TEORETICKÉ PŘÍSTUPY K VERTIKÁLNÍ INTEGRACI VE VYBRANÉ VÝROBKOVÉ VERTIKÁLE

THEORETICAL APPROACHES FOR VERTICAL INTEGRATION IN SELECTED COMMODITY CHAIN

Petr Novák

Anotace:
Příspěvek je zaměřen na některé teoretické přístupy respektive motivy vertikální integrace jako nejvyššího stádia vertikálního propojení různých fází komoditního řetězce. V rámci příspěvku jsou zkoumány otázky vzniku, vývoje, struktury a fungování potravinové vertikály s aplikací na komoditní vertikálu mléka a mlékárenských výrobků.

Klíčová slova:
vertikální integrace, komoditní vertikála, mlékárenský průmysl

Abstract:
The paper is focused on some theoretical approaches, motives for vertical integration as the highest stage of vertical cooperation within individual stages of commodity chain. Key issues for formation, development, structure and operation of food chain are reviewed within this paper with special accent to milk and milk product commodity chain.

Key words:
vertical integration, commodity chain, dairy industry

ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Úloha zemědělství jako odvětví je tradičně spojována s požadavkem zajištění dostatečného množství potravin pro obyvatelstvo. Toto odvětví bylo spojováno s určitým strategickým postavením v ekonomice, jeho specifickým chápáním jako relativně uzavřený systém, který má řadu odlišností, opravňujících zvýšenou pozornost, mimo jiné také podporu ze strany státu. Postupně, zejména od poloviny minulého století, se začalo prosazovat tzv. multifunkční pojetí zemědělství, které kromě produkční úlohy uznává, že mimoprodukční funkce mají mimořádný význam pro trvale udržitelný rozvoj společnosti. Již se nejedná o izolované odvětví.

Uznání těchto mimoprodukčních funkcí, které je nesporně přínosem v chápání integračního pojetí zemědělských aktivit na konkrétním území a do značné míry i neoddiskutovatelným důvodem pro podíl ostatních členů společnosti na jeho rozvoji však neubírá na významu jeho původním poslání, výrobě zemědělských produktů.

V této produkční dimenzi však dochází rovněž k výrazným kvalitativním změnám. Zemědělství jako odvětví a zemědělské podniky jsou vlivem změn ekonomického prostředí postupně znovu včleňovány do celého národního i světového hospodářství.

Zemědělský podnik se stává součástí rozsáhlého komplexu odvětví podílejících se na zajišťování výroby, zpracování, distribuci a obchodu potravin. Od pozice výhradního výrobce zemědělské produkce se přemisťuje do pozice výrobce suroviny pro další články

potravinového řetězce, které zpracovávají zemědělskou surovinu ve výrobky s vyšší přidanou hodnotou.

CÍL A METODODY

Cílem příspěvku je poskytnout některé možné teoretických přístupy a motivy k vysvětlení současného vývoje vertikální integrace v českém zemědělsko-potravinářském sektoru. Otázka vertikální integrace se v podstatě týká nalezení nejvhodnějšího institucionálního uspořádání vedoucího k organizaci transakcí mezi jednotlivými ekonomickými subjekty. Motivy k vertikální integraci vychází z takových teoretických přístupů, které se explicitně zabývají institucemi. Jsou to takové přístupy, které jsou obsaženy v nové institucionální ekonomii (New Institutional Economics, NIE): teorie transakčních nákladů, teorie vlastnických práv firmy, teorie „Principál-Agent“, teorie institucionálních změn. V rámci tohoto příspěvku bude bližší pozornost věnována právě teorii transakčních nákladů.

VÝSLEDKY

Pro vertikální integraci existuje velké množství možných motivů a přístupů. Firmy mohou spoléhat na to, že dosáhnou snížení nákladů využitím úspor z rozsahu, mohou se vertikálně integrovat, aby zabránily vládním restrikcím, regulacím a zdanění nebo se mohou vertikálně integrovat, aby vytvořily nebo zvětšily svoji tržní sílu nebo naopak eliminovaly tržní sílu konkurenční firmy. Nejdůležitějším a nejběžnějším motivem k vertikální integraci uváděným v ekonomické literatuře je redukce transakčních nákladů.

Teorie transakčních nákladů

Neoklasická teorie nahlíží na firmu jako na produkční funkci, která transformuje vstupy ve výstupy na základě technologických poznatků. Trh je vnímán jako efektivní instituce sloužící k výměně zboží a služeb. Toto tvrzení by bylo pravdivé, jen kdyby byly trhy polypolní, kdyby všichni účastníci trhu a zboží bylo naprosto mobilní a zejména, kdyby všichni tržní partneři měli úplné informace a neexistovaly by transakční náklady.

Na skutečném trhu tyto idealistické podmínky však nefungují. Výsledkem toho je, že firmy nejsou pouze místem pro výrobu, ale také místem řízení ekonomických aktivit. Jeden z prvních ekonomů, který tento fakt objevil, byl Ronald Coase. V jeho známé práci „The nature of a firm“ upozornil na existenci nákladů při využívání cenového mechanismu. Tyto náklady byly později pojmenovány jako transakční náklady. Náklady za použití cenového mechanismu, nebo také trhu, vyplívají z nutnosti shromažďovat a hodnotit informace týkající se tržních partnerů, cen, kvality atd. (informační náklady). Kromě toho musí být sjednány kontrakty a jejich plnění musí být monitorováno. Nakonec musí být kontrakty přizpůsobeny novým podmínkám (kontraktační náklady). Podle Coaseho [3] mohou být tyto náklady redukovány koordinací aktivit uvnitř firmy. Když jsou tržní náklady vysoké, dojde k tržnímu selhání jako účinný prostředek koordinace ekonomických aktivit a transakce jsou proto vnitropodnikově internalizovány. Coase také tvrdil, že firma počítá s novými aktivitami až do chvíle, kdy se náklady na vnitropodnikovou koordinaci další aktivity právě rovnají nákladům na tržní koordinaci.

Práce Coaseho byla značně rozšířena Oliverem E. Williamsonem. Jeho ekonomie transakčních nákladů bere detailně v úvahu faktory, které ovlivňují podnikatelské a tržní transakční náklady. Jako hlavní zdroj transakčních nákladů Williamson identifikuje dvě okonosti – oportunismus a omezenou racionalitu.

Domněnka omezené racionality bere v úvahu, že poznávací schopnost lidí je limitována vzhledem ke složitosti prostředí a nejistoty dalšího vývoje. Ekonomické subjekty se chovají cíleně racionálně, ale pro jejich omezenou schopnost sběru a zpracování objektivně relevantních informací tak jednají pouze omezeně.

Oportunismus autor označuje jako „podlé snažení ve vlastním zájmu“ (self-interest seeking with guile). Obecněji se oportunismus zmiňuje o zdeformovaném odhalování informací, obzvláště s úmyslným zájmem oklamat, pokřivit, skrýt, zatemnit nebo jinak zmást. Je zodpovědný za skutečné nebo vyumělkované podmínky asymetrie informací, která nesmírně komplikuje problematika ekonomické organizace.

Tyto lidské faktory se vzájemně ovlivňují s danými charakteristikami transakcí a proto působí na velikost transakčních nákladů. Williamson [7] identifikovat tři základní charakteristiky, nebo jak je nazývá, dimenze transakcí:

a) *Nejistota* – vzniká na jedné straně ze složitosti prostředí a nejistoty dalších událostí. Kvůli omezené racionalitě nejsou jednotlivci schopni „s předstihem vyvinout strategii k překonání všech překážek“ (develop a detailed strategy for crossing all bridges in advance) [7]. Na druhé straně nejistota pramení z oportunismu. Oportunismus navozuje nejistotu o chování druhé smluvní strany. Nejistota ex post vynucuje přizpůsobivé, sekvenční rozhodování.

b) *Frekvence* – tato charakteristika popisuje jak často dochází k transakcím. Časté transakce poskytují kupujícím i prodávajícím vzájemné informace a tím omezují stimuly k oportunistickému chování a využívají jakékoliv informační asymetrie.

c) *Specifičnost aktiv* je důležitým rozměrem transakce. Aktiva jsou specifická, pokud mají málo nebo žádná alternativní použití. Mohou být vysoce produktivní pro konkrétní využití, ale pokud jsou využita alternativně, ztrácí svoji užitnou hodnotu. Podle Kleina, Crawforda a Alchaina [4] specifická aktiva vytváří ve svém užití tzv. kvazirenty. Kvazirenta je rozdíl mezi hodnotou aktiva v jeho nejlepším a dalším nejlepším využití. Tato kvazirenta se může ztratit, jestliže by měli být kontrakty přerušeny nebo předčasně ukončeny. Jako výsledek specifické identity účastníků jsou nutné transakční otázky, smluvní a organizační opatření na podporu transakcí tohoto druhu. Nejdůležitějším typem specifičnosti aktiv jsou podle Williamsona [5], [8]: specifičnost místa, specifičnost hmotných aktiv, specifičnost lidských zdrojů, jednoúčelová aktiva, specifičnost značky a dočasná specifičnost.

Specifičnost aktiv vede k tzv. „fundamentální transformaci“ (fundamental transformation). Zatímco na počátku investice existovalo mnoho potenciálních smluvních partnerů (a z toho plynoucí konkurence), po uskutečnění vlastní investice je situace transformována v jeden z bilaterálních monopolů. V takové situaci je obzvláště vlastník specifických aktiv zranitelný, vzhledem k tomu, že hodnota tohoto kapitálu je pro další užití mnohem menší než pro které byl zamýšlen. Jestliže kupující nemůže využít alternativních zdrojů nabídky a obdržet položku za příznivých podmínek, je efekt často symetrický.

Williamson spojuje lidské zdroje s charakteristikami transakce a odvozuje odlišné, účinné, institucionální opatření nebo formy řízení, v rámci kterých by se měly transakce uskutečňovat. Cílem těchto forem řízení je snížit nejen transakční náklady, ale i náklady produkční.

Odlišné formy řízení a příklady typů transakcí jsou uvedeny v tabulce č. 1.

Tabulka č.1 Efektivnost kontroly v závislosti na vztahu mezi charakteristikou investice a frekvencí

	Charakteristika investice		
Frekvence	**nespecifická**	**Smíšená**	**Vysoce specifická**
Příležitostná	Tržní koordinace např. nákup standardního zařízení	Trilaterální koordinace např. nákup standardního zařízení	Trilaterální koordinace např. výstavba podniku
Opakující se	Tržní koordinace např. nákup standardního materiálu	Trilaterální koordinace např. nákup standardního materiálu	Sjednocené koordinace např. místně specifický přesun meziproduktu přes následné etapy

Zdroj: Williamson O. E. The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York, 1985.

Autor bere v úvahu pouze dva ze tří typů charakteristik transakcí: specifičnost aktiv a frekvence. U třetí charakteristiky - nejistoty, se předpokládá, že je v dostatečné míře již obsažena, aby představovala přizpůsobivé, sekvenční rozhodnutí problému. Jsou uvažovány dvě třídy frekvence – příležitostná a opakující se a tři třídy specifičnosti aktiv – nespecifická, smíšená a vysoce specifická. Jako předpoklad pro zjednodušení dalších argumentů se frekvence vztahuje k tržní aktivitě kupujícího a rozměr investic se vztahuje pouze k investicím realizovaným dodavatelem.

K jednotlivým charakteristikám využití typu kontraktu:

a) *Tržní koordinace (tržní kontrakty):* Je hlavní řídící struktura pro nespecifické transakce, příležitostné i opakující se. Trhy jsou zvláště efektivní, když jsou zamýšleny opakující se transakce, obě dvě strany potřebují pouze konzultovat vlastní zkušenosti během rozhodování o pokračování obchodního vztahu nebo při malých transakčních nákladech vyhledá jiného obchodního partnera. Alternativní nákupy a uspořádání dodávek jsou pravděpodobně snadno vyřešeny. Specifické identity smluvních stran jsou opominutelné. Skutečný obsah je determinován referencemi formálních výrazů kontraktů a právních úprav. Tržní alternativy jsou převážně ty, které ochraňují každou ze smluvních stran před oportunismem druhé smluvní strany.

b) *Trilaterální koordinace (neoklasické kontrakty):* Týká se příležitostných transakcí smíšeného a vysoce specifického typu. Vzhledem k tomu, že specializované investice jsou umisťovány, jejich náklady ušlé příležitosti pro alternativní užití jsou mnohem menší. Kromě toho přesun těchto aktiv následnému dodavateli by znásobilo problémy při oceňování aktiv. Zájem zúčastněných o podporu vztahů je obzvláště mimořádný u vysoce specifických transakcí. Často, nastavení nákladů struktury bilaterálního kontroly nemůže být použito pro příležitostné transakce. Na jedné straně dané limity klasických kontraktů tržní kontroly pro udržení takových transakcí, na druhé straně přemrštěné náklady bilaterální kontroly, vyžadují existenci střední podoby. Podpora třetí strany je využita raději při řešení sporů a hodnocení výkonnosti, spíše než bezprostřední využití soudního sporu a z něho vyplývající zpřetrhání transakčních prvků.

c) *Bilaterální koordinace (relační kontrakty):* Jestliže jsou transakce podporovány smíšenými specifickými investicemi, je bilaterální struktura, kde je udržována autonomie smluvních stran, efektivní institucionální uspořádání pro transakce. Pro

nestandardní povahu transakcí se vztahuje fundamentální transformace. Kontinuita obchodních vztahů je tedy ceněna. Opakující se povaha transakcí eventuálně dovoluje získat náklady specializovaných řídících struktur. Udržování právní nezávislosti udržuje tržní stimuly a omezuje byrokratické deformace. Spory jsou urovnány vzájemně, obchodní partneři dále dodržují dohody bez pomoci třetích stran. Mimo to, nižší stupeň specializace aktiv v porovnání s vysoce specifickými transakcemi může dovolit zprostředkování za pomoci třetí strany, což může vyústit v úspory z rozsahu.

d) *Sjednocená koordinace (relační kontrakty):* Stimuly pro obchodování se oslabují jak se transakce stávají postupně více idiosynkratické. Důvodem je specializace lidských a fyzických zdrojů k jedinému využití, z toho důvodu nižší transformovatelnost pro další využití, úspory z rozsahu může být dosaženo prostřednictvím vnitropodnikového obchodu tak, že se kupující nebo prodávající není schopen sám realizovat. Výhodou vertikální integrace je, že úpravy mohou být realizovány následně, bez nutnosti konzultace, kompletace nebo úpravy vnitropodnikových dohod.

Tyto obecné předpoklady platí i pro zemědělství a další navazující články. Zvláštní pozornost musí být věnována výrobě mléka, které je produkováno nepřetržitě a snadno podléhá zkáze, což zvyšuje pravděpodobnost oportunistického chování, které vyžaduje specifickou formu kontroly transakcí. Zemědělci obvykle preferují obchodní partnery, kteří umožňují stálý a rychlý prodej jejich produkce. Zpracovatelé hledají obchodní partnery, kteří jsou schopni dodávat surovinu v dostatečné kvantitě i kvalitě. Jedná se o jeden z rozporů, který se projevuje i ve výběru a preferenci v dodavatelsko-odběratelských vztazích u této komodity.

ZÁVĚR

V českém zemědělsko-potravinářském sektoru se objevují různé formy integrace. Na jedné straně zemědělci zřizují své vlastní zpracovatelské kapacity, které by měly zajistit odbyt jejich produkce a zlepšit jejich likviditu. Na druhé straně, převážně v posledních několika letech se objevují komplexnější formy vertikální integrace. V těchto případech však některé zúčastněné podniky ztratily svoji ekonomickou, mnohdy i právní nezávislost. Teoretické přístupy dokazují, že existuje celé spektrum ekonomických důvodů podporujících tento vývoj.

Literatura

[1] Bečvářová, V.: Zemědělství jako součást světového potravinového hospodářství. In "Proces evropské integrace v zemědělství - příležitost nebo hrozba?" Sborník z mezinárodní vědecké konference, Buchlov, duben 2004, s. 5 - 11. ISBN 80-7157-774-X.

[2] Bečvářová, V.: Změny podnikatelského prostředí zemědělských podniků formované vývojem v agrobyznisu, In Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelinae Brunensis, Vol. LII, No3/2004, str. 7-16, ISSN 1211-8516.

[3] Coase R. H.: The Nature of the Firm, in: Economica, New Series, 4: 386-405.

[4] Klein B., Crawford R. G., Alchian A. A.: Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, in: Journal of Law and Economics, 21: 297-326, 1978.

[5] Williamson O. E.: Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange, in: American Economic Review, 73: 233-261, 1983.

[6] Williamson O. E.: Markets and Hiarerchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organizations, New York 1975.

[7] Williamson O. E.: The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York 1985.

[8] Williamson O. E.: Transaction Cost Economics, in: Schmalensee, Richard, Willig, Robert D.: Handbook of Industrial Organization, Vol. I. pp 135-182, Amsterdam u.a.O., 1989.

Kontaktní adresa autora:
Ing. Petr Novák, Mendelova zemědělská a lesnická universita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav podnikové ekonomiky, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel: +420 545132636, e-mail: novak_petr@volny.cz