



Obchod s technikou



Funkce obchodu:

Jednotlivé funkce v obchodu ve světové literatuře obecně rozlišují následovně:

- transformační nebo přeměnná – výrobní sortiment se transformuje na obchodní,
- zprostředkovací – neboli překonání rozdílu mezi místem výroby a místem prodeje,
- časová – překonání samotného času mezi vyprodukováním a prodejem výrobku,
- zásobovací nebo kvalitativní – příslib nebo zaručení se pro očekávanou kvalitu zboží a služeb z toho vyplývajících,
- iniciativní – ovlivnění výroby na základě reálné poptávky z trhu,
- logistická – zajištění co nejefektivnějších cest zásobování a navazující logistiky za účelem optimalizované rychlosti dodání a nákladů na dopravu,
- finanční nebo platební – snaha o co nejvyšší platební morálku a minimální zadlužení vůči dodavateli.

Tento souhrn provázaných bodů vyzdvihuje komplexnost samotného obchodu, který je považován za pilíř tržní ekonomiky.

Pojetí obchodu:

V rámci širšího pojetí se na obchod pohlíží jako na činnost nebo z pohledu užšího jako na instituci.

Při pohledu na obchod jako činnost se jedná o samotný proces nákupu a prodeje zboží za účelem zisku. Z podstaty tohoto tvrzení vychází, že téměř každý aktivní jedinec může být činným v rámci obchodu při každodenních nákupech spotřebního zboží.

Pro potřeby této práce bude více rozvedeno pojetí institucionální, kdy se u aktivního subjektu předpokládá, že obchod je jeho převládající činností. Je předpokladem, že tyto subjekty kupují zboží bez plánu větší modifikace pouze za účelem dalšího prodeje.



Pojmy používané v obchodu:

➤ Spotřební zboží

Spotřební zboží je obecně určeno pro koncového spotřebitele. Typickými představiteli jsou občané, rodiny nebo domácnosti, které pořizují produkty jako oblečení, potraviny, domácí potřeby a potřeby pro volnočasové aktivity. Mezi odběratele spotřebního zboží ovšem patří také podnikající subjekty a menší firmy, když se jedná například o kancelářské či sanitární potřeby do obchodních prostorů. Zahrnout by šly mnohé další kategorie produktů.

➤ Zboží pro další podnikatelskou činnost

V rámci prodeje zboží za účelem výdělků a podnikání se jedná o prodej takzvaného nespotřebního zboží, které se využívá pro navazující výrobu či provoz obchodní společnosti. Příklady tohoto stylu obchodu lze nalézt téměř ve všech oborech podnikání

Pojmy používané v obchodu:

➤ Maloobchod

Jedná se o činnost, při které subjekt nakupuje od výrobce či velkoobchodníka a bez žádných nebo větších úprav prodává konečnému uživateli. Zákazník může od maloobchodu očekávat strukturovaný prodejní sortiment, výběr z kvalitativního a cenového spektra a dostupnost zboží.

Stejně tak lze očekávat poradenství a řešení na míru. Anglicky se tento model označuje retail trade. S tímto označením se lze setkat převážně v rámci mezinárodních skupin i na českém trhu.



Pojmy používané v obchodu:



➤ Velkoobchod

V případě velkoobchodu se jedná o nákup typicky ve velkých baleních od výrobce či oblastního dodavatele a prodej maloobchodníkovi. Očekává se, že velkoobchodník bude plnit alespoň jednu z činností jakými jsou skladování zásob, logistika, financování, marketing či záruční lhůty. Vše záleží na typu subjektu a jeho obchodní strategii. Možnou formou je také kombinace maloobchodu a velkoobchodu, kdy část portfolia realizuje subjekt v rámci velkoobchodu a druhou část přímo na koncové zákazníky. Typickým modelem pro prodej na koncové zákazníky je Cash & Carry. Zákazník očekává lepší cenovou nabídku, ovšem služby velkoobchodu bývají vůči zákazníkovi omezenější než v maloobchodu. Například se jedná o nedostupnost poradenství, nemožnost vyzkoušení, prohlédnutí apod. Pro velkoobchod se používá anglické označení wholesale trade.

Pojmy používané v obchodu:



Vnitřní obchod

- Jedná se o obchod v rámci jednoho trhu státního či regionálního. S růstem střední třídy a životní úrovně obyvatel nabírá vnitřní trh spotřebního zboží na významu.

Zahraniční obchod

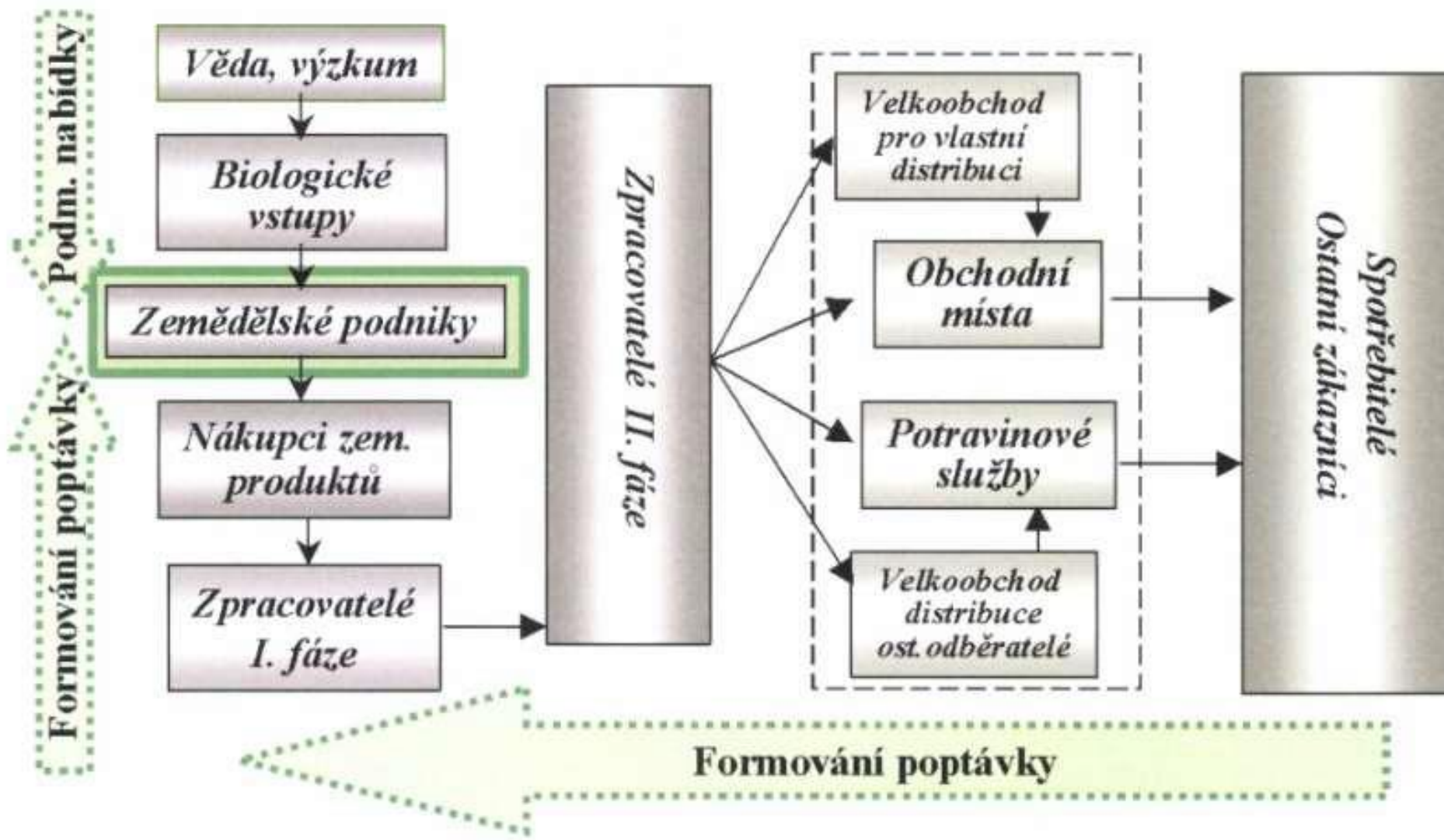
- Do zahraničního obchodu patří vývoz a dovoz zboží. Jinými slovy export a import zboží a služeb přes hranice daného trhu či státu. V rámci přeshraničního obchodování se jedná jak o spotřební, tak velkoobchodní zboží.

Cíle obchodní společnosti

- Obecný cíl podniku je definován jako maximalizace zisku ekonomického, nikoli účetního. Ekonomický zisk zahrnuje také oportunitní náklady, které mohou představovat ušlý zisk z pronájmu nemovitosti nebo ušlé úroky z uložených prostředků do bankovní instituce, které byly použity pro podnikání a nemohly být nijak zhodnoceny.
- Obecně se cíle dělí na krátkodobé s důrazem na maximalizaci čistého zisku a peněžního toku a dlouhodobé s akcentem na maximalizaci celkové hodnoty podniku a jeho postavení na trhu. Samotná obchodní firma neboli obchodní společnost musí být zapsána v obchodním rejstříku. Musí tedy splňovat formální podmínky pro zápis podnikatele do obchodního rejstříku k vybranému datu, od kterého lze subjekt považovat za obchodní firmu. Podnikatel zapsaný v živnostenském rejstříku obchoduje a vystupuje pod vlastním jménem

Specifika obchodu v zemědělství

- Obecně se obchod v rámci zemědělského sektoru může považovat za odlišný od ostatních segmentů, jelikož je formován hned několika různými faktory. Tento segment obchodu je možné nazvat jako agrobiznys.
- Agrobiznys neboli zemědělské podnikání zahrnuje podnikatele v rámci zemědělství a obchodních činností na to navázaných. Jedná o celý řetězec od prvovýroby po distribuci. Jde se o klíčový segment pro ekonomiku a zajištění potravinové soběstačnosti.



Struktura agrobyznysu

Agrobyznys je formován hned několika specifiky:

- Poptávka a nabídka je tvořena jednotlivými vazbami v rámci celého řetězce, přičemž finální poptávka po produktu nemusí odpovídat vyprodukovanému množství vstupních produktů.
- Je časté, že cesta produktu od producenta k finálnímu zpracování a prodeji je dlouhá a komplexní. Mnohdy bývá zapojeno velké množství společností, které produkt zpracovávají, předpřipravují nebo přeprodávají. Přispívá tomu také zvýšená poptávka od spotřebitelů po před-připravených nebo jinak zpracovaných potravinách.
- Velký vliv na agrobyznys mají jednotné trhy v rámci větších územních celků a celkový stav ve světové ekonomice, jelikož zemědělské produkty jsou často přepravovány přes celý kontinent a to včetně rychle-kazících se, jako jsou například řezané květiny letecky z Mexika do Kanady nebo ananas z rovníkové Afriky letecky do Velké Británie v naporcované a zabalené formě pro rychlou konzumaci.

- Výrazné změny tvoří v tržní ekonomice také samotný spotřebitel, který obvykle hledá kvalitu za co nejnižší cenu, přičemž jeho požadavky a nároky se mohou skokově měnit bez možnosti rychlé odezvy od producenta. Typicky se jedná o nové odrůdy víceletých rostlin, kdy uvedení finálního produktu na trh může trvat několik let.
- Zemědělský a potravinářský segment je zpravidla přísně kontrolovaný a má vysoké nároky na kvalitu, vzhled, transparentnost složení, zdravotní nezávadnost a bezpečnost svých produktů. To vše přispívá k neustálému vývoji a změně poptávky.
- Důležitá je také samotná podstata pěstování plodin a chování zvířat, kdy se často může jednat o sezonní činnost, kde je nutno dodržovat určité časově náročné procesy. Velké množství vyprodukovaného zboží je rychle-kazící se v porovnání s industriální produkcí.
- Vývoj technologických procesů a používaných technologií postupuje rychle vpřed a od každé části řetězce je vyžadována neustálá inovace, tak aby obstála v konkurenci světových dodavatelů.

OBCHODNÍ ČINNOST V ZEMĚDĚLSKÉM SEKTORU V OBDOBÍ PŘED ROKEM 1989:

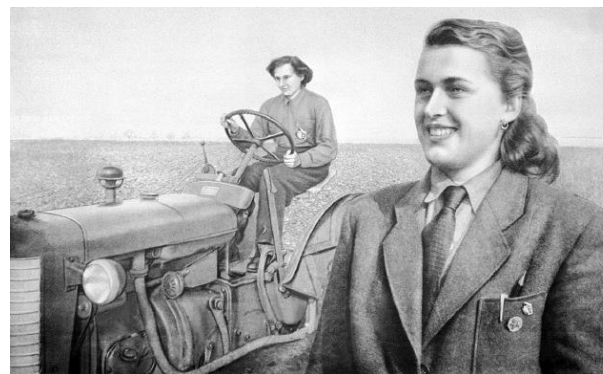
- Vývoj různých modelů obchodu s výrobky do zemědělství, jako byly například pluhý tažené koňmi nebo další nástroje, se táhne již od dávné historie. Ze začátku se jednalo právě o nářadí, jakými byly pluhý, válce, stacionární mlýnky nebo technologie do mlýnů. Častou praxí byla lokální výroba pro aktuální potřebu. Ovšem již v těchto začátcích byly založeny některé tradiční společnosti s výrobou zemědělské techniky, které v obměněné formě vydržely až do 21. století. Například úspěšná světová společnost John Deere byla založena v USA v roce 1837. Další světově známý výrobce Massey Ferguson, vzniklý sloučením společností Massey Harris z Kanady a Ferguson Company z Velké Británie, má dlouhou historii již od roku 1847.

OBCHODNÍ ČINNOST V ZEMĚDĚLSKÉM SEKTORU V OBDOBÍ PŘED ROKEM 1989:



OBCHODNÍ ČINNOST V ZEMĚDĚLSKÉM SEKTORU V OBDOBÍ PŘED ROKEM 1989:

- Vývoj v rámci České republiky byl silně ovlivněn jak vlivem politické struktury začátku 20. století, tak válečnými technologiemi a následným komunistickým režimem. Převážně během komunistické éry začala mechanizace zaostávat za západními zeměmi díky přístupu k vývoji, dostupnosti materiálů či dostupnosti financí a požadavkům vládnoucí garnitury.
- Obrovský vliv na směřování sektoru zemědělství měla kolektivizace polí a vytvoření zemědělských družstev, která téměř vymýtila původní soukromé zemědělství. Pouze vybraní výrobci byli schopni v rámci České republiky pokračovat ve výrobě strojů a menší závody byly často konsolidovány pod tyto velké značky. Mezi nejznámější patří společnost Zetor z Brna, výrobní družstva Agrostroj Pelhřimov či Prostějov nebo takzvané Strojní a traktorové stanice neboli STS.
- V rámci Československa byl také známý výrobní závod ZTS Martin, kde se později vyráběly vybrané modely a generace traktorů Zetor Crystal, jež patřily do takzvané UŘ neboli unifikované řady, která byla vyvíjena společně s polským výrobcem Ursus. Na zemědělský trh byly dováženy také stroje ze zemí sovětského bloku jako například sklízecí mlátičky Fortschritt z Německé demokratické republiky.



OBCHODNÍ ČINNOST V ZEMĚDĚLSKÉM SEKTORU V OBDOBÍ PŘED ROKEM 1989:



OBCHODNÍ ČINNOST V ZEMĚDĚLSKÉM SEKTORU V OBDOBÍ PŘED ROKEM 1989:

- Takto postavený trh, který nebyl založený na tržní ekonomice, neumožňoval rozvoj obchodních společností se zemědělskou technikou a servisem jako tomu bylo na západě. Důraz byl kladen na centrální plánování mechanizace jednotlivých družstev, opravu strojů v rámci dílen zemědělského družstva a případné větší zásahy byly řešeny centrálně. Příkladem byly kompletní opravy neboli repasování motorů Zetor v takzvané Strojní a traktorové stanici v Předklášteří u Tišnova, která fungovala jako pobočný závod Strojní a traktorové stanice Brno. Takových stanic bylo po republice větší množství a některé měly i určitou specializaci.
- V rámci centrálního plánování bylo časté, že nebyly dostupné jak nové stroje, tak náhradní díly pro jejich údržbu. To vedlo k neefektivnosti jednotlivých provozů a celkové neefektivnosti a neschopnosti českého zemědělství konkurovat vyspělosti západních trhů.

VÝVOJ PO ROKU 1989:

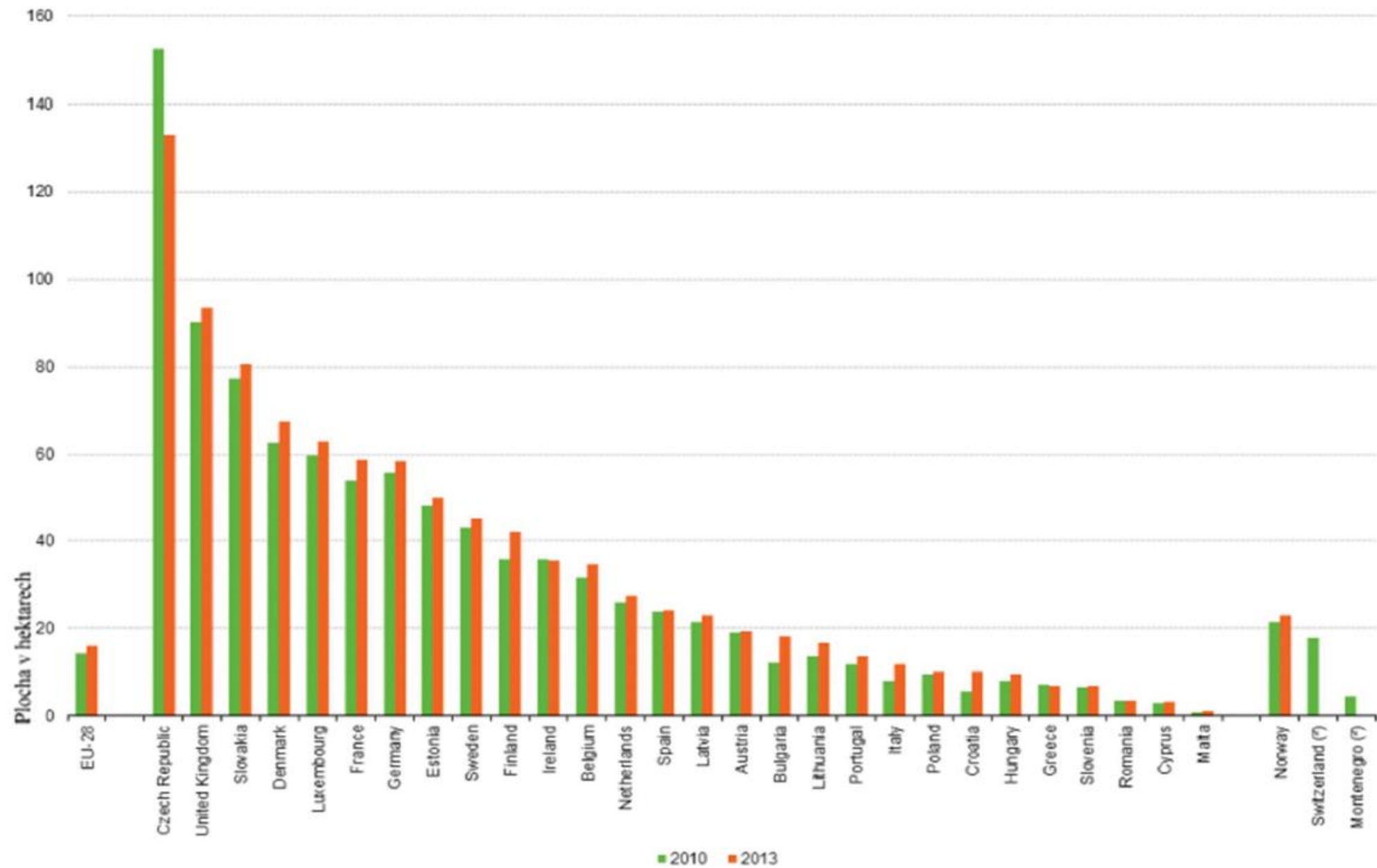
- Po konci komunistického režimu v Československu a po následném rozdělení na Českou a Slovenskou republiku došlo k zásadním změnám a otevření ekonomiky. Existuje několik faktorů, které měly na formování celého segmentu zemědělství a tedy i na formování obchodní činnosti v oblasti prodeje a servisu strojů zcela klíčový dopad.
- Otevření trhu vedlo k tomu, že vzhledem k úrovni zemědělských družstev, k úrovni zahraniční konkurence po otevření trhů a ztrátě některých obhospodařovaných ploch, byla družstva restrukturalizována a části podniků, které v rámci tržní ekonomiky nebyly výdělečné, byly postupně zrušeny. Tento postup orientovaný na zisk zanechal dodnes viditelné stopy v naší krajině v podobě bývalých zemědělských objektů, které stále nemají profitabilní využití. Mnoho družstev náhle trpělo ztrátou obdělávaných ploch, nutností reagovat na reálné ekonomické výsledky a především čelilo konkurenci produkce ze zahraničí.

Obchodní činnost v rámci tržní ekonomiky

- I přes snahu udržet celky, jakými byly již zmiňované Strojní a traktorové stanice a další podpůrná infrastruktura v zemědělství, která za dob komunistického režimu zajišťovala podporu pro techniku v podnicích a případně prodej techniky, se úspěšná privatizace v kombinaci s dlouhodobým hospodařením podařila pouze malému procentu společností. Příkladem může být obchodní značka Agrozet, která na trhu existuje a funguje dodnes v pozměněné formě.
- V rámci tržní ekonomiky ovšem vznikaly nové obchodní společnosti a soukromníci, kteří zpravidla vzešli právě z původní struktury nebo přímo ze zemědělských družstev. Tato nová struktura se starala jak o udržování stávajícího technického parku, tak především začala organizovaně či individuálně importovat zahraniční techniku ze západních zemí.
- Kolem strojů ze západních zemí se začaly v rámci republiky formovat úplně nové obchodní společnosti, které se věnovaly jak prodeji nových strojů s oficiálním zastoupením, tak dovozu použitých strojů, jejich servisování a dodávkám náhradních dílů.

Vývoj struktury odběratelů

- Jedním z kroků, které dodnes rezonují společností, bylo navrácení půdy a statků původním vlastníkům z dob před kolektivizací. Respektive navrácení toho, co bylo dohledatelné a šlo jasně určit, kdo je právoplatným vlastníkem. Často se ovšem vracely pozemky a objekty ve špatném stavu a do rukou generace, která již neměla blízko k zemědělství a neměla v plánu tuto půdu využívat jako jejich předci.
- privatizace
- Zemědělská družstva která vznikla za dob komunistického režimu, pracovala s tím, že odbytiště bylo téměř zajištěné a neexistovala konkurence. Tyto družstva náhle přišla nejen o jistotu odbytu, ale především o centrálně plánovanou ekonomiku a management těchto jednotlivých společností. Docházelo tedy k privatizaci, kdy stát odprodával části svého majetku soukromým podnikatelům. Obvyklé bylo, že se jednalo o původní management z vedení za doby komunistického režimu, který byl schopný tyto podniky převzít. Časté ovšem bylo, že někteří podnikatelé využili tuto příležitost pro vcelku levný nákup podniku a rychlé rozprodání jeho majetků za účelem rychlého vytěžení zisku, které nepřispělo mikroekonomice regionu a dalšímu vývoji zemědělství. Docházelo tedy k rozpadu družstev a zániku nebo rozdělení na větší množství samostatných společností. Častým rysem byla ztráta jednotlivých pozemků, které byly navráceny soukromým podnikatelům a tedy snížení celkové obdělávané plochy. Jediným řešením bylo propachtování neboli pronájem těchto pozemků pro udržení velikosti zemědělského družstva.
 - V dnešní době se z pohledu prodeje strojů a jejich servisu jedná o zajímavé subjekty. Část družstev prošla modernizací a přesměrováním svého zaměření. Vzniklo také velké množství různých dalších právních forem, jakými byly společnosti s ručením omezeným nebo akciové společnosti. Dnes se jedná o výdělečné a efektivní společnosti. Stále ovšem existují družstva, kde byly investice omezeny pouze na ty nejnnutnější a lze v podstatě říci, že jejich úroveň se od konce komunistického režimu téměř neposunula.



Vývoj struktury odběratelů

- Obecně u družstev platí, že se jedná o větší zemědělské celky, které často zaměstnávají větší množství zaměstnanců a mají například i živočišnou výrobu. Z pohledu obchodní firmy se ovšem může jednat o těžko uchopitelný segment zákazníků, jelikož zaměstnanecká struktura je často zvyklá na přísun různých dávků, zvýhodnění a potažmo i úplatků za to, že pro dodání stroje či servisu je zvolen jeden vybraný dodavatel. To výrazně omezuje možnosti volné soutěže v rámci dodavatelů zemědělské techniky. Proto je zcela klíčové, kdo takové družstvo vlastní a jak moc zasahuje do samotného fungování každodenního provozu.
- Mnohé obchodní společnosti se tomuto jevu přizpůsobily a nabízí například oblečení zdarma, různé akce, soutěže, výlety, bečky piva a podobné zvýhodnění, o kterých vedoucí management často neví a dochází tedy k nehotovostnímu uplácení zaměstnanců, i když se vždy nemusí jednat o nejvýhodnější nabídku na dodávanou službu pro hospodaření daného podniku.
- Obecně ovšem platí, že díky často větší obhospodařované rozloze těchto podniků, a tudíž předpokladu úspory z výroby ve velkém lze nakupovat větší stroje, často nové, které vyžadují vyšší vstupní investici, kterou menší zemědělci nejsou vždy schopni zrealizovat. Jedná se tedy o zajímavé portfolio zákazníků, které kupuje velké stroje, ale vyžaduje také kompletní servis, jelikož již není standardem, že by každé družstvo mělo vlastní dílnu a vlastní mechaniky. Naopak bývá častější, že na sebemenší opravu je přivolán servis. U soukromníků je normální, že velké množství oprav se dělá svépomocí.

- Obecně u družstev platí, že se jedná o větší zemědělské celky, které často zaměstnávají větší množství zaměstnanců a mají například i živočišnou výrobu. Z pohledu obchodní firmy se ovšem může jednat o těžko uchopitelný segment zákazníků, jelikož zaměstnanecská struktura je často zvyklá na přisun různých dáreků, zvýhodnění a potažmo i úplatků za to, že pro dodání stroje či servisu je zvolen jeden vybraný dodavatel. To výrazně omezuje možnosti volné soutěže v rámci dodavatelů zemědělské techniky. Proto je zcela klíčové, kdo takové družstvo vlastní a jak moc zasahuje do samotného fungování každodenního provozu.
- Mnohé obchodní společnosti se tomuto jevu přizpůsobily a nabízí například oblečení zdarma, různé akce, soutěže, výlety, bečky piva a podobné zvýhodnění, o kterých vedoucí management často neví a dochází tedy k nehotovostnímu uplácení zaměstnanců, i když se vždy nemusí jednat o nejvýhodnější nabídku na dodávanou službu pro hospodaření daného podniku.
- Obecně ovšem platí, že díky často větší obhospodařované rozloze těchto podniků, a tudíž předpokladu úspory z výroby ve velkém lze nakupovat větší stroje, často nové, které vyžadují vyšší vstupní investici, kterou menší zemědělci nejsou vždy schopni zrealizovat. Jedná se tedy o zajímavé portfolio zákazníků, které kupuje velké stroje, ale vyžaduje také kompletní servis, jelikož již není standardem, že by každé družstvo mělo vlastní dílnu a vlastní mechaniky. Naopak bývá častější, že na sebemenší opravu je přivolán servis. U soukromníků je normální, že velké množství oprav se dělá svépomocí.
- Velký vliv na ekonomiku těchto družstev má dotační politika, protože historicky velké množství dotačních projektů bylo parametrově připraveno pro tato velká družstva, která často patří investorům, kteří nemají žádnou vazbu na lokální poměry.

- Obecně u družstev platí, že se jedná o větší zemědělské celky, které často zaměstnávají větší množství zaměstnanců a mají například i živočišnou výrobu. Z pohledu obchodní firmy se ovšem může jednat o těžko uchopitelný segment zákazníků, jelikož zaměstnanecská struktura je často zvyklá na přísun různých dáreků, zvýhodnění a potažmo i úplatků za to, že pro dodání stroje či servisu je zvolen jeden vybraný dodavatel. To výrazně omezuje možnosti volné soutěže v rámci dodavatelů zemědělské techniky. Proto je zcela klíčové, kdo takové družstvo vlastní a jak moc zasahuje do samotného fungování každodenního provozu.
- Mnohé obchodní společnosti se tomuto jevu přizpůsobily a nabízí například oblečení zdarma, různé akce, soutěže, výlety, bečky piva a podobné zvýhodnění, o kterých vedoucí management často neví a dochází tedy k nehotovostnímu uplácení zaměstnanců, i když se vždy nemusí jednat o nejvýhodnější nabídku na dodávanou službu pro hospodaření daného podniku.
- Obecně ovšem platí, že díky často větší obhospodařované rozloze těchto podniků, a tudíž předpokladu úspory z výroby ve velkém lze nakupovat větší stroje, často nové, které vyžadují vyšší vstupní investici, kterou menší zemědělci nejsou vždy schopni zrealizovat. Jedná se tedy o zajímavé portfolio zákazníků, které kupuje velké stroje, ale vyžaduje také kompletní servis, jelikož již není standardem, že by každé družstvo mělo vlastní dílnu a vlastní mechaniky. Naopak bývá častější, že na sebemenší opravu je přivolán servis. U soukromníků je normální, že velké množství oprav se dělá svépomocí.
- Velký vliv na ekonomiku těchto družstev má dotační politika, protože historicky velké množství dotačních projektů bylo parametrově připraveno pro tato velká družstva, která často patří investorům, kteří nemají žádnou vazbu na lokální poměry.

Soukromé zemědělství

- Jak již bylo zmíněno, po roce 1989 se vrátilo velké množství majetku zpět do rukou původních majitelů. Často docházelo k situaci, kdy pozemky, budovy či mechanizaci zdědili potomci původních farmářů, kteří ovšem již neměli vztah k zemědělství a neměli zájem se o tyto majetky starat. Došlo tedy k následnému prodeji nebo propachtování jinému subjektu. Tato situace přispívá aktuálnímu stavu, kdy velké množství zemědělských ploch je obhospodařováno zemědělci, kteří nejsou jejich majiteli a může to vést k menšímu zájmu o kvalitu a udržitelnost těchto půd, jelikož samotný pacht je uzavřen na určitou dobu.
- Nově vzniklé menší subjekty začaly opět hospodařit na svých polích, ovšem návrat ke stavu před kolektivizací a komunistickým režimem se zdá být zatím vzdálený nebo dokonce nemožný, jelikož model soukromého a „hobby“ zemědělství, který je možné vidět například v Rakousku, je aktuálně neproveditelný a často i finančně nezajímavý. Obr. 5 umožňuje přímé srovnání struktury polí v pohraniční oblasti u Znojma. Mezi úspěšné menší farmáře patřili z pravidla ti, kteří pracovali i za komunistického režimu v družstvech a měli potřebné znalosti k pokračování na své vlastní půdě. Důležité bylo také dostatečné množství financí na opravu staré techniky vrácené z družstev v rámci restitucí nebo koupi nové techniky.



- U dnešních soukromých zemědělců s počtem stálých zaměstnanců jeden až pět lze obecně říct, že výměra se pohybuje v řádech jednotek až nižších stovek hektarů. Prakticky může připadat i jeden pracovník na 200 hektarů rostlinné výroby právě díky moderním technologiím a mechanizaci.
- Z pohledu prodeje a servisu zemědělské techniky se jedná o zajímavý segment, ve kterém se realizuje větší množství strojů o menší hodnotě v porovnání s velkými podniky. Lze ovšem říci, že tyto obchody mívají často lokální charakter, kdy zákazník nakupuje ve svém okolí a v dosahu servisu oproti velkým družstvům, která často nakupují po celém trhu nebo přímo v zahraničí.
- V dnešní době je velké množství těchto zemědělců také v programu BIO zemědělství nebo ve smíšeném hospodářství, kde se kombinuje rostlinná výroba s živočišnou výrobou. Často se zaměřují na zeleninu, vinohradnictví, sadařství a další dnes již méně časté odvětví, tudíž mají rozdílnou dotační politiku a nekonkurují produkcí velkým podnikům. Mohou se také zaměřovat na lokální prodej například ve formě farmářských trhů, dodávek do restaurací či prodeje ze dvora.

- Díky této drobné specializované ekonomice a dotační politice se často jedná o ekonomicky silné subjekty, které jsou pro obchodní společnosti s technikou a náhradními díly zajímavé a umožňují vznik mnoha malých obchodních firem. Obecně je možné říci, že probíhá návrat k modelu, který kopíruje situaci například v Rakousku, kde je velké množství malých zemědělců a malých obchodních firem a potřeby pro každodenní fungování se řeší v rámci „jednoho údolí Alp“ a není zvykem cestovat desítky kilometrů daleko.
- V tuzemsku se také čím dál častěji objevuje segment „hobby“ zemědělců, kteří mají zemědělství jako zálibu a řeší zemědělskou činnost dodatečně ke své standardní práci. Tudiž mají možnost realokovat již vytvořené prostředky z jiné oblasti ekonomiky a investovat je do zemědělského segmentu. Obecně lze říci, že dosažení co nejvyššího zisku nemusí být primárním cílem.
- Naopak mohou mezi hlavní zájmy připadat investice do areálu, pozemků, budov, ubytování a podobně. Jedná se často o činnost, která rozvíjí mikroregion a může vést k pozitivní péči o přírodní prostředí, jelikož je předpokladem, že vytvořené statky budou přenechány dalším generacím.

Zahraniční investiční kapitál

- Období začátku tržní ekonomiky a dotační politiky devadesátých let se vyznačovalo také výrazným přílivem externího kapitálu ze zahraničí, a to jak od vnitrostátních subjektů, které zemědělství použily jako investiční portfolio do půd, zemědělských objektů a jejich pozůstatků, tak od zahraničních subjektů, které využily možnosti otevřeného trhu a nakoupily různé podniky a pozemky.
- V případě investic se často stávalo, že původní zaměření z dob komunistického režimu se změnilo, pokud nebyla zemědělská činnost zrušena úplně. Logické směřování bylo na maximální efektivitu a ziskovost podniku. Mohlo tedy docházet k potlačení sociální funkce zemědělského podniku v dané oblasti.
- Typickým příkladem zahraničního kapitálu jsou dánské farmy na jihu Moravy a jihu Slovenska, nizozemské farmy, německé a italské farmy na východě Slovenska a různé další zahraniční společnosti. Častým rysem je, že pro zavedení provozních standardů ze zemí původu je dosazen management přímo ze zahraničí a proběhnou výrazné investice do moderních technologií, jak co se provozu týče, tak mechanizace v podobě typicky zahraničních výrobců.

Zahraniční investiční kapitál

- Jako příklad lze uvést dánskou skupinu FirstFarms, která dle firemního webu provozuje farmu poblíž Pohořelic na Jižní Moravě, další v okolí Bratislavy na Slovensku a dále v Maďarsku nebo Rumunsku. Zaměření je na rostlinou a živočišnou výrobu v podobě skotu a prasat. Tento obchodní model se zaměřuje na maximální efektivitu a využívá investičního potenciálu ze zahraničí. Zároveň tato společnost patří mezi zákonné pobíratele zemědělských dotací.
- Jednoznačně lze konstatovat, že se podařilo udržet provozy, které by bez větších investic nebyly konkurenceschopné. Na druhou stranu je možné uvést, že velké množství investic do nového zařízení bylo provedeno v zahraničí, a tudíž nebylo možné vytvořit přidanou hodnotu u regionálního dodavatele zemědělské techniky či technologií. Obecně platí, že servis v zahraničí nakoupené techniky obstarávají lokální servisní společnosti.
- Skupina FirstFarms v rámci Slovenské republiky, kde funguje stabilně již několik let, v roce 2019 na pěti samostatně fungujících společnostech vlastněných plně zahraničním kapitálem vykázala obrát cca 51,7 milionů Eur a zisk cca 2,1 milionu Eur po zdanění kumulovaně za všechny společnosti. V rámci obrátu může být započítané obchodování mezi těmito pěti společnostmi v rámci skupiny, ovšem i při přihlédnutí k této skutečnosti se jedná o celkovou ziskovost cca 4 %.

Vývoj ekonomické situace subjektů

- Celý segment obchodních společností je přímo navázán na požadavky a ekonomický stav svých zákazníků. Lze tedy předpokládat, že změny, které ovlivní prvovýrobce neboli tedy zákazníky obchodních společností, mají přenesený dopad na prodej a servis zemědělské techniky. Proto je pochopení základních ekonomických faktorů v zemědělském provozu klíčové pro pochopení situace u obchodní společnosti.
- Od roku 1989 došlo výraznému vývoji odvětví jako celku, který byl zapříčiněn hned několika faktory a měl zcela klíčový vliv na aktuální stav. Vývoj jednotlivých níže popsaných částí jak příjmové či nákladové stránky má výrazný vliv na množství obchodovaných produktů, bonitu zákazníků, složení trhu, zavádění nových technologií a obecně na úroveň celého odvětví. Bonita zákazníka je prvním předpokladem pro fungující zemědělský sektor.

Nákladová stránka zemědělského provozu

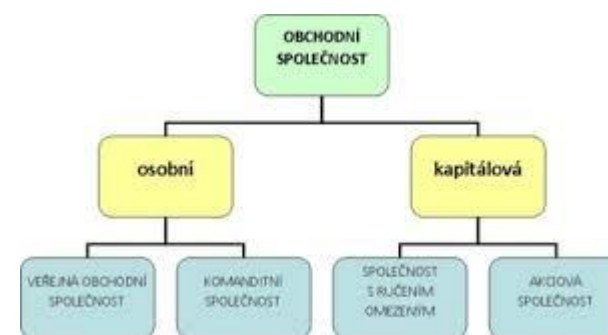
- V zemědělském sektoru na straně nákladů došlo hned k několika změnám za posledních 30 let. Především se jedná o celkové zvýšení cenové hladiny u většiny produktů na trhu.
- Pracovní síla bývá častým problémem, jelikož náklady na odpracovanou hodinu se výrazně zvedly, ale především je těžké kvalitní pracovní sílu najít. Práce na poli či v živočišné výrobě nepatří mezi vytouženou brigádu většiny dnešních mladých lidí a nucené brigády z dob komunistického režimu jsou minulostí. Část těchto pracovníků se podařilo nahradit pomocí mechanizace jako například sklízěčem hroznů či sklízěčem brambor.
- Další častou praxí je najímání zahraničních pracovníků, kteří nemusí být zpravidla levnější, ale bývají pracovitější ve srovnání s tuzemskými zaměstnanci. Problémem u těchto zahraničních zaměstnanců je ovšem složitost procesu pro legální zaměstnání, vícenákladyna ubytování, dopravu a další praktické překážky jakými jsou jazyk nebo kvalifikovanost.
- Mechanizace je pouze částečným řešením, jelikož vstupní investice je vysoká a vyžaduje vysoce kvalifikované pracovníky pro její ovládání, kteří na trhu často nejsou dostupní. Zároveň ne všechny úkony lze udělat mechanizací a někdy je ruční práce nutná.

Nákladová stránka zemědělského provozu

- Osiva a hnojiva jsou další důležitou položkou v nákladech, jelikož jejich cena roste a například u hybridních osiv není možná vlastní reprodukce. Tudíž zemědělec je odkázaný na každoroční dodávku osiva od dodavatele. Vzhledem k absenci živočišné výroby je ve vybraných lokalitách také nutno aplikovat velké množství umělých hnojiv pro zachování výnosu a kvality. Různé postřiky a hnojiva jsou také nutnosti i na základě aktuální klimatické situace.
- Mechanizace a náhradní díly tvoří velkou část nákladů v každém zemědělském provozu. Cena strojů a jejich součástí každým rokem roste a často se jedná o astronomické částky. Pro reálnou nákladovost je třeba si přepočítat náklady na provoz daného stroje v dlouhodobém výhledu a přepočítat si jeho náklady na počet lidí, které takový stroj zastoupí.
- Rostly také obecné náklady, jakými může být elektřina, voda, pohonné hmoty pro stroje a další položky, které ovlivňují hospodaření zemědělce.

Nákladová stránka obchodních společností

- Náklady obchodní společnosti jsou ovlivněny opět několika faktory. Samozřejmostí jsou obecné náklady a náklady na pracovní sílu, které jsou podobné těm u zemědělského provozu. Mezi hlavní části, které se projevují výrazně odlišně oproti zemědělskému provozu jsou:
- Marketing, který se stal klíčovou součástí většiny obchodních společností v zemědělství. Marketingová činnost je základem každého podnikání a zásadně ovlivňuje úspěšnost a neúspěšnost dané obchodní společnosti. Pro schopnost nabídnout a prodat je zcela klíčové pochopit požadavky zákazníků, jejich uvažování a jejich reálné možnosti. Dnešní standard odpovídá téměř obchodu s osobními automobily. Je tudíž kladen důraz na jméno společnosti, kvalitu služeb, cenovou hladinu a kvalitní výběr v portfoliu. Pro vybudování dobrého jména jak společnosti, tak určitého produktu je nutno vynaložit velké množství prostředků. Typickou formou bude inzerce na internetu či v novinách, polní dny, výstavy, předváděcí stroje, školení pro obchodní tým a zákazníky nebo investice do reprezentativních prostor pro obchodování a do kvalitní poprodejní péče.



Nákladová stránka obchodních společností

- Doprava a skladová dostupnost mají zcela klíčový vliv na jméno společnosti a spokojenost zákazníků. Snahou obchodníka je zajistit co nejrychlejší dodávky náhradních dílů a potažmo i strojů. To ovšem často vyžaduje rozsáhlé skladové zásoby. Se skladovými zásobami se váže jejich financování, financování prostoru skladů, náklady na logistiku a překlady manuálů či dílenských příruček. Typicky se jedná o velké množství malých skladových položek, které jako celek tvoří milionové skladové zásoby. Větší společnosti kladou důraz také na systém logistiky mezi svými sklady, partnery a zákazníky pro zajištění spolehlivé distribuce náhradních dílů.
- Servis techniky se v rámci otevřeného trhu vyvinul směrem, kdy je klíčová rychlost a profesionalita. Stroj, který se porouchá v sezoně a je využíván například 10 dní v roce, potřebuje okamžitý zásah servisního technika a co nejrychlejší opravu. Velké obchodní společnosti nabízejí programy, v rámci kterých garantují rychlost přistavení servisního auta nebo vzdálenou diagnostiku problému přes online přístup do diagnostiky stroje. Dobře vybavený tým mechaniků, kteří jsou proškoleni a ochotni pracovat mimo standardní pracovní dobu na základě urgentní poptávky, je značným nákladem společnosti.

Nákladová stránka obchodních společností

- Financování v obchodní společnosti je častým způsobem, jak profinancovat sklady strojů, sklady náhradních dílů, budovy pro fungování či doplnění finančního rámce pro každodenní obchodování. Jelikož se v zemědělství může jednat o obchody ve vysokých finančních obnosech a často je nutné platit částky dopředu dodavatelům, velké množství obchodních společností využívá financování právě pro zajištění dostatku finančních prostředků.
- Častou praxí je také využití těchto finančních prostředků pro prodej stroje na splátky nebo vykrytí nedostatku v hotovosti v závislosti na vysoké míře pohledávek. Jedná se tedy o velké objemy hotovosti a vypočítaných úroků, na které musí obchodní společnost vydělat a uhradit je.

Příjmová stránka zemědělského provozu

- Příjmová stránka u zemědělského subjektu prošla také výraznou restrukturalizací. Ve všech případech není možné uvažovat o zvýšení příjmu z již existujících aktivit, ale spíše o změně struktury příjmů. Mezi hlavní příjmové stránky, které se u zemědělského provozu od roku 1989 vyvinuly, patří:
- Prodej zemědělských produktů, rostlinných či živočišných, zažívá flexibilní vývoj. Například u výkupních cen obilnin lze mluvit o minimálním nárůstu od počátku 90. let vůči nárůstu cen spotřebitelských. Výrazným vývojem ovšem prošly samotné pěstované plodiny a jejich podíl na trhu. Příkladem je výrazný nárůst plochy řepky olejné a úbytek plochy brambor. U živočišných produktů se jedná o trh s dynamickými změnami. Obecně ovšem platí, že dosažení dlouhodobé ziskovosti v živočišné výrobě může být problematické. Typickým příkladem bývá kolísání ceny mléka.

Příjmová stránka zemědělského provozu

- Na úspěšnost prodeje má zpravidla dopad míra vybavenosti daného provozu a rychlost, s jakou musí zemědělský subjekt prodat produkci nebo způsob, jakým může dále svoji produkci zhodnotit. Příkladem může být skladovací hala nebo silo, kde je možné skladovat produkty rostlinné výroby a čekat na příhodnou prodejní cenovou hladinu.
- Dalším faktorem může být sušička obilí, která umožňuje obecně flexibilnější sklizeň a možnost si sklizenou hmotu dosušit před samotným skladováním. Tím pádem je farmář méně odkázaný na počasí nebo nemusí převážet produkci přímo do výkupu pro vysušení.
- U zpracování mléka by se typicky jednalo o vlastní prodej mléka spotřebiteli v podobně mlékomatu nebo vlastní zpracování mléka pro výrobu sýru či jiného produktu, na kterém je možné realizovat další přidanou hodnotu. Trochu odlišným způsobem se řídí produkce ovoce nebo produkce hroznů. Například hrozny mohou být prodány k dalšímu zpracování, ovšem časté je zpracování přímo pod značkou daného vinařství a přímý prodej spotřebiteli nebo přes síť malých obchodů či supermarketů.

Příjmová stránka zemědělského provozu

- Zemědělské služby mohou být způsobem, jak si přivydělat nebo pomoci jinému zemědělci. Zemědělské služby se dělají téměř pro všechny práce v zemědělství. Může se také jednat o službu mimo zemědělství, jakou je například doprava atypických materiálů nebo údržba zeleně v komunální sféře. Jsou zemědělské společnosti, které se zabývají pouze službami a svoje vlastní pole neobhospodařují.
- Agroturistika je oblíbeným trendem, který propojuje zemědělství s turistikou, kdy se v rámci zemědělského provozu vytváří ubytovací kapacity, které návštěvníkům umožňují náhled do zemědělského provozu a pobyt v zemědělské krajině.
- Dalším přidruženým výdělkem může být například komerční prodej pohonných hmot z podnikové čerpací stanice, pronájem přebytečných skladovacích prostor a další obecné příjmy.
- Dotace a různé další podpůrné programy jsou zcela klíčovou částí příjmu. Dotace budou probrány v samostatné kapitole.

Příjmová stránka obchodních společností

- U větších obchodních společností, které prodávají nové či použité stroje, náhradní díly a mají servisní zázemí, lze očekávat větší dlouhodobou stabilitu. V případě špatných ekonomických výsledků u zemědělských subjektů nebo jiných důvodů, které sníží schopnost investovat do nových strojů, lze očekávat snížení v oblasti prodeje nových strojů, ale naopak navýšení v oblasti prodeje použitých strojů a prodeje náhradních dílů či servisních prací pro již provozované stroje.
- V době, kdy se strojový park obměňuje pravidelně lze počítat s tím, že starší stroje jsou vyřazeny, prodány mimo region nebo jinému zákazníkovi, který má svého dodavatele služeb nebo je schopný si provádět velké množství oprav samostatně. Tudíž společnost přichází o potenciální servisní zakázky. Naopak právě v případě poklesu prodeje nových strojů lze předpokládat navýšení množství oprav stávající techniky a tím pádem vyšší množství menších investic. Pro naplnění těchto předpokladů ovšem musí být odpovídající kvalita oddělení pro náhradní díly a servis. Důležitá je především ochota zákazníka platit zvolenou cenovou hladinu pro dané služby a produkty. Lze totiž očekávat, že na starších strojích již mnoho menších oprav, které nejsou kritické, nebude vůbec provedeno z důvodu ušetření nákladů. Proto musí být odpovídající cenová hladina jak náhradních dílů, tak servisní hodiny, která je akceptovatelná pro zákazníka.

Příjmová stránka obchodních společností

- Mezi hlavní příjmové stránky moderních obchodních společností lze zařadit tyto celky:
- Prodej nové techniky je častým segmentem, ve kterém se jednotlivé společnosti pohybují. Rizikem může být finanční náročnost a samotná složitost obchodu, co se týče zprovoznění, dokumentace, technického schválení a záručního provozu. U větších strojů se často jedná o řešení na míru zákazníkovi a chybí sériovost dodávek.
- Prodej použité techniky se na trhu rozvíjí dynamicky již od jeho otevření a to jak v rámci republiky, tak při nákupu ze zahraničí. Úkolem obchodní společnosti bude komunikace se stávajícím majitelem, zajištění prohlídky či jiné dokumentace ke stavu stroje, zprostředkování platby, vyřízení dopravy, pomoc s přehlášením technického průkazu a případná technická prohlídka před předáním stroje. Z pohledu obchodní společnosti se jedná o jednorázové obchody s předem odhadnutelnými náklady, neboť není zvykem na použité stroje držet záruku.

Příjmová stránka obchodních společností

- Prodej náhradních dílů je další segment, který je z pohledu příjmové stránky důležitý. Obecně platí, že společnosti dodávající nové stroje zajišťují dodávky náhradních dílů minimálně v rámci záruční lhůty. Pokud se jedná o přímý import stroje ze zahraničí, tak je zvykem dodávat náhradní díly po celou živostnost stroje. Existuje i segment společností, které se specializují pouze na prodej náhradních dílů s důrazem na opotřebitelné díly, které se mění častěji a majitelé stroje si je zvládnou vyměnit sami bez přítomnosti servisu.
- Servis strojů, stejně jako v automobilovém segmentu, může být autorizovaný či neautorizovaný výrobcem a společnost může servis dělat jako jedinou činnost nebo ve spojení s ostatními činnostmi. Je zvykem, že záruční technik či pověřená osoba pro servis je potřebná při prodeji nových strojů složitější konstrukce a tuto službu většina větších firem nabízí.
- Poradenství je dalším menším segmentem v rámci obchodních společností. Jedná se často o samostatného poradce, který doporučí zemědělskému subjektu na základě jeho situace technické řešení a případně i dodavatele pro daná řešení za určitý poplatek. Obvykle je poradenství spojeno s agronomickými radami a legislativním poradenstvím. Poradenství v oblasti dotačních titulů není výjimkou.

Příjmová stránka obchodních společností

- Některé obchodní společnosti také napojují na hlavní činnost další obchodní segmenty, jakými může být prodej hnojiv, osiv, stavební techniky, komunální techniky, čerpací stanice pohonných hmot či prodej zahradní techniky. Vlastní výkup také není výjimkou a umožňuje snadnou platbu pro zemědělce za nové stroje v podobě naturálií.
- Není výjimkou, že obchodní společnost je zároveň výrobní společnost a vyrábí vlastní zemědělskou techniku. Zde poté těží z možnosti prodeje na koncového zákazníka a tudíž realizace vyšší marže, která se může skládat z marže výrobce a zároveň z marže prodejce.

Děkuji za pozornost.....

ZDROJ:

Štursa V.: UDRŽITELNOST MODELU PRODEJE A SERVISU ZEMĚDĚLSKÉ TECHNIKY V ČR. BP, Brno, Mendelu, 2021.

Internetové zdroje.