 462	-12 408	99 %	-10 147
36269433	12 511	1 074	-13 654	-12 580	100 %	-69
36269581	-947	15 452	-16 859	-1 407	100 %	-2 354
36269590	14 552	0	-13 428	-13 428	100 %	1 124
36269786	4 130	0	0	0		4 130
36280755	211 235	20 321	-166 674	-146 353	98 %	64 882
36281999	0	0	-1 513	-1 513	100 %	-1 513
36338222	16 466	25 850	-31 188	-5 338	98 %	11 128
36425672	119 588	127 727	-137 687	-9 960	85 %	109 628
36451835	97 553	46 318	-78 301	-31 983	50 %	65 570
36503771	-175	0	-2 251	-2 251	99 %	-2 426
36513750	16 845	142 253	-87 483	54 770	42 %	71 615
36590673	2 075	60 000	-22 260	37 740	11 %	39 815
36601527	3	0	-8 082	-8 082	98 %	-8 079

Zdroj: Autor dle Sbírký listin, Bisnode (2014)

S ohledem na dlouhodobý majetek mezi 47 subjekty pouze jediné družstvo vlastní dlouhodobý hmotný majetek (Agroma; 36052973), a to ve výši 8 tis. EUR, dalších 46 subjektů neevidovalo v roce 2013 (resp. v roce 2012) žádný investiční majetek. I v rámci historického vývoje nebyla zaznamenána výrazná investiční činnost. V rámci všech dostupných finančních závěrek byla dlouhodobá aktiva zaznamenána pouze u dalších 2 subjektů (Gemermilk, IČ 36789496; OD Kysuca, IČ 36819450). Tato aktiva byla ale již odepsána, obnova neproběhla.

Podpořená seskupení se též vyznačují (Tab. 65) nízkou provozní marží, která v průměru dosahuje pouhých 0,11 %, což je výrazně méně v porovnání se západoevropskými subjekty obchodujícími s obilovinami (2,2 %) a mlékem (1,3 %). I při srovnání s českými subjekty²⁸⁸ je hodnota nižší. V souvislosti s tímto je sledována i velice nízká čistá zisková marže, která je v důsledku ještě nižší, zhruba poloviční v porovnání s provozní marží (0,05 %).

²⁸⁸ Průměrná provozní marže u podpůrného programu č. 10 dosáhla 0,6 % a v případě PRV 04–06 1,2 %.

Tab. 65: Charakteristika úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů, PRV 07–13, SK, (údaje v %).

IČO	Sektor	Rok	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
36052973	Obiloviny	2012	1,35	0,12	0,66	-0,27	0,12
36319881	Mléko	2013	0,00	-1,22	1,09	-0,21	-1,21
36660884	Mléko	2013	0,00	0,17	0,00	-1,54	0,12
36729761	Mléko	2013	0,00	0,00	0,20	-1,39	0,00
36779679	Mléko	2013	0,00	-0,21	2,19	-0,14	-0,24
36789496	Mléko	2013	0,00	0,01	0,34	0,71	0,00
36814032	Obiloviny	2013	0,00	0,28	0,13	-1,38	0,21
36819450	Drůbež a vejce	2013	0,00	-0,08	0,58	-0,43	-0,21
43847064	Olejníny a luštěniny	2013	0,00	0,63	0,26	-2,62	0,63
43868673	Obiloviny	2013	0,00	0,49	0,39	-5,72	0,37
44021097	Mléko	2013	0,00	0,21	0,28	-0,62	0,21
44036825	Jatečný skot	2013	0,00	1,42	-0,01	-0,44	1,06
44037040	Mléko	2013	0,00	0,21	0,13	0,01	0,16
44037554	Mléko	2013	0,00	-0,21	0,00	-0,20	-0,22
44050429	Jateční vepř	2013	0,00	-0,18	0,00	-1,31	-0,19
44052367	Obiloviny	2013	0,00	0,00	0,00	-0,32	0,00
44054998	Mléko	2013	0,00	0,31	0,36	0,11	0,01
44059159	Mléko	2013	0,00	0,91	0,43	-0,25	0,70
44116098	Obiloviny	2013	0,00	0,02	0,00	-1,28	0,00
44116161	Obiloviny	2013	0,00	0,01	0,00	-0,63	0,00
44116225	Obiloviny	2012	0,00	0,01	0,00	-1,61	0,00
44116268	Obiloviny	2013	0,00	0,02	0,00	-1,17	0,01
44119143	Obiloviny	2013	0,00	0,01	0,00	-1,08	0,00
44119283	Obiloviny	2013	0,00	0,04	0,00	-1,63	0,02
44128231	Obiloviny	2013	0,00	0,01	0,00	-0,91	0,00
44128398	Obiloviny	2013	0,00	0,02	0,00	-0,94	0,01
44151268	Mléko	2013	0,00	-0,01	0,00	-1,15	-0,02
44151926	Jateční vepř	2013	0,00	0,07	0,00	0,00	0,05
44152060	Mléko	2013	0,00	0,03	0,00	-0,15	0,02
44152159	Obiloviny	2013	0,00	0,07	0,00	-0,16	0,04
44158602	Obiloviny	2013	0,00	0,02	0,00	-1,05	0,00
44159030	Obiloviny	2013	0,00	0,01	0,00	-1,83	0,00
44159285	Obiloviny	2013	0,00	0,03	0,00	-1,80	0,00
44184051	Obiloviny	2013	0,00	0,02	0,00	-1,16	0,00
44237260	Mléko	2013	0,00	0,03	0,00	-0,23	0,01
44239149	Mléko	2013	0,00	0,03	0,00	-1,49	0,01
44239254	Obiloviny	2013	0,00	0,00	0,00	-0,90	0,00
44240929	Jateční vepř	2013	0,00	0,02	0,00	-1,09	0,00
44246692	Olejníny a luštěniny	2013	0,00	0,01	0,00	-0,71	0,00
44247052	Obiloviny	2013	0,00	0,01	0,00	-1,16	0,00
44273801	Olejníny a luštěniny	2013	0,00	0,01	0,00	-1,40	0,00
44281170	Olejníny a luštěniny	2013	0,00	0,08	0,18	-0,80	0,06
44313098	Obiloviny	2013	0,00	0,23	0,00	-2,07	0,17
44313144	Olejníny a luštěniny	2013	0,00	0,38	0,00	-4,36	0,27
44313438	Drůbež a vejce	2013	0,00	-2,25	0,00	-2,24	-2,48
44330936	Olejníny a luštěniny	2013	0,00	3,51	0,00	0,90	2,68
44382103	Obiloviny	2013	0,00	0,04	0,00	-3,55	0,03

Pozn. viz hodnoty v PŘÍLOHA 18

Zdroj: Autor dle Sbírkky listin, Bisnode (2014)

Vysvětlení takto nízkých hodnot je možné nalézt v obchodní činnosti podpořených seskupení, která vykazují v mnoha případech nulovou obchodní marži, nízké výkony, výkonovou

spotřebu tvořenou z velké části službami a zápornou přidanou hodnotou. Výnosy přispívající k vytváření zisku, jak je předpokládáno²⁸⁹, jsou založeny hlavně na obdržených dotacích, což zpochybňuje dlouhodobou udržitelnost podpořených seskupení.

Mimo výše uvedené charakteristiky značné části seskupení je možné sledovat nízký počet seskupení vykazujících osobní náklady. Ze 47 jich 32 žádné náklady nevykazovalo a ani historicky není situace rozdílná. Bylo zjištěno, že ty subjekty, které žádné osobní náklady nevykázaly, takto činily po celé sledované období (tj. 2009–2013). Dále v roce 2013 30 subjektů vykázalo obchodní marži 0 EUR, což znamená, že zboží bylo prodáno ve stejné hodnotě, za jakou bylo nakoupeno.

Výsledkem celého dotačního programu je, jak je uvedeno v Tab. 66, záporná přidaná hodnota většiny seskupení, u mnoha subjektů byla záporná přidaná hodnota vykazována za celé sledované období. Jediným odbytovým družstvem, které nevykázalo zápornou přidanou hodnotu, je OD Gemermilk, navázané na mlékárnu Gemermilk RS. Její kladná přidaná hodnota vychází z obchodní marže převyšující výkonovou spotřebu. U ostatních subjektů není něco podobného zaznamenáno. Celková přidaná hodnota např. v roce 2012 klesla o 1,47 mil. EUR. Z tohoto pohledu tedy nebyl naplněn cíl navyšování přidané hodnoty, který byl ze strany MZe SR stanoven.

S ohledem na podobnost charakteristických znaků, bylo provedeno u 29 subjektů porovnání místa a sídla podnikání. Porovnány byly subjekty, které vykazují podobné znaky – nulovou obchodní marži, nulové mzdové náklady, nulový dlouhodobý majetek. Z tohoto porovnání vyšlo najevo, že z 29 subjektů 25 pochází z geograficky blízkých okresů. Většina pochází z okresu Dunajská Streda (21), zbytek ze sousedních okresů Galanta (1), Nitra (1), Hlohovec (1) a Topoľčany (1). Z 21 seskupení z okresu Dunajská Streda bylo 18 založeno přímo na shodné adrese v Dunajské Stredě (Hlavná 5469/60A²⁹⁰) a 3 na adrese v Čiližské Radvaňi (č. p. 329²⁹¹). Tento fakt vede k jasným závěrům, že seskupení byla účelově zakládána skupinou blízkých osob.

²⁸⁹ Toto bylo usouzeno na základě skutečnosti, že výnosy jsou uvedeny na řádku *Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti*, kam na Slovensku spadají účetní třídy 644, 645, 646, 648, 655 a 657, do těchto tříd mj. spadají získané dotace.

²⁹⁰ Na adrese se nalézá sídlo a prodejna společnosti Agrotrade (IČ 31424112), která je mj. dodavatelem zemědělské techniky.

²⁹¹ Na této adrese se nalézá sídlo společnosti Agročat, a. s. (34114238), zemědělského producenta.

Tab. 66: Přidaná hodnota částečně úspěšně podpořených subjektů, PRV 07–13, SK.

IČ	2009	2010	2011	2012	2013
36052973		-7 515	-4 112	-10 147	
36319881	23 957	11 922	9 127	-7 579	-8 394
36660884		-84 972	-76 727	-55 204	-45 129
36729761	-257	-877	-17 271	-40 379	-40 000
36779679	-10 327			-3 235	-665
36789496	15 064	10 749	10 499	27 414	27 338
36814032	7 144	-61 753	-63 931	-46 313	-29 022
36819450	-4 331	-8 642	-1 300	-2 129	-8 601
43847064	-58 784	-41 249	-76 640	-52 700	-37 200
43868673	-35 700	-29 012	-38 402	-42 920	-54 996
44021097			-96 175	-43 110	-27 532
44036825	-4 404	-5 782	-5 389	-4 766	-4 734
44037040	-145 292	-70 271	-8 906	-8 957	495
44037554	-89 449	-43 962	-35 789	-29 377	-4 066
44050429	-96 695	-96 176	-92 553	-70 293	-53 003
44052367	-1 282	-844	-4 389	-4 049	-3 836
44054998	-189 606	157 029	-21 340	-14 576	10 181
44059159	-10 457	-7 585	-6 989	-8 195	-7 293
44116098	-2	-7 520	-30 639	-29 235	-22 607
44116161	-2	-13 297	-33 196	-30 944	-19 497
44116225	-2	-30 421	-39 718	-42 354	
44116268	-2	-28 060	-40 306	-39 825	-29 600
44119143	-2	-38 702	-61 049	-40 325	-25 565
44119283	-2	-14 965	-25 124	-54 101	-33 012
44128231	-2	-14 000	-40 205	-35 127	-23 295
44128398	-2	-8 160	-37 511	-29 555	-29 600
44151268	-3 909	-94 375	-101 701	-79 664	-60 664
44151926		-10 989	-10 009	-2 891	-48
44152060	-3 726	-21 055	-21 582	-6 900	-5 524
44152159		-10 700	-9 190	-2 800	-2 800
44158602	-2	-7 373	-35 792	-43 734	-29 815
44159030	-2	-1	-59 144	-64 629	-43 357
44159285	-2	-19 849	-32 132	-28 044	-27 069
44184051	-2	-34 127	-45 085	-39 179	-29 810
44237260	-22	-36 033	-42 471	-30 136	-3 117
44239149	-2	-5	-26 587	-22 097	-16 383
44239254	-2	-29 685	-40 959	-39 950	-29 960
44240929	-2	-23 815	-29 862	-15 069	-17 081
44246692	-2	-20 566	-59 597	-46 941	-35 955
44247052	-2	-8 215	-36 772	-27 487	-11 273
44273801	-2 281	-21 295	-36 057	-55 850	-43 280
44281170		-6 774	-37 660	-46 632	-11 619
44313098				-11 458	-13 983
44313144				-13 219	-23 451
44313438	0	-2	-41	-190	-721
44330936	4 400	10 400	10 995	-132 864	13 602
44382103	-2 971	727	-38 634	-43 865	-40 662
Celkem (EUR) \sum (47) ¹	-608 962 39	-767 797 43	-1 490 315 44	-1 471 580 47	-902 603 45
Podíl na hrubé přidané hodnotě zemědělství	-0,268 %	-0,256 %	-0,307 %	-0,255 %	-0,151 %

¹ počet údajů k dispozici u 47 subjektů; "-" data nejsou k dispozici.

Zdroj: Autor dle Sbírkky listin, Bisnode (2014)

Tab. 67: Struktura vytváření přidané hodnoty, PRV 07–13, SR, EUR.

IČ (2012)	Obchodní marže	Výkony	Výkonová spotřeba	Přidaná hodnota z výkonů	Podíl služeb na výkonové spotřebě	Přidaná hodnota	Ostatní provozní výnosy
36052973	2 261	25 054	-37 462	-12 408	99 %	-10 147	43 066
36319881	0	5 052	-12 631	-7 579	88 %	-7 579	68 084
36660884	0	7 810	-63 014	-55 204	97 %	-55 204	60 001
36729761	0	0	-40 379	-40 379	100 %	-40 379	52 565
36779679	4 321	12	-7 568	-7 556	100 %	-3 235	21 957
36789496	39 198	0	-11 784	-11 784	43 %	27 414	14 221
36814032	0	12 073	-58 386	-46 313	100 %	-46 313	55 444
36819450	4 743	989	-7 861	-6 872	67 %	-2 129	60 244
43847064	-36 727	794	-16 800	-16 006	100 %	-52 700	76 642
43868673	-26 430	1 240	-17 730	-16 490	100 %	-42 920	96 212
44021097	405	0	-43 515	-43 515	100 %	-43 110	65 152
44036825	0	0	-4 766	-4 766	100 %	-4 766	32 009
44037040	329	0	-9 286	-9 286	100 %	-8 957	57 350
44037554	5 432	48 051	-82 860	-34 809	99 %	-29 377	29 705
44050429	0	0	-70 293	-70 293	100 %	-70 293	126 578
44052367	2	0	-4 051	-4 051	100 %	-4 049	4 056
44054998	-338	29 545	-43 783	-14 238	100 %	-14 576	89 254
44059159	0	1 314	-9 509	-8 195	100 %	-8 195	50 873
44116098	0	0	-29 235	-29 235	100 %	-29 235	58 787
44116161	0	0	-30 944	-30 944	100 %	-30 944	62 188
44116225	-4	8 592	-50 942	-42 350	100 %	-42 354	80 000
44116268	0	857	-40 682	-39 825	100 %	-39 825	80 000
44119143	0	0	-40 325	-40 325	100 %	-40 325	79 349
44119283	0	0	-54 101	-54 101	100 %	-54 101	71 837
44128231	0	124	-35 251	-35 127	100 %	-35 127	70 605
44128398	0	0	-29 555	-29 555	100 %	-29 555	59 469
44151268	0	0	-79 664	-79 664	100 %	-79 664	80 000
44151926	0	0	-2 891	-2 891	100 %	-2 891	44 651
44152060	0	0	-6 900	-6 900	100 %	-6 900	91 028
44152159	0	0	-2 800	-2 800	100 %	-2 800	73 932
44158602	0	0	-43 734	-43 734	100 %	-43 734	77 132
44159030	0	0	-64 629	-64 629	100 %	-64 629	80 000
44159285	0	0	-28 044	-28 044	100 %	-28 044	54 489
44184051	-3	0	-39 176	-39 176	100 %	-39 179	78 321
44237260	0	1 064	-31 200	-30 136	100 %	-30 136	56 941
44239149	0	1 238	-23 335	-22 097	100 %	-22 097	44 583
44239254	0	0	-39 950	-39 950	100 %	-39 950	80 000
44240929	0	759	-15 828	-15 069	100 %	-15 069	29 438
44246692	0	0	-46 941	-46 941	100 %	-46 941	80 000
44247052	0	0	-27 487	-27 487	100 %	-27 487	55 075
44273801	0	443	-56 293	-55 850	100 %	-55 850	87 136
44281170	0	0	-46 632	-46 632	100 %	-46 632	91 783
44313098	4 506	0	-15 964	-15 964	100 %	-11 458	13 603
44313144	8 300	0	-21 519	-21 519	100 %	-13 219	30 645
44313438	50 477	80	-50 747	-50 667	0 %	-190	5
44330936	5 029	493	-138 386	-137 893	100 %	-132 864	138 376
44382103	666	0	-44 531	-44 531	100 %	-43 865	45 787

Zdroj: Autor dle Sbírkky listin, Bisnode (2014)

V rámci této kapitoly byly posouzeny některé charakteristiky západoevropských, českých a slovenských odbytových organizací. I když porovnávání českých a slovenských subjektů se západoevropskými není s ohledem na historický vývoj dostatečně relevantní²⁹², i přes to bylo možné definovat některé rozdíly, které byly v rámci podpořených seskupení nalezeny.

Západoevropské subjekty většinou fungují jako odbytové organizace, které nejenom poskytují výhody plynoucí z koncentrace, ale současně mají i své vlastní technické zázemí, nebo alespoň dceřiné společnosti, které objekt zájmu (obchodovanou komoditu) dokážou zpracovat. S tímto je samozřejmě spojena i otázka zaměstnanců a dlouhodobého hmotného nebo finančního majetku.

Jak bylo poukázáno, většina podpořených seskupení ze získaných finančních zdrojů neinvestovala do dlouhodobého majetku trvalejšího charakteru. V případě, že byl nějaký dlouhodobí majetek identifikován, byl většinou ve formě movitých aktiv, souboru movitých věcí a nebyl obnovován. Vlastní zaměstnanci jsou spíše výjimkou než pravidlem. Funkce, které mohli plnit majetek a zaměstnanci, byly nahrazovány dodavatelskými službami (vč. outsourcingu vedení), což ale v důsledku snižovalo generovanou přidanou hodnotu seskupení, a tudíž přímo odporovalo základním cílům poskytovaného dotačního titulu.

Na druhou stranu je nutné si uvědomit, že nejenom podpořené subjekty vykazují některé specifické charakteristiky popsané výše, ale že se může jednat o obecnou charakteristiku odbytových subjektů v ČR a SK.

V rámci ČR existuje 15 schválených odbytových organizací s komoditou mléka. Tyto subjekty vznikly, až na výjimky²⁹³, bez jakékoliv podpory, jejich obchodní činnost tedy nebyla dotacemi pokřivena. Z těchto 15 subjektů pouze 6 eviduje dlouhodobý majetek, z čehož ale 3 v hodnotě nižší než 70 tis. CZK a pouze 2 v hodnotě nad 5 mil. CZK²⁹⁴ (viz PŘÍLOHA 17). I tak významný subjekt, jako je Mlékařské a hospodářské družstvo JIH (IČ 60647876) s tržbami přesahujícími v roce 2013 3,7 mld. CZK²⁹⁵, nemá žádný dlouhodobý majetek a zaměstnává pouze 2 zaměstnance.

²⁹² Zde je nutné si uvědomit, jakou mají odbytové organizace v západní Evropě historii. Současně do vzorku byla vybrána pouze taková družstva, která spadala mezi nejvýznamnější ve svém oboru, navíc za podmínky, že u nich musely být dostupné výroční zprávy.

²⁹³ Těmi jsou *Mlékařské a hospodářské družstvo Opočno* (IČ 25924311); *Mlékařské odbytové centrum Třebíč - družstvo* (IČ 25571087), *Družstvo PRAGOLAKTOS* (IČ 26174090) a *OD Mléko Polná* (IČ 26216604).

²⁹⁴ Pouze 4–5 % z celkových aktiv.

²⁹⁵ 17 % českého trhu s mlékem v roce 2013.

Z tohoto lze usoudit, že tendence českých odbytových společností spočívá spíše v plnění funkce partnera²⁹⁶, který dojednává obchody a provádí koordinační a konzultační aktivity, než aby tyto subjekty aspirovaly na transformování se do družstev klasického západního stylu. V podobném světle vystupují i slovenská odbytová seskupení. Tento stav může být dán specifickým historickým vývojem s malou vzájemnou důvěrou, založenou na špatných zkušenostech z vyrovnávání závazků transformovaných JZD, které vedou k minimalistické formě spolupráce.

²⁹⁶ Blíže podobné funkci vyjednávacích organizací.

11. Porovnání legislativních předpokladů a hodnocení stanovených cílů opatření PRV

Po přistoupení do EU (tj. v roce 2004) Česká republika, Slovenská republika a Polsko využívají možnosti aplikování podpůrných programů pro podporu vzniku odbytových organizací²⁹⁷. I když ve všech státech byl základem pro danou podporu totožný dokument (Nařízení rady (ES) č. 1257/1999) obecné požadavky na vznikající odbytové organizace se různily. Česká a polská vláda zahrnuly požadavky do legislativního rámce (ať už to byl zákon, nebo vládní nařízení)²⁹⁸, zatímco na Slovensku se podmínky stanovily pouze do programového dokumentu vydaného Slovenskou platební agenturou. Jak je představeno v Tab. 68, v České republice a na Slovensku byly hlavní cíle převzaty z cílů EU, zatímco v Polsku si tvůrci politiky cíle částečně modifikovali a zjednodušili. V ČR se hlavní cíl zaměřuje na potřebu *vytvořit podmínky pro skupiny zemědělských výrobců z důvodu zvýšení jejich konkurenceschopnosti po vstupu na jednotný trh EU*, zatímco v EU a SR je hlavním cílem *základní podpoření vzniku a ulehčení administrativní zátěže*. Na rozdíl od tohoto se v PL kladl důraz na *zvýšení ekonomické efektivity prvovýrobců a zvýšení kvality jejich hospodaření*.

S ohledem na časový odstup²⁹⁹ a možnosti komparace³⁰⁰ jsou stanovené cíle hodnoceny pouze v rámci období 2004–2006. V pokračujícím období se polské a slovenské předpisy významně nezměnily, ovšem z důvodu nedostatečného časového odstupu zatím nemohou být vyvozovány finální závěry.

Jak je patrné z daných cílů (Tab. 68), všechny analyzované státy chtěly podpořit jednotlivé prvovýrobce při jejich vstupu do EU tím, že jim umožnily žádat o podporu pro budování společných odbytových organizací. I když se jednotlivé sekundární cíle lišily, je patrné, že vznik odbytových organizací byl v programovacím období jednou z priorit všech hodnocených států.

²⁹⁷ Odbytovou organizací jsou ve smyslu podpory z PRV chápány uznané *skupiny výrobců* (ČR), *odbytové organizácie výrobcov* (SK), *grupy producentów rolnych* (PL).

²⁹⁸ V ČR se jednalo o nařízení vlády č. 655/2004 Sb., v Polsku zákon č. 88/2000.

²⁹⁹ U opatření období 2007–2013 není možné s ohledem na stále probíhající financování vyvozovat finální závěry.

³⁰⁰ Zatímco předvstupní programy nebyly totožné, v období 2007–2013 nebylo v ČR opatření financováno.

Výrazné rozdíly jsou nalézány mezi podmínkami udělení dotace. V tomto ohledu nechala Evropská rada³⁰¹ volnou ruku zákonodárcům jednotlivých států, když jasně uvedla, že uznání seskupení producentů má být provedeno na základě vnitrostátního práva nebo práva Společenství. I když později Evropská komise vydala pokyny (Evropská komise, 2003) s dobrými praktikami pro implementaci, stále tyto pokyny nechávaly rozhodnutí o přesných parametrech uznání na jednotlivých státech, i když jasně upozorňovaly na potíže s nastavením podmínek pro uznání podle komoditních a místních specifik zemědělského sektoru. Současně bylo v pokynech varováno, že je nutné předcházet zakládání *prázdných a pouze administrativních uskupení*.

Tab. 68: Hlavní a vedlejší cíle opatření podpory odbytových organizací z PRV SR, PROW a HPRV, 2004–2006.

		Polsko	Slovensko	Česká republika	Evropská unie
Hlavní cíl		Zlepšit kvalitu hospodaření a zvýšit příjmy skrz snížení nákladů produkce.	Podpořit vznik, formování a ulehčení administrativní zátěže při vzniku odbytových organizací.	Vytvořit takové podmínky pro skupiny zemědělských prvovýrobců, aby byly konkurenceschopné v podmínkách jednotného trhu po přistoupení do EU.	Podpořit vznik, formování a ulehčení administrativní zátěže při vzniku odbytových organizací.
Vedlejší cíle	1	Přizpůsobit produkci a výstup producentů, kteří jsou členy těchto seskupení, požadavkům trhu.			
	2	Koncentrovat nabídku a společně organizovat prodej.	Společně uvádět zboží na trh, včetně přípravy k prodeji, centralizaci prodeje a dodávky velkooběratelům.		
	3	Zlepšení kvality produkce uváděné na trh skrz společné využívání technologií produkce nebo společné přípravy produktů určených k uvedení na trh.	Stanovit společná pravidla pro informace o produkci se zvláštním ohledem na sklizeň a dostupnost		
	4	Zlepšit plánování.	Zvýšit přidanou hodnotu produktů uváděných na trh.		-
	5	-	-	Podpořit technický a technologický rozvoj a vytváření marketingových struktur odbytových skupin výrobců.	-

Zdroj: Autor dle APA SR (2006), nařízení vlády ČR č. 655/2004 Sb., Nařízení (ES) 1257/1999, MZe PL (2004).

Všechny analyzované státy pojaly základní podmínky pro uznání a vyplácení podpor po svém, i když v mnoha bodech je možné najít podobnosti (viz PŘÍLOHA 15). Těmito podobnostmi jsou pro všechny 3 státy následující podmínky:

³⁰¹ Skrze schválené nařízení č. 1257/1999.

- (i) Členy uznaných odbytových organizací producentů mohou být pouze prvovýrobci produktu nebo skupiny produktů, pro které skupina byla uznána.
- (ii) Členy odbytové organizace mohou být právnické i fyzické osoby.
- (iii) Odbytová organizace musí mít právní formu.
- (iv) Členové odbytové organizace musí souhlasit se stanovami a současně musí při vstupu podepsat smlouvu, která stanovuje kvalitu produkce, stanovení cen nebo délku členství.
- (v) Roční výše dotace je počítána na základě výše dodané produkce na trh, pro kterou byla skupina uznána.
- (vi) Organizace se zavazuje, že poskytne potřebná statistická data. Zavazuje se, že povolí auditorům zkontrolovat své účetní dokumenty.
- (vii) Projekt uznání organizace není podpořen z jiných zdrojů.
- (viii) Jakýkoliv producent nemůže být členem více uznaných organizací pro jednu komoditu.

Na rozdíl od výše uvedeného jsou další podmínky pro uznání nebo fungování rozdílné, případně jsou společné pro 2 ze 3 států. Platnost pro daný stát je vyjádřena kódem země za podmínkou.

- (i) Odbytová organizace prodává zemědělské komodity svých vlastních členů, dokud jeden nebo více členů neplní smluvní podmínky a množství, nebo množství komodity dodané na trh od nečlenů nepřesahuje 10 % celkové na trh dodané produkce (CZ, SK).
- (ii) Nejméně polovina uvedených příjmů odbytové organizace pochází od jejích členů a z prodeje komodit, pro které byla organizace zaregistrována (PL).
- (iii) K uznání organizace musí být vyhotoven proveditelný podnikatelský záměr a finanční plán (CZ³⁰²) na 3 (PL) a 5 (SK) let.
- (iv) Členové uvádějí na trh 100 % produkce, pro kterou byla odbytová organizace uznána (CZ).
- (v) Členové uvádějí na trh 70 % produkce, pro kterou byla odbytová organizace uznána (SK).
- (vi) Žádný ze členů, podílníků nebo akcionářů nedisponuje více než 20 % hlasů na valné hromadě nebo členské schůzi (PL).

³⁰² Délka finančního plánu není stanovena.

- (vii) Skupina nemůže diskriminovat své členy. Producenti nemohou mít závazky vůči státu (SK).
- (viii) Odbytová organizace uvádí na trh pouze nezpracované produkty, pro které byla uznána (CZ).
- (ix) Žádný ze členů odbytové organizace nemůže mít více než 20% podíl při rozhodování. Minimální počet členů je 5 a více (dle komodity) nebo musí na trh dodávat zboží v hodnotě překračující stanovené podmínky (PL).
- (x) Minimální počet členů odbytové organizace je 5. Vyšší počet členů zvyšuje pravděpodobnost, že organizace bude uznána (SK).
- (xi) Pro uznání odbytové organizace musí její členové prokázat obrat produktů, pro které má být organizace uznána, ve výši minimálně 3 mil. CZK nebo se musí skládat alespoň z 5 členů (CZ). Tato podmínka byla následnou novelou³⁰³ upravena. Po úpravě se odbytová organizace se musí skládat alespoň z 2 členů; zpětný prodej produktů producentovi není zahrnut do výše produkce uvedené na trh.
- (xii) Hodnoty dotace se nelišily od maximální možné výše stanovené EK v rámci nařízení 1257/1999, tj. seskupení mohlo čerpat až 390 tis. EUR (SR, PL).
- (xiii) Výše dotace byla snížena nařízením vlády na max. hodnotu 11 220 EUR/rok (ČR).

Rozdíly jsou zaznamenány i mezi produkty, které mohly být registrovány pro společný odbyt. V jednotlivých státech se opět výčet produktů liší³⁰⁴. Ovšem co se počtu zastoupených skupin výrobků týče, tak Polsko nabídlo prvovýrobcům nejširší paletu produktů, pro které mohly být organizace uznávány. Celkem Polsko nabídlo 27 skupin, ve kterých byly zahrnuty i netypické komodity (např. činčily a lišky pěstované na kůži, jeleni a daňci, hlemýždi nebo maso v čerstvé, chlazené nebo mražené podobě). Na Slovensku bylo uznání umožněno 16 skupinám, zatímco v ČR pouze 13 skupinám.

Hlavním rozdílem mezi všemi státy je právě zahrnutí masa do hodnoty produktů uváděných na trh skrz odbytovou organizaci. ČR nezahrnula (částečně) zpracované produkty mezi komodity, ze kterých je vypočítávána roční dotace (tj. hodnota surovin dodaných na trh), čímž snížila možnosti odbytových organizací uvádět na trh třeba jenom částečně zpracovanou surovinu (např. rozbouraná zvířata). Zahrnutím této podmínky ale mohlo být dosaženo:

- (i) vyšší přidané hodnoty produktů uváděných na trh,

³⁰³ Nařízení vlády č. 332/2007 Sb.

³⁰⁴ Výčet produktů je uveden v kapitolách popisujících legislativní podmínky jednotlivých států a společný přehled je v příloze.

- (ii) využívání nových technologií pro částečné zpracování (např. bourání jatečných zvířat) v odbytových organizacích, ale s vyšší hodnotou produktů uváděných na trh,
- (iii) vyšších částek vyplácených dotací³⁰⁵.

Jako důležitý rozdíl jednotlivých státních předpisů vnímá autor podmínku o minimálním množství produkce, kterou musí odbytová organizace dodat na trh. V ČR je toto množství rovno celkové produkci, a tudíž tato podmínka jasně limituje takové producenty, kteří mají své stále zákazníky nákupu ze dvora. Těmto producentům bylo tedy automaticky členství v odbytové organizaci zkomplikováno. Buď by museli obcházet pravidla/zákony, nebo ukončit prodej. Na Slovensku činila tato podmínka 70 % a v Polsku mohla být upravena stanovami. Ani v jiných státech nebylo toto pravidlo časté. Rumunsko například umožňovalo producentům, aby 25 % produkce bylo prodáno mimo odbytovou organizaci, v Estonsku museli producenti přes seskupení prodat 80 % běžné nebo 50 % ekologické produkce.

Omezení rozhodovacích pravomocí nalezneme z hodnocených států pouze u Polska. ČR a SR tuto podmínku nezařadily, i když i v dalších nových členských státech je tato podmínka aplikována (např. Maďarsko; 30 %). Hodnota maximálního rozhodovacího práva zaručuje, že rozhodování v rámci seskupení nebude podřízeno jednomu členu, ale že bude existovat určitá rozhodovací rovnost.

Snížení maximální výše podpory na 11 220 EUR/rok bylo pro česká seskupení výrazným omezením očekávaných příjmů, což v rámci opatření vedlo k velice nelichotivým výsledkům, kdy skoro **90 % seskupení bylo zařazeno do kategorie neúspěšně podpořených**. Snížení vyplácené podpory prokázalo, že velká část seskupení byla založena pouze s cílem čerpání snadno získatelných prostředků, což bylo zřetelně prokázáno vysokým počtem seskupení, která zanikla po vydání vládního nařízení zavádějícího strop na výši dotace.

Ovšem výrazný neúspěch celého dotačního opatření nelze přičítat pouze snížení maximální výše vyplácených prostředků. V rámci českého opatření se sešlo několik důležitých aspektů, které neúspěchu pomohly. Mezi hlavní faktory jistě patří (i) špatně připravená legislativa, respektive špatně definované podmínky uznávání, (ii) vysoký počet podpořených subjektů, který nebyl v rámci legislativy omezen³⁰⁶, (iii) seznam omezeného počtu komodit, pro které bylo možné subjekty registrovat, (iv) přísné nastavení pravidel určujících hodnotu produkce

³⁰⁵ Tento bod se netýkal ČR, kde byla výše výrazně snížena a většina seskupení na ni (skoro) dosáhla.

³⁰⁶ Např. na Slovensku toto omezení existovalo.

dodané na trh skrz odbytovou organizaci a (v) nemožnost odbytové organizace provádět obchodní činnost s větším množstvím nečlenské produkce.

V následujících odstavcích budou zhodnoceny cíle, které byly stanoveny jednotlivými státy (Tab. 68). Na základě teoretických předpokladů a dosažených výsledků bude určeno, zda je možné chápat cíl jako **naplněný**, **nejspíše naplněný**, **částečně naplněný**, **nejspíše nenaplněný**, **nenaplněný** nebo zda jej nelze z dostupných dat hodnotit (Tab. 69). Vzhledem k možnostem této práce, obecnosti definovaných cílů a dostupných dat není měřen faktický vliv cíle na dané národní zemědělské odvětví. Proto je možné, že i cíl definovaný jako naplněný může mít nepatrný dopad na zemědělský sektor.

Tab. 69: Splnění stanovených cílů, opatření z období 2004–2006

	Cíl č.	Polsko	Slovensko	ČR
Hlavní cíl		Nejspíše naplněn	Naplněn	Částečně naplněn
Vedlejší cíle	1	Naplněn		
	2	Částečně naplněn	Naplněn	
	3	(?) ¹	Naplněn	
	4	(?) ¹	Naplněn	
	5	(-) ²	(-) ²	Nejspíše nenaplněn

¹(?) – cíl nemůže být hodnocen; ²(-) cíl není definován.

Zdroj: Autor

Z pohledu vytyčených cílů je nutné konstatovat, že v jednotlivých státech nebylo možné vždy na základě získaných dat určit, zda byl cíl splněn, či nikoliv. Bohužel z dat získaných od ARiMR (2014) nebylo možné přímo zjistit, zda došlo k navýšení kvality hospodaření a příjmů producentů skrze snížení nákladů a produkci (hlavní polský cíl). Ovšem jelikož bylo v Polsku mezi lety 2005–2014 vyplaceno na podporu vzniku seskupení více než 147 mil. EUR, dá se očekávat, že tyto **prostředky měly vliv** na příjem producentů³⁰⁷, a tudíž mohly nepřímo vést ke zlepšení kvality hospodaření.

Dále bylo uvažováno, že je-li jednou z hlavních předností odbytových organizací lepší přístup k informacím, (Vanni, 2014) mohou odbytové subjekty jednodušeji přizpůsobit produkci měnícím se požadavkům trhu. Současně je zřejmé, že chtějí-li producenti na trh dodávat, musí nabízet takové produkty, o které je na trhu zájem. Na základě těchto předpokladů je tedy možné vyvodit závěr, že i vedlejší cíl č. 1³⁰⁸ byl **naplněn**.

³⁰⁷ Jelikož jejich užití bylo neúčelné a mohlo být tedy použito jakýmkoliv způsobem.

³⁰⁸ Definovaný nařízením Evropské komise, a tudíž společný pro všechny 3 státy; tj. *přizpůsobit produkci a výstup producentů, kteří jsou členy těchto seskupení, požadavkům trhu*.

Dílčí cíl (č. 2³⁰⁹) byl v prostředí PL naplněn pouze z části. I když uznaná seskupení koncentrovala nabídku svých členů a společně organizovala prodej, z výsledků této práce je patrné, že koncentrace nabídky u většiny subjektů nebyla významná. Uskupení, která byla v Polsku charakterizována jako částečně úspěšná, z 95 % vykazovala tržní podíl menší než 0,5 % u relevantní komodity. Bohužel data, které by indikovala změnu produkované kvality (vedlejší cíl 3) nebo zlepšení plánování (vedlejší cíl 4), nejsou k dispozici, a proto naplnění těchto cílů **nemůže být hodnoceno**.

Hlavním cílem Slovenska bylo podpořit vznik, formování a ulehčení administrativní zátěže při vzniku odbytových organizací. Jenom tím, že byla na Slovensku opatření otevřena a současně bylo vyplaceno více než 25 mil. EUR, byl tento cíl částečně naplněn. Jsou-li dále porovnána opatření z PRV s podmínkami předstupního opatření (výnosy MZe SR), je možné konstatovat, že administrativní podmínky byly výrazně zjednodušeny. Po vstupu do EU platily téměř konstantní podmínky, každoročně se neměnily, tak jako tomu v případě výnosů MZe SR. Dále nebylo nutné dokazovat majetkovou nepropojenost nebo členit náklady na uznatelné a neuznatelné. Proto je možné hlavní cíl chápat jako **naplněný**.

Hlavní cíl ČR³¹⁰ je možné chápat jako **částečně naplněný**. Jelikož je v literatuře poukazováno na fakt, že horizontální a vertikální integrace přispívá ke zvyšování konkurenceschopnosti (Grega, 2003; Kühn, 2012a), poskytnutí finančních prostředků právě na podporu integrace do odbytových celků **znamenal vytvoření podmínek** pro zlepšení konkurenceschopnosti na jednotném trhu v EU. Bohužel špatně nastavenými legislativními podmínkami bylo opatření zneužito, což prakticky vedlo k nevyhlášení dotační výzvy v následujícím programovacím období. Ovšem s ohledem na:

- (i) nízkou *produkční účinnost vkladů českých producentů* (autor dle Baška a Krause, 2009),
- (ii) *generovanou přidanou hodnotu* (viz kapitola 10),
- (iii) *strukturu českého exportu* (Kotyza, Slaboch, 2014) a
- (iv) *pokračující vyplácení dotace v PL a SR,*

by bylo smysluplné, aby byly podmínky pro navyšování konkurenceschopnosti dále zachovány. Jelikož ale pokračování financování opatření v rámci PO 2007–2013 nenastalo, je

³⁰⁹ Koncentrovat nabídku (PL) a společně uvádět zboží na trh (CZ, SR, EU).

³¹⁰ Vytvořit takové podmínky pro skupiny zemědělských prvovýrobců, aby byly konkurenceschopné v podmínkách jednotného trhu po přistoupení do EU.

možné konstatovat, že podmínky pro navýšení konkurenceschopnosti skupiny zemědělských prvovýrobců byly **naplněny jen částečně**.

Slovenská a Česká republika přebraly první dva vedlejší cíle z nařízení Evropské komise. Podobně jako tomu bylo v PL, musí čeští a slovenští producenti přizpůsobit produkci tak, aby vyhovovala trhu, jinak by logicky **nemohla být na trhu realizována**. Uvedeným argumentem lze tedy chápat cíl jako naplněný. Druhý³¹¹ český a slovenský cíl **byl též naplněn**. Již v podmínkách uznání seskupení bylo jasně definováno, že musí být skrz odbytový subjekt na trh dodána produkce v minimální výši 70 % (SK) a 100 % produkce členů. A jelikož centralizace a dodávky velkooběratelům přímo vycházejí ze zadávacích podmínek, je i druhý cíl chápán jako **naplněn**.

Taktéž třetí vedlejší cíl³¹², stanovený pro české a slovenské opatření, je možné chápat jako **naplněný**. Pravidla pro uznávání jasně uvádějí, že stanovy nebo zakládací smlouvy musí obsahovat ustanovení týkající se jakosti a dostupnosti produkce, systému stanovení ceny a platebních podmínek.

Naplnění cíle (č. 4) zvýšení přidané hodnoty se věnují kapitoly č. 10.2 a 10.3 (str. 152 a 157). Na základě dostupných údajů z finančních závěrek je jasné, že uznaná seskupení z PRV 04–06 vykázala určité množství kladné přidané hodnoty, a tudíž je možné i tento cíl pokládat za **naplněný**³¹³.

Posledním cílem ČR (č. 5) bylo podpořit technický a technologický rozvoj a vytváření marketingových struktur odbytových skupin výrobců. Ze zadávacích podmínek nevyplývá, na co měly být finanční prostředky použity. Využití je plně v gesci čerpajícího. Technologický a technický rozvoj tedy mohl být podpořen, kdyby bylo investováno do aktiv, která mají technologické nebo technické vlastnosti – hmotný a nehmotný dlouhodobý majetek. Z částečně úspěšně podpořených subjektů (15) v roce 2012 pouze 5 disponovalo dlouhodobým majetkem, do kterého by mohl být zařazen soubor movitých věcí, zahrnující zmiňované technologie³¹⁴. Zbýlých 10 seskupení dlouhodobý majetek nevlastní, z čehož lze

³¹¹ Společně uvádět zboží na trh, včetně přípravy k prodeji, centralizaci prodeje a dodávky velkooběratelům.

³¹² Stanovit společná pravidla pro informace o produkci se zvláštním ohledem na sklizeň a dostupnost.

³¹³ V této kapitole není hodnocena intenzita naplnění cíle. V tomto ohledu by naplněnost cíle byla minimální. V případě Slovenska, podíváme-li se na naplnění cíle i v rámci PRV 07–13, celková vykazovaná přidaná hodnota je záporná. Tedy již v tuto chvíli je možné konstatovat, že v dalším programovacím období je tento cíl **nenaplněn**.

³¹⁴ Otázkou zůstává, zda hodnota vykazovaného dlouhodobého majetku umožňuje nákup technologií, nebo zda zahrnuje např. soubor takových movitých věcí, které jsou potřebné k provozu.

usuzovat, že vlastními technologiemi nedisponuje. Po přihlednutí k výši majetku se autor domnívá, cíl č. 5 není možné charakterizovat jako naplněný, **nejspíše nezůstal naplněn.**

12. Shrnutí a diskuze dosažených výsledků

V následující části jsou porovnány jednotlivé výsledky získané v rámci vlastní práce a literární rešerše. Pro lepší přehlednost jsou jednotlivé druhy výsledků diskutovány v rámci podkapitol. V první části (kapitola 12.1.) jsou porovnány již dříve získané výsledky. Dále jsou hodnoceny výsledky jednotlivých opatření a jejich vliv na zemědělský sektor. Dosažené výsledky jsou konfrontovány s odbornou literaturou. V druhé části (kapitola 12.2.) jsou představeny inovace zadávacích podmínek, které by mohly sloužit jako předloha pro lepší a efektivnější zhodnocených investovaných prostředků.

12.1. Porovnání výkonu a efektů vyplacených opatření

12.1.1. Předvstupní podpora v jednotlivých státech

Ve všech třech státech bylo před přistoupením do EU možné žádat a čerpat podporu zaměřenou na vznik a rozvoj odbytových organizací. Národní podpory byly vypláceny ze státního rozpočtu, i když v rámci programu SAPARD byla částečně podpora čerpána z předpřístupových fondů EU. Opatření v rámci SAPARD mohla být nabízena paralelně s národními dotačními programy. V ČR nebyla poskytována opatření na podporu vzniku odbytových uskupení z programu SAPARD, zatímco na Slovensku byla národní a SAPARD opatření dostupná současně, národní dotace ale byla využita ve větší míře (17 subjektů oproti 5 ze SAPARD).

Tab. 70: Porovnání opatření poskytovaných před vstupem do EU

(EUR)	ČR	SK	PL
Počet podpořených seskupení	34	17	73
Dotace - vyplacené celkem	3 454 979	553 683	-
Počet úspěšně podpořených	1	1	18
Počet částečně úsp. podpořených	13	3	
Efekt (% CPZS) ¹	1,62 %	0,58 %	-
Náklad na dosažení 1% CPZS	2 132 703	954 626	-
Náklad na založení jedné fungující org.	246 784	138 420	-

^{1H}odhota odhadu pro rok 2011.

Zdroj: Autor

V rámci předvstupní podpory nejsou bohužel dostupná data pro PL. Je pouze známo, že podpořeno bylo 73 subjektů, z nichž 18 je možné stále definovat jako částečně úspěšné/úspěšné. Tato čísla se ovšem vztahují pouze k registrovaným a uznaným subjektům, které vznikly po aplikaci nové legislativy v roce 2000. Před touto legislativou bylo založeno více než 700 odbytových sdružení, která ale neměla dlouhou životnost a jejichž výkon byl minimální. Subjekty dodávala na trh pouze 20–40 % produkce svých členů. (MZe PL, 2004)

Z hodnot, které jsou uvedeny v Tab. 70, je zřejmé, že vyššího úspěchu dosáhla opatření v ČR. Z nich vzešlo 14 seskupení, u kterých nebylo shledáno odklonění se od podmínek odbytového sdružení. Český stát v rámci Podpůrného programu č. 10 vyplatil 3,45 mil. EUR, čímž podpořil skupiny, které v roce 2011 realizovaly (po dopočtu jedné chybějící hodnoty) 1,62 % celkové produkce zemědělského sektoru. I když se počet neúspěšně podpořených seskupení ustálil na hodnotě 60 %, s ohledem na jiné indikátory může být program chápán úspěšně. Hlavním úspěchem programu je bezesporu vznik družstva *CZ Fruit*, které ale dále pokračovalo v čerpání podpor v rámci SOT v odvětví ovoce a zeleniny. Úspěch OD *CZ Fruit* není jediný. Dalších 5 odbytových organizací se podílí na více než 2 % hodnoty národní produkce na relevantním trhu, což je možné charakterizovat obecně jako úspěch ve srovnání s vyplácenými povstupními opatřeními HPRV, PRV SR a PROW 04–06.

I když v předvstupním období jsou na Slovensku charakteristické nízké náklady na založení jedné úspěšně podpořené odbytové organizace, počet úspěšně podpořených seskupení je nízký. Celkově 4 seskupení stále dodávají zemědělské komodity na trh, i když většina financovaných (76 %) byla zrušena nebo již nevytváří žádnou aktivitu. Podobně jako v ČR i z tohoto programu vzešly 2 důležité odbytové skupiny, které jsou významnými hráči na slovenském trhu s ovocem. *Družstvo Bonum* i *SK Fruit* jsou po vstupu do EU zařazeny do programů společné organizace trhu, odkud měla družstva možnost pokračovat v čerpání jako uznaná seskupení a následně jako uznané organizace producentů. S ohledem na tuto skutečnost může být význam podpory před vstupem do EU zkreslen. Jako uznané organizace producentů měla tato družstva přístup k navazujícímu financování v rámci SOT, zatímco subjekty nezapojené do obchodu s ovocem a zeleninou po dočerpání na žádné další finanční prostředky nárok neměly.

12.1.2. Opatření programovacího období 2004–2006

Ve zkráceném programovacím období, které umožňovalo uznávání seskupení pouze v letech 2004–2006, bylo dosaženo jednotlivými státy rozličných výsledků. Bez zaváhání je možné konstatovat, že nejhůře bylo opatření připraveno a realizováno v ČR. I když byla Ministerstvem zemědělství potřeba vzniku nových odbytových organizací potvrzena zařazením dotačního opatření mezi vyhlášené výzvy, počet předložených žádostí předčil očekávání³¹⁵. SZIF obdržel více než 350 žádostí, z nichž 208 bylo uznáno a schváleno

³¹⁵ Dle MZe ČR (2008a) bylo celkem na roky 2005 a 2006 alokováno 10,99 mil. EUR, což by odpovídalo možnostem vyplacení dotace pro min. 110 žádostí ve 2 letech (v 1. a 2. roce činí max. dostupná částka 100 tis. EUR), tj. byly alokovány prostředky pro nějakých 50–80 subjektů.

k financování. Počtem se mohlo opatření jevit jako úspěšné (a také tak bylo ministerstvem prezentováno) (MZe ČR, 2008b), ale bohužel na základě podrobnějšího zkoumání je tato představa mylná. Z 208 seskupení bylo na konci roku 2014 definováno pouze 15 jako částečně úspěšně podpořené, žádné nedosáhlo na významný tržní podíl. I efekt celého programu je nízký. Zatímco z předvstupního opatření v ČR vzešly společnosti s podílem tržeb 1,62 % vůči CPZS, v rámci financování z HPRV dosahuje podobný počet subjektů polovičního podílu na CPZS, což rozhodně neodpovídá celkově vyplaceným prostředkům (3,4 mil. EUR v rámci PP č. 10 a 18,8 mil. EUR v rámci HPRV).

Otázkou výsledků podpory vzniku seskupení producentů se ve své výzkumné práci zabývala i Abrahamová et al. (2014). Ta dochází k výsledkům totožným i mírně odlišným. Na základě podobného vzorku informací³¹⁶, ale rozdílné metodiky, autorka dochází k závěrům (Abrahamová et al., 2014, str. 26), se kterými jsou výsledky této práce v souladu, tj. např. že **(i)** *opatření stimulovalo zemědělské podniky k vytváření poměrně velkého počtu odbytových organizací; (ii) více než polovina seskupení měla pouze 2 členy, převážně velké podniky a zřejmě by bez dotace nebyly založeny; (iii) vznikaly podniky se širokou členskou základnou; (iv) v případě budoucího zavádění podpor je nutné věnovat velkou pozornost nastavení podmínek.*

Dále Abrahamová et al. (2014) přichází se závěry, které nemohou být potvrzeny/vyvráceny, jelikož se jimi autor v práci přímo nezabýval: **(i)** *konkurenceschopnost českého zemědělství se po roce 2011 výrazně nezměnila; (ii) většina dotačních příjmů byla použita na mzdové náklady a provozní výdaje organizace.* Jelikož je možné z výkazů zisků a ztrát získat informaci, že malá část subjektů (63) vykázala osobní náklady mezi lety 2007–2010 ve výši 284 mil. CZK, což představuje zhruba 55 % vyplacených dotací, není možné toto tvrzení vyvrátit.

Ovšem práce obsahuje též závěry, se kterými **nelze** souhlasit:

- (i) *60 seskupení dle náhledu do obchodního rejstříku a Administrativního registru ekonomických subjektů (ARES) není aktivních.* Nejspíše chybně postavenými metodickými předpoklady vychází autorskému kolektivu dotační opatření jako velice úspěšné, když tvrdí, že 148 subjektů je stále aktivních. Bohužel z uvedené metodiky není jasně zřejmé, jak byly společnosti členěny. Ve zprávě výzkumného záměru se

³¹⁶ Za přípravu obou datových souborů na SZIF odpovídal totožný člověk.

nachází subjekty, vedené jako aktivní³¹⁷, i když jsou dávno obchodním rejstříkem vymazány, nebo jsou v likvidaci. Při vypracovávání hodnotící metodiky této disertační práce si byl autor sám vědom určitých sporných postupů, ovšem zařazovat subjekty v likvidaci mezi stále aktivní se nezdá být vhodné.

- (ii) Na základě těchto argumentů je poté nutné zvážit interpretaci závěrů z dotazníku, který říká, že *respondenti jsou spokojeni se současnou činností organizace*. Autorský kolektiv tento fakt interpretuje tak, že odbytové organizace mají stále zájem vyjednávat o cenách a objemu produkce. Ovšem s ohledem na výsledky této disertační práce je zřejmé, že některé podniky³¹⁸ budou chtít zachovat stav, který se ale neshoduje s činností odbytové organizace.

Na neúspěch českého opatření může být nahlíženo ale z více úhlů. Polsko poskytlo podobně vysokou částku téměř polovičnímu počtu subjektů. I když jsou polská hospodářství charakterizovatelná jako malá v porovnání s českými, byla vykazovaná průměrná hodnota realizovaných tržeb srovnatelná. Toto je možné vysvětlit několika způsoby:

- (i) Po razantním snížení maximálně vyplácené roční dotace část producentů již v ČR nepokračovala v čerpání,³¹⁹ což snížilo potenciál pro realizované tržby.
- (ii) Nižší počet povinných členů snižoval rozdíl v celkové produkci. Bylo-li v Polsku sdruženo alespoň 5 subjektů, zatímco v ČR pouze 2, pak by se objem celkové produkce menších polských subjektů mohl vyrovnat objemu produkce českých producentů.

Kombinace výše uvedeného, ale především bod (i), vedl k tomu, že seskupení v ČR vyčerpala pouze 50 % dostupné podpory, což odpovídá i výši vyčerpané podpory v PL.

Oproti tomu na Slovensku bylo vyplaceno přes 9 mil. EUR³²⁰ 34 vybraným subjektům. Jedním z rozhodovacích kritérií byl i počet členů, početnější subjekty měly vyšší šanci k přiznání dotace. Více členů znamená i možnost větších zobchodovaných objemů, což se v případě Slovenska naplnilo. Téměř dvojnásobná průměrná realizovaná částka je toho příkladem. Na Slovensku se skrz opatření zakládání skupin výrobců povedlo podpořit 3 organizace, které mají významný podíl na místním trhu. Tyto 3 subjekty tvoří cca 40 % celkových tržeb všech úspěšně podpořených, a tudíž se významně podílejí na celkovém efektu

³¹⁷ OD MASO, HYBRID, spol. s r. o, AGROPRODEJ, družstvo, Odbytové družstvo VRCHOVINA apod.

³¹⁸ Autor není seznámen se seznamem obesaných odbytových subjektů.

³¹⁹ V určitých případech ukončily činnost.

³²⁰ Tj. přibližně polovina v porovnání s ČR a PL.

opatření. Slovenské opatření je též jednoznačným vítězem z pohledu nákladů na vznik jednoho úspěšně definovaného seskupení, které je pětina oproti ČR.

Tab. 71: Porovnání opatření pro seskupení uznané mezi 2004–2006, EUR

(EUR)	ČR	SK	PL
Počet podpořených seskupení	208	34	95
Dotace – vyplacené celkem	18 850 368	9 349 583	19 207 113
Počet úspěšně podpořených	0	3	0
Počet částečně úspěšně podpořených	15	15	44
Průměrná hodnota realizované produkce 1 seskup.	8 583 277	16 221 564	8 122 138
Průměrně vyčerpané prostředky 1 seskup.	90 627	274 988	202 180
Vyčerpáno (% z celkově možných)	49,78%	70,51%	51,84%
Efekt (% CPZS) ¹	0,86 %	3,57 %	0,46 %
Náklad na dosažení 1% CPZS	21 919 033	2 618 931	41 754 593
Náklad na založení jedné fungující org. (FSs)	1 256 691	282 857	436 525

¹hodnota odhadu pro rok 2011.

Zdroj: Autor

Z výsledků je patrné, že důraz na vysoký počet podpořených seskupení nemusí být správnou cestou. Jak je zřejmé v případě Slovenska, tak cílená podpora pro několik skupin může mít vyšší efekt než podpora vysokého množství různých subjektů. V nižších počtech je též jednodušší provádět kontrolu subjektů, dodržování podmínek čerpání a představeného podnikatelského záměru.

12.1.3. Opatření programovacího období 2007–2013

V tomto programovém období se již v ČR neotevřela výzva k předkládání žádostí. Proto je porovnán pouze přístup Slovenska a Polska. Jak je patrné (Tab. 72), u států nalézáme 2 rozdílné přístupy. Jeden je zaměřen extrémně kvantitativně a druhý je více restriktivní. Zatímco v Polsku bylo za 7 let uznáno a podpořeno 1253 seskupení, na Slovensku to bylo pouze 63 z maximálně předpokládaného počtu 70.

Po první vypsané výzvě byl proces přijímání žádostí o dotace uzavřen, čímž se MZe SR pojistilo, že nebude nutné upravovat alokaci finančních prostředků v rámci dotačního opatření daného programovacího období. Jelikož všechny subjekty započaly čerpání už v roce 2008, je tedy možné už vyvozovat částečné závěry. Oproti tomu v Polsku byly žádosti přijímány až do konce roku 2013 a jejich financování bude pokračovat do roku 2018, vypočítané výsledky mohou být tudíž jenom předběžnými závěry.

Na Slovensku i v Polsku jsou v tomto období vyžadované podmínky uznání téměř nezměněny. Jediný rozdíl mezi státy je spatřován v propagaci možnosti podpory v rámci

daného národního plánu. Zatímco na Slovensku jakákoliv propagace nebyla potřeba (limit byl ihned vyčerpán), v Polsku limit neexistoval a tudíž bylo možné široce toto téma propagovat. Polská Národní družstevní rada (KRS PL) vykonala velké množství školení a bude v nich i nadále pokračovat v aktuálním programovacím období 2014–2020. Budování nových a funkčních odbytových organizací je s ohledem na polskou strukturu zemědělství přikládána veliká váha, což bylo doloženo množstvím uznaných a financovaných odbytových seskupení.

Jsou-li porovnány efekty slovenského a polského programu, je zřetelné, že polské opatření má na zemědělské odvětví větší dopad. Nejenom hodnota vyplacených prostředků, která poslouží producentům, je v Polsku 8x vyšší, ale i celkový počet zainteresovaných producentů je několikanásobný. Otázkou ovšem je, zda vytváření odbytových organizací s nízkým objemem produkce může vést k vyšší konkurenceschopnosti a zda jsou tyto organizace udržitelné.

Tab. 72: Porovnání opatření pro seskupení uznané mezi 2007–2013

(EUR)	SK	PL ¹
Počet podpořených seskupení	63	1253
Dotace – vyplacené celkem	15 820 920	128 533 120
Počet úspěšně podpořených	0	0
Počet částečně úspěšně podpořených	47	1039
Průměrná hodnota realizované produkce ¹ seskup. ²	11 580 886	5 968 853
Průměrně vyčerpané prostředky ¹ seskupením ²	251 166	167 334
Vyčerpáno (% z celkově možných)	64,40 %	40%, resp. 47 % ³
Efekt (% CPZS) ⁴	5,04 %	5,90 %
Náklad na dosažení 1% CPZS	3 139 071	21 785 275
Náklad na založení jedné fungující org. (FSs)	-	-

¹ V Polsku nebylo financování uznaných seskupení stále dokončeno. Závazky přecházejí do období 2014–2020.

² Údaj za seskupení, která mohla již čerpat 5x (tj. veškeré slovenské subjekty a subjekty, které byly v PL uznány v letech 2007–2009).

³ Rozdíl dle metodiky výpočtu (viz Tab. 30).

⁴ Hodnota za rok 2013 (SK) a odhad za rok 2013 (PL).

Zdroj: Autor

Skoro všechna slovenská seskupení se pohybují v ročním podílu tržeb na celkové slovenské produkci v desetinách a nižších jednotkách procent, což sice není mnoho, ale v porovnání s polskými seskupeními se jedná o „silné“ hráče na trhu. Velká část polských subjektů totiž dosahuje podílu v setinách a některé dokonce v tisícinách procent. S ohledem na malou velikost, mizivý podíl na trhu a malý počet členů je zřejmé, že velká část polských seskupení může v blízké budoucnosti zaniknout. Zde je vycházeno z teoretického předpokladu, který říká, že seskupení může existovat, jsou-li výhody plynoucí ze členství dostatečně motivující. (McCarthy, 2004; Banaszak, 2008) Ovšem po ukončení financování je otázkou, jaké jsou

reálné výhody ze členství plynoucí, a tudíž zda nebude pro producenty lepší vykonávat obchodní činnost samostatně a nezávisle.

Již v roce 2014 se počet neúspěšně podpořených šplhá ke 20 %, a to množství subjektů (93; tj. 7,2 % z celkového vzorku) ani nezačalo s čerpáním.

Řešením nastalé situace v Polsku by mohlo být vytváření subjektů sdružujících malá seskupení (např. sekundární odbytové aliance), která jsou silně ohrožena neúspěchem, rozpadem. Vznik takovýchto subjektů, které by mohly částečně napravit selhání podpořených subjektů, tj. mohly by vytvářet tlak na trh, zajišťovat informace, stanovovat podmínky, jednat s velkoodběrateli nebo např. budovat potřebné zázemí pro další zpracování, by dávalo smysl. Integrace malých hráčů do větších, regionálních „ústředen“ by mohlo vést ke stabilizaci situace. Takovéto subjekty³²¹ je možné v PL registrovat, ovšem v příslušném polském registru je zatím vedena pouze jedna organizace³²². Programový dokument PROW 2014–2020 se o těchto to subjektech nezmiňuje, neplánuje je podpořit, (MZe PL, 2014) a proto není ve velké míře očekáváno, že by mohlo dojít k sekundární integraci podobné situaci např. v Itálii³²³.

I na Slovensku je očekáváno další snížení počtu úspěšně podpořených organizací. Z předchozího období jich zatím stále pokračuje okolo 50 %. Kdyby se podobná situace opakovala i v tomto období, pak by se počet mohl ustálit někde mezi 25–35 aktivními subjekty. Roční tržby těchto subjektů, většinou družstev, by se tedy mohly pohybovat mezi 60–85 mil. EUR (2,6–3,7 % CPZS). V porovnání s předchozím obdobím by sice efekt opatření byl nižší, ale stále by se jednalo o nadprůměr s ohledem na množství subjektů a částku vyplacenou v rámci podpor.

12.1.4. Přidaná hodnota podpořených seskupení

Mezi cíly českého a slovenského opatření (Tab. 68) se jasně zmiňuje zvyšování přidané hodnoty produktů uváděných na trh. I když v rámci v ČR existoval rozpor mezi jedním z vedlejších cílů opatření a legislativními podmínkami³²⁴, je možné doložit, že podpořená seskupení přidanou hodnotu generovala.

Tab. 73 a Tab. 74 porovnává přidanou hodnotu vytvořenou českými a slovenskými subjekty, které jsou definovány jako úspěšně nebo částečně úspěšně podpořené. Jelikož se pro všechny

³²¹ Związki grup producentów rolnych.

³²² Spółdzielnia Grup Producentów Rzepaku - POLSKI RZEPAK.

³²³ Kde jsou malá družstva zastřešena družstevními konsorcii.

³²⁴ Odbytová organizace uvádí na trh pouze nezpracované produkty, pro které byla uznána.

roky nepodařilo získat data všech subjektů, pro úplnost byl počet zahrnutých subjektů uveden vedle přidané hodnoty podpořených subjektů. Přidaná hodnota, která byla získána z Výkazů zisků a ztrát, je následně porovnána s hrubou přidanou hodnotou zemědělského odvětví. Pro polské subjekty nebyly výkazy k dispozici.

Tab. 73: Přidaná hodnota úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů a jejich podíl na hrubé přidané hodnotě zemědělského odvětví dle programu, ČR, 2009-2013

Dotační program			2009		2010		2011		2012		2013	
PP č. 10	Celkem (EUR)	Σ (14) ¹	1 937 682	13	3 025 465	13	1 844 058	12	1 369 606	9	1 223 300	8
	Podíl na přidané hodnotě zem.		0,30%		0,33%		0,13%		0,10%		0,09%	
PRV 04 - 16	Celkem (EUR)	Σ (15) ¹	111 590	14	87 821	14	456 520	14	831 683	15	256 795	10
	Podíl na přidané hodnotě zem.		0,017%		0,010%		0,033%		0,063%		0,018%	
CELKEM	Celkem (EUR)	Σ (29) ¹	2 049 272	27	3 113 286	27	2 300 578	26	2 201 289	24	1 480 095	18
	Podíl na přidané hodnotě zem.		0,319%		0,484%		0,358%		0,342%		0,230%	
Hrubá přidaná hodnota zemědělství (EUR)			643 100 000		643 100 000		643 100 000		643 100 000		643 100 000	

¹ počet dostupných údajů

Zdroj: Autor dle Eurostatu (2014), Bisnode ČR (2014), Ministerstva spravedlnosti ČR (2015)

Tab. 74: Přidaná hodnota úspěšně a částečně úspěšně podpořených subjektů a jejich podíl na hrubé přidané hodnotě zemědělského odvětví dle programu, SR, 2009-2013

Dotační program			2009		2010		2011		2012		2013	
Výnosy MZe SR	Celkem (EUR)	Σ (4) ¹	-332 143	3	-381 430	4	-313 924	4	-204 163	4	-40 337	4
	Podíl na přidané hodnotě zem.		-0,146%		-0,127%		-0,065%		-0,035%		-0,007%	
PRV 04 - 16	Celkem (EUR)	Σ (18) ¹	1 065 064	16	1 391 818	18	1 886 083	18	2 063 843	18	1 784 711	16
	Podíl na přidané hodnotě zem.		0,468%		0,464%		0,389%		0,358%		0,299%	
PRV 07 - 13	Celkem (EUR)	Σ (47) ¹	-608 962	39	-767 797	43	-1 490 315	44	-1 471 580	47	-902 603	45
	Podíl na přidané hodnotě zem.		-0,268%		-0,256%		-0,307%		-0,255%		-0,151%	
CELKEM	Celkem (EUR)	Σ (69) ¹	123 959	58	242 591	65	81 844	66	388 100	69	841 771	65
	Podíl na přidané hodnotě zem.		0,054%		0,081%		0,017%		0,067%		0,141%	
Hrubá přidaná hodnota zemědělství (EUR)			227 520 000		299 780 000		485 410 000		576 830 000		596 490 000	

¹ počet dostupných údajů

Zdroj: Autor dle Eurostatu (2014), Bisnode ČR (2014), Ministerstva spravedlnosti SR (2015)

Podobně jako byly zhodnoceny parametry efektu v kapitole 12.1.2, slovenské opatření vykazuje i v případě přidané hodnoty opatření z PRV 04-06 výrazně lepších parametrů. Podobně velký vzorek (18 a 15 seskupení) má odlišný podíl na hrubé přidané hodnotě národního zemědělství. V roce 2012, pro který jsou k dispozici data všech subjektů, 15 českých subjektů generuje 0,063 % hrubé přidané hodnoty, zatímco 18 slovenských generuje 0,358 %, což je v relativním pohledu téměř 6x více, v absolutních číslech je rozdíl asi 1,2 mil. EUR ve prospěch Slovenska.

Nejvýraznějším tvůrcem přidané hodnoty je na Slovensku družstvo Zeleninárska spoločnosť, jež se podílí přidanou hodnotou ve výši 1 mil. EUR asi na 50 % celkové přidané hodnoty

opatření. V Česku tak výrazný subjekt chybí. Z pohledu přidané hodnoty je možné vyzdvihnout *Hospodářské a odbytové družstvo Valeč*, které generovalo přidanou hodnotu ve výši cca 330 tis. EUR.

Ovšem mimo PRV 04–06 je situace na Slovensku výrazně rozdílná. Jak výnosy MZe SR, tak opatření PRV 07–13 vykazuje kumulovanou negativní přidanou hodnotu, což se v důsledku projeví v celkové přidané hodnotě generované subjekty podpořenými ze všech dotačních programů. Z dostupných údajů, v rámci obou programů v ČR, subjekty v roce 2012 generovaly přidanou hodnotu přesahující 2 mil. EUR, což odpovídá 0,3 % hrubé přidané hodnoty českého zemědělství. Oproti tomu slovenská odbytová seskupení hlavně kvůli záporným hodnotám vykázala přidanou hodnotu ve výši pouhých 388 tis EUR, což odpovídá 0,067 % hrubé přidané hodnoty slovenského zemědělství.

Vykazování negativní přidané hodnoty je na Slovensku zapříčiněno hlavně tím, že subjekty často nevykazovaly žádnou obchodní marži, zboží od producentů dodávaly na trh ve stejné hodnotě, v jaké ho nabyly, a současně vykazovaly výkonovou spotřebu hlavně v oblasti služeb. Takto generovanou ztrátu většina subjektů hradila z ostatních provozních výnosů, kam spadají i obdržené dotace. Jsou-li tedy transakční náklady (v tomto případě služby) vyšší než výhody ze vzniku (obchodní marže; výkony), lze konstatovat, že neplatí podmínka Daviese et al. (2004), který tvrdí, že ekonomické výhody plynoucí ze vzniku musí převážet transakční náklady. Tento stav tedy ohrožuje trvalou udržitelnost. Do budoucna bude velice zajímavé sledovat, jak se případně změní vykazovaná marže a přidaná hodnota subjektů poté, co již dotace nebudou vypláceny. Pro zajištění udržitelnosti nemůže být v takovéto praxi dlouhodobě pokračováno.

12.1.5. Pozice odbytových organizací na domácím trhu a potřeba dalšího rozvoje

Jak je patrné z Tab. 75, podíl podpořených odbytových seskupení na domácí produkci není nijak významný. Navíc v Polsku se dají očekávat poklesy hodnot podílů, a to z následujících důvodů:

- (i) Vzniklé subjekty jsou velice malé nejenom svým podílem na trhu, ale i množstvím členů. Z podpořených 825 společností s ručením omezeným³²⁵ jich 571 (69 %) bylo tvořeno 5 nebo 6 členy.

³²⁵ Pouze u nich je v Polsku možné zjistit reálný počet členů/podílníků.

- (ii) V Polsku stále existuje nízká úroveň důvěry mezi jednotlivými producenty. (Boguta, 2012)
- (iii) V rámci předchozího PROW 04–06, pro který platily totožné podmínky, je již více než 50 % subjektů neúspěšně podpořených, a tudíž se dá podobná (nebo horší) situace očekávat i u tohoto opatření. Toto očekávání je navíc podloženo zjištěním, že již více než 50 % subjektů založených v roce 2007³²⁶ a uznaných pro čerpání dotace z PROW 07–13 je klasifikováno jako neúspěšně podpořených.

Tab. 75: Podíl odbytových organizací na národní produkci

%	CZ ²	SK ²	PL ²	HU ¹	SI ¹
Obiloviny	2,16	8,9	8,22	9	45
Olejniný	2,29	6,7		22	N/A
Mléko	3,8	25,9	4,4	39	78
Skot	1,85	0,7	1,12	N/A	93
Drůbež	1,61	N/A	18,2	20	N/A
Prasata	0,44	4,5	8,59	23	25

¹Data získaná v rámci literární rešerše: HU – Tab. 8 (str. 70); SI – Tab. 9 (str. 74).

² Podíl tvořený aktivními odbytovými seskupeními, podpořenými z veřejných zdrojů, tj. před- a povstupových programů s dostupnými daty.

Zdroj: Autor

V rámci podílu podpořených skupin na národní produkci mají české odbytové organizace nejnižší tržní podíl. Na druhou stranu je zde třeba vyzdvihnout, že se u českých údajů vyskytne jakákoliv výrazná změna. 14 odbytových organizací podpořených před vstupem do EU již operuje na velkoobchodním trhu více než 10 let, subjekty vzniklé v rámci HPRV již vykazují aktivitu bez dotace zhruba 5 let. Navíc ty společnosti, které chtěly omezit svoji činnost, již měly dostatek času toto uskutečnit. Navíc skoro 83 % českých seskupení již je definovaných jako neúspěšně podpořené, a proto již nelze očekávat výrazný pokles. Současně lze konstatovat, že zbylých 15 seskupení z PRV 2004 a 14 z PP č. 10 se zdá být z pohledu tržeb již celkem stabilizovaných. Výsledky slovenských seskupení pozitivně ovlivňují výsledky opatření z PRV 2004, které vykazaly nadprůměrné hodnoty vznikem několik důležitých odbytových subjektů. V případě, že by i na Slovensku v rámci PRV 07–13 bylo více než 50 % seskupení uznáno za neúspěšně podpořené, pak lze s ohledem na tržní podíly uznaných seskupení očekávat, že by podíl na slovenském trhu klesl jen minimálně.

Bude-li situace srovnána s hodnotami, které prezentují Estonsko a Maďarsko (zde se nejedná o podíl podpořených organizací, ale o podíl všech), je zřejmé, že i v postkomunistických

³²⁶ Tyto subjekty již dočerpaly nabízené prostředky.

zemích je možné dosahovat celkově vysokých hodnot tržního podílu, který na trhu zaujímají kolektivní subjekty. Až na tržní podíl u obilovin, který je v Maďarsku generován 81 seskupeními, je možné konstatovat, že u dalších komodit bylo dosaženo stavu, kdy řádově několik subjektů realizuje celkem 20 a více procent národní produkce³²⁷. O nastolení podobného scénáře se v ČR pokoušelo několik organizací³²⁸, ale až na obchod s mlékem, ovocem a zeleninou, zatím žádná další iniciativa úspěšná nebyla.

Ovšem jak bylo nastíněno v předchozím textu, podpora vzniku odbytových organizací je spojena s několika důležitými problémy.

- (i) Prostředky jsou zneužívány, což bylo prokázáno obecně na příkladech českých subjektů a specificky na některých polských subjektech.
- (ii) Je možné se domnívat, že finanční dotace poskytnuté v rámci PRV 2007–2013 jsou ze slovenských společností vyváděny skrze služby, které poskytují členové. Seskupení tak generují minimální nebo nulovou obchodní marži z prodeje zboží³²⁹.
- (iii) Dotační platby ve většině případů nevedou ke vzniku subjektů s vysokou tržní silou, dochází spíše k minimální integraci malých skupin, často tvořených minimálně požadovaným počtem členů s optimalizovanou výší tržeb pro co nejlepší čerpání finančních prostředků.
- (iv) Značné množství podpořených seskupení nepůsobí jako odbytová organizace po uplynutí několika let od ukončení financování.
- (v) Seskupení nedisponují profesionálním a kvalifikovaným managementem nebo vůbec nemají žádné zaměstnance.
- (vi) Velká část seskupení nedisponuje dlouhodobým majetkem, získané dotace tedy nebyly použity na rozvoj technického nebo technologického zázemí.

Jak uvádí Chloupková, Bjørnskov (2002a), kolektivní jednání by mělo vycházet z potřeb jednotlivých subjektů, mělo by řešit nějaký problém a rozhodně by nemělo být podporováno z veřejných zdrojů. Nadmíra veřejných prostředků totiž může omezit vlastní finanční udržitelnost, (Roest, Cerruti, 2006) nebo může vést k jejich zneužití. Ovšem jak dodává Mills et al. (2010), v počátcích jsou u kolektivů zvýšené transakční náklady, a proto by alespoň v počáteční fázi měla nějaká podpora existovat.

³²⁷ Tj. podíl jednotlivých odbytových seskupení je v řádech jednotek procent.

³²⁸ Cenroodbyt, Agropork.

³²⁹ V roce 2012 kladnou obchodní marži vykázalo 12 subjektů ze 47, zápornou 5 a nulovou 30.

Příkladem, který ukazuje, že finanční podpora není nutná pro vznik odbytových organizací, mohou být odbytové organizace odvětví mléka, kterých v ČR funguje podle Boškové (2013) 39; podílejí se na realizaci cca 70 % tuzemského mléka. Tyto odbytové organizace měly velice omezený přístup k podpoře³³⁰. Alespoň jedné možnosti využilo 9 odbytových subjektů, z čehož dnes má stále 8 subjektů povolení k nakládání s mlékem³³¹. Z tohoto tedy vyplývá, že v daném odvětví vznikly některé silné subjekty bez výrazné finanční podpory, a tudíž není potřeba o podpoře vzniku odbytových organizací diskutovat³³².

Na příkladu ČR je zřejmé, jak nepovedené nastavení jednoho opatření pokřivilo názor na veřejnou finanční podporu pro seskupení mimo ovoce, zeleninu a ryby. Oborové nevládní organizace (Agrární komora, Asociace soukromých zemědělců) se ve svých dokumentech jasně vyjadřují o tom, že odbytové organizace jsou v ČR potřebné a že se chtějí aktivně zasadit o jejich vznik a rozvoj. V rámci jednání o PRV 2007–2013 ovšem otevření výzvy nepodpořily³³³. Agrární komora na svém 21. sněmu ze dne 14. 2. 2013 jasně ukládá svým krajským, regionálním a okresním organizacím „*aktivně podporovat zapojení členů do odbytových organizací zemědělců*“ (Agrární komora, 2013). Když ale byl sekretariát Agrární komory dotázán, jaké jsou aktivity komory k naplnění tohoto cíle, na danou otázku nereagoval³³⁴ a z veřejných zdrojů nebylo možné dohledat, zda oficiálně jakékoliv aktivity tímto směrem činí³³⁵.

Z vyjádření Asociace soukromých zemědělců³³⁶ vyplývá, že Asociace nedoporučuje jakoukoliv finanční podporu vzniku odbytových seskupení.

Z e-mailového dotazování regionálních zastoupení Asociace, které cílilo na to, zda v rámci těchto regionálních skupin Asociace existují mezi soukromými zemědělci iniciativy k založení odbytových nebo nákupních organizací. 8 ze 40 regionálních kanceláří poskytlo odpověď, která byla víceméně shodná, tj. integrace soukromých zemědělců prakticky neprobíhá, regionální zastoupení ASZ se v této otázce významným způsobem neangažují.

³³⁰ Výjimkou byl PGRLF a PP č. 10 před vstupem do EU.

³³¹ Jsou zařazeni na seznamu odběratelů mléka (2. 5. 2014) vydávaného SZIF.

³³² Stanovisko prezentované Ivanou Veningerovou, MZe ČR, v e-mailové komunikaci ze dne 11. 6. 2014, které se týkalo zavedení podpory do PRV 2014–2020.

³³³ Viz poznámka pod čarou č. 196.

³³⁴ E-mailová komunikace se sekretariátem Agrární komory, jmenovitě s paní Valerií Ivaškovou, ze srpna 2013.

³³⁵ Agrární poradensko-informační centrum Agrární komory (APIC-AK), které jinak docela podrobně informuje o aktivitách Agrární komory, o tomto nemá žádný příspěvek.

³³⁶ E-mailová komunikace s Jaroslavem Šebkem ze dne 12.12.2013.

Výjimkou mezi odpověďmi bylo chování buňky ve Strakonících³³⁷, kde na popud předsedy vzniklo neformální seskupení místních dvanácti producentů³³⁸, kteří se dokáží domluvit na společném nákupu hlavně obalových materiálů. Na vyškovsku³³⁹ 7 producentů spolupracuje na nákupu pesticidů a hnojiv, místní buňka byla propagátorem i když spíše mezi vlastními členy. Jak je uvedeno v odpovědi zájem spolupracovat „...měli prakticky pouze členové ASZ, ostatní neměli odpovídající povědomí o odbytových družstvech“ V několika dalších případech představitelé ASZ vyjednali výhody u dodavatelů³⁴⁰. Jako limity rozšíření kolektivního jednání mezi zemědělci uvádějí respondenti: „...celkově to naráží i na určitou nedůvěru a pocit, že si to každý mohl vyjednat lépe“³⁴¹; „zanepřádněnost a schopnost se domluvit a zkrachovalé družstvo Centrum“³⁴²; „Komunismus - nechť ke združování pořád přetrvává“³⁴³; „vždy musí být jeden, který si vezme vše na starost, každý si myslí, že je nejvyčůranější a má nejlepší podmínky“³⁴⁴. Tyto reakce prakticky potvrzují informace získané v rámci literární rešerše (Lošťák, Kučerová, Zagata, 2006) a jsou porovnatelné s limity rozvoje v PL. (Boguta, Ejsmont, Kaminski, 2000).

I jak tvrdí Lubell et al. (2002), tak producenti často nemají důvod ke kolektivnímu jednání, dokud se nevyskytne problém. Proto asociace raději čeká na to, až vzniknou odbytové organizace organicky a na základě potřeb svých členů. Toto ovšem může nastat až v situaci, jak tvrdí McCarthy (2004), kdy budou mít producenti omezenou moc reagovat na externí problematiku, dostanou se do krizové situace. V takovém případě by tato seskupení vznikala na základě **kooperace** (tj. předchozích neformálních vztahů), možné **koordinace** (tj. existovala by asistence ze strany nevládních organizací) a **reálné potřeby**. Vzniklé subjekty by měly za cíl řešit určitý problém, umožnily by přístup k určité konkurenční výhodě, nejednalo by se tedy pouze o účelově založené skupiny vyvádějící veřejné prostředky.

³³⁷ Zastoupené panem Vladimírem Hanzlem. Telefonický rozhovor v červenci 2015.

³³⁸ Které přerůstá v přátelství, zemědělci se pravidelně přátelsky setkávají.

³³⁹ Emailová komunikace s panem Marákem, červenec 2015.

³⁴⁰ Např. slevu na služby, produkty (náhradní díly, pneumatiky), které mohly členové čerpat. Jak reálně byly slevy využity, představitelé zpětně nesledovali.

³⁴¹ Jiří Zedníček; ASZ Ústí nad Orlicí a Svitavy.

³⁴² Martin Novák, ASZ Tábor. Tábořské odbytové družstvo (Odbytové družstvo CENTRUM) vydražilo Masokombinát Klatovy v roce 2003. Tábořské družstvo reprezentovalo 147 zemědělských prvovýrobce z oblastí jižních Čech a některých dalších okresů. Družstvo v roce 2005 vstoupilo do Likvidace, v následujícím roce Masokombinát zkrachoval.

³⁴³ Jan Basař, ASZ Trutnov.

³⁴⁴ Jiří Marák, ASZ Vyškov.

Jak bylo zmíněno, nejenom sociální vztahy mezi producenty jsou důležité (Putnam et al., 1993; Ostrom, 1999), ale potřebná je též koordinace/asistence ze strany nevládních subjektů. Zde může být inspirací činnost Národní družstevní rady v PL, která svými školeními³⁴⁵ aktivně spolupracovala při zakládání kolektivních uskupení a mnohá iniciovala.

Ovšem negativní přístup českých nevládních organizací k poskytování finančních podpor by neměl vést k ukončení veškerých aktivit spojených s rozšiřováním myšlenky kolektivního jednání, obzvláště když se jedná o jednu z priorit, jak tomu je např. u Agrární komory. Obzvláště když může existovat relativně stabilní podpora v rámci SOT ovoce a zeleniny, která dlouhodobě podporuje vznik kolektivních subjektů, jeví se jako celkem reálné, aby fungovala podpora i pro jiná odvětví zemědělské produkce. K tomuto by stačila pouze existence takové diskuze, která by mohla vést k přijetí inovací pravidel podpory. Výsledkem legislativních inovací by měly být výstupy omezující možnost zakládání čistě spekulativních subjektů, ale současně by výstupem byl program, který by podporoval stabilitu a rozvoj odbytových organizací v jejich začátcích. Fungující odbytové organizace by poté mohly přispět k dalšímu rozvoji českého zemědělství. K tomuto je ovšem potřeba nejprve diskuze, která povede ke stabilizaci politik, které budou dlouhodobě konzistentní a jednoduše čitelné.

Zde je možné vyčíst rozdílnost stability politik ve středoevropském regionu. V ČR existovala podpora v rámci PP č. 10, na 2 roky byla nabízena podpora z HPRV, ovšem v dalších programovacích obdobích již nebyla znovu nabídnuta. Aktuálně je spolupráce zařazena do PRV 2014-2020³⁴⁶, ovšem jedná se o nový předpis, který nemá přímou návaznost na HPRV. Na Slovensku byl po vstupu do EU program podpory a ve velice podobném znění byl nabídnut i v PRV 07-13. V Polsku je konzistentnost delší. Aktuální výzvy stále vycházejí ze zákona z roku 1999, který je sice novelizován, ovšem základní podmínky a principy zůstávají. Neustále měnící se podmínky rozhodně nepřispívají k legislativnímu prostředí, které by přispívalo ke vzniku odbytových kooperací.

³⁴⁵ Financovanými též z veřejných zdrojů.

³⁴⁶ Zde je nutné podotknout, že MZe ČR do PRV 2014–2020 zařadilo kapitolu Spolupráce, která je zaměřena i na vznik spolupráce mezi producenty. I když obecně Programy rozvoje venkova ČR, SR A PL 2014-2020 nejsou v rámci práce hlouběji analyzovány, bylo by dobré v tomto místě uvést, že opatření Spolupráce (kód 16) myslí na vytváření i horizontálních a vertikálních forem spolupráce (kód 16.4.1) a sdílení zařízení a strojů malých hospodářství (kód 16.3.1). I když budou částky podpory vypláceny proti uznatelným nákladům, v určitých bodech tyto podpory částečně kopírují opatření HPRV v tom, že vyžadují pouze minimálně 2 subjekty pro dlouhodobou spolupráci, smluvně daný vztah (není vyžadován společný subjekt) a výslovně nezakazují majetkové propojení. Je možné, že v rámci prováděcích předpisů/podmínek daných SZIF budou podmínky upřesněny, ale v této podobě je možné se obávat dalšího zneužití bez významného efektu. Ovšem jak se zdá, tak s tímto opatřením by bylo možné podpořit vznik některých forem inovativních kolektivních tržních iniciativ, což ne vždy bylo možné skrz opatření Zřizování seskupení producentů.

Navíc na úrovni Ministerstva zemědělství existují diskuze o zvyšování konkurenceschopnosti českého zemědělského sektoru skrze investice do hmotného majetku. Ty by vedly ke zvyšování přidané hodnoty, např. zpracováním (MZe ČR, 2014). K problematice vlastního zpracování je třeba dodat (Gundula et al., 2007), že i u kvalitních produktů existuje tlak na cenu a možnosti prodeje jsou omezené. Producenti často nemají dostatečné kapacity, aby produkovali, inovovali a zároveň zabezpečovali marketing. V takovýchto případech dává smysl převedení transakčních nákladů na kooperativní subjekt, který zabezpečí profesionalizaci aktivit vedoucích k úsporám z rozsahu, lepší koordinaci produkce a přizpůsobení se požadavkům trhu. Ovšem k tomu, aby vůbec mohl nějaký kooperativní subjekt ve formě vertikální integrace vzniknout, je nejprve nutné, aby se producenti integrovali horizontálně (Black a Price, 1924)³⁴⁷. Bez prvotní horizontální integrace je posun do vertikální roviny málo pravděpodobný. Posun do vertikální roviny je zase málo pravděpodobný bez existujícího sociálního kapitálu, důvěry v kooperativní subjekt a zkušeností, které mohou producenti bez významnějšího rizika získat. Zde se nabízí cesta nejmenšího odporu, postupná cesta vedoucí k hlubší integraci. Naučí-li se tedy subjekty nejprve společně nakupovat, následně prodávat a koordinovat svoji produkci tak, aby vyhověli zákazníkům, jsou na dobré cestě k posunu do situace, kdy budou moci přemýšlet o společném vytváření fondů vedoucích k investicím do následného zpracování. Toto je ovšem dlouhodobý proces (viz vertikální integrace v odvětví obilovin ve Francii, Tab. 51; str. 148), jehož urychlení může vést k negativním zkušenostem.³⁴⁸

Jak je uvedeno v textu (kapitola 8, str. 104), vyplácené dotační tituly vedly ke vzniku velkého množství subjektů v ČR, PL s SK. Část z nich přestala fungovat ihned po ukončení vyplácení dotací. V Polsku, jak se zdá, stále existuje velké množství subjektů, které jsou vystaveny riziku nedodržení dodávek svých vlastních členů. (Banaszak, 2008) Na druhou stále esituje propagace skrz nevládní neziskové organizace, inovované podmínky pro PROW 2014-2020 snad povednou k vyšší efektivnosti vydaných prostředků.

Z výsledků práce vyplývá, že systém podpor, který byl převzat z evropské legislativy, ne zcela dobře funguje v prostředí střední Evropy. Se zneužíváním prostředků je možné se setkat nejenom v PL, ale i v ČR a SK. O inovacích zadávacích podmínek by tedy mělo být diskutováno i na Slovensku.

³⁴⁷ Vystavení příkladům dobré praxe.

³⁴⁸ Odbytové družstvo Centrum a Masokombinát Klatovy.

12.2. Návrh podmínek a doporučení

Na základě provedeného srovnání a šetření byly autorem navrženy následující podmínky, za kterých by mohlo být v ČR znovu obnoveno opatření podporující vznik odbytových organizací nebo jejich sdružení. Jak již bylo uvedeno v rámci doporučení Evropské komise, národní legislativa by měla zajistit, aby nebyla vytvářena prázdná seskupení. Proto musí být podmínky nastaveny tak, aby současně odradily případné zneuživatele a současně nebránily přílišnou tvrdostí v zakládání nových subjektů. Níže jsou navrženy inovace, které by mohly alespoň částečně předcházet problémům, které byly identifikovány.

- (i) ***Producent musí skrz seskupení, kterého je členem, dodat na trh veškerou svoji produkci. Z hodnoty produkce může být odečtena hodnota výrobků, které producent prodal přímo koncovému zákazníkovi na farmářských trzích nebo ze dvora.***

Prodej suroviny, pro kterou je organizace uznána, skrz třetí osobu se může stát důležitým destabilizačním prvkem (Banaszak, 2008). Takto nastavenou podmínkou bude zaručeno, že producent dodá na trh takové množství suroviny, pro které si sám najde maloobchodní kupce. Koncový zákazník je ochoten zaplatit za produkt vyšší cenu než velkoobchodník, a proto nebude producent o tuto cenovou prémii připraven. Prodej produktů přes třetí subjekt je zakázán. Producent ale může i sám doporučovat obchodní příležitosti, navrhopvat potenciální velkoobchodní zákazníky. Obchod musí být ale proveden skrz uznané seskupení.

- (ii) ***Seskupení producentů je založeno jako odbytová organizace, která dodává na trh nezpracované, částečně zpracované nebo finální výrobky.***

Legislativní úpravou PRV ČR 2004–2006 bylo celkově zabráněno odbytovým organizacím, aby prováděly jakékoliv úkony mimo koncentraci nabídky a logistiky a základního upravení komodit, které by v důsledku znamenaly zvýšení přidané hodnoty na trh uváděných produktů. Za opačný příklad mohou posloužit např. slovinská seskupení, která mohla být založena pouze za účelem koncentrace nabídky ekologických nebo regionálních produktů, tj. produktů s vysokou přidanou hodnotou. Též ve starých státech EU dochází k tomu, že odbytové organizace se postupně rozšiřují např. o zpracovatelské kapacity (viz příklad z Francie³⁴⁹).

³⁴⁹ Tab. 51, str. 146.

- (iii) ***Seskupení se skládá z pěti a více členů, z čehož více než 80 % členů je zemědělskými podnikateli, kteří produkují surovinu, pro kterou je seskupení uznáno. V rámci procesu uznávání budou zvýhodněna seskupení s vyšším počtem členů.***

Minimální počet členů odráží evropské standardy. Zvýhodněním seskupení, která mají vyšší počet členů, dojde nejenom k navýšení koncentrace nabídky, ale současně s tímto bude zajištěna pravděpodobnost vyšší stability a trvanlivosti vzniklého seskupení. Seskupení s nízkým počtem členů (např. ve formě s. r. o.) jsou jednodušejší transformovatelná. Do podmínek je zavedena možnost členství jiných než zemědělských subjektů. Tato podmínka může vést ke kapitálovému vstupu cizích subjektů (např. investorů) nebo subjektů, které již disponují kapacitou další úpravy surovin. Podmínka, že všichni členové musí být producenty, nevyplývá z platného Nařízení č. 1305/2013 nebo z předcházejících Nařízení, a tudíž se jedná pouze o národní podmínku, která ale není evropským právem vyžadována (viz. Tab. 7 – podíl zemědělských producentů mezi členy, Maďarsko, nebo podmínka předvstupního podpůrného opatření MZe SR).

- (iv) ***Žádný člen/podílník nedisponuje více než 20 % hlasů při rozhodování na valné hromadě nebo členské schůzi.***

Omezení rozhodovacího vlivu vychází z předpokladu, že odbytová organizace je organizace více producentů, kde každý má mít část rozhodovací pravomoci. Proto by neměla nastat situace, kdy jeden člen drží rozhodující vliv³⁵⁰ a ostatní subjekty figurují pouze do počtu. Tento předpoklad vychází z historických souvislostí, za kterými stojí družstevní principy – tj. každý člen má jeden hlas. Ovšem v rámci české legislativy existuje možnost, aby jeden subjekt měl rozhodující vliv na řízení i v rámci družstva. Družstevní podmínka jednoho hlasu platí pouze u několika zásadních rozhodnutí³⁵¹. Jelikož je ale existence profesionálního managementu jedním z klíčů k úspěchu (Sexton, Iskow, 1988), mělo by se rozhodování valné hromady, respektive členské schůze, týkat hlavně volby managementu, kontrolního orgánu a případných dalších důležitých rozhodnutí, která by měla být definována stanovami. Běžná obchodní činnost by měla být bezpodmínečně vykonávána odvolatelným profesionálním managementem, zatímco producenti se mají koncentrovat hlavně na kvalitu produkce.

³⁵⁰ Tento případ lze chápat jako běžný podnikatelský subjekt, jehož vznik ale nemusí být podporován z veřejných zdrojů.

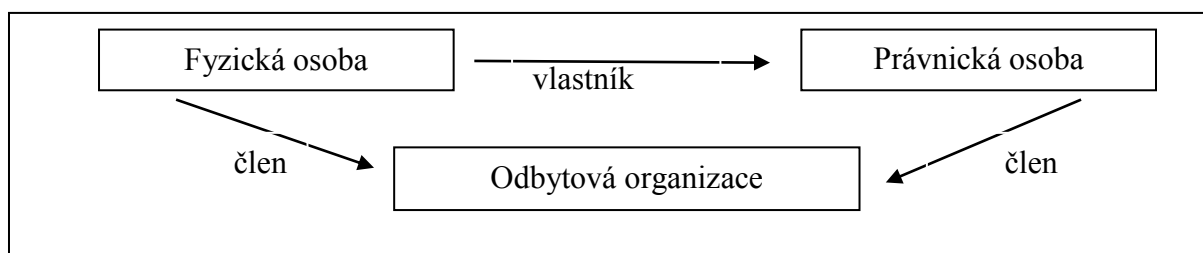
³⁵¹ Dle § 650 odst. 1 a 2 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích, mohou stanovy družstva určit počet hlasů jednotlivých členů. Pouze v případě hlasování o poskytnutí finanční asistence, uhrazovací povinnosti, zrušení a transformaci družstva nebo vydání dluhopisů musí vždy platit, že každý člen má jeden hlas. V ostatních případech (např. při hlasování o členech představenstva, kontrolní komise aj.) může být počet hlasů podmíněn výší vkladu.

- (v) ***Za zemědělského podnikatele je chápán producent komodit, pro které je seskupení uznáno, který je fyzickou nebo právnickou osobou. Počet fyzických osob je vyšší než počet právnických osob.***

S ohledem na udávanou nízkou konkurenceschopnost českých soukromých zemědělských podnikatelů a pokračující podpory sdružování v okolních státech mělo by být záměrem MZe ČR podpořit zvyšování konkurenceschopnosti. Upřednostnění FO nad PO je tedy logickým východiskem dané situace. Ovšem jelikož je budoucí úspěch determinován i výší tržeb (Bruynis, 2001), právnické osoby by neměly být opomíjeny. Nejenom že jsou charakterizovány vyšší výměrou, tudíž mohou významně přispívat k tržbám, disponují ale i větším technickým zázemím, větším množstvím lidských zdrojů a mohou lépe dosahovat na úvěrové financování. Ovšem vzhledem k výše navržené prioritě by měl být program zaměřen hlavně na fyzické osoby.

- (vi) ***Fyzické a právnické osoby usilující o členství v seskupení nejsou majetkově provázány.***

Obr. 13: Příklad majetkové provázanosti v rámci HPRV 2004–2006, ČR



Zdroj: Autor

Jelikož je do nově zakládaných seskupení povoleno vstupovat i právnickým osobám, je nutné zabezpečit, aby nedocházelo k vzájemnému majetkovému propojení. I když je v opatřeních SOT v odvětví ovoce a zeleniny majetková provázanost zakázána, do opatření Zakládání skupin výrobců se toto omezení nedostalo. Nebylo tedy výjimkou, že se mezi podpořenými subjekty vyskytovaly příklady znázorněné na Obr. 13. Stávalo se též, že členy nově vzniklé odbytové organizace byly vzájemně propojené společnosti (např. mateřská spol. a několik dceřiných firem). Tomuto musí být předcházeno. Proto musí být v rámci projektu objasněny majetkové poměry mezi členy. Vzájemná majetková provázanost by měla být národní platební agenturou / uznávací institucí každoročně prověřena.

- (vii) ***Vyplácená podpora by měla seskupením sloužit k uhrazení administrativních nákladů na svoje zřízení, nákup informačních technologií a technologií potřebných ke společným obchodním aktivitám, průzkumu trhu a na mzdu minimálně jednoho stálého zaměstnance.***

Jelikož je jedním z důvodů vzniku odbytových organizací zajištění ekonomického zázemí (Tvrdoň a Presová, 2005), je nutné k tomuto kroku směřovat i v podmínkách vyplácení. Tato podmínka byla částečně převzata z podmínek vyplácení podpory ve Slovinsku. Sice se nejedná o nařizující podmínku, a tedy i právně závaznou, ovšem navádí zainteresované subjekty, jakým způsobem mají finanční prostředky užit. Ideální by bylo, kdyby mohla být dotace vypočítána z hodnoty produkce ve vztahu na uznatelné náklady, jako tomu bylo např. v Podpůrném programu č. 10 MZe ČR, tedy před vstupem do EU. Tímto by bylo zajištěno, že jsou dotace užity na rozvoj, nejsou ze subjektu vyvedeny např. ve formě dividend nebo placením za služby, které poskytují členové. Takováto podmínka by ale znamenala změnu evropské legislativy a v současné době není možná. Proto je nutné do zadávacích podmínek uvést alespoň záměr, kam by podpora měla směřovat, a doufat v jeho naplnění.

- (viii) ***Pro uznání musí seskupení nebo sdružení seskupení dosahovat minimální výše podílu na relevantním trhu, tento podíl je vždy stanoven MZe, které pro každou vlnu uznávání definuje priority.***

Určení minimální výše produkce dodané na trh je více než důležitá. Zabraňuje totiž vzniku příliš malých seskupení, která nedisponují prakticky žádnou tržní silou (viz Polsko, ČR). Různé státy stanovují minimální objem/hodnotu produkce dodané na trh různě. Autor se tedy rozhodoval mezi možnostmi jednotně stanoveným podílem na relevantním trhu (např. 3 %) nebo určením tržních podílů na základě tržních podmínek v rámci daných komoditních skupin. Jelikož se ale situace v rámci jednotlivých komoditních skupin liší a může se v průběhu programovacího období měnit, autor se domnívá, že by tyto nuance měly být průběžně zohledňovány. Proto je vhodné, aby MZe ČR v rámci jednotlivých výzev korigovalo potřeby, respektive kontinuálně uvažovalo nad návrhy vzešlými nejenom od zájmových svazů, ale i samotných producentů, a zahrnulo takové komodity, u kterých seskupování dává smysl³⁵².

³⁵² Např. vznik dalších odbytových organizací mléka není smysluplný, jelikož jich existuje již velké množství. Má ale smysl např. uvažovat o integraci/zastřešení těchto malých, často jen regionálních subjektů. Dále by mohlo mít smysl podpořit vznik subjektů, které by integrovaly výrobce vysoce exportně orientovaných komodit (u chmele již integrace existuje, nabízí se např. hořčice, kmín, mák aj.) nebo takových, které by mohly mít exportní potenciál (např. technické konopí pěstované výhradně na semeno, luštěniny, pohanka, LAKR aj.)

- (ix) ***Uznávání jednotlivých seskupení je prováděno v rámci jednotlivých výzev, aby bylo možné porovnat více projektů zájemců o uznání. Počet uznaných subjektů je v rámci opatření omezen.***

Z pohledu vznikajících subjektů toto může být významným problémem. V případě administrativně a finančně náročného vzniku právnického subjektu by totiž nebylo jisté, zda finanční podpora bude uskupení přiznána. Tomuto by mohlo být předejito ve schvalovacím řízení, které by schvalovalo a hodnotilo předložené projekty. Ty by jasně definovaly členskou základnu, podnikatelský záměr, předpokládaný objem nebo hodnotu produkce dodávané na trh. V případě schválení projektu by měl subjekt 10 měsíců na to, aby vznikl a byl uznán. V případě, že by se vzniklý subjekt shodoval s realitou, dosáhl by na přiznanou několikaletou dotaci. V případě neúspěšného vzniku nebo vzniku subjektu, který by se neshodoval se zadáním, místo by bylo nabídnuto znovu. Z výše alokovaných prostředků by měl vzejít i maximální počet uznaných seskupení. Na základě zkušeností ze Slovenska, kde byly čerpané prostředky nejvyšší, by mělo být alokováno v průměru mezi 270–310 tis. EUR (tj. 70–80 % dostupných prostředků) na jedno uznané seskupení.

- (x) ***Stanovy jasně definují minimální dobu členství a sankce, které mohou být na člena automaticky uvaleny, když poruší smluvně stanovenou výši dodávek nebo jejich minimální kvalitu.***

Minimální doba členství by měla odrážet charakter daného odvětví a vzhledem k financování by rozhodně neměla být kratší než 3 roky. Též by stanovy měly definovat výpovědní lhůtu. Tato podmínka zaručí kontinuitu objemu produkce, což je vysoce důležité pro zachování smluvních vztahů s potenciálními odběrateli. Omezením vystoupení z organizace je možné předejít částečně problému černého pasažéra (Iliopoulos, 2009) a dokáže zaručit subjektu stabilitu dodávek pro daný obchodní rok. Bude-li umožněno vystoupit až např. po 3 letech od vstupu (PL) a bude-li definována výpovědní doba jednoho roku, může toto opatření vést ke snížení rizika náhlého odchodu člena za momentálně lepšími podmínkami, což by mohlo potenciálně ohrozit stabilitu a důvěryhodnost subjektů u odběratelů.

- (xi) ***Stanovy jasně definují podmínky přijetí nového člena a podmínky jeho vystoupení. Členství je otevřené pro nové členy.***

V případě vzniku družstevní formy subjektu, patří podmínka otevřeného členství mezi hlavní principy fungování. Ovšem u ostatních právních subjektů toto automaticky neplatí. Podmínka otevřené členské základny je tedy relevantní. Skrze otevřené členství bude umožněno novým producentům zapojit se do aktivit odbytového seskupení, využívat výhod plynoucích ze členství, nebo se podílet na jeho rozvoji. Současně s novými členy

může odbytový subjekt navýšit své tržní a vyjednávací možnosti, nebo může získat kapitál potřebný na případné investice.

(xii) *Uznáním seskupení k vyplácení dotace dochází k uveřejnění v rejstříku odbytových organizací.*

V rámci procesu uznání by měl být subjekt veden ve veřejně dostupném rejstříku, kde by si případně každý potenciální zájemce o členství mohl jednoduše dohledat, pro jakou komoditu bylo seskupení uznáno. Samotné uznání a uvedení v rejstříku by již mělo znamenat, že seskupení disponuje určitou tržní silou, což by automaticky mohlo znamenat lepší podmínky pro potenciálního člena.

(xiii) *Seskupení, které se uchází o uznání, je alespoň z 80 % tvořeno osobami, které nebyly v předchozích 10 letech členy jiného již podpořeného seskupení uznaného pro totožnou skupinu zemědělských produktů.*

Je nepřijatelné, aby subjekty skládající se ze stejných členů, žádaly v rámci jednotlivých programovacích období neustále o totožné podpory (viz situace v Polsku). Tomuto by mělo být zabráněno. Vytvoření časové karantény může být dostatečným řešením. Ovšem bylo by nelogické zabránit tomu, aby se člen, který byl součástí již podpořeného subjektu, nemohl zapojit do subjektu nového³⁵³. Proto je stanovena taková hranice, která umožní při minimálním počtu členů (5) akceptovat jednoho již dříve zapojeného producenta.

(xiv) *Organizace se může chovat jako komerční subjekt, proto může na trh dodávat i produkty nečlenů.*

V podmínkách ČR a SR bylo jasně stanoveno, že seskupení může na trh dodávat pouze 10 % produkce, která nepochází od jeho členů. Ovšem podmínky by neměly omezovat seskupení, aby se chovalo jako komerční subjekt, a má-li kapacitu, schopnosti a možnosti dodat na trh více produkce než sami členové vyprodukují, nemělo by se takovýmto aktivitám bránit. Stanovy by ale měly definovat, že produkce členů má při realizovaných obchodech prioritu. Je zřejmé, že s větším objemem roste i vyjednávací síla subjektu, která může vést ke zlepšení cenových nebo platebních podmínek koncového odběratele s pozitivním dopadem na členy. Jelikož by mělo sdružení jasně definovat podmínky přijímání nových členů (bod xi), obchod se třetími stranami by tedy subjekt neměl chápat jenom jako výhodný pro členy, ale mohl by sloužit jako nástroj marketingu k propagaci náborem nových členů. Aby se předešlo možnému zneužití (např. když by vlastníci velkoobchodních subjektů začali v minimální míře hospodařit, aby dosáhli na dotace),

³⁵³ Může se stát, že byl vyloučen, nebo v rámci neshod sám vystoupil z původního seskupení.

výše dotace by se vypočítávala pouze z hodnoty produkce dodané na trh členy. Produkce pocházející od třetích stran by se do hodnoty produkce nepočítala.

(xv) Členství v organizaci je podmíněno placením členského příspěvku. Výše členského příspěvku, jeho stanovení a vratnost musí být uvedena ve stanovách.

Je pochopitelné, že subjekt podpořený z veřejných prostředků by měl být udržitelný, nejlépe by se měl dále rozvíjet. Ovšem rozvoj může být problematické financovat pouze z marží velkoobchodní činnosti (jednotky procent), které ale navíc musí uhradit náklady na běžný provoz nebo vyplatit bonus producentům. Proto nemusí být zavedení členských příspěvků nic nelogického. Zavedením by se nejenom stabilizoval příjem, ale současně by mohl být vyřešen problém financování dalšího rozvoje. Tento přístup byl zaveden např. v Maďarsku nebo Rumunsku. Z jednoho z příkladů³⁵⁴ uvedených v dokumentu (FAO, 2011) vyplývá, že každý člen může být povinen hradit členský poplatek ve výši 10 EUR/ha produkce³⁵⁵. Příspěvky jsou akumulovány a v případě vystoupení člena ze seskupení jsou členské příspěvky vráceny.

³⁵⁴ *Revel Regional Cereal Producer and Marketing Group, Telev, Maďarsko.*

³⁵⁵ V dokumentu je popsáno, že seskupení realizuje produkci za cenu minimálně o 10 % vyšší, zisky seskupení jsou distribuovány na základě hodnoty dodané produkce. Jelikož se v tomto případě jedná o odbyt obilovin, který může znamenat tržby za produkci v rozmezí 420–700 EUR/ha, je vyžadovaný roční poplatek 10 EUR/ha stále nižší než získaný bonus za prodej skrz seskupení.

13. Závěry

Problematika odbytových organizací v zemědělském sektoru je široce diskutována na celosvětové úrovni. Odbytová družstva hrála v Evropě významnou roli v rámci rozvoje venkova v první polovině 20. století, dnes jsou neméně důležitá v rozvojovém světě. Jejich důležitost je vyzdvihována nejenom Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, ale např. i Organizací pro výživu a zemědělství. Ovšem jelikož se u odbytových organizací jedná o kolektivní jednání, může spolupráce přinášet i značné komplikace vycházející z množství členů, vyšších transakčních nákladů nebo např. nezapojením se jedinců do aktivit takového kolektivního uskupení.

Významnost celého konceptu dále podtrhuje zařazení odbytových organizací zemědělských producentů pod výjimku ze soutěžního práva EU³⁵⁶, která povoluje horizontální kooperaci producentů za podmínek, kdy by v jiných odvětvích národního hospodářství taková spolupráce mohla být chápána jako protizákonná.

Vzhledem k důležitosti celého konceptu tedy byla práce zaměřena na analýzu vývoje podpory a pozice podpořených odbytových organizací na českém trhu. V rámci vývoje podpor byly sledovány náklady vyplacené z veřejných prostředků, legislativní rámec a efekty, které vznik odbytových skupin doprovázely.

Ovšem jelikož je český trh součástí jednotného trhu EU, je nutné, aby byl kontext vzniku odbytových organizací též porovnán se dalšími zeměmi, které mají jak podobný vývoj a strukturu zemědělského sektoru (např. Slovensko), tak se významně od českého zemědělství odlišují (např. Polsko) strukturou, ale současně řeší nízkou míru integrace malých individuálních producentů v rámci odbytových, nebo jiných tržně orientovaných, organizací.

Vlastním zpracováním této práce byly naplněny následující cíle:

(i) *Vymezit základní charakteristiku podpořených subjektů a dotačních programů*

V rámci deskriptivní analytiky byly popsány programy podpory odbytových organizací v ČR, Polsku a na Slovensku. Všechny dotační programy, které byly vypláceny uznaným odbytovým seskupením, vycházely z jednotné evropské legislativy, a tudíž měly totožný právní základ. Ovšem Nařízení (ES) 1297/1999, které specifikovalo jako první systém podpor pro nové členské státy, nechalo jednotlivým členům dostatečný prostor pro stanovení

³⁵⁶ Ekvivalentní výjimka existuje i ve Spojených státech, ale vzhledem k rozsahu práce není prostor, aby výjimka ze soutěžního práva USA byla rozebírána.

vlastních podmínek. Společnými rysy tedy hlavně bylo, že podpora byla poskytována skupinám zemědělských producentů, kteří se zavázali společně dodávat na trh vlastní produkci zemědělských komodit. Těmto byla poté přiznána dotace až do výše 390 tis. EUR, která byla rozložena do 5 ročních splátek.

Základní charakteristiky vycházely z dat týkajících se příjemců dotací. O data bylo požádáno v rámci svobodného přístupu k informacím na české, polské a slovenské platební agentuře.

(ii) Na základě stanovených podmínek a možností nezávislého hodnocení vytvořit pro každý stát metodiku hodnocení podpořených odbytových uskupení a provést jejich kategorizaci.

V rámci teoretických předpokladů, které vycházejí z informací uvedených v literární rešerši, byly zpracovány diagramy pro hodnocení jednotlivých subjektů. Jelikož každý porovnávaný stát má vlastní podmínky a vlastní požadavky pro fungování odbytových organizací, nemohl být zpracován pouze jeden univerzální postup hodnocení. Taktéž každá ze zemí poskytuje jiné zdroje informací, má jinak dostupné databáze, které mohly být ke kategorizaci použity. Pro vlastní kategorizaci byly navrženy 4 kategorie: neúspěšně, částečně úspěšně, úspěšně podpořená organizace a organizace, kterou není možné zhodnotit. Při vypracovávání hodnotících diagramů bylo vždy bráno v potaz, zda a jak by mohlo být co nejlépe z veřejných zdrojů zjištěno, zda stále subjekt vyhovuje podmínkám uznání a současně zda logicky dané aspekty neodporují základním předpokladům úspěšného fungování podniku.

I při letném pohledu na jednotlivé diagramy je jasné, že v rámci ČR bylo nutné provést nejvíce kroků vedoucích k vyhodnocení každého z 242 subjektů. Polské (1348) a slovenské (97) firmy byly hodnoceny polovinou kritérií. Hlavním důvodem v tomto případě je dostupnost různých databází a údajů, které jsou v ČR přístupné a které nejsou zveřejňovány v PL a SR.

Kategorizace, která proběhla pro ČR a SR na přelomu července a srpna 2014 a pro PL na přelomu 2014 a 2015, roztříдила jednotlivé skupiny producentů do výše uvedených kategorií. Kategorizace prokázala, že jednotlivá národní opatření vykazují různé úspěšnosti, co se týče počtu subjektů, které je možné ještě považovat za odbytovou organizaci a které už do její charakteristiky nespádají.

Na základě hodnocení předvstupního podpůrného programu českého ministerstva zemědělství je možné konstatovat, že bylo podpořeno 14 seskupení ze 34, které stále vykazují znaky odbytové organizace. V prvním povstupním Programu rozvoje venkova je úspěšnost

významně nižší, pouze 15 skupin z 208 bylo částečně úspěšně podpořeno. Podobně nízký výsledek nebyl shledán ani v případě polských a slovenských programů. Slovenský předvstupní program podpořil 4 odbytové organizace ze 17, které jsou aktivní dodnes, jedna z nich dokonce zaujímá významné místo na slovenském trhu s ovocem. S příchodem prvních opatření v rámci PRV bylo na Slovensku podpořeno 34 skupin, 3 z nich vykazují více než 15% podíl na trhu s relevantní komoditou a 15 jich stále vyazuje znaky odbytového sdružení. První polské opatření financované v rámci PROW vykazovalo 44% úspěšnost založených odbytových skupin.

I když jednotlivé výsledky není možné kvůli lišícímu se hodnocení 100% porovnat, i tak je možné konstatovat, že povstupní dotační titul měl nejnižší úspěšnost v ČR, kde bylo vyplaceno více než 18,8 mil. EUR.

(iii) Vyhodnotit efekty plynoucí z poskytnuté dotace u těch opatření, které již byly dofinancovány a na základě dostupných dat nastínit možné dopady u programů, které zatím dofinancovány nebyly.

Efekty byly hodnoceny jako podíl realizovaných tržeb na celkové produkci zemědělského sektoru. Předvstupní opatření poskytované v ČR mělo vyšší efekt v porovnání se Slovenskem. Z něho vzešlo 14 subjektů, které v roce 2011 (po odhadnutí) realizovaly 1,62 % celkové produkce zemědělského sektoru. Nejvýznamnější odbytovou organizací, která vznikla, je bezesporu družstvo *CZ Fruit*, které zaujímá důležitou roli na českém trhu s ovocem. Taktéž na Slovensku se nejvýznamnější subjekty předvstupního opatření zabývají obchodem s ovocem, mají též významný podíl na tamním trhu. Je nutné uvést, že úspěšnost a významnost podpořených firem byla podmíněna začleněním ovoce a zeleniny do Společné organizace trhu. V rámci tohoto mohou subjekty čerpat prostředky na náklady spojené se založením (PP č. 10, výnosy MZe SK), ale jakmile byl subjekt uznán za *organizaci producentů*, mohly mu být poskytnuty finanční prostředky na např. investice do investičního majetku. Po vstupu do EU již není křížení podpor možné. Podpora vzniku odbytových organizací odvětví ovoce a zeleniny je samostatně včleněna pod SOT a je úplně vyjmuta z podpor Programů rozvoje venkova.

Ve zkráceném programovacím období, které umožňovalo uznávání seskupení pouze v letech 2004–2006, bylo dosaženo jednotlivými státy různých výsledků. V ČR je efekt celého opatření nízký a tržby úspěšných subjektů se na CPZS podílejí pouze 0,8–0,9 %, což rozhodně neodpovídá celkově vyplaceným prostředkům. Taktéž podíl na trhu, který subjekty vykazují, není významný. Většina seskupení nedosáhla na 1% podíl na relevantním trhu, což

je možné chápat z pohledu koncentrace nabídky jako bezvýznamné postavení na trhu, které se příliš neslučuje s cílem koncentrace nabídky.

Na Slovensku se skrz opatření zakládání skupin výrobců povedlo podpořit 3 organizace, které mají významný podíl na místním trhu. Tyto 3 subjekty tvoří cca 40 % celkových tržeb všech úspěšně podpořených seskupení, a tudíž se významně podílejí na celkovém efektu opatření. Jedná se o subjekty, jejichž komoditní skladba je specializovaná, jedná se o subjekty obchodující s chmelem, vejci a bramborami se zeleninou. Současně jsou mezi odbytovými skupinami významně zastoupeny odbytové skupiny pro komoditu mléka. Celkový efekt úspěšně podpořených subjektů se pohybuje okolo 3,5 % CPZS a je významnou měrou tvořen tržbami za mléko, vejce a brambory.

V Polsku je ve velké míře investováno do subjektů, které jsou zakládány několika samostatně hospodařícími zemědělci. Tento fakt ovlivňuje velikost samostatných odbytových subjektů a současně i jejich podíl na relevantním trhu. I když je v rámci PROW 04–06 ze všech zemí nejvíce úspěšně podpořených, jejich vliv na CPZS je nejnižší. 44 subjektů generovalo 0,46 % CPZS. Pouze 2 seskupení realizovala zboží s podílem na trhu nad 2 %, zbylých 42 odbytových seskupení realizovalo podíl pod 0,5 %. Takto je zřejmé, že největší efekt přinesly dotace vyplacené na Slovensku (*odpověď na 1. výzkumnou otázku*). Nejenom že vyplacené dotace byly nejnižší, ale celkový efekt měřený podílem na CPZS byl nejvyšší. Podobně by vyzněl výsledek, kdyby byl započítán i program z let 2007–2013. Zde je sice hodnota polského podílu na CPZS srovnatelná se slovenskou, ovšem počet seskupení, která generují hodnotu okolo 5 %, je neporovnatelný.

Vyhlídky úspěšnosti opatření z druhého programovacího období jsou zatím spíše negativní a je možné se domnívat, že hlavně podpory poskytnuté v PL nepřinesou významný počet opravdu relevantních odbytových uskupení. I když většina subjektů v PL byla založena až v letech 2011–2013, hodnoty úspěšnosti čerpajících subjektů z let 2007 se pohybují na úrovni 51 %. Velká část polských subjektů dosahuje podílu v setinách a některé dokonce v tisícinách procenta. Oproti tomu slovenské organizace vykazují tržby v desetínách až nižších jednotkách procent národní produkce relevantní komodity, což sice není mnoho, ale v porovnání s polskými seskupeními se jedná o relativně vyšší hodnoty.

Ovšem i na Slovensku se vyskytují problematické aspekty podpory, které mohou mít v důsledku dopad na udržitelnost. I přes vysoký podíl na CPZS vyskytl se problém v možné udržitelnosti většiny podpořených seskupení z PRV 2007–2013. Tyto organizace totiž nevykazují žádnou obchodní marži, prodávají produkty za cenu, za jakou ji získaly od svých

členů³⁵⁷, současně s tím generují významné náklady na služby, které ale nejsou hrazeny z vlastní činnosti, ale hlavně z vyplacených dotací. Jejich přidaná hodnota je tedy záporná.

(iv) Provést komparaci indikátorů hodnotící velikost vynaložených veřejných prostředků poskytnutých na podporu založení odbytových organizací.

Výsledky jednotlivých dotačních programů se významně lišily. Jelikož vyplácení prostředků za PROW 2007–2013 nebylo v PL ukončeno (bude probíhat min. do roku 2017), na výsledky vyplácení podpor v rámci druhého povstupního opatření z Programu rozvoje venkova nebylo nahlíženo, podobně jako nemá smysl hodnotit předvstupní vyplácená opatření, která měla rozdílné parametry (dostupné dotace a podmínky financování). Pro hodnocení je tedy možné brát v potaz pouze výsledky opatření, které byly financovány v rámci zkráceného povstupního programovacího období. Kvůli vysoké neúspěšnosti jsou vynaložené veřejné prostředky na vznik jednoho odbytového sdružení nejvyšší v ČR, kde náklad na jednu částečně úspěšně podpořenou skupinu dosahuje 1 256 691 EUR. V Polsku, kde byly celkové výdaje dotačního období na podobné výši jako v ČR (okolo 19 mil. EUR), bylo podpořeno sice méně subjektů, ale jejich úspěšnost je významně vyšší. Tímto se tedy veřejné náklady dostávají na hodnotu 436 525 EUR. Nejnižší náklady jsou identifikovány na Slovensku. Tam byl sice počet podpořených subjektů jednoznačně nejnižší, ovšem kvalita vzniklých odbytových organizací, měřená na základě jejich podílu na relevantním trhu, je výrazně vyčnívající nad subjekty z ČR a PL. Celkové náklady jsou pro Slovensko 4,4krát nižší v porovnání s ČR. Výše uvedené údaje odpovídají na druhou výzkumnou otázku.

(v) Porovnat podmínky podpory v uvedených státech a stanovit, zda podmínky měly vliv na finální výkonnost programů.

Podmínky v jednotlivých státech opatření PRV vycházely z evropského nařízení. To nařizovalo pouze rámcově, jak by dotační program měl vypadat, jeho parametry, ovšem podmínky pro uznávání si každý ze států mohl definovat samostatně. V rámci tohoto tedy byly nalezeny rozdíly nejenom ve výčtu komodit, které vlády a platební agentury zařadily mezi komodity pro čerpání, ale i v podmínkách uznávání, velikosti produkce, počtu členů, jejich majetkové provázanosti, podílu hlasů při rozhodování apod. Dále bylo nalezeno několik problematických bodů, které vůbec v legislativě a podmínkách vymezeny nebyly a které v důsledku mohly vést k velice nízké úspěšnosti, resp. vysokému podílu organizací, které ukončily svoji činnost. **Je možné se domnívat, že velká část podpořených podniků vznikla**

³⁵⁷ Zpětný prodej nebyl přímo zakázán, jako tomu bylo v ČR.

pouze za účelem čerpání finančních prostředků, což zapříčinilo nízkou efektivnost programu. V České republice takto vznikaly subjekty, které byly vzájemně majetkově propojeny, v Polsku byla seskupení po ukončeném čerpání rušena a znovuzakládána nebo si jedna skupina zakládala několik odbytových skupin, pro každou komoditu zvlášť. Vyplacené finanční prostředky se po schválení žádosti stávaly nevratnými a mohly být použity jakýmkoliv způsobem, vč. mzdových nákladů, odměn a služeb. Na množství firem byla vyhlášena likvidace v roce následujícím vyplacení poslední dotační splátky. Společnosti měnily předměty své činnosti, kapitálovou strukturu nebo počet vlastníků/členů. Kdyby hlavním problémům bylo předcházeno inovacemi v zadávacích podmínkách, nemusely by vzniknout skupiny, které pouze chtěly využít snadno dosažitelných finančních prostředků bez reálného cíle kolektivní akce.

V rámci zadávacích dokumentů byly pro všechny programy stanoveny i cíle, které si jednotlivé vlády kladly (otázka č. 3). Lze konstatovat, že cíle byly nastaveny dosti vágně, a proto v mnoha případech jsou sice cíle naplněny, i když reálné naplnění může být diskutováno. Hlavní cíle, které si stanovily vlády, jsou naplněny, i když rozsah naplnění se liší. Slovensko tedy podpořilo vznik a ulehčilo administrativní zátěž při vzniku odbytových organizací. ČR částečně vytvořila takové podmínky, které by zvýšily konkurenceschopnost prvovýrobců po vstupu do EU, Polsko nejspíše naplnilo cíl tím, že producentům zvýšilo příjmy. I vedlejší cíle stanovené vládami byly naplněny. Jako jediný cíl, který nebyl nejspíše naplněn, byl závazek ČR podpořit technický a technologický rozvoj a vytváření marketingových struktur odbytových skupin. V rámci programu nevznikla žádná odbytová organizace druhé kategorie a z 15 částečně podpořených subjektů pouze 5 disponuje jakýmkoliv dlouhodobým majetkem. *Tímto bylo odpovězeno na třetí výzkumnou otázku.*

14.Zdroje

- Abrahamová, M. et al. (2015) *Závěrečná zpráva o výsledcích řešení Interního výzkumného projektu. Zhodnocení účinnosti podpor zaměřených na zakládání skupin výrobců*. Dostupné z (18. 8. 2013). http://www.uzei.cz/data/usr_001_cz_soubory/ivp1283_abrahamova.pdf
- Agrární komora (2013) *Usnesení XXI. sněmu Agrární komory České republiky konaného dne 14. března 2013 v Olomouci*. Dostupné z (18. 8. 2013) <http://www.apic-ak.cz/snem-agrarni-komory-ceske-republiky-2013.php>
- Agrawal, A. (2001) Common property institutions and sustainable governance of resources. *World development*, 29(10), 1649-1672. ISSN: 0305-750X.
- APA SR (2006) *Príručka pre žiadateľa/konečného prijímateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku v rámci Plánu rozvoja vidieka SR - oblasť Cieľa 1 + Cieľa 2 a nezaraďované oblasti - horizontálne opatrenia*, Bratislava, 2006. Dostupné z (18.10.2013) <http://www.apa.sk/download.php?fID=1588>
- APA SR (2008) *Príručka pre žiadateľa o poskytnutie nenávratného finančného príspevku z Programu rozvoja vidieka SR 2007 – 2013*. Dostupné z (28.2.2014) <http://www.apa.sk/download.php?fID=3739>
- Assouline, G. et al. (2000) *Making Agriculture sustainable: Farmers' Networking and Institutional Strategies in France. National Report with Case Studies, Conclusions and Recommendations*. Publish within European Research Project DG XII. Dostupné z (29.06.2013) <http://adm-websrv3a.sdu.dk/mas/Reports/NationalReportFr.pdf>
- Assouline, G. (2006) *Status Quo Analyses: National Report France*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.
- Assouline, G. (2007) *National Synthesis Report on Case Studies in France*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.
- Ayer, H. W. (1997) Grass roots collective action: agricultural opportunities. *Journal of Agricultural and Resource Economics*. Western Agricultural Economics Association. 22 (1), s. 1–11.
- Bahrtdt, K., Sanders, J., Schmid, O. (2006) *Status Quo Analyses: National Report Switzerland*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.
- Baldwin, J. P., Spreen, T. (2012) Vertical Integration within the Fresh Fruit Chain. Rickert, U., Schiefer G. (ed.) *System Dynamics and Innovation in Food Networks*. Universität Bonn-ILB, s. 229-240. ISSN 2194-511X.
- Banaszak, I. (2008) *Success and Failure of Cooperation in Agricultural Markets. Evidence from Producer Groups in Poland*. Shaker verlag, Aachen. ISBN: 978-3-8322-6995-1.
- Banaszak, I. and Beckmann, V. (2008) Incentive Structure in Public Policies - Example of the Law on Producer Groups in Poland. *Society and Economy*, vol. 30, issue 1, pp. 79-92. ISSN: 1588 – 9726.

Banaszak, I. (2009) Determinanty sukcesu współpracy na rynkach rolniczych. Na przykładzie grup producentów rolnych w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, 1 (142), s. 100-121. ISSN: 0137-1673.

Bański, J. (2009) Zmiany gospodarki rolnej i zabezpieczenia żywnościowego ludności w wyniku zmian klimatycznych. Gutry-Korycka, M., Markowski, T. (red.), *Zrównoważone warunki życia w zmieniającym się systemie klimatycznym Ziemi*, Studia KPZK PAN, 74, 64-74, Warszawa.

Bašek, V., Kraus, J. (2009) *Mezinárodní srovnání vybraných ukazatelů zemědělských podniků v EU. Postavení ČR v EU za období 2004 – 2007 podle FADN*. Praha: Ústav zemědělské ekonomiky a informací.

van Bekkum, O. (2001) *Cooperative models and farm policy reform: Exploring patterns in structure-strategy matches of dairy cooperatives in regulated vs. liberalized markets*. Uitgeverij Van Gorcum. ISBN: 90-232-3705-6.

van Bekkum, O., Bijman, J. (2006). Innovations in cooperative ownership: Converted and hybrid listed cooperatives. In *7th international conference on management in agrifood chains and networks*, Ede, The Netherlands.

Bijman, J. (2002) *Essays on Agricultural Co-operatives; Governance Structure in Fruit and Vegetable Chains*. ERIM Ph.D. Series Research in Management 15. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM), Erasmus University. ISBN 90-5892-024-0.

Bijman, J. (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Sector Report Fruit and Vegetables*. Wageningen: Wageningen UR

Bijman, J., van der Sangen, G, Poppe, K. J., Doorneweert, B., (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report The Netherlands*. Wageningen: Wageningen UR.

Black, J. D., Price, H. B. (1924) Cooperative central marketing organization. *Bulletin (University of Minnesota)*. Agricultural Experiment Station, University Farm, Minnesota, USA.

Bono, P. (2012) Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Italy. Wageningen: Wageningen UR.

Bošková, I. (2013) Collaboration in the Czech Dairy Chain. *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*. Vol. 5 (4). ISSN: 1804-1930.

Boučková, B. (2002). Agricultural co-operatives: Perspectives for the 21st Century. *AGRIC. ECON.*, 48 (4), s. 166–170. ISSN: 1805-9295.

Brassica (2015) *Posklizňová úprava plodin*. Dostupné z (20.9.2015) <http://www.brassica.cz/technologie-poskliznova-uprava-plodin.php>.

Bruynis, Ch. L. et al. (2001) Key Success Factors for Emerging Agricultural Marketing Cooperatives. *Journal of Cooperatives*. Vol. 16, 14 – 24.

Brusselaers, J., and C. Iliopoulos (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Case Study Report. Bargaining associations and the vegetables processing industry in Belgium*. Wageningen: Wageningen UR.

Calinescu, D. (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Romania*. Wageningen: Wageningen UR.

- Coleman, J. (1988) Social Capital and The Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, s 95-120. ISSN: 0002-9602.
- Condon A. M., Vitaliano, P. (1983) Agency Problems, Residual Claims, and Cooperative Enterprise. *Cooperative Theory Working Paper*, č. 4, Dept. Of Agricultural Economics, Virginia Polytechnic Institute and State University.
- Cook, M. L. (1995) The future of US agricultural cooperatives: A neo-institutional approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 77(5), s. 1153-1159. ISSN 1467-8276
- Cook, M. L., Iliopoulos, C. (1998) Solutions to property rights constraints in producer-owned and controlled organizations: prerequisite for agri-chain leadership? *Proceedings of the Third international Conference on Chain Management in Agribusiness and the Food Industry held in Ede, the Netherlands, 28-29 May 1998*, s. 541-53.
- Crooks, A. (2004) The Horizon Problem and New Generation Cooperatives: Another Look at Minnesota Corn Processors. *Annual Meeting, November 2-3* (No. 31791). NCERA-194, Research on Cooperatives.
- Čechura, L., Šobrová, L. (2008) The price transmission in pork meat agri-food chain. *Agric. Econ.-Czech*, 54(2), s. 77-84. ISSN: 1805-9295.
- Čechura, L. (2010) Estimation of technical efficiency in Czech agriculture with respect to firm heterogeneity. *Agric. Econ. – Czech*, 56 (2010): 183-191. ISSN: 1805-9295.
- Davies, B., et al. (2004) *Challenges in Creating Local Agri-environmental Cooperation Action amongst Farmers and Other Stakeholders*, The Macaulay Institute, Aberdeen, SEERAD Final Report, Reference MLU/927, 3. 131 s.
- de Silva, H., Ratnadiwakara, D., Soysa, S. (2008) *Transaction Costs in Agriculture: From the Planting Decision to Selling at the Wholesale Market: A case-study on the feeder area of the Dambulla Dedicated Economic Centre in Sri Lanka*. 3rd Communication Polyci Research South (CPRsouth) Conference, Beijing, China. Dostupné z (9. 5. 2014) <http://www.cprsouth.org/wp-content/uploads/drupal/Dimuthu%20Ratnadiwakara.pdf>
- Ecker, S., et al. (2012) *Drivers of practice change in land management in Australian agriculture*. ABARES report prepared for Sustainable Resource Management Division, Department of Agriculture, Fisheries and Forestry, Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics and Sciences, Canberra.
- European Competition Network (ECN) (2012) *Ecn Activities in the Food Sector. Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector*. 155s.
- Evropská komise (EK) (2010) *Working paper: the interface between EU competition policy and the Common Agricultural Policy. Competition rules applicable to cooperation agreements between farmers in the dairy sector*. DG Competition, Brussels. 31s. Dostupné z (15. 5. 2014) http://ec.europa.eu/competition/sectors/agriculture/working_paper_dairy.pdf.
- Elster, J. (1989). *Explaining Social Behavior. Nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 496 s. ISBN: 0-521-37455-3.

FAO (2011) *Study tour to Hungary Farmer cooperation – Summary*. EC/FAO Programme on Information Systems to Improve Food Security Decision-Making in the European Neighborhood Policy (ENP) East Area, 25 – 27. July, 2011.

Filippi, M. (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report France*. Wageningen: Wageningen UR.

Gijssels, C., Bussels M., (2012) *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Belgium*. Wageningen: Wageningen UR.

Główny Urząd Statystyczny (2011) *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2010*. Warszawa. 389s. ISSN 2080-8798

Główny Urząd Statystyczny (2012) *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011*. Warszawa. 393s. ISSN 2080-8798

Główny Urząd Statystyczny (2013) *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2012*. Warszawa. 443s. ISSN 2080-8798

Główny Urząd Statystyczny (2015) *Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2014*. Warszawa. 445s. ISSN 2080-8798

Grega, I. (2003) Vertical integration as a factor of competitiveness of agriculture. *Agric. Econ.-Czech*, 49(11), s. 520-525. ISSN: 1805-9295

Gundula et al. (2007) *Status Quo Analyses: European Comparative Report*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.

Hambrusch, J., Quendler, E. (2009) *A partial analysis of the fruit and vegetable sector in Austria*. The 83rd Annual Conference of the Agricultural Economics Society (30. 4. 2009), Dublin.

Hamann, K. (2006) An Overview of Danish Pork Industry Integration and Structure. *Advances in Pork Production*. Vol. 17. ISSN: 1489-1395.

Hanisch, M., Müller, M., Rommel, J. (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Sector Report Dairy*. Wageningen: Wageningen UR.

Hardin, G. (1968) *The Tragedy of the Commons*, Science, New Series, 162 (3859), s. 1243-1248.

Harris, R. G., Carman, J. M. (1983) Public regulation of marketing activity. Part I: Institutional typologies of market failure. *Journal of Macromarketing*, 3(1), s. 49-58. ISSN: 0276-1467.

Harris, A., Stefanson, B., Fulton, M. (1996) New generation cooperatives and cooperative theory. *Journal of cooperatives*, 11, s. 15-28.

Harte, L. N. (1997) Creeping Privatisation of Irish Co-operatives: A Transaction Cost Explanation. Nilsson J., Van Dijk (ed.) *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*, s. 32-53. ISBN: 90-232-3264X

Hůlka, A. (1931) *Zemědělské družstevnictví*. Praha: Československá akademie zemědělská.

Huml, J., Vokačova, L., Kala, Š. (2011) Implementation of diversification strategy on farms in the Czech Republic. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, vol. 59, (2), pp. 109-114.

Hunek, T. (1994) *Reorienting the cooperative structure in selected eastern European countries: case-study on Poland*. FAO, Rome. ISBN 92-5-103512-1.

Chloupková, J., Bjørnskov, C. (2002a) Counting in Social Capital when easing agricultural credit constraints'. *Journal of Microfinance*, no. 4, s. 17-36. ISSN: 1527-4314.

Chloupková, J. and Bjørnskov, C. (2002b) *Could social capital help Czech agriculture? Zemědělská Ekonomika*, vol. 48, no. 6, pp. 245-249. ISSN: 1805-9295.

Iliopoulos, C. (2005) New generation cooperatives: The potential of an innovative institutional arrangement for Mediterranean food supply chains. *New Medit*, 4(1), s. 14-20. ISSN: 1594-5685.

Iliopoulos, C. (2009) The evolution of solutions to the free rider problem in US agricultural bargaining cooperatives. Rezitis, A. N. (ed) *Research topics in agricultural and applied economics*. 1, s. 77-94. ISSN : 1879-7415.

Iliopoulos, C., Cook, M. (2013) *Property Rights Constraints in Producer-Owned Firms: Solutions as Prerequisites for Successful Collective Entrepreneurship*. Paper prepared for the International Conferences on Economics and Management of Networks – EMNet, Agadir, Morocco, November 21-23, 2013.

Ingalsbe, G., Groves, F.W. (1989) Historical development. Cobia, D. (ed), *Cooperatives in agriculture*. New Jersey, USA: Prentice-Hall. s. 106-120. 445 s.

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGRŻ) (2013) *Polski FADN. Wyniki Standardowe 2011 uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN*. Warszawa. 67s. ISBN 978-83-7658-330-3

Jensen, M. C., Meckling W. H. (1979) Rights and production functions: An application to labor-managed firms and codetermination. *Journal of Business* 52(4), s. 469-506.

Johnson N., Suarez, R., Lund, M. (2002) *The importance of social capital in Colombian rural agro-enterprises*. CAPRI Working Paper No. 2. Washington, D.C., International Food Policy Research Institute. 25s.

Kotyza, P., Slaboch, J. (2014) Food Self Sufficiency in Selected Crops in the Czech Republic and Poland. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 2014, vol. 62, (6), p. 1329-1341. ISSN: 1211-8516.

Lapka, M., Cudlínová, E., Rikoon, S., Pělucha, M., Kvetoň, V. (2011) The rural development in the context of agricultural “green” subsidies: Czech farmers’ responses. *Agric. Econ. – Czech*, 57, (6), p. 259 – 271. ISSN: 1805-9295

LeVay, C. (1983) Agricultural Co-Operative Theory: A Review. *Journal of Agricultural Economics*, 34(1), s. 1-44. ISSN: 1477-9552.

Lichbach, M. I. (1996) *The cooperator's dilemma*. Michigan, 309 s. ISBN: 9780472105724.

Liška V. et al. (2012) *Institucionální ekonomie*. Professional Publishing, 236 s. ISBN: 978-80-7431-051-5.

Lohoar, J. S. (1981) *Analysis of Food Self-sufficiency in Barbados*. Orton IICA, CATIE. 30 s. ISBN : 9290390115.

Lošťák, M., Kučerová, E., Zagata, L. (2006) *Status Quo Analyses: National Report Czech Republic*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.

Lubell, M. et al. (2002). Watershed partnerships and the emergence of collective action institutions. *American Journal of Political Science*, 46 (1), s. 148-163. ISSN: 1540-5907.

Lubinski, M., Michalski T., Misala, J. (1995) *Miedzynarodowa konkurencyjnosc gospodarki - Pojecia i sposob mierzania*. Instytut Rozwoju i Studiow Strategicznych, Warszawa.

Kilmer, R. L. (1986) Vertical Integration in Agricultural and Food Marketing, *American Journal Of Agricultural Economics*, 68 (5), s. 1155-1160. ISSN: 0002-9092

Knapp J. G. (1950) Cooperative expansion through horizontal integration. *Journal of farm economics*, 32 (4).

Knickel, K. et al. (2008) Limiting and Enabling Factors in Farmers' Collective Marketing Initiatives: Results of a Comparative Analysis of the Situation and Trends in Ten European Countries. *Journal of Hunger and Environmental Nutrition*, 3 (2/3), s. 247-269. ISSN: 1932-0248.

Kotíková, H., Zlámal, J. (2006) *Základy Marketingu*. Univerzita Palackého v Olomouci, Filozofická fakulta, 77s. ISBN 80-244-1489-9.

Kruijssen, F., Keizer, M., Giuliani, A. (2009) Collective Action For Small-Scale Producers of Agricultural Biodiversity Products. *Food Policy*, 34 (1), s 48-52. ISSN 0306-9192.

Kühl, R. (2012a). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Austria*. Wageningen: Wageningen UR.

Kühl, R. (2012b). *Support for Farmers' Cooperatives; Sector Report Cereals*. Wageningen: Wageningen UR.

Marcus, G. D., Frederick, D.A., (1994). *Farm Bargaining Cooperatives: Group Action, Greater Gain*. ACS Research Report 130. Washington, DC: USDA.

Marshall, G. (1998) *A dictionary of sociology*. Oxford University Press, New York. ISBN: 9780199533008.

Mathijs, E., Blaas, G., & Doucha, T. (1999). Organisational Form and Technical Efficiency of Czech and Slovak Farms. *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 9(3), 331-344. ISSN: 1573-7063.

McCarthy, N. (2004) Collective action and property rights for sustainable development. Local-level public goods and collective action. Meinzen-Dick, R. S., Gregorio, M. (ed.) *Collective Action and Property Rights for Sustainable Development*. Focus 11 (4). International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

Meinzen-Dick, R., Di Gregorio, M., McCarthy, N. (2004) Methods for studying collective action in rural development. *Agric Syst*, 82(3), s.197-214. ISSN: 0308-521X.

Mills, J. et al. (2010) Collective action for effective environmental management and social learning in Wales. *Proceedings of the 9th European IFSA Symposium*, 4–7 July 2010. Austria, Vienna, s. 154-164. ISBN: 978-3-200-01908-9.

Ministerstvo zemědělství ČR (2008a) *Horizontální plán rozvoje venkova ČR pro období 2004-2006*. MZe ČR, Praha. 187s.

Ministerstvo zemědělství ČR (2008b) *Program Rozvoje venkova ČR na období 2007 – 2013*. MZe, VÚZE Praha. Dostupná z (15. 5. 2013) http://eagri.cz/public/web/file/26864/PRV_zmny_listopad2008.pdf

Ministerstvo zemědělství ČR (2008c) *The Ex-post Evaluation of the HRDP in the Czech Republic for 2004 – 2006*. MZe ČR, Praha. 299s.

Ministerstvo zemědělství ČR (2009) *Výroční hodnotící zpráva o programu horizontální plán rozvoje venkova ČR za rok 2008*. Praha, MZe ČR, ISBN: 970-80-7084-854-8.

Ministerstvo zemědělství ČR (2012) *Zemědělství 2012*. Praha. 126s. ISBN 978-80-7434-111-3

Ministerstvo zemědělství ČR (2014) *Program Rozvoje venkova ČR na období 2013 – 2020. Verze schválená vládou ČR dne 9. 7. 2014*. MZe. Dostupné z (20. 2. 2015) http://eagri.cz/public/web/file/321101/PRV_do_vlady.pdf

Ministerstvo zemědělství EE (2008) *Estonian Rural Development Plan (2007 – 2013)*. Dostupné z (15.2.2015) http://www.agri.ee/sites/default/files/public/juurkatalog/MAK/RDP_2007-2013.pdf

Ministerstvo zemědělství MT (2013) *Rural Development Programme for Malta*.

Ministerstvo zemědělství PL (2004) *Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 04 - 06*.

Ministerstvo zemědělství PL (2006) *Ocena ex-ante Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013: Raport Końcowy*.

Ministerstvo zemědělství PL (2013) *Zbiornicze sprawozdanie bieżące tygodniowe z realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013: December 2013*. Warszawa.

Ministerstvo zemědělství PL (2014) *Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014 – 2020 (PROW 2014 – 2020): Skrócona wersja programu*. Warszawa.

Ministerstvo zemědělství SI (2013) *Rural Development Programme of the Republic of Slovenia 2007 – 2013*. Dostupné z (15.1.2015) http://www.arsktrp.gov.si/fileadmin/arsktrp.gov.si/pageuploads/Aktualno/Aktualno/2010/RD_P2007-2013_en.pdf

Nilsson, J., Pyykkönen, P., Ollila, P., Bäckman, S., Kauriinoja, H., (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Sweden*. Wageningen: Wageningen UR.

Noe, E., Langvad, A. M. (2006) *Status Quo Analyses: National Report Denmark*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.

Nooteboom, B. (1993) Firm size effects on transaction costs. *Small Business Economics*, 5(4), s. 283-295. ISSN: 0921-898X.

Nowak, W. (2010) *Można już wnioskować o płatność wyprzedzającą czyli tzw. zaliczkę dla grup producentów rolnych*. Krajowy Związek Grup Producentów Rolnych. Dostępne z (15.1.2014) <http://www.kzgpr.pl/wiadomosci/124.html>

OECD (2013) *Providing Agri-environmental Public Goods through Collective Action*, OECD Publishing. 306 s. ISBN: 978-92-64-19720-6.

Olson, F. (2009) United Producers Inc. Chapter 11 Restructuring. *Journal of Cooperatives*. 23, s. 130-140.

Olson, M. (1965) *The logic of collective action: Public goods and the theory of group*. Cambridge: Harvard University Press, p. 176.

Olson, F., Cook, M. L. (2006) *The Complexities of Measuring Free Rider Behavior: Preliminary Musings*. Paper presented at 10th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Boulder, 21. – 24. Září.

Omta, O. (2004). Management of Innovation in Chains and Networks. Camps, T. et al. (ed.). *The Emerging World of Chains and Networks. Bridging Theory and Practice*. Gravenhage, Reed Business Information, 348 s. ISBN: 90-5901-9288.

Ortmann G. F., King R. P. (2006) *Small-Scale Farmers in South Africa: Can Agricultural Cooperatives Facilitate Access to Input and Product Markets?* Department of Applied Economics, Staff Papers. 74s.

Ortmann G. F., King R. P. (2007) *Agricultural cooperatives II: Can they facilitate access of small-scale farmers in South Africa to input and product markets?* *Agrekon*, 46 (2). ISSN: 2078-0400.

Ostrom, E., 1999. Social capital: A fad or a fundamental concept. Dasgupta, P., Serageldin, I. (Ed), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. World Bank, Washington DC, USA. 436s. ISBN: 978-0821350041

Pedrotti, R. (1988). *L'état de la coopération agricole. Rapports de droit et rapports de force*. 210s.

Penrose-Buckley, C. (2007) *Producer organisations: A guide to developing collective rural enterprises*. Oxfam, GB, 186s... ISBN: 978-085598-575-2.

Perry, M. K. (1989) Vertical integration: determinants and effects. Schmalensee R. and Willig R. D. (ed), *Handbook of Industrial Organization*, (1), Amsterdam, Elsevier Science Publishers, s. 183-255.

Pietriková, M., Matejková, E., Quinety, A. (2014) The Development of Competitiveness of a Selected Agrifood Commodity in V4 Countries. *Improving Performance of Agriculture and the Economy: Chalanges for Management and Policy*. Proceedings of reviewed articles of international scientific conference, Slovak University of Agriculture in Nitra, pp. 286 – 292. ISBN: 978-80-552-1186-2

Putnam, R. D., Leonardi, R., Nanetti, R. Y. (1993) *Making Democracy Work*. Princeton University Press, 280s. ISBN: 9781400820740.

Pyykkönen, P., Bäckman, S., Ollila, P. (2012a). *Support for Farmers' Cooperatives; Sector Report: Pig Meat*. Wageningen: Wageningen UR.

Pyykkönen, P., S. Bäckman and H. Kauriinoja (2012b). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Denmark*. Wageningen: Wageningen UR.

Riordan, M. H. (1990) What Is Vertical Integration. Aoki, M., Gustafsson, B., Williamson O. E. (ed), *The Firm as a Nexus of Treaties*. London, etc.: Sage Publications, s. 94-111. ISBN: 9780803982451.

Roest de, K., Cerruti, R. (2006) *Status Quo Analyses: National Report France*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.

Royer, J. S. (1999). Cooperative organizational strategies: A neo-institutional digest. *Journal of Cooperatives*, 14(1), 44-67.

Sexton, R. J., Iskow, J. (1988) Factors critical to the success or failure of emerging agricultural cooperatives. *Gianini Foundation Information Series*, University of California. No. 88-3.

Schrader, L. (1989) Economic Justification. Cobia, D. (ed) *Cooperatives in Agriculture*. Prentice Hall, s. 121-136. ISBN: 978-0131724617.

Schelling, T. C., Micromotives, S. (1978) *Macrobbehavior*. New York and London.

Schermer, M., Hirschbichler, K., Gleirscher, N. (2006) *Status Quo Analyses: National Report Austria*. Published in the framework of COFAMI (Encouraging Collective Farmers Marketing Initiatives) project.

Schermer, M., Renting, H., Oostindie, H. (2010) Collective Farmers' Marketing Initiatives in Europe: Diversity, Contextuality and Dynamics. *International journal of sociology of agriculture and food*, 18 (1), s. 1-11. ISSN: 0798-1759.

Sepe, G. (2014) The Reform of the Common Organisation of the Markets in Agricultural Products and the Role of Competition Agencies. *Italian Antitrust Review*, (1). ISSN: 2284-3272.

Singleton, S., Taylor, M.(1992) Common Property, Collective Action and Community. *Journal of Theoretical Politics*, 4 (3), s. 309-324. ISSN 0951-6298.

Staal, S., Delgado, C., Nicholson, C. (1997) Smallholder dairying under transactions costs in East Africa. *World development*, 25(5), s. 779-794. ISSN: 0305-750X.

Staatz, J. M. (1987) The structural characteristics of farmer cooperatives and their behavioral consequences. Royer, J. S. (ed) *Cooperative theory: New approaches*, Service Report 18, s. 33-60.

Steinlechner, C., Schermer, M. (2010) The configuration of social sustainability within an organic dairy supply chain. *Proceedings of the 9th European IFSA Symposium*, 4-7 July, Austria, Vienna.
s. 1812-1821. ISBN: 978-3-200-01908-9.

Stryjan, Y. (1992) Czechoslovak agriculture: Institutional change and cooperative solutions. *Agrarian Perspectives Proceedings*, Prague. pp. 183-194

SZIF (2010) *Příručka pro žadatele o dotaci v rámci opatření zakládání skupin výrobců (HRDP)*. Dostupné z (20.3.2015)

http://www.szif.cz/cs/CmDocument?rid=%2Fapa_anon%2Fcs%2Fdokumenty_ke_stazeni%2Fhrdp%2F05_zsv%2F1291883815585.pdf

Špička, J. (2010) Asymetrické informace v řízení zemědělských produkčních rizik. *Ekonomika a Management*, Praha, (2). ISSN: 1802-8934.

Tonini, A., Jongeneel, R. (2006) Is the Collapse of Agricultural Output in the CEECs a Good Indicator of Economic Performance? *Eastern European Economics*. Vol. 44 (4), s. 32 – 59. ISSN: 0012–8775.

Tvrdoň, O., Presova, R. (2005) Importance of the integrated purchasing for food businesses. *AGRIC. ECON. – CZECH*, 51(11), s. 521–529. ISSN: 1805-9295.

Udovč, A. (2012). *Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Slovenia*. Wageningen: Wageningen UR.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (2011) *Informační list č. 1/2011: Odbytová družstva*. Brno, 15s.

Vanni F. (2014) *Agriculture and Public Goods*. Springer Dordrecht Heidelberg London NewYork ISBN: 978-94-007-7456-8.

Vermillion, D. (2001) Property rights and collective actions in devolution of irrigation system management. Meinzen-Dick, R., Knox, A., Di Gregorio, M. (ed.) *Collective action, property and devolution of natural resource management: Exchange of knowledge and implications for policy*. Feldafing, Germany, Food and Agriculture Development Centre.

Von Pischle & Rouse (2004) *New Strategies for Mobilizing Capital in Agricultural Cooperatives*. FAO, Rome.

Yakova, I. (2010) The use of discourse on multifunctional agriculture in Bulgaria and Czech Republic. *Europeanisation: Social actors and the Transfer of Models in EU-27*, Centre francais de recherche en sciences sociales (CEFRES), pp. 143–160, 2009. ISBN: 978-80-86311-21-3.

Zdráhal, I. (2012) Velikostní struktura zemědělských podniků a dopady nárůstu mimotržní koordinace. *Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Region v rozvoji společnosti 2012*. Mendelova Univerzita v Brně, 294 – 301. ISBN: 978-80-7375-652-9

Další zdroje a zdroje dat:

AMAP (2013) Quest-ce qu'un AMAP. Dostupné z (25. 5. 2014) <http://www.reseau-amap.org/amap.php>

APA SR (2014) Data o tržbách a produkci dodané na trh v jednotlivých letech. Získané na základě Zákona o svobodném přístupu k informacím. Emailová komunikace s Želmírou Milkovou (1.7.2014)

MZe ČR (2000) *Dotační titul 10.: Podpora vzniku a činnosti odbytových organizací*. Dostupné z (23. 5. 2014) http://www.agris.cz/zemedelstvi?id_a=83212.

Alliance Provance (201?) *A French Example LES AMAP*. Dostupné z (29. 8. 2013) http://www.urgenci.net/uploads/Gaetan_Vallee_French%20example%20Les%20AMAP.pdf.

ARiMR PL (2014) Data o tržbách a produkci dodané na trh v jednotlivých letech. Získané na základě Zákona o svobodném přístupu k informacím. Emailová komunikace s Grzegorzem Adasikem (25.11.2014) a Jackem Kudlou (24. 7. 2014)

Arla Foods (2013) *About Us*. Dostupné z (2.9.2013) <http://www.arla.com/About-us/>.

Asociace soukromého zemědělství (2007) *Skupiny výrobců získají příští rok dotace z Programu rozvoje venkova*. Dostupné z (23. 5. 2014) <http://www.asz.cz/cs/zpravy-z-tisku/dotace/skupiny-vyrobcu-ziskaji-pristi-rok-dotace-z-programu-rozvoje-venkova.html>

Bisnode ČR (2014) Databáze Albertina CZ&SK.

Curtet P., Girard, L. (2012) *France's small-scale organic farmers celebrate 10 years of boxing clever*. Dostupné z (25. 5. 2014) <http://www.theguardian.com/world/2012/apr/10/france-farming-organic-vegetable-boxes>

ČSÚ (2013) Osevní plochy zemědělských plodin - Česká republika. Dostupné z (23.5.2013) http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zem_cr

ČSÚ (2013a) Sklizeň zemědělských plodin - Česká republika Dostupné z (23.5.2013) http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zem_cr

Eurostat (2014) *Economic accounts for agriculture - values at current prices*. Dostupné z (28.12.2014) http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=aact_eaa01&lang=en

Eurostat (2015) *Crops products - annual data*. Dostupné z (5.7.2015) http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=apro_cpp_crop&lang=en

Evropská komise (EK) (2012) *V zájmu spotřebitele. Proč je politika hospodářské soutěže důležitá pro spotřebitele?* Dostupné z (15. 5. 2014) http://ec.europa.eu/competition/consumers/why_cs.html.

Evropská komise (2014) *Rural Development Programmes 2007-2013. Output Indicators: realised 2007-2012. Measure 142: Producer groups*. http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/measure-level-2013/Measure_O.142.pdf

FADN CZ (2013). Databáze. Ustav zemědělské ekonomika a informací. Dostupné z (3.1.2013) www.fadn.cz

FADN CZ (2013). Databáze. Ustav zemědělské ekonomika a informací. Dostupné z (3.1.2013) www.fadn.cz

FrieslandCampina (2008) *European Commission approves merger between Friesland Foods and Campina*. Dostupné z (15. 5. 2014) <http://www.frieslandcampina.com/english/news-and-press/news/press-releases/europese-commissie-stemt-in-met-fusie-tussen-friesland-foods-en-campina.aspx>.

Griffiths, D. (2003) *Why do Co-operatives Fail as Co-operatives? Co-operative federation of Victoria, Ltd.* Victoria, Australia. Dostupné z (15.5.2014) <http://www.australia.coop/coopwhyfail.pdf>.

Maďarská vláda (2009) *New Hungary Rural Development Programme. Amendments according to EERP and CAP HC. Version 5*. Dostupné z (18.1.2015) http://umvp.kormany.hu/download/1/70/10000/nhrdp_v5_2009.pdf

Mezinárodní družstevní aliance (1995) *Co-operative identity, values & principles*. Dostupné z (25. 5. 2014) <http://ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-identity-values-principles>

Ministerstvo financí ČR (2014) *Údaje o registraci – DPH*. Dostupné z (15.10.2014) http://adisreg.mfcr.cz/cgi-bin/adis/idph/int_dp_prij.cgi?ZPRAC=FDPH1&poc_dic=2

Ministerstvo spravedlnosti ČR (2014) *Veřejný rejstřík a Sbirka listin*. Dostupné z (18.10.2014) www.or.justice.cz

Ministerstvo spravodlivosti SR (2014) *Obchodný Register*. Dostupné z (28.12.2014) www.orsr.sk

Ministerstvo zemědělství ČR (2013) *Data o vyplacených dotacích v rámci podpůrného programu č. 10*. Data byla získána na základě emailové komunikace s Lucií Nádvorníkovou (12.8.2013)

Ministerstvo zemědělství PL (2014) *Registr GPR. Wykaz grup producentów rolnych w podziale na województwa* (stav ke dni 7.11.2014). Dostupné z (28.12.2014) <http://www.minrol.gov.pl/Wsparcie-rolnictwa-i-rybolowstwa/PROW-2007-2013/Dzialania-PROW-2007-2013/Os-1-Poprawa-konkurencyjnosci-sektora-rolnego-i-lesnego/Grupy-producentow-rolnych>

Ministerstvo zemědělství SR (2010) *Dotácie – pôdohospodárstvo*. Dostupné z (11.7.2014) <http://www.radela.sk/dotacie/>

Neurobiz (2014) *Ludzie w biznesie*. Dostupné z (28.12.2014) <http://neurobiz.pl/lwb/pl/home>

Öko-Melli (2013) *About Us*. Dostupné z (15. 5. 2014) <http://www.oko-melli.hu/en/about-us.html>.

OECD (2005) *International Indicators of Trade and Economic Linkages*. Dostupné z (10. 3. 2013) <http://www.oecd.org/std/internationaltradeandbalanceofpaymentsstatistics/35452748.pdf>

PGRLF (2015) *Přehled výše garance úvěru a dotace úroku podle programu k 31.5.2015*. Dostupné z (19.6.2015) <http://public-doc.pgrlf.cz:4443/weby/pub-doc/stat/Documents/programy.pdf>

Potravinářská komora ČR (2009) *Oborová příručka. Živnost: Mlékárenství*. Dostupné z (18.1.2015) <http://www.foodnet.cz/soubor.php?id=15099&kontrola=c99da963e5e840e91fe9bdafa3bbce6>

Prinzing, D., Szukovathy, D. (2013) *SLOW FLOWERS Podcast: Marketing Local Flowers the Co-op Way (Episode 103)*. Dostupné z (28.8.2013) z <http://www.debraprinzing.com/2013/08/14/slow-flowers-podcast-marketing-local-flowers-the-co-op-way-episode-103/>

Radela SR (2010) *Dotácie – pôdohospodárstvo*. Dostupné z (12.10.2014) <http://www.radela.sk/dotacie/>

Rumunská vláda (2010) National Rural Development Programme 2007-2013; consolidated version. June 2010. Dostupné z (28.12.2014) http://www.fonduri-structurale.ro/Document_Files/dezvoltaruruala/00000033/7a32o_National_Rural_Development_Programme_2007_-_2013_-_June_2010.pdf

SZIF ČR (2014) Data o tržbách a produkci dodané na trh v jednotlivých letech. Data byla získána na základě emailové komunikace s Jaroslavem Černým (18.8.2014)

Zeleninárska (2014) Pestovatelia a ostatní dodávateľia. Dostupné z (13.12.2014) <http://www.zeleninarska.sk/index.php/growers-and-other-suppliers>

15. Seznam zkratek

APA SR	Pôdohospodárska platobná agentúra SR (Agricultural Payment Agency)
ARiMR	Platební agentura (Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa; PL)
ASZ ČR	Asociace soukromého zemědělství ČR
COFAMI	Kolektivní tržní iniciativy (Collective Actions Market Initiatives)
CPZS	Celková produkce zemědělského sektoru
ČR	Česká republika
DPH	Daň z přidané hodnoty
ECN	European Competition Network
EE	Estonsko
EK	Evropská komise
EU	Evropská unie
FADN	Farm Accountancy Data Network
GPR	Seskupení producentů (Grupy producentów rolnych; PL)
GUS	Hlavní statistický úřad PL (Główny Urząd Statystyczny; PL)
HPRV	Horizontální plán rozvoje venkova
HU	Maďarsko
IČ	Identifikační číslo (ČR, SK)
KRS	Národní soudní registr (Krajowy Rejestr Sądowy; PL)
KRS PL	Krajowa Rada Spółdzielcza (Národní družstevní rada)
MS ČR	Ministerstvo spravedlnosti ČR
MS SK	Ministerstvo spravedlnosti SK
MZe ČR	Ministerstvo zemědělství ČR
MZe EE	Ministerstvo zemědělství ČR
MZe PL	Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi
MZe SI	Ministerstvo zemědělství, lesnictví a výživy Slovinské republiky
MZe SK	Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka Slovenskej republiky
NIP	Identifikační číslo plátce daně (Numer identyfikacji podatkowej; PL)
OD	Odbytové družstvo
PDO	Chráněné označení původu
PDK	Polska klasyfikacja działalności, odpovídá klasifikaci NACE rev. 2
PGI	Chráněné zeměpisné označení
PL	Polsko
PP č. 10	Podpůrný program č. 10; ČR
PROW	Program rozvoje venkova (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich; PL)
PRV ČR	Program rozvoje venkova ČR
PRV SK	Program rozvoja vidieka SR
REGON	Číslo vedené Statistickým úřadem PL (REjestr GOspodarki Narodowej, PL)
SI	Slovinsko
SK	Slovensko
SOT	Společná organizace trhu
SZIF	Státní zemědělský a intervenční fond
SZP	Společná zemědělská politika
ZZN	Zemědělské zásobování a nákup
VIES	Služba pro ověřování DIČ pro účely DPH v EU

16. Seznam tabulek

TAB. 1: DRUHY ŘEŠENÍ PROBLÉMU ČERNÉHO PASAŽÉRA	38
TAB. 2: DRUHY A PŘÍKLADY ŘEŠENÍ PROBLÉMU ČERNÉHO PASAŽÉRA PODLE FÁZÍ	40
TAB. 3: NEPOZOROVATELNÉ TRANSAKČNÍ NÁKLADY V KOLEKTIVNÍCH AKCÍCH	42
TAB. 4: VÝPOČET ROČNÍ DOTACE DLE UNIJNÍHO PRÁVA.....	65
TAB. 5: MÍRA PODPORY PRO NOVĚ ZALOŽENÉ A UZNANÉ SESKUPENÍ PRODUCENTŮ	67
TAB. 6: HODNOTÍCÍ INDIKÁTORY OPATŘENÍ 142 – SESKUPENÍ PRODUCENTŮ, 2007–2012	68
TAB. 7: CHARAKTERISTIKA ODBYTOVÝCH SESKUPENÍ V MAĎARSKU, 2010	69
TAB. 8: PODÍL SESKUPENÍ PRODUCENTŮ NA CELKOVÝCH TRŽBÁCH DANÉHO ODVĚTVÍ, MAĎARSKO	70
TAB. 9: PODÍL DRUŽSTEV NA VÝKUPU ZEMĚDĚLSKÝCH KOMODIT, SLOVINSKO	74
TAB. 10: VÝŠE POBÍDKY URČENÁ KE VZNIKU A FUNGOVÁNÍ SESKUPENÍ PRODUCENTŮ V ODVĚTVÍ OVOCE A ZELENINY	76
TAB. 11: EFEKT Z FINANČNÍ PODPORY V RÁMCI PROGRAMU Č. 10 (ČERVEN 2013)	86
TAB. 12: ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÉ SUBJEKTY, JEJICH TRŽBY A TRŽNÍ PODÍL NA RELEVANTNÍM TRHU.....	86
TAB. 13: SEZNAM KOMODIT, PRO KTERÉ BYLO MOŽNÉ ZÍSKAT PODPORU NA ZALOŽENÍ ODBYTOVÉ ORGANIZACE, ČR.....	89
TAB. 14: MAXIMÁLNÍ VÝŠE DOTACE DOSTUPNÁ PRO SKUPINY VÝROBCŮ PO NAŘ. VL. Č. 332/2007 SB.....	91
TAB. 15: VÝŠE DOTACE A REALIZOVANÉ OBCHODY (2005–2010) PODLE PRÁVNÍ FORMY, CZ, EUR.....	91
TAB. 16: PRŮMĚRNÝ POČET ČLENŮ SESKUPENÍ UVÁDĚNÝ V ŽÁDOSTI, ČR, 2005 – 2010, HPRV	92
TAB. 17: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ PŘIZNANÉ SZIF ČR PODLE KOMODIT, PRV 2004, ČR	93
TAB. 18: REALIZOVANÉ TRŽBY UZNANÝCH SESKUPENÍ 2005–2010, PRV 2004, ČR	95
TAB. 19: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI PRV 2004 DLE ÚSPĚŠNOSTI, 2005–2010, EUR	98
TAB. 20: PODÍL ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNÝCH SESKUPENÍ NA ZEMĚDĚLSKÉ PRODUKCI DANÉ KOMODITNÍ SKUPINY	100
TAB. 22: PODÍL NEZAŘAZENÝCH SESKUPENÍ NA ZEMĚDĚLSKÉ PRODUKCI DANÉ KOMODITNÍ SKUPINY	101
TAB. 23: MNOŽSTVÍ SESKUPENÍ PRODUCENTŮ VEDENÝCH V NÁRODNÍM REGISTRU GPR (2013).....	107
TAB. 24: VÝVOJ ZAREGISTROVANÝCH SESKUPENÍ V JEDNOTLIVÝCH LETECH PROGRAMU (2004–2006)	109
TAB. 25: VÝŠE DOTACE A REALIZOVANÉ OBCHODY (2005–2014) PODLE PRÁVNÍ FORMY, PL, EUR.....	109
TAB. 27: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI PROW 2004 DLE ÚSPĚŠNOSTI, EUR	111
TAB. 28: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ PŘIZNANÉ ARiMR PL PODLE KOMODIT, PROW 2004, PL	113
TAB. 29: VÝVOJ ZAREGISTROVANÝCH SESKUPENÍ V JEDNOTLIVÝCH LETECH PROGRAMU, 2007–2013, PL.....	115
TAB. 30: MAXIMÁLNÍ HODNOTA VYČERPANÝCH PROSTŘEDKŮ Z PRV 2007–2013, DLE METODY	116
TAB. 31: MAXIMÁLNÍ HODNOTA VYČERPANÝCH PROSTŘEDKŮ Z PRV 2007–2013, DLE METODY A ROKU REGISTRACE SESKUPENÍ	116
TAB. 32: VÝŠE DOTACE A REALIZOVANÉ OBCHODY (2008–2014) PODLE PRÁVNÍ FORMY, PL, EUR.....	117
TAB. 33: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ PŘIZNANÉ ARiMR PL PODLE KOMODIT, PROW 2007, PL	118
TAB. 34: PODÍL TRŽEB UZNANÝCH SESKUPENÍ NA CELKOVÉ PRODUKCI DANÉ KOMODITY, PL(ÚDAJE V %).....	119
TAB. 35: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ 2008–2014, PROW 2007, PL.....	119
TAB. 36: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI PROW 2007 DLE ÚSPĚŠNOSTI, EUR	121
TAB. 37: POČET REGISTROVANÝCH A NEÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH, PROW 07–13, PL.....	121

TAB. 38: PODÍLU TRŽEB UZNANÝCH AKTIVNÍCH SESKUPENÍ NA CELKOVÉ PRODUKCI DANÉ KOMODITNÍ SKUPINY, PROW 07–13, PL (ÚDAJE V %)	124
TAB. 39: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI VÝNOSŮ MZE SR DLE PRÁVNÍCH NOREM, 2000–2003, EUR	131
TAB. 40: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI VÝNOSŮ MZE SR DLE ÚSPĚŠNOSTI, 2000–2003, EUR	132
TAB. 41: VÝŠE DOTACE A REALIZOVANÉ OBCHODY (2005–2010) PODLE PRÁVNÍ FORMY, SR, EUR	135
TAB. 43: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ PŘIZNANÉ APA SR PODLE KOMODIT, PRV 2004, SR	136
TAB. 44: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI PRV 2004 DLE ÚSPĚŠNOSTI, 2005–2010, EUR	138
TAB. 45: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ, PRV 2004, SR, EUR	138
TAB. 46: TRŽBY ÚSPĚŠNÝCH SESKUPENÍ PRV 2004 PODLE PŘEVLÁDAJÍCÍCH KOMODIT, SR, EUR	140
TAB. 47: VÝŠE DOTACE A REALIZOVANÉ OBCHODY (2008–2013) PODLE PRÁVNÍ FORMY, SR, EUR	142
TAB. 48: REALIZOVANÉ TRŽBY SESKUPENÍ PŘIZNANÉ APA SR PODLE KOMODIT, PRV 2007, SR	142
TAB. 49: VÝŠE DOTACÍ V RÁMCI PRV 2007 DLE ÚSPĚŠNOSTI, 2008–2013, EUR	144
TAB. 50: TRŽBY AKTIVNÍCH SESKUPENÍ PRV 2007 PODLE PŘEVLÁDAJÍCÍCH KOMODIT, SR, EUR	145
TAB. 51: VÝVOJ TRŽNÍHO PODÍLU DRUŽSTEV V ZEMĚDĚLSKO-POTRAVINOVÉM ŘETĚZCI OBILOVIN, FR (ÚDAJE JSOU V %)	148
TAB. 52: CHARAKTERISTICKÉ UKAZATELE VZORKU TYPICKÝCH ZÁPADOEVRÓPSKÝCH ODBYTOVÝCH SUBJEKTŮ	150
TAB. 53: CHARAKTERISTIKA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ Z PP Č. 10, CZ (ÚDAJE V %)	153
TAB. 54: PŘIDANÁ HODNOTA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ Z PP Č. 10, CZ	154
TAB. 55: STRUKTURA VYTVÁŘENÍ PŘIDANÉ HODNOTY, PP Č. 10, TIS. CZK., 2013	155
TAB. 56: CHARAKTERISTIKA ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ Z PRV 04–06, CZ (ÚDAJE V %)	155
TAB. 57: PŘIDANÁ HODNOTA ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ Z PRV 04–06, TIS. CZK.	156
TAB. 58: STRUKTURA VYTVÁŘENÍ PŘIDANÉ HODNOTY, PRV 04–06, 2012, TIS. CZK.	157
TAB. 59: CHARAKTERISTIKA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ V RÁMCI VÝNOSŮ MZE SR, CZ (ÚDAJE V %)	158
TAB. 60: PŘIDANÁ HODNOTA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ, VÝNOSY MZE SR	159
TAB. 61: STRUKTURA VYTVÁŘENÍ PŘIDANÉ HODNOTY, VÝNOSY MZE SR, EUR.	159
TAB. 62: CHARAKTERISTIKA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ, PRV 04–06, SK.(ÚDAJE V %)	160
TAB. 63: PŘIDANÁ HODNOTA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ, PRV 04–06, SK.	161
TAB. 64: STRUKTURA VYTVÁŘENÍ PŘIDANÉ HODNOTY, PRV 04–06, SR, EUR, 2012	162
TAB. 65: CHARAKTERISTIKA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ, PRV 07–13, SK.(ÚDAJE V %)	163
TAB. 66: PŘIDANÁ HODNOTA ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ, PRV 07–13, SK.	165
TAB. 67: STRUKTURA VYTVÁŘENÍ PŘIDANÉ HODNOTY, PRV 07–13, SR, EUR	166
TAB. 68: HLAVNÍ A VEDLEJŠÍ CÍLE OPATŘENÍ PODPORY ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ Z PRV SR, PROW A HPRV, 2004–2006.	170
TAB. 69: SPLNĚNÍ STANOVENÝCH CÍLŮ, OPATŘENÍ Z OBDOBÍ 2004–2006	174
TAB. 70: POROVNÁNÍ OPATŘENÍ POSKYTOVANÝCH PŘED VSTUPEM DO EU	178
TAB. 71: POROVNÁNÍ OPATŘENÍ PRO SESKUPENÍ UZNANÉ MEZI 2004–2006, EUR	182

TAB. 72: POROVNÁNÍ OPATŘENÍ PRO SESKUPENÍ UZNANÉ MEZI 2007–2013	183
TAB. 73: PŘIDANÁ HODNOTA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ A JEJICH PODÍL NA HRUBÉ PŘIDANÉ HODNOTĚ ZEMĚDĚLSKÉHO ODVĚTVÍ DLE PROGRAMU, ČR, 2009-2013	185
TAB. 74: PŘIDANÁ HODNOTA ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ A JEJICH PODÍL NA HRUBÉ PŘIDANÉ HODNOTĚ ZEMĚDĚLSKÉHO ODVĚTVÍ DLE PROGRAMU, SR, 2009–2013	185
TAB. 75: PODÍL ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ NA NÁRODNÍ PRODUKCI.....	187

17. Seznam grafů a obrázků

GRAF 1: TRŽBY ÚSPĚŠNÝCH SESKUPENÍ A PODÍL JEJICH TRŽEB NA CPZS, PRV 2004, ČR, EUR	87
GRAF 2: TRŽBY ÚSPĚŠNÝCH SESKUPENÍ A PODÍL JEJICH TRŽEB NA CPZS, PRV 2004, ČR, EUR	99
GRAF 3: ODHADOVANÝ EFEKT NEZAŘAZENÝCH SESKUPENÍ JAKO PODÍL TRŽEB (EUR) NA CPZS, ČR	102
GRAF 4: TRŽBY SESKUPENÍ A EFEKT DOTAČNÍHO TITULU Z PROW 2004–2006, PL, EUR	112
GRAF 5: TRŽBY SESKUPENÍ A EFEKT DOTAČNÍHO TITULU Z PROW 2007–2013, PL, EUR	122
GRAF 6: TRŽBY ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SUBJEKTŮ (EUR) A JEJICH PODÍL NA CPZS , 2008–2013	133
GRAF 7: TRŽBY ÚSPĚŠNĚ A ČÁSTEČNĚ ÚSPĚŠNĚ PODPOŘENÝCH SESKUPENÍ, PRV SR 2004, EUR.....	139
GRAF 8: TRŽBY SESKUPENÍ A EFEKT DOTAČNÍHO TITULU, PRV 2007, SR, EUR.....	144
OBR. 1: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÉ ODBYTOVÉ ORGANIZACE Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ, ČR.....	15
OBR. 2: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÉ ODBYTOVÉ ORGANIZACE Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ, PL	18
OBR. 3: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÉ ODBYTOVÉ ORGANIZACE Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ, SK	19
OBR. 4: STRUKTURA AKCEPTOVANÁ ÚOHS V PŘÍPADĚ ODBYTOVÉHO KOOPERATIVNÍHO PODNIKU.....	56
OBR. 5: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÉ ODBYTOVÉ ORGANIZACE Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ, PP č. 10, ČR, 2014	85
OBR. 6: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÉ ODBYTOVÉ ORGANIZACE, HPRV, ČR, 2014.....	97
OBR. 7: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÝCH ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ, PROW 04–06, 2014.....	110
OBR. 8: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÝCH ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ, PROW 04, PL.....	120
OBR. 9: PODÍL TRŽEB UZNANÝCH AKTIVNÍCH SESKUPENÍ NA VÝKUPU ZEMĚDĚLSKÝCH PRODUKTŮ VE VOJVODSTVÍCH, 2013	124
OBR. 10: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÝCH ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ, VÝNOSY MZE, SK	132
TAB. 42: PRŮMĚRNÝ POČET ČLENŮ UZNANÉHO SESKUPENÍ DLE KOMODITNÍCH SKUPIN, SR.....	135
OBR. 11: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÝCH ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ, PRV 04, SK	137
OBR. 12: DIAGRAM HODNOCENÍ PODPOŘENÝCH ODBYTOVÝCH ORGANIZACÍ, PRV 07, SK	143
OBR. 13: PŘÍKLAD MAJETKOVÉ PROVÁZANOSTI V RÁMCI HPRV 2004–2006, ČR.....	195

18.PŘÍLOHY

PŘÍLOHA 1: Otázky doplňujícího dotazníkového šetření

- A. Jsou Vám z Vašeho regionu známy situace, kdy soukromí zemědělci společně nakupovali vstupy potřebné k rostlinné/ živočišné produkci?
- B. V případě že ano, neuvedl byste mi, jaké komodity se nejčastěji společně nakupují nebo v byly minulosti nakupovány?
- C. V případě že společný nákup probíhá, patřila ASZ mezi iniciátory takovýchto společných aktivit? Šířila např. informace možnostech společných nákupů, nebo sbírala poptávky a následně jednala s dodavateli, apod.?
- D. V případě že společné nakupování již není praktikováno, kolik let trvalo (?) a co vedlo k tomu, že již bylo nakupování ukončeno?
- E. Kolik hospodářství se takovýchto nákupů přibližně účastní / účastnilo?
- F. Domníváte se, že hospodář společnými nákupy dokáže dosáhnout výrazné úspory?
- G. Jaké důvody podle Vás brání širšímu využití možností společných nákupů mezi soukromými hospodáři.
- H. Jsou podle Vás hospodáři více nakloněni možnostem společných nákupů nebo společných prodejů formou odbytových organizací?

PŘÍLOHA 2: Seznam podle článku 38 smlouvy o fungování evropské unie

Číslo bruselské nomenklatury	Popis zboží
Kapitola 1	Živá zvířata
Kapitola 2	Maso a požitelné droby
Kapitola 3	Ryby, korýši a měkkýši
Kapitola 4	Mléko a mléčné výrobky; ptačí vejce; přírodní med
Kapitola 5	
05.04	Střeva, měchýře a žaludky ze zvířat (jiných než ryb), celé a jejich části
05.15	Produkty živočišného původu jinde neuvedené ani nezahrnuté; mrtvá zvířata kapitol 1 nebo 3, nevhodná k lidské spotřebě
Kapitola 6	Živé rostliny a květinářské produkty
Kapitola 7	Jedlá zelenina, rostliny, kořeny a hlízy
Kapitola 8	Jedlé ovoce; slupky citrusových plodů a melounů
Kapitola 9	Káva, čaj, koření, kromě maté (čísla 09.03)
Kapitola 10	Obiloviny
Kapitola 11	Mlýnské výrobky; slad; škroby; lepek; inulin
Kapitola 12	Olejnata semena a olejnaté plody; různá zrna a plody, průmyslové a léčivé rostliny; sláma a pícniny
Kapitola 13	
13.03	Pektin

Kapitola 15	
15.01	Vepřové sádlo a jiný lisovaný nebo tavený vepřový tuk; lisovaný nebo tavený drůbeží tuk
15.02	Hovězí, ovčí nebo kozí lůj, surový nebo tavený, též "premier jus"
15.03	Stearin z vepřového sádla, olein z vepřového sádla, oleostearin a oleomargarin, neemulgované, nesmíchané ani jinak neupravené
15.04	Tuky a oleje z ryb a z mořských savců, též rafinované
15.07	Ztužené rostlinné oleje, tekuté nebo pevné, surové, čištěné nebo rafinované
15.12	a oleje živočišné nebo rostlinné, hydrogenované, též rafinované, ale jinak neupravené
15.13	Margarin, umělé vepřové sádlo a jiné upravené potravinové tuky
15.17	Zbytky po zpracování živočišných tuků nebo živočišných nebo rostlinných vosků
Kapitola 16	Přípravky z masa, ryb, korýšů nebo měkkýšů
Kapitola 17	
17.01	Řepný a třtinový cukr, v pevném stavu
17.02	Ostatní cukry; cukerné sirupy; umělý med (též smíšený s přírodním medem); karamel
17.03	Melasa, též odbarvená
17.05	Aromatizované nebo barvené cukry, sirupy a melasy (včetně vanilkového cukru nebo vanilínu), vyjma ovocných šťáv s přísadou cukru v jakémkoli poměru
Kapitola 18	
18.01	Kakaové boby, též ve zlomcích, surové nebo pražené
18.02	Kakaové skořápky, slupky a ostatní kakaové odpady
Kapitola 20	Přípravky ze zeleniny, požitelných rostlin, ovoce nebo z jiných rostlin nebo částí rostlin
Kapitola 22	
22.04	Hroznový mošt částečně zkvašený nebo hroznový mošt, jehož kvašení bylo zastaveno jinak než přidáním alkoholu
22.05	Víno z čerstvých hroznů; hroznový mošt z čerstvých hroznů, jehož kvašení bylo zastaveno přidáním alkoholu
22.07	Ostatní kvašené nápoje (jablečné, hruškové, medovina)
22.08	Ethylalkohol denaturovaný či nedenaturovaný, o jakémkoli obsahu alkoholu, získávaný ze zemědělských produktů uvedených v příloze I, vyjma destilátů,
22.09	likérů a jiných lihových nápojů a složených lihových přípravků (tzv. koncentrované extrakty) pro výrobu alkoholických nápojů
22.10	Stolní ocet a jeho náhražky
Kapitola 23	Zbytky a odpady v potravinářském průmyslu; připravené krmivo
Kapitola 24	
24.01	Nezpracovaný tabák, tabákový odpad
Kapitola 45	
45.01	Surový přírodní korek, korkový odpad; granulovaný nebo na prach rozemletý
Kapitola 54	
54.01	Len surový, máčený, třený, vochlovaný nebo jinak zpracovaný, avšak nespředený, koudel a odpad (včetně rozvlákněného materiálu)
Kapitola 57	
57.01	Pravé konopí (Cannabis sativa) surové, máčené, třené, vochlované nebo jinak zpracované, avšak nespředené, koudel a odpad (včetně rozvlákněného materiálu)

PŘÍLOHA 3: Minimální podíl produkce uváděné na trh prostřednictvím odbytové organizace, Podpůrný program č. 10, MZe ČR.

Komodita	Podíl (%)
Ovoce a zelenina	90
Mléko	100
Jatečná prasata	100
Jatečný skot	100
Brambory	80
Obiloviny	80
Olejniny	70
Drůbež	100
Vejce	90
Cukrovka	100
Chmel	80
Květiny a okrasné dřeviny	80
Sladkovodní ryby	80
Přírodní včelí produkty	60

PŘÍLOHA 4: Minimální množství produkce pro uznání seskupení producentů v PL (2003)

Produkt	Skupina I	Skupina II	Skupina III	Minimální počet členů
Živé koně, koňské maso	40 ks	80 ks	120 ks	5
Živý skot, skopové maso	100 ks	200 ks	300 ks	5
Vepřové, vepřové maso	2 000 ks	4 000 ks	6 000 ks	10
Ovce a kozy, maso skopové a kozí	200 ks	400 ks	600 ks	5
Živá drůbež, maso drůbeží				
- Kuřata nebo		500 000 ks		5
- Kachny nebo		4 000 ks		5
- husy nebo		4 000 ks		5
- krůty		4 000 ks		5
- Pštrosi		500 ks		5
živí králíci, králíčí maso		4 000 ks		5
Ryby, živé, sladkovodní		30 tun		5
Vejce	500 000 ks	1 000 000 ks	1 500 000	5
Mléko				
- kravské	300 000 litrů	600 000 litrů	900 000 litrů	10
- kozí, ovčí	30 000 litrů	60 000 litrů	90 000 litrů	5
Med, přírodní a včelí produkty		100 000 PLN		5
Čerstvé květiny - řezané, živé		800 000 PLN		5
Brambory, čerstvé i chlazené				
- konzumní (všechny druhy) nebo	600 tun	1 200 tun	1 800 tun	10
- konzumní (rané) nebo	250 tun	500 tun	750 tun	5
- konzumní (ostatní) nebo	500 tun	1 000 tun	1 500 tun	10
- průmyslové nebo	750 tun	1 500 tun	2 250 tun	10
- průmyslové i konzumní	1 000 tun	2 000 tun	3 000 tun	10
Obiloviny (zrno)	400 tun	800 tun	1 200 tun	10
Olejniny (semena)	300 tun	600 tun	900 tun	5
Olejniny a Obiloviny	500 tun	1 000 tun	1 500 tun	10
Léčivé rostliny	150 000 PLN	300 000 PLN	450 000 PLN	5
Zahradní okrasné rostliny	500 000 PLN	1 000 000 PLN	1 500 000 PLN	5
Cukrová řepa	2 000 tun	4 000 tun	600 000 tun	5
Len a konopí - na vlákno	10 ha	20 ha	30 ha	5
Chmel		60 ha		7
Listy tabáku		1 000 tun		200
Osiva, sadba	300 000 PLN	600 000 PLN	900 000 PLN	5
Technické, energetické rostliny	25 ha	50 ha	75 ha	5
BIO produkty	25 ha	50 ha	75 ha	5
Ovoce i zelenina		200 000 PLN		5
Ovoce		200 000 PLN		5
Zelenina		200 000 PLN		5
Ovoce, ke zpracování		200 000 PLN		5
Zelenina, ke zpracování		200 000 PLN		5
Ovoce i zelenina, ke zpracování		200 000 PLN		5
Jedlé houby		200 000 PLN		5
Ořechy - vlašské i lýskové		200 000 PLN		5

Skupina I - Malopolskie, Podkarpackie, Slaskie, Swientokrzyskie vojvodství

Skupina II - Lubelskie, Lubuskie, Lodzkie, Mazowieckie, Opolskie vojvodství

Skupina III - Dolnoslaskie, Kujawsko-pomorskie, Podlaskie, Pomorskie, Warminsko-Mazurskie, Wielkopolskie, Zachodnio-Pomorskie vojvodství

Zdroj: Dz. U. nr. 138 z 2003 r., poz. 1319

PŘÍLOHA 5: Minimální množství produkce pro uznání seskupení producentů v PL (2014)

Produkt	Skupina I	Skupina II	Skupina III	Minimální počet členů
Živé koně, koňské maso		24		5
Živý skot, skopové maso	50 ks	80 ks	80 ks	5
Vepřové, vepřové maso	2 000 ks	4 000 ks	4 000 ks	5
Ovce a kozy, maso skopové a kozí	200 ks	400 ks	600 ks	5
Živá drůbež, maso drůbeží				
- kuřata nebo		500 000 ks		5
- kachny nebo		4 000 ks		5
- husy nebo		4 000 ks		5
- krůty		4 000 ks		5
- křepelky		4 000 ks		5
- peličky		4 000 ks		5
- pštrosi		500 ks		5
Králíci živý, králíčí maso		4 000 ks		5
Nutrie		2000 ks		5
Činčily		2000 ks		5
Lišky obecné, polární, norek, tchoř, aj.	2000 ks	4000 ks	5000 ks	5
Vejce		500 000 ks		5
Mléko				
- kravské	100 000 litrů	100 000 litrů	100 000 litrů	5
- kozí, ovčí	30 000 litrů	60 000 litrů	90 000 litrů	5
Med, přírodní a včelí produkty		50 000 PLN		5
Čerstvé květiny - řezané, živé		800 000 PLN		5
Brambory, čerstvé i chlazené	250 tun	500 tun	750 tun	5
Obiloviny (zrno)	200 tun	400 tun	600 tun	5
Olejniny (semena)	300 tun	600 tun	900 tun	5
Obiloviny a olejniny	250 tun	500 tun	750 tun	5
Léčivé rostliny		200 000 PLN		5
Zahradní okrasné rostliny	500 000 PLN	1 000 000 PLN	1 500 000 PLN	5
Cukrová řepa	2 000 tun	4 000 tun	6 000 tun	5
Len a konopí - na vlákno	10 ha	20 ha	20 ha	5
Chmel		45 ha		7
Listy tabáku		380 tun		50
Osiva, sadba	300 000 PLN	600 000 PLN	900 000 PLN	5
Technické, energetické rostliny		50 000 PLN		5
Produkty ekologického zem.		40 000 PLN		5
Ovoce i zelenina ¹		200 000 PLN		5
Ovoce ¹		200 000 PLN		5
Zelenina ¹		200 000 PLN		5
Ovoce, ke zpracování ¹		200 000 PLN		5
Zelenina, ke zpracování ¹		200 000 PLN		5
Ovoce i zelenina, ke zpracování ¹		200 000 PLN		5
Hlemýždi		500 000 ks		5
Daňci, jeleni		40 000 PLN		5

¹ platí pro seskupení, která byla uznána a zaregistrována před 1. 5. 2004

Skupina I - Malopolskie, Podkarpackie, Slaskie, Swientokrzyskie vojvodství

Skupina II - Lubelskie, Lubuskie, Lodzskie, Mazowieckie, Opolskie vojvodství

Skupina III - Dolnoslaskie, Kujawsko-pomorskie, Podlaskie, Pomorskie, Warminsko-Mazurskie, Wielkopolskie, Zachodnio-Pomorskie vojvodství

Zdroj: Dz. U. nr. 0 z 2014 r. poz. 648

PŘÍLOHA 6: Plodiny pro které mohlo být uznáno seskupení producentů v rámci PRV SR 2004 – 2006.

Mléko	Ovce (maso, mléko, vlna)
Jatečný skot	Kozy (maso, mléko, vlna)
Jatečná prasata	Včelí produkty
Drůbež a vejce	Tabák
Brambory	Chmel
Cukrová řepa	Léčivé a aromatické rostliny
Obilniny	Olejniny a luštěniny

Zdroj: APA SR, 2006

PŘÍLOHA 7: Klasifikace podpořených společností, PP č. 10, ČR.

IČO	STATUS	IČO	STATUS	IČO	STATUS
25669397	Podíl na trhu > 15%	26700697	Neplátce DPH	26217678	Podíl na trhu < 15%
26447207	Podíl na trhu < 15%	25578499	Podíl na trhu < 15%	25415417	Podíl na trhu < 15%
26698323	Likvidace / Zánik	25542958	Likvidace / Zánik	25597043	Likvidace / Zánik
25401882	Podíl na trhu < 15%	25194887	Likvidace / Zánik	26026007	Neplátce DPH
25237811	Podíl na trhu < 15%	25447262	Podíl na trhu < 15%	25198718	Neplátce DPH
25507702	Likvidace / Zánik	26174090	Podíl na trhu < 15%	25571087	Podíl na trhu < 15%
60751231	Likvidace / Zánik	26234467	Likvidace / Zánik	25591011	Likvidace / Zánik
26211092	Pokles tržeb o více jak 90%	26216604	Podíl na trhu < 15%	25925725	Likvidace / Zánik
25179390	Jeden člen, vlastník	25544578	Podíl na trhu < 15%	25713311	Likvidace / Zánik
25680293	Neplátce DPH	26428083	Likvidace / Zánik	25924311	Podíl na trhu < 15%
25573292	Likvidace / Zánik	25403176	Podíl na trhu < 15%		
25573756	Pokles tržeb o více jak 90%	26032520	Pokles tržeb o více jak 90%		

PŘÍLOHA 8: Klasifikace podpořených společností, HPRV, ČR

IČO	STATUS	IČO	STATUS	IČO	STATUS
25497138	Podíl na trhu < 15%	26398176	Jeden člen, vlastník	26975564	Pokles tržeb o více jak 90%
26083809	Nejasné majetkové vstahy	26400839	Pokles tržeb o více jak 90%	26975939	členové nejsou zem. podnikateli
26087359	Likvidace / Zánik	26404516	Neplátce DPH	26975963	Jeden člen, vlastník
26087464	Pokles tržeb o více jak 90%	26405300	Neplátce DPH	26975971	Podíl na trhu < 15%
26087499	Neplátce DPH	26406993	Likvidace / Zánik	26977354	Likvidace / Zánik
26087502	Neplátce DPH	26407388	Podíl na trhu < 15%	26977435	Podíl na trhu < 15%
26087529	Neplátce DPH	26410567	Likvidace / Zánik	26978041	Likvidace / Zánik
26087685	Zemědělská prvovýroba	26860210	Likvidace / Zánik	26978091	Pokles tržeb o více jak 90%
26087863	Vzájemně majetkové propojení	26870231	Neplátce DPH	26980177	Neplátce DPH
26087898	Podíl na trhu < 15%	26872340	Jeden člen, vlastník	26980363	Likvidace / Zánik
26088070	Neplátce DPH	26873940	Pokles tržeb o více jak 90%	26980771	Likvidace / Zánik
26098351	Jeden člen, vlastník	26877422	Jeden člen, vlastník	26981122	Likvidace / Zánik
26098431	Pokles tržeb o více jak 90%	26881861	Jeden člen, vlastník	27172597	Bez osobních nákladů
26099039	Neplátce DPH	26882051	Jeden člen, vlastník	27178480	členové nejsou zem. podnikateli
26100134	Jeden člen, vlastník	26928680	Podíl na trhu < 15%	27245179	Výroční zprávy nejsou k dispozici
26103192	Likvidace / Zánik	26934752	Likvidace / Zánik	27252019	Likvidace / Zánik
26105195	Likvidace / Zánik	26937531	Jinná než obchodní činnost	27252680	Jeden člen, vlastník
26106213	Likvidace / Zánik	26938260	Likvidace / Zánik	27271404	Likvidace / Zánik
26106329	Likvidace / Zánik	26938502	Podíl na trhu < 15%	27274985	Neplátce DPH
26106698	Neplátce DPH	26946483	Likvidace / Zánik	27288609	Neplátce DPH
26106973	Neplátce DPH	26947897	Likvidace / Zánik	27296539	Likvidace / Zánik
26108259	Likvidace / Zánik	26958376	Neplátce DPH	27298671	Neplátce DPH
26110423	Podíl na trhu < 15%	26959852	Pokles tržeb o více jak 90%	27298868	členové nejsou zem. podnikateli
26110491	Likvidace / Zánik	26960028	Výroční zprávy nejsou k dispozici	27301915	Neplátce DPH
26110989	Bez osobních nákladů	26960478	Neplátce DPH	27305511	Neplátce DPH
26111373	Likvidace / Zánik	26961261	Neplátce DPH	27306305	Neplátce DPH
26111403	Neplátce DPH	26961962	Jeden člen, vlastník	27306381	Neplátce DPH
26373009	Výroční zprávy nejsou k dispozici	26964368	Likvidace / Zánik	27306917	Jeden člen, vlastník
26384159	Likvidace / Zánik	26965518	Likvidace / Zánik	27363392	Neplátce DPH
26385813	Neplátce DPH	26966182	Neplátce DPH	27386139	Neplátce DPH
26386704	Neplátce DPH	26967189	Neplátce DPH	27414728	Vzájemně propojené společnosti
26388766	Podíl na trhu < 15%	26968681	Jeden člen, vlastník	27439852	Neplátce DPH
26388880	Neplátce DPH	26969556	Jeden člen, vlastník	27451747	Likvidace / Zánik
26389827	Likvidace / Zánik	26971933	Neplátce DPH	27452077	Vzájemně majetkové propojení
26394201	Neplátce DPH	26972328	Pokles tržeb o více jak 90%	27462854	Neplátce DPH
26394685	Neplátce DPH	26974339	Likvidace / Zánik	27474933	Podíl na trhu < 15%

PŘÍLOHA 9: Klasifikace podpořených společností, HPRV, ČR (pokračování)

IČO	STATUS	IČO	STATUS	IČO	STATUS
27477801	Likvidace / Zánik	27671631	Zemědělská prvovýroba	27701875	Vzájemně majetkové propojení
27488136	Likvidace / Zánik	27675793	Neplátce DPH	27703096	Pokles tržeb o více jak 90%
27498972	Zemědělská prvovýroba	27677699	Neplátce DPH	27703126	Neplátce DPH
27499502	Likvidace / Zánik	27677966	Neplátce DPH	27703410	Neplátce DPH
27500641	Likvidace / Zánik	27678725	Neplátce DPH	27703924	Jeden člen, vlastník
27502287	Likvidace / Zánik	27679314	Likvidace / Zánik	27704009	Neplátce DPH
27503453	Neplátce DPH	27679667	Pokles tržeb o více jak 90%	27705137	Likvidace / Zánik
27503607	Výroční zprávy nejsou k dispozici	27681050	Vzájemně propojené společnosti	27705846	Zemědělská prvovýroba
27503615	Výroční zprávy nejsou k dispozici	27681271	Vzájemně majetkové propojení	27706656	Zemědělská prvovýroba
27503780	Jinná než obchodní činnost	27681637	Pokles tržeb o více jak 90%	27761762	Neplátce DPH
27563898	Jeden člen, vlastník	27681815	Neplátce DPH	27761797	Jeden člen, vlastník
27564371	Neplátce DPH	27682196	Podíl na trhu < 15%	27762131	Jeden člen, vlastník
27577660	Likvidace / Zánik	27682323	Likvidace / Zánik	27764249	Vzájemně majetkové propojení
27578933	Neplátce DPH	27683320	Výroční zprávy nejsou k dispozici	27764605	Vzájemně majetkové propojení
27579859	Výroční zprávy nejsou k dispozici	27684458	Likvidace / Zánik	27768082	Likvidace / Zánik
27581021	Neplátce DPH	27684709	Likvidace / Zánik	27769321	Jeden člen, vlastník
27581641	Jeden člen, vlastník	27686841	Pokles tržeb o více jak 90%	27769488	Neplátce DPH
27582558	Neplátce DPH	27688071	Likvidace / Zánik	27771016	Vzájemně majetkové propojení
27583546	Neplátce DPH	27688437	Likvidace / Zánik	27771148	Neplátce DPH
27587649	Výroční zprávy nejsou k dispozici	27688721	Neplátce DPH	27773337	Neplátce DPH
27588017	Jeden člen, vlastník	27689387	Podíl na trhu < 15%	27775801	Jeden člen, vlastník
27588327	Jeden člen, vlastník	27690148	Pokles tržeb o více jak 90%	27776018	Jeden člen, vlastník
27588483	Jeden člen, vlastník	27691128	Vzájemně propojené společnosti	27777421	Likvidace / Zánik
27588599	Pokles tržeb o více jak 90%	27691322	Neplátce DPH	27777791	Likvidace / Zánik
27589331	Jeden člen, vlastník	27691888	Likvidace / Zánik	27777812	Likvidace / Zánik
27592286	Jeden člen, vlastník	27694615	Neplátce DPH	27780881	Jeden člen, vlastník
27593614	Jeden člen, vlastník	27694810	Neplátce DPH	27781771	Podíl na trhu < 15%
27595757	Jeden člen, vlastník	27695948	Neplátce DPH	27781780	Likvidace / Zánik
27596150	Zemědělská prvovýroba	27696146	Neplátce DPH	27964647	Neplátce DPH
27600921	Neplátce DPH	27697720	Neplátce DPH	27964779	Neplátce DPH
27614069	Neplátce DPH	27697738	Neplátce DPH	27965848	Neplátce DPH
27664660	Neplátce DPH	27697771	Neplátce DPH	45148155	Jeden člen, vlastník
27664961	Vzájemně propojené společnosti	27697819	Neplátce DPH		
27668347	Pokles tržeb o více jak 90%	27701328	Likvidace / Zánik		

PŘÍLOHA 10: Klasifikace podpořených společností, Výnosy MZe SR

IČO	STATUS	IČO	STATUS	IČO	STATUS
36395099	Jeden člen, vlastník	35837829	Bez osobních nákladů	36193721	Likvidace / Zánik
36313556	Bez osobních nákladů	36213608	Pokles tržeb o více jak 90 %	36254240	Bez osobních nákladů
36242390	Pokles tržeb o více jak 90 %	36536831	Bez osobních nákladů	36049484	Pokles tržeb o více jak 90 %
36529621	Pokles tržeb o více jak 90 %	35837861	Likvidace / Zánik	36321001	Pokles tržeb o více jak 90 %
36053601	Likvidace / Zánik	36242314	Pokles tržeb o více jak 90 %	36467120	Likvidace / Zánik
36391051	Likvidace / Zánik	36552682	Pokles tržeb o více jak 90 %		

PŘÍLOHA 11: Klasifikace podpořených společností, PRV 2004 – 2006, SK

IČO	STATUS	IČO	STATUS	IČO	STATUS
00493490	Podíl na trhu > 15%	36269786	Bez osobních nákladů	36503771	Podíl na trhu < 15%
35893273	Podíl na trhu < 15%	36280046	Výroční zprávy nejsou k dispozici	36513750	Podíl na trhu < 15%
35910445	Podíl na trhu < 15%	36280259	Pokles tržeb mezi 50 a 90 %	36514110	Likvidace / Zánik
35922338	Podíl na trhu > 15%	36280755	Podíl na trhu < 15%	36552682	Pokles tržeb o více jak 90 %
35979992	Likvidace / Zánik	36281999	Bez osobních nákladů	36583189	Pokles tržeb o více jak 90 %
36052973	Podíl na trhu < 15%	36331465	Likvidace / Zánik	36590673	Podíl na trhu < 15%
36269433	Bez osobních nákladů	36338222	Podíl na trhu < 15%	36601527	Bez osobních nákladů
36269557	Likvidace / Zánik	36342548	Likvidace / Zánik	36603813	Jeden člen, vlastník
36269565	Likvidace / Zánik	36342556	Likvidace / Zánik	36604101	Jeden člen, vlastník
36269573	Pokles tržeb o více jak 90 %	36351911	Likvidace / Zánik	36628450	Likvidace / Zánik
36269581	Bez osobních nákladů	36425672	Podíl na trhu < 15%		
36269590	Bez osobních nákladů	36451835	Podíl na trhu > 15%		

PŘÍLOHA 12: Klasifikace podpořených společností, PRV 2007 – 2013, SK.

IČO	STATUS	IČO	STATUS	IČO	STATUS
36052973	Bez osobních nákladů	44052367	Bez osobních nákladů	44159285	Bez osobních nákladů
36319881	Bez osobních nákladů	44054998	Podíl na trhu < 15%	44167148	Pokles tržeb o více jak 90 %
36660884	Bez osobních nákladů	44059159	Podíl na trhu < 15%	44184051	Bez osobních nákladů
36729761	Podíl na trhu < 15%	44116098	Bez osobních nákladů	44225806	Pokles tržeb o více jak 90 %
36779679	Bez osobních nákladů	44116161	Bez osobních nákladů	44237260	Bez osobních nákladů
36789496	Bez osobních nákladů	44116225	Bez osobních nákladů	44239149	Bez osobních nákladů
36793281	Pokles tržeb mezi 50 a 90 %	44116268	Bez osobních nákladů	44239254	Bez osobních nákladů
36814032	Bez osobních nákladů	44118473	Pokles tržeb mezi 50 a 90 %	44240929	Bez osobních nákladů
36819450	Podíl na trhu < 15%	44118597	Pokles tržeb o více jak 90 %	44242778	Likvidace / Zánik
43847064	Bez osobních nákladů	44119143	Bez osobních nákladů	44242824	Likvidace / Zánik
43857469	Likvidace / Zánik	44119283	Bez osobních nákladů	44246692	Bez osobních nákladů
43868673	Bez osobních nákladů	44128231	Bez osobních nákladů	44246927	Pokles tržeb o více jak 90 %
44021097	Podíl na trhu < 15%	44128398	Bez osobních nákladů	44247052	Bez osobních nákladů
44031530	Likvidace / Zánik	44130864	Pokles tržeb mezi 50 a 90 %	44253176	Likvidace / Zánik
44031653	Likvidace / Zánik	44147589	Pokles tržeb mezi 50 a 90 %	44273801	Bez osobních nákladů
44031807	Likvidace / Zánik	44151268	Bez osobních nákladů	44281170	Podíl na trhu < 15%
44036825	Podíl na trhu < 15%	44151926	Bez osobních nákladů	44313098	Bez osobních nákladů
44037040	Podíl na trhu < 15%	44152060	Bez osobních nákladů	44313144	Bez osobních nákladů
44037554	Bez osobních nákladů	44152159	Bez osobních nákladů	44313438	Bez osobních nákladů
44037899	Likvidace / Zánik	44158602	Bez osobních nákladů	44330936	Bez osobních nákladů
44050429	Bez osobních nákladů	44159030	Bez osobních nákladů	44382103	Bez osobních nákladů

PŘÍLOHA 13: PŘÍLOHA 14: Klasifikace podpořených společností, PROW 2004 – 2006, PL

NIP	STATUS	NIP	STATUS	NIP	STATUS
6222614036	Podíl na trhu < 15%	5552017403	Podíl na trhu < 15%	6991897080	Není v registru GPR
8531477710	Podíl na trhu < 15%	6172081447	Podíl na trhu < 15%	5170088611	Likvidace / Zánik
5782941592	Není v registru GPR	8762311820	Podíl na trhu < 15%	9691466414	Není v registru GPR
8792424500	Likvidace / Zánik	6211722963	Likvidace / Zánik	6721956507	Není v registru GPR
8761000259	podíl jednoho člena > 20%	8762212650	Není v registru GPR	5542595446	Podíl na trhu < 15%
5971669808	Podíl na trhu < 15%	7441659476	Podíl na trhu < 15%	8792454872	Není v registru GPR
6172100506	podíl jednoho člena > 20%	7162684788	Likvidace / Zánik	8792454866	Podíl na trhu < 15%
7561873947	Likvidace / Zánik	9182005596	Neaktivní v KRS	8781610989	Neaktivní v KRS
9131568421	Není v registru GPR	6692289668	Podíl na trhu < 15%	8792121805	Podíl na trhu < 15%
1181767561	Není v registru GPR	7870000329	Podíl na trhu < 15%	7742792388	Neaktivní v KRS
8762338262	podíl jednoho člena > 20%	7561900704	podíl jednoho člena > 20%	8741591955	Není v registru GPR
8762264144	podíl jednoho člena > 20%	8762311814	Podíl na trhu < 15%	9680803397	Podíl na trhu < 15%
8961413836	Likvidace / Zánik	5170178194	Likvidace / Zánik	6561951210	Není v registru GPR
5010041693	podíl jednoho člena > 20%	5170092475	Podíl na trhu < 15%	8531388053	Likvidace / Zánik
6922409605	Podíl na trhu < 15%	9532414971	Podíl na trhu < 15%	2810028600	Podíl na trhu < 15%
6991872223	podíl jednoho člena > 20%	7551867218	Podíl na trhu < 15%	9141497734	Není v registru GPR
6922407279	Likvidace / Zánik	7931525576	Likvidace / Zánik	5542684776	Podíl na trhu < 15%
7532255997	Likvidace / Zánik	8822014742	Likvidace / Zánik	7532304804	Likvidace / Zánik
7511672566	Podíl na trhu < 15%	7532070625	Podíl na trhu < 15%	6951464707	Podíl na trhu < 15%
7532261555	Neaktivní v KRS	7343108522	Podíl na trhu < 15%	6821637351	Podíl na trhu < 15%
9251950761	Likvidace / Zánik	8390005391	Podíl na trhu < 15%	7561877253	Likvidace / Zánik
6941638985	Podíl na trhu < 15%	7132928197	Není v registru GPR	9241796614	Není v registru GPR
8792482495	Není v registru GPR	7632051716	Likvidace / Zánik	6151916786	Podíl na trhu < 15%
7481475759	Podíl na trhu < 15%	6080047098	Podíl na trhu < 15%	6981709208	Podíl na trhu < 15%
8531479301	Podíl na trhu < 15%	8911556522	Podíl na trhu < 15%	6080010310	Podíl na trhu < 15%
7471792719	Likvidace / Zánik	9561931255	Likvidace / Zánik	6080045544	Podíl na trhu < 15%
4960208983	Není v registru GPR	7632050705	Likvidace / Zánik	6961777170	Podíl na trhu < 15%
5030017692	Podíl na trhu < 15%	5381768202	Podíl na trhu < 15%	6172082487	Likvidace / Zánik
9860187646	Není v registru GPR	8740004393	Není v registru GPR	8421559915	Podíl na trhu < 15%
5571647364	Podíl na trhu < 15%	9280007260	Podíl na trhu < 15%	6172109186	Podíl na trhu < 15%
6991899222	Likvidace / Zánik	8771439028	Podíl na trhu < 15%	6821528780	Podíl na trhu < 15%
KRS 0000261324	Likvidace / Zánik	7532241245	Likvidace / Zánik		

PŘÍLOHA 15: Porovnání podmínek vzniku, uznání a podpory seskupení v rámci opatření 2004 – 2006.

Slovensko	Česká republika	Polsko	Evropská unie
Pro zemědělské producenty v členských státech EU, které vstoupily do EU v roce 2004.			
Jakýkoliv subjekt, který je uznán k tomu kompetentním orgánem před 31. prosincem 2006.			
Producenti nemají dluhy vůči Slovenskému státu.	Projekty vzniku již nejsou podpořeny v rámci opatření Jednotné organizace trhu (ovoce a zelenina).	Seskupení musí být uznáno a uvedeno v registru GPR, který je aktualizován a spravován vojvodstvími.	Podmínky uznání jsou stanovena buď národním nebo komunitním právem. EU poskytla příručku s dobrými praktikami implementace opatření. V této příručce je jasné uvedeno, že je nutné vytvořit takové podmínky, které by nevedly k zakládání prázdných a pouze administrativních struktur. (EC, 2003)
Projekt vzniku seskupení není podpořen z jiných zdrojů		Projekt vzniku seskupení není podpořen z jiných zdrojů	
Podpora je poskytována v ročních splátkách po dobu prvních pěti let po dni, kdy bylo seskupení producentů uznáno. Vypočítává se na základě roční produkce seskupení uváděné na trh			
Seskupení je založeno ve formě družstva, společnosti s ručením omezeným nebo akciové společnosti, která je složena alespoň z 5 členů / podílníků.	Podpora je určena pouze seskupením složeným výhradně z zemědělských producentů. Seskupení prodávají výhradně nezpracované komodity.	Podpora je určena pouze seskupením složeným výhradně z zemědělských producentů (PO, FO). Tržby seskupení tvoří alespoň z 50 % produkty, pro které bylo seskupení uznáno.	
Podpora je určena pouze seskupením složeným výhradně z zemědělských producentů	K uznání musí členové/podílníci dosáhnout alespoň kumulovaného obrátu 3 mil. CZK, nebo musí být subjekt tvořen alespoň 5 členy/ podílníky.	Žádný z členů, podílníků nebo akcionářů nedisponuje více jak 20 % hlasů na valné hromadě nebo členské schůzi.	
70% produkce dané komodity musí být dodáno na trh skrz podpořený subjekt	Veškerá produkce musí být dodána na trh skrz podpořený subjekt	Člen je povinen dodat seskupení veškerou svoji produkci pro kterou bylo seskupení uznáno. Výjimky mohou být definovány stanovami.	
Seskupení při založení sepíše stanov, které obsahují podmínky pro stanovení kvality a průsobu produkce, zásady odbytu a poskytnutí informací o množství produkce.	Seskupení při založení sepíše stanov, které obsahují podmínky vstupu nových členů, zásady ukončení členství, minimální dobu členství.	Seskupení při založení sepíše stanov, které obsahují podmínky vstupu nových členů, zásady a velikost dodávek, zásady ukončení členství, minimální dobu členství (3r), sankce.	
Členové jsou členem pouze jednoho seskupení pro danou komoditu.	Každý člen produkuje alespoň jednu z komodit, pro které bylo seskupení uznáno.	Členové jsou členem pouze jednoho seskupení pro danou komoditu.	
Je připraven podnikatelský záměr a finanční plán na dobu pěti let	Seskupení připraví podnikatelský záměr vymežující předmět podnikání, cíle a finanční plán.	Je připraven podnikatelský záměr a finanční plán na dobu nejméně tří let	
Seskupení podepíše smlouvu se svými členy/podílníky o budoucí spolupráci.	Seskupení podepíše smlouvu se svými členy/podílníky o velikosti dodávek, ceně a platebních podmínkách.	Členové jsou vázáni zásadami produkce (kvalitou, objemem, způsobem přípravy k prodeji)	
Seskupení prodává produkci svých vlastních členů. Výjimkou je situace, kdy některý ze členů nedodá sjednané množství, nebo množství zboží od nečlenů nepřesáhne 20 % celkového množství zboží dodaného na trh.		Seskupení musí tvořit speciální fond, který slouží pro vyplácení záloh za dodané produkty.	
Seskupení nemůže diskriminovat své členy		Při uznání musí seskupení splnit podmínku počtu členů (vždy min. 5) nebo musí na trh dodávat zboží v hodnotě překračující stanovené podmínky.	
Seskupení se zavazuje, že poskytne potřebná statistická data, dovolí kontrolním orgánům finanční kontroly.			

Zdroj: Autor dle příslušných dokumentů

PŘÍLOHA 16: Charakteristika západoevropských subjektů

Charakteristika vybraných družstev, Itálie

Společnost	Sektor	Rok	Valuta	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby	Provozní zisk	Mzdové náklady	Čistý zisk	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Mzdové nákl. / tržby	Čistá zisková marže
LatteriaSoresina	Mléko	2014	EUR	248 737 741	57 195 809	326 016 055	2 174 462	27 453 437	69 879	23%	0,67%	8,42%	0,02%
Granlatte	Mléko	2014	EUR	247 895 650	158 082 407	262 275 040	909 086	1 637 024	2 225 323	64%	0,35%	0,62%	0,85%
Progeo	Obiloviny	2012	EUR	240 875 028	63 120 638	264 944 811	4 148 535	13 494 995	523 877	26%	1,57%	5,09%	0,20%
Cooperlat	Mléko	2014	EUR	145 053 666	65 937 926	196 859 120	4 368 655	14 142 841	-2 103 657	45%	2,22%	7,18%	-1,07%

Zdroj: Autor dle výročních zpráv uvedených společností

Charakteristika vybraných družstev, Holandsko

Společnost	Sektor	Rok	Aktiva (tis. EUR)	Dlouhodobý majetek (tis. EUR)	Tržby (tis. EUR)	Provozní zisk (tis. EUR)	Mzdové náklady (tis. EUR)	Čistý zisk (tis. EUR)	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Mzdové nákl. / tržby	Čistá zisková marže
Friesland Campina	Mléko	2014	7 676 000	4 436 000	11 348 000	489 000	898 000	303 000	58%	4,31%	7,91%	2,67%
Agrifirm	Obiloviny	2014	753 182	331 526	2 375 291	15 239	172 963	3 105	44%	0,64%	7,28%	0,13%
Coforta/The Greenery	O & Z ¹	2012	493 200	337 257	1 397 462	-1 681	95 801	1 405	68%	-0,12%	6,86%	0,10%
CZAV	Obiloviny	2014	174 950	52 245	447 586	4 123	20 638	3 819	30%	0,92%	4,61%	0,85%
ZON Fruit & Veg.	O & Z	2014	89 680	61 901	341 938	-96	14 928	511	69%	-0,03%	4,37%	0,15%
CSV COVAS	Řepa	13/14	17 093,8	7 756,4	69 260,9	544,9	1 293	0	45%	0,79%	1,87%	0,00%

¹ Ovoce a zelenina.

Zdroj: Autor dle výročních zpráv uvedených společností

Charakteristika vybraných družstev, Dánsko

Společnost	Sektor	Rok	Valuta	Aktiva (tis.)	Dlouhodobý majetek (tis.)	Tržby (tis)	Provozní zisk (tis.)	Mzdové náklady (tis)	Čistý zisk (tis)	Dl. Majetek / aktiva	Provozní marže	Mzdové nákl. /tržby	Čistá zisková marže
Dansk Landbrugs Grovvarereselskab Amba	Obiloviny	2014	DKK	19 754 600	11 113 115	59 169 436	836 374	3 041 350	185 460	56%	1,41%	5,14%	0,31%
Tican Amba	Prasata	12 / 13	DKK	1 839 455	969 224	5 050 516	117 558	635 774	100 262	53%	2,33%	12,59%	1,99%
Danish Agro	Obiloviny	2014	EUR	1 409 741	675 148	3 239 672	79 723	167 345	36 384	48%	2,46%	5,17%	1,12%
Vestjyllands Andel Amba	Obiloviny	13/ 14	DKK	1 048 963	699 574	1 846 431	63 962	76 766	102 638	67%	3,46%	4,16%	5,56%
Sallinggrovare Amba	Obiloviny	14/ 15	DKK	64 997	12 362	13 085	421	6 940	1,0	19%	3,22%	53,04%	0,01%

Zdroj: Autor dle výročních zpráv uvedených společností

Charakteristika vybraných družstev, Švédsko

Společnost	Sektor	Rok	Aktiva (tis. SEK)	Dlouhodobý majetek (tis. SEK)	Tržby (tis. SEK)	Provozní zisk (tis. SEK)	Mzdové náklady (tis. SEK)	Čistý zisk (tis. SEK)	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Mzdové nákl. / tržby	Čistá zisková marže
Lantmännen	Obiloviny	2014	27 131 000	13 607 000	32 666 000	1 453 000	4 741 000	1 225 000	50%	4,45%	14,51%	3,75%
Skånemejeriers	mléko	2010	1 695 567	933 354	3 305 203	-52 121	175 499	300 241	55%	-1,58%	5,31%	9,08%
Norrmejerier	mléko	2014	1 095 402	546 685	1 849 952	14 928	260 149	4 719	50%	0,81%	14,06%	0,26%
Kalmar Lantmän	Obiloviny	2014	1 001 612	559 885	1 174 416	-22 374	97 894	3 656	56%	-1,91%	8,34%	0,31%
Sveriges djurbönder	prasata	2014	487 514	216 382	19 147	9 230	3 695	4 536	44%	48,21%	19,30%	23,69%
Varaslättnens Lagerhus	Obiloviny	2013	340 608	79 575	627 154	20 937	22 676	1 077	23%	3,34%	3,62%	0,17%
Falköpings mejer	mléko	2014	272 896	103 032	711 895	16 788	33 762	11 781	38%	2,36%	4,74%	1,65%
Kristianstadsortens Lag erhustörelning	Obiloviny	2014	254 626	51 695	644 154	23 970	22 139	13 509	20%	3,72%	3,44%	2,10%
VallbergaLantmän	Obiloviny	2014	251 428	127 445	447 817	15 488	20 973	1 335	51%	3,46%	4,68%	0,30%

Zdroj: Autor dle výročních zpráv uvedených společností

PŘÍLOHA 17: Charakteristika českých subjektů

Charakteristika odbytových organizací schválených v rámci Podpůrného programu č. 10., CZ, tis. CZK.

Společnost IČ	Sektor	Rok	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
25237811	obiloviny	2013	34668	70	176 273	-1801	792	-1487	115	0,2%	-1,0%	0,4%	-0,8%	0,1%
25401882	N/A	2013	4361	501	7 451	144	623	981	81	11,5%	1,9%	8,4%	13,2%	1,1%
25403176	obiloviny	2013	78169	26903	117 689	2844	5502	12664	1 985	34,4%	2,4%	4,7%	10,8%	1,7%
25415417	skot	2011	3961	0	31 016	251	29	299	229	0,0%	0,8%	0,1%	1,0%	0,7%
25447262	zelenina	2011	31813	3506	225 151	98	1311	1540	141	11,0%	0,0%	0,6%	0,7%	0,1%
25544578	ovoce	2010/2011	16685	10031	25 566	246	3123	4750	122	60,1%	1,0%	12,2%	18,6%	0,5%
25571087	mléko	2013	30637	0	285 268	72	375	447	48	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%
25578499	zelenina	2011	12575	10	115 364	788	1333	172	766	0,1%	0,7%	1,2%	0,1%	0,7%
25669397	ovoce	2013	140430	25876	279 756	-20	7941	12608	51	18,4%	0,0%	2,8%	4,5%	0,0%
25924311	mléko	2012	1886	5	11 408	10	19	29	5	0,3%	0,1%	0,2%	0,3%	0,0%
26174090	mléko	2013	47351	0	282 472	333	308	657	262	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
26216604	mléko	2013	55474	0	276 227	120	0	226	97	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
26217678	ovce a kozy	2012	1800	340	7 158	134	1035	888	4	18,9%	1,9%	14,5%	12,4%	0,1%
26447207	květiny	2013	20322	72	195 365	205	4009	5678	65	0,4%	0,1%	2,1%	2,9%	0,0%

Charakteristika odbytových organizací schválených v rámci HPRV, 2012, CZ, tis. CZK.

Společnost IČ	Sektor	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
25497138	obiloviny, olejniny	7 099	313	95 033	538	553	306	428	4,4%	0,6%	0,6%	0,3%	0,5%
26087898	olejniny, skot, prasata	2 679	0	42 669	453	507	960	448	0,0%	1,1%	1,2%	2,2%	1,0%
26110423	obiloviny, olejniny, prasata	14 209	3	20 780	1 088	0	1 195	868	0,0%	5,2%	0,0%	5,8%	4,2%
26110989	olejniny, skot, drůbež	9 570	0	147 339	26	0	-24	5	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
26388766	obiloviny, olejniny	32 769	1 750	70 629	3 151	1 807	8 157	2 698	5,3%	4,5%	2,6%	11,5%	3,8%
26407388	obiloviny, olejniny, skot	35 406	82	151 588	3 226	967	4 239	2 340	0,2%	2,1%	0,6%	2,8%	1,5%
26928680	obiloviny, olejniny	12 112	1 725	57 163	772	0	772	639	14,2%	1,4%	0,0%	1,4%	1,1%
26938502	obiloviny, olejniny	3 866	0	23 806	-16	8	47	-12	0,0%	-0,1%	0,0%	0,2%	-0,1%
26975971	skot	90 873	1 299	313 252	3 090	1 100	3 966	2 830	1,4%	1,0%	0,4%	1,3%	0,9%
26977435	obiloviny, olejniny, prasata	157	0	14 262	25	0	25	20	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%	0,1%

Charakteristika odbytových organizací schválených v rámci HPRV, 2012, CZ, tis. CZK. (cont.)

Společnost IČ	Sektor	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
27172597	obiloviny, olejniny	20 613	0	176 600	174	0	180	167	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
27474933	olejniny, LAKR, prasata, drůbež	438	0	9 819	29	43	72	20	0,0%	0,3%	0,4%	0,7%	0,2%
27682196	obiloviny, olejniny, skot, prasata	1 373	0	8 006	13	0	13	10	0,0%	0,2%	0,0%	0,2%	0,1%
27689387	obiloviny, olejniny	5 436	0	16 146	36	15	51	28	0,0%	0,2%	0,1%	0,3%	0,2%
27781771	obiloviny, olejniny	22 727	0	20 191	377	509	952	352	0,0%	1,9%	2,5%	4,7%	1,7%

Charakteristika odbytových organizací schválených pro obchod s mlékem, ČR, tis. CZK.

Společnost IČ	Rok	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
25237811	2013	34 668	70	176 273	-1801	792	-1487	115	0,2%	-1,0%	0,4%	-0,8%	0,1%
25417487	2013	29 388	0	158 808	-5	25	23	-11	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
25571087	2013	30 637	0	285 268	72	375	447	48	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%
25924311	2012	1 886	5	11 408	10	19	29	5	0,3%	0,1%	0,2%	0,3%	0,0%
26174090	2013	47 351	0	282 472	333	308	657	262	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
26216604	2013	55 474	0	276 227	120	0	226	97	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%
27668797	2013	42 937	0	355 085	57	123	-17	47	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
27806880	2013	75 909	0	499 170	77	92	179	62	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
47674792	2013	136 838	6600	658 107	388	546	866	634	4,8%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
48289710	2013	33 515	7	359 059	-281	614	359	311	0,0%	-0,1%	0,2%	0,1%	0,1%
49452134	2012	27 316	0	329 526	76	84	160	71	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
60647876	2013	483 580	0	3 753 493	6808	2929	9748	5190	0,0%	0,2%	0,1%	0,3%	0,1%
60742780	2013	248 366	659	1 706 191	15777	1516	17814	12854	0,3%	0,9%	0,1%	1,0%	0,8%
61462501	2013	271 285	7	2 104 359	863	1539	1487	959	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,0%
64259439	2013	249 815	11294	1 592 629	5933	6357	12871	4684	4,5%	0,4%	0,4%	0,8%	0,3%

PŘÍLOHA 18: Charakteristika slovenských subjektů

Charakteristika odbytových organizací schválených v rámci Výnosů MZe SR, EUR, 2012.

Společnost IČ	Sektor	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
35837829	O & Z	7 368 008	1 003 423	11 062 403	2 950	0	-55 004	1 905	13,62%	0,03%	0,00%	-0,50%	0,02%
36254240	Obiloviny	471 000	20 600	3 430 800	20 200	0	32 400	9 400	4,37%	0,59%	0,00%	0,94%	0,27%
36313556	O & Z	1 014 961	156 338	4 316 037	2 364	54 553	-17 934	2 345	15,40%	0,05%	1,26%	-0,42%	0,05%
36536831	N/A	6 389	0	46 962	5 641	0	249	5 528	0,00%	12,01%	0,00%	0,53%	11,77%

Charakteristika odbytových organizací schválených v rámci PRV 04 – 06, SR, EUR, 2012.

Společnost IČ	Sektor	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
493490	chmeľ	2 263 840	296 384	1 473 955	6 108	255 730	373 839	-5 899	13,09%	0,41%	17,35%	25,36%	-0,40%
35893273	Zemiaky	297 306	11 807	1 039 005	-12 725	47 084	34 800	-14 196	3,97%	-1,22%	4,53%	3,35%	-1,37%
35910445	Zemiaky	3 222 700	625 500	10 897 771	150 980	811 924	1 123 900	126 260	19,41%	1,39%	7,45%	10,31%	1,16%
35922338	Hydina a vajcia	4 740 582	30 873	23 284 812	8 919	135 868	188 000	5 602	0,65%	0,04%	0,58%	0,81%	0,02%
36052973	Mlieko	695 023	8 868	3 799 708	4 509	25 216	-10 147	-4 446	1,28%	0,12%	0,66%	-0,27%	-0,12%
36269433	Obilniny	104 631	0	1 834 294	-25	0	-69	-267	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,01%
36269581	Obilniny	176 858	0	918 075	-2 354	0	-2 354	-2 606	0,00%	-0,26%	0,00%	-0,26%	-0,28%
36269590	Obilniny	498 020	0	2 138 438	2 596	0	1 124	2 060	0,00%	0,12%	0,00%	0,05%	0,10%
36269786	Obilniny	21 459	0	1 474 234	4 135	0	4 130	3 157	0,00%	0,28%	0,00%	0,28%	0,21%
36280755	Obilniny	848 150	0	9 083 953	33 725	30 050	64 882	18 477	0,00%	0,37%	0,33%	0,71%	0,20%
36281999	Zemiaky	49 623	0	0	-1 522	0	-1 513	-491	0,00%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
36338222	Mlieko	452 444	0	4 881 464	8 717	1 788	11 128	34	0,00%	0,18%	0,04%	0,23%	0,00%
36425672	Mlieko	2 294 588	37 059	8 111 291	21 450	83 130	109 628	15 688	1,62%	0,26%	1,02%	1,35%	0,19%
36451835	Zemiaky	593 334	190 173	520 530	-8 710	80 901	65 570	-13 107	32,05%	-1,67%	15,54%	12,60%	-2,52%
36503771	Ovce (mäso, mlieko, vlna)	13 633	0	546 874	-5 457	3 031	-2 426	-5 506	0,00%	-1,00%	0,55%	-0,44%	-1,01%
36513750	Mlieko	228 065	0	3 559 519	4 812	40 659	71 615	-49	0,00%	0,14%	1,14%	2,01%	0,00%
36590673	Mlieko	345 426	66 621	2 222 278	-4 410	4 991	39 815	-12 999	19,29%	-0,20%	0,22%	1,79%	-0,58%
36601527	olejny a strukoviny	940 852	0	3 095 643	-42	8 296	-8 079	166	0,00%	0,00%	0,27%	-0,26%	0,01%

Charakteristika odbytových organizáci schválených v rámci PRV 04 – 06, SR, EUR.

Spoločnosť IČ	Sektor	Rok	Aktiva	Dlhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
36052973	Obilniny	2012	655 865	8 868	3 799 708	4 509	25 216	-10 147	4 446	1,35%	0,12%	0,66%	-0,27%	0,12%
36319881	Mlieko	2013	259 233	0	3 945 679	-48 182	43 053	-8 394	-47 835	0,00%	-1,22%	1,09%	-0,21%	-1,21%
36660884	Mlieko	2013	588 514	0	2 939 725	4 871	0	-45 129	3 559	0,00%	0,17%	0,00%	-1,54%	0,12%
36729761	Mlieko	2013	850 535	0	2 869 543	71	5 670	-40 000	0	0,00%	0,00%	0,20%	-1,39%	0,00%
36779679	Mlieko	2013	82 624	0	491 261	-1 038	10 747	-665	-1 174	0,00%	-0,21%	2,19%	-0,14%	-0,24%
36789496	Mlieko	2013	230 973	0	3 847 264	250	13 242	27 338	-111	0,00%	0,01%	0,34%	0,71%	0,00%
36814032	Obilniny	2013	455 800	0	2 103 541	5 800	2 704	-29 022	4 400	0,00%	0,28%	0,13%	-1,38%	0,21%
36819450	Hydina a vajcia	2013	126 328	0	1 985 686	-1 497	11 419	-8 601	-4 141	0,00%	-0,08%	0,58%	-0,43%	-0,21%
43847064	Olejny a strukoviny	2013	31 900	0	1 422 334	9 000	3 738	-37 200	9 000	0,00%	0,63%	0,26%	-2,62%	0,63%
43868673	Obilniny	2013	48 700	0	962 176	4 700	3 738	-54 996	3 528	0,00%	0,49%	0,39%	-5,72%	0,37%
44021097	Mlieko	2013	516 653	0	4 430 549	9 292	12 621	-27 532	9 110	0,00%	0,21%	0,28%	-0,62%	0,21%
44036825	Jatočný hovädzí dob.	2013	87 017	0	1 086 291	15 373	-71	-4 734	11 522	0,00%	1,42%	-0,01%	-0,44%	1,06%
44037040	Mlieko	2013	410 633	0	3 392 861	6 976	4 493	495	5 292	0,00%	0,21%	0,13%	0,01%	0,16%
44037554	Mlieko	2013	235 788	0	1 998 450	-4 256	0	-4 066	-4 406	0,00%	-0,21%	0,00%	-0,20%	-0,22%
44050429	Jatočné ošípané	2013	243 892	0	4 056 173	-7 254	0	-53 003	-7 529	0,00%	-0,18%	0,00%	-1,31%	-0,19%
44052367	Obilniny	2013	527 471	0	1 208 180	-5	0	-3 836	2	0,00%	0,00%	0,00%	-0,32%	0,00%
44054998	Mlieko	2013	3 220 127	0	9 030 562	28 119	32 181	10 181	464	0,00%	0,31%	0,36%	0,11%	0,01%
44059159	Mlieko	2013	450 842	0	2 909 980	26 548	12 468	-7 293	20 329	0,00%	0,91%	0,43%	-0,25%	0,70%
44116098	Obilniny	2013	240 037	0	1 768 604	280	0	-22 607	10	0,00%	0,02%	0,00%	-1,28%	0,00%
44116161	Obilniny	2013	999 763	0	3 096 042	301	0	-19 497	29	0,00%	0,01%	0,00%	-0,63%	0,00%
44116225	Obilniny	2012	557 120	0	2 635 226	296	0	-42 354	32	0,00%	0,01%	0,00%	-1,61%	0,00%
44116268	Obilniny	2013	76 856	0	2 531 159	571	0	-29 600	159	0,00%	0,02%	0,00%	-1,17%	0,01%
44119143	Obilniny	2013	1 621 276	0	2 377 051	320	0	-25 565	38	0,00%	0,01%	0,00%	-1,08%	0,00%
44119283	Obilniny	2013	207 610	0	2 022 844	745	0	-33 012	374	0,00%	0,04%	0,00%	-1,63%	0,02%
44128231	Obilniny	2013	1 912 161	0	2 572 353	319	0	-23 295	-15	0,00%	0,01%	0,00%	-0,91%	0,00%
44128398	Obilniny	2013	408 888	0	3 133 733	579	0	-29 600	291	0,00%	0,02%	0,00%	-0,94%	0,01%
44151268	Mlieko	2013	436 468	0	5 288 579	-664	0	-60 664	-936	0,00%	-0,01%	0,00%	-1,15%	-0,02%
44151926	Jatočné ošípané	2013	188 158	0	1 382 524	1 020	0	-48	739	0,00%	0,07%	0,00%	0,00%	0,05%
44152060	Mlieko	2013	896 758	0	3 797 916	951	0	-5 524	845	0,00%	0,03%	0,00%	-0,15%	0,02%
44152159	Obilniny	2013	35 013	0	1 784 415	1 230	0	-2 800	756	0,00%	0,07%	0,00%	-0,16%	0,04%
44158602	Obilniny	2013	1 623 715	0	2 851 920	514	0	-29 815	137	0,00%	0,02%	0,00%	-1,05%	0,00%
44159030	Obilniny	2013	928 169	0	2 367 798	306	0	-43 357	40	0,00%	0,01%	0,00%	-1,83%	0,00%

Charakteristika odbytových organizací schválených v rámci PRV 04 – 06, SR, EUR, (Cont.)

Společnost IČ	Sektor	Rok	Aktiva	Dlouhodobý majetek	Tržby za prodej zboží a výkony	Provozní zisk	Osobní náklady	Přidaná hodnota	Výsledek hospodaření za účetní období	Dl. majetek / aktiva	Provozní marže	Osobní nákl. / tržby	Přidaná hodnota / tržby	Čistá zisková marže
44159285	Obilniny	2013	429 537	0	1 506 665	400	0	-27 069	8	0,00%	0,03%	0,00%	-1,80%	0,00%
44184051	Obilniny	2013	2 337 372	0	2 568 156	516	0	-29 810	96	0,00%	0,02%	0,00%	-1,16%	0,00%
44237260	Mlieko	2013	340 578	0	1 366 514	414	0	-3 117	172	0,00%	0,03%	0,00%	-0,23%	0,01%
44239149	Mlieko	2013	300 413	0	1 097 110	369	0	-16 383	134	0,00%	0,03%	0,00%	-1,49%	0,01%
44239254	Obilniny	2013	40 243	0	3 324 724	80	0	-29 960	-4	0,00%	0,00%	0,00%	-0,90%	0,00%
44240929	Jatočné ošípané	2013	422 646	0	1 566 669	321	0	-17 081	12	0,00%	0,02%	0,00%	-1,09%	0,00%
44246692	Olejniny a strukoviny	2013	2 905 511	0	5 064 753	345	0	-35 955	115	0,00%	0,01%	0,00%	-0,71%	0,00%
44247052	Obilniny	2013	690 978	0	968 503	71	0	-11 273	11	0,00%	0,01%	0,00%	-1,16%	0,00%
44273801	Olejniny a strukoviny	2013	440 921	0	3 088 483	371	0	-43 280	133	0,00%	0,01%	0,00%	-1,40%	0,00%
44281170	Olejniny a strukoviny	2013	128 687	0	1 457 599	1 226	2 656	-11 619	851	0,00%	0,08%	0,18%	-0,80%	0,06%
44313098	Obilniny	2013	743 021	0	677 012	1 557	0	-13 983	1 123	0,00%	0,23%	0,00%	-2,07%	0,17%
44313144	Olejniny a strukoviny	2013	695 211	0	538 309	2 049	0	-23 451	1 440	0,00%	0,38%	0,00%	-4,36%	0,27%
44313438	Hydina a vajcia	2013	14 652	0	32 158	-723	0	-721	-798	0,00%	-2,25%	0,00%	-2,24%	-2,48%
44330936	Olejniny a strukoviny	2013	678 984	0	1 504 420	52 867	0	13 602	40 328	0,00%	3,51%	0,00%	0,90%	2,68%
44382103	Obilniny	2013	53 313	0	1 146 318	485	0	-40 662	293	0,00%	0,04%	0,00%	-3,55%	0,03%

