

Institucionální problémy v sektoru obiloviny v České republice

Institutional Problems in Cereals Sector in the Czech Republic

Marie Pourová, František Vaníček

Annotation:

The paper deals with the institutional problems in the cereals sector in the Czech Republic. The information was obtained in the frame of Project PHARE ACE P97-8098-R "Institutional Economics in the Agri-Food Business: How can Structural Policy help to Integrate EU?" and the article is part of final report of his project. The research was performed in the Czech Republic in 2000. Institutional problems of the execution of property rights in supplier-customer relations in cereals sector are following: poor enforceability of property rights, sale for cash, refraining from long-term contracts, decrease of trust between business partners and trust in legal institutions, increase of transaction costs, lack of business ethics etc.

Key words: cereals sector, farms, property rights, institution, problems, Czech Republic

Anotace:

Příspěvek se zabývá institucionálními problémy v sektoru obiloviny v České republice. Informace byly získány v rámci realizace mezinárodního projektu PHARE ACE P97-8098-R "Institutional Economics in the Agri-Food Business: How can Structural Policy help to Integrate EU?". Předložený příspěvek je částí závěrečné zprávy tohoto projektu. Výzkum byl proveden v České republice v roce 2000. V rámci realizace vlastnických práv v dodavatelsko-odběratelských vztazích v sektoru obiloviny byly zjištěny následující institucionální problémy: nízká vymáhatelnost vlastnických práv, platba cash, odstoupení od dlouhodobých kontraktů, pokles důvěry mezi obchodními partnery i v legální instituce, vzrůst transakčních nákladů, nedostatek podnikatelské etiky aj.

Klíčová slova: sektor obiloviny, farmy, vlastnická práva, instituce, problémy, ČR

Úvod

Přechod na tržní ekonomiku vyžaduje změny v institucích ve všech sférách ekonomiky a společnosti. Institucionální ekonomové se shodují v tom, že transformace zemí střední a východní Evropy je možná pouze tehdy, když se změní institucionální podmínky (formální i neformální), za nichž tyto ekonomiky fungují.

Problematika institucionálních změn se v procesu transformace ekonomiky České republiky redukovala pouze na vytvoření tzv. “institucionálního rámce transformace”, který patřil mezi hlavní prvky ekonomické reformy zahájené v roce 1991. Tento institucionální rámec znamenal přijetí příslušných zákonných norem pro fungování tržní ekonomiky. V první řadě to byly zákony týkající se transformace vlastnictví, antimonopolní zákony, daňové zákony, celní tarify, ale také instituty nižšího řádu jako např. pravidla o původu zboží, ochrana proti dovozu padělaného zboží aj.

První úspěchy transformace české ekonomiky navodily optimistickou atmosféru, že institucionální rámec transformace je již vytvořen. Situace na počátku druhé poloviny 90. let však ukázala něco jiného. Najevo vyšly četné negativní jevy, korupční aféry, rozkrádání zprivatizovaného (ale nezaplaceného) majetku, aj. Mnoho podnikavců se velice rychle naučilo využívat k vlastnímu obohacování každou mezeru a neprovázanost v právním řádu. Tyto svoje činy pak dokonce na veřejnosti s klidnou tváří obhajovali tím, že se proti zákonům této země neprovinili a že není jejich vinou, že zákony jsou nedokonalé. Tito podnikavci si vůbec neuvědomili, že i za podmínek ostré konkurence je nutno dodržovat dlouhodobě kultivovaná pravidla poctivého obchodního styku.

Tento stav tak nakonec vedl k velké kritice institucionálního rámce ekonomické transformace ČR. Základem veškerých snah o narovnání či obrácení nežádoucích hospodářských i společenských trendů musí být zlepšení legislativy a posílení institucí k prosazování zákonných pravidel, neboť je evidentní, že v ČR zcela nedošlo k zajištění právního rámce transformace.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je analyzovat některé současné problémy v sektoru obiloviny u nás, upozornit na jejich příčiny a navrhnout možná řešení.

Příspěvek zahrnuje některé výsledky mezinárodního projektu PHARE-ACE P97-8098-R “Institutional Economics in the Agri-Food Business: How can Structural Policy help to Integrate EU?”, který byl řešen v období let 1999-2001 univerzitami v Belgii, Francii,

Polsku, Maďarsku a v České republice (ČZU v Praze). Průzkum byl uskutečněn v roce 2000 pomocí dotazníkové metody a řízeného rozhovoru s manažery zemědělských podniků. Rozesláno bylo 90 dotazníků, jejich návratnost a použitelnost byla 37,8 % (34 dotazníků). Výsledky průzkumu, které byly zpracovány běžnými matematicko statistickými metodami, byly diskutovány s představiteli MZe ČR, Svazu zemědělských družstev a společností, Agrární komory a Výzkumného ústavu zemědělské ekonomiky.

Výsledky

Tabulka 1 Struktura zemědělských podniků zúčastněných ve výzkumu – obiloviny

Ukazatel	Podnikatelská forma			Celkem/ průměr
	a.s.	s.r.o.	zem. družstvo	
Počet podniků	16	8	10	34
Průměrná výměra z. p. v ha/1 podnik	2.190	1.019	2.352	1.962
z toho v %:				
- vlastní půda	8	-	3	5
- pronajatá *	92	100	97	95
Podíl obilovin na orné půdě %	54	55	55	55
Podíl obilovin na tržbách %	28	25	22	25

*Zemědělská půda je pronajata převážně od fyzických osob (cca 93% z.p.) a méně od státu (cca 7 % z.p.)

Zemědělské podniky, zahrnuté v našem výzkumu (tab. 1), byly založeny v letech 1993-1999. Rizika ztráty pronajaté půdy jsou pro tyto podniky v současné době malé, protože mají nájemní smlouvu půdy na dobu 10-15 let. Jejich podnikatelská činnost je zaměřena na rostlinnou a živočišnou výrobu. Polovina podniků zajišťuje výrobu krmných směsí pro vlastní potřebu, 6% podniků krmné směsi prodává. V roce 2000 bylo z celkového počtu zemědělských podniků zúčastněných v našem průzkumu (respondentů) 59 % ziskových.

Výsledky průzkumu zaměřeného na institucionální problémy v sektoru obiloviny v ČR byly analyzovány z následujících pohledů:

➤ Odbyt obilí

Z celkového objemu prodaného obilí bylo zemědělskými podniky realizováno:

- 42% přes obchodní organizace (Agropol, a.s. aj.),
- 28% přímo zpracovatelským podnikům (mlýny, pekárny),
- 10% přes odbytové organizace,
- 20% drobným překupníkům a dodáno vlastníkům pozemků jako rentovné (za pronájem půdy).

➤ Faktory působící na tvorbu cen obilí v ČR (názory respondentů)

- regulace trhu prostřednictvím SZIF (Státní zemědělský intervenční fond),
- nabídka obilí na českém trhu,
- ceny obilí na zahraničních trzích,
- úroveň ochrany vnitřního trhu.

Nevýrazným faktorem je vliv plodinové burzy.

➤ **Smluvní vztahy a smlouvy u obilí**

Z našeho výzkumu dále vyplynulo, že z celkové produkce obilí je:

- 52 % prodáno smluvně,
- 22 % prodáno volně,
- 26 % spotřebováno v podniku.

Smlouvy o odbytí obilí většinou zahrnují:

- množství a kvalitu obilí,
- termín dodávky a termín splatnosti dodávky,
- penále za nedodržení smlouvy ze strany dodavatele (zemědělského podniku),
- penále za nedodržení smlouvy ze strany odběratele (obchodní organizace),
- cenu a srážky za nedodržení kvality.

Smluvní odběratele obilí poskytují “zelený úvěr” 59 % podniků. “Zeleným úvěrem” se rozumí finanční výpomoc zemědělským podnikům dodavatelsko-odběratelskými organizacemi formou úvěru na osiva, hnojiva, agrochemikálie, případně formou přímého financování pomocí záloh.

Tabulka 2 Typy kupních smluv nejčastěji uzavíraných zemědělskými podniky (obilí)

Kupní smlouvy	Kupní smlouvy uzavírané mezi zemědělským podnikem a (v %)		
	dodavatelskými organizacemi	odběratelskými organizacemi	dodavatelsko-odběrat. organizacemi
Krátkodobé	65	59	53
Střednědobé	23	23	12
Dlouhodobé	12	-	12
Neuvedeno	-	18	23
Celkem	100	100	100

Z tabulky 2 vyplývá, že v současné době naše zemědělské podniky nejvíce uzavírají smlouvy krátkodobé. Je to způsobeno velkými problémy v dodavatelsko-odběratelských vztazích v oblasti platební morálky.

Hlavní nedostatky kupních smluv uzavíraných zemědělskými podniky (obilí):

- ve smlouvě není garantována cena,
- není zájem uzavírat dlouhodobé smlouvy,
- znevýhodňování zemědělců v kupní smlouvě,
- podmínky smlouvy stanovují odběratelské organizace (diktát odběratelů),
- nevýhodnost krátkodobých smluv u obilí a jiných zemědělských produktů pro zemědělské podniky.

Tabulka 3 Stupeň dodržování smluvních závazků (obiloviny)

Dodržování smluv %	Zemědělské podniky	Dodavatelské organizace	Odběratelské organizace
Smlouvy se nedodržují	0	6	6
Částečně se dodržují	12	18	24
Středně se dodržují	12	29	24
Převážně se dodržují	53	41	40
Vždy se dodržují	23	6	6
Celkem	100	100	100

Z tabulky 3 je zřejmé, že zemědělské podniky jsou v dodavatelsko-odběratelských vztazích spolehlivějšími partnery než jsou dodavatelské a odběratelské organizace. Smluvní závazky vždy nebo většinou dodržují. Příčiny nedodržování smluvních vztahů zemědělskými podniky vyplývají především z jejich druhotné platební neschopnosti (konstatuje 59 % respondentů).

Z tabulky 4 je patrné, že zemědělské podniky považují dohodu jako nejúspěšnější nástroj při vymáhání pohledávek. Soudní procesy, které trvají i několik let a využívání vymáhačů (velmi nákladné) se většinou jeví jako neefektivní (odpovědělo 41% respondentů).

Opatření realizovaná zemědělskými podniky vůči dlužníkům za dodané obilí:

- platba cash – uvedlo 38 % respondentů,
- hledání jiného odběratele – 35 % respondentů,
- zrušení dodávek obilí – 18 % respondentů,
- přechod na krátkodobé smlouvy – 4 % respondentů,
- platba jiným zbožím nebo poskytnutou službou – 4 % respondentů,

Tabulka 4 Úspěšnost vymáhání pohledávek zemědělským podnikem

Forma vymáhání pohledávky	Vymáhání pohledávek %			
	Neefektivní	Částečně efektivní	Efektivní	Celkem
Dohodou	12	59	29	100
Soudně	41	35	24	100
Pomocí vymáhačů/*	41	59	-	100

/* V posledním období podnikatelským subjektům v ČR vzrůstá podíl nedobytných pohledávek. Na vymáhání pohledávek se zakládají nové podnikatelské subjekty. Podnikům (věřitelům) se tím zvyšují transakční náklady.

➤ Transakční náklady

Zemědělské podniky (respondenti) se domnívají, že transakční náklady “ex ante” jsou u obilí poměrně vysoké (6 % z prodejní ceny obilí). Tyto náklady souvisejí s přípravou, vyjednáváním, zabezpečováním kontraktu a pojištěním zboží. Transakční náklady “ex post” jsou nižší a činí 2-3 % z prodejní ceny obilí. Jedná se především o náklady spojené s řešením obchodních sporů. Manažeři zemědělských podniků upozorňují na to, že řešení obchodních sporů (především vymáhání pohledávek a neustálé navazování nových smluv) je pro ně velmi časově náročné a stresující. Přibývá operativních zásahů v neprospěch dlouhodobých koncepčních rozhodnutí.

MLČOCH (1996) uvádí, že u transakčních nákladů je měření obtížnější než u obvyklých produkčních nákladů, navíc jsou jejich odhady “ex ante” ovlivňovány také úvahami “ex post”.

➤ Problémy trhu s obilím v ČR (názory respondentů):

- nedostatek marketingových informací,
- nestabilita výkupních cen obilí,
- monopolní postavení obchodních organizací,
- vysoká a nestabilní cena osiva,
- nízká platební morálka aj.

Tabulka 5 Posuzování hospodářské politiky státu českými zemědělskými podniky (34 respondentů)

Hospodářská politika státu	Stanovisko respondentů v %			
	ano	ne	neutrální stanovisko	celkem

Výsledky činnosti vládních institucí odpovídají očekávání zemědělců	12	53	35	100
Současná legislativa v oblasti agrárního trhu je vyhovující	0	76	24	100
Potíže se získáváním úvěrů od banky	65	23	12	100
Institucionální uspořádání v ČR podporuje konkurenční prostředí a podnikatelskou iniciativu	18	47	35	100
Transformaci Státního fondu tržní regulace (SFTR) na Státní zemědělský intervenční fond (SZIF) pokládáme za pozitivní *	24	18	58	100

*Transformace SFTR na SZIF byla provedena v ČR v roce 2000, proto 58 % respondentů zaujalo k této nové organizaci neutrální stanovisko.

Od působnosti SZIF a intervenčních center očekávají manažeři českých zemědělských podniků především zlepšení regulace zemědělského trhu a větší ochranu domácího trhu před dotovanými dovozy zemědělských produktů ze zahraničí.

Diskuse

V důsledku transformace našeho zemědělství došlo k poškození sítí dodavatelsko-odběratelských vztahů. Mnoho neefektivních vztahů bylo zrušeno. Často i některé efektivní vztahy zanikly. Je nutno vytvořit síť nových vztahů. Jedná se však o dlouhodobý proces, který je vysoce náročný *na transformační náklady* a který ovlivňuje výkonnost celé ekonomiky (nejen resortu zemědělství). Navazování efektivních kontraktů mezi našimi podniky probíhá pod velkým tlakem silné *zahraniční konkurence*, která má již tyto dětské krůčky dávno za sebou. Pronikající zahraniční firmy mají silné pozice na svých domácích trzích. Toto silné postavení je výslednicí řady faktorů: dobře vybudované sítě dodavatelů a odběratelů, velikost firmy, tradice, podpory formou grantů, různé úlevy od jejich vlastních vlád aj. U našich podnikatelských organizací šel rozpad sítí v rámci celé potravinové vertikály někdy tak daleko, že spojení, které by vytvořilo konkurenceschopný celek, už prakticky nelze navázat.

Při uzavírání dodavatelsko-odběratelských smluv je změna vlastníka doprovázena uzavřením smlouvy o převodu všech složek vlastnictví (tj. *“usus”* - právo užívat předmět vlastnictví, *“usus fructus”* - právo přivlastňování si výnosů, plodů tohoto vlastnictví a *“abusus”* - právo měnit formu nebo substanci vlastněného předmětu). Při ideální změně vlastníka na něj přecházející všechny tyto složky vlastnictví zcela a výlučně. Ovšem ne u všech kontraktů jde vše tak hladce. V České republice se potýkají podnikatelské organizace v celé potravinové vertikále (včetně sektoru obiloviny) především s rozsáhlou *nevynutitelností*

vlastnických práv vyplývající ze smluvních vztahů doprovázenou *následujícími problémy*:

➤ **Špatná vymáhatelnost vlastnických práv**

Při špatné vymáhatelnosti vážne výkon vlastnických práv, vlastnická práva jsou neúplná. Lhůty pro vyřizování obchodních sporů u soudů jsou dlouhé (přes 2 roky) a nemají tendenci se zkracovat. Situace mezi podniky se vyostřuje. Podniky se často uchylují k vlastním donucovacím metodám (např. odmítnutí další dodávky, uplatňování nátlakových praktik aj.). Vymáhačství se stává institucionalizovaným podnikáním. Z našeho výzkumu vyplynulo, že zemědělské podniky se snaží většinu sporů řešit spíše smířčí cestou, tj. dohodou mezi stranami bez účasti soudu.

➤ **Prodej za hotové**

Nesolventnost a nespolehlivost obchodního partnera omezují výkon vlastnických práv. Nedobytnost velkého objemu pohledávek vede podniky k přechodu od fakturovaného prodeje k prodeji za hotové (cash). Tyto postupy však mají své negativní dopady. Podnikům se krátí jeden ze zdrojů krátkodobého kapitálu, tzv. dodavatelský úvěr, což vyvolává potíže při rozvoji podniků nebo dokonce vede k existenčním problémům.

Nedostatek oběžných prostředků v podnicích vyvolává potřebu půjčovat si na trhu finančního kapitálu (úvěry). Tím roste poptávka po kapitálu a zároveň se neúměrně zvyšuje úroková míra, která je potom zpětně velkou nákladovou zátěží pro podnik.

Dalším problémem je velká *neochota komerčních bank půjčovat* komukoliv (především zemědělským organizacím) z důvodu velkého objemu tzv. klasických úvěrů.

➤ **Ústup od dlouhodobých kontraktů**

Neuspokojivá míra operacionalizace vlastnických práv se také odráží ve smluvní praxi podniků. *Podniky ustupují od dlouhodobých kontraktů*, čímž se zvyšuje jejich nejistota a zkracuje se horizont pro rozhodování. Největší dopad má *nejistota ve strategických rozhodováních*. Zmíněný stav se negativně projevuje ve fungování a výkonnosti podniku včetně ochoty k restrukturalizaci. Nezajištěnost pozice podniku z hlediska dlouhodobých kontraktů zkracuje jeho horizont rozhodování a podkopává jeho strategické iniciativy. Dlouhodobé kontrakty jsou totiž základem podnikatelského rozhodování.

Vyspělé tržní ekonomiky mají vzhledem těmto dlouhodobým kontraktům a vztahům charakter spíše samoorganizujícího se systému než živelného trhu individuálních směn zboží. Trhy ve vyspělých zemích světa jsou organizovány prostřednictvím dlouhodobých vztahů. Mezi firmami jsou uzavírány převážně dlouhodobé dodavatelsko-odběratelské smlouvy.

➤ **Klima důvěry**

Faktorem významně ovlivňujícím výkonnost ekonomiky je *klima důvěry*. Důvěra je fenomén, na kterém se nelze dohodnout a podepsat o něm smlouvu. Je to *neformální instituce*, která vzniká a vyvíjí se po určité době na základě zkušeností. Vytváření atmosféry důvěry v mezipodnikových vztazích je věc dlouhodobá, podléhající vlivu řady faktorů.

Pro podnikatelské aktivity a rozhodování je důležité nejen *důvěra mezi obchodními partnery*, ale také *důvěra v legální instituce* (vláda, soudy, kontrakty, centrální banka). Klesající kreditibilita v tyto instituce podkopává podnikatelskou aktivitu, neboť *v situaci nejistoty není možné vytvořit dlouhodobou strategii rozvoje podniku*. Za těchto okolností podniky fungují na bázi krátkodobého provizoria, což se negativně odráží v jejich neochotě přistupovat k časově i investičně náročnějším projektům rozvoje podniku.

WILLIAMSON (1985) uvádí, že *čím vyšší je všeobecná důvěra, tím je menší potřeba pro vertikální integraci*. Z výzkumu SASA (1997) vyplynulo, že délka trvání kontraktu zvyšuje důvěru mezi účastníky smlouvy.

➤ **Transakční náklady**

Problémy v dodavatelsko odběratelských vztazích mají negativní vliv na ekonomiku podniku. Institucionální ekonomie upozorňuje, že tyto problémy zvyšují náklady podniku o další náklady, o tzv. *transakční náklady*. Je nutno si uvědomit, že tvorba sítí dodavatelsko odběratelských vztahů je dlouhodobý proces s vysokými transakčními náklady. Obdobně i přesun odpovědnosti za dodržování pravidel ze státu na soukromé subjekty zvyšuje transakční náklady a následně vede k neefektivnosti celé ekonomiky.

➤ **Nedostatek etiky řídících pracovníků**

Dalším velkým problémem podniků je *nedostatek etiky řídících pracovníků*, např. při konfliktu zájmů nebo v oblasti ochrany podnikatelských dat a informací. Problémy s manažerskou etikou, oportunním chováním či vyhledáváním renty jsou přítomné ve větší či menší míře ve všech ekonomikách a to především v závislosti na jejich minulém vývoji. Situace u nás nemůže být stejná ani podobná situaci v zahraničí, protože instituce (formální i neformální) se vyvíjejí pro každou zemi jiným způsobem a různě dlouhou dobu a jejich vývoj je ovlivněn faktory specifickými pro danou zemi.

➤ **Neochota podniku spolupracovat**

V podmínkách vertikální dezintegrace (ke které došlo i u nás, i když jinou cestou než v zahraničí) hraje důležitou roli *schopnost a ochota firem spolupracovat se svými dodavateli*,

odběrateli, konkurenty a ostatními aktéry ekonomického života. Naším podnikům taková ochota často chybí, což neprospívá nejen jednotlivým podnikům, ale celé společnosti.

Úspěch ekonomické transformace závisí nejen na tom, jak výkonná bude mikroekonomická sféra, ale i na vytvoření vhodných podmínek, které povedou ke konkurenceschopnému propojení nejen mezi našimi podniky, ale i s podniky zahraničními.

Závěr

Veškeré současné problémy v sektoru obiloviny vyplývají z neznalosti institucionální teorie. Proto bude nutné provést důkladnou revizi současných institucí v tomto sektoru (formálních, neformálních, externích a interních). Nevhodné instituce zcela zrušit, funkční instituce ponechat a dále vytvořit nové životaschopné instituce. Aby přijaté instituce byly funkční je nutné zajistit jejich nekompromisní dodržování (tj. dodržování pravidel hry) podnikatelskými subjekty (podniky, fyzickými osobami) a dalšími organizacemi (soudy, bankami, úřady aj.). Nedodržování “pravidel hry” (institucí) neprodleně a tvrdě postihovat. Nastoupená cesta bude dlouhá, bolestivá, avšak úspěšná.

S ohledem na zjištěná fakta bylo by vhodné, aby stát obnovil jednu ze svých základních funkcí, kterou je zajišťování ochrany vlastnických práv. *Stát v tržní ekonomice vytváří právní podmínky pro fungování konkurenčního trhu*, bez nichž by se stal tržní systém neorganizovaným systémem nedokonalé konkurence. V této funkci ústavní orgány státu a jimi řízených institucí poskytují tržním subjektům stejná “*pravidla hry*” v podobě zákonných norem, právníkové služby a ochrany podporující racionální fungování trhu. Jedná se o:

- ochranu vlastnických práv a ochranu občanů před jejich možným zneužíváním,
- systém obchodních zákonů upravujících smlouvy a dohody a jejich dodržování,
- podmínky zakládání a provozování institucionálních forem (firem, samostatně činných osob, různých sdružení ekonomických subjektů).

Součástí této funkce státu je rovněž *péče o dodržování a podporování konkurenčního prostředí* jako základního prvku tržního mechanismu.

Mnohé výzkumy potvrzují, že “transformace” v České republice v sobě zahrnovala nejen systémovou, ale i rozsáhlou institucionální změnu. Systémové změny byly u nás prohlášeny za ukončené již v roce 1994, *institucionální změny probíhají stále a nikdy neskončí*, protože vývoj společnosti je kontinuálním procesem změn v institucích. Institucionální změny měly a mají velký dopad na chování podniků v mnoha oblastech, jak vyplynulo i z tohoto příspěvku.

Literatura

1. Mlčoch, L.: Institucionální ekonomie. UK, Vydavatelství Karolinum, Praha 1996, ISB 80-7184-270-2.
2. North, D. C.: Institutions and Credible Commitment. Journal of Institutional and Theoretical Economics Vol.149:1, s. 11-23, 1993
3. Pourová, M., Pour, M., Vaníček, F.: The Institutional Strategy for Selected Sub-Sectors in the Czech Republic. Final Report, Project PHARE-ACE No P97-8098-R, Czech University of Agriculture in Prague, Prague, March 2001, 40 s.
4. Saso, M.: Does Trust Improve Business Performance? Trust Within and Between Organizations, Oxford University Press, 1997
5. Williamson, O. E.: The Economic Institution of Capitalism. The Free Press, New York, 1985

Adresa autorů:

Doc. Ing. Marie Pourová, CSc.
Česká zemědělská univerzita v Praze
Kamýcká 129
165 21 Praha 6-Suchbát

Ing. František Vaníček, CSc.
Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky
Mánesova 75
120 58 Praha 2