**ZLEPŠOVANIE VÝSLEDKOV TRHU**

**ZLEPŠOVANIE POSTAVENIA POĽNOHOSPODÁROV V DODÁVATEĽSKOM REŤAZCI**

Správa Pracovnej skupiny pre poľnohospodárske trhy, november 2016.



H. Giesen, A.L. Paumier, D. Dobbin, A. Babuchowski, I. Šarmír, komisár P. Hogan, C. Veerman, E. Valverde, A. Juhasz, T. Iwarson, L.O. Fresco (J. Bédier, G. Calzolari chýbajú).

*Fotografia z inauguračného zasadnutia Pracovnej skupiny pre poľnohospodárske trhy, 13. január 2016.*

*Chcel by som využiť túto príležitosť a vyjadriť intelektuálne potešenie a pocit cti, čo sa mi dostali vďaka predsedaniu Pracovnej skupine pre poľnohospodárske trhy. Tiež by som sa chcel poďakovať mojim kolegom za úsilie, ktoré do práce od januára tohto roku investovali. Veľmi ďakujem aj externým expertom za podporu snáh pracovnej skupiny. Prišli zďaleka aj zblízka, aby prispeli k tejto významnej práci a podelili sa o svoje bohaté odborné skúsenosti. A na záver by som chcel vyjadriť svoju vďačnosť pracovníkom GR pre poľnohospodárstvo, ktorí skupine poskytovali podporu sekretariátu v priebehu celého jej fungovania.*

Cees Veerman

V Bruseli 14. novembra 2016

**Členovia Pracovnej skupiny pre poľnohospodárske trhy**

**Cees P. Veerman, predseda** - profesor európskej poľnohospodárskej a vidieckej ekonómie na Tilburgskej univerzite, Wageningenskej univerzite a Erazmovej univerzite v Rotterdame, bývalý holandský minister poľnohospodárstva, prírodných zdrojov a kvality potravín, Holandsko.

**Esther Valverde Cabrero, podpredsedníčka** - zástupkyňa generálneho riaditeľa pre štruktúru potravinových dodávateľských reťazcov španielskeho ministerstva poľnohospodárstva, potravín a životného prostredia, Španielsko.

**Andrzej Babuchowski** - titulárny profesor poľnohospodárskych vied, fakulta potravinárskych vied, Varmijsko-mazurská univerzita, Olsztyn; predseda Inštitútu pre inováciu mliekarenského priemyslu v Mragowe, Poľsko.

**Jerome Bedier** - zástupca generálneho riaditeľa a generálny tajomník skupiny Carrefour Group, Francúzsko.

**Gianpiero Calzolari** - koordinátor mliekarenského sektoru Alleanza Cooperative Italiane, Taliansko

**David Dobbin** - skupinový výkonný riaditeľ United Dairy Farmers; predseda Dairy UK, Spojené kráľovstvo.

**Louise O. Fresco** - prezidentka Wageningenskej univerzity a výskumného centra, Holandsko

**Helfried Giesen** - bývalý výkonný riaditeľ Rady družstva na výrobu mäsa Westfleisch SCE, Nemecko.

**Torbjorn Iwarson** - nezávislý konzultant pre poľnohospodárske trhy v Svenska Commodities a manažér portfólií v Skandia Investment Management, Švédsko.

**Aniko Juhasz** - generálna riaditeľka Výskumného ústavu poľnohospodárskej ekonomiky (AKI) v Budapešti, Maďarsko.

**Anne Laure Paumier** - zástupkyňa oddelenia pre obilie Coop de France (vedúca riadenia trhov a rizík) – členka expertnej skupiny pre obilniny COPA- COGECA, Francúzsko.

**Igor Šarmír** - expert na komerčné vzťahy Slovenskej poľnohospodárskej a potravinárskej komory; člen Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru, Slovensko.

*Les produits de la terre sont pour tous; même un roi est tributaire de la campagne.*

*Ecclesiaste 5:8*

|  |
| --- |
| Autormi správy sú členovia Pracovnej skupiny pre poľnohospodárske trhy. Obsah publikácie nemusí nevyhnutne zodpovedať postojom alebo názorom Európskej komisie. |

**Obsah**

[ZHRNUTIE 6](#_Toc468692087)

[ČASŤ I – ÚVOD 10](#_Toc468692088)

[1. Mandát 10](#_Toc468692089)

[2. Pracovná metóda 10](#_Toc468692090)

[3. Kontext 11](#_Toc468692091)

[ČASŤ II – ODPORÚČANIA PRE DODÁVATEĽSKÝ REŤAZEC 13](#_Toc468692092)

[4. Transparentnosť trhu 13](#_Toc468692093)

[4.1. Úvod 13](#_Toc468692094)

[4.2. Problém 14](#_Toc468692095)

[4.3. Posúdenie 15](#_Toc468692096)

[4.4. Odporúčania 18](#_Toc468692097)

[5. Riadenie rizík 19](#_Toc468692098)

[5.1. Úvod 19](#_Toc468692099)

[5.2 Problém 19](#_Toc468692100)

[5.3. Posúdenie 20](#_Toc468692101)

[5.4. Odporúčania 22](#_Toc468692102)

[6. Futures a ďalšie derivátové nástroje 23](#_Toc468692103)

[6.1. Úvod 23](#_Toc468692104)

[6.2. Problém 24](#_Toc468692105)

[6.3. Posúdenie 26](#_Toc468692106)

[6.4. Odporúčania 27](#_Toc468692107)

[7. Obchodné praktiky na poľnohospodárskych trhoch 28](#_Toc468692108)

[7.1. Úvod 28](#_Toc468692109)

[7.2. Problém 28](#_Toc468692110)

[7.3. Posúdenie 31](#_Toc468692111)

[7.4. Odporúčania 33](#_Toc468692112)

[8. Využívanie zmlúv („zazmluvňovanie“) 34](#_Toc468692113)

[8.1. Úvod 34](#_Toc468692114)

[8.2. Problém 35](#_Toc468692115)

[8.3. Posúdenie 36](#_Toc468692116)

[8.4. Odporúčania 38](#_Toc468692117)

[9. SPP a právo hospodárskej súťaže 39](#_Toc468692118)

[9.1. Úvod 39](#_Toc468692119)

[9.2. Problém 40](#_Toc468692120)

[9.3. Posúdenie 41](#_Toc468692121)

[9.4. Odporúčania 44](#_Toc468692122)

[10. Prístup k financiám 45](#_Toc468692123)

[10.1. Úvod 45](#_Toc468692124)

[10.2. Problém 46](#_Toc468692125)

[10.3. Posúdenie 47](#_Toc468692126)

[10.4. Odporúčania 47](#_Toc468692127)

[ČASŤ III – ÚVAHY O POKRAČOVANÍ SPP PO ROKU 2020 48](#_Toc468692128)

[1. Úvod 48](#_Toc468692129)

[2. SPP v retrospektíve 48](#_Toc468692130)

[3. Dôvody pre širšiu spoločnú potravinovú a poľnohospodársku politiku 49](#_Toc468692131)

[3.1. Cenová úroveň a volatilita cien 49](#_Toc468692132)

[3.2. Trvalá udržateľnosť 50](#_Toc468692133)

[4. Úloha a charakter priamych platieb 51](#_Toc468692134)

[5. Výskum a vývoj 52](#_Toc468692135)

[6. Záver 52](#_Toc468692136)

[PRÍLOHY 54](#_Toc468692137)

[Príloha A – Futures a ďalšie derivátové nástroje 54](#_Toc468692138)

[Príloha B – Právne predpisy EÚ upravujúce kolektívne akcie 56](#_Toc468692139)

[Príloha C – História politiky finančných nástrojov v EÚ vo vzťahu k poľnohospodárstvu 62](#_Toc468692140)

[Príloha D – Výzvy spojené so zriaďovaním finančných nástrojov 63](#_Toc468692141)

[Príloha E – Príspevok Igora Šarmíra **Chyba! Záložka nie je definovaná.**](#_Toc468692142)

# ZHRNUTIE

1. Správa skúma postavenie poľnohospodárov v dodávateľskom reťazci a predkladá odporúčania na zlepšenie ich postavenia. Je výsledkom úvah a úsilia Pracovnej skupiny pre poľnohospodárske trhy (ďalej len „pracovná skupina“), ktorá bola zriadená v januári 2016 ako expertná skupina Európskej komisie na podnet Phila Hogana, komisára pre poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka.
2. Spoločná poľnohospodárska politika (SPP) sa viac než kedykoľvek predtým začala trhovo orientovať a menej spoliehať na riadenie trhov. V dôsledku tohto sa aj európske poľnohospodárstvo stále viac integruje na svetových trhoch. Ruka v ruke s týmto vývojom idú nevyhnutné posuny. Jedným z posledných krokov je postupné ukončovanie používania kvót na mlieko a cukor. Otvorené trhy prinášajú príležitosti ale aj výzvy. Vládnu obavy, že poľnohospodári, ktorí sú už i tak roztrieštenou skupinou a v súčasnosti menej podporovanou politickými nástrojmi určenými v minulosti na udržiavanie výrobných cien, sa stávajú hlavným nárazníkom v dodávateľskom reťazci v súvislosti s trhovými rizikami ako sú cenová volatilita alebo dlhé obdobia nízkych cien.
3. Zúženie rozsahu klasických trhových opatrení sprevádzalo zavedenie priamych platieb, ktoré boli navrhnuté tak, aby absorbovali tieto šoky, ale tiež silnejší dôraz na regulačné prostredie v SPP zamerané na posilnenie organizačných štruktúr poľnohospodárov. Reforma nariadenia o spoločnej organizácii trhov EÚ (SOT) zlepšila riadenie spolupráce medzi výrobcami – najmä dôrazom na organizácie výrobcov, ich združenia a medziodvetvové organizácie.
4. Odklon od každodenného riadenia trhu k pravidlám, ktoré umožňujú spoliehať sa na nástroje riadené sektorom je, podľa názoru pracovnej skupiny, stále prebiehajúcou prácou: politický rámec je možné a potrebné ďalej zlepšovať. Správa obsahuje odporúčania k tejto téme.
5. Komisia by mala prijať ďalšie kroky na **zvýšenie transparentnosti trhu**, aby podporila účinné podmienky hospodárskej súťaže v dodávateľskom reťazci. Väčší a lepšie vybavení prevádzkovatelia na vyšších aj nižších stupňoch dodávateľského reťazca zvyčajne majú jasnejší prehľad o trhu, zatiaľ čo poľnohospodári – často rozdrobení alebo malí – prehľad nemajú. Informačná asymetria vytvára atmosféru nedôvery, najmä v súvislosti s prenosom cien a distribúciou pridanej hodnoty pozdĺž reťazca. Správa, okrem iného, odporúča zavedenie povinného cenového výkazníctva na preklenutie existujúcich informačných nedostatkov v reťazci – a šírenie zozbieraných údajov v riadne agregovanej podobe za účelom zvýšenia transparentnosti.
6. Trhové observatóriá a panely Komisie sú pozitívnym vykročením v správnom smere, ale stále existuje veľký priestor na zlepšenie, najmä v oblasti včasného poskytovania a štandardizácie údajov zozbieraných v členských štátoch. Treba preskúmať, či by bolo možné integrovať údaje o spotrebe a vstupné ceny výrobcov do existujúcich trhových informačných systémov. Komisia by mala vytvoriť platformu na lepšiu komunikáciu a výmenu informácií medzi členskými štátmi, ktorá bude venovaná spôsobom zberu trhových údajov a spôsobom práce vnútroštátnych observatórií potravinových reťazcov. Výpočty „potravinového eura“ na úrovni EÚ a na úrovni členských štátov pre všetky hlavné potravinové produkty by mohli všeobecnej verejnosti vrátane spotrebiteľov poskytnúť užitočné informácie o distribúcii pridanej hodnoty pozdĺž celého reťazca. Komisia by mala zintenzívniť prijímanie moderných a jednoducho použiteľných komunikačných formátov (napr. webových aplikácií). Treba podporovať členské štáty, aby využívali príležitostí ponúkané „veľkými dátami“ v prospech poľnohospodárov a povzbudzovali iniciatívy na pomoc poľnohospodárom pri orientácii v širokom spektre a objeme generovaných údajov, na farmách aj mimo nich.
7. Poľnohospodári len zdržanlivo a zriedkavo používajú nástroje EÚ na **riadenie rizík**. Komisia by mala zatraktívniť súbor nástrojov na riadenie rizík a zosúladiť ho s nástrojmi používanými v členských štátoch, aby umožnila poľnohospodárom riadiť riziká ex ante. Riešením by bolo povinné začlenenie opatrení do programov členských štátov na rozvoj vidieka. Tento krok by mohli sprevádzať aj monitorovacie a hodnotiace systémy, ktoré mapujú všetky relevantné údaje súvisiace s výskytom rizík. Na zatraktívnenie nástroja pre používateľov by bolo dobré zrevidovať minimálne limity platné pre straty na úrode na účely poistenia. Bolo by potrebné posúdiť pridanú hodnotu európskeho spolufinancovania zaisťovacích systémov,
8. čo by v dôsledku mohlo priniesť aj presun zdrojov na skutočnú integrovanú politiku riadenia rizík na úrovni EÚ. Aby sa podarilo udržať nákladovú efektívnosť kontrolných režimov, treba zohľadniť aj možnosť využívania zjednodušeného výpočtu strát a preplácania nákladov. Komisia by mala zriadiť európsku platformu – ktorej súčasťou by boli členské štáty a jednotlivé zainteresované strany – umožňujúcu výmenu osvedčených postupov o riadení poľnohospodárskych rizík. Niektoré nástroje a systémy, ktoré už v členských štátoch efektívne fungujú, by sa takouto cestou dostali do širšieho povedomia a mohli by ich začať využívať viacerí. Členské štáty by platformu mohli použiť aj na výmenu informácií o exitujúcich postupoch priemerovania daní a posúdenie potenciálnej úspešnosti postupov pre poľnohospodárskych výrobcov v celej EÚ.
9. V časoch zvýšenej cenovej volatility by mohli byť významným nástrojom na riadenie rizík pre poľnohospodárov **termínové trhy**. V tejto oblasti by mali byť prioritou najmä opatrenia zamerané na zvyšovanie povedomia a školenia v komunitách a organizáciách poľnohospodárov. Zber údajov o cenách a ich šírenie Komisiou pod hlavičkou transparentnosti trhu by mohlo stimulovať termínové trhy formou poskytovania spoľahlivých a dôveryhodných cenových referencií, ktoré sú dôležitým nástrojom na zúčtovanie termínových zmlúv. Správa tiež vyzýva Komisiu, aby poskytla expertízu zákonodarcom v záležitostiach – ako je finančné nariadenia na úrovni EÚ – ktoré by mohli mať negatívne dopady na likviditu termínových trhov.
10. Dobrovoľné iniciatívy sa ukázali do istej miery ako užitočné už v súvislosti s **nekalými obchodnými praktikami**. Nedokázali však úplne zachytiť a riešiť tzv. faktor strachu, ktorý sa často vyskytuje, keď sa prevádzkovateľ považuje za sťažovateľa, a nedokázali zabezpečiť účinné a nezávislé presadzovanie práva. Správa odporúča prijatie rámcovej legislatívy na úrovni EÚ, ktorá by riešila určité základné nekalé obchodné praktiky (napr. maximálne platobné lehoty) a ustanovila účinné režimy presadzovania práva v členských štátoch – ako Rozhodca. Takéto režimy presadzovania by mali obsahovať právomoc uskutočňovať vyšetrovania z vlastnej iniciatívy a možnosť podávania anonymných sťažností pre obete nekalých obchodných praktík. V súvislosti s poľnohospodárskymi produktami by bolo vhodné a príhodné začať uplatňovať zmiešaný prístup založený na povinných a dobrovoľných pravidlách, a to aj na úrovni EÚ. Do prístupu by sa dali začleniť dobre fungujúce systémy presadzovania, ktoré už v členských štátoch existujú. V rovnakom duchu treba pokračovať a naďalej zlepšovať aj dobrovoľnú Iniciatívu dodávateľského reťazca podporovanú Fórom na najvyššej úrovni pre lepšie fungovanie potravinového dodávateľského reťazca.
11. Spolupráca v dodávateľskom reťazci prostredníctvom **zazmluvňovania** umožňuje rozvíjať neantagonistické komerčné vzťahy, ktoré uspokojujú dopyt spotrebiteľov po inovatívnych produktoch a zároveň plnia očakávania verejnosti súvisiace s trvalou udržateľnosťou. Úspešné opatrenia ako sú dedikované dodávateľské reťazce. tripartitné zmluvy a podobné iniciatívy už existujú a bolo by ich treba lepšie propagovať ako príklady osvedčenej praxe. Komisia by v tejto súvislosti mohla podať pomocnú ruku a umožniť prevádzkovateľom, aby sa spoločne stretli a mohli sa vzájomne od seba učiť.
12. Absencia písomných zmlúv v komerčných vzťahoch často znevýhodňuje slabšiu stranu. Podľa pravidiel EÚ by poľnohospodári mali byť schopní požiadať o písomnú zmluvu a dostať ju. Dopĺňalo by so existujúcu všeobecnú možnosť prikázať povinné uzatváranie písomných zmlúv, ktorú majú členské štáty podľa nariadenia SOT.
13. Prostredníctvom kolektívnych rokovaní s prevádzkovateľmi treba preskúmať realizovateľnosť a efektívnosť (prípadne povinných) ex-ante mechanizmov spoločného využívania hodnôt, a to predovšetkým v sektoroch, kde distribúcia pridanej hodnoty v potravinovom dodávateľskom reťazci zaostáva. Cieľom by bolo vytvoriť silnejšie a prípadne spravodlivejšie prepojenie medzi cenami výrobcu a pridanou hodnotou, ktorá narastá v rámci reťazca.
14. Čo sa týka **spolupráce výrobcov**, správa jednoznačne poukazuje na nedostatočnú jednoznačnosť pravidiel upravujúcich kolektívne akcie výrobcov. Tento regulačný chaos spôsobili rôzne koncepcie klasického práva hospodárskej súťaže a poľnohospodárske odchýlky v nariadení SOT. Reforma SPP z 2013 priniesla ďalšie prístupy k riešeniu kolektívnych akcií poľnohospodárov. Zámerom bolo posilniť postavenie poľnohospodárov v reťazci, ale nové ustanovenia zároveň prehĺbili právnu komplexnosť. Pravidlá musia byť jasné a praktické, aby si poľnohospodári, ktorí plánujú spolupracovať, nemuseli najímať právnych poradcov. Komisia by mala jednoznačne vyňať spoločné plánovanie a spoločný predaj z práva hospodárskej súťaže, ak sú doň zapojené uznávané organizácie výrobcov alebo asociácie organizácií výrobcov. Stanovené záruky by mali zaistiť, aby neprišlo k ohrozeniu hospodárskej súťaže a cieľov SPP – ako sú primerané spotrebiteľské ceny. Toto vyjasnenie podporí orientáciu politiky SPP na podporu výrobcov organizovať sa a vzájomne si pomáhať. Združenia výrobcov vytvorené čisto za účelom vyjednávania by mali byť povolené do určitej hranice, aby spoločný predaj negatívne neovplyvnil hospodársku súťaž. Okrem toho by bolo treba oživiť „spiaci“ článok 209 nariadenia SOT a zaviesť možnosť získať vopred právnu istotu (prostredníctvom odporúčacích listov). Je potrebné upraviť rozsah ustanovenia o krízových karteloch, ktoré umožňuje dohody medzi výrobcami (vrátane organizácií výrobcov a medziodvetvových organizácií).
15. Treba zintenzívniť prijímanie opatrení na uľahčenie **prístupu k financovaniu** pre poľnohospodárov, predovšetkým v skupine Európskej investičnej banky (skupina EIB). Súčasná averzia bánk voči rizikám môže viesť k podfinancovaniu a ovplyvniť konkurencieschopnosť odvetvia poľnohospodárstva. Komisia by mala podporiť spustenie pilotných projektov EIB pre odvetvie poľnohospodárstva a prípravu cielených finančných nástrojov (napr. na riešenie situácie mladých poľnohospodárov, cenovej volatility atď.), ktoré maximalizujú využitie peňazí z SPP na základe záruky a pritiahnu financovanie zo súkromného sektora. Členské štáty treba podporiť v spolupráci so skupinou **EIB** na získavaní potrebnej expertízy v oblasti správy a riadenia finančných nástrojoch, ktoré poskytujú poľnohospodárom lepší prístup k financovaniu. Nástroje spravované priamo na úrovni EÚ môžu, aspoň sčasti, zmierniť administratívne výzvy pre členské štáty. Komisia a EIB by mali pokračovať vo svojom súčasnom prieskumnom úsilí zameranom na nastavenie mechanizmu záruky za vývozné úvery v EIB pre poľnohospodárske vývozy na nové alebo rizikové trhy.
16. Tretia časť správy obsahuje všeobecné úvahy o pokračovaní **SPP po 2020**. Zasadzuje politiku do historického kontextu jej priebežnej adaptácie a reforiem. Podáva svedectvo o historickej schopnosti SPP úspešne riešiť výzvy, ktorým čelia rozmanité poľnohospodárske sektory a vidiecke komunity.
17. Pracovná skupina postuluje, že smerovanie politiky, ktoré si osvojila reformovaná SPP, by sa nemalo meniť. Moderná SPP by mala pokračovať na ceste, ktorou vykročila. Mala by však zohrávať aj úlohu pre tých poľnohospodárov, ktorí nepovažujú začlenenie na medzinárodné trhy za príležitosť na rozširovanie svojho podnikania a získavanie prínosov úspor z rozsahu na vývozných trhoch. Moderná SPP by mala odmeňovať poľnohospodárov, ktorí sa špecializujú na špecifické služby alebo produkty, pod podmienkou že budú ponúkať merateľné výhody pre zvieratá, prírodu a životné prostredie, ktoré budú vo verejnom záujme.
18. Zmena klímy je jednou z najnaliehavejších otázok globálneho riadenia a v oblasti poľnohospodárstva prináša mnoho výziev ako v súvislosti s prispôsobovaním sa, tak aj zmierňovania jej dopadov. Dopyt po ochrane prírody a ďalších aktivitách prispievajúcich k životaschopnosti vidieka ponúka poľnohospodárom ďalšie príležitosti. Regulácia, odmena za dodávané verejné tovary a služby, podporné opatrenia pre poľnohospodárstvo v prechode medzi paradigmami a nové adekvátne technológie budú musieť byť súčasťou politického mixu budúcnosti. Môžu poskytovať zdroje príjmov pre regióny a poľnohospodárov, ktorí sa nebudú zameriavať na svetové trhy. Vyhlásenie z Corku 2.0 stanovuje cestnú mapu a perspektívy pre vidiecke ekonomiky a sociálnu štruktúru vidieka. Veľká časť pomoci by mala byť organizovaná na úrovni členských štátov.
19. Súčasťou „Poľnohospodárstva budúcnosti“ v EÚ je tiež jeho príspevok k zdravšiemu životnému štýlu a zdravým potravinám – teda potravinám, ktoré sú zdravé a zároveň sú pestované spôsobom, ktorý spoločnosť považuje za vhodný a eticky správny. Udržateľnosť (napr. klimatická neutrálnosť, dobré pracovné podmienky a dobrá starostlivosť o zvieratá) je kľúčovým prvkom, ktorému treba venovať pozornosť.
20. Správa berie na vedomie potrebu priebežnej komunikácie a vysvetľovania poľnohospodárskej politiky EÚ a súvisiacich politík ako je obchodná politika, najmä tam, kde sa zvyšuje nedôvera v prínosy trhovej integrácie.
21. Taktiež navrhuje opätovné prehodnotenie režimu priamych platieb, ktorý vo svojej súčasnej podobe preukázateľne trpí istými obmedzeniami. Zasadzuje sa o presun zdrojov do integrovanej politiky riadenia rizík na úrovni EÚ, ktorá by dopĺňala existujúce stratégie na úrovni členských štátov, pričom by sa však naďalej mala venovať prominentná pozornosť všetkému, čo súvisí s trvalou udržateľnosťou.
22. Treba vystupňovať dôraz na inovácie napr. na výskum a vývoj v oblasti metód poľnohospodárskej výroby a nových technológií založených na IKT ako je presné poľnohospodárstvo, ale aj na organizačnú inováciu pozdĺž reťazca v súlade s vývojom dopytu spotrebiteľov. Treba oživiť vzdelávacie a školiace strediská v Európe a integrovať vzdelávacie programy zamerané na inovácie, riadenie poľnohospodárskych podnikov a poľnohospodárske inžinierstvo. Všetky tieto kroky sú nevyhnutné, ak chceme, aby sa z poľnohospodárskeho odvetvia EÚ stalo odvetvie príťažlivé pre nových poľnohospodárov.
Podľa názoru pracovnej skupiny by mala mať moderná SPP omnoho širší rozsah, na čo upozorňuje aj správa, a mala by byť efektívnym a účinným nástrojom, ktorý bude prispievať k riešeniu budúcnosti poľnohospodárstva a stelesňovať spoločný záujem o postavenie Európy vo svete.

# ČASŤ I – ÚVOD

## 1. Mandát

1. Phil Hogan, európsky komisár pre poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka, predstavil v septembri 2015 solidárny balík v hodnote 500 miliónov eur na pomoc poľnohospodárskym trhom, ktoré sú pod tlakom v dôsledku nerovnováhy vyvolanej ruským embargom na dovoz potravín z EÚ, spomaľujúcim sa dopytom z Číny a skončením mliečnych kvót. Na rovnakom zasadnutí Rady Komisia oznámila vytvorenie poradnej skupiny na vysokej úrovni, ktorá dostala za úlohu preskúmať fungovanie dodávateľského reťazca a postavenie poľnohospodárov v reťazci.
2. Skupina bola vytvorená v januári 2016 s názvom Pracovná skupina pre poľnohospodárske trhy (ďalej len „pracovná skupina“). Bola poverená poskytovaním poradenstva a expertízy Komisii v oblasti fungovania poľnohospodárskych trhov a postavenia poľnohospodárov v dodávateľskom reťazci, ale aj vydávaním odporúčaní a navrhovaním politických iniciatív v tejto oblasti s prihliadnutím na globálne výzvy pre trvalo udržateľné poľnohospodárstvo. Úsilie pracovnej skupiny dopĺňa prácu Fóra na vysokej úrovni pre lepšie fungovanie potravinového dodávateľského reťazca.[[1]](#footnote-1)
3. Informácie o členoch pracovnej skupiny sú uvedené na začiatku správy. V septembri sme sa bohužiaľ naposledy rozlúčili s Igorom Šarmírom, ktorý zomrel v nemocnici na rodnom Slovenku. Aj počas svojej choroby a na lôžku sa v priebehu leta s nami podelil o svoje myšlienky o celkovom smerovaní európskeho poľnohospodárstva. Chceli by sme si uctiť jeho pamiatku priložením jeho príspevku k tejto správe v podobe prílohy E.
4. Odporúčania pracovnej skupiny sú uvedené v druhej časti správy. Sústredia sa na sedem hlavných okruhov: transparentnosť trhov, riadenie rizík, futures a ďalšie derivátové nástroje, obchodné praktiky na poľnohospodárskych trhoch, využívanie zmlúv (zazmluvňovanie), Spoločná poľnohospodárska politika (SPP) a právo hospodárskej súťaže a prístup k financiám.
5. Správu ako celok podporila celá pracovná skupina. Pán J. Bieder však nesúhlasil s kapitolou 7 o „obchodných praktikách na poľnohospodárskych trhoch“ a svoj postoj zdôvodňuje nasledovne: „(i) Otázka príjmov poľnohospodárov závisí od rovnováhy na trhu a nie od nekalých obchodných praktík. Práve rovnováha by mala byť cieľom pri hľadaní konkrétnych riešení odrážajúcich dnešnú realitu. (ii) Nekalé obchodné praktiky sú predmetom obchodného práva a ich riešenie patrí do kompetencie členských štátov, ktoré v drvivej väčšine už zaviedli režimy na boj proti nekalým obchodným praktikám. Úlohou Európskej únie by malo byť a) monitorovanie pokroku a príprava odporúčaní o osvedčených postupoch a b) upozorňovanie na problematické oblasti a podpora spoločných alebo individuálnych iniciatív.“
6. V časti III sa venujeme úvahám o širšom zameraní SPP v období po roku 2020. Táto časť nemá vplyv na konkrétne odporúčania uvedené v časti II, ktoré platia bez ohľadu na to, akou cestou sa SPP vydá.

## 2. Pracovná metóda

1. Pracovná skupina sa stretla na ôsmich zasadnutiach na rôzne témy, ktoré považovala za dôležité vo vzťahu k postaveniu poľnohospodárov v dodávateľskom reťazci. Predseda pracovnej skupiny pred každým zasadnutím zaslal členom podklady na prípravu a nasmerovanie diskusie. V raňajšej časti zasadnutí sme si vypočuli a prediskutovali prezentácie expertov z pracovnej skupiny, prizvaných externých expertov alebo expertov z Európskej komisie. V poobedňajšej časti zasadnutí sme sa venovali hlbším diskusiám o témach.
2. Okrem toho sme iniciovali aj konzultačný proces so zainteresovanými stranami, ktorý prebiehal prostredníctvom webovej stránky pracovnej skupiny a zameriaval sa postupne na jednotlivé diskutované témy. Zainteresované strany sme povzbudzovali k zasielaniu konkrétnych nápadov týkajúcich sa mandátu. Súčasťou prijatých príspevkov tretích strán (celkom 58) sú aj príspevky jednotlivých členských štátov. Všetky príspevky považujeme za veľmi cenné.
3. Celá dokumentácia je prístupná na webovej stránke pracovnej skupiny ([http://ec.europa.eu/agriculture/agri-markets-task-force/index en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/agri-markets-task-force/index%20en.htm)).
4. Na záver treba dodať, že naše zistenia sme podložili aj štúdiom špecializovanej literatúry – akademických príspevkov, správ a štúdií – a tiež relevantných právnych ustanovení.
5. Pracovná skupina sa zapojila aj do osvetových činností v podobe organizovania stretnutí so záujmovými odvetvovými skupinami a odbornými organizáciami z celého potravinového reťazca. Konzultovala aj s Európskym parlamentom (COMAGRI) a Radou. Pracovná skupina vzala na vedomie uznesenie Európskeho parlamentu zo 7. júna 2016 o nekalých obchodných praktikách v potravinovom dodávateľskom reťazci a tiež správu Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru z 30. septembra 2016 o nekalých obchodných praktikách medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci. Na záver pracovná skupina pripomína aj medzinárodnú expertnú konferenciu, ktorú zorganizovalo slovenské predsedníctvo v dňoch 31. júna – 1. júla 2016, na tému posilnenia postavenia poľnohospodárov v potravinovom dodávateľskom reťazci.

## 3. Kontext

1. Za východiskový bod sme si zvolili priebežný trend trhovej orientácie poľnohospodárstva a SPP. V rámci tohto trendu došlo k výraznému zníženiu podpory prostredníctvom klasických opatrení EÚ na riadenie trhov ako je verejná intervencia alebo pomoc na súkromné skladovanie. Využívanie opatrení sa zredukovalo na úroveň záchrannej siete v časoch trhovej krízy a už nie je bežným prvkom každodennej politiky. Ohliadnutie do minulosti odhalí súvisiace posuny paradigmy politiky stojacej za SPP najmenej od roku 1992.
2. Budúcnosť SPP a sektoru poľnohospodárstva závisí od podpory spoločnosti. Dnešným spotrebiteľom záleží na bezpečnej a trvalo udržateľnej poľnohospodárskej výrobe, ktorá dodržiava miestne tradície. Klasické trhové mechanizmy neposkytujú dostatočné stimuly na zabezpečenie trvalo udržateľnej výroby.
3. Výrobcovia stále viac nevyrábajú len potraviny ale aj množstvo ďalších poľnohospodárskych produktov a vedľajších produktov, ktoré si nachádzajú cestu do mnohých častí dodávateľského reťazca (poľnohospodárske kaskádovanie), preto sa táto správa zameriava na posilnenie postavenia poľnohospodárov v celom reťazci.
4. Väčšia integrácia sektoru poľnohospodárstva do svetovej ekonomicky a súčasné rozšírenie ponuky príležitostí prináša vyššie riziká (importovanej) nestabilnosti trhov a cenovej volatility. Ďalším dôsledkom zníženej intervencie na trhu môžu byť nižšie všeobecné cenové úrovne, ktoré sa líšia od cenovej volatility. Nízke ceny majú negatívny vplyv na príjmy poľnohospodárov v dlhodobom horizonte a môžu podryť ich základnú ekonomickú životaschopnosť. I keď obidva spomínané účinky predstavujú výzvy pre poľnohospodárov, zároveň naznačujú rôzne možnosti protistratégií zo strany poľnohospodárov aj tvorcov politík. Ako uvidíme ďalej, tento rozdiel je základom argumentácie správy.
5. Medzinárodná konkurencieschopnosť európskeho sektoru poľnohospodárstva je predmetom trvalého znepokojenia. Súčasne poľnohospodári zisťujú, že ich obchodní partneri ako na vyšších úrovniach reťazca (hnojivá, ochrana rastlín, osivo) tak i na nižších úrovniach (spracovanie, maloobchod) sa stále viac koncentrujú. Vyjednávacia sila sa v dodávateľskom reťazci posúva a tento posun jednoznačne nie je v prospech primárnych výrobcov. Ich podiel na pridanej hodnote čelí nepretržitému tlaku smerom nadol. Vo všeobecnosti sa dá konštatovať, že spoločensko-štrukturálne zmeny spôsobili pokles počtu poľnohospodárskych podnikov, ktoré sa musia špecializovať alebo rásť, aby prežili.
6. Poľnohospodárstvo je sektorom s jedinečnými charakteristikami. I keď je nesporné, že s každou ekonomickou aktivitou sa spája určité riziko, na poľnohospodárstvo táto neistota dolieha omnoho ťažšie. Objem a kvalita výstupov v poľnohospodárstve, najmä v oblasti rastlinnej výroby, ktorá bude výsledkom daného súboru vstupov, je neznáma v dôsledku prvkov mimo kontrolu poľnohospodára ako sú počasie a choroby. Narastá nespoľahlivosť vzorcov počasia. Naše modely nie sú schopné zachytiť mimoriadne klimatické udalosti, ktoré sa stále častejšie objavujú v dôsledku zmeny klímy. Okrem toho tu sú aj dlhé výrobné intervaly zapríčinené biologickými procesmi, ktoré sú základom poľnohospodárskej výroby. Rozhodnutia o produkcii sa musia prijímať vopred, s tým, že výstupy sa dajú len odhadovať a v priebehu času môže nastať zásadná zmena na trhu. Z toho vyplýva, že flexibilita poľnohospodárskej výroby je pomerne obmedzená.
7. Navyše, v dôsledku finančnej a hospodárskej krízy došlo v mnohých krajinách EÚ k zníženiu rozpočtov vidieckych oblastí a na poľnohospodárstvo vo všeobecnosti. Vychádzali sme z predpokladu, že dostupnosť súčasných úrovní financovania bude na úrovni EÚ aj naďalej pod tlakom.
8. Práve na tomto pozadí je viditeľný veľký význam otázky postavenia výrobcov v dodávateľskom reťazci. Ak sa staré nástroje prestanú používať alebo sa budú používať len v krízových situáciách, aké nástroje SPP umožnia plniť ciele Zmluvy o fungovaní Európskej únie stanovené v jej článku 39, najmä ciele, ktoré sa týkajú životného štandardu poľnohospodárskej komunity a stabilizácie trhov?
9. V časti II správy uvádzanie odporúčania na prijatie opatrení, ktoré by podľa nášho názoru mohli plniť niektoré funkcie klasického riadenia trhu. Ako sme už spomínali, odporúčania sú samostatné a platné bez ohľadu na širšie smerovanie budúcej SPP. Naznačujú omnoho väčší dôraz na svojpomoc a organizačné vlastnosti sektoru a dodávateľského reťazca ako celku s podporou v podobe nastolenia primeraných pravidiel na úrovni EÚ a členských štátov. Väčšina opatrení, ktoré odporúčame, si nevyžaduje významnejšie rozpočtové výdavky.

# ČASŤ II - ODPORÚČANIA PRE DODÁVATEĽSKÝ REŤAZEC

## 4. Transparentnosť trhu

### 4.1. Úvod

1. Transparentnosť trhu by sa dala definovať ako dostupnosť príslušných trhových informácií (napr. o cenách, počasí, produkcii, obchode, spotrebe a zásobách) pre všetkých účastníkov trhu. V ekonomickej teórií sa perfektné trhy spájajú s dostupnosťou perfektných informácií, tzn. so situáciou, v ktorej majú všetci spotrebitelia aj výrobcovia perfektné vedomosti o cene, použití, kvalite a výrobných metódach produktov. Perfektný trh je ideálom. Na skutočných trhoch zvyčajne nevládnu perfektné podmienky; skôr by sa dali posudzovať podľa toho, ako sa približujú alebo vzďaľujú ideálu.
2. Transparentné trhy umožňujú vo všeobecnosti účinnejšie alokovať produktívne zdroje. Napríklad, údaje o cenách, výrobe, zásobách a obchode pomáhajú výrobcovi prijímať dobre informované výrobné rozhodnutia vychádzajúce z pochopenia podmienok na trhu. Trhová transparentnosť prispieva ku konkretizácii trhových očakávaní výrobcu a pochopeniu faktorov tvarujúcich jeho komerčné vzťahy so spracovateľmi, teda s jeho priamymi partnermi s dodávateľskom reťazci. Na tomto základe je výrobca schopný prispôsobiť produkciu a rozhodnúť sa o výbere vhodných stratégií na riadenie rizík.
3. Vyššia trhová transparentnosť pomáha poľnohospodárom pri rokovaniach o zmluvách vrátane termínových zmlúv. Robustné, konkrétne a transparentné údaje o cenách za konkrétne stupne komodít uľahčujú nastavenie prijateľných zmluvných špecifikácií[[2]](#footnote-2) a hotovostné vyrovnanie, a preto môžu podporiť rozvoj termínových trhov (pozri kapitolu 6)[[3]](#footnote-3). Transparentné trhy môžu zlepšiť prístup k financiám, predovšetkým tým, že umožnia pripravovať robustné podnikateľské plány a veritelia budú schopní lepšie vyhodnotiť súvisiace trhové riziká. Treba tiež spomenúť, že presné a úplné trhové informácie podporujú aj prijímanie politických opatrení založených na dôkazoch.
4. Okrem informácií, ktoré si aktéri trhu dokážu zaobstarať samostatne, môžu dodatočné trhové informácie zbierať a šíriť aj verejné a súkromné subjekty, ak takéto informácie nie sú zainteresovaným stranám (súkromným aj verejným) dostupné bezprostredne alebo ak sú distribuované asymetricky (nedokonalé informácie). Verejné orgány sa niekedy považujú za objektívnejšie a dôveryhodnejšie, než súkromné subjekty – dokážu zaručiť lepší prístup k informáciám všetkým účastníkom trhu a presadiť otvorený, stabilný a štandardizovaný rámec pre zber a prezentáciu údajov.[[4]](#footnote-4)
5. Európska komisia zbiera poľnohospodársky relevantné mesačné údaje od členských štátov a šíri ich vo forme údajov o výrobe, obchode a cenách. V nedávnej dobe boli na úrovni EÚ vytvorené observatóriá pre trhy s mäsom a mliekom[[5]](#footnote-5), ktoré budú zbierať informácie v systéme jednotného kontaktného miesta a dopĺňať ich o údaje o svetových trhoch. Komisia okrem toho pripravuje ročné bilancie (o využívaní a zásobách) a každý mesiac publikuje prognózy pre obilniny a olejniny a trikrát ročne aj pre mlieko a mäso. Eurostat vytvoril nástroj na monitorovanie cien potravín, ktorým porovnáva zmeny v cenách potravín v priebehu času na úrovni jednotlivých poľnohospodárskych komodít, potravinárskeho priemyslu a spotrebného tovaru.[[6]](#footnote-6) V súčasnosti zahŕňa sedem dodávateľských reťazcov.
6. Trhové informácie zbierané verejnými orgánmi s cieľom nastoliť trhovú transparentnosť tvoria len časť bohatstva údajov, ktoré sa v súčasnosti zbierajú na mieste (napr. údaje v rámci plánovania zdrojov podniku presného poľnohospodárstva) a v dodávateľskom reťazci (napr. údaje z čiarových kódov) pomocou nástrojov založených na využívaní informačných a komunikačných technológií (IKT). V budúcnosti bude stále viac takýchto údajov, budú stále podrobnejšie a budú sa týkať rôznych aspektov riadenia fariem a dodávateľského reťazca až ku spotrebiteľovi, ktorý si ich bude môcť prezerať vo svojom smartfóne.[[7]](#footnote-7)

### 4.2. Problém

1. Na podporu obchodného rozhodovania v dodávateľskom reťazci potrebujeme informácie z dvoch širokých okruhov. Prvý sa týka informácií o fyzickej ponuke a dopyte po komoditách a súvisiacich produktoch (napr. o výrobe, zásobách, obchode a spracovateľskej kapacite). Druhý sa týka cien.[[8]](#footnote-8)
2. Trhová transparentnosť tzv. od farmy až po vidličku spotrebiteľa nie je ani zďaleka samozrejmosťou pre všetky poľnohospodárske sektory, všetky úrovne dodávateľského reťazca ani pre všetkých prevádzkovateľov na trhu. Naopak, situácia sa k ideálu ani nepribližuje. Problémy súvisia najmä s presnosťou, porovnateľnosťou a včasnosťou informácií o ponuke a dopyte, vrátane toho, či tieto údaje riadi s spravuje verejný subjekt ako napr. Komisia. Treba si uvedomiť, že poľnohospodári len zriedkavo predávajú svoje produkty maloobchodníkom; kým sa väčšina produktov dostane ku konečnému spotrebiteľovi treba ich v jednom alebo niekoľkých krokoch najprv spracovať (obilie – chlieb, surové/spracované mlieko – syr). Výnimkou je čerstvá produkcia ako ovocie a zelenina, ktoré predávajú farmári alebo ich organizácie priamo maloobchodníkom alebo spotrebiteľom (krátky dodávateľský reťazec).
3. Dodávateľský reťazec by sme mohli vnímať ako sériu na seba nadväzujúcich trhov, do ktorých vstupujú poskytovatelia a výrobcovia vstupných komodít, ďalej výrobcovia a spracovatelia, potom spracovatelia a veľkoobchodníci a nakoniec veľkoobchodníci a maloobchodníci. Každý z týchto trhov tvaruje vlastná špecifická ponuka a dopyt zodpovedná za cenotvorbu. Jednotlivé po sebe nasledujúce trhy sú prepojené­ a vzájomne od seba závisia.[[9]](#footnote-9) Na vytvorenie úplného obrazu by bolo užitočné pochopiť vývoj cien a pridanej hodnoty vo všetkých etapách dodávateľského reťazca.[[10]](#footnote-10) Poľnohospodári majú k dispozícii len limitované informácie (o cenách) týkajúce sa ďalších etáp dodávateľského reťazca, pričom ceny výrobcov sú naopak úplne transparentné. Chýbajúcim spojivom sú ceny a ich vývoj medzi spracovateľmi a ich ďalšími partnermi. Tento druh údajov by mohol priniesť informácie o hodnote produktov poľnohospodárov v priebehu ich spracovania a predaja ďalej v dodávateľskom reťazci.
4. Na nasledujúcom diagrame je zobrazený prehľad dostupnosti cien v reťazci zásobovania potravinami (zelená = vysoká, červená = nízka). Kým Eurostat uvádza cenové indexy na úrovni výrobcu, spracovateľa a maloobchodu, tieto sú dostupné len pre niekoľko málo agregovaných potravinových reťazcov (napr. mlieko, syr, a vajcia alebo mäso). Cenové indexy na najrozčlenenejšej úrovni sú k dispozícii len pre veľmi málo produktov a väčšinou len na vstupnej úrovni.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Výrobné prostriedky | Výrobca | Spracovateľ | Spotrebiteľ |
| **Absolútne ceny** |  |  |  |  |
| **Ceny za jednotlivé produkty** |  |  |  |  |
| **Indexy pre agregáty** |  |  |  |  |

### 4.3. Posúdenie

1. Dobre fungujúce trhy poľnohospodárskych produktov si vyžadujú primeraný tok informácií medzi spotrebiteľmi, kupujúcimi, a predávajúcimi vo všetkých etapách dodávateľského reťazca.
2. Všetko naznačuje tomu, že Komisia naďalej zohráva dôležitú úlohu v zbere (s pomocou členských štátov), agregovaní a šírení trhových informácií.[[11]](#footnote-11) Cieľom je však dosiahnuť posun z podpory fungovania opatrení verejného trhového riadenia na poskytovanie informácií prevádzkovateľom (najmä poľnohospodárom), ktoré im pomôžu v ich podnikaní. V súvislosti s týmto posunom je potrebné vynaložiť ďalšie úsilie na prispôsobenie poskytovaných údajov a zvýšenie ich užitočnosti pre účastníkov trhu. Napr. nemohli by sa okrem tradičných trhových údajov zbierať a šíriť na mesačnom základe aj doplnkové údaje o vstupných cenách (napr. krmiva, hnojiva, ochrany rastlín)?[[12]](#footnote-12) Mohlo by to poľnohospodárom pomôcť lepšie riadiť ich vstupné náklady zoči voči koncentrovanej ponuke.
3. Štandardizácia a spoľahlivosť, včasné poskytovanie a jednoduchý prístup by sa mali považovať za prioritu a zároveň sú to oblasti, kde by zlepšenia mohli priniesť zvýšenie nákladovej efektívnosti. Nákladová efektívnosť je zásadným prvkom; niektoré opatrenia môžu zvyšovať transparentnosť, ale je na nich potrebné vynaložiť príliš veľké úsilie a náklady, než aby sa oplatilo ich realizovať.
4. Treba dosiahnuť lepšiu koordináciu a integráciu informačného systému EÚ s observatóriami cien potravín v členských štátoch EÚ, zosúladiť prístupy a lepšie využívať údaje prostredníctvom synergií, spoločných štandardov a porovnateľnosti. Napr. pre cenové ponuky je veľmi dôležité mať k dispozícii jasné produktové definície vrátane typu produktu, etapy výroby a jeho kvalitatívnych ukazovateľov. Reprezentatívnosť cien je koncepcia, ktorá si vyžaduje presné špecifikácie, ak majú byť údaje porovnateľné. Kľúčová je aj kvalita údajov, najmä v prípade agregovaných údajov, pretože poľnohospodári musia mať k dispozícii presné a relevantné trhové informácie, inak by ich výrobné rozhodnutia mohli byť postavené na zavádzajúcich trhových signáloch.[[13]](#footnote-13)
5. Informácie musia byť k dispozícii v primeranom časovom rámci, aby ich prevádzkovateľ mohol využiť. Čo sa týka údajov výrobcov o cene, primeranosť bude závisieť od frekvencie, v akej sú ceny nastavované v dodávateľskom reťazci alebo od frekvencie transakcií na fyzických trhoch. Pre odhady výroby a odhady úrody by mali byť informácie pre produkty s kontinuálnym procesom výroby k dispozícii v kritickom momente počas žatvy/zberu alebo výsadby a ďalej v pravidelných intervaloch.
6. A nakoniec, ak má informácia slúžiť svojmu účelu a viesť k informovanejším rozhodnutiam o výrobe a marketingu, musia mať k nej poľnohospodári prístup. Poľnohospodári by mali mať možnosť dostať sa ku kľúčovým údajom vo formátoch, ktoré sa dajú jednoducho používať (napr. cez internetové aplikácie).[[14]](#footnote-14) V tejto súvislosti sa odporúča využívať prístupy jedného kontaktného miesta ako sú trhové panely Komisie.[[15]](#footnote-15) Vysvetľovanie informácií by mali zabezpečovať organizácie poľnohospodárov a medziodvetvové organizácie, ale je to čiastočne aj úlohou spracovateľov alebo maloobchodníkov, ktorí nadväzujú dlhodobé vzťahy s poľnohospodármi. Svoju úlohu zohráva aj verejná podpora zavádzania širokopásmového internetu do vidieckych oblastí – a sine qua non – a cielená podpora zvyšujúca stimuly pre vytváranie systémov kontinuálneho odborného vzdelávania a poľnohospodárskeho poradenstva.
7. Nedostatočné informácie o cenách a nákladoch v rôznych etapách dodávateľského reťazca v súčasnosti podkopávajú dôveru poľnohospodárov v dodávateľský reťazec. Jedným z prejavov súčasných nedostatkov sú informácie o cenách spracovateľov.[[16]](#footnote-16) Systém, v ktorom by sa pracovalo aj s informáciami o cenách spracovateľov, by umožňovať získať prehľad o prenose cien a cenotvorbe pozdĺž celého dodávateľského reťazca. Takýto prístup by umožnil prepojiť hodnotu produktu s cenou, ktorú postupne dosiahne v dodávateľskom reťazci.[[17]](#footnote-17) Mohol by pomôcť riešiť možné skreslené vnímanie a vysvetliť rozdiel medzi výrobnými a maloobchodnými cenami.[[18]](#footnote-18) Zozbierané informácie by však z dôvodu zachovania obchodného tajomstva bolo treba šíriť na agregovanej úrovni.[[19]](#footnote-19)
8. Skúsenosti s povinným oznamovaním cien v sektoroch chovu dobytka a mliekarenstva (pozri nasledujúci rámček) z USA sú dôkazom realizovateľnosti takéhoto systému.[[20]](#footnote-20) Používanie moderných IKT v logistických reťazcoch umožňuje získať cenové informácie v etape spracovania omnoho rýchlejšie a s menšími nákladmi než v minulosti.[[21]](#footnote-21) V USA začali účastníci trhu po úvodnom odpore podporovať systém a vnímanie jeho účinnosti sa zlepšilo.[[22]](#footnote-22) Medzi používateľmi týchto informácií nájdeme výrobcov, kupujúcich, maklérov, finančné inštitúcie, devízové trhy a vládne agentúry.

|  |
| --- |
| Oznamovanie cien v USA[[23]](#footnote-23) – cieľom Trhových správ (súčasť útvaru poľnohospodárskeho marketingu Ministerstva poľnohospodárstva USA) je „poskytovať poľnohospodárskemu odvetviu presné a nezaujaté informácie vykresľujúce súčasné podmienky na trhu s dobytkom, mäsom, vlnou, obilím a krmivami, na podporu správneho marketingu a zlepšenia hospodárskej súťaže.“ Tradične sa čerpalo z dobrovoľných informácií o trhoch, najmä z informácií zozbieraných reportérmi Trhových správ z verejne dostupných miest (ako sú aukcie) alebo získaných cez kontakty v odvetví.V roku 1999 ako reakcia na rastúcu váhu alternatívnych marketingových dohôd (termínové zmluvy, cenotvorba podľa vzorca) a koncentrácie v sektore chovu dobytka bolo zavedené povinné oznamovanie cien. Cieľom bolo uľahčiť otvorené a transparentné určovanie cien a poskytnúť všetkým účastníkom trhu, veľkým aj malým, informácie na porovnateľnej úrovni o situácii na trhu s jatočným dobytkom, bravčovým mäsom, ovčím a jahňacím mäsom a očisteným hovädzím v škatuliach (v 2010 sa rozšírilo aj na informácie o veľkoobchodnej cene bravčového a mlieka).Spracovatelia prekračujúci stanovený limit sú povinní elektronicky nahlasovať cenu každého predaja, spolu s objemom a ďalšími údajmi (napr. typom predaja, opisom položiek a destináciou), ktoré sa potom využívajú na prípravu včasných a zmysluplných trhových správ.[[24]](#footnote-24) |

1. Ďalším logickým krokom by bolo rozšíriť transparentnosť trhu v celom reťazci až po etapu maloobchodu. Trhová orientácia poľnohospodárstva si vyžaduje lepšie pochopenie dopytu po poľnohospodárskych produktoch.[[25]](#footnote-25) Súčasné informácie o využívaní produktov a ich spotrebe nie sú dostatočné. Lepšie pochopenie rôznych trendov v dopyte spotrebiteľov by prispelo k identifikácii oblastí, kde by bolo možné vygenerovať ďalšiu pridanú hodnotu – napr. miestna produkcia, bio produkcia, voľný chov, výroba bez používania antibiotík, štandardy prosperity zvierat a široké značky kvality.
2. Napriek tomu, že zber údajov na úrovni jednotlivých predajcov a agregovanie na základe štatistických údajov pre niektoré kľúčové produkty v sektore mliekarenských výrobkov, ovocia, zeleniny a mäsa by boli najmä s ohľadom na komplexnosť a zložitosť dodávateľských reťazcov[[26]](#footnote-26) pomerne nákladné, získané informácie by boli veľmi užitočné pre zistenie prenosu cien v dodávateľskom reťazci.
3. Niektoré široké informácie o situácii by sa tiež dali zostavovať do jednoduchých agregovaných ukazovateľov prepájajúcich čiastky vynaložené na jedlo s pridanou hodnotou na úrovni poľnohospodárskych podnikov (ako je potravinový dolár, ktorý stanovuje USDA alebo potravinové euro francúzskeho Observatoire de la Formation des Prix et des Marges).[[27]](#footnote-27)
4. Niektoré členské štáty zriadili inštitúcie s explicitným mandátom sledovať všetky etapy dodávateľského reťazca (v Španielsku a Francúzsku boli takéto organizácie založené v priebehu predchádzajúcich rokov).[[28]](#footnote-28) Skúsenosti týchto organizácií a ich zistenia sú relevantné a mali by sa o nich dozvedieť aj ostatní.[[29]](#footnote-29) Prvým zmysluplným krokom by mohlo byť vytvorenie fóra na výmenu informácií na úrovni EÚ.
5. Rozdelenie pridanej hodnoty v jednotlivých etapách reťazca a najmä rozdiely medzi jednotlivými členskými štátmi a rozdiely z časového hľadiska pomôžu stanoviť benchmarky efektívnosti jednotlivých dodávateľských reťazcov v EÚ. Tento postup pomôže oddeliť statické obavy ako sú nízky podiel poľnohospodárskych podnikov na maloobchodnom účte za potraviny[[30]](#footnote-30) od dynamického vývoja, ako sú technické zmeny a rastúce preferovanie pohodlia a rozmanitosti zo strany spotrebiteľov, ktoré vedú k zvyšovaniu pridanej hodnoty v neskorších etapách dodávateľského reťazca. Dala by sa zmapovať hodnota, ktorú prevádzkovateľ pridáva pozdĺž reťazca[[31]](#footnote-31) – tzv. marketingový účet.
6. Praktická hodnota týchto údajov spočíva v zviditeľnení vývoja a tvarujúcich sa trendov. Vďaka nim by bolo možné získať prehľad o celom dodávateľskom reťazci a ilustrovať zmeny podľa príslušnej váhy jednotlivých prevádzkovateľov v priebehu času, čo by zas mohlo prispieť k zvýšeniu ostražitosti a odolnosti a podporiť informované a cielené investície a inovácie.

### 4.4. Odporúčania

1. Vo svetle vyššie uvedeného odporúčame Komisii podniknúť nasledujúce kroky:
2. zaviesť alebo zlepšiť systém povinného hlásenia cien ako prostriedku na zvýšenie transparentnosti cien, najmä v sektoroch mäsa, ovocia a zeleniny a mlieka/mliečnych výrobkov. Povinné hlásenie by sa malo vzťahovať na niekoľko prioritných produktov a malo by sa uskutočňovať v primeraných intervaloch,
3. realizovať a uverejňovať výpočty potravinového eura na úrovni EÚ a na úrovni členských štátov pre všetky hlavné potravinové produkty,
4. preskúmať a zlepšiť definíciu a štandardizáciu – a tým aj porovnateľnosť – zbieraných trhových údajov,
5. vytvoriť fórum pre lepšiu komunikáciu a výmenu informácií medzi členskými štátmi, ktoré zbierajú trhové údaje, a observatóriami potravinových dodávateľských reťazcov. Existujúce observatóriá pre sektor mlieka a mäsa sú veľmi dôležitým krokom vpred. Zber údajov treba zmodernizovať údaje sprístupňovať rýchlejšie,
6. povzbudiť členské štáty, aby modernizovali zber údajov využitím možností ponúkaných tzv. veľkými dátami generovanými v poľnohospodárskych podnikoch aj mimo nich,
7. naďalej sa sústrediť na šírenie trhových informácií v prístupných (cez internet) a používateľsky ústretových formátoch. Trhové panely sa nachádzajú na webovej stránke GR AGRI a sú veľmi vítaným vývojom,
8. preskúmať či a ako by sa dali využiť údaje o spotrebe (najmä údaje z čiarových kódov) a integrovať vstupné ceny do existujúcich systémov trhových informácií, aby dopĺňali informácie, ku ktorým majú poľnohospodári prístup,
9. podniknúť príslušné kroky na pomoc poľnohospodárom – napríklad prostredníctvom ich profesijných organizácií – pri využívaní stále sa zvyšujúceho objemu dostupných komerčne relevantných údajov.

## 5. Riadenie rizík

### 5.1. Úvod

1. Riadenie poľnohospodárskych rizík je široká koncepcia zahŕňajúca všetky možné metódy[[32]](#footnote-32) a nástroje , ktoré majú poľnohospodári dispozícii na znižovanie svojich komerčných rizík. Môže sa realizovať pomocou súkromných alebo verejných nástrojov.
2. Potenciálne riziká môžeme rozdeliť do nasledujúcich skupín:
	* riziká súvisiace s poľnohospodárskou výrobou (výnosy a kvalita) zapríčinené environmentálnymi faktormi (napr. zdravie zvierat a rastlín) a počasím,
	* riziká súvisiace s cenami na poľnohospodárskych trhoch. Tieto riziká môžu byť ovplyvnené okrem iného aj vzájomným prepojením jednotlivých komodít (napr. ropa, plyn a nerastné suroviny) a finančných trhov a ďalších makroekonomických faktorov, ktoré ovplyvňujú dynamiku na strane ponuky aj dopytu (napr. výmenné kurzy, životná úroveň atď.),
3. Nástroje riadenia rizík môžu zavádzať ako súkromné, tak i verejné zainteresované strany (prípadne môžu pri tom spolupracovať) v závislosti od východiskovej situácie na trhu a môžu pomôcť znížiť alebo zvládať riziká a ich následky ex ante alebo ex post. O potenciáli futures, nástroja pre súkromných prevádzkovateľov, budeme bližšie diskutovať v kapitole  [6.](#bookmark24)

### 5.2 Problém

1. Riziká priamo ovplyvňujú príjmové vyhliadky poľnohospodárov a ich schopnosť udržať sa v podnikaní. Môžu mať tiež vplyv na dlhodobé plánovanie a rozhodnutia o uskutočnení investícií, ktoré by zvýšili konkurencieschopnosť poľnohospodára.
2. Účinné riadenie rizík v poľnohospodárskom podniku sa stáva imperatívom z hľadiska udržania a zlepšovania životaschopnosti jednotlivých poľnohospodárskych podnikov, vidieckych ekonomík a konkurencieschopnosti a odolnosti európskeho poľnohospodárstva ako celku.
3. Mnohé členské štáty sa pri riadení rizík zameriavajú na ex post a ad hoc platby určené pre krízové riadenie financované zo štátnej pomoci.[[33]](#footnote-33)
4. Čo sa týka nástrojov, ktorých používanie podporuje EÚ, SPP po prvýkrát ponúkla prostredníctvom Kontroly zdravotného stavu SPP v 2008 možnosť dotovať schémy poistenia a vzájomné fondy v rámci operačných programov pre sektory ovocinárstva, pestovania zeleniny a vinárstva. Okrem toho sa členské štáty mohli rozhodnúť dotovať poistné platby prostredníctvom svojich rámcov priamych platieb (do 10% hodnoty rámca).
5. Ale až v reforme SPP z 2013 európsky zákonodarca zaviedol komplexnejší politický prístup k riadeniu rizík jeho zakotvením do politiky rozvoja vidieka. Komisia to odôvodnila nasledovne:
	* s ohľadom na heterogénnosť rizík, východiskových podmienok a štruktúr poľnohospodárskych podnikov bolo rozhodnuté ísť cestou decentralizovaného prístupu, ktorý je podstatou riadiacich mechanizmov politiky rozvoja vidieka – táto voľba poskytne členským štátom flexibilitu pri výbere vhodných nástrojov, vyčleňovaní rozpočtových prostriedkov a výbere ich prijímateľov tak, aby zodpovedali potrebám ich poľnohospodárov vo vidieckych oblastiach,
	* viacroční programovací prístup je zárukou rozpočtovej istoty a stability,
	* členské štáty/regióny a poľnohospodári majú motiváciu snažiť sa o lepšie riadenie rizík, pretože súvisiace financovanie z EPFRV musí byť doplnené o národné/regionálne financovanie a o súkromné príspevky.
6. Súčasný súbor nástrojov na riadenie rizík politiky rozvoja vidieka obsahuje tri nástroje:
	* finančné príspevky na poistné na poistenie obilnín, zvierat a rastlín proti hospodárskym stratám zapríčinených negatívnymi klimatickými udalosťami, chorobami zvierat alebo rastlín, zamorením škodcami alebo environmentálnou nehodou,
	* finančné príspevky do vzájomných fondov na vyplácanie finančného odškodnenia poľnohospodárom za hospodárske straty zapríčinené klimatickými udalosťami alebo prepuknutím chorôb zvierat alebo rastlín alebo zamorením škodcami alebo environmentálnou nehodou,
	* nástroj na stabilizáciu príjmov (IST), ktorý má podobu finančného príspevku do vzájomných fondov na poskytovanie kompenzácie poľnohospodárom v prípade prudkého poklesu ich príjmov,
7. Okrem vyššie uvedených možných nástrojov na riadenie rizík (na ktoré sa vzťahujú pravidlá štátnej pomoci a SPP) používajú niektoré členské štáty aj fiškálne prostriedky ako sú spriemerovanie ziskov za niekoľko rokov (obvykle minimálne za tri roky) na účely platby dane z príjmov, ktoré zohľadňujú špecifické charakteristiky a výrobné neistoty poľnohospodárskeho odvetvia vedúce k fluktuácii ziskov atypickej pre iné odvetvia.[[34]](#footnote-34) Cieľom týchto opatrení je motivovať poľnohospodárov, by sa venovali riadeniu rizík v poľnohospodárskych podnikoch, budovali si rezervné fondy a vyhli sa nadmernému investovaniu do svojich podnikov.[[35]](#footnote-35)

### 5.3. Posúdenie

1. V súčasnosti neexistuje celoeurópska harmonizovaná schéma riadenia poľnohospodárskych rizík. Tiež je možné konštatovať, že súbor nástrojov EÚ na riadenie rizík zavádzajú členské štáty len v obmedzenej miere.[[36]](#footnote-36) Na tieto účely sa využíva menej ako 0,5% rozpočtu SPP (kým na priame platby až 60%). Dôvodom môžu byť, okrem iného, aj rozdiely v rizikových profiloch členských štátov v poľnohospodárstve a skutočnosť, že spoločný politický prístup na úrovni EÚ je relatívne nový.
2. Riadenie rizík sa týka troch zainteresovaných strán: poľnohospodárov a ich profesijných organizácií/sprostredkovateľov, trhových aktérov ako sú poisťovacie a zaisťovacie spoločnosti a verejných tvorcov politík. V závislosti od rôznych faktorov (geografická oblasť, stupeň obchodnej orientácie, rizikový profil, dostupnosť ex-post kompenzácie) sa rôzni aj úroveň povedomia o existencií rizík a potrebe ich proaktívneho riadenia.­
3. V radoch poľnohospodárov vládne určitá neochota k individuálnemu zapájaniu sa do schém riadenia rizík. Zvyčajne sa spomínajú rôzne dôvody ako neochota platiť pomerne veľké finančné čiastky vopred bez toho, aby vedeli, či sa im investície vrátia, existencia ex-post podpory z verejných zdrojov, ktorá potláča účinky stimulov ex-ante prístupu individuálneho riadenia rizík, meškanie vo vyplácaní[[37]](#footnote-37), ale aj rôzny stupeň ochoty (ovplyvnený kultúrnymi/regionálnymi faktormi) kolektívne sa zapájať do riadenia rizík napr. formou vytvárania vzájomných fondov.
4. Na druhej strane sa väčšina aktérov zhoduje, že je potrebné, aby sa poľnohospodári aktívne zapájali do stratégií riadenia rizík v poľnohospodárskych podnikoch, najmä vo svetle stále otvorenejšieho globálneho trhového prostredia, v ktorom výrobcovia v EÚ fungujú, a tiež kvôli možnému zvyšovaniu rizík súvisiacich s počasím v dôsledku zmeny klímy.
5. Z týchto dôvodov je potrebné podporovať prístup integrovaného riadenia rizík. Treba sa zamerať na rozmanité vrstvy rizík, ktoré sa budú riešiť – aj zo strany aktérov z verejného sektora – podľa ich konkrétnych čŕt. Treba sa vyhnúť vytvoreniu veľkej byrokracie pri overovaní strát a nárokov na náhrady; pomôcť by mohli prístupy založené na indexoch, ktoré fungujú prostredníctvom primeraných náhradných meraní (a môžu ich podporiť nové technológie ako napr. diaľkové snímanie).[[38]](#footnote-38)
6. O politiky integrovaného riadenia rizík prejavilo záujem len niekoľko členských štátov (pozri nasledujúci rámček/na druhej strane/oproti).

|  |
| --- |
| V **Španielsku** funguje pokročilý model pre poveternostné a živelné riziká tzv. kombinovaný systém poľnohospodárskeho poistenia. Jeho korene siahajú do roku 1978. Ústredným prvkom systému je zoskupenie súkromných poisťovacích spoločností. Verejná správa – v súčinnosti so súkromným sektorom – však realizuje potrebné technické štúdie na definovanie podmienok krytia rizík a výpočty poistného. Za povšimnutie stojí aj skutočnosť, že systém je zaistený na medzinárodnom trhu španielskou verejno-súkromnou poisťovacou organizáciou.Ďalším príkladom členského štátu, ktorý prevádzkuje rozvinutý systém riadenia rizík je **Maďarsko**. Úzka spolupráca verejnej správy, súkromných poisťovní a vzájomných fondov vytvára podmienky pre existenciu a fungovanie výkonného systému riadenia rizík. Základy súčasného systému boli položené v roku 1997 a odvtedy sa systém priebežne zlepšuje. Všetko funguje cez internet – od podávania elektronických vyhlásení o žiadostiach pre poľnohospodárov s pomocou mapovacieho systému cez overovanie inšpekcií na mieste elektronickou technológiou (geografický informačný systém) až po záverečné elektronické oznamovanie úradných rozhodnutí o náhrade škôd a vyplatenie dotácie na poistné. |

1. Tieto príklady sú však skôr výnimkou z pravidla. Vo väčšine členských štátov sa jednotliví poľnohospodári zapájajú do schém riadenia rizík financovaných z verejných alebo súkromných zdrojov len málo, iniciatívu v oblasti rozvoja vlastných nástrojov na riadenie odvetvových rizík a povzbudzovanie členov k zapojeniu prenechávajú družstvám[[39]](#footnote-39) a združeniam poľnohospodárov. Súkromné iniciatívy sú vo výhode, pretože sa nemusia prispôsobovať legislatívnym pravidlám pre minimálne limity[[40]](#footnote-40) a monitorovanie jednotlivých ekonomických strát politiky rozvoja vidieka. Ale pretože s uvedenými pravidlami nie sú zosúladené, nemôžu sa uchádzať o financovanie z EÚ a v dôsledku toho sa zvyšujú náklady poľnohospodárov, výsledkom čoho je zas nízka úroveň ich účasti.
2. Okrem verejných orgánov sú pre dobre fungujúce súkromné schémy riadenia rizík kľúčové aj poisťovne.
3. Poisťovacie schémy sú z hľadiska ex ante najspôsobilejšie na riešenie rizík súvisiacich s počasím. Naopak systémové riziko (napr. trhové) zvyšuje potenciál pomerne vysokých náhrad, vďaka čomu poisťovne už investovanie do takýchto portfólií nepovažujú za príťažlivé. Ak poisťovne nie sú schopné získať dostatočný počet poľnohospodárov s rôznymi rizikovými profilmi, môže sa stať, že poistné bude pre poľnohospodárov neúnosné.
4. Čo sa týka zapojenia poľnohospodárov do vzájomných fondov, tu existuje viacero prekážok. Po prvé, vzájomný fond (ak nie je stanovený v legislatíve členského štátu) sa dá vytvoriť len prostredníctvom družstva alebo inej formy združenia poľnohospodárov. V tomto prípade je potrebný určitý zmysel pre solidaritu a ochota vytvoriť spoločný sporiaci fond, ktorý začne fungovať, potenciálne, až v neskoršej etape. Okrem toho, efektívne fungovanie vzájomného fondu si vyžaduje vysokú profesionalitu/úroveň podnikania potrebnú na riadenie systému kompenzácií za výrobné a príjmové straty. Kompenzácie strát príjmov sú komplexnejšie a vyžadujú si schopnosť monitorovať účtovníctvo jednotlivých poľnohospodárov. Okrem toho je zrejmé, že dobre fungujúci vzájomný fond/IST má vysoké kapitálové nároky, a preto budú na jeho správu potrebné aj finančné zručnosti na primeranej úrovni.

### 5.4. Odporúčania

1. Ak EÚ chce investovať do zlepšenia zapojenia do schém riadenia rizík v členských štátoch, považujeme za nevyhnutné prijať nasledujúce kroky:
	* 1. investovať do vzdelávania, školenia, prenosu znalostí atď. prostredníctvom povinného začlenenia poradenstva o obchodných stratégiách riadenia poľnohospodárskych rizík do európskej schémy poľnohospodárskeho poradenstva,
		2. preskúmať možnosť povinného začlenenia akcie členských štátov zameranej na propagáciu stratégií riadenia poľnohospodárskych rizík do ich programov rozvoja vidieka,
		3. zriadiť európsku platformu – ktorej súčasťou by boli členské štáty, odvetvia a ďalšie zainteresované strany – umožňujúcu výmenu osvedčených postupov o riadení poľnohospodárskych rizík,
		4. preskúmať možnosť používania indexov a ďalších technicky a aktuársky vhodných modelov na výpočet strát a náhrad, ktoré by mohli riadiť odvetvové organizácie,
		5. zanalyzovať, či by bolo možné zrevidovať limity stanovené pre poistenie obilia, aby bolo poistenie príťažlivejšie pre používateľov,
		6. preskúmať možnosť vytvorenia schém spolufinancovania zaistenia,
		7. investovať do systémov monitorovania a hodnotenia (na úrovni EÚ aj členských štátov) umožňujúcich mapovanie všetkých relevantných údajov súvisiacich s výskytom rizík, zmenami výnosov, chorobami atď., ktoré budú môcť používať súkromné a verejné subjekty a ktoré umožnia uspokojiť aktuálne potreby v oblasti produktov riadenia rizík.
		8. preskúmať spôsoby výmeny informácií o existujúcich postupoch členských štátov v oblasti priemerovania dane (> tri roky) a ich harmonizácie, spolu s podobnými opatreniami v prospech poľnohospodárskych výrobcov,
		9. preskúmať možnosti presunu zdrojov SPP na prípravu a financovanie strategickej politiky riadenia rizík (pozri časť III), ktorá by dopĺňala systémy členských štátov pre riadenie poľnohospodárskych rizík alebo by fungovala koordinovane s nimi a poskytovala by členským štátom flexibilitu pri riešení ich špecifických potrieb,
		10. s ohľadom na heterogénnosť rizík, podmienok a poľnohospodárskych štruktúr by bolo vhodné poskytnúť členským štátom flexibilitu vo výbere nástrojov (vzájomné fondy alebo poisťovacie systémy) pri programovaní európskeho nástroja na stabilizáciu príjmov (IST). Takýto prístup by mohol uľahčiť prípravu národných stratégií riadenia rizík a používanie rovnakých podmienok v národných schémach riadenia rizík, aké sa platia pre európske nástroje na riadenie rizík.

## 6. Futures a ďalšie derivátové nástroje

### 6.1. Úvod

1. Termínový trh je organizovaným trhom pre obchodovanie vysoko štandardizovaných zmlúv o budúcej dodávke komodity za cenu stanovenú k dnešnému dátumu. Termínový trh sa líši od hotovostného alebo spotového trhu, kde sa produkty dodávajú okamžite a okamžite sa za nich aj platí. Futures sa platia v hotovosti alebo prostredníctvom fyzickej dodávky komodít.
2. Termínové zmluvy sa vyvinuli z forwardových zmlúv (súkromných dohôd na mieru). Forwardové zmluvy o poľnohospodárskych produktoch vznikli z nutnosti riadiť riziká v priebehu doby bronzovej, kedy sa poľnohospodárske komunity rozrástli na väčšie spoločenské zoskupenia rozlišujúce výrobcov a spotrebiteľov. Príkladom forwardových zmlúv s úplnými špecifikáciami sú početné hlinené tabuľky pochádzajúce z Mezopotámie z obdobia okolo roku 1900 p .n. l.. Moderné termínové trhy prichádzajú s rastom komerčného obchodovania s obilím v USA v 1848.[[41]](#footnote-41) I keď iné derivátové trhy boli po špekulatívnych debakloch dočasne postavené mimo zákon alebo silno regulované, derivátové trhy pre komodity a špecificky pre poľnohospodárske produkty sa udržali, pretože boli pre výrobcov, spoločnosti a spotrebiteľov príliš dôležité, než aby sa dokázali bez nich obísť.[[42]](#footnote-42)

### 6.2. Problém

1. Riadne fungovanie termínových trhov v sebe skrýva potenciál pre podporu trhovo orientovanej poľnohospodárskej politiky. Význam tohto potenciálu môže narastať s ustupujúcim využívaním tradičných verejných trhových opatrení. Termínový trh vytvára priestor na zaistenie (zbavenie sa rizika súvisiaceho s trhovou cenou) a určovanie cien[[43]](#footnote-43) prostredníctvom súťažne orientovaného a nízkonákladového trhu. Účastníkmi trhu sú zaisťovatelia – poľnohospodári na strane výroby – a spracovatelia a spotrebitelia na druhej strane. Keďže tieto dve strany často nemajú rovnaký záujem o vzájomné obchodovanie a objemy ponúkané na strane výrobcov často nezodpovedajú objemom potrebným na strane spotrebiteľov, vzniká potreba, aby investori[[44]](#footnote-44) boli ochotní niesť riziko[[45]](#footnote-45). Niektorí investori sa špecializujú na arbitráž medzi fyzickým trhom a termínovým trhom, čo garantuje ich vzájomnú konvergenciu a koreláciu. Bez sprostredkovateľov ako sú burzy, zúčtovacie strediská, makléri a poradenské banky, ktoré poskytujú transakčnú infraštruktúru, by nič z toho nefungovalo.
2. V spoločnostiach, kde ceny poľnohospodárskych komodít masívne fluktuujú, poľnohospodári využívajú futures už veľmi dlho. V EÚ sú termínové trhy likvidné a využívajú sa najmä v sektore obilnín, olejnín, spracovaných zemiakov a cukru. Termínové trhy pre práškové mlieko, maslo a bravčové mäso sa v Európe objavili pomerne nedávno, existujú len približne šesť rokov, a teda sa ešte stále nachádzajú len vo svojej úvodnej a rastovej fáze.
3. Fungujúci termínový trh potrebuje na svoj vývoj určitý čas. Postupne sa objem obchodovaných zmlúv zväčšuje, ale niektoré zmluvy sa nikdy úplne neujmú. Úspech zmluvy je výsledkom spoločného úsilia všetkých aktérov (ako poskytovateľov zmluvy, tak aj rôznych kategórií jej používateľov)[[46]](#footnote-46) a často je podmienený aj kultúrnou zmenou.
4. Hlavnými výzvami pri zakladaní a rozvoji termínových trhov sú:
	* nedostatok informácií o fyzickom trhu, najmä nedostatočná cenová transparentnosť (reprezentatívna trhová cena), ktorá je potrebná pre zmluvy vyrovnávané v hotovosti.[[47]](#footnote-47) Účastníci trhu okrem toho potrebujú primerané a pravidelné informácie o úrovni dopytu a ponuky,
	* nedostatočné poznatky verejnosti a slabé povedomie o termínových trhoch (termínové trhy sú často spájané so špekuláciou), ktoré môžu mať za následok, okrem iného, prijímanie opatrení verejnej politiky podkopávajúcich termínové trhy,
	* obmedzené finančné zdroje na strane prevádzkovateľov, ktorí sa snažia o využitie futures,
	* nedostatočná štandardizácia produktov, ktorá obmedzuje hĺbkový rozvoj trhu,
	* termínové zmluvy sa nebudú rozvíjať a nevydržia, ak budú pretrvávať problémy s integritou a konvergenciou trhu.[[48]](#footnote-48) Ak sa s trhmi manipuluje alebo ak sa cena futures v čase vypršania platnosti nepribližuje spotovej cene produktu, likvidita sa rýchlo vyčerpá a zmluvy z trhu zmiznú,
	* nedostatočné skladovacie kapacity v poľnohospodárskych podnikoch a na úrovni družstiev sú prekážkou stojacou v ceste k vytvoreniu vhodnej stratégie pre termínové trhy,[[49]](#footnote-49)
	* intervencia štátu na fyzickom trhu môže narušiť signály trhu a zmeniť riziká – najmä ak intervencia nie je očakávaná a transparentná – a zasiahnuť do rozvoja nástrojov súkromného sektora na riadenie rizík,
	* futures majú tiež svoje obmedzenia a nefungujú na všetkých trhoch (napr. s olivami, vínom, olejom, ovocím a zeleninou).
5. Prístup k futures a ich používanie si vyžadujú dôslednú prípravu a hlboké poznatky. Ak sa používajú neobozretne, môžu priniesť ešte vyššie riziká než expozície, ktoré majú riešiť.[[50]](#footnote-50) Z tohto dôvodu by poľnohospodári a ich zoskupenia, ktorí by chceli využívať termínové zmluvy, mali používať dobré interné systémy riadenia rizík s dostatočných kontrolami a vhodné interné účtovné pravidlá. Nedodatočné vedomosti sú hlavnou príčinou obmedzeného využívania termínových zmlúv zo strany poľnohospodárov. Často ich odrádza aj čas a náklady spojené s nevyhnutným procesom učenia a prípravy.
6. Používanie termínových zmlúv si vyžaduje aj pomerne vysoké zdroje hotovosti, ktoré sú potrebné na pokrytie úvodnej marže a variačnej marže (podrobnejšie informácie nájdete v prílohe A).[[51]](#footnote-51)
7. Významným momentom z hľadiska úspešnosti termínovanej zmluvy sú aj dostatočné zmluvné špecifikácie. Pri zmluvách s fyzickou dodávkou je dôležité počítať s dostatočným počtom miest dodávky, aby zmluva čo najpresnejšie odrážala realitu fyzického trhu.
8. Jednou z výziev pri rozvoji likvidných termínových trhov je tiež pritiahnutie dostatočného počtu používateľov. Pritiahne ich len dôveryhodná a reprezentatívna trhová cena daného produktu a dobre fungujúca infraštruktúra finančných služieb. Likvidita sa zvýši aj vtedy, ak sa presunie viac termínových zmlúv obchodovaných mimoburzovo (OTC) na regulované platformy (burzy). V súčasnosti k tomuto presunu dochádza najmä vďaka nedávno prijatým finančným predpisom (EMIR[[52]](#footnote-52)). Nie všetky OTC a termínované trhy sú vhodné pre termínové obchodovanie na burzách. Termínové (OTC) trhy existujú najmä na veľkoobchodnej úrovni a obchodujú obrovské objemy, alebo naopak sú príliš malé na to, aby pritiahli potrebné veľké investície do infraštruktúry búrz pre termínové obchody. Na vytvorenie a rozvoj nového termínového trhu by aktéri v sektore mali využívať zmluvy o odložených dodávkach a štandardné zmluvné podmienky. Je to prvý krok k založeniu termínového trhu. Keď už termínový trh existuje, prevádzkovatelia na fyzickom trhu by mali používať základné zmluvy, ktoré umožnia prepojiť transakciu na fyzickom trhu a zaisťovaniu transakciu na termínovom trhu. Tento typ zmlúv by mali pripraviť makléri, predajcovia a kupujúci spoločne.
9. Finančná legislatíva ako MiFID II[[53]](#footnote-53), MAR[[54]](#footnote-54), Basel II a PRIIP[[55]](#footnote-55) – ktorej cieľom je, okrem iného, zvýšiť integritu finančných trhov – by mohla mať aj niektoré neplánované vedľajšie účinky na likviditu alebo dostupnosť finančných služieb.
10. Výrobcovia, spracovatelia a obchodníci – ale aj finanční aktéri – títo všetci sú potrební, aby na trh priniesli dostatočnú likviditu. Ak by sme k obchodníkom pristupovali len ako k špekulantom, v negatívnom zmysle tohto slova, a sťažovali im investovanie odrádzajúcimi predpismi, malo by to za následok hmatateľnú stratu likvidity a štruktúry termínových trhov pre poľnohospodárske produkty.
11. V tejto diskusii sme sa zamerali na termínové trhy, ale existujú aj iné derivátové nástroje, ktoré zohrávajú podobnú úlohu (bližšie informácie nájdete v prílohe A).

### 6.3. Posúdenie

1. V časoch zvýšenej cenovej volatility by mohli byť termínové trhy významným nástrojom na riadenie rizík pre poľnohospodárov.[[56]](#footnote-56) Poskytujú priestor na presunutie alebo spoločné znášanie rizík zmien cien. Poľnohospodári majú možnosť zafixovať marže a vytvoriť si tak dostatočnú stabilitu na plánovanie budúcnosti.[[57]](#footnote-57)
2. Kým futures dokážu ochrániť účastníkov trhu pred vplyvmi krátkodobých cenových výkyvov, pri dlhších obdobiach nízkych cien ich ochrana stráca svoju účinnosť.
3. Futures sú najvhodnejším nástrojom na riadenie rizík pre poľnohospodárov, pretože dokážu znížiť riziko, ktorému poľnohospodári čelia, ale zároveň zlepšujú konkurenčné postavenie poľnohospodárov na globalizovanom trhu. Futures pre špecifické európske produkty umožňujú spoločnostiam na nižších priečkach dodávateľského reťazca riadiť riziká spojené s nákupom poľnohospodárskych produktov od poľnohospodárov v EÚ. Možnosť ponúknuť potenciálnemu kupujúcemu okrem spotovej ceny aj fixnú cenu pre budúce dodávky je konkurenčnou výhodou. I keď sa dajú použiť aj niektoré termínové zmluvy obchodované mimo EÚ, určité európske produkty sú príliš špecifické a vyžadujú si vytvorenie európskych termínových trhov alebo trhov s OTC derivátmi. Pre niektoré malé derivátové trhy, ako sú nové trhy v úvodnej fáze, sú OTC zmluvy často vhodnejšie, pretože nepotrebujú úvodnú investíciu do burzovej infraštruktúry.
4. Termínové trhy a transparentnosť trhu spolu vzájomne veľmi úzko súvisia. Dobre fungujúci termínový trh môže výrazne zlepšiť cenovú transparentnosť a poskytnúť cenné a pomerne lacné informácie všetkým účastníkom trhu, aj tým, ktorí neobchodujú na komoditnej burze.[[58]](#footnote-58) Tento efekt stanovovania cien je dôležitý najmä pre poľnohospodárov, pretože posilňuje ich konkurenčné postavenie vo vzťahu k lepšie informovaným prevádzkovateľom v dodávateľskom reťazci.
5. Poľnohospodári budú mať prístup na termínové trhy a budú môcť realizovať transakcie priamo prostredníctvom maklérov alebo nepriamo prostredníctvom svojich družstiev. Družstvá alebo poľnohospodárske podniky budú uzatvárať forwardové zmluvy o dodávkach, ktoré sprístupnia poľnohospodárom. Ceny v zmluvách sa budú stanovovať podľa termínových trhov.

### 6.4. Odporúčania

1. Na pomoc v rozvoji termínových trhoch – tam, kde by boli prínosné, a ešte neexistujú – by Komisia mala podniknúť nasledujúce kroky a pomôcť tak poľnohospodárom, v riadení ich cenových rizík:
	* 1. vyžadovať/povzbudzovať členské štáty, aby v rámci svojich programov rozvoja vidieka sprístupnili financovanie pre praktické školenia poľnohospodárov/družstiev o používaní termínovaných zmlúv,
		2. iniciovať a podporovať kultúrnu zmenu šírením informácií a propagačnými kampaňami o termínových obchodoch (boj proti vnímaniu termínového obchodovania ako príliš komplexného finančného nástroja, ktorý je prínosný len pre špekulantov),
		3. poskytovať technické poradenstvo o rizikách spojených s príliš reštriktívnymi finančnými predpismi a regulačnými technickými štandardmi pre vyhliadky a životaschopnosť termínovaných trhov. Termínované trhy nemôžu fungovať bez špekulantov, investorov a finančných sprostredkovateľov, ktorí sú schopní ponúknuť prístup na trhy za pomerne nízke ceny a s malým administratívnym zaťažením. Je veľmi dôležité vytvoriť pre aktérov podmienky na stretávanie sa a výmenu osvedčených postupov,
		4. povzbudiť komoditné burzy, aby zaviedli programy pre tvorcov trhu a stimulovali tak likviditu už v raných etapách nových termínových zmlúv, vyžadovať/povzbudzovať členské štáty, aby mobilizovali finančné prostriedky na podporu vytvorenia nových termínových trhov, ktoré budú spĺňať potreby zainteresovaných strán,
		5. podporovať zakladanie úverových alebo garančných fondov v členských štátoch na zjednodušenie prístupu k futures pre poľnohospodárov/družstvá, ktoré by mali problémy s pokrytím výziev na dodatočné vyrovnanie (napr. prostredníctvom poolu financovaného z finančných nástrojov podporovaných z programov rozvoja vidieka),
		6. zabezpečiť, aby systémy na monitorovanie cien podporovali identifikáciu a včasné šírenie reprezentatívnych trhových spotových cien pre dané produkty, ktoré sa budú dať využívať ako spoľahlivé a presné referenčné hodnoty pre termínové zmluvy vyrovnávané v hotovosti (tieto systémy by mali zahŕňať riadne postupy pre overovanie a garantovanie robustnosti východiskových údajov),
		7. stanoviť a informovať o špecifikáciách pre hlavné produkty, pre ktoré by mohli byť životaschopné termínové trhy prínosom (napr. európska norma pre niektoré druhy syrov by mohla podporiť rozvoj termínových zmlúv na syry[[59]](#footnote-59)),
		8. posúdiť vplyv verejných intervencií na trhoch na vnímanie integrity daného poľnohospodárskeho trhu. Náhle zmeny verejnej politiky môžu negatívne zasahovať do vývoja termínového trhu. Stabilné politické prostredie podporuje uzatváranie nových zmlúv na komoditných burzách.

## 7. Obchodné praktiky na poľnohospodárskych trhoch

### 7.1. Úvod

1. Výrazy „zmluvné vzťahy“ a „obchodné praktiky“ používame na označenie obchodných vzťahov medzi prevádzkovateľmi v reťazci zásobovania potravinami. Predaj sa zvyčajne organizuje prostredníctvom zmluvy alebo dlhodobého zmluvného rámca medzi dotknutými zmluvnými stranami. Zmluvy môžu byť ústne alebo písomné. Dôvera, komerčná závislosť na obchodnom partnerovi, ekonomická váha a konkurenčná schopnosť aktérov sú významnými prvkami tvarujúcimi tieto vzťahy a ich implementáciu a teda tiež ovplyvňujúcimi fungovanie celého potravinového dodávateľského reťazca. Zdravý trh je charakteristický ekosystémom zloženým z aktérov rôznej veľkosti, ktorí si vzájomne dokážu konkurovať.
2. Nekalé obchodné praktiky by sme mohli definovať ako praktiky, ktoré sa hrubo odkláňajú od čestnej obchodnej praxe a sú v rozpore so zásadami konania v dobrej viere a čestného obchodovania. Príkladom je neodôvodnené meškanie platieb, nečestné presúvanie obchodného rizika na druhú stranu, jednostranné alebo retroaktívne zmeny zmlúv alebo nespravodlivé ukončovanie zmlúv.
3. Správa Komisie z januára 2016[[60]](#footnote-60) identifikovala štyri hlavné kategórie nekalých obchodných praktík:
*„[...] štyri hlavné kategórie nekalých obchodných praktík, na ktoré by sa mal zamerať účinný regulačný rámec:*
* *jedna strana by nemala neoprávnene alebo nečestne prenášať svoje náklady alebo podnikateľské riziko na druhú stranu,*
* *jedna strana by nemala od druhej strany žiadať výhody alebo prospech bez vykonania služby spojenej s požadovanou výhodou či prospechom,*
* *jedna strana by nemala jednostranne a/alebo so spätnou účinnosťou meniť zmluvu, pokiaľ to táto zmluva výslovne nepovoľuje za spravodlivých podmienok,*
* *nemalo by dochádzať k nečestnému ukončeniu zmluvného vzťahu alebo neoprávnenej hrozbe ukončenia zmluvného vzťahu.“*
1. K nekalým obchodným praktikám dochádza vo všetkých etapách potravinového dodávateľského reťazca. V závislosti od trhovej sily aktérov môžu nekalé obchodné praktiky použité na jednej úrovni ovplyvniť aj ďalšie časti reťazca. Takéto účinky sa prejavujú výrazne najmä v prípade poľnohospodárov. Osobitne zraniteľné sú malé a stredné podniky (MSP) na výrobnej aj spracovateľskej úrovni, najmä kvôli svojim obmedzeným finančným možnostiam, špecifickosti svojich aktív a vysokým nákladom na zmenu.

### 7.2. Problém

1. V potravinovom dodávateľskom reťazci existuje výrazná nerovnováha vo vyjednávacej sile medzi zmluvnými stranami.[[61]](#footnote-61) Nerovnováha môže povzbudiť určité vzorce správania silnejšej strany v danom obchodnom vzťahu alebo transakcii.[[62]](#footnote-62)
2. O probléme nekalých obchodných praktík vedia všetci aktéri potravinového dodávateľského reťazca.[[63]](#footnote-63) Výsledky viacerých prieskumov naznačujú, že nekalé obchodné praktiky sa vyskytujú pomerne často, aspoň ak hovoríme o určitých častiach dodávateľského reťazca. Odhaľujú tiež, že s nekalými obchodnými praktikami sa stretla veľká väčšina dodávateľov.[[64]](#footnote-64)
3. Dobre fungujúci efektívny dodávateľský reťazec s vysokou úrovňou transparentnosti a fungujúcim prenosom cien je nevyhnutnosťou pre ekonomicky udržateľný sektor poľnohospodárstva.[[65]](#footnote-65) Nekalé obchodné praktiky neefektívne a negatívne vplývajú na operátorov, ktorí sú inak komerčne životaschopní.[[66]](#footnote-66) Vytvárajú ovzdušie neistoty, potláčajú inovácie a sú zodpovedné za podinvestovanie dodávateľského reťazca.[[67]](#footnote-67)
4. Okrem nerovnováhy vo vyjednávacej sile zohráva významnú úlohu v komerčných vzťahoch, zvyklostiach a praktikách aj národná obchodná kultúra, čo platí aj pre nekalé obchodné praktiky. Definícia nekalých obchodných praktík sa môže líšiť v závislosti od vnútroštátnej situácie a obchodnej kultúry.
5. Potravinový dodávateľský reťazec má špecifické črty, ktoré ho odlišujú od iných odvetvových sektorov a ktoré ešte zvyšujú problematickosť nekalých obchodných praktík (pozri nasledujúci rámček).[[68]](#footnote-68)

|  |
| --- |
| **Niektoré črty potravinového dodávateľského reťazca v Európe** – primárna spracovateľská fáza dodávateľského reťazca vo všeobecnosti zahŕňa veľké podniky pôsobiace v kľúčových odvetviach mliekarenstva, produkcie mäsa, obilnín a cukru. Túto etapu v podstate kontrolujú družstvá, najmä v Európe, a v uvedenom kontexte zohrávajú významnú úlohu. Platí to najmä pre odvetvie mliekarenstva, ale družstevná štruktúra je významná aj v sektoroch produkcie mäsa, obilnín, ovocia a zeleniny. Veľkú časť poľnohospodárskych komodít spracúvajú sekundárni spracovatelia na spotrebné výrobky. Štruktúra odvetvia je zmiešaná – jej súčasťou sú veľkí spracovatelia spotrebných značiek ale aj MSP zamerané na špecializované alebo rýchlo sa kaziace výrobky. V mnohých sektoroch trhu dominuje jedna alebo dve veľké spracovateľské spoločnosti.Do maloobchodného konca dodávateľského reťazca sa zapája stále viac veľkých maloobchodných reťazcov, ale ďalej fungujú aj malé reťazce a nezávislí predajcovia. Etapy spracovania (najmä sekundárneho) a maloobchodu v potravinovom dodávateľskom reťazci sú z pohľadu pridanej hodnoty charakteristické vyšším stupňom koncentrácie. Na porovnanie, poľnohospodári a do určitej miery aj primárni spracovatelia sú rozdrobení, napriek spolupráci výrobcov a politickým opatreniam na ich podporu. Určité ekonomické dôvody a zabudované obmedzenia majú tendenciu určovať a podmieňovať príslušné štruktúry týchto etáp dodávateľského reťazca.Mnohí poľnohospodári majú dohodnuté so spracovateľským odvetvím všeobecné dodacie podmienky, ktoré stanovujú čas dodania produktu. Kupujúci stanoví niekoľko kvalitatívnych parametrov. Napr. kvalitu surového mlieka overuje nezávislá tretia strana (napr. laboratórium) a za proces overovania platí mliekareň, klasifikáciu jatočných tiel realizuje tretia strana a platí ju bitúnok. Pri nezhode v súvislosti s cenou alebo kvalitou sa výrobca skladovateľných poľnohospodárskych produktov ako sú obilniny môže pokúsiť využiť lepšie obchodné príležitosti ponúkané inde a nie je natoľko vystavený asymetrickej ekonomickej moci. Poľnohospodári vyrábajúci produkty podliehajúce skaze napr. surové mlieko alebo ovocie a zeleninu, majú v podobných prípadoch len obmedzené možnosti. V krátkodobom horizonte nemajú žiadnu inú možnosť, len produkt dodať. |

1. Písomné zmluvy vždy neexistujú (diskusia v ods. 121) a niektoré nekalé obchodné praktiky tak fungujú tzv. mimozmluvne. Ak zmluvy existujú, často sú veľmi všeobecné a ponechávajú veľký priestor na rozmanitý výklad tam, kde by mali naopak jasne a konkrétne stanoviť záväzky zainteresovaných zmluvných strán.
2. Medzi nekalé obchodné praktiky, ktoré sú mimoriadne škodlivé najmä pre mikropodniky, patria neskoré platby (pozri rámček nižšie)[[69]](#footnote-69) a retroaktívne žiadosti o platby, ktoré neboli začlenené do zmluvy (napr. financovanie marketingových kampaní). V európskych právnych predpisoch upravujúcich problematiku neskorých platieb sú stanovené pomerne dlhé platobné lehoty. Takýto postup nie je vhodný pre všetky odvetvia, napr. čerstvé potraviny sa predávajú bezprostredne po ich dodaní a spotrebiteľ za nich platí v obchode hneď.[[70]](#footnote-70)

|  |
| --- |
| **Platobné lehoty**[[71]](#footnote-71) – maximálne platobné lehoty sú stanovené v smernici o oneskorených platbách (2011/7/EÚ). Smernica bola v priebehu nasledujúcich rokov transponovaná do vnútroštátnych právnych predpisov. Platí relatívne krátky čas. Stanovuje maximálnu platobnú lehotu v trvaní 60 dní. Niekoľko členských štátov si zvolilo cestu prísnejších platobných podmienok, než sú minimálne podmienky stanovené v smernici. Iné zas podporili dohody o kódexoch a dobrovoľné sektorové iniciatívy zamerané na boj proti oneskoreným platbám.Dlhé platobné lehoty majú tendenciu presúvať sa postupne do celého dodávateľského reťazca. Napriek tomu, že sa to deje aj v iných reťazcoch, poľnohospodári (väčšinou veľmi malé podniky) len s obrovskými problémami hľadajú externé financovanie – čo im spôsobuje problémy s likviditou. Podľa ex-post hodnotenia 2016 sa za posledné tri roky pred hodnotením takmer tri zo štyroch spoločností v Európe stretli s neskorými platbami.Na úrovni maloobchodu alebo hotelov/kaviarní/reštaurácií v dodávateľskom reťazci sú pravidlom okamžité platby; platby na úver alebo na faktúru sa nevyskytujú veľmi často. V týchto častiach dodávateľského reťazca je preto hotovosť dostupná ihneď po predaji produktu. Kratšie platobné lehoty v reťazci preto vyzerajú ako realistické riešenie a bolo by potrebné dosiahnuť ich najmä pri čerstvých produktoch.I keď v európskom práve existuje právo na kompenzácie za oneskorené platby, len 60% spoločností zapojených do prieskumu odpovedalo, že žiadali o úroky z omeškania alebo náhradu nákladov na vymáhanie. Dôvodom pre upustenie od žiadosti o kompenzáciu je strach z poškodenia obchodného vzťahu. |

1. Nekalé obchodné praktiky vo všeobecnosti prispievajú k spomaľovaniu ekonomického rozvoja inak životaschopných poľnohospodárov a spracovateľských MSP v dodávateľskom reťazci. Zvyšujú komerčné riziko strany, ktorá je ich obeťou a môžu v dôsledku zapríčiniť aj prijímanie neefektívnych výrobných rozhodnutí alebo odradiť prevádzkovateľov, aby sa zapájali do komerčných vzťahov.[[72]](#footnote-72)
2. Neprekvapuje preto, že v 20 členských štátoch sa nekalými obchodnými praktikami zaoberá množstvo rôznych legislatívnych iniciatív.[[73]](#footnote-73) Spoločne s existujúcou dobrovoľnou Iniciatívou dodávateľského reťazca (SCI) majú pozitívny vplyv na fungovanie dodávateľského reťazca. Žiadnemu z existujúcich dobrovoľných alebo národných prístupov, samému ani v kombinácii s inými, sa však doteraz nepodarilo vyriešiť problém nekalých obchodných praktík – i keď existujú vnútroštátne modely s verejnou kontrolou nekalých obchodných praktík, dobrovoľné iniciatívy a nástroje na samohodnotenie, ktoré ponúkajú dobré vyhliadky.

### 7.3. Posúdenie

1. Plne uspokojujúce riešenie nekalých obchodných praktík by sa mohlo podariť nájsť na úrovni EÚ. Vyvstáva však otázka, či by sa podarilo dosiahnuť zlepšenie, ak sa pozrime na aktuálny prístup k nekalým obchodným praktikám v dodávateľskom reťazci. Bolo by možné nájsť spoločného menovateľa najškodlivejších nekalých obchodných praktík? Mohli by existovať nejaké základné procedurálne práva pre sťažnosti, ktoré by riešili nedostatky súčasných prístupov v predchádzaní nekalým obchodným praktikám?
2. Rozchádzajúce sa národné legislatívy v oblasti jednotného trhu sú už tradične ukazovateľom potreby vytvorenia spoločného európskeho rámca alebo prinajmenšom východiskovej hranice pre harmonizáciu a kultúrnu zmenu.[[74]](#footnote-74) Množstvo prevádzkovateľov – najmä v odvetví spracovateľstva a maloobchodu – má svoje prevádzky vo viacerých členských štátoch, kde by kroky k dosiahnutiu harmonizácie legislatívnych rámcov a ich vykonávanie a monitorovanie priniesli zvýšenie efektívnosti a znížili by administratívne zaťaženie.
3. Bolo by veľmi užitočné mať rámec pre pravidlá týkajúce sa nekalých obchodných praktík stanovený na úrovni EÚ budujúc na základoch existujúceho článku 168 SOT. Európsky rámec by mal obsahovať základné nekalé obchodné praktiky, ktoré sa dajú aplikovať horizontálne. Mal by tiež obsahovať základné podmienky pre presadzovanie predpisov v členskom štáte. Poskytol by obetiam nekalých obchodných praktík veľmi potrebnú oporu v zákone a zároveň zohľadňoval konkrétne prvky vnútroštátnych pravidiel pre nekalé obchodné praktiky. V tejto súvislosti je dôležité pripomenúť, že nie každý prípad vyžadovania dobrých podmienok znamená, že ide o nekalé obchodné praktiky; vnútroštátna legislatíva o nekalých obchodných praktikách musí byť v súlade s európskymi právnymi predpismi o jednotnom trhu.
4. Nerobíme si ilúzie, že takáto legislatíva bude všeliekom na nerovnováhu vo vyjednávacej sile v dodávateľskom reťazci.[[75]](#footnote-75) Neexistuje žiadny zázračný prútik, ktorý by ihneď spôsobil nárast cien, perfektný prenos cien a vyváženejšiu distribúciu pridanej hodnoty v dodávateľskom reťazci. Rozumná rámcová legislatíva môže podporiť posilnenie postavenia poľnohospodárov a spracovateľských MSP, môže teda dokázať niečo, čo sa nepodarilo dobrovoľným kódexom. Mäkká ruka pri nastavovaní inštitucionálneho prostredia by mala zabrániť neriadenému zvyšovaniu administratívneho zaťaženia členských štátov.
5. Je veľmi zložité zostaviť vyčerpávajúci zoznam legislatívnych predpisov upravujúcich nekalé obchodné praktiky, najmä kvôli rozdielnemu pohľadu na to, čo sa v jednotlivých členských štátoch považuje za škodlivé. Okrem toho, takýto zoznam by bol veľmi skoro plný zastaraných predpisov.
6. Podľa nášho názoru treba postaviť mimo zákona EÚ len základné nekalé obchodné praktiky, ktoré sa vyskytujú vo väčšine členských štátov.
7. Takýto rámec by mal opäť zohľadňovať národné rozdiely v obchodnej kultúre a umožniť členským štátom, aby túto oblasť regulovali prísnejším predpismi v rámci limitov vyplývajúcich z pravidiel EÚ na ochranu vnútorného trhu a hospodárskej súťaže. Členské štáty, kde k nekalým obchodným praktikám dochádza len zriedkavo alebo vôbec, by sa mohli rozhodnúť, že vyššie uvedenú možnosť sprísnenia vôbec nepoužijú.
8. Treba zdôrazniť užitočnú doplnkovú úlohu dobrovoľných opatrení. Pri vytvorení SCI zohralo významnú úlohu Fórum na vysokej úrovni. Výrobcovia sa však rozhodli, že sa k SCI nepridajú, najmä kvôli obavám z prezradenia ich účasti („faktor strachu“) a tiež neboli presvedčení, že budú úspešní v presadzovaní dodržiavania pravidiel.[[76]](#footnote-76) Výhodou dobrovoľných opatrení je, že sa dajú pomerne rýchlo upravovať a aktualizovať, najmä prostredníctvom národných platforiem.[[77]](#footnote-77) Dobrovoľné kódexy sa môžu stať štandardnými referenčnými predpismi pre presadzovanie pravidiel a dopĺňať základné predpisy EÚ a predpisy členských štátov.
9. Ústredným prvkom fungujúceho „režimu boja proti nekalým obchodným praktikám“ je presadzovanie pravidiel a monitorovanie tohto procesu. Ak sa dodržiavanie pravidiel nepresadzuje alebo nedá presadzovať, majú len pochybnú hodnotu.
10. „Bežné“ presadzovanie, teda proces konania pri sťažnostiach obetí nekalých obchodných praktík na súdoch, naráža na tzv. faktor strachu: slabšia strana nedokáže účinne využívať svoje práva, pretože nechce podávať oficiálnu sťažnosť kvôli strachu z prerušenia obchodného vzťahu.[[78]](#footnote-78)
11. Na prekonanie tohto problému niektoré členské štáty vytvorili špecifické arbitrážne režimy spravované nezávislými orgánmi (napr. v Španielsku a v Spojenom kráľovstve), ktoré sa samé môžu podujať na vyšetrovanie bez odhalenia identity sťažovateľa. V Spojenom kráľovstve napr. funguje verejný orgán Groceries Code Adjudicator (Rozhodovací orgán pre potravinový kódex)[[79]](#footnote-79) s podobnými právomocami ako ombudsman.
12. Tie členské štáty, ktoré v súčasnosti nemajú verejný orgán poverený monitorovaním a riešením nekalých obchodných praktík, by tieto úlohy mohli plniť prostredníctvom svojich existujúcich štruktúr a orgánov a nemuseli by zriaďovať nové. Touto úlohou by mohli poveriť napr. osobitné komory súdov, agentúry na ochranu spotrebiteľov alebo národné orgány pre hospodársku súťaž.
13. Tieto orgány by mohli tiež rozhodovať alebo byť prostredníkom v sporoch na základe pravidiel začlenených do dobrovoľných kódexov osvedčených postupov – napr. v prípade, keď pri riešení sporu zlyhajú primárne mechanizmy riešenia stanovené v týchto režimoch.
14. V neposlednom rade treba spomenúť, že na odrádzanie od nesprávneho konania je veľmi dôležitá schopnosť postihovať porušovanie predpisov. Začlenením nekalých obchodných praktík medzi porušenia zákona väčšina členských štátov zaviedla možnosť pokutovania spoločností, ktoré sa ich dopustia. Napriek tomu, že je zložité nastaviť primeranú úroveň pokuty, tieto pokuty by mali byť úmerné závažnosti konania a potenciálnemu poškodeniu spôsobenému obeti a mali by prevážiť prínosy použitia nekalých obchodných praktík.[[80]](#footnote-80)

### 7.4. Odporúčania

1. Vo svetle vyššie uvedeného odporúčame Komisii podniknúť nasledujúce kroky:
	* 1. prijať legislatívny rámec na úrovni EÚ, ktorý by harmonizoval základné zakázané nekalé obchodné praktiky v členských štátoch uvedené v SOT. Súčasťou uvedeného východiskového základu by mali byť nasledujúce konkrétne pravidlá:

i. platobné lehoty nesmú byť dlhšie ako 30 dní,

ii. žiadne jednostranné ani retroaktívne zmeny zmlúv (týkajúce sa objemu, kvality, štandardov, ceny),

iii. žiadne príspevky na propagačné alebo marketingové náklady,

iv. žiadne poplatky za poškodený alebo nepredaný tovar,

v. zákaz rušenia zmlúv na poslednú chvíľu pre produkty podliehajúce skaze,

vi. zákaz vyžadovania zálohy na zabezpečenie alebo udržanie zmlúv.[[81]](#footnote-81)

Nekalé obchodné praktiky by nemali podliehať zmluvnej autonómnosti dotknutých strán.
Prijímateľmi pravidiel by mali byť poľnohospodári, ich profesijné organizácie a spracovateľské MSP pri transakciách s obchodnými partnermi v dodávateľskom reťazci.

* + 1. vytvoriť podmienky na účinné presadzovanie pravidiel boja proti nekalým obchodným praktikám, či už základných pravidiel na úrovni EÚ, pravidiel na úrovni členských štátov alebo dobrovoľných kódexov. V členských štátoch by mali byť založené nezávislé orgány, ktoré budú presadzovať ich rozhodnutia,
		2. presadzovanie rozhodnutí by malo pomôcť pri prekonávaní faktoru strachu. V tejto súvislosti:

i. obete nekalých obchodných praktík by mali mať možnosť podávať anonymné sťažnosti,

ii. organizácie výrobcov, združenia organizácií výrobcov a družstvá by mal mať možnosť podávať sťažnosti,

iii. orgány presadzovania by mali mať možnosť uskutočňovať vyšetrovanie z vlastnej iniciatívy,

iv. o činnostiach presadzovania by mali informovať ročné správy, prostredníctvom ktorých by tvorcovia politík mohli monitorovať vplyv rámca.

* + 1. vytvoriť možnosti na udeľovanie sankcií, ktoré by odrádzali od používania nekalých obchodných praktík. Usmernenia pre túto oblasť by mala obsahovať rámcová legislatíva na úrovni EÚ,
		2. na úrovni EÚ podporiť vytvorenie platformy na výmenu skúseností a postupov medzi orgánmi presadzovania pravidiel ako je tomu napr. v oblasti práva hospodárskej súťaže (Európska sieť pre hospodársku súťaž),
		3. procedurálne pravidlá by mali poskytnúť použiteľné nástroje na riešenie prípadov nekalých obchodných praktík na nadnárodnej úrovni, teda prípadov, kde kupujúci pochádzajú z inej krajiny ako výrobcovia alebo spracovatelia,
		4. SCI by mala aj naďalej pokračovať a zlepšovať sa, aby sa stala efektívnejšou a atraktívnejšou, a to aj pre poľnohospodárov.

## 8. Využívanie zmlúv („zazmluvňovanie“)

### 8.1. Úvod

1. Pojem *contractualisation* (zazmluvňovanie) sa v štandardnej angličtine[[82]](#footnote-82) používa len veľmi zriedkavo, nachádzame ho však v určitých medzinárodných kontextoch na označenie rozšíreného používania zmlúv na reguláciu predaja medzi poľnohospodármi a ich zákazníkmi.
2. V praxi sa spôsoby formovania individuálnych zmlúv medzi poľnohospodárskymi výrobcami a ich obchodnými partnermi veľmi líšia a ich podoba často závisí od odvetvia.[[83]](#footnote-83) Niektoré zmluvy sú pružné, iné naopak upravujú komerčné transakcie do najmenších podrobností. Niektoré sú písomné, iné ústne.
3. Široká škála komerčných zmluvných vzťahov medzi poľnohospodármi a ich zákazníkmi siaha od transakcií na spotovom trhu až po vertikálnu integráciu. Pri vertikálnej integrácii sa zazmluvňovanie môže stať nadbytočným vďaka úplnej integrácii výroby a spracovania do jedného prevádzkovateľa, ktorý nesie celé komerčné riziko. Tiež môže vytvárať vysokú závislosť, ako napr. v hydinárstve. Najbližšou formou vertikálnej spolupráce bez vertikálnej integrácie je tzv. zmluvné poľnohospodárstvo, kde výroba prebieha na základe požiadaviek na kvalitu a dodávku špecifikovaných kupujúcim.[[84]](#footnote-84)
4. Družstvo je špecifickým prípadom, pretože poľnohospodári sú jeho vlastníkmi. Vzťah medzi výrobcami (členmi družstva) a družstvom v súvislosti s dodávkami sa v tomto prípade obvykle upravuje v stanovách družstva.[[85]](#footnote-85)
5. Zmluvy sa dajú rozdeliť na zmluvy medzi jednotlivými primárnymi výrobcami a ich príslušnými obchodnými partnermi a zmluvy, ktoré vyjednávajú výrobcovia s ich partnermi kolektívne. Individuálne zmluvy sa chápu ako jednorazové zmluvy alebo zmluvy uzatvárané v kontexte kolektívnej rámcovej zmluvy[[86]](#footnote-86), ako je tomu napr. pri zmluvách o dodávke v sektore cukru na základe dohody v rámci odvetvia (ako sa stanovuje v článku 125 SOT).
6. Rámcové zmluvy vyjednané organizáciami výrobcov alebo združeniami organizácií výrobcov[[87]](#footnote-87) dokážu v niektorých zmluvných parametroch vyvážiť silu partnerov v dodávateľskom reťazci. Kolektívne rámcové zmluvy sa môžu líšiť stupňom detailnosti od definovania toho, čo musí obsahovať individuálna zmluva [[88]](#footnote-88), až po riešenie určitých podstatných prvkov v samotnej rámcovej zmluve napr. cenové rozpätia, vzorce na výpočet cien alebo mechanizmy na deľbu hodnoty.[[89]](#footnote-89)

### 8.2. Problém

1. V debate o poľnohospodárskej politike sa zazmluvňovanie často používa na označenie dlhodobého obchodného vzťahu alebo rámca – zmluvne kryjúceho opakované fyzické transakcie, dodávky a platby – na rozdiel od transakcií na spotovom trhu. Ako také naznačuje výhodu pre poľnohospodárov vyplývajúcu zo zaistenia odbytísk na pozadí neistého vývoja na trhu v budúcnosti.
2. Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že zmluvné právo patrí do kompetencie členských štátov, a preto sa jednotlivé vnútroštátne pravidlá a postupy v tejto oblasti navzájom líšia. V SOT už mnoho rokov existujú špecifické ustanovenia pre určité sektory. Ich existencia je motivovaná rozdielom vo vyjednávacej sile medzi poľnohospodármi a ich obchodnými partnermi na nižších priečkach dodávateľského reťazca (pozri rámček v odseku 94).[[90]](#footnote-90) V rámci reformy SPP v 2013 sa rozšírila možnosť použitia špecifických ustanovení o možnosti uzatvárania písomných zmlúv, ktoré existujú v sektore mlieka, aj na ďalšie poľnohospodárske odvetvia, na základe rozhodnutia členských štátov. Členské štáty môžu stanoviť povinnosť uzatvárania zmlúv na ich území na dodávky produktov odvetví poľnohospodárstva.[[91]](#footnote-91) Ak sa stanoví povinnosť uzatvárať zmluvy, je potrebné stanoviť aj určité minimálne kritériá platné pre zmluvu (ako je cena, kvalita/množstvo produktov, spôsoby platby, trvanie a plnenie). K dnešnému dátumu sa pre túto možnosť rozhodlo len veľmi málo členských štátov.[[92]](#footnote-92) Niektoré prenechali rozhodnutie o používaní zmlúv odvetviu.[[93]](#footnote-93)
3. Čo sa týka kolektívnych zmlúv, tu platia obmedzenia vyplývajúce z práva hospodárskej súťaže, ktoré treba mať na pamäti a ktoré ovplyvňujú rozsah zazmluvňovania.[[94]](#footnote-94)

### 8.3. Posúdenie

1. Zmluvy, najmä dlhodobé a termínované (forwardové), môžu pomôcť poľnohospodárom zvládať ich hotovostné toky a riziká, poskytnúť im istotu pri plánovaní a zjednodušiť investície.
2. Zazmluvňovanie by však nemalo byť vnímané ako nástoj, ktorý je prínosný len pre poľnohospodárskych výrobcov, naopak, môže byť veľkým prínosom aj pre zmluvných partnerov a spotrebiteľov, pretože zlepší komunikáciu a prenos trhových signálov pozdĺž dodávateľského reťazca.[[95]](#footnote-95) Niekedy sa môže zdať, že prevádzkovatelia v reťazci venujú len malú pozornosť vzájomnej závislosti.
3. Dedikované dodávateľské reťazce – napr. v oblasti marketingových produktov alebo prípravy spoločných noriem pre dobré životné podmienky zvierat alebo iné druhy noriem – môžu byť udržateľným nástrojom na budovanie dôvery, uspokojovanie dopytu spotrebiteľov a tvorbu pridanej hodnoty, nie len pre výrobcov.[[96]](#footnote-96) Dlhodobejšie tripartitné zmluvy medzi poľnohospodármi, spracovateľmi a maloobchodom prinášajú poľnohospodárom primerané príjmy a umožňujú maloobchodníkom predávať produkty podľa špecifikácií kvality, zaručiť ich vysledovateľnosť a poskytovať spotrebiteľovi transparentné informácie o produktoch (pozri nasledujúci rámček).[[97]](#footnote-97)

|  |
| --- |
| **Iniciatíva Tierwohl** – nemecká iniciatíva primárnych výrobcov v oblasti mäsového priemyslu a predajcov v sektore bravčového, hovädzieho a hydinového mäsa, ktorej cieľom je dosiahnuť výrobu mäsa za priaznivejších podmienok pre zvieratá. Poľnohospodár dodržiava určité povinné normy (napr. pre priestor, hygienu, krmivo, vodu a kontroly zdravia a kvality) a podľa svojho výberu aj doplnkové dobrovoľné normy. Za svoje úsilie získa základný príspevok a tiež ďalšie príspevky v závislosti od ďalších zvolených noriem. Platby sú financované z poplatkov hradených členmi iniciatívy z maloobchodu. Iniciatíva používa aktívny marketing a spotrebiteľov na seba upozorňuje aj reklamou v maloobchodných predajniach. Bola prediskutovaná so širokým spektrom relevantných zainteresovaných strán, vrátane orgánov pre hospodársku súťaž, a žiaden z nich voči nej nevzniesol námietky.**Program pre hovädzie mäso Carrefour** – v septembri 2016 uzavrela francúzska maloobchodná sieť Carrefour dohodu s výrobcami hovädzieho mäsa, ktorí kvôli nadmernej ponuke utrpeli straty príjmu. Carrefour sa zaviazal, že bude pri výpočte cien mäsa zohľadňovať výrobné náklady, čo je novinkou. Zmluvné strany sa dohodli, že každé tri mesiace zrevidujú výrobné náklady a Carrefour sa ďalej zaviazal, že 50% tovaru na jeho policiach bude tvoriť kvalitné hovädzie zo zvierat osobitne chovaných na mäso (nie z dojníc).[[98]](#footnote-98) |

1. Z nedávnej doby sú tiež sú známe príklady družstiev, ktoré garantujú cenu pre dodávateľov a zároveň zohľadňujú svoje výrobné náklady (pozri nasledujúci rámček).[[99]](#footnote-99)

|  |
| --- |
| **Programy pevnej ceny mlieka spoločnosti Glanbia** – írsky spracovateľ mlieka a dodávateľ prísad, Glanbia, začal prednedávnom používať programy pevnej ceny mlieka, ktorými nadväzuje na svoje predchádzajúce programy zamerané na zmierňovanie cenovej volatility. Do programu sa môžu zapojiť všetci dodávatelia mlieka, ktorí podpíšu dohodu o dodávke mlieka. Dobrovoľný program stanovuje určitú minimálnu základnú cenu mlieka v závislosti od stanoveného objemu. O objeme sa rozhodne podľa počtu prihlášok do programu.Novinkou je, že dodávatelia majú možnosť ochrániť si svoju maržu zafixovaním ceny pre definovaný objem krmiva.**Flexibilný mliečny fond Glanbia** – družstvo Glanbia vytvorilo v spolupráci so Strategickým investičným fondom Írska, Rabobank a Finance Ireland nový fond vo výške 100 miliónov eur, ktorý dodávateľom mlieka Glanbia ponúka flexibilné pôžičky za konkurenčné ceny. Inovatívnym prvkom je flexibilita fondu – možnosť upraviť podmienky splácania podľa výrobnej ceny mlieka. Znamená to, že ak cena mlieka klesne pod určitú úroveň, splátky bude možné dočasne znížiť alebo úplne pozastaviť splácanie pôžičky.[[100]](#footnote-100) O tento prístup prejavila záujem aj Európska investičná banka (EIB) (pozri kapitolu 10). |

1. Organizácie výrobcov alebo ich združenia dokážu najmä pri rokovaní o cenách s partnermi sprostredkovať mechanizmy na zvýšenie stability cien. Dá sa to docieliť dohodou o rôznych cenových kategóriách (napr. A, B, C ceny za mlieko)[[101]](#footnote-101) alebo o mechanizmoch deľby hodnoty, ktoré určia niektoré zmluvné parametre a tieto budú následne zavádzané do individuálnych zmlúv. Druhá z uvedených možností existuje aj v sektore cukru.[[102]](#footnote-102)
2. Okrem spoločných rokovaní o predaji môžu organizácie výrobcov zohrávať úlohu v pomoci výrobcom pri získavaní poznatkov potrebných na zvládnutie komplexných poľnohospodárskych zmlúv napr. o zmluvnom poľnohospodárstve alebo pri trojstranných zmluvách, ktoré upravujú výrobu na základe vopred definovaných kritérií.
3. Písomné zmluvy, najmä dlhodobé a forwardové zmluvy, i keď nie sú všeliekom, poskytujú určitú mieru istoty a môžu byť jedným z prvkov efektívnej stratégie riadenia rizík. V súčasnosti neexistuje na úrovni EÚ žiadna povinnosť zo zákona používať písomné zmluvy. Všeobecná povinnosť sa nepovažovala za žiaducu ani počas reformy SPP v 2013 napriek jej možným pozitívnym prínosom.[[103]](#footnote-103) Niektoré členské štáty vyžadujú písomné zmluvy v určitých situáciách, sčasti preto, že ich považujú za dôležitý nástroj v boji proti nekalým obchodným praktikám.[[104]](#footnote-104)
4. Zastávame názor, že legislatíva EÚ by mala zakotviť povinnosť používať písomné zmluvy, ak poľnohospodársky výrobca – slabšia strana v transakcii – požiada svojho partnera zo spracovateľského alebo maloobchodného odvetvia o uzavretie písomnej zmluvy a jeho partner nie je MSP. Bude potrebné myslieť aj na špecifickú situáciu družstiev (kde je poľnohospodársky výrobca členom družstva).
5. Príprava a šírenie štandardných zmluvných podmienok, ktoré sa dajú prispôsobiť potrebám zmluvných strán, umožní prevádzkovateľom v dodávateľskom reťazci, aby sa zapojili do komerčného štandardu, ktorý je, ideálne, výstupom procesu, kde nie sú ohrozované komerčné záujmy žiadneho jednotlivca. Takáto štandardná zmluva môže byť prínosom pre poľnohospodárov, ktorým vo všeobecnosti chýba vyjednávacia sila v individuálnych obchodných vzťahoch. Niektoré medziodvetvové organizácie sa v súčasnosti zapájajú do týchto snáh, ale nepovažujú ich za svoju prioritu, pretože niekedy si nie sú isté, čo môže byť legitímne začlenené do takýchto štandardných zmlúv.

### 8.4. Odporúčania

1. Poľnohospodárska politika by mala podporiť pochopenie vzájomnej závislosti medzi prevádzkovateľmi v celom dodávateľskom reťazci. Ak sú poľnohospodári žmýkaní a na primárnu výrobu tlačia odoberatelia, ktorí vyžadujú nízke ceny, odnesie si to nakoniec spotrebiteľ. Zazmluvňovanie môže do určitej miery zohrať užitočnú úlohu pri štruktúrovaní vzťahov v reťazci vzájomne prínosným spôsobom. Treba si však uvedomiť aj jeho obmedzenia. Nedokáže v plnom rozsahu napraviť asymetriu vo vyjednávacej sile prevádzkovateľov v potravinovom dodávateľskom reťazci.[[105]](#footnote-105)
2. Vo svetle vyššie uvedeného odporúčame Komisii podniknúť nasledujúce kroky:
	* 1. s prihliadnutím na osobitné črty poľnohospodárskych družstiev uložiť povinnosť uzatvárať písomné zmluvy, ak o to poľnohospodár požiada svojho zákazníka/zmluvného partnera a tento partner nie je MSP. Neovplyvnilo by to už existujúcu možnosť členských štátov uložiť povinnosť uzatvárania písomných zmlúv vo všetkých sektoroch,
		2. identifikovať, šíriť a podporovať osvedčené postupy týkajúce sa zazmluvňovania v dodávateľskom reťazci, najmä postupy pre dedikované dodávateľské reťazce a tripartitné dohody,[[106]](#footnote-106) podporovať zainteresované strany, aby prinášali takéto príklady osvedčenej praxe. platformou pre tento proces by sa mohli stať existujúce fóra ako dobrovoľná iniciatíva SCI alebo Fórum na vysokej úrovni pre lepšie fungovanie potravinového dodávateľského reťazca,
		3. podporovať prípravu štandardných zmluvných ustanovení, ktoré by sa dali používať v individuálnych zmluvách uzatváraných medzi poľnohospodármi, ich organizáciami a kupujúcimi a propagovať ich v príslušných sektoroch.[[107]](#footnote-107) Inštrumentálnu úlohu v rozvoji modelov pre rôzne dodávateľské reťazce by mohli zohrať medziodvetvové organizácie a organizácie výrobcov,
		4. preskúmať realizovateľnosť a účinnosť (povinných) ex ante mechanizmov deľby hodnôt prostredníctvom kolektívneho vyjednávania medzi aktérmi; najmä v sektoroch, kde deľba pridanej hodnoty v reťazci pokrivkáva. Cieľom je umožniť opätovné nastolenie silnejšieho a spravodlivejšieho prepojenia medzi výrobnými cenami a pridanou hodnotou, ktorá narastá v rámci reťazca.

## 9. SPP a právo hospodárskej súťaže

### 9.1. Úvod

1. Poľnohospodári môžu na dosahovanie spoločných záujmov súvisiacich s ich poľnohospodárskym podnikaním využívať kolektívnu akciu a horizontálnu spoluprácu. Kolektívna akcia sa môže týkať všetkých komerčne relevantných činností poľnohospodárov – od plánovania výroby až po umiestňovanie výrobkov na trhu. Stimulom kolektívnej akcie sú komerčné alebo iné prínosy[[108]](#footnote-108) (napr. týkajúce sa krajiny, trvalej udržateľnosti, zmeny klímy, prosperity zvierat), ktoré by sa samostatne dosahovali len veľmi ťažko, prípadne by sa nedali dosiahnuť vôbec.
2. Poľnohospodári zvyčajne konajú kolektívne v inštitucionalizovanej forme ako sú družstvá alebo organizácie výrobcov. Kolektívne opatrenia môžu prostredníctvom vertikálnej spolupráce zahŕňať aj prevádzkovateľov na nižších priečkach reťazca ako sú spracovatelia alebo maloobchodníci. Relevantnými platformami pre vertikálnu spoluprácu medzi výrobcami, spracovateľmi a maloobchodníkmi môžu byť medziodvetvové organizácie alebo mnohostranné zmluvné dojednania v dodávateľskom reťazci.[[109]](#footnote-109)

### 9.2. Problém

1. Od prijatia svojich kľúčových cieľov sa SPP snažila bojovať proti fragmentácii poľnohospodárskych výrobcov. Poľnohospodárska výroba je vo všeobecnosti veľmi roztrieštená a je do nej zapojené obrovské množstvo malých podnikov.[[110]](#footnote-110) Na rozdiel od toho sa odhaduje, že väčšinu európskych potravín maloobchod nakupuje len cez 110 predajcov, pričom tri štvrtiny našich potravín vyrába až 3 milióny poľnohospodárov (údaje z 2012).[[111]](#footnote-111)
2. SPP aktívne podporuje organizovanie poľnohospodárov a kolektívne akcie – prostredníctvom organizácií výrobcov a ich združení. V preambule nariadenia o spoločnej organizácii trhov (SOT) sa stanovuje:[[112]](#footnote-112)
*„Organizácie výrobcov a ich združenia môžu zohrávať užitočnú úlohu pri koncentrácii ponuky, zlepšovaní uvádzania na trh, plánovania a prispôsobovania výroby dopytu, pri optimalizácii výrobných nákladov a stabilizácii výrobných cien, vedení výskumu, presadzovaní najlepších postupov a pri poskytovaní technickej pomoci, pri nakladaní s vedľajšími produktmi a pri riadení nástrojov na zvládanie rizík, ktoré majú ich členovia k dispozícii, čím prispejú k posilneniu postavenia výrobcov v potravinovom reťazci.“[[113]](#footnote-113)*
3. Európsky zákonodarca zriaďuje rámec pre organizácie výrobcov prijatím pravidiel pre uznávanie organizácií výrobcov v členských štátoch a sprístupnením finančnej podpory na zakladanie organizácií výrobcov – cez pilier politiky rozvoja SPP. Tiež stanovuje určité privilégiá súvisiace s odchýlkami od práva hospodárskej súťaže.
4. Podľa SOT sú posilňovanie vyjednávacej sily poľnohospodárov a zabezpečenie spravodlivého a konkurenčného trhu pre poľnohospodárske produkty významnými cieľmi spolupráce výrobcov.[[114]](#footnote-114) Organizácie výrobcov a družstvá umožňujú poľnohospodárom vytvoriť a osvojiť si vyšší podiel z pridanej hodnoty produktov predávaných v dodávateľskom reťazci a zlepšiť prístup k poľnohospodárskym vstupom. Majú tiež pozitívny vplyv na výrobcov, ktorí nie sú organizovaní (teória konkurenčného štandardu).[[115]](#footnote-115) Zoskupenia výrobcov môžu byť nositeľmi inovácií v dodávateľskom reťazci a prispievať tak k jeho hladkému fungovaniu a schopnosti reagovať na dopyt spotrebiteľov a spoločenské preferencie. Môžu zvýšiť konkurencieschopnosť a trvalú udržateľnosť sektoru, zaistiť dlhodobé investície a inovácie vďaka lepšej bezpečnosti trhových odbytísk.[[116]](#footnote-116)
5. Spolupráca konkurentov v akomkoľvek komerčnom sektore vyvoláva všeobecnú otázku o súlade s pravidlami hospodárskej súťaže zakotvenými v európskom a vnútroštátnom práve. Dohody medzi konkurentmi, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž, sa kvôli ochrane hospodárskej súťaže vo všeobecnosti zakazujú (čl. 101 ods.1 ZFEÚ);[[117]](#footnote-117) výnimočné sú prípustné len tie dohody, ktoré prispievajú k zlepšeniu výroby alebo distribúcie tovaru alebo k podpore technického alebo hospodárskeho pokroku, pričom umožňujú spotrebiteľom primeraný podiel na výhodách z toho vyplývajúcich (článok 101 ods. 3 ZFEÚ).[[118]](#footnote-118)
6. Poľnohospodárske právo a právo hospodárskej súťaže spoločne nevykresľujú úplne presný obraz toho, čo môžu poľnohospodárski výrobcovia kolektívne robiť.[[119]](#footnote-119)

### 9.3. Posúdenie

1. Ciele SPP uvedené v článku 39 Zmluvy o fungovaní EÚ (ZFEÚ) odkazujú na prínosy pre spotrebiteľov (v podobe primeraných cien za potraviny) aj pre výrobcov ( v podobe primeranej životnej úrovne). Okrem toho odkazujú aj na stabilizáciu trhov. Tento unikátny „ústavný“ charakter európskej poľnohospodárskej legislatívnej kompetencie sa v iných sektoroch nevyskytuje. Umožňuje vyvodiť predbežný záver, že to, čo je zaužívané podľa klasického práva hospodárskej súťaže podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ sa nedá považovať za jediný štandard na posudzovanie spolupráce medzi výrobcami v sektore poľnohospodárstva.[[120]](#footnote-120) Existujúce poľnohospodárske odchýlky od práva hospodárskej súťaže treba vnímať v systémovom kontexte. Európsky súdny dvor (ESD) sa vyslovil, že jedným z cieľov SPP je udržiavanie účinnej hospodárskej súťaže na trhu s poľnohospodárskymi výrobkami[[121]](#footnote-121), ale vo svojich predchádzajúcich rozsudkoch zároveň zdôraznil nadradenosť cieľov SPP nad cieľmi politiky hospodárskej súťaže.[[122]](#footnote-122)
2. V Zmluve o fungovaní Európskej únie sa udeľuje zákonodarcovi EÚ (Rade a Európskemu parlamentu) právomoc určiť rozsah, v akom sa pravidlá hospodárskej súťaže budú vzťahovať na výrobu a obchodovanie s poľnohospodárskymi produktami s prihliadnutím na ciele SPP (článok 42). Zákonodarca stanovil rozsah v SOT, podľa ktorého sa používajú pravidlá hospodárskej súťaže, pokiaľ sa v nariadení neustanovuje inak (článok 2016 SOT).
3. Prekvapuje nás, že právo EÚ neobsahuje všeobecnú a explicitnú odchýlku od zákazu kartelov zakotveného v článku 101 ods. 1 ZFEÚ v prospech poľnohospodárskych družstiev alebo organizácií výrobcov. Na rozdiel od toho, právny poriadok USA takúto všeobecnú odchýlku pre spoločne predávajúce družstvá obsahuje už od roku 1922 (Capper-Volsteadov zákon)[[123]](#footnote-123). Nemecké právo tiež zakotvuje výnimku z pravidiel hospodárskej súťaže pre spoluprácu výrobcov v poľnohospodárskych družstvách a organizáciách výrobcov (Erzeugerprivileg).[[124]](#footnote-124)
4. Súčasné poľnohospodárske odchýlky, ako sú stanovené v SOT, sú výsledkom historicky rastúcej skladačky ad hoc prístupov a riešení, niekedy výsledkom inštitucionálnych kompromisov, a chýba im spoločný organizačný princíp. Tento stav je veľmi vzdialený od potrebného koherentného a integrovaného politického rámca.[[125]](#footnote-125) Je možné, že postup založený na postupných krokoch podporil tendenciu orgánov hospodárskej súťaže k posúvaniu hraníc v súvislosti s osobitným zaobchádzaním, ktoré primárne právo EÚ predpokladalo pre odvetvie poľnohospodárstva.[[126]](#footnote-126)
5. Na ilustráciu, zatiaľ čo poľnohospodárska legislatíva považuje koncentráciu ponuky a plánovanie výroby za kľúčové činnosti organizácií výrobcov, niektoré orgány hospodárskej súťaže považujú dohody družstiev alebo organizácií výrobcov o plánovaní výroby alebo o spoločnom predaji v princípe za zakázané a podmienené získaním osobitnej výnimky.[[127]](#footnote-127) Na rozdiel od toho, ESD vo svojom rozsudku potvrdil, že ak sa organizácia výrobcu dostatočne nezaoberá spoločným predajom, nemôže sa uchádzať o podporu z EÚ (pozri prílohu B. ods.30). Toto napätie sa objavilo aj v nedávno riešenej veci vo Francúzsku (cas endives), v ktorej odvolací súd anuloval rozhodnutie vnútroštátneho orgánu hospodárskej súťaže, čo naznačilo možnosť úplne odlišného výkladu poľnohospodárskych odchýlok vo vzťahu k organizáciám výrobcov podľa práva EÚ. Francúzsky kasačný súd posunul vec ESD na začatie prejudiciálneho konania.[[128]](#footnote-128)
6. V skratke môžeme konštatovať, že sa vyskytuje množstvo otázok súvisiacich s presným rozsahom možností a obmedzení spolupráce výrobcov. Nejednoznačnosť pravidiel vytvára prostredie pre rozmanité prístupy zo strany vnútroštátnych orgánov hospodárskej súťaže, čo podrýva vnútorný trh. O súčasnom právnom rámci hovoríme podrobnejšie v prílohe B, kde sme upozornili aj na základné právne nejednoznačnosti, ktoré súvisia s jeho uplatňovaním.
7. Protichodné pravidlá sa premietajú do právnej a komerčnej neistoty výrobcov a ďalších účastníkov dodávateľského reťazca. Protichodné pravidlá ochromujú obchod.[[129]](#footnote-129) Aktéri sa musia jednak vyrovnávať s nejasnými pravidlami a jednak s absenciou akéhokoľvek postupu, ktorý by im poskytoval záruku predchádzajúceho právneho objasnenia[[130]](#footnote-130), keďže zásada samovyhodnotenia presúva zodpovednosť za právne posúdenie na aktérov. Poľnohospodári si nemôžu dovoliť podstupovať riziko, že im bude vymeraná pokuta. A podobne, ani poľnohospodári ani organizácie výrobcov si zvyčajne nemôžu dovoliť platiť špecializovaného právneho poradcu, ktorý by ich navigoval v príslušných pravidlách (napr. v otázke, čo je relevantný trh).[[131]](#footnote-131) Nejednoznačnosť platných pravidiel rušivo zasahuje do samoorganizovania poľnohospodárov a v konečnom dôsledku ohrozuje efektivitu celého dodávateľského reťazca.[[132]](#footnote-132)
8. Znížená úroveň riadenia trhu, ktorú priniesli nedávne a stále prebiehajúce reformy SPP, výrazne znížila podporné účinky SPP na ceny. Ceny v EÚ v súčasnosti zodpovedajú cenám na svetových trhoch. Priemerná domácnosť v EÚ dnes míňa na potraviny približne 13% rozpočtu, na rozdiel od 80. rokov minulého storočia, kedy tento podiel dosahoval až 30%.
9. Faktom je, že čím menej je trh riadený verejne, tým potrebnejšie je jasne definovať riadiacu úlohu, akú majú zohrávať aktéri dodávateľského reťazca.
10. Na základe vyššie uvedeného a po prediskutovaní príslušných pravidiel a výnimiek s expertmi na zasadnutiach pracovnej skupiny sme dospeli k záveru, že sa ponúka veľký priestor na nastolenie jednoznačnosti, väčšej koherentnosti a použiteľnosti poľnohospodárskych výnimiek z pravidiel hospodárskej súťaže.
11. Pri formulácii toho, ako by nové pravidlá mali vyzerať, sa môžeme nechať viesť niektorými základnými úvahami: Po prvé, poľnohospodárske odchýlky musia vychádzať z cieľov SPP stanovených v článku 39 ZFEÚ. Jedným z cieľov je aj primeraná životná úroveň výrobcov. Organizácie výrobcov pozitívne vplývajú na ceny, ktoré poľnohospodári dokážu získať.[[133]](#footnote-133) Následne, na podporu a vytváranie organizácií výrobcov ako nástroja na dosahovanie cieľov SPP, je potrebné formulovať privilégium udelené zákonodarcom na zakladanie organizácií výrobcov jednoducho a jednoznačne: vo forme explicitnej odchýlky od práva hospodárskej súťaže by uznané organizácie výrobcov mali mať možnosť spoločne plánovať výrobu a spoločne predávať produkty svojich členov. Tieto činnosti sú hlavnými činnosťami organizácie výrobcov a preto by sa na ne nemali vzťahovať rozsiahle podmienky, okrem nasledujúcich: (i) spoločné plánovanie alebo predaj organizácie výrobcov nesmú ohrozovať ciele SPP a (ii) eliminovať hospodársku súťaž.[[134]](#footnote-134) Napríklad, spoločný predaj cez organizáciu výrobcov nesmie neprimerane vytláčať nahor spotrebiteľské ceny. Množstvo organizácií výrobcov vyrába len obmedzené percento daného produktu v riadne definovanej geografickej oblasti, a preto je nepravdepodobné, že by spomínaným spôsobom dokázali ovplyvniť ceny alebo podmienky hospodárskej súťaže. V súčasnosti existuje napätie medzi článkom 152 SOT a článkami 169-171 SOT, ktoré treba vyriešiť.
12. Po druhé, článok 209 SOT, ktorý zákonodarca prijal za účelom stanovenia všeobecnej výnimky pre poľnohospodárskych výrobcov bez ohľadu na formu ich organizácie, by mal konečne získať svoj zmysel a nezostávať ďalej len na papieri. Kolektívnu akciu poľnohospodárskych výrobcov podľa druhej odchýlky v článku 209 SOT je potrebné vymedziť formou usmernení, Okrem toho by bolo potrebné dať poľnohospodárom možnosť získať od Komisie právne objasnenie uplatňovania článku 209 bez rizika pokút v rámci prístupu založeného „len na samovyhodnotení“. Treba jednoznačne objasniť koncepciu ohrozenia cieľov SPP a eliminácie hospodárskej súťaže – obidve podmienky naznačujú omnoho vyšší limit, než ESD postuloval pre prvú výnimku v článku 209[[135]](#footnote-135).
13. Po tretie, existujúce konkrétne odchýlky od práva hospodárskej súťaže v sektore mlieka a cukru[[136]](#footnote-136) by mali platiť aj naďalej, pretože sme presvedčení, že sú aj naďalej oprávnené určitými charakteristikami daných sektorov. Druhá správa o balíku opatrení týkajúcich sa mlieka je plánovaná na koniec tohto roka a umožní vyhodnotiť účinky odchýlky na surové mlieko.

### 9.4. Odporúčania

1. Európska komisia by sa mala chopiť iniciatívy a ukončiť zmätok, ktorý v súčasnosti vládne v obmedzeniach spolupráce výrobcov v odvetví poľnohospodárstva. Objasnenie by malo odstrániť nejednoznačnosť a záplavu nuáns akademickej povahy v prospech jasných a praktických pravidiel. Pri tomto úsilí musí Komisia v súlade s konštatovaním ESD pamätať na nadradenosť cieľov SPP nad cieľmi politiky hospodárskej súťaže.
2. Najčistejším prístupom by bolo zrevidovať a vysvetliť poľnohospodárske výnimky v nariadení SOT. Zrevidované nariadenie by bolo právne záväzné pre všetky zainteresované strany (poľnohospodárov, prevádzkovateľov v reťazci, Európsku komisiu, vnútroštátne orgány hospodárskej súťaže, súdy). Druhým najlepším riešením by bolo vydanie usmernení, ktoré by mohli mať pozitívny vplyv na oblasti ako článok 209 SOT.
3. Vo svetle vyššie uvedeného odporúčame Komisii, aby uskutočnila nasledujúce kroky na dosiahnutie nasledujúcich výsledkov:
	* 1. vytvorenie uznávaných organizácií výrobcov a združení organizácií výrobcov, tzn. organizácií výrobcov, ktoré integrujú aktivity svojich členov so zameraním na zlepšenie výrobného výkonu (napr. z hľadiska trvalej udržateľnosti, dobrých podmienok pre zvieratá, dobrých pracovných podmienok) a môžu využívať odchýlku od zákazu kartelov zakotveného v práve hospodárskej súťaže EÚ.[[137]](#footnote-137) Inými slovami, také organizácie výrobcov a ich združenia, ktoré budú môcť spoločne predávať a spoločne plánovať výrobu. Nesmú byť ohrozené ciele SPP ani nesmie dôjsť k eliminácii hospodárskej súťaže, Táto odchýlka sa nebude vzťahovať na dohody medzi organizáciami výrobcov a združeniami organizácií výrobcov.
		2. udržanie sektorovo špecifických výnimiek platných pre spoločný predaj surového mlieka (článok 149 SOT) v existujúcich limitoch s ohľadom na špecifickú situáciu na európskom trhu s mliekom a – v závislosti od zistení v správe o hodnotení balíka opatrení týkajúcich sa mlieka 2016 – rozšírenie na ďalšie poľnohospodárske sektory,
		3. s prihliadnutím na písm. b) vyššie a ustanovenia režimu cukru, eliminovanie existujúcich sektorovo špecifických odchýlok s cieľom vytvoriť výnimky platné horizontálne, ktoré poľnohospodári dokážu jednoducho používať,
		4. udržanie ustanovenia o krízovom karteli v nariadení SOT (článok 222), ktoré umožňuje dočasné spoločné akcie organizácií výrobcov a asociácií organizácií výrobcov a tiež vertikálne. Treba ho rozšíriť tak, aby sa týkalo aj individuálnych výrobcov, ktorí nie sú členmi organizácie výrobcov, a výrobcov v družstvách. Ukončenie jeho aktuálneho stavu je opatrením pre krajný prípad.
		5. prepracovanie článku 209 SOT, aby sa vzťahoval na všetkých poľnohospodárov, nie len na organizácie výrobcov:

i. špecifikovanie odchýlky takým spôsobom, aby bola aplikovateľná a použiteľná.

ii. vytvorenie postupu na získavanie odporúčacích listov od Komisie (pozri postup stanovený v článku 210 SOT), ktorý poľnohospodárom umožní vopred nadobudnúť právnu istotu (kým prevádzkovatelia budú môcť využívať článok 209 SOT aj ak sa rozhodnú nevyužiť možnosť notifikácie).

## 10. Prístup k financiám

### 10.1. Úvod

1. Dostupnosť financií v odvetví poľnohospodárstva by mohli podporiť opatrenia politiky EÚ, najmä zvýšenie podpory pre finančné nástroje. Tu pojem finančné nástroje označuje finančné opatrenia spolufinancované z rozpočtu EÚ. Môžu mať podobu kapitálových investícií, pôžičiek, záruk alebo iných nástrojov na deľbu rizík a riešiť jeden alebo viacero konkrétnych cieľov politiky EÚ.[[138]](#footnote-138)
2. Pravidlá fungovania finančných nástrojov na úrovni EÚ sú definované vo Finančnom nariadení[[139]](#footnote-139) a pravidlá fungovania európskych štrukturálnych a investičných fondov v nariadení o spoločných ustanoveniach.[[140]](#footnote-140) Ďalšie pravidlá (oprávnenosti) sa nachádzajú v špecifických nariadeniach, napr. nariadení o EPFRV.
3. Finančné nástroje existujú paralelne s grantmi a splatnou pomocou, ak by sme menovali aspoň dve ďalšie formy podpory. Môžu podporovať finančne životaschopné investície, teda projekty, ktoré generujú príjmy alebo úspory dostatočné na splatenie získanej pomoci. V rokoch 2014-2020 sa ich rozsah uplatnenia výrazne rozšíril na všetky typy investícií (vrátane infraštruktúry) a môže sa do nich zapojiť široká škála prijímateľov.
4. V EÚ sa finančné nástroje môžu implementovať buď na úrovni EÚ alebo v rámci spoločného riadenia. Európske štrukturálne a investičné fondy sa implementujú v rámci spoločného riadenia s členskými štátmi prostredníctvom ich riadiacich orgánov.
5. Európska investičná banka a Európsky investičný fond sa stali v posledných rokoch najprominentnejšími riadiacimi inštitúciami európskeho financovania, ktoré sa dostáva do ekonomiky cez finančné nástroje (pozri nedávne zriadenie Európskeho fondu pre strategické investície (EFSI)).
6. Hlavným cieľom finančných nástrojov je stimulovať prístup k financiám u prijímateľov, ktorí majú problémy získať financovanie svojich investícií. Inými slovami, finančné nástroje riešia identifikované zlyhanie trhu, kde banky nepožičiavajú a súkromný sektor nechce investovať alebo kde sa vyžaduje splnenie náročných podmienok (napr. pôžička je možná, ale len oproti veľkej zábezpeke, potenciálnym prijímateľom sú ponúkané abnormálne vysoké úroky).
7. Finančné nástroje majú revolvingový charakter, tzn. po splatení sa môžu opäť použiť. Zvyčajne sú vytvorené tak, aby pritiahli spoluinvestovanie z iných zdrojov, vrátane súkromných investícií, a tak sa zvýšila čiastka celkového dostupného financovania.

### 10.2. Problém

1. Poľnohospodárstvo sa vo svete financovania považuje stále za riskantnú oblasť. Príčinou sú jednak osobitné črty poľnohospodárstva, ale aj nedostatočné vedomosti finančných inštitúcií: často malý rozsah operácií, existencia špecializovaných druhov aktív, vysoký priemerný vek poľnohospodárov (pričom starší poľnohospodári získavajú úvery ťažšie) alebo nedostatočná úverová história, ale aj používanie nevhodných účtovných postupov: toto všetko sú pre nešpecializované banky alebo inštitucionálnych veriteľov tzv. vstupné prekážky. Posilnenie globálnych minimálnych kapitálových požiadaviek v rámci Bazilej vytvorilo situáciu, kedy banky len váhavo prijímajú riziká.[[141]](#footnote-141)
2. Sektor má v dôsledku toho sťažený prístup k financiám a len zložito získava dostatočnú úroveň investícií, ktorá by mu umožňovala udržať si alebo dosiahnuť konkurencieschopnosť. Najviac tým trpia mladí poľnohospodári[[142]](#footnote-142), malé poľnohospodárske podniky a skupiny výrobcov, predovšetkým v sektore mlieka a bravčového mäsa.
3. Čo sa týka finančných nástrojov ako takých, po roku 2007 sa začal zvyšovať dopyt, a to najmä po nástrojoch spolufinancovaných z EPFRV, i keď zvyšovanie dopytu neprebieha rovnomerne v celej EÚ. Napriek úsiliu EÚ zameranému na propagáciu a podporu finančných nástrojov (pozri prílohu C) finančná a hospodárska kríza znížila dostupný objem rozpočtových prostriedkov pre vidiecke oblasti a poľnohospodárstvo v mnohých krajinách EÚ a zasiahla aj absorpciu finančných nástrojov.
4. Tieto problémy naďalej pretrvávajú v aktuálnom období 2014-2020, kedy sa ekonomika postupne obnovuje, ale rozpočty naďalej zostávajú obmedzené. Vo veľkej časti EÚ vôbec neexistujú špecifické finančné nástroje pre poľnohospodárstvo. Tento stav sčasti kompenzujú všeobecné finančné nástroje na úrovni EÚ, ale ich nastavenie nezodpovedá špecifickým potrebám poľnohospodárstva.
5. Okrem všeobecných rozpočtových obmedzení sa mnoho členských štátov borí s problémami pri nastavovaní a používaní finančných nástrojov (pozri krátku diskusiu v prílohe D ). V roku 2014 bola vytvorená platforma *fi-compass*, ktorá poskytuje členským štátom technickú pomoc v tejto oblasti.
6. Európsky investičný fond , ktorý je súčasťou skupiny EIB, momentálne riadi len jeden finančný nástroj EPFRV (v Languedoc-Roussillon). Je zapojený do niekoľkých ďalších prípadov prípravy finančných nástrojov v riadiacich orgánoch členských štátov. Skupina EIB je omnoho aktívnejšia v oblasti štrukturálnej a kohéznej politiky než v EPFRV. Investičný plán pre Európu a najmä EFSI sa zameriavajú len na určité sektory v členských štátoch (napr. celulóza vo Fínsku); súčasné nastavenie má tendenciu vytláčať na okraj menej konkurencieschopné a ziskové podniky. Bolo by treba hlbšie preskúmať možnosť prepojenia fondov SPP so zdrojmi EFSI s cieľom pritiahnuť financovanie zo súkromného sektora, najmä na stimuláciu investícií MSP do výskumu a vývoja nových technológií.

### 10.3. Posúdenie

1. Európske poľnohospodárske podniky prechádzajú priebežným procesom štrukturálnej úpravy. Poľnohospodári reagujú na nové trhové požiadavky a dopyt, ale aj na nové výrobné postupy, spoločenské očakávania a obavy týkajúce sa životného prostredia. Niektorí z nich výrobu zanechali.
2. Štrukturálna úprava podniku si často vyžaduje efektívny prístup k financovaniu, aby bolo možné investovať do kapitálového majetku. Finančné nástroje vrátane záruk by mohli byť vhodným spôsobom na prekonanie nedostatočných možností financovania. Záruky, na rozdiel od pôžičiek by umožnili bankám alebo sprostredkovateľom podporiť investície alebo transakcie bez negatívneho vplyvu na minimálne kapitálové požiadavky banky. Záruky na vývozné úvery môžu navyše podporiť vývoz napr. krytím rizika neplatenia­ a mohla by ich poskytovať EIB na revolvingovom princípe, najmä v prípadoch, kedy je veľmi ťažké zaobstarať si akreditívy.
3. Finančné nástroje by sa mohli stať udržateľným spôsobom investovania zdrojov EÚ do rastu a rozvoja poľnohospodárskych podnikov a širšej vidieckej ekonomiky založeným na revolvingovom princípe. Kombinácia existujúcich zdrojov financovania môže zas pritiahnuť financovanie zo súkromného sektora; takýto prístup má potenciál podporiť investície do sektorov poľnohospodárstva, ktoré potrebujú reštrukturalizáciu.
4. Vo svetle informácií získaných počas nášho prešetrovania sme došli k záveru, že zapojenie skupiny EIB by bolo potrebné zintenzívniť a začať konať omnoho odvážnejšie než doteraz. Prezentácia EIB odhalila potenciál finančných nástrojov typu programov Glanbia v Írsku, ktoré využívajú verejné fondy ako záruku na pritiahnutie financovania zo strany súkromných investorov.
5. Treba stimulovať inovácie a technologické zmeny a tiež riešiť vplyvy zmeny klímy. Z uvedených dôvodov by v budúcnosti mohli zohrávať prominentnú úlohu finančné nástroje vytvorené osobitne pre zelenú ekonomiku a bio-ekonomiku, obnoviteľné energie, obežnú ekonomiku a agro-potravinové pokročilé technológie.

### 10.4. Odporúčania

1. Rovnako ako Komisia, aj my sme dospeli k záveru, že je potrebné stimulovať zriaďovanie a zavádzanie finančných nástrojov s podporou prostriedkov z SPP. Doteraz predložené právne a politické návrhy na zjednodušenie vykonávania finančných nástrojov považujeme za potrebné, pretože podporujú členské štáty, aby intelektuálne a prakticky investovali do finančných nástrojov ako účinného spôsobu využívania prostriedkov z SPP na fungovanie sektora.
2. Tiež vítame spoločné úsilie GR AGRI a skupiny EIB zamerané na zvýšenie prístupu k financovaniu, stimuláciu budovania kapacít riadiacich orgánov a stimuláciu globálnych finančných prostriedkov, ktoré majú k dispozícii poľnohospodári z EÚ a spracovatelia cez bežnú prax pôžičiek z EIB bankám.
3. Na tomto základe odporúčame Komisii prijať nasledujúce kroky:
	* 1. podporiť skupinu EIB aby zintenzívnila svoje úsilie v oblasti finančných nástrojov pre odvetvie poľnohospodárstva podporovaných z prostriedkov SPP; pripraviť a spustiť viac pilotných programov a strategický prístup, ktorý urobí zo skupiny EIB hráča na trhu prínosného pre poľnohospodárske sektory EÚ ako aj pre finančné nástroje EPFRV zamerané na poľnohospodárstvo a agro-potravinárstvo,
		2. podporiť skupinu EIB najmä v poskytovaní záruk pre miestne banky na zjednodušenie poskytovania ich pôžičiek poľnohospodárom,
		3. podporiť členské štáty, aby vytvorili potrebné prepojenia a vzťahy s EIB a čerpali z jej skúseností, najmä s ohľadom na skutočnosť, že EPFRV sa vykonáva pod spoločným riadením,
		4. ďalej zlepšovať dizajn a zacielenie finančných nástrojov, aby sa stali životaschopnou súčasťou súboru nástrojov budúcej SPP (napr. finančných nástrojov, ktoré budú odrážať a riadiť cenovú volatilitu alebo finančných nástrojov pre mladých poľnohospodárov, ktorí si potrebujú kúpiť poľnohospodársku pôdu),
		5. skúmať vývoj špecifických finančných nástrojov spravovaných Komisiou, ktoré by mohli prispieť k odľahčeniu administratívneho zaťaženia členských štátov,
		6. preskúmať nastavenie záruky na vývozné úvery v skupine EIB pre poľnohospodársky export z EÚ, aby sa znížili riziká na nových trhoch.

#

# ČASŤ III - ÚVAHY O POKRAČOVANÍ SPP PO ROKU 2020

*Čestnosť je spravodlivosť presahujúca literu zákona.*

*Aristoteles, Rétorika*

## 1. Úvod

1. Ako sme uviedli na začiatku tejto správy, nezávisle od našich konkrétnych odporúčaní v súvislosti s potravinovým dodávateľským reťazcom by sme sa chceli podeliť aj o niektoré všeobecné úvahy o SPP.
2. Na úvod považujeme za potrebné stručne si SPP zrekapitulovať a pozrieť sa na ňu v historickom kontexte.
3. Toto skúmanie minulosti nám umožní zodpovedať základnú otázku, či existujú dobré dôvody a zdravé argumenty pre pokračovanie SPP aj po roku 2020. A ak takéto dôvody existujú, aké odporúčania by bolo možné formulovať na zaistenie verejnej podpory životaschopnej SPP v novom kontexte?

## 2. SPP v retrospektíve

1. SPP bola zriadená v roku 1962 ako nástroj na zaistenie potravinovej bezpečnosti v Európe. Jej cieľ je aj dnes rovnako dôležitý a platný ako v čase jej prijatia. Potravinová bezpečnosť je strategickým aktívom, podobne ako schopnosť obrany a energetická sebestačnosť. Dáva poľnohospodárskemu sektoru EÚ kritický význam: v nestabilnom svete by sa Európa mala snažiť vyhnúť prílišnej potravinovej závislosti na iných krajinách. Dajú sa predstaviť scenáre, v ktorých by potravinová bezpečnosť mohla zohrávať omnoho väčšiu úlohu, než by sme si kedy mohli predstaviť.
2. Význam poľnohospodárstva pre spoločnosť presahuje jeho úlohu zdroja životne potrebného jedla. Odvetvie poľnohospodárstva v EÚ (poľnohospodárski výrobcovia a potravinársky spracovateľský priemysel) zamestnáva 6,3% európskej pracovnej sily a je pôvodcom až 3,8% HPH (údaje z 2013). Európske poľnohospodárstvo tvaruje krajinu na väčšine územia EÚ. Okrem 22 miliónov ľudí, ktorí aktívne hospodária, sú tu ďalšie 4 milióny pracovných miest v spracovateľskom priemysle a 17 miliónov v stravovacích službách a maloobchode (spolu okolo 44 miliónov pracovníkov).
3. Vďaka viacerým reformám a spoločnému financovaniu SPP dokázala riešiť výzvy spojené s veľmi rozmanitými odvetviami poľnohospodárstva a vidieckymi profilmi. V SPP sa približne každých 10 rokov mení súbor nástrojov, aby neustále vyhovovali meniacim sa hospodárskym a spoločenským parametrom. V priebehu rokov SPP riešila otázky potravinovej bezpečnosti a výzvy spojené s výrobou (prostredníctvom trhových opatrení), príjmovú situáciu poľnohospodárov (cez priame platby), mobilizovala fondy na štrukturálne opatrenia, ktoré zvyšujú konkurencieschopnosť poľnohospodárstva (prostredníctvom politiky rozvoja vidieka) a tiež vyčlenila pomerne veľkú časť dotácií na ochranu životného prostredia a boj proti zmene klímy. Trvalá udržateľnosť poľnohospodárstva EÚ sa stala kľúčovým komponentom oboch pilierov SPP.
4. Spoločný rámec podpory pre poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka, ruka v ruke so spoločnými pravidlami pre poľnohospodárov v EÚ umožnili riešiť rozmanitosť územných potrieb a preferencií obyvateľov EÚ. V súlade so svojim poslaním má dnešná SPP tri hlavné ciele: (i) životaschopná výroba potravín, (ii) trvalo udržateľné riadenie prírodných zdrojov a ochrany klímy a (iii) vyvážený územný rozvoj.
5. Od začiatku 1990-tych rokov sa SPP sústredila na podporu životaschopnej výroby potravín, dnes sa dôraz presúva na trhovú orientáciu. Boli znížené intervenčné ceny a vytvorená bezpečnostná sieť pre závažné nerovnováhy trhu. Prestali sa používať exportné náhrady. Boli alebo budú zrušené obmedzenia dodávky, ako kvóty na mlieko a cukor, čo umožňuje konkurenčným výrobcom využiť príležitosti ponúkané trhom. Vďaka trhovej orientácii boli európski poľnohospodári schopní využiť niektoré zo svojich kľúčových výhod: celkovo priaznivé podnebie, odolný a konkurencieschopný primárny sektor, vysoko inovatívny agropotravinársky priemysel budujúci na vynikajúcej povesti európskych potravinových výrobkov, najmä ich kvalite a bezpečnosti, a kvalifikovanú pracovnú silu. Dnes sa už ceny v mnohých európskych sektoroch vyrovnajú cenám na svetových trhoch. EÚ je už od 2010 čistým vývozcom potravín, najmä vďaka dôslednému plneniu svojich ofenzívnych exportných záujmov vo viacstranných a dvojstranných obchodných rokovaniach.
6. SPP zaručila potravinovú bezpečnosť EÚ a zároveň podporila vynaliezavosť poľnohospodárov, ich odolnosť a schopnosť súťažiť na trhu. Úspechy slávi nie len v obilninách, ale aj vo vinárstve, pestovaní ovocia a zeleniny, sektore mlieka, cukru a ryže a dokonca aj v niektorých segmentoch sektoru mäsa (hovädzieho, bravčového a hydinového).

## 3. Dôvody pre širšiu spoločnú potravinovú a poľnohospodársku politiku

### 3.1. Cenová úroveň a volatilita cien

1. Celkový hospodársky kontext väčšej integrácie do svetovej ekonomiky prináša aj negatívne riziká trhovej nestability a zvýšenej cenovej volatility. Európske poľnohospodárstvo charakterizuje v posledných rokoch silný spodný prúd štrukturálnej zmeny. Trhovo orientované poľnohospodárske podniky sa rozširujú a často aj špecializujú.
2. SPP by nemala brániť štrukturálnym zmenám, ale zároveň musí riešiť hospodárske a spoločenské dôsledky. Sú tu aj poľnohospodári, ktorí len ťažko dosahujú primeranú konkurencieschopnosť. Nie všetci považujú globalizáciu za príležitosť na rast a investovanie úspor z rozsahu na exportných trhoch. Existuje veľa takých, čo hľadajú iné alternatívy. Odporúčania v časti II sa sústredia na trhovo orientovaných poľnohospodárov, ale pre túto druhú kategóriu zrejme nebudú mať veľkú praktickú hodnotu. Na ilustráciu: termínové obchodovanie poľnohospodári síce môžu používať na riadenie vplyvu volatility cien, ale nie je to liek na všeobecne nízke ceny.
3. SPP ba mala ponúkať možnosti aj pre spomínanú druhú kategóriu poľnohospodárov a plniť tak ciele vyváženého územného rozvoja a životaschopného vidieka. Moderná SPP by mala odmeňovať poľnohospodárov, ktorí sa špecializujú na špecifické služby alebo produkty, pod podmienkou že budú ponúkať merateľné výhody pre zvieratá, prírodu a životné prostredie, ktoré budú vo verejnom záujme. V tomto kontexte sa však bezpodmienečne treba vyhnúť zavádzaniu príliš komplexných a byrokratických režimov kontroly. Na potrebu výrazného zjednodušenia aktuálnych schém podpory veľmi dôrazne upozorňuje mnoho zainteresovaných strán.

### 3.2. Trvalá udržateľnosť

1. Zmena klímy patrí medzi najpálčivejšie problémy globálneho riadenia. V Rámcovom dohovore OSN o zmene klímy z 2015, COP21, sa strany dohodli, že svet by mal začal konať, aby udržal zvyšovanie priemernej svetovej teploty pod hranicou dvoch stupňov Celzia, prípadne už pod hranicou 1,5 stupňov Celzia. Globálne poľnohospodárstvo čelí obrovským adaptačným výzvam, aby zvládlo straty vo výrobe a produktivite očakávané v dôsledku zmeny klímy. Nastane nedostatok vody, hladiny morí stúpnu a budú priamo ohrozovať úrodné delty riek, ktoré sú motormi globálnej produkcie potravín.
2. Politické opatrenia by sa však dali využiť aj na stimuláciu poľnohospodárov, aby sa okrem pestovania plodín zamerali aj na extrakciu CO2 zo vzduchu a jeho viazanie v pôde a prispeli tak jednak k zúrodneniu svojej pôdy, a jednak k spomaľovaniu zmeny klímy.[[143]](#footnote-143) Nemusí trvať dlho a poľnohospodárstvo sa vďaka svojmu potenciálu zmierňovania zmeny klímy môže stať súčasťou riešenia, namiesto toho, aby sme ho považovali výlučne za súčasť problému kvôli emisiám skleníkových plynov.[[144]](#footnote-144)
3. Dopyt po ochrane prírody a ďalších aktivitách prispievajúcich k životaschopnosti vidieka ponúka poľnohospodárom ďalšie príležitosti. Regulácia, odmena za dodané verejné služby a tovary, podporné opatrenia pre poľnohospodárstvo v prechode medzi paradigmami a nové vhodné technológie budú súčasťou politického mixu budúcnosti a môžu sa stať zdrojom príjmov pre regióny a poľnohospodárov, ktoré sa neorientujú na svetové trhy.
4. Aby sme boli konkrétnejší, kategória spomínaných poľnohospodárov by sa mohla zamerať na regionálne trhy a na regionálne alebo tradičné výrobky s vysokou „emocionálnou“ hodnotou. Bio-poľnohospodárstvo je ďalšou vetvou poľnohospodárskej činnosti orientovanej na špecifické trhy so silným potenciálom rastu v určitých regiónoch. Verejná podpora pre tieto činnosti v podobe startupového financovania alebo podpory konzultačných služieb, šírenia výsledkov výskumu a osvedčených postupov určite nebude vyhodenými peniazmi. Program rozvoja vidieka EÚ by mohol prejsť na vyššie miery financovania a stimulovať tak tieto aktivity. Zmerať by sa mal predovšetkým na mladých poľnohospodárov v regiónoch s vysokou zamestnanosťou Vyhlásenie z Corku 2.0 obsahuje jednoznačnú a potrebnú cestnú mapu na záchranu vidieckych ekonomík a sociálnej štruktúry vidieka.
5. Poľnohospodárstvo bude v budúcnosti generovať stále širšiu škálu produktov než len potraviny a krmivo. S ohľadom na očakávaný nedostatok vody a energie z fosílnych zdrojov by sa dali realizovať atraktívne možnosti výroby palív a vlákien, ale aj základných prísad pre liečivá a bio-priemysel. Vo všetkých členských štátoch musia pokračovať výskumné činnosti – primerane stimulované, koordinované a financované, v prípade potreby aj Komisiou. Sľubnou cestou sú technologické inovácie a používanie veľkých dát. Spolupráca medzi výskumnými inštitúciami a univerzitami v členských štátoch podporí výskum a skráti čas medzi vývojom a jeho implementáciou v praxi. Je veľmi dôležité zabezpečiť, aby byrokratické systémy vyžadovaním dodržiavania príliš prísnych a zdĺhavých postupov nemrhali cenným časom. Veľká časť by mala byť organizovaná na úrovni členských štátov.
6. Súčasťou širšieho záberu poľnohospodárstva budúcnosti je aj prijatie zodpovednosti za výrobu zdravých potravín a príspevok k zdravšiemu životnému štýlu. Potrebujeme potraviny, ktoré majú zdravé zloženie a zároveň sú vyrábané spôsobom, ktorý spoločnosť považuje za primeraný a etický. Dobré životné podmienky zvierat, trvalá udržateľnosť, klimatická neutrálnosť a dobré pracovné podmienky sú kľúčovými prvkami, ktoré musíme riešiť. Na úrovni EÚ, s prihliadnutím na rôzne etapy vývoja a regionálne podmienky, treba členským štátom podať pomocnú ruku, a to najmä šírením výsledkov výskumu, informovaním o osvedčených postupoch a priamym financovaním hodnotných nových iniciatív na úrovni členských štátov. Všetky tieto kroky by mohla koordinovať Komisia.
7. Verejnosť mnohokrát nechápe poľnohospodárstvo a najmä SPP, čo môže byť spôsobené aj štýlom informovania v médiách. Komunikačné chyby majú závažné dôsledky ako napr. sťahovanie do miest (Landflucht), ktoré ohrozujú sociálnu štruktúru vidieckych komunít a zároveň rozširujú priepasť medzi občanom a poľnohospodárom, kde občan viac než kedykoľvek predtým závisí od dostatočného množstva kvalitných potravín vyprodukovaných v jeho dosahu. Platí to ešte viac s ohľadom na diskusie o vplyve dovozu (exotických) produktov z veľkých vzdialeností na životné prostredie a geopolitické aspekty medzinárodného voľného obchodu a tiež s ohľadom na medzinárodné dohody, ktoré dláždia cestu k takémuto obchodu.
8. Na úrovni EÚ má zmysel realizovať a koordinovať iniciatívy na boj proti takémuto nesprávnemu chápaniu. V ich rámci by sa dali využívať sociálne médiá a ďalšie moderné formy priamej komunikácie zameranej na relevantných a dobre vybraných mienkotvorných lídrov. V tejto súvislosti je veľmi dôležité zapojiť do priebežnej diskusie mimovládne organizácie na úrovni členských štátov a dokonca aj na regionálnej a sektorovej úrovni a pokúsiť sa nájsť spoločný základ, na ktorom by bolo možné stavať nové dohody a iniciatívy napĺňajúce spoločné záujmy všetkých zainteresovaných.

## 4. Úloha a charakter priamych platieb

1. V kapitole 5 sme diskutovali o riadení rizík. Potenciál cielenej politiky a nedostatky v súčasnom systéme priamych platieb, najmä všeobecná povaha platieb, ktorá nerieši cielene skutočné potreby a účinok na ceny pôdy a vstupov, sú také, že sme navrhli preskúmať možnosť presunu zdrojov na prístup, ktorý by nalial peniaze z SPP do skutočnej a predvídateľnej záchrannej siete pre poľnohospodárov použiteľnej v čase nerovnováhy na trhu.
2. Dnes poľnohospodári priame platby nepovažujú za krytie rizík, i keď pôvodne boli zavedené na vyrovnanie – quid pro quo – znižujúcich sa intervenčných vien (neskôr zasa na stabilizáciu trhov). Počas kríz trhu výrobcovia žiadajú o zavedenie výnimočných trhových opatrení; existencia priamych platieb sa už nepovažuje za odozvu na krízu. Príkladom je nedávna kríza v sektore mlieka: bez ohľadu na existenciu priamych platieb boli prijaté dva solidárne balíky v hodnote1 miliardy eur.
3. Presun zdrojov by sa mal zamerať na zavedenie integrovanej politiky riadenia rizík na úrovni EÚ, ktorá by dopĺňala existujúce stratégie členských štátov. Nemáme tým na mysli len nejaký voľný súbor nástrojov, ale štruktúrovaný a koherentný rámec doplňujúcich súkromných a verejných opatrení na riadenie rizík. Takýto rámec by mohol poskytnúť primeranú odozvu na rôzne riziká, ktorým výrobcovia čelia. Na verejnej úrovni by sa bolo možné vyhnúť veľkým a byrokratickým kontrolným programom pomocou zjednodušených možností preplácania ako napr. limitov strát stanovovaných na základe indexov prispôsobených podľa potreby regionálnym okolnostiam, alebo iných technicky realizovateľných mechanizmov.

## 5. Výskum a vývoj

1. Poľnohospodársky výskum a inovácie veľkou mierou prispievajú k riešeniu výziev spojených s trvalou udržateľnosťou, ktorým poľnohospodári čelia. Programy EÚ ako Horizont 2020, Európske partnerstvo v oblasti inovácií (EIP) alebo Európsky fond pre strategické investície (EFSI) musia podporiť a povzbudzovať tieto prístupy k riadeniu inovačných systémov v poľnohospodárstve.[[145]](#footnote-145)
2. Prístup založený na poznatkoch posilní trhovú orientáciu sektoru a zvýši jeho konkurencieschopnosť, čo prednedávnom uznalo aj vyhlásenie z Corku 2.0. Nová dynamika sa zreteľne prejavuje v nových typoch inovácií, ktoré sa neobmedzujú len na produkty a procesy, ale aj zahŕňajú aj organizačné inovácie v dodávateľskom reťazci vyvolané novými technológiami a vyvíjajúcim sa dopytom spotrebiteľov. Rozširovanie informačných a komunikačných technológií (IKT) a zber údajov ponúkajú množstvo príležitostí pre odvetvie poľnohospodárstva napr. v podobe presného poľnohospodárstva.[[146]](#footnote-146) Využívanie výhod súvisiacich s IKT je však podmienené zavedením širokopásmového internetu do všetkých vidieckych oblastí. Potrebná je aj technická pomoc členským štátom na posilnenie úsilia zameraného na budovanie kapacít, stimuláciu prijímania nových technológií a výmenu skúseností a dát.
3. Kľúčovú úlohu počas zavádzania týchto prvkov budú zohrávať poradenské a osvetové služby. V nedávnej minulosti sme boli svedkami ich pokračujúcej statickosti. Kapacity smerovali do plnenia požiadaviek na poskytovanie dotácií a certifikácie, čo zapríčinilo stratu technickej kompetencie a praktických skúseností. Medzery v existujúcich poradenských službách pre poľnohospodárov je potrebné vyplniť a posilniť ich úlohu ako sprostredkovateľov medzi výskumom a praxou.
4. Treba oživiť vzdelávacie a školiace strediská v Európe a integrovať vzdelávacie programy zamerané na inovácie, riadenie poľnohospodárskych podnikov a poľnohospodárske inžinierstvo. Je to významný krok na ceste k zatraktívneniu európskeho odvetvia poľnohospodárstva pre nových účastníkov.

## 6. Záver

1. Základná myšlienka platí aj naďalej: žiadni poľnohospodári, žiadne potraviny. Poľnohospodári sú tými „nohami na zemi“, ktoré v celej Európe poskytujú základnú a nevyhnutnú vybavenosť. V septembri tohto roka predseda Európskej komisie vo svojom príhovore o stave Únie v zdôraznil, že odvetvie poľnohospodárstva musí byť ako podstatná súčasť európskeho spôsobu života zachované. Moderná SPP je z tohto pohľadu základným prostriedkom.
2. Spotrebitelia potrebujú vedieť, že utláčanie výrobcov bude mať v konečnom dôsledku negatívny dopad na nich samých. Spotrebitelia síce chcú lacné potraviny, ale treba sa zamyslieť aj nad tým, koľko peňazí dostáva človek, ktorý ich dorába.[[147]](#footnote-147) Potrebujeme zdravé poľnohospodárske podniky, lebo len také môžu byť súčasťou zdravého dodávateľského reťazca.
3. Poľnohospodár sa nikdy úplne nezbaví svojej lásky k zvieratám a pôde, k tichej zime, horúčkovitej jari, miernosti leta a nepokoju jesene. Poľnohospodárstvo je výnimočným povolaním, pretože sa musí vyrovnávať s výnimočnými okolnosťami a zároveň ponúka nesmierne príspevky: poskytuje jedlo pre ľudí a zvieratá. Kultivuje krajinu, pasuje sa s prírodou a posilňuje spoločenské štruktúry vidieckych oblastí.
4. Moderná SPP by podľa nás mala mať omnoho širší rozsah, ktorý sme vykreslili v tejto správe, a mala by byť formulovaná a komunikovaná ako Spoločná európska potravinová a poľnohospodárska politika. Sme presvedčení, že v službe Európanom a čo je možno ešte dôležité, v pomoci pri zvládaní enormných výziev, ktorým svet čelí, pričom migrácia je určite jednou z najväčších, je spoločná potravinová a poľnohospodárska politika najefektívnejším a najúčinnejším nástrojom, ktorý dokáže prispieť k riešeniam pre budúcnosť poľnohospodárstva a ku spoločnému záujmu o postavenie Európy vo svete.

\*\*\*

*Cez nasledujúci odkaz sa čitateľ dostane na webovú stránku Pracovnej skupiny pre poľnohospodárske trhy, ktorá obsahuje všetky príspevky tretích strán získané počas konzultácií a tiež prezentácie prednesené expertmi na jej zasadnutiach:* [*http://ec.europa.eu/agriculture/agri-markets-task-force/index en. htm*](http://ec.europa.eu/agriculture/agri-markets-task-force/index_en.htm)

# PRÍLOHY

## Príloha A – Futures a ďalšie derivátové nástroje

**Výzvy na dodatočné vyrovnanie**

1. Úvodná marža, zvyčajne vo výške 10% podkladovej hodnoty, je účtovaná ako záruka na realizáciu (na zabezpečenie integrity zmluvy). Variačná marža je denný prevod zisku a straty medzi kupujúcim a predávajúcim termínovej zmluvy. Vysporiadanie ziskov a strát cez variačnú maržu je metóda používaná na minimalizáciu rizika protistrán. Požiadavka účtovať do 10% podkladovej hodnoty ako hotovosť a byť pripravený zaúčtovať viac v prípade negatívnych trhových pohybov môže odrádzať od využívania futures. Ďalším momentom, ktorý odrádza od využívania futures je aj hrozba výzvy na dodatočné vyrovnanie a núteného uzavretia pozície, ak sa nepodarí udržať dostatočnú hotovosť na účte.

**Opcie**

1. Na burzách s futures sa používajú aj opčné zmluvy, ktoré využívajú futures ako podkladový nástroj. Opcie umožňujú poľnohospodárom alebo používateľom komodít stanoviť si vlastné maximálne a minimálne ceny. Prispievajú k riadeniu rizika zníženia hodnoty bez obetovania potenciálnych benefitov, ak by sa trh následne začal vyvíjať v priaznivom smere.

**Mimoburzové obchodovanie (OTC)**

1. Termínový trh je nástroj obchodovaný na burze a centrálne vysporiadavaný s úvodnou maržou a variačnou maržou ako zárukou plnenia. Je súčasťou väčšieho trhu s derivačnými nástrojmi, ktorý sa dá klasifikovať trh s cennými papiermi alebo dvojstrannými zmluvami OTC. Futures sú jadrom koncepcie, pretože sú dostupné za rovnakých podmienok pre všetkých účastníkov. Okrem toho umožňujú určovanie cien, ktoré je samo o sebe prínosom pre dobre fungujúci trh s poľnohospodárskymi produktami. Likvidný termínový trh je prínosný pre špecifické transakcie riadenia rizika v OTC alebo sekuritizovanej forme. Aj preto je dôležité zamerať sa najmä na termínové trhy.
2. Veľká časť futures alebo forwardových zmlúv, ktoré uzatvárajú poľnohospodári a agropodniky má podobu dvojstranných derivátových zmlúv, zvyčajne označovaných ako OTC. Ich prínosom v porovnaní s futures obchodovanými na burze je:
3. riziko protistrany sa dá riešiť cez úverové mandáty finančnej inštitúcie, ktorá ponúka aj ďalšie bankové produkty, často pre rovnakého klienta, kolateralizované s rovnakou flexibilitou ako banková pôžička,
4. flexibilita v dohode o zabezpečovacej mene, kde je pevný výmenný kurz, tzn. možnosť pripojiť forward výmenného kurzu ku forwardu komodity,
5. likvidita sa poskytuje ako služba medzi finančnou inštitúciou s vlastnou trhovou knihou voči jej klientom.
6. Negatívom je, že OTC nemusí byť prínosom pre likviditu a určovanie cien na súvisiacom termínovanom trhu. Obmedzenia trhov OTC, ktoré priniesli finančné nariadenia, vrátane nových kapitálových požiadaviek na banky EMIR a MiFID II, budú znamenať ďalšie výdavky pre koncových používateľov (poľnohospodárov) a prídu draho aj bankám, ktoré vytvorili infraštruktúru čoskoro nepotrebnú, pretože regulátori stimulujú používanie termínových trhov, ktoré sú centrálne zúčtovávané. Bude treba vybudovať novú formu sprostredkovateľstva, ktorá nahradí starú infraštruktúru pre obchodovanie OTC. Znamená to, že poľnohospodári budú musieť získať dostatočné hotovostné rezervy, aby nahradili úvery, ktoré im predtým poskytovali banky. Bude treba tiež zaviesť flexibilné prostriedky na obchodovanie v cudzej mene a zabezpečiť dostatočnú likviditu na relevantných termínových trhoch.

## Príloha B – Právne predpisy EÚ upravujúce kolektívne akcie

**Úvod**

* 1. V Zmluve o fungovaní Európskej únie sa udeľuje zákonodarcovi EÚ (Rade a Európskemu parlamentu) právomoc určiť rozsah, v akom sa pravidlá hospodárskej súťaže budú vzťahovať na výrobu a obchodovanie s poľnohospodárskymi produktami s prihliadnutím na ciele SPP (článok 39 ZFEÚ).
	2. Odchýlky špecifické pre poľnohospodárstvo, ktoré sú zakotvené v SOT súvisia s osobitnou povahou odvetvia poľnohospodárstva.
	3. Poľnohospodárske a vidiecke oblasti čelia viacerým výzvam súvisiacim s rôznymi spoločensko-ekonomickými a environmentálnymi faktormi. Poľnohospodárstvo musí reagovať na dopyt po poskytovaní verejných tovarov ako sú krajina, poľnohospodárska biodiverzita a stabilita klímy a zároveň byť odolné voči prírodným katastrofám ako sú záplavy, suchá a požiare.
	4. Poľnohospodárstvo ako činnosť, na ktorú je potrebná pôda, čelí aj fyzickým, logistickým, ekonomickým a regulačným obmedzeniam koncentrácie. Napriek konsolidačnému procesu je väčšina poľnohospodárskych podnikov v EÚ veľmi malá (viac ako dve tretiny poľnohospodárskych pozemkov majú výmeru menšiu ako 5 hektárov). Približne 75% poľnohospodárskej práce zaobstarávajú rodinní príslušníci.[[148]](#footnote-148)
	5. Výrobné rozhodnutia poľnohospodárov vo všeobecnosti závisia od celkového smerovania trhu. Ich investície sú charakteristické vysokým stupňom špecifickosti aktív, čo znamená, že sú veľmi zraniteľné voči oportunistickému správaniu spracovateľov. Niektorí poľnohospodári vyrábajú produkty podliehajúce skaze, čo ich dostáva do pozície rukojemníkov a prispieva k zvyšovaniu ich expozície rizikám v rámci dodávateľského reťazca.
	6. V dôsledku fragmentácie výrobných faktorov majú poľnohospodári tendenciu mať menšiu vyjednávaciu silu v potravinovom reťazci a to aj napriek tomu, že sú kľúčovými výrobcami surovín. Koncentrácia sektorov vstupov (krmivo pre zvieratá a hnojivá), spracovateľstva a maloobchodu je vyššia ako koncentrácia poľnohospodárstva, čo so sebou súčasne prináša vyššiu vyjednávaciu silu pre tieto sektory. Poľnohospodárstvo EÚ je charakteristické stále sa zvyšujúcou nestabilitou a obmedzenou deľbou pridanej hodnoty v rámci dodávateľského reťazca, čo je zapríčinené najmä zvyšovaním vstupných nákladov a globálnym vývojom ponuky a dopytu, ale aj premenlivou úrovňou výroby súvisiacou s počasím alebo chorobami.

**Poľnohospodárske odchýlky od práva hospodárskej súťaže**

Úvod

* 1. Na základe článku 42 ZFEÚ stanovuje článok 206 SOT pravidlá hospodárskej súťaže platné pre výrobu a obchodovanie s poľnohospodárskymi výrobkami, pokiaľ sa v nariadení SOT nestanovuje inak.
	2. To znamená – podľa názoru mnohých orgánov hospodárskej súťaže – že podľa práva hospodárskej súťaže je na spoločný predaj zabezpečovaný prostredníctvom družstva alebo organizácie výrobcov nevyhnutné získať výnimku z uplatňovania článku 101 ods. 1 ZFEÚ.
	3. Nariadenie SOT obsahuje cielené konkludentné a explicitné odchýlky z práva hospodárskej súťaže.
	4. Vo všeobecnosti sa vzťahujú na dva typy kolektívnej akcie: (i) spoločný predaj a (ii) opatrenia týkajúce sa riadenia obchodovaných objemov (riadenie súkromnej ponuky) buď prostredníctvom plánovania výroby alebo sťahovania produktov z trhu .

Organizácie výrobcov (článok 152 SOT)

* 1. Kritéria na uznávanie organizácií výrobcov podľa harmonizovaného prístupu EÚ zahŕňajú plánovanie produkcie a koncentráciu ponuky ako zameranie, ktoré môže daná organizácia výrobcov mať, aby mohla byť uznaná v členskom štáte (článok 152 SOT). Toto je v súlade s cieľom politiky, ktorým je posilňovanie výrobcov v dodávateľskom reťazci prostredníctvom ich organizovania v rámci organizácií výrobcov.
	2. Činnosti ako spoločné obstarávanie vstupov pre členov organizácie, skladovanie produktov a umiestňovanie produktov na trh v komerčne vhodnom momente sú bežnými postupmi uplatňovanými organizáciami výrobcov.
	3. V súčasnom stave by sa článok 152 SOT dal interpretovať ako (konkludentná) horizontálna odchýlka od práva hospodárskej súťaže v prospech spoločného predaja alebo plánovania výroby uznanými organizáciami výrobcov, pričom tieto činnosti sú hlavnými činnosťami uznanej organizácie výrobcov.[[149]](#footnote-149) Právna situácia je napriek tomu nejasná. Prednedávnom publikované usmernenia Komisie, ktoré vysvetľujú odchýlky v článkoch 169-171 SOT, sa o článku 152 SOT vôbec nezmieňujú.
	4. Francúzsky súd bol prednedávnom požiadaný o presný výklad rozsahu „právnych misií“ organizácií výrobcov vo vzťahu k právu hospodárskej súťaže. Vec bola medzičasom predložená ESD a rozsudok by mohol prispieť k objasneniu rozsahu ustanovení článku 152 SOT.[[150]](#footnote-150) Vo francúzštine 'cas endives' – dané správanie nie je až tak predmetom kolektívnej akcie jednej danej organizácie výrobcov, ako kolektívnym usporiadaním viacerých takýchto organizácií výrobcov prostredníctvom zastrešujúcej organizácie výrobcov v sektore.

Dohody medzi poľnohospodárskymi výrobcami (článok 209 SOT, druhá odchýlka)

* 1. Druhá z dvoch explicitných odchýlok v článku 209 SOT oslobodzuje od uplatňovania pravidiel hospodárskej súťaže dohody výrobcov o výrobe alebo predaji poľnohospodárskych produktov a používaní spoločných zariadení na skladovanie, úpravu a spracovanie poľnohospodárskych produktov.[[151]](#footnote-151) Ustanovenie sa neobmedzuje na organizácie výrobcov, ale platí pre dohody medzi výrobcami všeobecne.
	2. Je to horizontálne ustanovenie, ktoré sa v podstate veľmi nepoužíva a nie je odskúšané. Obsahuje tri negatívne kritériá: neplatí pre dohody, rozhodnutia a zosúladené postupy, ktoré (i) ohrozujú ciele SPP, (ii) ukladajú povinnosť uplatňovať identické ceny alebo (iii) vylučujú hospodársku súťaž.
	3. V príspevku GR AGRI k úsiliu pracovnej skupiny sa uvádza, že „sa javí, že táto všeobecná odchýlka v SPP zakazuje výhradne spoločný predaj, pretože by to malo za následok stanovovanie identickej ceny pre produkty nezávislých výrobcov predávaných spoločne v rámci danej transakcie“.[[152]](#footnote-152)
	4. Vyvstáva však otázka, či a kedy spoločný predaj prostredníctvom organizácie výrobcov skutočne implikuje dohodu vrátane povinnosti uplatňovať rovnakú cenu v zmysle kritéria na vylúčenie.[[153]](#footnote-153) Pozri diskusiu v nasledujúcom rámčeku.

|  |
| --- |
| **Kartel alebo jedna spoločnosť?** Dohoda o stanovení predajnej ceny v klasickom zmysle práva hospodárskej súťaže sa zvyčajne nevyskytuje v prípade, kde zoskupenie výrobcov nadobudne produkty od svojich členov – teda tam, kde vlastníctvo produktov členovia prevedú na zoskupenie výrobcov – a predáva všetky produkty za rovnakú cenu. Tu zoskupenie výrobcov koná ako jeden podnik, ktorý získava vstupy od rôznych dodávateľov a predáva ich za jednotnú cenu.Spomínané usmernenia nezohľadňujú tento špecifický prípad, možno v dôsledku ods. 2 písm. a) článku 169 – 171 SOT, kde sa stanovuje „ak sa uskutočnil alebo neuskutočnil prevod vlastníctva z výrobcov na organizáciu výrobcov“ V usmerneniach sa podľa všetkého takéto organizácie výrobcov (družstvá) považujú za prima facie kartely, ktoré potrebujú špecifickú výnimku.[[154]](#footnote-154) V dôsledku toho by družstvá s veľkými podielmi na trhu, napr. v niektorých škandinávskych krajinách, nemohli nájsť krytie v rámci skupinového vyňatia špecializácií (ktoré platí maximálne do 20% podielu na trhu), ani dokázať, že medzi nimi neexistuje žiadna dohoda o nesúťažení; ich činnosť by závisela od individuálnej výnimky podľa článku 101 ods. 3 ZFEÚ.[[155]](#footnote-155) Na rozdiel od toho, Mario Monti, bývalý komisár pre hospodársku súťaž uviedol, že napriek tomu, že družstvá nemôžu vstupovať do tradičných kartelov stanovujúcich ceny, cieľom pravidiel nebolo znemožniť poľnohospodárom predávať svoje produkty cez družstvo za rovnaké ceny.[[156]](#footnote-156)Niektoré vnútroštátne orgány hospodárskej súťaže jednoznačne nepovažujú takéto postupy za vyňaté zo zákazu vytvárania kartelov a pristupujú k takýmto skupinám výrobcov ako k jednému podniku.[[157]](#footnote-157) K zoskupeniam výrobcov, ktoré vyjednávajú cenu, za akú majú predávať ich členovia individuálne (bez prevodu vlastníctva), sa pristupuje inak[[158]](#footnote-158), ale aj v takej situácii vyvstáva otázka, aká je logika ex-ante stanovovania cien výrobcami alebo skôr ex-ante akceptácie cien, ktoré je agent zastupujúci výrobcov schopný vyjednať. Odpoveď môže opäť mať dôsledky vyplývajúce z práva hospodárskej súťaže.[[159]](#footnote-159) |

* 1. Nejasný je aj rozsah článku 209 SOT pre dohody, ktoré sa netýkajú cien. Na jednom zo svojich zasadnutí si pracovná skupina vypočula španielsky nápad na vyrovnanie fluktuácie ponuky olivového oleja spôsobenej biologickými faktormi a s tým súvisiace vyrovnanie fluktuácie jeho cien. Výnos olivovníkov sa z roka na rok veľmi často mení, čo spôsobuje výrazné zmeny v celách olivového oleja. Španielsky nápad počíta s tým, že by sa súkromne prostredníctvom združenia organizácií výrobcov skladoval určitý objem olivového oleja v rokoch s vysokými výnosmi a v slabých rokoch by sa zásoby uvoľnili a došlo by tak k stabilizácii cien. Podľa prezentácie španielskych družstiev je aj po intenzívnej výmene informácií s orgánmi hospodárskej súťaže stále nejasné, či by akýto režim bol v súlade s platnými pravidlami, predovšetkým s článkom 209 SOT. Zásada samohodnotenia znamená, že družstvá nie sú schopné vopred získať uistenie od príslušných orgánov. Ak by sa následne zistilo, že postup bol v rozpore s pravidlami, znamenalo by to pokuty, teda riziko, ktoré družstvá nechcú znášať.[[160]](#footnote-160)

„Krízový kartel“ (článok 222 SOT)

* 1. Možnosť východiska v podobe súkromného riadenia ponuky (okrem iného plánovania výroby a sťahovania z trhu) je uvedená v horizontálne aplikovateľnom článku 222 SOT. Viaže sa na existenciu vážnej nerovnováhy trhu, je dočasná a predchádzajú jej iné verejné stabilizačné opatrenia.­ Na základe ad hoc povolenia Komisie sa osobitné uznané organizácie výrobcov (združenia organizácií výrobcov aj medziodvetvové organizácie) môžu dohodnúť na uvedených opatreniach, teda vytvoriť niečo ako „krízový kartel“ s veľmi širokým pokrytím.
	2. K efektívnosti opatrenia nevyhnutne neprispieva fakt, že je chápané ako opatrenie poslednej voľby, ktoré sa netýka individuálnych výrobcov (tzn. tých, ktorí nie sú členmi uznávanej organizácie výrobcov). V súčasnej kríze v sektore mlieka Komisia po prvýkrát prijala na prekonanie problému vykonávací akt podľa článku 222 SOT a doplnila ho o delegovaný akt podľa článku 219 SOT.[[161]](#footnote-161)

Článok 210 SOT o medziodvetvových organizáciách

* 1. V nariadení SOT sa uznáva, že pre niektoré ciele spoločný dialóg a akcia rôznych prevádzkovateľov v dodávateľskom reťazci vedú k lepšiemu marketingu produktov, podpore osvedčených postupov a zvýšeniu transparentnosti trhu. V tejto súvislosti môžu medziodvetvové organizácie napr. pripraviť model zmlúv (na dodávku), publikovať agregované štatistické údaje o výrobných nákladoch a cenách a pracovať na cenových indexoch alebo využívať (exportný) potenciál trhu (článok 157 SOT).
	2. V článku 210 SOT sa stanovuje, že zákaz kartelov podľa článku 101 ZFEÚ sa nevzťahuje na dohody medziodvetvových organizácií uzatvárané na plnenie ich cieľov. Dohodu treba ešte pred začiatkom vykonávania nahlásiť Európskej komisii. V nariadení SOT sú stanovené obmedzenia platné pre takéto dohody, ktoré majú zabrániť rozdrobeniu trhu, narušeniu hospodárskej súťaže, diskriminácii alebo eliminácii hospodárskej súťaže pre výraznú časť daných produktov. Dohody nesmú zahŕňať ani stanovovanie cien alebo kvót.
	3. Vo svojej bežnej činnosti sa medziodvetvové organizácie stretávajú s problémami pri hľadaní hraníc medzi legitímnym plnením svojich cieľov, o ktorom sa hovorí v článku 157 SOT, a akciami, ktoré by mohli byť považované za obmedzovanie hospodárskej súťaže.[[162]](#footnote-162) Platí to najmä pre agregovanie indexov a údajov o cenách, pre ktoré medziodvetvové organizácie potrebujú uistenie, že dohody nebudú neskôr považované za protizákonnú výmenu informácií.[[163]](#footnote-163)

Sektorovo špecifické odchýlky

* 1. V SOT existujú aj sektorovo špecifické odchýlky. Sú charakterizované diferencovanými podmienkami a nemajú jednotnú logiku.
	2. Niektoré z nich umožňujú súkromné riadenie ponuky prostredníctvom stiahnutia produktov z trhu (sektory zeleniny, ovocia, vína alebo PDO/PGI šunky a syra).[[164]](#footnote-164)
	3. Ďalšie odchýlky organizáciám výrobcov špecificky umožňujú predávať produkty ich členov. Takéto ustanovenia s rozmanitými podmienkami sa dajú nájsť v sektore ovocia a zeleniny, cukru, surového mlieka, olivového oleja, plodín pestovaných na ornej pôde a chovu hovädzieho dobytka.[[165]](#footnote-165)
	4. Balík opatrení týkajúcich sa mlieka 2012[[166]](#footnote-166) prináša možnosť spoločného predaja surového mlieka organizáciami výrobcov pod podmienkou dodržiavania 33% stropu trhového podielu pre vnútroštátnu výroba a 3,5% stropu pre EÚ. Na túto možnosť sa nevzťahujú žiadne ďalšie podmienky – čo je jednoznačné a platí, tak ako celý balík opatrení pre mlieko, až do 30. júna 2020. V roku 2014 bola uverejnená správa EK o vykonávaní a skúsenostiach s balíkom opatrení týkajúcich sa mlieka.[[167]](#footnote-167) Druhá správa by mala byť uverejnená koncom roka 2016 a vrhnúť svetlo na vývoj používania ustanovenia o spoločnom predaji.
	5. Čo sa týka olivového oleja, plodín pestovaných na ornej pôde a hovädzieho dobytka, i keď ustanovenia povoľujú spoločný predaj, limity sú nižšie ako pre surové mlieko (15% vnútroštátnej produkcie a 20% relevantného trhu pre olivový olej). Na rozdiel od mlieka sa v súlade s podmienkami stanovenými v tomto článku vyžaduje výrazné zvýšenie efektívnosti, čo je návratom ku koncepciám klasického práva hospodárskej súťaže. [[168]](#footnote-168) V usmerneniach Komisie z 2015 sa vysvetľuje rozsah týchto podmienok. Dodnes sa neobjavili žiadne notifikácie o spoločnom predaji podľa uvedených ustanovení, i keď notifikačná povinnosť je zakotvená priamo v nariadení o SOT. Dôvody nie sú jasné, ale mohlo by to súvisieť s komplexnosťou pravidiel týkajúcich sa povinnej úrovne efektívnosti, ktorou je podmienená kvalifikácia na použitie odchýlky.
	6. V sektore zeleniny a ovocia SOT upravuje sťahovanie produktov z trhu za minimálne ceny a tiež zelený zber, prípadne neuskutočnenie zberu za určitých podmienok súvisiacich s predchádzaním a riadením kríz. Článok 160 SOT platný pre uznané organizácie výrobcov v sektore ovocia a zeleniny, im ukladá povinnosť uvádzať na trh výrobky ich členov. V rozsudku ESD bolo Francúzsko brané na zodpovednosť za vnútroštátne pravidlá, ktoré umožnili výrobcom predávať pomerne veľké objemy mimo organizácií výrobcov. Súd vyslovil záver, že takýto postup podrýva cieľ koncentrácie ponuky a podpora platieb z EÚ pre takéto organizácie nie je podľa nariadenia oprávnená.[[169]](#footnote-169)
	7. SOT obsahuje aj sektorovo špecifické opatrenia, ktoré umožňujú riadenie ponuky v sektore vína, PDO/PDI syra a šunky. Podľa článku 167 SOT môžu členské štáty stanoviť pravidlá pre uvádzanie na trh s cieľom zlepšiť a stabilizovať prevádzku spoločného trhu v sektore vína, najmä prostredníctvom rozhodnutí uznaných medziodvetvových organizácií. Podľa článku 150 (syr) a 172 (šunka) môžu členské štáty stanoviť – na obmedzený čas –záväzné pravidlá pre reguláciu ponuky PGI produktov. V sektore olivového oleja je cieľom medziodvetvových organizácií koncentrácia a koordinácia ponuky a uvádzanie produktov ich členov na trh (článok 162 SOT).

Možnosť výnimiek z klasického práva hospodárskej súťaže – článok 101 ods. 3 ZFEÚ

* 1. V článku 101 ods. 3 ZFEÚ sa pripúšťa, že prínosy určitých typov spolupráce prevažujú nad obmedzením hospodárskej súťaže. Často sa s tým stretávame najmä pri dohodách o výrobe, ktorých výsledkom môžu byť obrovské ekonomické prínosy – úspora nákladov, využívanie spoločného know-how a vývoj lepších výrobných technológií. Z tohto dôvodu vyníma nariadenie o skupinovom vyňatí špecializácií zo zákazu dohody o výrobe. Môže poskytnúť krytie napr. výrobcom, ktorí vyrábajú a distribuujú produkt spoločne v družstve (pod podmienkou dodržania 20% stropu podielu na trhu).[[170]](#footnote-170)
	2. Právo hospodárskej súťaže zvyčajne neumožňuje zohľadňovať efektívnosť, ktorá vzrastie v dôsledku zníženia hospodárskej súťaže medzi výrobcami prostredníctvom jednoduchej koncentrácie ponuky (spoločného predaja); skôr by bolo potrebné identifikovať účinky vzdania sa postupov podporujúcich hospodársku súťaž spadajúcich pod článok 101 ods. 1 ZFEÚ na výlučne spotrebiteľskej úrovni.
	3. V nedávnej dobe sa objavila otázka, či súčasné právo hospodárskej súťaže pripúšťa zohľadnenie spoločenských prínosov kolektívnych dohôd napr. pri iniciatívach zameraných na trvalú udržateľnosť, alebo či pojem spotrebiteľ v ods. 3 článku 101 ZFEÚ označuje len priamych spotrebiteľov daného produktu. Zdá sa, že Európska komisia interpretuje článok 101 ods. 3 ZFEÚ z tom zmysle, že nezohľadňuje prínosy vyplývajúce z dohôd pre spoločnosť ako celok; prínosy v rámci spomínaného nariadenia sa obmedzujú na prínosy pre spotrebiteľov príslušných produktov alebo služieb.[[171]](#footnote-171)

## Príloha C – História politiky finančných nástrojov v EÚ vo vzťahu k poľnohospodárstvu

1. Finančné nástroje v oblasti politiky rozvoja vidieka fungujú už viac ako 20 rokov, ale pred rokom 2007 sa využívali len v izolovaných prípadoch. Podpora z Európskeho poľnohospodárskeho fondu pre rozvoj vidieka (EPFRV) sa ešte dodnes poskytuje väčšinou len formou grantov.
2. V predchádzajúcich dvoch rokoch Komisia kladie stále väčší dôraz na finančné nástroje a upozorňuje na ich potenciál pre tvorbu pridanej hodnoty v zhodnocovaní peňazí z SPP.
3. Komisia založila a implementovala Európsky fond pre strategické investície, ktorý je doposiaľ najväčším nástrojom na úrovni EÚ na smerovanie zdrojov do hospodárstva EÚ. Na obdobie rokov 2014 - 2020 sa finančné nástroje stali v podstate kľúčovým politickým nástrojom na smerovanie a priťahovanie čerstvých zdrojov do hospodárstva EÚ, i keď granty aj naďalej zostávajú najrozšírenejšou formou výdavkov EÚ/SPP. V rámci EFSI Komisia plánuje do roku 2020 zmobilizovať investície v EÚ vo výške až 500 miliárd eur. Generovanie investícií do poľnohospodárstva sa spomína ako jeden zo špecifických cieľov tohto nástroja a prevádzkovatelia môžu v rámci tejto schémy počítať s novými príležitosťami.
4. Finančné nástroje v EPFRV sú k dispozícii pre operátorov na realizáciu finančne životaschopných investícií do poľnohospodárstva, lesného hospodárstva a vidieckych oblastí. I využívanie v rámci EPFRV sa v posledných rokoch zvyšuje, i keď len mierne a len v niektorých častiach EÚ.
5. Komisia vytvorila niekoľko modelov finančných nástrojov (tzv. štandardných modelov), ktoré boli sprístupnené členským štátom cez špecifické vykonávacia nariadenie (EÚ) 964/2014 na uľahčenie zavedenia a nastavenia finančných nástrojov pre riadiace orgány.
6. V roku 2014 Komisia a EIB zriadili špecifickú platformu technickej pomoci s názvom *fi-compass*. Jej hlavným účelom je podporovať nastavenie a tvorbu finančných nástrojov EFSI a riešiť s tým spojené výzvy. V tomto kontexte sa rozvíja aj osobitná vetva práce na EPFRV. V jej rámci bola prednedávnom spustená „Štúdia o cenovej volatilite v poľnohospodárstve a finančných nástrojoch v EPFRV“ . Okrem toho bol stanovený špecifický cieľ týkajúci sa usmerňovania riadiacich orgánov o finančných nástrojov v rámci EPFRV.
7. V 2016 Komisia zjednodušila programovanie finančných nástrojov v politike rozvoja vidieka prispôsobením jej vykonávacích pravidiel osobitnej povahe finančných nástrojov. Zjednodušili sa požiadavky na programovanie a zrušili sa limity týkajúce sa počtu a času trvania finančných nástrojov do 2020.
8. V ďalšom pokuse o zjednodušenie nastavenia a vykonávania finančných nástrojov Komisia v septembri 2016 navrhla v návrhu omnibus zmeny nariadenia o EPFRV (EÚ) č. 1305/2013. Zmeny by odstránili viacero obmedzení, ktoré môžu brániť vo vykonávaní finančných nástrojov – neoprávnenosť výdavkov na nákup zvierat, jednoročných rastlín, malú infraštruktúru atď. Dokonca by umožňovali prepojenie pracovného kapitálu a podporu doplnkových nepoľnohospodárskych investícií.
9. Nedávne návrhy Komisie významne zjednodušujú programovanie a požiadavky na oprávnenosť v rámci EPFRV a sú dôležitým krokom k zvýšeniu používaniu finančných nástrojov v prospech poľnohospodárstva a rozvoja vidieka. Právny proces sa však len začína a vo veľkej miere závisí od rozhodnutí spoluzákonodarcov (Rady a Európskeho parlamentu).

## Príloha D – Výzvy spojené so zriaďovaním finančných nástrojov

1. Pred vyčlenením rozpočtových prostriedkov (z EPFRV) na finančný nástroj, musí riadiaci orgán EPFRV uskutočniť predbežné posúdenie nedokonalostí trhu alebo suboptimálnych investičných situácií, ktoré by finančný nástroj mohol vyriešiť. Rozhodnutie o vytvorení, programovaní, vykonávaní a uzavretí finančných nástrojov patrí pod zvrchovanú právomoc členských štátov. V súčasnosti sa preferuje zakladanie finančných nástrojov so spoločným vykonávaním.
2. Členské štáty sa však môžu na základe predbežného posúdenia rozhodnúť, že namiesto zriadenia a riadenia vlastných finančných nástrojov prevedú prostriedky z EPFRV do už existujúcich finančných nástrojov na úrovni EÚ. Môžu prispieť aj k tzv. Iniciatíve MSP, ktorá je hybridným produktom – niečím medzi spoločne riadeným finančným nástrojom a finančným nástrojom na úrovni EÚ. Na základe predbežného posúdenia realizovaného riadiacim orgánom treba nájsť konzistentný prístup medzi strategickými cieľmi programu rozvoja vidieka, výsledkami predbežného posúdenia, navrhovaným zameraním investícií v rámci finančného nástroja a nástroja na úrovni EÚ.
3. Vytvorenie finančných nástrojov môže riadiacemu orgánu trvať pomerne dlho, najmä kvôli súčasným existujúcim požiadavkám v tejto oblasti vyplývajúcim zo zákona, vrátane verejného obstarávania. Ďalším dôvodom zdržania býva nedostatok expertízy. Negatívnu úlohu v priebehu jednotlivých krokov rozhodovania môžu zohrávať aj politické faktory.

|  |
| --- |
| **Štúdia EIB o finančných nástrojoch EPFRV a cenovej volatilite (*fi-compass*)** V roku 2016 spustilo GR AGRI špecifickú štúdiu o finančných nástrojoch EPFRV a cenovej volatilite realizovanú EIB (cez platformu *fi-compass*) v kontexte viacročnej rámcovej zmluvy o technickej pomoci o finančných nástrojoch medzi ESIF DG a EIB. Náklady na štúdiu sú kryté z rozpočtu technickej pomoci GR AGRI pre EPFRV.Cieľom štúdie je zanalyzovať realizovateľnosť, možnú pridanú hodnotu a rozsah konkrétnych finančných nástrojov v EPFRV pre sektor mlieka, ktoré budujú na existujúcich modeloch založených na reakcii na trh. V neskoršej etape sa štúdia zameria aj na posúdenie potenciálu podobného modelu v iných sektoroch poľnohospodárstva. Celkovým cieľom je, aby štúdia vychádzala z reálneho dopytu a vývoja na trhu.Riadiace orgány EPFRV venovali najväčšiu pozornosť finančným nástrojom na financovanie podpory poľnohospodárov. I keď sa nevylučujú ani iné nepoľnohospodárske podniky, poľnohospodárstvo je v centre pozornosti predbežných posúdení pre finančné nástroje realizovaných doteraz a je hlavným sektorom z pohľadu objemu financovania a investícií v EPFRV. Je to tiež sektor, v ktorom výstup (a teda aj príjem poľnohospodárov) často ovplyvňuje vývoj na trhu aj mimo neho. A to je tiež dôvod, prečo je prístup k financovaniu taký extrémne dôležitý.V tomto kontexte môže byť prekážkou v prístupe k strednodobému a dlhodobému financovaniu pre poľnohospodárov najmä vysoká úroveň cenovej volatility, ktorá je charakteristickou črtou niektorých poľnohospodárskych trhov. Na nestálosť cien vplývajú poľnohospodárske výrobné cykly, často s nízkymi cenami v obdobiach s vysokou ponukou; expozícia sektoru poveternostným vplyvom s negatívnym dopadom na výrobné objemy a kvalitu; obchodné opatrenia ako je uzavretie hraníc; a nedostatočne rozvinuté dodávateľské reťazce a/alebo prílišné využívanie sprostredkovateľov.Cenová volatilita vytvára neistotu, ktorá zvyšuje riziká pre poľnohospodárskych výrobcov a pre finančné inštitúcie poskytujúce týmto výrobcom financie na poľnohospodárske investície. Ovplyvňuje aj potenciálneho dlžníka, ktorí sa nechá odradiť od zamýšľanej investície, pretože nedokáže odhadnúť zdroje príjmov. Poistenie a nástroje na podporu príjmu v tomto prípade nie vždy stačia na zníženie cenových rizík.Štúdia by mala poskytnúť odpoveď na otázku, ktoré možnosti pre finančné nástroje v EPFRV by sa dali implementovať už v programovom období 2014-2020 na riešenie vyššie uvedených obáv. Jej zistenia, odporúčania a konečný výstup (v podobe novo navrhnutých finančných nástrojov) by bolo možné zohľadniť aj po roku 2020 pri prípadnom zavádzaní novej SPP. Výsledky by mali byť známe v polovici roka 2017. |

PRÍLOHA E – PRÍSPEVOK IGORA ŠARMÍRA

Potenciálne hranice procesu liberalizácie poľnohospodárskych trhov v EÚ.

Celková liberalizácia trhov je určite charakteristickým rysom revolúcie svetového hospodárstva za viac ako jedno storočie. Je takisto pravda, že za posledných 30 rokov sa tento vývoj výrazne zrýchlil, a dnes, pokiaľ hovoríme o globalizácii, myslíme hlavne na proces liberalizácie jednotlivých trhov v celosvetovom meradle.

Toto ešte viac platí v EÚ, ktoré napriek svojím rozmanitým ambíciám, zostáva predovšetkým jednotným trhom. Tento fakt je zahrnutý v základných dokumentoch, na ktorých je EÚ založená, ako sú Rímska a Lisabonská zmluva alebo voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu, a sú základným fundamentom európskeho práva, nadradeného pred inými vyhlásenými prioritami. Samozrejme v Európe sú veci oveľa jednoduchšie, ako v celosvetovom meradle, pretože hospodárske a sociálne nerovnosti medzi členskými štátmi sú tu určite menšie ako medzi rozvinutými krajinami a rozvojovými krajinami vo svete. Z toho vyplýva, že pokiaľ sú jednania vo WTO zablokované od roku 2004, v samotnej Európe liberalizácia pokračuje.

Odvetvie poľnohospodárstva v Európe nie je ušetrené od liberalizácie a deregulácie, a to napriek existencii SPP (Spoločnej poľnohospodárskej politiky), ktorá prostredníctvom rôznych možností zásahov by mala poľnohospodársky trh viac stabilizovať. Aktuálne najviditeľnejšie opatrenie (ale tiež aj najviac kritizované) bolo zrušenie kvót na mlieko. Liberalizácia poľnohospodárskych trhov teda pokračuje, napriek sústavne opakovaným vyhláseniam európskych vládnych predstaviteľov, zdôrazňujúcich výnimku poľnohospodárstva viažucu sa na multifunkčnú úlohu poľnohospodárstva (viď nižšie), ktorá potvrdzuje vyňatie poľnohospodárstva z prísnych pravidiel konkurencie.

Rozumná a postupná liberalizácia trhov vo všeobecnosti je určité dobrá vec : obmedzením zásahov Štátov sa konkurencia stáva spravodlivejšou, nútiacou ekonomických aktérov k hľadeniu konkurenčnej schopnosti a k inovácii, a môže byť prospešná pre spotrebiteľov vďaka neustálemu znižovaniu cien. Na druhej strane neviazaná a nepremyslená liberalizácia môže vyvolať značnú nerovnováhu, veľmi často s dramatickými dôsledkami. Je teda potrebné hľadať odpoveď na nasledovnú otázku : čo pozitívne je možné očakávať od liberalizácie trhov a aké sú na to podmienky ? Iná otázka: od akého momentu sa liberalizácia trhov stáva problematickou a prečo ?

Je isté, že stále voľnejšia konkurencia je priaznivá pre ekonomickú rentabilitu a pre krátkodobé ekonomické záujmy; nie je to však tak z dlhodobého pohľadu. Odpovedať na strategické výzvy je veľmi často protichodné k hľadaniu okamžitej rentability ; toto si vyžaduje určitý druh plánovania a odmietnutie okamžitých ziskov v prospech dlhodobých strategických cieľov. Ale to správanie sa nemá nič spoločné s logikou chodu a výrazom „plánovanie“, ktorý sa stal trochu pejoratívnym, z dôvodu aplikácie tohto konceptu vo veľkom meradle v neefektívnych hospodárstvach bývalých komunistických krajín.

Avšak strednodobé a dlhodobé strategické výzvy existujú (napríklad klimatické zmeny) a nie je možné ich dlhodobo zanedbávať.

Ekonomické rozdiely medzi krajinami a regiónmi vo svete sú inou prekážkou pre rýchlu a neobmedzenú liberalizáciu svetových trhov. Hospodárstva chudobných krajín nemajú žiadnu šancu čeliť konkurencii hospodárskych subjektov z rozvinutých krajín, a rýchlo sa zosypávajú s veľmi často dramatickými ľudskými dôsledkami. V týchto prípadoch pojmu „voľná konkurencia“ úplne chýba zmysel. Je potrebné pripomenúť, že počas druhej polovice 19. storočia bol americký trh super chránený, rovnako to platilo aj pre Čínu v priebehu posledných desaťročí nasledujúceho storočia. Obe krajiny otvorili svoje trhy až neskôr, keď sa stali schopné čeliť medzinárodnej konkurencii. Liberalizácia medzinárodných trhov môže byť prínosom iba za podmienky, že vystavuje voľnej konkurencii krajiny, ktorých hospodárska úroveň je porovnateľná. Toto je pravdepodobne hlavným dôvodom zlyhania Medzinárodnej obchodnej organizácie, ktoré sa prejavilo obavami chudobných krajín v oblasti poľnohospodárstva.

Výzva na neobmedzenú liberalizáciu poľnohospodárskych trhov v EÚ

Už vyššie bolo spomenuté, že rozumná liberalizácia trhov, rešpektujúca určité podmienky a určité obmedzenia, môže byť vo všeobecnosti prínosná. Platí to obzvlášť pre poľnohospodárske trhy, kde sú obmedzenia a úlohy ktoré zohrávajú, veľmi špecifické. V ďalšej časti rozviniem tri z nich.

1. Nevyhnutnosť postupnej zmeny prevažujúceho poľnohospodárskeho modelu

Rozvoj prevažujúceho poľnohospodárskeho modelu sa úzko viaže k stále viac a viac liberálnejšiemu trhu, zohľadňujúceho priority a obmedzenia krátkodobej rentability : poľnohospodárske prevádzky stále väčšie a väčšie, chovy stále viac početnejšie, zvieratá, ktoré nikdy nevideli slnko, oddeľovanie živočíšnej od rastlinnej výroby, masívne využívanie ťažkých a veľmi výkonných poľnohospodárskych strojov, masívne využívanie chemických vstupov, atď. Tento model je nazvaný pejoratívnym výrazom „priemyselné poľnohospodárstvo“ pretože tento typ poľnohospodárskej výroby pripomína montážnu linku. Je pravda, že tento model (predovšetkým mechanizácia a chemické vstupy) bol nositeľom povojnovej zelenej revolúcie, ktorá umožnila vyrábať, po prvý raz v histórii, dostatočné množstvo potravín pre celý svet. Na druhej strane si stále menej a menej vyžaduje pracovnú silu. Z dôvodu rastu priemyselného poľnohospodárstva, tradičné rodinné poľnohospodárstvo, pýcha väčšiny krajín Západnej Európy, je v kríze, čo má dramatické dôsledky : podľa europoslanca Jose Bove, v roku 2015 vo Francúzsku spáchalo samovraždu 600 poľnohospodárov. Stále menej a menej starých poľnohospodárov má prirodzeného nástupcu, pretože za týchto podmienok stratilo poľnohospodárstvo svoju atraktivitu a mladí majú tendenciu zvoliť si iné povolanie.

Avšak, ako som už povedal, priemyselné poľnohospodárstvo dokonale reaguje na stále viac a viac liberálnejší trh.

Ale je tu problém : tento model nie je trvalo udržateľný. Je škodlivý voči životnému prostrediu a potrebuje neobmedzené zdroje. Lenže dnes, na rozdiel od povojnového obdobia vieme, že poľnohospodárske zdroje nie sú neobmedzené : sladkovodné zdroje sa stávajú stále vzácnejšie a tento problém sa bude zhoršovať klimatickými zmenami aj v Európe. Lenže priemyselné poľnohospodárstvo je veľkým konzumentom vody. To isté platí aj pre pôdu. Ťažké mechanizmy a pesticídy vyvolávajú degradáciu pôdy (napríklad zabíjaním mikrofauny v pôde) a prirodzená úrodnosť musí byť stále viac a viac nahradzovaná umelými hnojivami. Avšak suroviny na výrobu chemických hnojív sa takisto vyčerpávajú. Dobrá povesť pesticídov sa u obyvateľstva postupne zhoršuje a vedecké dôkazy poukazujú na ich narastajúcu mimoriadnu nebezpečnosť. Ťažkosti, ktoré boli známe u glyfosátu, povolenie ktorého používanie by malo byť v EÚ predĺžené najneskôr 30. júna ukazujú, že obdobie hromadného používania pesticídov sa pomaly končí. A účinné predpisy pre látky narúšajúce endokrinný systém (kde patrí aj veľký počet pesticídov) budú klincom do rakvy pre pesticídy, aj keď tieto predpisy nie sú na programe dňa.

Alternatíva existuje a volá sa „intenzívne ekologické poľnohospodárstvo“. Tento koncept predpokladá hlbokú vedeckú znalosť pôd ako aj prírodných prostriedkov slúžiacich pre zvýšenie úrodnosti pôd a bojovaniu proti škodcom. Podľa renomovaných agronómov, akými sú Marc Dufumier, Bruno Parmantier alebo Claude a Lydia Bourguignon, by mal byť tento model po ekonomickej stránke aspoň tak účinný ako priemyselné poľnohospodárstvo. Navyše, intenzívne ekologické poľnohospodárstvo si vyžaduje viac kvalifikovanej pracovnej sily, čo je pozitívne v kontexte chronickej nezamestnanosti v Európe. Názor týchto poľnohospodárskych expertov majú takisto odborníci na otázky hladu vo svete, akými sú Jean Ziegler a Olivier de Schutter, bývalí hlavní spravodajcovia OSN v oblasti práva na jedlo.

Potrebné je viac alebo menej dlhé prechodné obdobie ako aj politická vôľa, ktorá zatiaľ chýba. Je isté, že tento prechod nemôže byť zabezpečený samotnými silami konkurencie a liberalizovaným trhom, ale vyžaduje si podporu a zásah štátnej správy.

2. Klimatické zmeny

Klimatické zmeny predstavujú veľkú výzvu nielen pre svetovú ekonomiku, ale takisto pre prežitie planéty. Napriek existencii klimatoskeptikov, je dnes možné hovoriť o politickom a vedeckom konsenze týkajúceho sa rozsahu tohto fenoménu a kľúčovej úlohy ekonomických činností človeka. Záväzky prijaté politickými predstaviteľmi celého sveta po ukončení medzinárodnej klimatickej konferencie, ktorá sa konala v Paríži na konci roku 2015, to jasne preukazujú. Je predovšetkým nevyhnutné výrazne znížiť emisie CO2, ktorých významným zdrojom je cestná doprava, ktorá sa neustále rozvíja. Ale čo sa v skutočnosti deje ? Namiesto podpory miestnej poľnohospodárskej výroby a podpory lokálneho nakupovania obyvateľstvom, poľnohospodárske produkty a potraviny stále viac a viac cestujú naprieč Európou a svetom.

Koncept food mile (potravinový kilometer), ktorý bol vymyslený vo Veľkej Británii, meria vzdialenosť, ktorú prejde potravina z miesta jej výroby na miesto jej spotreby. The Independent odhalil, že v Európe je priemer potravinových kilometrov... 3000. Takto typická anglická rodina, so štyrmi členmi, vyprodukuje každý rok 4,2 ton emisií CO2, domácimi prístrojmi, 4,4 svojím vozidlom, ale 8 kvôli spôsobu výroby, balenia a distribúcie svojej potravy. Tieto čísla sú z roku 1993, a od tohto času, presuny agropotravinárskych produktov vo svete zažili exponenciálny nárast.

Napriek politickým vyhláseniam, politická vôľa hodná svojho mena, ktorá by zvrátila tento škodlivý a nebezpečný vývoj, stále chýba, (zjavne sa nerobí väzba medzi záväzkami týkajúcimi sa boja proti klimatickým zmenám na jednej strane a inými globálnymi politickými prioritami na strane druhej). A jedným z dôkazov toho je neustále propagovanie voľnej výmeny, ktorá je politickou prioritou číslo 1 (vyššou ako je nevyhnutnosť bojovať proti klimatickým zmenám), aj keď to nikto nepovie nahlas. Najlepším dôkazom toho je príprava bilaterálnych dohôd o voľnej výmene (TTIP na prvom mieste), pretože dôsledkom ich zavedenia bude určite významné zvýšenie obchodných tokov, medziiným aj poľnohospodárskych výrobkov, a významné zvýšenie emisií CO2. Propagovanie voľnej výmeny, nad rámec súčasnej situácie, sa dá prirovnať k propagovaniu znečisťujúcej dopravy, čo je nekompatibilné s politickými záväzkami v klimatickej oblasti.

Zdá sa teda, že aj v tomto prípade bude nevyhnutná politická aktivita štátnej správy na najvyššej úrovni.

3. Je koncept "rozumnej miery potravinovej sebestačnosti krajín a regiónov“ prekonaným konceptom ?

Potravinová sebestačnosť, alebo aspoň jej rozumná miera, nie sú v dnešnej dobe „v móde“. Na úrovni európskych inštitúcií tento koncept nie je ani súčasťou diskusie. Z toho môžeme usúdiť, že je zjavne považovaný politickými vodcami ako niečo čo patrí do minulosti alebo je prekonané. „Potravinová sebestačnosť“ prenechala miesto „potravinovej bezpečnosti“ , avšak táto môže byť zabezpečená nie len miestnou produkciou, ale takisto aj dovozmi. Toto platí nie len pre Členské štáty alebo územné jednotky menšej veľkosti, ale takisto aj pre EÚ, ako takú. A to nie je všetko: pokiaľ na jednej strane je dôležitosť zabezpečenia rozhodujúcej časti potravín pre obyvateľstvo z miestnej produkcie podhodnocované a zanedbávané, na druhej strane sa zdôrazňuje stále viac a viac dôležitosť medzinárodných obchodných výmen. Postupne sú odstraňované rôzne „obchodné bariéry“ tak, aby mohla iba „voľná a nenarušená konkurencia“ rozhodovať v akej miere bude obyvateľstvo krajiny zásobované potravinami produkovanými v príslušnom Členskom štáte alebo potravinami dováženými.

Tento stav vecí však nie je bez rizík a zohľadnené a pozorne preštudované musia byť určité otázky, pokiaľ chceme posúdiť závažnosť a priaznivú orientáciu súčasného rozvoja.

Predovšetkým sa jedná o strategické hľadisko, ktorého význam bude postupne narastať : potravinová sebestačnosť znamená totiž nezávislosť krajiny v najdôležitejšej oblasti pre obyvateľov. Klimatické zmeny dajú postupne tomuto strategickému hľadisku potravinovej sebestačnosti mimoriadnu váhu s ohľadom na stále vyššie očakávané výkyvy v objeme a kvalite poľnohospodárskych produktov, ako aj ich ceny. Vzdať sa v dnešnej dobe konceptu „rozumnej miery potravinovej sebestačnosti“ znamená vystaviť obyvateľov dotknutej krajiny, v blízkej alebo vzdialenejšej budúcnosti, voči nezanedbateľným rizikám (pretože Štát už nebude schopný zmierniť dopady týchto výkyvov).

Podľa európskej tradície, ktorá je zhmotnená do súboru noriem Spoločenstva (Acquis), úloha poľnohospodárstva sa neobmedzuje iba na dorábanie vysokokvalitnej suroviny na výrobu potravín, ale musí takisto zaistiť aj iné funkcie. Z tohto dôvodu hovoríme o multifunkčnosti poľnohospodárstva : musí byť nositeľom rozvoja vidieka, musí zabezpečiť dôstojnú existenciu pre ľudí žijúcich na vidieku, predchádzať vyľudňovaniu vidieka a prostredníctvom vhodných poľnohospodárskych postupov ako aj koexistenciou rastlinnej a živočíšnej produkcie, musí zachovať poľnohospodársky potenciál pre budúce generácie. Lenže ak nie je odbyt pre výrobu, nebude poľnohospodárstvo, a nemôžu byť zachovávané vyššie uvedené priority. Naviac, ľudia postupne stratia svoje know-how a časť úrodných pôd, ktoré budú v budúcnosti stále vzácnejšie, budú zabrané (a teda zničené) budovami, osobitne logistickými centrami (fenomén, ktorý je možné jasne pozorovať na Slovensku).

Z dôvodu všetkých vyššie uvedených argumentov, EÚ by sa mala zaoberať sebestačnosťou Členských štátov v oblasti výroby základných agropotravinárskych tovarov (aspoň v krajinách, kde sú priaznivé prírodné podmienky). Koncept „rozumnej miery potravinovej sebestačnosti“ nevylučuje medzinárodný obchod, iba zdôrazňuje skutočnosť, že úlohou obchodu je obohacovať a dopĺňať miestnu ponuku, ale nie ju nahradiť.

Skutočnosť, že potravinová bezpečnosť viacerých Členských štátov stále viac a viac zabezpečovaná dovozmi pochádzajúcimi z iných Členských štátov (alebo z tretích krajín) je obvykle prezentovaná ako výsledok normálnej konkurencie, kde sa miestne agropotravinárske podniky ukazujú ako málo konkurenčné. Vzhľadom na to, že tento záver je veľmi často spochybňovaný, zaslúži si krátku analýzu.

Medzinárodná konkurencia v rámci EÚ pôsobí veľmi prísnym spôsobom : rozhodujúca premenná je konkurenčná schopnosť ekonomických aktérov, ktorá sa vyjadruje cenami tovarov ponúkaných na trhu. Zvíťazí ten, kto je schopný ponúknuť najnižšiu cenu.

Krajiny postkomunistických krajín Strednej a Východnej Európy by sa mali tešiť z konkurenčnej výhody, vďaka stále relatívne lacnej pracovnej sily v porovnaní so Západnou Európou. Realita však ukazuje, že veci nie sú tak jednoduché : pokiaľ na jednej strane sa Slovensko veľmi rýchlo stalo svetovou superveľmocou v oblasti automobilovej výroby, na druhej strane jeho agropotravinárske odvetvie je na pokraji zániku. Ako vysvetliť tento rozpor v situácii v ktorej konkurenčná schopnosť by mala byť realitou nielen v automobilovom priemysle, ale takisto aj v agropotravinárskom odvetví ? Potom, pre zásobovanie slovenského trhu, by mali menšie náklady na dopravu zvýšiť výhodu slovenských agropotravinárskych výrobkov vo vzťahu k tým, ktoré sú dovážané, a zručnosti slovenských poľnohospodárov a spracovateľov nie sú určite nižšie ako pri pracovníkoch v automobilovom priemysle. Napriek tomuto všetkému sme konfrontovaní s nasledovným paradoxom : pokiaľ v oblasti automobilového priemyslu je Slovensko nespochybniteľne „konkurenčne schopné“ , zdá sa, že konkurenčná schopnosť mu chýba v agropotravinárskom odvetví. Najlepšími dôkazmi o tom sú dramatická strata v potravinovej sebestačnosti krajiny, ktorá sa v súčasnosti nachádza na úrovni 40% a katastrofická bilancia zahraničného obchodu pri agropotravinárskych produktoch. Paradox je dostatočne významný, aby bol zopakovaný : napriek výrazne vyšším cenám pracovnej sily a nákladom na dopravu, veľkí nadnárodní aktéri nechávajú prekonávať agropotravinárske produkty pochádzajúce zo Západnej Európy stovky kilometrov, aby ich priviezli nie len na Slovensko, ale aj do susedných postkomunistických štátov ! Zdá sa, že je tu problém s touto „voľnou a nenarušenou konkurenciou“, ktorej priaznivé prínosy neprestávame vychvaľovať. Jednou z viditeľných príčin tejto situácie je skutočnosť, že veľkodistribúcia v krajinách Strednej a Východnej Európy je takmer úplne v rukách zahraničných reťazcov (Billa, Kaufland, LIDL, Ahold, Carrefour, Auchun, Tesco, METRO...), a vážne príznaky naznačujú, že veľkodistribúcia aplikuje odlišné obchodné podmienky vo vzťahu ku každému dodávateľovi (s odlišnými obchodnými maržami). Namiesto toho, aby boli „voľné a nenarušené“, sa tieto konkurenčné podmienky javia ako dosť zdeformované.

Nezávisle od závažnosti a presnosti vyššie uvedenej analýzy je zrejmé, že pokiaľ bude pokračovať súčasná revolúcia, poľnohospodárstvo, ktoré by bolo hodné tohto pomenovania, čoskoro bude existovať iba v niektorých krajinách a zanikne v iných, čo je v protiklade s viacerými oficiálnymi prioritami EÚ. Javí sa teda, že podcenenie „rozumnej miery potravinovej sebestačnosti krajín“ je chybou, ktorá môže byť v budúcnosti dôvodom vážnych rizík pre obyvateľov ako aj zdrojom vážnych politických problémov. Je takisto zrejme, že „rozumná potravinová sebestačnosť Členských štátov“ nemôže byť zabezpečená samotným pôsobením trhových síl a voľnej konkurencie.

Leto 2016, Igor Šarmír, člen AMTF

1. http://ec.europa.eu/growth/sectors/food/competitiveness/supply-chain-forum/ [↑](#footnote-ref-1)
2. AHDB (Agriculture and Horticulture Development Board – Rada pre rozvoj pôdohospodárstva a záhradníctva), marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 6. [↑](#footnote-ref-2)
3. Pozri B. Teuwen (trhový poradca DLV), 12. apríl 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny, snímka 6. [↑](#footnote-ref-3)
4. Pre bližšie informácie o úlohe dát z verejných zdrojov pozri: Rada pre potravinovú, poľnohospodársku a zdrojovú ekonomiku (CFARE), Hodnota dátových produktov USDA. Washington DC, 2013, http://www.cfare.org/events/c-fareevents/2013/seminar-to-elucidate-the-value-of-usda-data. [↑](#footnote-ref-4)
5. Európska komisia, GR AGRI, http://ec.europa.eu/agriculture/market-observatory/milk/ [↑](#footnote-ref-5)
6. Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/methodology/foodprice-monitoring-tool. [↑](#footnote-ref-6)
7. Európska komisia, 22.-23. jún 2016, Seminár EIP-AGRI, *Dátová revolúcia: vynárajúce sa nové obchodné modely v agropotravinárskom odvetví založené na dátach*, správa zo seminára, https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/content/eip-agriseminar-data-revolution-final-report. [↑](#footnote-ref-7)
8. AHDB (Agriculture and Horticulture Development Board – Rada pre rozvoj pôdohospodárstva a záhradníctva), marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-8)
9. Pozri S. McCorriston, 8. marec 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny. Pozri tiež *Výskumný projekt venovaný transparentnosti cenotvorby potravín (TRANSFOP) – 7. Rámcový program EÚ*, http://www.transfop.eu/, KBBE-265601-4-TRANSFOP. [↑](#footnote-ref-9)
10. Pozri oznámenie Európskej komisie, 9. december 2008, *Ceny potravín v Európe*, COM/2008/0821 v konečnom znení. Pozri tiež *Cenotvorba potravín* , 7. zasadnutie siete OECD pre potravinové reťazce. 3. október 2015, http://www.oecd.org/site/agrfcn/meetings/agrfcn-7-foodprice-formation-paper-october-2015.pdf. [↑](#footnote-ref-10)
11. Pozri FoodDrinkEurope, jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 1. [↑](#footnote-ref-11)
12. Pozri DPA (Holandské združenie výrobcov), príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, marec 2016. [↑](#footnote-ref-12)
13. AHDB (Agriculture and Horticulture Development Board – Rada pre rozvoj pôdohospodárstva a záhradníctva), marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-13)
14. Pozri LTO Nederland, 18. marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 1. Pozri tiež Dánska rada pre poľnohospodárstvo a potraviny, 17. marec 2016,príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-14)
15. Európska komisia, GR AGRI, http://ec.europa.eu/agriculture/dashboards/index\_en.htm [↑](#footnote-ref-15)
16. Pozri napr. holandský generálny riaditeľ pre poľnohospodárstvo a prírodné zdroje, marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. Pozri tiež Medzinárodné združenie pre obchod s mäsom, 9. marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-16)
17. Pozri EDA (Európske združenie mliekarenského priemyslu), 5. marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. Pozri tiež odporúčanie d) kapitola 8. [↑](#footnote-ref-17)
18. Eurocommerce, 21. apríl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-18)
19. *Tamtiež.* [↑](#footnote-ref-19)
20. Pre analýzu účinkov povinného výkazníctva pozri napr. K. Mathews et al., September 2015, *Povinné oznamovanie cien, efektivita trhu a určovanie cien na trhu s dobytkom, mliekom a hydinou*, Výhľad č. (LDPM-254-01), http://www.ers.usda.gov/publications/ldpm-livestock,-dairy,-and-poultry-outlook/ldpm-254-01.aspx. [↑](#footnote-ref-20)
21. Analýza veľkoobchodných cien bravčového mäsa, zadaná útvarom pre poľnohospodársky marketing Ministerstva poľnohospodárstva USA, november 2009, https://www.agmanager.info/wholesale-pork-pricereporting-analysis. [↑](#footnote-ref-21)
22. Útvar pre ekonomický výskum/USDA, marec 2016, *Zoštíhľovanie trhov v americkom poľnohospodárstve*, EIB-148, strana 27. [↑](#footnote-ref-22)
23. Pozri C. Morris (Útvar poľnohospodárskeho marketingu, USDA), 8. marec 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-23)
24. Viac informácií nájdete na https://www.ams.usda.gov/rules-regulations/mmr. [↑](#footnote-ref-24)
25. CEJA (Conseil Européen des Jeunes Agriculteurs), marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. [↑](#footnote-ref-25)
26. Pozri Eurocommerce, 21. marec 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 7. [↑](#footnote-ref-26)
27. Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, https://observatoireprixmarges.franceagrimer.fr/Pages/default.aspx; Útvar pre ekonomický výskum (ERS) Ministerstva poľnohospodárstva USA (USDA), Food Dollar Series, http://www.ers.usda.gov/dataproducts/food-dollar-series.aspx (marec 2016). [↑](#footnote-ref-27)
28. Pozri C. Giner (OECD), 8. marec 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-28)
29. E.B. Oosterkamp et al., 2012, *Monitorovanie cien potravín a observatóriá: skúmanie nákladov a účinkov, zhrnutie a stručný prehľad.*, Haag: LEI, súčasť Wageningenského UR (LEI– memorandum: Trhy a reťazce). [↑](#footnote-ref-29)
30. Európska sieť pre hospodársku súťaž (ECN), máj 2012, *Správa o činnostiach ECN v potravinárskom sektore*, strany13, 18 a 26. [↑](#footnote-ref-30)
31. Handelsverband Deutschland, jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 5. [↑](#footnote-ref-31)
32. V tejto správe sa budeme zaoberať len opatreniami na riadenie rizík iných než sú bežné preventívne a adaptačné opatrenia (ako diverzifikácia výroby, hľadanie viacerých odbytísk, úspory atď.). [↑](#footnote-ref-32)
33. Pozri I. Bardají a A. Garrido, Štúdia pre Európsky parlament, Výskum COMAGRI, marec 2016, *Stav v oblasti nástrojov na riadenie rizík implementovaných členskými štátmi počas obdobia rokov 2014-2020: národné a európske rámce*, strana15. [↑](#footnote-ref-33)
34. Pozri napr. predĺženie možnosti priemerovania ziskov poľnohospodárskeho podniku na päť rokov v Spojenom kráľovstve, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\_data/file/442898/Income\_Tax\_-\_Extension\_of\_averaging\_period\_for\_farmers\_-\_Consultation.pdf. Vo Francúzsku existuje od 2001*Dotation Pour Aléas* (*épargne de precaution*), ktorá je fiškálne privilegovaná. Francúzsko navrhlo zavedenie povinnej preventívnej schémy sporenia na úrovni EÚ, pozri máj 2016, *Reformovaná SPP pre konkurencieschopné, trvalo udržateľné a odolné poľnohospodárstvo*, príspevok o SPP po roku 2020 na neformálnom zasadnutí Rady, strana 6. [↑](#footnote-ref-34)
35. Landwirtschaftskammer Österreich, 7. september 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, bod 4 písm. c). [↑](#footnote-ref-35)
36. Pozri I. Bardají a A. Garrido, Štúdia pre Európsky parlament, výskum COMAGRI, marec 2016, *Stav v oblasti nástrojov na riadenie rizík implementovaných členskými štátmi počas obdobia rokov 2014-2020: národné a európske rámce*, strana15. [↑](#footnote-ref-36)
37. Pozri Sodiaal (francúzske družstvo), 18. október 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny – *Note sur la gestion des risques*, constat 4. [↑](#footnote-ref-37)
38. Pozri CIBE (Medzinárodné združenie pestovateľov repy), 26. október 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-38)
39. Pozri P. Dusser, 4. október 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny, snímka 4 a ďalšie. [↑](#footnote-ref-39)
40. Pre dotované schémy radenia rizík vyhovujúce tzv. Green Box je stanovená minimálna hranica 30%. [↑](#footnote-ref-40)
41. J. Lurie*,* 1979, *Chicagská obchodná rada 1859 – 1905 Dynamika samoregulácie*, University of llinois Press. [↑](#footnote-ref-41)
42. E. Swan*,* 2000, *Budovanie globálneho trhu – 4000-ročná história derivátov*, Kluwer Law. [↑](#footnote-ref-42)
43. Určovanie cien je proces stanovovania ceny aktíva na trhu prostredníctvom interakcií medzi kupujúcimi a predávajúcimi. [↑](#footnote-ref-43)
44. Investori sú rozmanitou skupinou, od súkromných investorov až po penzijné fondy, ktorá dokáže pomocou iných aktív diverzifikovať riziká špecifické pre konkrétne komodity. Malé vznikajúce derivátové trhy sa budú musieť viac spoliehať na súkromných investorov, pretože veľkí investori si vyžadujú väčšie rozmery rozvinutejšieho trhu. [↑](#footnote-ref-44)
45. J.M. Keynes, *Dohoda o peniazoch*, Harcourt Brace and Company, 1930. [↑](#footnote-ref-45)
46. Pozri CME Group, 10. máj 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-46)
47. Hotovostné vyrovnanie je proces, ktorým sa zmluvné podmienky termínovanej zmluvy plnia prostredníctvom výplaty alebo prijatia peňažnej čiastky namiesto dodania alebo prijatia príslušného produktu/zásob. [↑](#footnote-ref-47)
48. Pozri FoodDrinkEurope, jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-48)
49. Pozri Copa-Cogeca, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strany 9-10. [↑](#footnote-ref-49)
50. Pozri AHDB (Agriculture and Horticulture Development Board – Rada pre rozvoj pôdohospodárstva a záhradníctva), máj 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-50)
51. *Tamtiež*, strana 5. [↑](#footnote-ref-51)
52. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 648/2012 z 4. júla 2012 o mimoburzových derivátoch, centrálnych zmluvných stranách a archívoch obchodných údajov , Ú. v. EÚ L 201, 27.7.2012, s. 1-59. [↑](#footnote-ref-52)
53. Smernica (EÚ) č. 2014/65/EU z 15. mája 2014, Ú. v. EÚ L 173, 12. 6. 2014, s. 349–496 a nariadenie (EÚ) č. 600/2014, Ú. v. EÚ L 173, 12.6.2014, s. 84–148. [↑](#footnote-ref-53)
54. Nariadenie (EÚ) č. 596/2014 zo 16. apríla 2014, Ú. v. EÚ L 173, 12. 6. 2014, s. 1–61. [↑](#footnote-ref-54)
55. Nariadenie (EÚ) č. 1286/2014 z 26. novembra 2014, Ú. v. EÚ L 352, 9. 12. 2014, s. 1-23. [↑](#footnote-ref-55)
56. Súčasťou je aj cenová volatilita vstupov. Pozri vytvorenie termínovej zmluvy na dusíkaté hnojivá, Euronext (od 14. novembra 2016). [↑](#footnote-ref-56)
57. Pozri B. Teuwen (trhový poradca DLV), 12. apríl 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-57)
58. Pozri Ministerstvo Spojeného kráľovstva pre životné prostredie, potraviny a záležitosti vidieka, 10. máj 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-58)
59. Pozri Eucolait, 17. jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-59)
60. Európska komisia, 29. január 2016, *Správa o nekalých obchodných praktikách medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*. [↑](#footnote-ref-60)
61. *Lepšie fungovanie potravinového dodávateľského reťazca v Európe*, oznámenie Komisie. Pozri tiež Európska sieť pre hospodársku súťaž (ECN), *Správa o činnostiach ECN v potravinárskom sektore*, máj 2012, ods.188. [↑](#footnote-ref-61)
62. Pozri Copa-Cogeca, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. Pozri tiež GR COMP, *Výťah z príspevkov vnútroštátnych orgánov členských štátov pre hospodársku súťaž o dodávateľskom reťazci mlieka*, 23. november 2009, strana 18, pre sektor mlieka. [↑](#footnote-ref-62)
63. Nemecká federácia maloobchodu, jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 5. NFU (Národná únia poľnohospodárov Spojeného kráľovstva), 15. august 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 6. Pozri tiež oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 13. [↑](#footnote-ref-63)
64. Oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 3. [↑](#footnote-ref-64)
65. Európska sieť pre hospodársku súťaž (ECN), *Správa o činnostiach ECN v potravinárskom sektore*, máj 2012, s.101-106 pre sektor mlieka. [↑](#footnote-ref-65)
66. Oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 3. [↑](#footnote-ref-66)
67. Európska sieť pre hospodársku súťaž (ECN), máj 2012, *Správa o činnostiach ECN v potravinárskom sektore*, ods. 226 a 254, s.118 (zistenia Spojeného kráľovstva). [↑](#footnote-ref-67)
68. Oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 5. [↑](#footnote-ref-68)
69. Ak sú vlastníkmi prvého spracovateľského stupňa poľnohospodári. problém neskorých platieb nemusia vnímať až tak pálčivo – dá sa riešiť inými než legislatívnymi prostriedkami. Pozri správu Komisie Európskemu parlamentu a Rade o vykonávaní smernice Európskeho parlamentu a Rady 2011/7/EÚ zo16. februára 2011 o boji proti oneskoreným platbám v obchodných transakciách, KOM/2016/0534 v konečnom znení. [↑](#footnote-ref-69)
70. Pozri Copa Cogeca, 7. jún 2016, *Podpora postavenia poľnohospodárov a poľnohospodárskych družstiev v potravinovom dodávateľskom reťazci* , príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, s.4. [↑](#footnote-ref-70)
71. Pozri Európska komisia, 26. august, 2016, *Správa Komisie Európskemu parlamentu a Rade o vykonávaní smernice Európskeho parlamentu a Rady 2011/7/EÚ zo16. februára 2011 o boji proti oneskoreným platbám v obchodných transakciách*, COM/2016/534 v konečnom znení. [↑](#footnote-ref-71)
72. Oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 3. [↑](#footnote-ref-72)
73. Európska komisia, 29 . január 2016, *Správa nekalých obchodných praktikách medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*. [↑](#footnote-ref-73)
74. Oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 5-6. [↑](#footnote-ref-74)
75. Pozri Nederlandse Akkerbouw Vakbond, 22. jún 2016, s.1, kde sa zdôrazňuje vplyv príliš vysokej ponuky a dopytu na relatívne pozície aktérov v danej komerčnej transakcii. Pozri Handelsverband Deutschland, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. [↑](#footnote-ref-75)
76. Pozri Copa Cogeca, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. [↑](#footnote-ref-76)
77. Handelsverband Deutschland, jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 9. [↑](#footnote-ref-77)
78. Oznámenie Európskej komisie, 15. júl 2014, *Boj proti nekalým obchodným praktikám medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 7. [↑](#footnote-ref-78)
79. *Zákon o rozhodovacom orgáne pre potraviny*, 25. apríl 2013. Pozri tiež NFU (Národná únia poľnohospodárov Spojeného kráľovstva), 15. august 2016, s. 6-7. [↑](#footnote-ref-79)
80. Európska komisia, 29 . január 2016, *Správa nekalých obchodných praktikách medzi podnikmi v potravinovom dodávateľskom reťazci*, strana 7. [↑](#footnote-ref-80)
81. Tieto platby vyhovujú veľkým dodávateľom, ktorí majú finančné zdroje na realizáciu vysokých platieb, ale vylučujú z účasti na trhu MSP dodávateľov. [↑](#footnote-ref-81)
82. Naopak, vo francúzštine je tento výraz bežný. [↑](#footnote-ref-82)
83. Výbor CEFS (Comité europeén des Fabricants de Sucre), 19. september 2016, s.1, upozorňuje na skutočnosť, že vysoký stupeň zazmluvnenia v sektore cukru súvisí s úzko integrovanou povahou sektoru a vzájomnou závislosťou medzi poľnohospodármi a spracovateľmi. Pozri tiež prehľad pre jednotlivé sektory, Y. Tregaro, FranceAgriMer, 24. máj 2016, prezentáciu na zasadnutí pracovnej skupiny, ktorá poukazuje na to, ako sa zazmluvňovanie prispôsobuje povahe produktov, najmä tomu, či výrobok rýchlo podlieha skaze. [↑](#footnote-ref-83)
84. Pozri FranceAgriMer, júl 2011, *Production animale et contractualisation, histoire et enjeux*, č. 8, http://www.franceagrimer.fr/content/download/6872/39514/file/contract-07-2011.pdf. [↑](#footnote-ref-84)
85. V Copa Cogeca, 5. júl 2016, príspevku tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3, sa zdôrazňuje, že z tohto dôvodu by mal byť družstevný model chránený pred akýmikoľvek legislatívnymi zmluvnými zmenami. [↑](#footnote-ref-85)
86. Individuálne zmluvy sa často odvolávajú na rámcovú zmluvu, ktorá z právneho hľadiska tvorí súčasť individuálneho zmluvného vzťahu. [↑](#footnote-ref-86)
87. CGAAER (Conseil Général de l'Alimentation de l'Agriculture et des Espaces Ruraux), december 2015, *Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française*, http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/cgaaer\_15053\_2015\_rapport-2.pdf, strana 69, sa zasadzuje za podporu rozvoja väčších organizácií výrobcov a navrhuje, aby sa posilnila úloha združení organizácií výrobcov a vytvorila sa tak dostatočná protiváha v rokovaniach s partnermi z dodávateľského reťazca. [↑](#footnote-ref-87)
88. Pozri článok 168 SOT. [↑](#footnote-ref-88)
89. Pozri napr. možnosť deľby hodnoty v „ dohodách v rámci sektoru“ v sektore cukru (delegované nariadenie Komisie (EÚ) 2016/1166 zo 17. mája 2016). V USA sa niektoré ceny hrozna viažu na koncovú cenu za fľašu vína. [↑](#footnote-ref-89)
90. Tieto pravidlá platili pre zmluvy o dodávkach cukru, chmeľu a mlieka. [↑](#footnote-ref-90)
91. Článok 168 SOT sa nevzťahuje na výrobky z mlieka a cukru. Tiež umožňuje členským štátom vyžadovať, aby ponuka prvonákupcu bola predložená písomne. [↑](#footnote-ref-91)
92. Prieskum Komisie o používaní článku 168 SOT, ktorý umožňuje členským štátom vyžadovať písomné zmluvy odhalil, že z 24 členských štátov, ktoré odpovedali na žiadosť Komisie len 5 (Francúzsko. Taliansko, Litva, Španielsko a Poľsko) zaviedlo povinné písomné zmluvy. Zmluvy v sektore mlieka podľa článku 148 SOT sa používajú častejšie, v súčasnosti stanovuje povinnosť uzatvárať písomné zmluvy v tomto sektore až 13 členských štátov: Francúzsko, Taliansko, Litva, Maďarsko, Slovensko, Chorvátsko, Cyprus, Portugalsko, Bulharsko, Rumunsko, Slovinsko a Poľsko. [↑](#footnote-ref-92)
93. UK Defra (Ministerstvo životného prostredia, potravín a vidieckych záležitostí ), jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, bod 2, zistenia z prieskumu sektorových orgánov. [↑](#footnote-ref-93)
94. C. Del Cont, 24. máj 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny, snímka 2, 14-16. [↑](#footnote-ref-94)
95. E. Valverde, 24. máj 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny, s.7 a nasl. Pozri tiež Eurocommerce, 23. máj 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-95)
96. L.O. Fresco a K.J. Poppe, september 2016, *Smerom k spoločnej poľnohospodárskej a potravinovej politike*, strana 24, 35 a 44. [↑](#footnote-ref-96)
97. NFU (Národná únia poľnohospodárov Spojeného kráľovstva), 16. august 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 4, odkazuje na trvalo udržateľné štruktúry dodávateľských reťazcov prevádzkované maloobchodníkmi spoločne s poľnohospodármi a založené na nákladoch poľnohospodárov. Iní maloobchodníci zas pracujú prostredníctvom svojich mliekarní, ale tiež vychádzajú z nákladov poľnohospodárov. [↑](#footnote-ref-97)
98. http://www.lemonde.fr/economiefrancaise/article/2016/09/07/viande-bovine-les-eleveurs-etcarrefour-parviennent-a-unaccord\_4994192\_1656968.html. Ďalšie tripartitné zazmluvnenie pre sektor bravčového mäsa existuje vo Francúzsku pre značku Le Porcilin. Týka sa spolupráce medzi výrobcami a supermarketmi ako Auchan Arras. Nákupná cena odráža výrobné náklady výrobcov. Krmivo zvierat musí spĺňať určité normy, ktoré by mali zvyšovať kvalitu mäsa. [↑](#footnote-ref-98)
99. Y. Tregaro (FranceAgriMer), 24. máj 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny, snímka 2. [↑](#footnote-ref-99)
100. https://www.glanbiaingredientsireland.com/news/glanbialaunches-%E2%82%AC100m-milkflex-loans-scheme [↑](#footnote-ref-100)
101. A. Trouvé et al., jún 2016, *Etude sur les mesures contre les déséquilibres de marché* http://agriculture.gouv.fr/etude-sur-les-mesures-contre-lesdesequilibres-de-marche-quelles-perspectives-pour-lapresquotas, strana 12. [↑](#footnote-ref-101)
102. Pozri CEFS (Comité Européen des Fabricants de Sucre), 19. september 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, *Osvedčené postupy v sektore cukru v EÚ*, strana 2. Bod 3 recitálu delegovaného nariadenia Komisie (EÚ) č. 2016/1166: *„Ustanovenia o rozdelení hodnôt, ktoré sa uvádzajú v bode XI prílohy XI k nariadeniu (EÚ) č. 1308/2013, v súčasnosti umožňujú pestovateľom cukrovej repy a cukrovarníckym podnikom, aby zaistili dodávky na základe vopred určených podmienok nákupu s istotou rozdelenia ziskov a nákladov vytvorených dodávateľským reťazcom v prospech pestovateľov cukrovej repy a tým sa posilnila ich vyjednávacia sila. Výhodou rozdelenia hodnôt je aj to, že cenové signály na trhu sa dostávajú priamo k pestovateľom, čo ich zároveň preväzuje užšie s reálnou trhovou cenou v rozsahu, v akom dohodnutá základná cena samotná trhovú cenu úplne neodráža.“* [↑](#footnote-ref-102)
103. Pozri CGAAER (Conseil Général de l'Alimentation de l'Agriculture et des Espaces Ruraux), december 2015, *Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française*, http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/cgaaer\_15053\_2015\_rapport-2.pdf, strana 23. Pozri tiež Copa Cogeca, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. [↑](#footnote-ref-103)
104. Podľa španielskeho zákona musia byť zmluvy o obstarávaní potravín písomné, ak ich hodnota prekročí 2500 eur a ak sa jedna zo zmluvných strán ocitne v situácii nevyváženosti síl (jedna zo strán je MSP a druhá nie, jeden z partnerov je primárny výrobca v sektore poľnohospodárstva, chovu zvierat, rybolovu alebo lesníctva alebo jedna skupina má toto postavenie a druhý nie, alebo jeden z prevádzkovateľov ekonomicky závisí od druhého https://www.boe.es/boe/dias/2013/08/03/pdfs/BOEA-2013-8554.pdf , preambula III. [↑](#footnote-ref-104)
105. Pozri CGAAER (Conseil Général de l'Alimentation de l'Agriculture et des Espaces Ruraux), december 2016, *Mise en œuvre de la contractualisation dans la filière laitière française*. Pozri tiež C. Del Cont, 24. máj 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny, snímka 11. [↑](#footnote-ref-105)
106. Pozri napr. Coop de France, *Coopératives de Nutrition Animale et marchés agricoles: s’organiser pour
sécuriser*, http://www.coopdefrance.coop/fr/post/1719/coop%C3%A9 ratives-de-nutrition-animale-et-march%C3%A9s-agricoless-organiser-pour-s%C3%A9curiser.html [↑](#footnote-ref-106)
107. Pozri napr. obilniny, GAFTA, http://www.gafta.com/Contracts-2014%E2%80%8E. Pozri tiež Incograin (syndicat de Paris), www.incograin.org. [↑](#footnote-ref-107)
108. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strana 118. [↑](#footnote-ref-108)
109. Pozri napr. CNIV, 7. apríl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-109)
110. Európska sieť pre hospodársku súťaž (ECN), *Správa o činnostiach ECN v potravinárskom sektore*, máj 2012, ods.21 úvodu. [↑](#footnote-ref-110)
111. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strana 116. [↑](#footnote-ref-111)
112. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1308/2013 ktorým sa vytvára spoločná organizácia trhov s poľnohospodárskymi výrobkami [↑](#footnote-ref-112)
113. *Tamtiež*, strana 131. [↑](#footnote-ref-113)
114. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strany 13 a 72. Pozri tiež K. Van Herck, jún 2014, *Posudzovanie prínosov generovaných organizáciami poľnohospodárskych výrobcov*, strana 4, odsek 4. [↑](#footnote-ref-114)
115. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strany 13 a 76. [↑](#footnote-ref-115)
116. Pozri napr. Copa-Cogeca, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 11. Pre pozitívne externality vyplývajúce zo spolupráce na úrovni medziodvetvových organizácií, ktoré zohľadňujú dopyt spotrebiteľov a spoločenské preferencie, pozri Thelen, 28. jún 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny o Iniciatíve Tierwohl v Nemecku. [↑](#footnote-ref-116)
117. Taktiež zahŕňa dohody, ktorých cieľom je obmedzenie hospodárskej súťaže a ktoré už svojou povahou majú potenciál obmedziť hospodársku súťaž. Príkladom takýchto nelegálnych dohôd sú kartely. [↑](#footnote-ref-117)
118. Pozri tiež GR COMP, *Výťah z príspevkov vnútroštátnych orgánov členských štátov pre hospodársku súťaž o dodávateľskom reťazci mlieka*, 23. november 2009, strana 19. [↑](#footnote-ref-118)
119. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strana 10. [↑](#footnote-ref-119)
120. Pozri tiež Európsky parlament, *Rezolúcia zo 7. júna 2016 o nekalých obchodných praktikách v potravinovom dodávateľskom reťazci,* (2015/2065(INI)), recitál 28: „*[EP] považuje za podstatné, aby právo hospodárskej súťaže EÚ zohľadňovalo špecifické charakteristiky poľnohospodárstva a slúžilo záujmom ako výrobcov, tak i spotrebiteľov […]*“. [↑](#footnote-ref-120)
121. ESD, Vec C-137/00, *Milk Marque*, rozsudok z 9. septembra 2003*,* ods.57. Súd dospel k názoru, že európskemu zákonodarcovi sa podarilo zosúladiť ciele SPP s politikou hospodárskej súťaže prostredníctvom systému zásad a výnimiek. [↑](#footnote-ref-121)
122. ESD, Vec C-280/93, *Nemecko v. Rada Európskej únie*, rozsudok z 5. októbra 1994, odsek 61. [↑](#footnote-ref-122)
123. Pozri napr. I. Grouws a T. Lamprecht, máj 2012, *Právo hospodárskej súťaže a poľnohospodárske družstvá: môže vývoj na medzinárodnej scéne ukázať cestu Južnej Afrike?*, strana 9 a nasl. [↑](#footnote-ref-123)
124. Týka sa to spoločnej komercializácie bez ďalšej integrácie aktivít. Pozri German Bundeskartellamt, január 2012, *Abschlussbericht Sektoruntersuchung Milch*, strana75 a nasl., najmä ods. 223. Relevantné ustanovenia sa nachádzajú v čl. 28 *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen* (družstvá) a čl. 11 *Marktstrukturgesetz* (organizácie výrobcov). Pozri tiež Handelsverband Deutschland, jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3 a GR COMP, 23. november 2009, *Výťah z príspevkov vnútroštátnych orgánov členských štátov pre hospodársku súťaž o dodávateľskom reťazci mlieka*, strana 9. [↑](#footnote-ref-124)
125. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strana 100. [↑](#footnote-ref-125)
126. Pozri P. Chauve et al., 2014, *Poľnohospodárstvo, potraviny a právo hospodárskej súťaže: posúvanie hraníc*, Journal of European Competition Law & Practice, 2014, strana 310: „V praxi to znamená, že keď si chcú poľnohospodári vyjednať zmluvné podmienky kolektívne prostredníctvom organizácií výrobcov, aby zvýšili svoju vyjednávaciu silu, sú povinní integrovať aj ďalšie aktivity, aby dokázali reagovať na výzvy trhu spôsobom aktívne podporujúcim hospodársku súťaž. Prináša to posun paradigmy v diskusiách poľnohospodárskeho sveta o pravidlách hospodárskej súťaže. Aby poľnohospodári mohli medzi sebou uzatvárať horizontálne dohody, bola ako požiadavka zavedená koncepcia efektívnosti.“ [↑](#footnote-ref-126)
127. Pozri písomné podanie GR COMP predložené pracovnej skupine , jún 2016, strany 5-6. [↑](#footnote-ref-127)
128. ESD, Vec C-671/15, *APVE,* prebiehajúce. [↑](#footnote-ref-128)
129. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strany 10 a 118. [↑](#footnote-ref-129)
130. Pozri Flámska vláda (Belgicko), 4. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 1: „[*relevantné pravidlá] sú pre poľnohospodárov absolútne nejasné, netransparentné a nezrozumiteľné […]*“. [↑](#footnote-ref-130)
131. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strana 105 , poznámka pod čiarou 33. Pozri tiež Copa Cogeca, 5. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, Príloha – *Návrhy Copa Cogeca na posilnenie úlohy hospodárskych organizácií v odvetví poľnohospodárstva v rámci diskusie o budúcnosti SPP po roku 2013*, strana 8. [↑](#footnote-ref-131)
132. Pozri tiež Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, 2012, strana 108, o význame jednotlivých politík pre úspešný rozvoj družstiev. Pravidlá hospodárskej súťaže v politikách figurujú najčastejšie. [↑](#footnote-ref-132)
133. Wageningenská univerzita, november 2012, *Podpora poľnohospodárskych družstiev*, správa pre Európsku komisiu, strana 116. [↑](#footnote-ref-133)
134. ESD sa vyslovil, že žiadny cieľ SPP sa nesmie vnímať a plniť izolovane a spôsobom, ktorý by znemožnil plnenie ostatných cieľov. Pozri ESD, Vec C-137/00, *Milk Marque*, rozsudok z 9. septembra 2003, ods.91. [↑](#footnote-ref-134)
135. Pozri napr. ESD, Vec T-217/03 a T-245/03, *FNCBV*, rozsudok z 13. decembra 2006, ods.199. ESD argumentoval, že prvú odchýlku v článku 209 SOT je možné uplatniť, len ak príslušná dohoda prispieva k dosiahnutiu *všetkých* cieľov SPP. [↑](#footnote-ref-135)
136. Články 149 a 125 SOT. [↑](#footnote-ref-136)
137. Toto tiež zodpovedá zisteniu, že väčšie organizácie výrobcov fungujú efektívnejšie. Pozri K. Van Herck, jún 2014, *Posudzovanie prínosov generovaných organizáciami poľnohospodárskych výrobcov*, strana 6, odsek 18. Pre tieto subjekty platí zákaz zneužívania dominantného postavenia, ak takéto dominantné postavenie majú. Bolo to objasnené v rámci reformy SPP v 2013. *Tamtiež* , strana 8, ods. 30. [↑](#footnote-ref-137)
138. Definícia uvedená v článku 2 Finančného nariadenia EÚ platná pre všetky finančné nástroje v EÚ. [↑](#footnote-ref-138)
139. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č.1306/2013 zo 17. decembra 2013. [↑](#footnote-ref-139)
140. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č.1303/2013 zo 17. decembra 2013. [↑](#footnote-ref-140)
141. Pozri DACF (Dánska rada pre poľnohospodárstvo a potraviny), 16. máj 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 1. [↑](#footnote-ref-141)
142. V roku 2014 Rada vyzvala k vytvoreniu finančných nástrojov, ktoré by podporili mladých poľnohospodárov v Európe. V tomto kontexte zostáva prístup k financiám na nákup pôdy citlivou investičnou otázkou brániacou mladým poľnohospodárom vo vstupe do poľnohospodárskeho podnikania. [↑](#footnote-ref-142)
143. Pozri A. Matthews, 4. apríl 2016, *Stimulácia k viazaniu oxidu uhličitého v pôde*, Blog o reforme SPP. Na rámci EÚ pre energiu a klímu sa stále pracuje, ale prednedávnom sa otvorila možnosť používania kreditov za viazanie CO2 v pôde v programe obchodovania s emisiami. [↑](#footnote-ref-143)
144. Francúzsko, 25. máj 2016, *Reformovaná SPP pre konkurencieschopné, trvalo udržateľné a odolné poľnohospodárstvo*, príspevok o SPP po roku 2020 pre neformálne zasadnutie Rady, strana 4. [↑](#footnote-ref-144)
145. V pracovných programoch Horizont 2020 na roky 2014-2017, bolo na projekty s viacerými aktérmi vyčlenených 500 miliónov eur. Programy na rozvoj vidieka EIP podporia viac ako 3000 inovačných projektov, ktoré budú realizovať operačné skupiny v EÚ do 2020. [↑](#footnote-ref-145)
146. K. Poppe et al., April 2014, *Ako IKT menia povahu poľnohospodárskych podnikov: výskumný program venovaný ekonomike veľkých dát*, LEI Wageningen UR http://ifsa.boku.ac.at/cms/fileadmin/Proceeding2014/WS\_2\_11\_Poppe.pdf. [↑](#footnote-ref-146)
147. A. Bailey et al., *Je SPP ešte vhodná?*, 2016, s. 2. [↑](#footnote-ref-147)
148. Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Farm\_structure\_survey\_(FSS). [↑](#footnote-ref-148)
149. Ak sa výrobcovia spoja do *nového* podniku a prestanú existovať ako nezávislí konkurenti, vôbec by nemala platiť koncepcia dohody medzi nezávislými podnikmi a zákaz kartelov. Pre takýto nový podnik však platí zákaz zneužívania dominantného postavenia na trhu podľa článku 102 ZFEÚ. Výrobcovia/poľnohospodári v poľnohospodárskych organizáciách výrobcov zvyčajne zostávajú aj naďalej nezávislými ekonomickými aktérmi. [↑](#footnote-ref-149)
150. Vec C-671/15, *APVE*  v súčasnosti rieši ESD. Francúzsky súd postúpením veci ESD požiadal v podstate o objasnenie rozsahu poľnohospodárskej odchýlky od práva hospodárskej súťaže. [↑](#footnote-ref-150)
151. Ukázalo sa, že prvá odchýlka má len malé uplatnenie v praxi, pretože podľa rozhodnutia ESD musia takéto opatrenia napomáhať k plneniu *všetkých* heterogénnych cieľov SPP. [↑](#footnote-ref-151)
152. Európska komisia GR COMP, jún 2016, *Prehľad európskych pravidiel hospodárskej súťaže aplikovaných v odvetví poľnohospodárstva*, príspevok k úsiliu pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-152)
153. Pozri napr. C. Busse, 2011, *Erzeugerorganisationen und Branchenverbände im EUAgrarmarktrecht*, Jahrbuch des Agrarrechts 2011, strany 107-144. [↑](#footnote-ref-153)
154. Pozri ods. 13, posledná veta a ods. 18 Usmernení Európskej komisie o hospodárskej súťaži.
Usmernenia o uplatňovaní osobitných pravidiel stanovených v článkoch 169, 170 a 171 nariadenia o spoločnej organizácii trhov pre sektory olivového oleja, hovädzieho a teľacieho mäsa a plodín pestovaných na ornej pôde, Ú. v EÚ C 431, 22. december 2015, http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=OJ:C:2015:431:TOC. [↑](#footnote-ref-154)
155. Pozri Európska komisia GR COMP, *Ako pomáha politika hospodárskej súťaže poľnohospodárom v sektore mlieka*, 16. február 2010, otázka 9. [↑](#footnote-ref-155)
156. M. Monti, *Vzťah medzi SPP a politikou hospodárskej súťaže – platí právo hospodárskej súťaže EÚ pre poľnohospodárstvo?*, strana 4. [↑](#footnote-ref-156)
157. Pozri francúzske orgány, 20. október 2016, *Contribution des autorités françaises aux travaux de la Task
Force Marchés Agricoles*, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, bod 2. Pozri tiež Ministère de l'agriculture, de
l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et de l'aménagement du territoire, jún 2012, *Mission sur
l'organisation économique de la production agricole*, strana 13. [↑](#footnote-ref-157)
158. Vytvorenie organizácie výrobcov, ktorá využíva prevod vlastníctva, prináša veľké komerčné riziká, pozri NFU (Národná únia poľnohospodárov Spojeného kráľovstva), *Príručka pre organizácie výrobcov v sektore mlieka*, strany 9-10. [↑](#footnote-ref-158)
159. Pozri Európska komisia GR COMP, *Ako pomáha politika hospodárskej súťaže poľnohospodárom v sektore mlieka,* 16. február 2010, odpoveď na otázku 5 naznačuje, že usporiadanie (agent vyjednávajúci najlepšiu možnú cenu pre spoločný objem a nenesúci žiadne komerčné riziko) je podľa pravidiel hospodárskej súťaže akceptovateľné.
Pozri tiež Úrad Spojeného kráľovstva pre čestný obchod, *Ako sa právo hospodárskej súťaže vzťahuje na spoluprácu medzi poľnohospodárskymi podnikmi: často kladené otázky,* november 2011, OFT740er, strana 22: obavy z narušenia hospodárskej súťaže by nemali vzniknúť v súvislosti so spoločným predajom, ktorý poľnohospodári realizujú prostredníctvom družstva *alebo komerčného agenta, ak akceptujú akúkoľvek cenu, ktorú bol agent schopný dojednať za ich výrobky*. [pridaný dôraz] [↑](#footnote-ref-159)
160. Pozri R. Sánchez de Puerta (Španielske družstvá pestovateľov olív), 28. jún 2016, prezentácia na zasadnutí pracovnej skupiny. [↑](#footnote-ref-160)
161. Delegované nariadenie Komisie (EÚ) 2016/558 a vykonávacie nariadenie Komisie (EÚ) 2016/559 z 11. apríla 2016. [↑](#footnote-ref-161)
162. Pozri CLIAA (Styčný výbor francúzskej poľnohospodárskej a agropotravinárskej medziodvetvovej organizácie), 1. september 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 3. Pozri tiež Interbev, 22. jún 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. [↑](#footnote-ref-162)
163. Flámska vláda (Belgicko), 4. júl 2016, príspevok tretej strany k úsiliu pracovnej skupiny, strana 2. [↑](#footnote-ref-163)
164. Pozri články 3, 150, 162, 166, 167, 172 SOT. [↑](#footnote-ref-164)
165. Články 33, 125, 149, 160 a 169 -171 SOT. [↑](#footnote-ref-165)
166. Nariadenie (EÚ) č. 261/2012 z 26. novembra 2014, Ú. v. EÚ L 94, 30. marec 2012, s. 38. [↑](#footnote-ref-166)
167. Európska komisia, 13. jún 2014, *Vývoj situácie na trhu s mliekom a mliečnymi výrobkami a vykonávanie ustanovení balíka predpisov týkajúcich sa mlieka* , COM(2014) 354 v konečnom znení. Spoločne vyjednané zmluvy nahlásili štyri členské štáty (Česká republiky, Nemecko, Španielsko a Francúzsko). [↑](#footnote-ref-167)
168. Pozri recitál 139 SOT. Pozri tiež P. Chauve et al., 2014, *Poľnohospodárstvo, potraviny a právo hospodárskej súťaže: posúvanie hraníc*, strana 310, Journal of European Competition Law & Practice, 2014. [↑](#footnote-ref-168)
169. Rozsudok prvostupňového súdu, 30. september 2009, T-432/07, ods. 54-55. [↑](#footnote-ref-169)
170. Nariadenie o skupinovej výnimke: nariadenie Komisie (EÚ) č. 1218/2010 z 14. decembra 2010 o uplatňovaní článku 101 ods. 3 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na niektoré kategórie dohôd o špecializácii. [↑](#footnote-ref-170)
171. Pozri rozhodnutie holandského ministra hospodárskych vecí z 30. septembra 2016, č. WJZ/16,145,098, s.14, odkazujúce na stanovisko Európskej komisie. [↑](#footnote-ref-171)