

ZPRAVODAJ

www.jednotakaplice.cz

2011

BILANCOVÁNÍ VÝSLEDKŮ ČINNOSTI JEDNOTY KAPLICE

Stalo se již tradicí, že každoročně v závěru měsíce května se scházejí delegáti družstva spotřebitelů Jednota Kaplice v hotelu Racek Černá v Pošumaví, aby v souladu se stanovami družstva projednali a schválili Výroční zprávu o hospodaření v uplynulém roce a záměry a cíle pro další období.

Vzhledem k tomu, že letošním rokem skončilo čtyřleté volební období orgánů družstva, byly v programu i volby členů představenstva a kontrolní komise družstva. S ohledem na změny v české legislativě v uplynulých letech, pak představenstvo družstva připravilo k projednání a schválení návrh nových stanov družstva. Jednání vrcholového orgánu družstva předcházelo projednání předkládaných materiálů na schůzích místní členské základny, kde byly mimo jiného rozhodující změny ve stanovách družstva členům vysvětleny a zdůvodněny. I proto se podařilo všechny body náročného programu zvládnout ve schváleném čase. Jednání se zúčastnil rovněž státní notář JUDr. Kamil Hrdina, který ověřil průběh jednání a schválení stanov družstva.

Hodnocení výsledků družstva v uplynulém čtyřletém období je možno rozdělit na 2 fáze. V letech 2007 – 2008 družstvo zvyšovalo tržby a výkony v souladu s růstem české ekonomiky. Tato těžila z členství v Evropské unii a velice rychle rostla, při relativně nízké inflaci a snižující se nezaměstnanosti. Zahraniční obchod byl ve významném přebytku, rostla rovněž spotřeba domácností a zvyšovala se životní úroveň obyvatel. Zdá se však, z dnešního pohledu, že růst ekonomiky byl významně podpořen zadlužováním veřejných rozpočtů i obyvatel. Což zřejmě nebylo správné.

Již v závěru roku 2008 jsme pocítili, že období v podstatě nepřetržitého růstu našich tržeb a výkonů zřejmě končí. Tento pocit se změnil ve skutečnost a v následujících letech 2009 a 2010 došlo k poklesům tržeb a výkonů družstva. Příčinou byly důsledky světové finanční a ekonomické krize, která se k překvapení některých našich politiků nevyhnula ani české ekonomice. Tato se v roce 2009 ocitla v relativně hluboké hospodářské krizi, kdy propad ekonomiky činil více než 4%. Krize se promítla do všech odvětví ekonomiky a samozřejmě s určitým zpožděním i na domácí poptávku, která nejenže stagnovala, ale i částečně poklesla. Na pokles

disponibilní poptávky negativně působila zvyšující se nezaměstnanost zejména v příhraničních obcích, dále pak růst cen energií, nájmu i dalších služeb. Zákazníkům pak zůstávalo méně finančních prostředků pro nákupy zboží.

V roce 2007 se navíc významně zostřilo konkurenční prostředí našeho regionu. Dopad vstupu řetězce TESCO se svým hypermarketem do Českého Krumlova byl pro spádovou síť našich prodejen a zejména pro TERNO v Domoradicích rozhodující příčinou poklesu tržeb těchto prodejen a družstva. Vedle tohoto vlivu se na naši činnost nepříznivě promítla další skutečnost. Tou byla v minulosti naše významná konkurenční výhoda – kladný nákupní spád rakouských zákazníků, která se postupně snižovala, až se situace v loňském roce otočila. Dnes naopak jezdí čeští zákazníci z příhraničních obcí nakupovat do rakouských obchodů, zejména sortiment odívání, obuv ale i některé druhy potravin. Stejně tak pohonné hmoty, které jsou u nás dražší.

Důsledkem bylo rozhodnutí představenstva o ukončení činnosti COOP Supermarketu u obchodního domu Krédo v Kaplici. Tento supermarket vznikl v polovině 90. let minulého století přestavbou ze skladu nábytku družstva



Delegáti družstva.

jako reakce na vysoký zájem zákazníků z rakouských pohraničních obcí. Více než 10 let zajišťoval významnou část tržeb družstva a byl i prvním supermarketem v Kaplici. Jeho významnou nevýhodou ale bylo umístění mimo docházkovou vzdálenost zákazníků, která se zvýraznila vstupem dalších lépe umístěných supermarketů do Kaplice. Byť se rozhodnutí o uzavření nerodilo lehce, bylo ekonomickou nutností. Výraznou provozní ztrátovost jsme nemohli dlouhodobě udržet. V současnosti objekt slouží jako výrobní prostory - chráněná dílna, ve které pracují zaměstnanci se zdravotním postižením. Jednota tak získává finanční prostředky za pronájem objektu a vedle toho umožnila i vznik takovéto potřebné činnosti.

Docílené tržby a výkony družstva v roce 2010 dosáhly hodnoty 840 milionů korun. Bylo to sice o 10% méně proti rekordnímu roku 2008, ale tento vývoj byl obdobný i u ostatních spotřebních družstev systému COOP. Dle dostupných informací byly propady výkonů v jiných obchodních řetězcích obdobné, v případě nezávislé sítě i výrazně vyšší. Pokles výkonů v našem družstvu se nám přitom podařilo zmírnit rozhodnutím o investici do nového supermarketu v obci Lipno nad Vltavou v roce 2008. Proti původním očekáváním tato prodejna realizovala v loňském



Delegáti družstva.

roce tržby za více než 40 milionů korun, což bylo více než dvojnásobek našeho původního předpokladu. Takže rozhodnutí představenstva vstoupit do nové lokality se ukázalo jako velmi správné. Dařilo se nám i v oblasti logistiky. Naše velkoobchodní sklady zásobují partnerské družstvo Jednotu Vimperk, velkoobchod ovocem a zeleninou zásobuje z Českých Budějovic navíc družstva Jindřichův Hradec a Tábor. Vedle toho i řadu dalších odběratelů.

V trvalém zájmu představenstva družstva je jeho členská základna. Pravidelně se zástupce družstva zúčastňuje schůzí místních členských základen, což je hlavní místo, kde se mohou členové dozvědět o situaci v hospodaření družstva, jeho plánovaných aktivitách, členských výhodách apod. Je to rovněž příležitost pro uplatnění případných připomínek a dotazů. Je potěšitelné, že se letošních členských schůzí zúčastnilo 25% z celkového počtu členů, organizovaných ve 28 místních základnách. V letošním roce byly rovněž volby do členských výborů. Práce těchto dobrovolných zástupců členské základny – funkcionářů na místní úrovni si velice vážíme a jsme rádi, že v letošních volbách máme opět zvoleny zástupce ve všech místních základnách. S předsedy dílčích členských výborů pravidelně spolupracujeme formou aktivů, které se konají minimálně 2x ročně. I když je našim cílem minimálně udržet počet členů družstva, bohužel i v letošním roce jsme zaznamenali úbytek členů.



Delegáti družstva.

Po celé uplynulé období družstvo docílovalo příznivé hospodářské výsledky. Pozitivně hodnotíme, že jsme při poklesu tržeb a výkonů udrželi "finanční zdraví" družstva. Podařilo se to provedenými opatřeními v oblasti úspor nákladů, udržení produktivity práce, hledáním dalších možností k získání výnosů. Významným zdrojem výnosů je vlastní fotovoltaická elektrárna na střeších v ústředí realizovaná v závěru roku 2009. Družstvo pracovalo po celé minulé období s kladným hospodářským výsledkem, své závazky z obchodních styků platilo v sjednaných termínech a udrželo si tak image korektního obchodního partnera. Stejně tak se nám významně podařilo snížit zadluženost.

Potěšitelné je rovněž, že se nám podařilo udržet a obhájit naši dobrou pozici mezi spotřebními družstvy systému COOP v České republice. Z počtu 51 obchodujících družstev jsme docílili 16. nejvyšší maloobchodní obrát a 5. nejvyšší velkoobchodní obrát. Rovněž v potravinářské výrobě zaujímáme čelní pozici – 3. nejvyšší objem výroby, přičemž pekařské výroba je absolutně nejvyšší v systému. Vzhledem k velikosti našeho českokrumlovského regionu s méně než 55 tisíci obyvatel to lze jistě z pohledu družstevního obchodu považovat za velmi dobrý výsledek.

Za to patří jistě poděkování všem zaměstnancům družstva, členům představenstva a kontrolní komise družstva, ale i funkcionářům místních členských základen, kterým vývoj družstva není lhostejný a na jeho rozvoji se aktivně podíleli.

Ing. Jan Gušl, předseda družstva



Přestávka jednání.

ZÁMĚRY A PODNIKATELSKÉ CÍLE PRO ROK 2011

Při stanovení základních cílů a parametrů podnikatelského záměru na letošní rok, vycházelo představenstvo družstva jednak z očekávaného vývoje české ekonomiky, konkurenčního prostředí a připravovaných vlastních opatření a investic. Makroekonomická očekávání, pokud jde o vývoj světové a evropské ekonomiky, jsou nejistá a nikterak příznivá. Což je pro naši českou silně proexportně orientovanou ekonomiku docela zásadní problém. Finanční potíže řady států Evropské unie se prohlubují a zastavit krizi se doposud nepodařilo. Vnitřní podmínky české ekonomiky budou nepříznivě ovlivněny škrtly v rozpočtech státu a obcí, s přímým dopadem na spotřebu domácností,



Interiér prodejny Terno Český Krumlov.

kteřá pravděpodobně bude přinejlepším stagnovat. Souběžně došlo k dalšímu růstu nákladů spojených s bydlením – zrušení regulovaných nájmu, růst energií a pohonných hmot apod. Konkurenční prostředí se opět zotřilo. Zahraniční řetězce zvyšují svou aktivitu v podporách prodeje, rozšiřují počet akčních položek, často za ceny nižší než nákupní s cílem přilákat zákazníky. Že je to v rozporu se zákonem o zvláštní tržní síle, a že tímto chováním dochází ke krácení daní, zřejmě státní orgány neřeší.

Lze hovořit jednoznačně o nerovných podmínkách na trhu. Menší obchodníci, mezi které lze zařadit rychle vznikající tzv. večerky, nejsou vesměs plátcí daně z přidané hodnoty a z důvodu neexistence povinnosti registrovat tržby prostřednictvím kontrolních pokladen s fiskální pamětí, zřejmě neplatí ani daně z příjmu. Přitom státní rozpočet vybírá méně daní, než potřebuje. Takže v místech, kde se s takovou konkurenční prodejnou setkáváme, samozřejmě o část tržeb přicházíme.

Přes uvedené nepříznivé skutečnosti vedení družstva předložilo a představenstvo schválilo opatření, aby se podařilo v letošním roce propad tržeb a výkonů družstva zastavit. Jedná se o opatření jak v obchodní politice, jejímž cílem je dále zkvalitnit nabídku zboží našich prodejen, tzv. merchandising. Dále rozšiřovat služby zákazníkům a po roční pauze opět zvýšit investiční aktivitu. Základními investičními akcemi jsou jednak přístavba prodejní plochy a zkvalitnění nabídky sortimentu supermarketu Terno v Domoradicích,

dále rozšíření prodejních ploch v prodejně TIP ve Vyším Brodě a prodejně TUTY v Kaplici na náměstí. Novou prodejnu družstvo získá v obytné zóně na Lipně nad Vltavou, jejíž prostory by měly být připraveny do konce září tohoto roku.

Součástí aktivní obchodní politiky jsou investice do nových pokladních systémů, které budou instalovány postupně na všechny prodejny družstva. Tyto nám umožní lépe sledovat zásoby a obrátku zboží na prodejnách, zpřesnit evidenci výnosů prodejen a v konečném důsledku i usnadnit práci našim provozním pracovníkům a dále zefektivnit správní režii.

Toto však nemusí být pro vyrovnané hospodaření družstva dostatečné. Problémem současnosti je struktura prodávaného zboží v našich prodejnách. Zákazníci se orientují ve větším rozsahu na akční položky, které prodáváme s výrazně nižšími výnosy. Důsledkem je pokles rentability a ztrátovost řady menších prodejen. Často se jedná o jediné prodejny v menších obcích, nebo i menší řetězcové prodejny. Ztrátovost nerentabilních činností a prodejen musíme řešit. V případech ztrátových prodejen v menších obcích jednáme s Obecními úřady o finanční podpoře, aby možnost nákupu, v podstatě zvláštní forma sociální služby, mohla být zachována.

Je všeobecně známo, že odměňování pracovníků v činnosti obchodu a služeb je podhodnocené vzhledem k náročnosti a odpovědnosti této práce. Proto je našim zájmem a cílem zvýšit efektivnost našich činností a podmínky zaměstnancům vylepšit. Jinak může být existence tradičního korektního obchodu ohrožena.



Interiér prodejny Terno Český Krumlov.

Jsem přesvědčen, že nově zvolené orgány družstva i v budoucnu přijímaná opatření vedení družstva podpoří a že schválený podnikatelský záměr pro rok 2011 se podaří splnit.

Ing. Jan Gušl, předseda družstva

PROČ MERCHANDISING?

Slovo "merchandising" pochází z anglického sousloví "obchodní úsilí". Obchodní úsilí čili jinými slovy obchodní politika zahraničních řetězců v Česku je ve své podstatě hodně podobná. Abychom mohli těmto řetězcům i nadále bezpečně konkurovat, musíme s těmito silnými zahraničně podporovanými řetězci nejen počítat, ale neustále se snažit své zákazníky přitahovat vlastními nabídkami, snažit se vytvářet zdravé povědomí o tom, že naše družstvo je obchodní síť s desítkami let hlubokou ryze českou tradicí. Abychom dokázali s konkurencí udržet krok, zřídili jsme pro podporu našeho obchodního úsilí dvě nové pracovní pozice - merchandiserek. S přihlédnutím k naší dlouholeté tradici, kdy jsme po celou dobu vždy preferovali prodej tradičních českých a regionálních výrobků, jsme se proto rozhodli i naše dvě merchandiserky nazývat česky - specialistkami prodeje.

Jejich úkolem je co nejvíce všemi možnými prostředky pomáhat prodejnám zkvalitnit prodej nabízeného zboží a současně zefektivnit prodej ve vztahu k zásobám na prodejně. Dbají jak o čistotu a vzhled vchodových dveří, které jsou naší vizitkou, tak i o celkový vzhled a čistotu prodejny, o kvalitu a čerstvost nabízeného zboží, zvláště ovoce, zeleniny, masných a mléčných výrobků a lahůdek. Podílí se rovněž na estetičnosti prodeje nabízeného zboží. Specialistky prodeje dbají o to, aby na našich prodejnách nebylo nabízeno nekvalitní zboží, dbají o obrátku zboží a vyvíjejí tlak, aby se zboží nehromadilo ve skladu prodejny. Dbají o to, aby se prodejny držely zásady "objednávat častěji a méně". Objednáváním na sklad prodejny nevědomě značně zhoršují ekonomiku družstva. Specialistky prodeje vytváří neustálý tlak na vedoucí prodejen, aby objednávali pružně vždy jen podle momentální situace a poptávky. Sledují konkurenční trendy a navrhují příslušná opatření k osvěžení prodeje.

Zvláštní důraz je kladen na estetiku prodeje. Je to jeden z aspektů, kterými se naopak v pozitivním slova smyslu chceme odlišit od některých prodejen zahraničních řetězců, které své zboží za mnohdy levnější ceny nepěkně nabízejí přímo z palet.

Samozřejmě i nám jde o prosperitu našeho družstva, ale současně je naší prioritou neustále zvyšovat kulturnost prodeje. Čerstvé potraviny, ze kterých se připravují pokrmy, si zaslouží, aby byly také s patřičnou úctou a láskou nabízeny. Doba, kdy se zboží "strčí tam, kde je zrovna díra", je již dávno pryč. Snažíme se, aby prodej byl sofistikovaný a měl určitá pravidla. V dřívějších dobách bylo nabízené zboží v jednotlivých skupinách skládáno do prodejních regálů horizontálně. Takové skládání do regálů se v době, kdy je sortiment mnohem širší, ukazuje jako nepříliš praktické. Pro lepší orientaci zákazníka a uspokojení prodeje více vyhovuje skládání zboží do svislých bloků, kdy zákazník při výběru nemusí obcházet několik metrů prodejních regálů, aby si vybral z dlouhé řady stejné komodity, ale může si vybrat z jednoho místa pouhým okem, protože veškeré druhy zboží jsou poskládány svisle.

I tady mohou samozřejmě existovat různé názory. Někteří zákazníci jakoukoli změnu v uložení zboží nesou nelibě. Síla zvyku bývá leckdy silnější než logika. Přesto chceme zdůraznit, že naše snahy o zvyšování prodeje a především prodeje našich privátních značek jsou upřímné. Chceme docílit osobnější přístup prodávajících vůči zákazníkům, a tím se výrazně odlišit od anonymního prostředí obrovských supermarketů. Chceme docílit, aby příjemné prostředí a vysoká kulturnost prodeje byly naší největší devizou.

Hana Hálková, Alena Merunková, specialistky prodeje

INVESTICE V ROCE 2011

Rok 2010 byl rokem, kdy vrcholila ekonomická krize, a proto naše družstvo hospodařilo v úsporném režimu. TZ tohoto důvodu byly i investiční činnosti v tomto roce minimální. Pro rok 2011 však již družstvo, s předpokladem

růstu výkonnosti, naplánovalo větší investiční aktivitu. Část rozvojových investic je již hotová a zbytek se připravuje. Největší investice jsou směřovány do hlavní činnosti družstva - maloobchodu.

Nové TERNO Český Krumlov

Nejnáročnější investicí jak z hlediska financování, tak z hlediska organizace prací byla rozsáhlá modernizace naší největší maloobchodní jednotky TERNA v Č. Krumlově. Ve spolupráci s firmou HECI byla již prakticky dokončena přístavba nové budovy a její část - asi 200 m² - byla propojena s původní prodejnou. Došlo tak ke zvětšení prodejní plochy supermarketu o 20% a do nového prostoru bylo umístěno nové nápojové centrum. Velké změny zaznamenala i původní prodejní plocha - byl modernizován úsek zeleniny a pečiva, vybudována nová vinotéka, byla rozšířena a zlepšena nabídka průmyslového zboží vč. zboží dárkového charakteru. Největší změny pak byly provedeny

u obslužného pultu, který byl prodloužen a bylo tak možno podstatně rozšířit sortiment lahůdek a specialit zejména u rybích výrobků. Nově byl zahájen prodej nebalené chlazené drůbeže a rozlévaných vín.

Veškeré úpravy probíhaly za provozu, zavřeno bylo pouze 1 den. Tento den byl využit pro nejnáročnější práce na úpravách a přesunu chladicího zařízení. Tento způsob modernizace prodejny byl pochopitelně velice náročný pro vedení a personál prodejny, který řadu prací jako stěhování regálů, přesunu zboží a následného úklidu musel realizovat po pracovní době obvykle večer a v noci. Za to jim patří naše poděkování. Poděkovat je na místě i našim

zákazníkům, neboť i při největší snaze docházelo na prodejně k menším omezením a zhoršení orientace. Naši zákazníci projevili velké pochopení a přispěli tak k hladkému průběhu prací.

Jsm rádi, že vývoj výkonů supermarketu od dokončení modernizace a zahájení provozu v novém potvrzuje správnost našeho záměru a maloobchodní obrat stále a to poměrně výrazně roste.

TIP Vyšší Brod

Na prodejně byly provedeny stavebními úpravy a podařilo se tak zvětšit prodejní plochu. I zde se nám jednalo hlavně o zlepšení nabídky nápojů a to zejména pro období letní sezóny. Na prodejně byla současně provedena kompletní výměna chladících pultů obslužného úseku. Toto se projevuje nejen úsporou nákladů na elektrickou energii, ale i lepší nabídkou zboží. I zde probíhaly práce hlavně mimo prodejní dobu a i zde došlo po jejich dokončení k nárůstu prodeje a proto se dá oprávněně předpokládat, že jsou s nimi zákazníci spokojeni.

Plány na 2. pololetí

Další investiční akce jsou připraveny na druhé pololetí t.r. Jedná se zejména o novou prodejnu v obci Lipno. Jednota zde bude v dlouhodobém pronájmu v budově, kterou vlastní a stavebně upravuje místní Obecní úřad. Stavební práce pokračují a se zahájením provozu uvažujeme na přelomu 3. a 4. čtvrtletí. Bude se jednat o zcela novou kapacitu, a i když nelze očekávat výkony, jakých docíluje supermarket u SKI areálu, předpokládáme, že i tato prodejna bude pro družstvo přínosem.

V současné době je dokončována projektová příprava stavebních a provozních úprav prodejny TUTY v Kaplici



Prodej točené zmrzliny v Supermarketu Lipno.

na náměstí. Cílem je zvětšit prodejní plochu a zlepšit nabídku zejména v úseku čerstvého zboží a to vč. dopékání

V nové sousední budově v současné době již začala fungovat prodejna MAXI HIT s širokou nabídkou textilního zboží a finišuje stavba prodejny firmy zahradnictví Slovák, která zde bude nabízet květiny a bytové doplňky. Věříme, že tak se stane náš areál ještě atraktivnější a přitažlivější pro zákazníky a supermarket TERNO bude i nadále v souboji s velkou konkurencí zahraničních řetězců úspěšný.



Interiér prodejny COOP TIP Vyšší Brod.

pečiva a grilovaných výrobků. Dojde i ke zlepšení pracovních podmínek pro zaměstnance. S realizací počítáme ve 4. čtvrtletí tohoto roku.

Poslední plánovanou akcí je rozšíření našeho v současné době nejúspěšnějšího supermarketu Lipno. Ačkoliv byl



Objekt budoucí prodejny na Lipně.

budován s poměrně optimistickými předpoklady, docilované výsledky výrazně překračují předpoklady a prodejna se zejména v období vrcholné letní a zimní sezóny potýká s nedostatkem prodejní plochy. Proto bude k prodejně připojen prostor, který je v současnosti pronajímán. I na této prodejně zejména dojde ke zlepšení nabídky nápojů a z kvalitnění nákupních podmínek pro zákazníky.

Ing. Miroslav Svoboda, místopředseda družstva

INFORMACE ČLENŮM DRUŽSTVA

- Počet členů k 31. 12. 2010 byl 2 188, což znamená pokles o 68 členů proti skutečnosti k 31. 12. 2009 - vystoupilo 29 členů, vyloučeno pro nedostupnost 16 členů, zemřelo 42 členů (z toho 3 úmrtí dodatečně oznámena), přijato bylo 19 nových členů (z toho 3 převodem).
- Složení členské základny: 547 členů ve věku 18-50 let, 602 členů 51-60 let, 562 členů 61-69 let a 477 členů ve věku 70 a více let.

Slevy poskytnuté členům za rok 2010:

- čipová karta - vyplacené slevy ve výši 1 210 226,- Kč z toho pro členy družstva (držitele čipové karty) 661 239,- Kč, což je proti roku 2009 pokles o 3,44%. Úrok vyplacen ve výši 299 885,- Kč.
- na nákupní kupony (pro členy, kteří nemají čipovou kartu) - bylo v prodejnách do konce roku 2010 uplatněno 607 ks kuponů á 100,- Kč. Oproti roku 2009 bylo uplatněno o 18 ks kuponů méně.
- Počet členských výborů se proti stejnému období loňského roku snížil o jeden (ČV Třísou) - stávající počet je 28 členských základen.

Pro letošní rok schválilo shromáždění delegátů členské výhody ve stejném rozsahu jako v roce předešlém, s těmito změnami:

- slevové kupony na nákup zboží již nad 300 Kč
- úročení půjček roční úrokovou mírou sjednaných na:
12 měsíců - 2,9 % - na 6 měsíců - 2,5 %

- poskytnutí bonusu 2% za denní zůstatek vkladů nad 1 000 Kč až 200 000 Kč na věrnostní čipové kartě
- poskytnutí bonusu 0,3% za denní zůstatek vkladu nad 200 000 Kč na věrnostní čipové kartě

Pro ty, kteří čipovou kartu nevládní, jsou k dispozici na požádání dva kupony na nákup zboží nad 300 Kč se slevou 100 Kč (tel. 380 302 227 nebo e-mail sekretariat@jednotakaplice.cz).

Opět připomínáme, že v případě zájmu o získání čipové karty se můžete informovat přímo na prodejnách družstva nebo v ústředí družstva. Veškeré dotazy Vám zodpovíme také na našich webových stránkách www.jednotakaplice.cz.

KONTAKT

Střítež, Kaplice nádraží 86, 382 41 Kaplice
Tel.: 380 302 227, Fax: 380 302 298
E-mail: sekretariat@jednotakaplice.cz
www.jednotakaplice.cz

VOLBY ORGÁNŮ DRUŽSTVA

Dle schváleného volebního řádu delegáti tajným hlasováním zvolili pro nové volební období 2011-2015:

a) ČLENY PŘEDSTAVENSTVA

Ing. Jan Gušl, Ing. Alena Brázdová, Ing. Miroslav Svoboda, Marie Diorková, Vítězslav Hálek, Antonie Bencová, Stanislav Dostál.

2 NÁHRADNÍKY

Ing. Josef Valach, Ing. Roman Lojdl

Ustavující schůzí představenstva byl následně zvolen předsedou představenstva Ing. Jan Gušl a místopředsedou představenstva Ing. Miroslav Svoboda.

b) ČLENY KONTROLNÍ KOMISE

Ladislav Daněk, Josef Bedlivý, Marie Lukšová, Helena Borovková, Anna Irsiglerová, Marie Plachá, Bedřich Němec.

2 NÁHRADNÍKY

Růžena Románková, Zdena Hölzlová

Ustavující schůzí kontrolní komise byl následně zvolen předsedou kontrolní komise pan Ladislav Daněk a místopředsedou kontrolní komise paní Marie Plachá.

Poděkování

Bývalým členům představenstva paní Heleně Šalátové, paní Zdence Prokopové, panu Ing. Josefu Valachovi a bývalým členům kontrolní komise paní Anně Mášové, paní Evženie Molkové a panu Jiřímu Machovi děkujeme za dlouholetou práci v orgánech družstva a přejeme hodně zdraví do dalších let. Poděkování také patří členům kontrolní komise paní Ludmile Vlčkové a panu Josefu Kremlovi, kteří nás v loňském roce navždy opustili.



Poděkování paní Anně Mášové.

Stanovy družstva

Delegáti schválili nové znění Stanov družstva s některými zejména formálními změnami vyplývajícími z novelizace Obchodního zákoníku a některých obsahových změn, jako např.:

– O přijetí za člena družstva na základě členské přihlášky po předchozím zaplacení zápisného a složení členského vkladu **ve výši 1.000 Kč**, rozhoduje představenstvo družstva.

– Vypořádací podíl je splatný uplynutím tří měsíců od schválení řádné účetní uzávěrky za rok, v němž členství zaniklo. **Nárok na výplatu vypořádacího podílu se promlčuje po čtyřech letech od jeho splatnosti. Promlčená částka se převede do nedělitelného fondu družstva.**

– Představenstvo je výkonným a statutárním orgánem družstva, tvoří je **7 členů + 2 náhradníci**.

- Kontrolní komise je kontrolním orgánem družstva a tvoří ji **7 členů + 2 náhradníci**.

Plné znění stanov je k nahlédnutí u předsedů ČV nebo na sekretariátu Jednoty DS v Kaplici.

Poznámka:

V souvislosti s výplatou vypořádacích podílů a jejich promlčecí lhůtou bychom rádi dořešili případy, kdy jsou v naší evidenci členové, kteří zemřeli a jejichž vypořádací podíl nebyl do dnešního dne vyplacen z důvodu nepřihlášení se zákonného dědice.

K tomuto mohlo dojít tak, že při projednávání dědictví si pozůstalí nebyli vědomi toho, že dotčený byl členem Jednoty DS v Kaplici a při projednávání dědictví členství nenahlásili. Dodatečně je možno zažádat si na sekretariátu Jednoty Kaplice o potvrzení o výši majetkového podílu a poté si zajít na Okresní soud v Českém Krumlově, kde bude provedeno dodatečné projednání dědictví.

Jsou však případy, kdy si notář na základě nahlášení členství sám dožádal potvrzení o výši podílu - v tom případě je vše uvedeno v usnesení - a přesto se zákonný dědic o vyplacení podílu nepřihlásil.

Seznamy nevyplacených podílů byly zaslány každému předsedovi ČV se žádostí o pomoc v kontaktování možných dědiců.

ČLENSKÉ VÝHODY PRO ROK 2011/2012

Shromáždění delegátů dne 24. května 2011 schválilo poskytnutí výhod členům družstva pro rok 2011 - 2012:

1. TRVALÝMI A JEDNORÁZOVÝMI PROCENTNÍMI SLEVAMI přiznávanými odstupňovaně s členem družstva realizovaných nákupů zboží v prodejnách družstva evidovaných jemu vydanou věrnostní čipovou kartou družstva, která slouží k ochraně jeho peněz, placení nákupů, vkládání a vybírání hotovosti a získávání bonusů z jím vložených finančních prostředků, když vyúčtování operací se provádí písemně měsíčně a bezplatně.

2. ÚROČENÍM (S VYŠŠÍ ÚROKOVOU MÍROU) PŮJČEK DRUŽSTVU POSKYTOVANÝCH JEHO ČLENY sjednávaných při minimální půjčené částce 5.000 Kč na dvanáct a 10.000 Kč na šest měsíců, evidovaných zvláštní smlouvou.

3. BONUSEM, ale na dobu bez časového omezení, při minimální půjčené částce 1.000 Kč, evidované prostřednictvím věrnostní karty člena.

4. POUKÁZKAMI NA SLEVOU Z NÁKUPU ČLENŮM, KTERÍ NEJSOU DRŽITELI VĚRNOSTNÍ ČIPOVÉ KARTY

V Černé v Pošumaví dne 24. května 2011

Podle rozhodnutí představenstva družstva se výhody členům poskytují v tomto rozsahu:

- sleva z nakoupeného zboží v jednom kalendářním měsíci při nákupu:
do 2.500 Kč 1,5 %
do 5.000 Kč 2,0 %
do 7.500 Kč 2,5 %
nad 7.500 Kč 3,0 %
- úročení půjček roční úrokovou mírou sjednaných na:
12 měsíců - 2,9 %
6 měsíců - 2,5 %
- za denní zůstatek vkladů nad 1.000 Kč do 200 000 Kč na věrnostní čipové kartě bude poskytnut bonus ve výši 2%,
- za denní zůstatek vkladu nad 200 000 Kč na věrnostní čipové kartě bude poskytnut bonus ve výši 0,3 %

Podle rozhodnutí představenstva má člen družstva (který není držitelem věrnostní čipové karty, včetně podúctu) možnost získat 2 poukázky na období od 1. 7. 2011 do 30. 6. 2012 každá se slevou 100 Kč z jednorázového nákupu zboží nad 300 Kč.

O tyto poukázky je nutno si požádat na sekretariátu družstva tel. 380 302 227, nebo na sekretariat@jednotakaplice.cz.



Vzor věrnostní čipové karty.

Soutěžte s JEDNOTOU a vyhraďte 5x poukázku na odběr zboží v hodnotě 1000 Kč.

Odpovědní kupón

Do slosování o ceny budou zařazeny kupóny se správně zodpovězenými soutěžními otázkami.

Kupón zasílejte do 20. září 2011 na adresu:

Jednota DS Kaplice, sekretariát, Střítež - Kaplice nádraží 86, 382 41 Kaplice

1. Jaké celkové hodnoty tržeb a výkonů družstva bylo dosaženo v roce 2010?

2. Jaká byla % účast členů na letošních členských schůzích?

3. Kolik členů a náhradníků tvoří (dle nově schválených stanov) představenstvo?

Jméno a příjmení: telefon:

adresa+PSČ:

Vyhodnocení čtenářské soutěže Zpravodaje 2010:

Do soutěže se zapojilo 135 čtenářů z toho 127 se správnou odpovědí.

Vylosování byli a cenu obdrželi:

R. Joza, M. Kériová, B. Lang, M. Tomeček, V. Trummerová

Všem výhercům ještě jednou blahopřejeme.

JEDNOTA

DRUŽSTVO SPOTŘEBITELŮ
V KAPLICI

Střítež, Kaplice nádraží 86
382 41 KAPLICE 1

O.P.

P.P.
982207-1078/2010
382 42 Kaplice 2