



liberální institut

# Institucionální ekonomie

Stefan Voigt

Vzor citace:

Stefan Voigt, Institucionální ekonomie

Praha: Alfa Nakladatelství a Liberální institut, 2008.

KATALOGIZACE V KNIZE – NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR

Voigt, Stefan

Institucionální ekonomie / Stefan Voigt, [český překlad Jana Čamrová]

– Praha : Alfa Nakladatelství : Liberální institut, 2008. – 236 s.

Přeloženo z němčiny

ISBN 978-80-87197-13-4 (Alfa Nakladatelství)

ISBN 80-86389-53-7 (Liberální institut)

330.837

– institucionální ekonomie

– monografie

– učebnice

33 – Ekonomie [4]

37.016 – Učební osnovy. Vyučovací předměty. Učebnice [22]

Alfa Nakladatelství a Liberální institut děkují Lence Slavíkové a členům Katedry institucionální ekonomie Národohospodářské fakulty VŠE v Praze za pomoc při realizaci tohoto projektu.

Knih vyšla ve spolupráci s Liberálním institutem.



Nakladatelství: © Alfa Nakladatelství, s. r. o., společně s Liberálním institutem, Praha  
Institutionenökonomik, Wilhelm Fink Verlag, GmbH & Co. KG, München

Rok prvního vydání: 2008

ISBN 978-80-87197-13-4 (Alfa Nakladatelství)

ISBN 80-86389-53-7 (Liberální institut)

[www.alfaknihy.cz](http://www.alfaknihy.cz)

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)

# Obsah

Předmluva k německému vydání .....	7
Předmluva k českému vydání .....	9
Úvod .....	11

## Část A

### Otázky, předpoklady, metody: Základy

<b>1. Základy .....</b>	<b>16</b>
1.1 Ekonomický model chování a některé modifikace nové institucionální ekonomie .....	16
1.2 Instituce: Funkce, typy a vztahy .....	20
1.3 Otázky výzkumu .....	27
1.4 Nástroje .....	30
1.5 Společné rysy a rozdíly vůči podobným výzkumným programům. . .	36
1.6 Otevřené otázky .....	39

## Část B

### Působení daných institucí

<b>2. Jednoduché transakce .....</b>	<b>42</b>
2.1 Význam externích institucí pro jednoduché transakce .....	43
2.2 Význam interních institucí pro jednoduché transakce .....	49
2.3 O významu vztahu externích a interních institucí pro jednoduché transakce .....	51
2.4 O odhadu transakčních nákladů .....	58
2.5 Otevřené otázky .....	61
<b>3. Opakovaně a dlouhodobě – o výběru struktur správy mezi danými institucemi .....</b>	<b>64</b>
3.1 Úvodní poznámky .....	64
3.2 Od černé skříňky ke smluvnímu vztahu: Firma jako tým .....	67
3.3 Problémy asymetrické informace: Teorie pána a správce .....	69
3.4 Ekonomie transakčních nákladů .....	71
3.5 Význam interních institucí .....	77
3.6 Otevřené otázky .....	79
<b>4. Instituce a kolektivní jednání .....</b>	<b>80</b>
4.1 Úvod .....	80

4.2	Vysvětlení chování politiků v rámci daných institucí . . . . .	83
4.3	Vysvětlení kolektivního jednání při zohlednění interních institucí . . . . .	89
4.4	O významu vztahu externích a interních institucí pro kolektivní jednání . . . . .	94
4.5	Otevřené otázky. . . . .	96
<b>5.</b>	<b>Význam institucí pro hospodářský růst a rozvoj . . . . .</b>	<b>98</b>
5.1	Úvod . . . . .	98
5.2	Význam externích institucí pro růst a rozvoj . . . . .	99
5.3	Význam interních institucí pro růst a rozvoj. . . . .	120
5.4	Vztah . . . . .	123
5.5	Otevřené otázky. . . . .	123

### Část C

#### Vysvětlení vývoje institucí z ekonomického hlediska

<b>6.</b>	<b>Vysvětlení změny externích institucí. . . . .</b>	<b>128</b>
6.1	Úvod . . . . .	128
6.2	Vznik a změna vlastnických práv – naivní teorie . . . . .	129
6.3	Vznik a změna vlastnických práv – zohlednění politicko-ekonomických faktorů . . . . .	131
6.4	Vysvětlení změny forem vlády . . . . .	136
6.5	Změna institucí prostřednictvím konkurence institucí? . . . . .	139
6.6	Některé součásti obecné teorie . . . . .	144
6.7	Otevřené otázky. . . . .	151
<b>7.</b>	<b>Vysvětlení změny interních institucí. . . . .</b>	<b>153</b>
7.1	Úvod . . . . .	153
7.2	Formulace problému v ekonomické terminologii. . . . .	154
7.3	Hypotézy o vzniku norem . . . . .	157
7.4	Vzájemné závislosti interních a externích institucí. . . . .	168
7.5	Otevřené otázky. . . . .	170

### Část D

#### Hospodářsko-politické důsledky

<b>8.</b>	<b>O nutnosti normativní teorie. . . . .</b>	<b>174</b>
8.1	Úvod . . . . .	174
8.2	Co znamená a k jakým koncům vede normativní teorie? . . . . .	175
8.3	Dva konkurenční normativní koncepty . . . . .	177
8.4	Požadavky na normativní teorii z pohledu institucionální ekonomie . . . . .	183



8.5	Otevřené otázky . . . . .	186
<b>9.</b>	<b>Důsledky pro teorii hospodářské politiky . . . . .</b>	<b>187</b>
9.1	Úvod . . . . .	187
9.2	Hospodářsko-politické rady: Tradiční (naivní) přístup . . . . .	188
9.3	Aktivace interních institucí prostřednictvím jednání státu? . . . . .	192
9.4	O krizi teorie hospodářské politiky . . . . .	196
9.5	Dilema determinismu . . . . .	200
9.6	Ekonomicko-politické reformy v praxi: Příklad Nového Zélandu . . . . .	202
<b>10.</b>	<b>Výhled . . . . .</b>	<b>212</b>
10.1	Kognitivní ukotvení institucí. . . . .	215
10.2	Instituce přesahující rámec národního státu . . . . .	216
	<b>Seznam literatury . . . . .</b>	<b>220</b>

## O autorovi

Stefan Voigt je profesorem institucionální a mezinárodní ekonomie na *Philippsově univerzitě v Marburgu*. Vystudoval ekonomii na univerzitách ve Freiburgu a Mannheimu. Pracoval na *Institutu Maxe Plancka* v Jeně a v předchozích letech vyučoval na univerzitách v Bochumi a Kasselu. Stefan Voigt je členem výzkumného týmu CESifo a působí též v International Centre for Economic Research (ICER) v italském Turíně.

# Předmluva k německému vydání

Krátká historie nové institucionální ekonomie je historií úspěchu. Během několika málo let přitáhla tato mladá dílčí disciplína množství představitelů. Již několik let jsou institucionální ekonomové na celém světě sdruženi ve výzkumné společnosti „International Society for the New Institutional Economics“. Je to dobrá příležitost k tomu, zahájit vznikající „Novou ekonomickou knihovnu“ obecně srozumitelným úvodním svazkem na toto téma. Za tento podnět děkuji panu Birgeru Priddatovi, profesorovi Soukromé univerzity Witten-Herdecke.

Profesor Priddat si od počátku nepřál nějakou konvenční učebnici. Vyšel z toho pokus o popis aktuálního stavu jedné dílčí disciplíny z velmi subjektivní pozice, to vše v pokud možno srozumitelném jazyce.

V letním semestru 2001 jsem na Ruhrské univerzitě v Bochumi poprvé přednášel v rámci hlavního studia předmět „Národohospodářská analýza institucí“. Paralelně s těmito přednáškami vzniklo skriptum, jež je základem této knihy. Na jedné straně je historie jejího vzniku velmi krátká, na druhé straně jsem se mohl opírat o řadu dřívějších publikací na toto téma. Jelikož mnoho těchto publikací bylo napsáno ve spoluautorství, nelze mnohdy jednoznačně určit, kdo je původcem té které myšlenky. Z dřívějších spoluautorů hrál jistě největší roli Daniel Kiwit. V jednom článku o institucionální ekonomii z roku 1995 jsme přemýšleli o základních pojmech této dílčí disciplíny, o které se stále opírám, abych si uspořádal vlastní myšlenky.

Řadu let jsem úzce spolupracoval s Manfredem E. Streitem na Institutu Maxe Plancka pro výzkum ekonomických systémů v Jeně. Těžké onemocnění ho přimělo k předčasnému odchodu do penze. Jeho chuť k vědeckým diskusím však neochabuje, což jsem pozoroval i při sestavování tohoto rukopisu. Kapitoly, které jsem mu poslal, vracel vždy po několika dnech, jako obvykle poseté červenými rukopisnými poznámkami. Jako malé poděkování za dlouholetou dobrou spolupráci bych chtěl věnovat tento svůj Úvod do institucionální ekonomie právě panu profesorovi Streitovi.

Můj dík patří však i dalším: Ivan Baron Adamovich čte mé rukopisy již po několik let. Jako vždycky byl i tentokrát velmi precizním a konstruktivním čtenářem. Rovněž děkuji Helze Engererové, Christopheru Hollovi a Birgit Hüningové,

kteří všichni přispěli ke zlepšení rukopisu. To platí samozřejmě i pro mé nynější spolupracovníky, jimiž jsou André Uhde a Oliver Seele. Seele kromě toho v této knize zhotovil i kresby (grafy). Konečně nesmím zapomenout na bochumské studenty, také oni se podíleli na tom, aby byl rukopis alespoň z poloviny čitelný. Obzvláště se osvědčily Dragana Popovičová-Ferlisiová a Janina Satzerová, které opakovaně přicházely konzultovat jednotlivé kapitoly. Všem jim srdečně děkuji.

*Berlín, únor 2002*

## Předmluva k českému vydání

Krátká historie nové institucionální ekonomie je historií úspěchu. Během několika málo let si získala tato mladá dílčí disciplína řadu zastánců. Někteří z nich byli již poctěni Nobelovou cenou za ekonomii.

Česká republika prošla v posledních dvou desetiletích obrovskou institucionální změnou. V tomto směru mají mnozí čtenáři této knihy asi nejen vlastní představy o funkci institucí, ale mají s nimi také řadu vlastních zkušeností. Byl bych rád, kdyby tato kniha přispěla k tomu, aby se i v České republice přemýšlelo o institucích a jejich důležitosti pro ekonomický rozvoj. Měla by čtenáři pomoci, aby o institucích systematicky přemýšleli, a tak kriticky refletovali vývoj institucí ve své zemi.

Za první podnět k napsání této knihy vděčím panu Brigeru Priddatovi, profesovi na Soukromé univerzitě Witten-Herdecke. Přál si knihu nekonvenční. Vyšel z toho pokus popsat pokud možno srozumitelnou formou aktuální stav jedné dílčí disciplíny z velmi subjektivní pozice.

Jsem velmi potěšen, že nyní vychází moje kniha i v češtině. Tato myšlenka se zrodila v době, kdy mi profesor Josef Šíma vyprávěl o úvodním kursu institucionální ekonomie na Vysoké škole ekonomické v Praze, kde působí. Realizace této myšlenky byla neobyčejně rychlá. Bylo tomu tak samozřejmě proto, že překladatelé publikace pracovali velmi intenzivně a v autorově duchu. Srdečně děkuji jim i profesoru Šímovi.



# Úvod

Proč má na celém světě jen několik stovek milionů lidí velmi vysoký příjem na obyvatele, zatímco miliardy trpí podvýživou, nebo se jejich příjem pohybuje u hranice existenčního minima? Proč často nevede převzetí jinde velmi úspěšných ústav k žádoucím výsledkům – k blahobytu a stabilitě? Čím to je, že rozvojové programy prováděné Světovou bankou a Mezinárodním měnovým fondem s těmi nejlepšími úmysly často nepřispívají k udržitelnému rozvoji, nýbrž se zdá, že situaci těch nejchudších ještě zhoršují? Existuje souvislost mezi individuálními právy na svobodu a příjmem na obyvatele? Existuje při reformě někdejších socialistických společností skutečně jediná správná cesta, a sice pokud možno masivně a rychle privatizovat? Tyto otázky (a ještě řada dalších) zajímají nejen institucionální ekonomy. Institucionální ekonomové si také nečiní nárok na to, že na všechny tyto otázky poskytnou vyčerpávající odpovědi. Jejich ambicí však je pojednat o nich jinak a obsáhleji, než to činí tradiční ekonomové.

Asi ústřední hypotéza institucionální ekonomie zní: *Růst a rozvoj závisejí rozhodujícím způsobem na současných platných institucích.* Ochota i schopnost se specializovat a tím přispět k vyšší dělbě práce, jakož i investovat do dlouhodobých kapitálových statků jsou zásadním způsobem závislé na jistotě vlastnických práv. Jak uvidíme v dalších kapitolách, jsou vlastnická práva základní součástí institucí, jež jsou zde ekonomicky analyzovány. Jejich obsah, ale i náklady, jež musí být vynaloženy na jejich prosazení, tedy abychom se domohli práva v případě, že někdo jiný našich vlastnických práv nedbá, jsou chápány jako základní determinanty při vysvětlení růstu a rozvoje. Douglass North, který za své průlomové práce v oblasti institucionální ekonomie obdržel v roce 1993 Nobelovu cenu, píše (1990a, 54): „...neschopnost společností vyvinout efektivní, s nízkými náklady fungující mechanismy k prosazování smluv, je nejdůležitější příčinou jak historické stagnace, tak nynějšího nedostatečného rozvoje třetího světa.“

Jiný přední představitel institucionální ekonomie, Mancur Olson, se táže, proč jsou některé národy bohaté a jiné chudé (1996). Po prozkoumání obvykle uváděných důvodů (rozdíly v přístupu k vědění, rozdílný přístup na kapitálové trhy, rozdíly ve vztahu obyvatelstva k půdě nebo k přírodním zdrojům, rozdíly ve vybavení lidským kapitálem, který lze tržně uplatnit atd.) dochází k závěru, že to všechno není dost přesvědčivé, a pokračuje dále (tamtéž, 19): „Jediné zbývající

přijatelné vysvětlení velkých rozdílů v blahobytu národů spočívá v kvalitativních odlišnostech jejich institucí a současné hospodářské politice.“

Především neekonomům by se mohla zdát důležitost institucí natolik zjevná, že by jim mohlo přijít obtížné pochopit, proč nějaké výzkumné zaměření dělá z takové samozřejmosti ústřední předpoklad a ještě ji opatří adjektivem „nová“. Důvod je tento: v rámci ekonomické teorie není tento předpoklad vůbec tak samozřejmý. Tak např. zastánci teorie růstu se snaží vysvětlit hospodářský růst dalekosáhle bez použití institucí (přičemž si všímají vybavení země faktory jako práce, kapitál a nově i lidský kapitál).

Již několik let se stále více vědců zabývá rolí institucí v hospodářském rozvoji. Ze širšího pohledu k nim můžeme zařadit i nositele Nobelovy ceny Kennetha Arrowa, Ronalda Coase, Friedricha Hayeka, Douglassa Northa a Herberta Simona. To ukazuje, že institucionální ekonomie je něco více než nějaký okrajový přístup.

Podíváme-li se, jak často jsou institucionální ekonomové mezitím citováni, pak má institucionální ekonomie bezpochyby úspěšnou historii.

Tento stručný úvod není napsán pouze pro čtenáře s předběžným ekonomickým vzděláním, ale obrací se i k širšímu publiku. Mnozí neekonomové předpokládají, že ekonomie je bezcitná, chladná věda, která pomíjí lidské bytosti. Ostatní společenští vědci ekonomům často vyčítají, že ve svých analýzách dostatečně nedbají na kontext, v němž se uskutečňuje nějaké rozhodnutí, resp. jednání. Nová institucionální ekonomie může být hodnocena také jako pokus brát tyto výčitky vážně, aniž by se vzdávala ekonomického přístupu, který také dopomohl k získání úžasných poznatků. Velmi zjednodušeně řečeno: Ekonomové odjakživa analyzovali omezení lidského chování, aby vysvětlili individuální chování. K těmto omezením patří tradičně vedle přírodních zákonů především rozpočtová omezení. Představitelé institucionální ekonomie nyní explicitně zohledňují, že příkazy a zákazy mohou rovněž působit v tom smyslu, že usměrňují chování. Sem patří státem sankcionované zákazy (např. maximální rychlosti) i společensky sankcionované příkazy nebo zákazy („na vídeňský Ples v opeře se chodí ve fraku“). Normy, zvyky, tradice a obyčejy mohou působit na usměrňování chování stejně jako zákony. Zatímco zákony mohou být parlamentem přes noc radikálně změněny, jsou společensky sankcionované příkazy a zákazy mnohem méně přístup-



né cílené změně. To nás přivádí k druhé ústřední hypotéze nové institucionální ekonomie:

*Možnosti, jak politicky prosadit instituce podporující růst a rozvoj, jsou omezeny kulturním charakterem současné společnosti.* K tomu také ještě jednou Douglass North (1990a, 6): „Ačkoliv formální pravidla jako následek politických nebo právních rozhodnutí mohou být změněna přes noc, neformální omezení, jež jsou zakotvena ve zvyklostech, tradicích a kodexech chování, se plánovité politice prakticky vymykají.“ Je-li správné tvrzení, že růst a rozvoj jsou ovlivněny jak formálními, tak i neformálními pravidly, pak je nutné jejich působení analyzovat nejen izolovaně, ale explicitně zohledňovat vztah různých druhů pravidel. Obecná hypotéza zní, že prosaditelnost formálních pravidel koneckonců závisí na jejich souladu (kompatibilitě) s nynějšími platnými neformálními pravidly (Weingast 1995, Voigt 1999, kapitola 5). Pro tvůrce hospodářské politiky a jejich poradce to může být frustrující poznání: Na programy, které mají během pár měsíců vést k růstu a stabilitě, se institucionální ekonomové dívají skepticky. Optimismus ohledně proveditelnosti takových opatření tak ustupuje skepsi, že v budoucnu nemohou přinést skutečné zlepšení.

Tato nevelká publikace nemůže dokázat nic více, než že vzbudí chuť zabývat se novou institucionální ekonomikou intenzivněji. Zatímco konvenční učebnice se omezují na didakticky vybroušenou prezentaci (více či méně) jistých vědomostí, netajíme se zde tím, že vědění o působení institucí, jež máme k dispozici, je stále omezené. Proto obsahují všechny následující kapitoly část s tzv. „otevřenými otázkami“. Jsou zde uvedeny nejen kvůli intelektuální poctivosti, ale také proto, aby podnítily čtenáře ke zkoumání těchto otázek. Pokud kniha přispěje k tomu, aby přesvědčila čtenáře, že institucionální ekonomie je mimořádně zajímavý výzkumný program, splnila by svůj účel.

Snad ještě stručně k uváděné literatuře a odkazům na ni: V textu se uvádějí příslušné publikace obvyklým způsobem. Abychom se s určitým tématem nejprve důvěrněji seznámili ve formě přehledu, je literatura uvedená v odkazech možná příliš odborně specifická. Doporučená literatura na konci každé kapitoly je tudíž vybrána podle dvou kritérií: pokud možno se zde uvádějí přehledové práce či publikace, přičemž se dává přednost německým před anglickými. Do seznamu literatury na konci knihy byly zařazeny obvyklé odkazy i doporučená literatura.



ČÁST



**OTÁZKY,  
PŘEDPOKLADY,  
METODY: ZÁKLADY**

## Základy

Abychom se mohli zabývat konkrétními otázkami výzkumu – a prvními výsledky – nového výzkumného programu, potřebujeme základy, které jsou položeny v této kapitole. Skládá se z pěti oddílů: v prvním z nich je stručně představen ekonomický model chování tak, jak je dnes používán většinou ekonomů. Jsou zde rovněž nastíněna rozšíření, která navrhují představitelé nové institucionální ekonomie. Druhý oddíl se zabývá otázkou, co to vůbec jsou instituce. Jsou zde stručně popsány různé možnosti, jak instituce definovat. Rozvíjíme zde také svou vlastní taxonomii, jež je používána ve všech následujících kapitolách. Třetí oddíl obsahuje systematické představení výzkumných otázek, jimiž se představitelé nové institucionální ekonomie zabývají. Jelikož členění všech dalších kapitol této knihy vyplývá ze systemizace výzkumných otázek, je zde toto uspořádání vysvětleno. Čtvrtý oddíl je věnován popisu nástrojů a metod, jež používají institucionální ekonomové k nalezení odpovědí na vznesené výzkumné otázky. Pátý a poslední oddíl této kapitoly se konečně zabývá vymezením nové institucionální ekonomie (NIE) vůči jiným výzkumným programům, především vůči převládajícímu hlavnímu proudu (mainstreamu) – neboli neoklasice. Nakonec jsou rozpracovány společné znaky a rozdíly vzhledem k příbuzným výzkumným programům, jako jsou ekonomie řádu, ekonomická teorie politiky a ekonomická teorie práva.

### 1.1

## **Ekonomický model chování a některé modifikace nové institucionální ekonomie**

Kdo chce vysvětlit a předvídat lidské chování, potřebuje k tomu model chování. Model chování ekonomů – *homo oeconomicus* – mnohým připadá příliš jednoduchý. S modelem chování, jenž nezohledňuje příliš mnoho relevantních detailů jednání, lze dělat jen nepřesné prognózy. Rovněž politická doporučení, jež jsou činěna na tomto základě, jsou pak často nevhodná. V tomto oddíle má

být stručně představen tradiční model ekonomického chování – uvedený *homo oeconomicus* – a poté některé jeho úpravy, jež provedli představitelé nové institucionální ekonomie. Nejprve ale odstavec o tom, co se zde vůbec má chápat pod pojmem **ekonomie**.

Tradičně se ekonomie (ekonomická věda) vymezuje svým **předmětem poznání**, jímž je hospodářství. Již několik desítek let je však toto pojetí vytlačováno jiným vymezením – podle **přístupu**, který ekonomové používají (k tomu viz zejména Becker, 1976). Vymezuje-li se ekonomie podle použití určitého přístupu, může být analyzováno každé rozhodnutí, jež vyplývá z podmínek vzácnosti. Tak v minulých desetiletích vznikla ekonomie manželství a plození dětí, ekonomie rasové diskriminace a kriminality, ba dokonce ekonomie čištění zubů. Ekonomický přístup lze také použít k analýze zvolených jednání a rozhodnutí v oblasti politiky (dnes většinou „ekonomická teorie politiky“, Public Choice) nebo práva („ekonomická analýza práva“, Law and Economics).

Jaká jsou **specifika ekonomického přístupu**, který lze aplikovat na všechna jednání v podmínkách vzácnosti? Předpokládá se, že všichni aktéři chtějí **maximalizovat svůj užitek** (nebo alespoň dosáhnout přijatelné úrovně užitku). Prostředky k tomu jsou však omezené. Koncept užitku přitom v žádném případě není omezen peněžními (monetárními) úvahami, nýbrž nevyklučuje ani aspekty nemonetární – jinými slovy, v případě užitku nemusí jít jen o peníze. Tak třeba užitek určitého člověka může zvyšovat skutečnost, že si ho váží jeho sousedé. Dále se předpokládá, že **preference** aktérů jsou **konstantní**, zatímco omezení resp. **restrikce**, jímž podléháme ve svém jednání, se mohou měnit. K relevantním omezením nepatří jen přírodní zákony a disponibilní rozpočet aktérů, ale i zákony sankcionované státem („zdražují“ ilegální jednání), společensky sankcionované instituce jako normy, zvyky a obyčeje (také ony zdražují určitá, z hlediska pravidel nekonformní jednání), jakož i časová omezení (je zhruba nemožné pracovat více než 24 hodin denně) a restrikce informační a vědomostní (kdo o produktu nic neví, nemůže jej ani poptávat).

Ekonomové ve svých modelech vycházejí z toho, že aktéři jsou **racionální** ve snaze za daných omezení zvyšovat svůj užitek. Celkově jsou tyto předpoklady nazývány také modelem *homo oeconomicus*. Jde o model, a tedy si nelze činit nárok na to, že popisuje realitu úplně a přesně. Dovoluje však ekonomům vysvětlovat lidské jednání a formulovat prognózy, s jakými změnami chování je nutno počítat, pokud se restrikce změní. Za dostatečné vysvětlení změny chování se

však nikdy nepovažují změny preferencí, protože ty nepředstavují vysvětlení, ale pouze přeformulování problému.

Ekonomie je dále založena na předpokladu **metodologického individualismu**. Práví, že jednají výlučně jednotlivci, zatímco kolektivy, ať to jsou firmy nebo státy, jednat nemohou. Pozorujeme-li výsledky na kolektivní úrovni, jež jsou nezamýšleným důsledkem plynoucím z interakcí individuálního jednání – pak je úkolem společenských věd – a tedy i ekonomie, aby vysvětlily, jakou souhrou individuálních jednání k nim bezděčně došlo. Úkol ekonomů není tedy vyčerpán tím, že vysvětlují individuální jednání za daných omezení. Nezbytné je zkoumat i důsledky těchto individuálních rozhodnutí, jež vylpynou na kolektivní úrovni.

Představený model chování i předpoklad metodologického individualismu sdílí velká většina ekonomů. Jaké jsou tedy **zvláštnosti nové institucionální ekonomie**, jež institucionální ekonomové se svými tradičními kolegy nesdílejí? Rozdíly lze najít ve dvou rovinách:

1. v předmětu poznání a
2. v použitých předpokladech.

Ve vztahu k předmětu poznání byla pravidla, s jejichž pomocí mají být interakce uspořádány, dlouhou dobu odkazována na tzv. datovou rutinu. Jinak řečeno, předpokládalo se, že pravidla jsou daná. S pomocí ekonomického přístupu se však dospělo k tomu, že také volbu pravidel lze analyzovat v čase. Ve vztahu k použitým předpokladům obhajují institucionální ekonomové oproti tradičnímu přístupu dvě modifikace: místo aby se vycházelo z úplné či dokonalé racionality, pokládají za vhodnější vycházet z **omezené racionality**. Dále považují za mylný předpoklad, že se směnná jednání sama o sobě mohou uskutečňovat bez nákladů. Při těchto jednáních totiž existují náklady na vyhledávání informací, vyjednávání a prosazování, jejichž výše rozhodujícím způsobem závisí na povaze stávajících institucí. Tyto náklady se v ekonomii označují jako **transakční náklady** a v neoklasice se dlouho předpokládalo, že jsou nulové. Omezená racionalita a transakční náklady jsou spolu těsně spjaty.

## Od dokonalé k omezené racionalitě

Dosud se obvykle mělo za to, že jednotlivci se snaží maximalizovat svůj užitek plně racionálním způsobem. To by znamenalo, že jakýkoliv možný stav tohoto světa lze předjímat a z těch možností jednání, které jsou k dispozici, můžeme zvolit a také zvolíme ty, jež slibují největší užitek. Důsledky všech myslitelných možností jednání lze bez časového prodloužení a bez nákladů vyhodnotit. Krepš (1990, 745) o tom říká: „Dokonale racionální jednatel má schopnost předjímat všechny myslitelné události a může optimálně volit mezi disponibilními možnostmi jednání, to vše během jediného okamžiku a bez jakýchkoliv nákladů.“

**Nejistota** jako stav, v němž aktéři nemohou počítat s očekávaným užitekem, protože nejsou s to předjímat všechny možné poměry ve světě, byla do ekonomie zavedena Frankem Knightem (1922). Ten rozlišuje mezi nejistotou a **rizikem**. V druhém případě jsou aktéři alespoň schopni přiřadit ke konečnému počtu možných stavů různé pravděpodobnosti. Při riziku jsou tak aktéři s to propočítat očekávaný užitek. To znamená, že lze uplatnit zavedenou rozhodovací teorii. Přesně tohle už však není možné, jakmile vycházíme nikoli z rizika, ale z nejistoty.

Herbert Simon (1955) rozpoznal, že předpoklad dokonalé racionality ve světě, který se vyznačuje nejistotou, není příliš vhodný, a proto zavedl do ekonomie koncept **omezené racionality**. Předpoklad individuální maximalizace užtku nahradil konceptem tzv. uspokojujícího jednání. Dle něj si jednotlivci vytvářejí reálnou představu o úrovni užtku, na který mají nárok. Jen tehdy, když této předpokládané výše nedosahují, začnou jednotlivci podle svých možností hledat alternativní způsoby jednání, které se od rutinního počínání odlišují. Může se ukázat, že při nejistotě může být racionální použít pravidla jako pomůcky k rozhodování o tom, jak bychom se v takových situacích měli zachovat (Heiner 1983). Tento druh racionality se často označuje jako „racionalita pravidel“. Ve světě bez nejistoty neexistuje žádný důvod pro existenci pravidel a institucí právě proto, že aktéři mohou znát a vyhodnotit každý možný stav světa, aniž by vynaložili jakékoliv náklady. Pravidla (rozhodování) jsou zde tedy spatřována jako možnost, kterou aktéři mohou využít k racionálnímu zacházení s nejistotou.

## Transakční náklady

Transakční náklady zavedl do ekonomie Ronald Coase (1937). Definoval je jako **náklady využití trhu**. Nejsou-li transakční náklady zohledňovány (nebo je-li za ně explicitně dosazena nula), znamená to totéž co předpoklad, že trh

funguje efektivně a bez nákladů. Fungují-li však trhy bez nákladů (a efektivně), potom není vůbec žádný důvod k tomu, aby existovaly firmy. Neboť uvnitř firem nejsou interakce koordinovány prostřednictvím dobrovolných směnných vztahů (jako na trzích), ale prostřednictvím příkazů. Coase zdůvodňuje existenci firem na základě pozorování, že náklady využití trhu (transakční náklady) jsou pro některé aktivity vyšší než náklady využití hierarchií. Dahlman (1979) později popsal transakční náklady jako „náklady na vyhledání a informace, náklady na vyjednávání a rozhodování, náklady na dohled a prosazení.“ Předpoklad pozitivních transakčních nákladů je těsně spjat s předpokladem omezené racionality, protože předpoklad dokonalé racionality znamená nepřítomnost transakčních nákladů. Musí tomu tak být, jelikož jednotlivec, který již všechno ví, již nemusí vynaložit žádné náklady na přípravu, vyjednání a prosazení smluv.

Mezitím se význam transakčních nákladů stal obecně zřejmým nejen pro existenci firem, ale i pro hospodářský rozvoj: *čím vyšší transakční náklady, tím nižší počet transakcí*. Koncept transakčních nákladů byl současně rozšířen také na analýzu politických trhů, kdy se hovoří o **politických transakčních nákladech** (North 1990b a 1993). Argumentuje se, že politické trhy podléhají nebezpečí neefektivnosti v mnohem větší míře než trhy s obvyklými statky, jelikož na politických trzích je mnohem obtížnější kvantifikovat směňované statky a sjednat závazné sliby o podávaných službách mezi partnery směny.

Tak si lze představit vztah mezi politikem a jeho voliči jako směnný obchod: hlasy voličů jsou směňovány za sliby uskutečnit určité politiky. Voliči však mají jen málo možností, aby po volbách donutili politiky k dodržení slibů. Náklady na dohled a prosazení jako součást transakčních nákladů jsou zde tedy vysoké.

## 1.2

### Instituce: Funkce, typy a vztahy

Dvě auta jedou proti sobě po silnici, která je tak úzká, že bez snížení rychlosti kolem sebe nemohou projet. Oba řidiči si kladou otázku, jak se druhý řidič asi zachová. Dva cizí lidé by rádi směnili statek, jehož kvalitativní vlastnosti však nelze ihned přezkoumat. Za jakých podmínek byste byli ochotni přistoupit na směnu? Dva studenti se rozhodnou založit firmu. Jak může každý z nich zjistit, že ho ten druhý neošidí?



Uvedli jsme tři příklady interaktivních situací, v nichž panuje **strategická nejistota**. Strategická nejistota existuje vždycky, když výsledek jednání nezávisí jen na vlastním jednání, ale i na jednání alespoň jednoho dalšího aktéra (odlišujeme od **parametrické nejistoty**, kdy výsledek závisí na vlastnostech přírody, tedy třeba na tom, zda prší, nebo sněží). Možným důsledkem strategické nejistoty je, že se určitá směnná jednání prostě neuskuteční. To v našich příkladech znamená, že určitý statek nebude směněn nebo firma nebude založena.

Jakmile spolu jednají dvě osoby, panuje strategická nejistota. Nejsou-li jednající osoby schopny vytvořit si očekávání o způsobu jednání toho druhého, budou ochotny přistoupit jen na interakce v rámci krátkého časového horizontu. Směnná jednání se tedy omezí převážně na simultánně uskutečněné transakce a specializace pracovních sil, a tím i dělba práce bude velmi malá, což nevyhnutelně povede k nízkému životnímu standardu. To vše se může změnit, když se podaří snížit míru strategické nejistoty pomocí adekvátních omezení chování. *Funkcí institucí je snižovat nejistotu*, prodlužovat časový horizont aktérů, dávat popudy k specializaci, a tím působit na prohlubování dělby práce, stručně řečeno pozvednout úroveň blahobytu.

Tím jsme se přiblížili k funkci institucí. Máme-li zájem na vysvětlení vzniku institucí, pak se nesmíme dopustit **chybného funkcionalistického závěru**. Tím se rozumí pokus vysvětlovat existenci zkoumaného stavu tím, že odkazujeme na jeho pozitivní účinky. Existují zákony, které nejsou schvalovány pro své pozitivní účinky, ale proto, že určití aktéři očekávají, že si jejich schválením polepší. V rámci metodologického individualismu se vznik institucí vysvětluje pomocí objasnění motivací aktérů, kteří se podílejí na jejich vzniku.

### 1.2.1.

#### Přístupy k vymezení institucí

Nová institucionální ekonomie je mladý obor poznání. Nepřekvapí proto, že se ještě nevyvinula obecně akceptovaná definice institucí. Lze však rozlišit dva přístupy k definici instituce:

1. Instituce jako **výsledek hry**.
2. Instituce jako **pravidlo hry**.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> V literatuře (AOKI 1998) bylo kromě toho navrženo definovat instituce jako hráče hry. O tomto návrhu definice zde však nepojednáváme.

Schotterovo (1981) vymezení lze přiřadit k prvnímu přístupu. Definuje (tamtéž, 11) instituce jako „...pravidelnost v sociálním chování, s níž jsou srozuměni všichni členové společnosti, která specifikuje určité chování v opakujících se situacích a buď se prosazuje sama od sebe, nebo je prosazována externí autoritou.“

Northovu definici (1990a) řadíme k druhému přístupu. Píše (tamtéž, 3), že instituce jsou pravidla hry ve společnosti. Definuje instituce jako „lidmi vymyšlená omezení lidské interakce. Utvářejí odpovídající motivace vzájemné směny, ať je tato směna politického, společenského či ekonomického druhu.“

V této knize navrhuje definici, která se velmi podobá definici použité Ostromovou (1986). Podle našeho názoru je důležité rozlišovat **dvě složky**, z nichž instituce zpravidla sestávají: jednak **složku pravidlovou**, jednak složku prosazovací či **sankční (postihovou)**. Instituce lze pak definovat jako *obecně známá pravidla, s jejichž pomocí jsou uspořádány opakující se interakce a jež jsou vybavena donucovacím mechanismem, který v případě porušení pravidel vede k sankci, či k hrozbě sankce.*

### Vlastnosti pravidel

V návaznosti na Ostromovou (1986, 5) jsou zde pravidla definována jako „obecně známé předpisy, které jsou používány skupinou účastníků k uspořádání opakovaně se vyskytujících interakcí. Pravidla jsou výsledkem implicitní nebo explicitní snahy skupiny jednotlivců docílit pořádku, resp. stabilních očekávání v rámci opakujících se situací.“ Poukážeme zde obzvláště na dva znaky této definice:

1. Pravidlo *je obecně známé*. To však neznamená, že každý jednatel zkoumané společnosti všechna pravidla skutečně zná a mohl by jejich obsah bezesbytku vyjmenovat. Zde jsou již aktéři vytyčeny hranice tím, že si nikdy nemůže být vědom všech faktorů, které ovlivňují jeho interakce. Výrazem „obecně“ má být zřetelně řečeno, že *čistě soukromé* normy, které nejsou nutně sdíleny ostatními členy společnosti, nepředstavují žádná pravidla.
2. Pravidlo lze sice interpretovat jako *výsledek lidského jednání, nikoli však nutně jako výsledek lidského záměru*, jelikož jeho vznik lze odvodit jak

z explicitní, tak implicitní snahy jednotlivců uspořádat své vzájemné vztahy.

### Výsledek lidského jednání, nikoli však lidského záměru

Pravidlo může časem vzniknout jednáním různých aktérů, aniž by o to byl jeden jediný aktér usiloval. Příkladem jsou jazyková pravidla: vznikla na základě lidského jednání, aniž by je kdokoli předtím vědomě navrhl. První německy mluvící nositel Nobelovy ceny za ekonomii Friedrich A. Hayek formulaci „výsledek lidského jednání, nikoli však lidského záměru“ často užíval, aby poukázal na evoluční složku vývoje pravidel. Jako zdroj vždy uváděl Adama Fergusona, skotského morálního filozofa z 18. století. Ve svém díle, jež v němčině vyšlo pod názvem „Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft“ [tj. Esej o dějinách občanské společnosti – pozn. ed.] (1767/1986, 258), poukazuje však sám Ferguson na to, že tato formulace pochází od francouzského kardinála de Retz.

Pravidla mohou mít dvě zásadně odlišné formy: a) **příkazy**, jež předepisují specifické jednání nebo oblast povolených jednání, b) **zákazy**, jež jeden nebo více specifických způsobů jednání zakazují.

### Formy dohledu nad prosazením pravidel

Doposud jsme se zabývali výlučně pravidly, aniž bychom nastínili otázku, jak je dohlíženo na jejich dodržování. Přitom lze rozlišovat různé ideální formy dohledu. Zaprvé musíme myslet na to, že pravidlo se do jisté míry **prosazuje samo**, aniž by hrozila nějaká dodatečná sankce. V takovém případě by totiž porušení pravidla vedlo k tomu, že ten, kdo ho porušil, by na tom byl hůře, než kdyby pravidlo dodržel. Má tedy motivaci pravidlo dodržovat. Z hlediska teorie her se u tohoto typu interakce jedná o **ryze koordinační hru**, při níž je dominantní strategií všech zúčastněných dodržovat pravidla. Abychom zde uvedli nejčastější příklad: v zemi, kde všichni ostatní řidiči jezdí vpravo, jednotlivý řidič nic nezíská, jede-li vlevo (pokud nemá sebevražedné úmysly).

Zadruhé může dohled nad pravidlem probíhat prostřednictvím „**imperativní sebekontroly**“ aktérů. Tato forma dohledu se od předchozího liší v tom, že zde aktéři nutně nesledují úzce pojatý racionální účel. Spíše internalizují (tj. zvnitřňují, berou za svá) určitá **etická pravidla**. Pak u nich existuje vnitřní motivace

dodržovat pravidlo i tehdy, jde-li proti úzce definovanému vlastnímu zájmu. Jinak řečeno, internalizované pohnutky se – alespoň do jisté míry – vymykají kalkulaci bezprostředních nákladů a užiteků. Pokud jsou tato pravidla kulturně tradovanými normami chování, splňují kritérium obecné známosti. Ve formě sdílených přesvědčení a názorů skupiny vedou k pozorovatelným pravidelnostem, a jejich působení tudíž přesahuje čistě soukromý rámec. Jako příklad se uvádí návštěvník pláže, který si je jistý, že ho nikdo nepozoruje a ani nemá v úmyslu se na danou pláž někdy vrátit, přesto však zde nenechá válet prázdné plechovky od limonády, ale vyhodí je do nejbližšího odpadkového koše.<sup>2</sup>

Avšak ne každá interakce má strukturu vedoucí k pravidlu, které se prosazuje samo nebo prostřednictvím imperativní sebekontroly aktérů. Další formy dohledu nad dodržováním pravidel se vyznačují tím, že vyžadují explicitní sankční jednání ostatních aktérů, a tedy objevuje se u nich **problém kolektivního jednání**. Tento problém spočívá v tom, že motivace aktéra postihnout (sankcionovat) narušitele pravidel, jenž mu způsobil škodu, je tím menší, čím menší je podle jeho odhadu pravděpodobnost, že se s narušitelem znovu setkají. Pokládá-li poškozený opětovné setkání za nepravděpodobné, způsobil mu uvalení sankce jen dodatečné náklady, zatímco výnosy sankce si nemůže přivlastnit (internalizovat), nebo tak může provést jen v omezené míře. Problém postihu jako kolektivního statku vyvstává především v případě **spontánního společenského dohledu**. Při něm neznámý počet osob dohlíží na dodržování společenských pravidel prostřednictvím neformální kontroly – v mezním případě se přitom jedná o vzájemný dohled dvou aktérů. Jednou z možných forem sankcionování takového chování, jež se odchyluje od pravidel, spočívá například v tom, že ostatní aktéři jsou o tomto porušení informováni, čímž je poškozena společenská **reputace** narušitele pravidel.

Od neformální kontroly rozlišujeme dvě další formy dohledu prostřednictvím ostatních aktérů, a to tím, že se uskutečňují organizovaně. Jde o organizovanou soukromou kontrolu a o organizovanou státní kontrolu. Na rozdíl od soukromé obsahuje státní kontrola hierarchický prvek nadřízenosti a podřízenosti. Příkladem organizovaného **soukromého dohledu** je situace, kdy na formální pravidla dohlížejí soukromé rozhodčí soudy. **Organizovaný státní dohled** nad právními pravidly je naproti tomu úkolem státních soudů.

<sup>2</sup> Jednání, resp. omezení jednání mohou být motivována také nábožensky. Návštěvník pláže může tedy vycházet z toho, že Bůh by to viděl, kdyby nechal na pláži prázdné plechovky. Chování je tedy usměřováno nikoli imperativní sebekontrolou, ale přesvědčením, že se má jednat podle představ nadpozemské instance.

Následující dva body pojem instituce ještě více ozřejmují:

1. První součástí instituce je podle naší definice pravidlo. To omezuje lidské jednání vždy. Naopak každé omezení lidského jednání ještě nemusí být pravidlem. Příkladem mohou být omezení způsobená přírodními zákony. Ale i když je pravidlo pojímáno jen jako výsledek lidského jednání (vzpomeňme si na definici instituce podle Northa!), zůstává zde ještě druhý způsob omezení, jenž je sice produktem lidského jednání, avšak přesto nemůže být označen za instituci. To jsou taková omezení, jež se odvozují z projevu vůle chovat se určitým způsobem. Projev vůle tohoto druhu může obsahovat slib respektovat jednu nebo i více institucí, sám o sobě však institucí není, jelikož nesplňuje požadavek obecné známosti kladený na pravidlo. Tedy například smlouva, jež spočívá na vzájemných projevech vůle partnerů, není institucí (viz naproti tomu Williamson 1990, 17)<sup>3</sup>.
2. Instituce mají informativní charakter, a zmenšují tudíž strategickou nejistotu. Informace jsou sice obsaženy i jinde – jako například v novinách, zpravodajských relacích nebo tržních cenách, avšak takové informace nutně nemusí strategickou nejistotu snižovat.<sup>4</sup> Kromě toho zde není k dispozici ani pravidlo, ani systém dohledu, takže nejsou rovněž kvalifikovány jako instituce.

Dosavadní úvahy jsou shrnuty v tabulce I.1. Podle ní je smysluplné rozlišovat pět různých typů institucí. Navrhuje se, aby instituce, jejichž prosazení se neuskutečňuje skrze stát, byly označovány jako **interní instituce**. Dále se navrhuje, aby se instituce, jejichž prosazení se uskutečňuje prostřednictvím státu, nazývaly **instituce externí**. Základem tohoto návrhu je *koncepční oddělení státu a společnosti*. Pravidla, jejichž porušení je sankcionováno uvnitř společnosti, se proto označují jako interní instituce. Pravidlům, jejichž porušení je sankcionováno státem – tedy vně společnosti – odpovídají externí instituce.

---

<sup>3</sup> Tento výrok má omezenou platnost, uvažujeme-li smlouvy, jejichž působení daleko přesahuje rámec soukromého sektoru, jako třeba kolektivní smlouvy nebo smlouvy mezi státy.

<sup>4</sup> Informace, které nám dodávají zprávy, mohou právě naopak přispět k rozpoznání nových možností jednání a tím zvýšit komplexnost rozhodovací situace.

pravidlo	způsob dohledu a prosazení	kategorie instituce	příklad
1. konvence	sebeprosazení	interní, typ 1	mluvnická pravidla jazyka
2. etické pravidlo	imperativní sebekontrola	interní, typ 2	desatero přikázání, kategorický imperativ
3. zvyk	spontánní dohled ostatních aktérů	interní, typ 3	společenské formy styku
4. formální soukromá pravidla	plánovitý dohled ostatních aktérů	interní, typ 4	samovolně vytvořené hospodářské právo
5. pravidla pozitivního práva	organizovaný státní dohled	externí	soukromé (občanské) a trestní právo

Tabulka 1.1 Typy interních a externích institucí

Zdroj: Kiwit a Voigt, 1995

Obzvláště interní instituce typu 2 a 3 odrážejí **hodnoty a normy** sdílené většinou členů společnosti. Hodnoty jsou definovány jako „...koncepty toho, co je žádoucí a které ovlivňují naše rozhodovací chování... Hodnoty nejsou totéž co normy chování. Hodnoty jsou standardy toho, co je žádoucí, nezávisle na specifických situacích. Jediná hodnota může být referenčním bodem dalších specifických norem, jediná specifická norma může představovat současné použití několika různých hodnot“ (*International Encyclopedia of the Social Sciences* 1968, sv. 16, 283). Normy spravedlnosti nějaké společnosti mohou vést k imperativní sebekontrolě aktérů (typ 2), ale i k tomu, že členové společnosti, kteří poruší určité normy spravedlnosti, jsou za to ostatními členy společnosti sankcionováni.

### Vztahy mezi interními a externími institucemi

Jak jsme právě viděli, existují zcela odlišné typy institucí. To platí nejen pro způsob jejich prosazování, ale i pro příkazy, resp. zákazy jako součást pravidel. Jelikož složky pravidel různých institucí mohou pocházet ze zcela odlišných zdrojů, jsou zajímavé možné vztahy mezi různými typy institucí: mimo jiné se zdá být myslitelné, že působení externích institucí je interními institucemi zesilováno, ale

také, že jejich působení je protichůdné, resp. je jimi zcela zrušeno. To by mohlo být velmi důležité z hlediska rozsahu, v němž instituce skutečně snižují nejistotu. Logicky jsou možné následující vztahy mezi externími a interními institucemi:

1. Externí a interní instituce se mohou vyznačovat **neutrálním vztahem**, pokud se orientují na vzájemně nepropojené oblasti lidského jednání.
2. Externí a interní instituce mohou být **komplementární**, pokud lidské chování omezují obsahově podobným nebo stejným způsobem a na dodržování pravidel dohlíží *jak stát, tak i soukromé subjekty*.
3. Externí a interní instituce mohou být v **substitučním vztahu**, pokud lidské chování omezují obsahově podobným nebo stejným způsobem, ovšem na dodržování pravidel dohlíží *bud' stát, nebo soukromé subjekty*.
4. Externí a interní instituce mohou být konečně ve **vztahu konfliktu**, pokud je respektování interní instituce nutně spojeno s proviněním vůči externí instituci či naopak.

Prognózy lidského chování, jež byly vytvořeny s pomocí jednoduchého modelu *homo oeconomicus*, se často ukázaly jako nesprávné. Chceme-li se však držet obecného modelu chování, v němž se vychází z konstantních preferencí a omezení, jejichž samotná změna může vyvolat změny chování, pak bude vhodné podívat se na relevantní omezení poněkud přesněji, než tomu bylo doposud. Institucionální ekonomové předpokládají, že přesnost prognóz, jež jsou vytvářeny na základě jednoduchého ekonomického modelu chování, se může podstatně zlepšit, budeme-li více než dosud počítat s omezeními založenými na interních institucích, jako jsou třeba zvyklosti, tradice, etická pravidla atd.

### 1.3 Otázky výzkumu

V následujících kapitolách je nutno systematicky rozlišovat dvě roviny:

1. V první rovině se předpokládá, že instituce jsou **dány exogeně (z vnějšku)** a naším zájmem je zjistit **působení** těchto institucí na proměnné, jež zajímají ekonomy. Můžeme srovnávat různé instituce a ptát se, zda sys-

tematicky vedou k odlišným výsledkům. Jak již bylo řečeno, za ústřední vysvětlující proměnnou při objasňování rozdílných temp hospodářského růstu považují institucionální ekonomové velkou různorodost institucionálního uspořádání. Této rovině se věnuje druhá část této knihy.

2. V druhé rovině se již nepředpokládá, že **instituce** jsou exogenně dané, ale že jsou **endogenizovány**. Máme tedy zájem na vysvětlení jejich samotného **vzniku**. Abychom pochopili velkou rozmanitost existujících institucí, je důležité porozumět rozdílným počátečním podmínkám, jež vedly k těmto velkým odlišnostem. V třetí části této knihy jsou stručně představeny doposud existující přístupy k objasnění změny externích i interních institucí.

Využijeme-li k tomu výše uvedené rozlišení externích a interních institucí, dostaneme jednoduchou matici 2×2 (viz tabulka 1.2).

	působení institucí	vznik institucí
externí instituce	1	3
interní instituce	2	4

Tabulka 1.2 K identifikaci oblastí výzkumu

Tyto čtyři stylizované oblasti výzkumu patří plně k pozitivnímu výzkumnému programu. Zde tedy nejde o výpověď o tom, které instituce jsou optimální pro určité národní hospodářství, ale jedná se o vysvětlení, jak určité instituce vznikly (pole 3 a 4), resp. jaké je působení institucí na ostatní proměnné (pole 1 a 2). V dalších odstavcích je tato jednoduchá matice o čtyřech polích použita ke stručnému popisu některých otázek, jimiž se institucionální ekonomové zabývají.

Působení exogenně daných externích institucí (pole 1) je zajímavé z pohledu množství interaktivních situací:

- a) Ptáme se, jak instituce ovlivňují dobrovolně smlouvenou směnu statků mezi soukromými aktéry, tedy třeba s jakými statky se obchoduje, jaké způsoby placení mohou být dohodnuty k uskutečnění směny atd. Tím se budeme zabývat v druhé kapitole.



- b) Ptáme se, jaký vliv mají instituce na to, jak soukromí aktéři uspořádávají opakované transakce. Tyto otázky se dostávají do popředí v třetí kapitole.
- c) Dále nás zajímá, jak instituce ovlivňují motivace ke kolektivnímu jednání. Zde stojí v popředí samozřejmě jednání zástupců států. Tážeme se však i na možnosti zajistit kolektivní statky (jako například čisté životní prostředí) bez použití státu, tedy dobrovolně. O tom najdete více ve čtvrté kapitole.
- d) Konečně se ptáme, jak působí instituce na růst a rozvoj.

Zatímco oblasti výzkumu a)–c) se zabývají otázkami na úrovni mikroekonomie, oblast výzkumu d) popisuje možnou výzvu pro zavedenou makroekonomickou teorii. Sem patří názory, jež byly získány na základě práce v oblasti výzkumu a)–c). Dosud existující názory jsou představeny v páté kapitole.

Pokud jde o druhé pole tabulky 1.2, lze si položit obdobné otázky, jako ty právě naznačené. To je také důvod, proč je působení externích a interních institucí v dalším textu analyzováno vždy v rámci stejné kapitoly. Poli 3 a 4 se zabýváme v třetí části této knihy. V šesté kapitole se tážeme, jak vysvětlit změnu externích institucí s použitím ekonomického přístupu. V sedmé kapitole se – podle pole 4 – zároveň ptáme, jak vysvětlit změnu interních institucí s použitím ekonomických nástrojů.

Tuto knihu uzavírá čtvrtá část. Již jsme poukázali na to, že druhá a třetí část odrážejí **pozitivní** oblast ekonomického výzkumu. Pokud je otevřeno více možností jednání než jedna, musíme se ovšem ptát, jaká možnost jednání by tedy *měla být* použita. K zodpovězení této otázky je zapotřebí **normativní teorie**. Dosud existujícími prvky normativní teorie se zabýváme v osmé kapitole.

Nakonec se můžeme ptát na důsledky nové institucionální ekonomie jak pro praktickou hospodářskou politiku, tak pro teorii hospodářské politiky. To je tématem deváté kapitoly. Závěrečná desátá kapitola poskytuje výhled možného dalšího vývoje nové institucionální ekonomie.

## 1.4 Nástroje

Po uspořádání otázek, jimiž se zabývají institucionální ekonomové, pojednáme nyní stručně o nástrojích, kterých používají, aby na ně obdrželi odpověď. Na tomto místě jsou stručně představeny tyto nástroje: teorie her (1.4.1), komparativní institucionální analýza (1.4.2), laboratorní experimenty (1.4.3) a ekonometrické testy (1.4.4).

### 1.4.1

#### Teorie her: Nástroj k analýze strategických interaktivních situací

V předchozím oddíle jsme ukázali, že smyslem instituce je usnadňovat aktérům zacházení se strategickou nejistotou. Ne každá situace, v níž spolu jednají dva nebo více aktérů, však má identickou strukturu: může se stát, že oba aktéři si pomocí odpovídajícího jednání mohou polepšit (**koordinální hry**), že zisk jednoho je ztrátou druhého (**hry s nulovým součtem**) nebo také existuje kombinace koordinace a konfliktu (**hry „Mixed Motive“**). Teorie her zredukovala množství interaktivních situací na jejich základní složky, a tak pomáhá vytvářet prognózy o chování racionálních aktérů, kteří se nacházejí v určitých situacích. Na jedné straně zde poskytujeme stručný úvod do teorie her, na druhé straně se teorie her stala nedílnou součástí veškeré ekonomie. Chceme proto představit ve vší stručnosti dvě specifické hry, a sice koordinální hru a hru „Mixed Motive“.

Hra zahrnuje zpravidla šest složek:

1. **Hráče.** Zde se rozlišují hry pro dva a více hráčů. Omezíme se především na případ, kdy se hry účastní dvě osoby.
2. **Pravidla.** Popisují, který hráč a kdy má jaké možnosti jednání. V některých hrách se hráči rozhodují současně, v jiných podle pořadí. Záleží na struktuře hry, je-li výhodou či nevýhodou rozhodovat se jako první.<sup>5</sup>
3. **Strategie.** Strategii si lze představit jako úplný popis jednání, kterou může hráč učinit v každé myslitelné herní situaci.

<sup>5</sup> Ve hře Mixed motive „Boj pohlaví“ by se muž a žena rádi sešli, mají však odlišné preference, pokud jde o místo setkání. Předpokládejme třeba, že on by si rád dal schůzku na fotbalovém stadionu, ona raději na diskotéce. Kdo zde jako první závazně určí možnost („miláčku, už jsem koupil lístky“), má výhodu prvního tahu (*first mover advantage*). Předpokládejme, že při dětské hře kámen-nůžky-papír by se hráči rozhodovali nikoliv současně, ale jeden po druhém. Pak by byl očividně v nevýhodě ten, kdo by byl na tahu první.

4. **Množství informací.** Vycházíme-li z **úplné informovanosti**, předpokládáme, že hráči znají pravidla hry, disponibilní strategie všech aktérů, ale i výplaty, jež vyplývají ze všech myslitelných strategických kombinací. **Dokonalá informovanost** existuje, když aktér zná tahy, které ostatní hráči doposud udělali.
5. **Výplatní funkce (payoff-function).** Udává, jak hráči hodnotí možné výsledky hry.
6. **Výsledek.** Zde je zvláště významný koncept (**Nashovy**) **rovnováhy**. Popisuje se jím stav, v němž není žádný hráč schopen si polepšit změnou strategie v případě, že ostatní hráči si svou strategii zachovají.

Existují různé možnosti zobrazení her. Zde se omezujeme na **redukovanou formu**. To je takové zobrazení, z něž jsou patrné především výplaty, jež jsou důsledkem kombinací jednání hráčů. Výplaty hráče v řádku jsou přitom zaznamenány před výplatami hráče v sloupci.

### Koordináční hra

Představte si ještě jednou dva řidiče, kteří jedou proti sobě na úzké silnici. Říkejme jim Stan a Olli. Když se setkají, mohou se vyhnout buď vpravo nebo vlevo. Oba hráči mají zájem zkoordinovat své vlastní chování s chováním druhého hráče, neboť pokud se jim to nepodaří, způsobí nehodu, což ani jeden z nich nechce. Tato hra má dvě rovnováhy v čistých strategiích: oba se mohou vyhnout vpravo, nebo oba vlevo (existuje další rovnováha v smíšených strategiích – oba se vyhýbají se stejnou pravděpodobností buď vpravo, nebo vlevo – to však zde není dále zohledněno). Podíváme-li se pouze na strukturu matice pay-off, neobsahuje téměř žádné poukazy na to, co oba řidiči udělají. Jsou-li však schopni se setkat předem, mohli by se dohodnout, že se budou vyhýbat vlevo (popř. vpravo). Takový slib je věrohodný, protože žádná ze stran si odlišným chováním nemůže polepšit. Takové řešení koordinační hry se také nazývá **konvencí**. Konvence nepotřebují – alespoň ne zásadně – být prosazovány třetími subjekty (například státem). Konvence jako řešení koordinační hry se staly součástí výše představené institucionální taxonomie jako sebezprosazující instituce, resp. interní instituce typu 1.

		<b>Olli</b>	
		<b>vlevo</b>	<b>vpravo</b>
<b>Stan</b>	<b>vlevo</b>	0, 0	-2, -2
	<b>vpravo</b>	-2, -2	0, 0

Matice 1.1. Koordinační hra

Legenda: V polích jsou vyneseny výplaty hráčů, nejprve hráče v řádce (zde Stan), potom hráče ve sloupci (zde Olli). Vyšší čísla zde představují vyšší úroveň užitku. Rovnováhy jsou vždy vyplněny šedě.

### Hra Mixed Motive: Vězňovo dilema

Vězňovo dilema je jistě nejznámější hrou, kterou teoretici her analyzovali. Následující příběh ozřejmí název hry. Dva podezřelí – Bonnie a Clyde – jsou zatčeni a uvězněni v oddělených celách. Policie si je jista, že se dopustili různých trestných činů, ale nemá k dispozici nutné důkazy, aby je mohla potrestat. Vyšetřovatel vysvětlí oběma podezřelým, že mají dvě možnosti, jak se rozhodnout: přiznat se, nebo se nepřiznat. Pokud se žádný z nich nepřizná, budou odsouzeni za nějaké malé porušení zákona k relativně nízkému trestu. Přiznají-li se oba, budou oba přísně potrestáni, přičemž je vyšetřovatel ujistí, že nebude požadovat maximální trest. Přizná-li se jeden z nich, zatímco druhý zapírá, může ten, který se přiznal, počítat s mírnějším trestem („pravidlo korunního svědka“), druhému však hrozí maximální trest. Z příběhu vyplývá následující výplatní matice (viz matice 1.2):

		<b>Clyde</b>	
		<b>nepřiznat se</b>	<b>přiznat se</b>
<b>Bonnie</b>	<b>nepřiznat se</b>	3, 3 (1 rok pro oba)	1, 4 (10 let, 3 měsíce)
	<b>přiznat se</b>	4, 1 (3 měsíce, 10 let)	2, 2 (8 let pro oba)

Matice 1.2. Vězňovo dilema

V závorkách je vždy uvedena délka trestu odnětí svobody. Nad tím jsou **poporadě** uvedeny výplaty. Podle nich vidíme, že pro Bonnie je žádoucí, aby se přiznala, když se Clyde nepřizná, jelikož to pro ni znamená pouze tři měsíce odnětí

svobody. Tento výsledek je lepší, než když se oba nepřiznají, jelikož v tomto případě by musela za mříže na jeden rok. Dříve uvedená koordinační hra se dvěma řidiči měla dvě rovnováhy v čistých strategiích. Zvláštní na věžňově dilematu je, že má pouze jednu rovnováhu: nezávisle na tom, co udělá Clyde, je pro Bonnie lepší, aby se přiznala. Pokud se Clyde nepřizná, dostane trest 3 měsíce odnětí svobody (což je lepší než jeden rok), přizná-li se, znamená to trest 8 let vězení (což je lepší než 10 let). Přiznat se je tedy dominantní strategie. Co činí tuto hru tak zajímavou je, že individuálně racionální chování zde vede ke kolektivně neracionálním výsledkům: kdyby se ani Bonnie, ani Clyde nepřiznali, vyšli by z toho každý s ročním vězením, v opačném případě si oba odsedí osm let.

Proč se tato hra v ekonomii tak proslavila, když zacházení s podezřelými koneckonců není hlavním zájmem ekonomů? Protože ekonomové vycházejí z toho, že základem řady všedních interaktivních situací je struktura věžňova dilematu. Vzpomínáte si na dva cizí lidi, kteří chtějí směnit statek, aniž by mohli přesně zkontrolovat jeho vlastnosti? Vycházejme z toho, že by si oba mohli polepšit, kdyby skutečně směnili statky, jež by měly slibované vlastnosti. Prodávající by však na tom mohl být ještě lépe, kdyby místo drahé kamery prodal pouze dobře udělanou napodobeninu. Kupující by na tom mohl být ještě lépe, kdyby zaplatil falešnými bankovkami nebo nekrytým šekem. Pohnutky obou aktérů by mohly být jazykem věžňova dilematu popsány takto: pro oba aktéry není dominantní strategií s tím druhým spolupracovat, ale nespolečně. Zatímco z pohledu společnosti máme u obou věžňů zájem na tom, aby se přiznali, v řadě směnných situací je pro všechny užitečnější, aby byly smlouvy dodržovány a protihrači se navzájem nepodváděli. Lze tedy říci, že jedním z hospodářsko-politických *úkolů institucionální ekonomie* je *navrhnout* takové *instituce*, které ze situace splňující podmínky věžňova dilematu udělají hru, při níž je *pro oba aktéry racionální dodržovat učiněné sliby*.

Teorie her však není institucionální ekonomie používána jako nástroj analýzy zcela bez výhrad. Výše jsme viděli, že předpoklad úplné racionality je mnoha institucionální ekonomie kritizován. Právě tento předpoklad je však také základem řady her. Institucionální ekonomové kromě toho poukazují na to, že aktérům nejsou často možnosti jednání exogenně určeny předem, nýbrž závisí nejen na jejich kulturním kontextu, ale i na jejich vlastní schopnosti si různé možnosti vůbec představit. Mimoto nejsou také vždy dány výplatní funkce. Přes tyto problémy může teorie her ekonomické analýze institucí velmi pomoci, neboť zde

jde o jednání v situacích se strategickou nejistotou, což je přesně oblast, k jejíž analýze byla teorie her vyvinuta.

### 1.4.2

#### Komparativní institucionální analýza (KIA)

Komparativní institucionální analýza je pokusem zjistit a navzájem porovnat působení alternativních institucionálních uspořádání na různé pro ekonomy zajímavé proměnné. Výraz KIA zavedl patrně Coase (1964). Při této analýze jsou porovnávány výlučně *existující instituce s jinými, rovněž existujícími institucemi* (např. ve dvou různých zemích). KIA lze interpretovat jako vědomý odklon od jiného způsobu srovnávání, jenž se používá v tradiční teorii: tam se empiricky zjištěný výsledek často porovnává s teoreticky odvozeným optimum. Při takovém porovnávání pak realita často dopadá velmi špatně a na základě toho jsou často požadovány státní intervence.

Představitelé nové institucionální ekonomie se zajímají o **koordinační náklady**, které jsou způsobeny různým institucionálním uspořádáním a o výsledky, jež jsou tímto uspořádáním vyvolány. Způsob měření kvality existujících institucí se tedy přímo nabízí – je jím měření nákladů, jež musí být vynaloženy k využití analyzovaných institucí. Jinými slovy, jde o velikost transakčních nákladů. Různé instituce přinášejí odlišně vysoké transakční náklady a podle toho jsou hodnoceny.

### 1.4.3

#### Laboratorní experimenty

Model chování *homo oeconomicus* je velmi jednoduchý model, jenž umožňuje přesné předpovědi (prognózy). Proto je vlastně nasnadě testovat prognózy v laboratoři, kde lze podmínky pokusu exaktně kontrolovat. V posledních letech k takovým pokusům docházelo stále častěji. Přitom *některé prognózy byly zcela vyvráceny (falzifikovány)*. Pokusné osoby se naprosto pravidelně často chovaly jinak, než předpovídaly prognózy, přitom se v tomto chování dokonce – alespoň v průměru a trvale – dala rozpoznat jistá systematická odchylka. Proto je možné výsledky pokusů využít k prognózám, jak se lidé budou chovat v podobných rozhodovacích situacích (Kagel a Roth 1995 uvádějí jako příklad tohoto rychle se rozvíjejícího odvětví výzkumu). Pro novou institucionální ekonomii mají tyto experimenty velký význam, protože mnoho těchto způsobů chování, jež byly

pozorovány v laboratoři, lze vysvětlit, pokud jsou explicitně zohledněny interní instituce, jako jsou kupříkladu společensky sdílené normy. Laboratorní experimenty pak mohou být interpretovány jako metoda *zjišťování relevance interních institucí*. Protože společenské normy mohou být závislé na kultuře, je z pohledu nové institucionální ekonomie zajímavé, aby formálně identické hry hrály pokusné osoby, jež pocházejí z kulturně odlišného prostředí, a poté analyzovat, zda lze rozdíly v pozorovaném chování odvodit z rozdílů ve společenských normách (čili v odlišných interních institucích).

Laboratorních experimentů lze v malém využít k testování efektů nových institucionálních úprav, jež byly teoreticky vymyšleny, ale dosud nebyly vyzkoušeny v praxi. Tento druh experimentu lze proto využít komplementárně s KIA. Testování teoreticky užitečných institucionálních změn v laboratorním prostředí by mělo umožnit činit lepší prognózy o jejich působení „v realitě“, zejména o vedlejších efektech, na něž vědci ani nepomysleli. Takové laboratorní pokusy se tím řadí k tradici Popperova (1959) **kritického racionalismu**. Jelikož důsledky nového řešení problému – v tomto případě nové pravidlo anebo nový sankční mechanismus – nelze plně předjímat, byla by identifikace možných negativních vedlejších účinků přínosem využití těchto laboratorních experimentů. Zde nastíněný postup připomíná tzv. „**postupnou technologii**“ popsanou Popperem a s tím spojenou metodu **pokusů a omylu**. Laboratorní experimenty mohou být interpretovány jako možnost odhalení a odstranění omylu. Pohřbit některé hypotézy na základě laboratorních pokusů je z hlediska nákladů pravděpodobně nejvýhodnější metodou společenského experimentování.<sup>6</sup>

### **Kritický racionalismus**

Kritický racionalismus je teorií poznání, jejíž představitelé vycházejí ze zásadní nesprávnosti lidského poznání. Vzdává se cíle dosáhnout definitivních pravdivých výpovědí o světě kolem nás. Aby měly navrhované výpovědi (hypotézy) vůbec nějakou vědeckou platnost, musí být falzifikovatelné, tedy musí existovat možnost jejich empirického testování a případného vyvrácení,

<sup>6</sup> Někdy se hrají tzv. „správně-plánovací hry“, na jejichž základě mají být odhaleny některé nepředvídané vedlejší účinky nových zákonů. V „Příručce k přípravě právních a správních předpisů“ (Handbuch zur Vorbereitung von Rechts- und Verwaltungsvorschriften) jsou popsány čtyři cíle této hry: 1) odhad důsledků zákona ve vztahu k organizačním i materiálním aspektům, 2) zajištění transparentnosti zákonů, 3) zkoumání praktického uplatnění metody a 4) identifikace podrobností, které je nutno upravit v prováděcích nařízeních. (1992, 83).

pokud nejsou v souladu s pozorovanou skutečností. Hypotézy, které „přežily“ tento test falzifikace, tedy nebyly vyvráceny, platí jako předběžně potvrzené.

#### 1.4.4

### Ekonometrické testy

Ekonometrové se snaží přezkoumávat ekonomické modely pomocí ekonomických a sociálně-statistických dat. Jsme-li schopni instituce nejen poznat a kvalitativně popsat, ale i kvantifikovat a učinit srovnatelnými, otevírá se možnost použití standardních ekonometrických metod. Pak by bylo možné testovat důsledky externích i interních institucí. Například bychom mohli odhadovat pomocí regresní analýzy vztah mezi jistotou vlastnických práv a agregovaným objemem investic nebo příjmu na jednoho obyvatele.

Poté, co jsme se v posledních dvou oddílech seznámili s otázkami a metodami nové institucionální ekonomie, půjde v dalším oddíle o vymezení nové institucionální ekonomie vůči podobným výzkumným programům za účelem jejího ještě lepšího zařazení.

## 1.5

### **Společné rysy a rozdíly vůči podobným výzkumným programům**

Představitelé nové institucionální ekonomie nejsou (prozatím) zajedno v tom, zda jejich výzkumný program v podstatě setrvává v rámci současné převládající ekonomické nauky a pouze klade otázky, které si dosud prostě nikdo nekladal, anebo zda se jedná o nové paradigma, jež se s převládajícím učením úplně rozchází. První pohled zastávají ti, kteří usilují o rozšíření okruhu výzkumných otázek ekonomie: místo aby předpokládali, že instituce jsou dané a za těchto daných institucí zkoumali zvolená jednání, mají zájem na tom, aby se samotný výběr institucí stal předmětem ekonomické analýzy. Představitelé druhého pojetí naproti tomu míní, že to není postačující a že je nutné se úplně oprostít od současného převládajícího pojetí ekonomie. Tu a tam modifikovat předpoklady by vedlo k pouhému „vyspravení“ neoklasické teorie a existovalo by značné *nebezpečí nekonzistentních modelů* (Richter a Furubotn 1996, kapitola 10). Jeden ze zakladatelů nové institucionální ekonomie, Douglass C. North dospěl v minulých



letech od prvního pojetí k druhému. Jeho domněnky o významu sdílených myšlenkových modelů a ideologií (Denzau a North 1994) se jeví jako neslučitelné se standardními předpoklady převládajícího pojetí ekonomie.

### Podobné výzkumné programy

Přídavné jméno „nová“ implikuje představu, že nutně existuje jiná oblast institucionální ekonomické teorie, od níž se představitelé nové institucionální ekonomie chtějí distancovat. Tzv. stará institucionální ekonomie zažila svůj rozkvět v první polovině 20. století a jejími nejznámějšími představiteli byli Thorstein Veblen, John Commons a Wesley Mitchell. Představitelé nové institucionální ekonomie kritizují toto výzkumné zaměření, protože je z jejich pohledu *pouze popisné a není schopno přinést teoretická vysvětlení popisovaných jevů*. Zatímco hlavní proudy ekonomie se vyvíjely deduktivním směrem, dávali staří institucionalisté přednost **induktivnímu postupu**, čímž projevovali jistou příbuznost s historickými školami v Německu. V posledních letech slavili představitelé starého institucionalismu jistou renesanci (Hodgson 1998 a Rutherford 1994 srovnávají starou institucionální ekonomii s novou).

Za předchůdce nové institucionální ekonomie lze označit jak **ekonomii transakčních nákladů**, tak **teorii vlastnických práv**. Představitelé ekonomie transakčních nákladů se ptají na důsledky transakčních nákladů zejména pro organizační struktury firem. Jejím nejznámějším představitelem je Oliver E. Williamson a v třetí kapitole se budeme otázkami tohoto výzkumného zaměření a snahami o jejich zodpovězení zabývat o něco podrobněji. Rovněž teorii vlastnických práv (zvanou také teorie dispozičních práv) lze pojímat jako předchůdkyni nové institucionální ekonomie. Její představitelé se tážou, jaké ekonomické důsledky mají rozdílně vymezená vlastnická práva. Představu, že směna se týká primárně fyzické směny statků, nahrazují představou, že při směnných vztazích jde v prvé řadě o směnu vlastnických práv (více k tomu v příští kapitole).

**Ekonomie řádu** je německou tradicí, často je ztotožňována s tzv. **Freiburskou školou**. S novou institucionální ekonomikou sdílejí její představitelé jednu základní otázku, a sice otázku rozdílných ekonomicky relevantních důsledků různých forem hospodářských řádů. Pod pojmem formy hospodářských řádů lze chápat skupinu pokud možno konzistentních institucí.

Představitelé **konstituční ekonomie** se tradičně zabývali primárně založením státu a státním jednáním. Otázky, které si kladou, se značně překrývají s otázkami teorie hospodářských řádů (k tomu viz Vanberg 1988, Leipold 1990). V posledních letech došlo však k rozšíření konstituční ekonomie: její představitelé se nyní zajímají o to, jak s použitím ekonomických nástrojů něco říci: a) o současných důsledcích různých ústavních pravidel a b) o důvodech, proč různé společnosti v rozdílných situacích volí různá ústavní pravidla (přehled Voigt 1997). Po tomto rozšíření lze konstituční ekonomii chápat i jako dílčí oblast nové institucionální ekonomie, a sice jako část, jež se zabývá analýzou zcela konkrétní soustavy institucí, totiž ústavními pravidly.

<b>výzkumný program</b>	<b>ústřední otázky</b>	<b>spojení s NIE</b>
ekonomie transakčních nákladů	význam nenulových transakčních nákladů (od určité doby také pokud jde o politický proces)	předchůdce resp. součást
ekonomie vlastnických práv	význam vlastnických práv a jejich definice	předchůdce resp. součást
teorie hospodářských řádů	hledání adekvátních forem hospodářských řádů (soustav institucí)	podobně jako v NIE i zde jsou vzájemně porovnávány rozdílné důsledky alternativních pravidel
konstituční ekonomie	legitimita státu, důsledky alternativních ústavních pravidel	v normativní variantě je doplňkem NIE, v pozitivní variantě dílčí oblastí NIE
teorie veřejné volby (Public Choice)	ekonomická analýza politiky	analýza motivací jednání stanovená exogenně danými pravidly
právo a ekonomie (Law and Economics)	ekonomická analýza práva	analýza motivací jednání stanovená exogenně danými pravidly (primárně v oblasti soukromého a trestního práva)

Tabulka 1.3 Blízké výzkumné programy

**Ekonomická teorie politiky** analyzuje chování politicky relevantních aktérů s použitím ekonomických nástrojů. Rozdíl vůči konstituční ekonomii spočívá v tom, že představitelé ekonomické teorie politiky většinou vycházejí z faktu, že současné instituce, za něž politici jednají, jsou již dané, tudíž se předpokládá, že jsou určeny zvnějšku. Něco podobného lze říci o **ekonomické analýze práva**, přičemž tento analytický přístup se vyznačuje silnějším důrazem na normativní závěry. Jeho představitelé se často ptají, zda a jak lze dosáhnout normativního ideálu Paretovy optimality. Neformální pravidla, která hrají důležitou roli v nové institucionální ekonomii, měla v každém případě v ekonomické analýze práva dlouho podřízenou úlohu. V současné době je jim však věnována rostoucí pozornost (viz např. Jolls, Sunstein, Thaler 1998 nebo Korobkin a Ulen 2000).

Přestože jsou si tyto přístupy mnohdy značně podobné, jejich představitelé spolu komunikují relativně málo. Místo zdůrazňování společných výzkumných zájmů se často dostávají do popředí rozdíly. My se soustředíme na novou institucionální ekonomii, budeme však uvádět názory blízkých výzkumných programů (či proudů ekonomické teorie) tam, kde se to jeví jako účelné.

## 1.6 Otevřené otázky

Ústředním předpokladem ekonomického modelu chování je domněnka, že preference jsou dané a konstantní. Lidé se však nerodí s preferencí co největších stád velbloudů nebo červených aut značky Ferrari. Otevřenou otázkou (nejen nové institucionální ekonomie) je tedy, jak lze vysvětlit vznik a změnu preferencí. Představitelé NIE se zajímají zejména o otázku, do jaké míry jsou vznik a změna preferencí kontextově a kulturně závislé.

S poukazem na omezenou racionalitu (a pozitivní transakční náklady) se tvrdilo, že při analýze institucí by mohlo být racionální již nemaximalizovat užitek každým jednotlivým jednáním, ale spíše brát v úvahu až výsledný užitek po proběhnutí celé série transakcí (viz Heiner 1983). Problém tohoto přístupu je v tom, že jsme-li jen omezeně racionální, proč bychom pak měli být dostatečně racionální na to, abychom racionálně stanovili pravidla maximalizující užitek, když je s tím spojený problém optimalizace mnohem komplexnější než v případě jednotlivých jednání! Zde je tedy nutno pojednat o tom, jakou roli hraje učení, jakou funkci mají procesy pokusu a omylu a do jaké míry je smysluplné hovořit

o adaptivním (přizpůsobujícím se) chování místo o racionálních zvolených jednáních (k tomu viz Vanberg 1994, kapitola 2).

### Opakování a další úvahy

1. Ujasněte si s pomocí několika příkladů, které si sami zvolíte, rozdíl mezi individuálními pravidly rozhodování a kolektivními pravidly jakožto součástí institucí.
2. Osvojte si výše uvedenou taxonomii institucí tím, že pro každý typ instituce v tabulce 1.1 uvedete příklad a u každého příkladu popíšete jak složku pravidel, tak sankční složku.
3. Vysvětlíte, proč nejsou soukromoprávní smlouvy žádnými institucemi, na rozdíl od soukromého práva, na němž jsou založeny.

### Doporučená literatura

1. Autory první obsáhlé učebnice nové institucionální ekonomie v němčině jsou *Richter a Furubotn* (1996). Také text v rozsahu 550 stran, který sepsali *Erlei, Leschke a Sauerland* (1999), je velmi obsáhlý.
2. Nejdůležitější monografii o institucionální ekonomii napsal *Douglass C. North*. V německém překladu vyšla pod názvem „Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung“ (Tübingen 1992).
3. Ekonomický model chování je podrobně a srozumitelně představen v publikaci *Homo oeconomicus* (1992) od *Gerharda Kirchgässnera*.
4. *Ekkehard Schlicht* (1990) se kriticky vyrovnává s konceptem omezené racionality.
5. *Kreps* (1998) se zabývá dílčím aspektem, a sice problémy, které je nutno řešit, má-li být omezená racionalita integrována do formálních ekonomických modelů.
6. Velmi stručným úvodem do teorie her je kapitola „Game Theory“ ve vynikající knize „Theory of Choice“ (Hargreaves Heap et al. 1994). Zajímavý sborník s příspěvky k otázkám teorie poznání, které hrají v souvislosti s NIE důležitou roli, sestavili *Makl, Gustafsson a Knudsen* pod názvem *Rationality, Institutions and Economic Methodology* (1993).

ČÁST



# **PŮSOBENÍ DANÝCH INSTITUCÍ**

## Jednoduché transakce

Kdo, s kým, jak často, v jakém množství a s jakými statky někdo v hospodářství obchoduje, závisí na tom, jaká směnná jednání slibují oběma stranám přinést zisk. Zda potenciální partneři uvažují o teoreticky možném směnném jednání a zda, pokud je realizováno, skutečně povede k oboustrannému užítku, závisí na řadě faktorů. O některých z nich pojednává tato kapitola. Je-li získání nějakého statku pro mě vůbec atraktivní, záleží na tom, co s tímto statkem mohu po jeho koupi udělat: mohu dům libovolně přestavět, nebo existují zákonná omezení, která musím respektovat (např. ustanovení o památkové ochraně)? Mohu ostatní vyloučit z užívání statku, nebo jim v tom nesmím bránit (např. pěším turistům v přechodu přes mou louku)? Mohu ostatní sice podle zákona z užívání vyloučit, aniž by to v praxi vyšlo velmi drahο (např. kolemjdoucí, kteří si utrhnou jablko z mého stromu)?

Dále se budeme zabývat převážně jednoduchými transakcemi. Těmi rozumíme *směnná jednání*, která *nejsou* založena na častém *opakování*. Takto odlišíme jednoduché transakce jednak od dlouhodobých smluv (např. dodávky vody nebo elektřiny na příštích padesát let), jednak od transakcí v rámci hierarchií, např. firmy (které jsou tématem další kapitoly).

Především nově zavádíme koncept vlastnických práv. V této kapitole bude hrát ústřední roli, spolu s konceptem transakčních nákladů, který je znám již z předchozí kapitoly. Vycházejme z toho, že zákony (externí instituce), stejně jako normy a zvyky (interní instituce) jsou dané, a ptáme se, jak usměrňují chování uvažovaných aktérů. Postupujeme přitom následovně: v prvním oddíle je představen koncept vlastnických práv. V druhém oddíle se ptáme, jakým způsobem mohou ovlivnit interní instituce, jako jsou normy a zvyky, rozsah a intenzitu jednoduchých transakcí. Třetí oddíl je věnován otázce, jak se rozdílné vztahy mezi externími a interními institucemi mohou projevit na rozsahu a intenzitě jednoduchých transakcí. Ve čtvrtém oddíle představíme empirickou studii, která je pokusem o odhad vývoje transakčních nákladů na národohospodářské úrovni v časovém úseku 100 let.

## 2.1

### Význam externích institucí pro jednoduché transakce

Zákony mohou směnu statků ovlivnit nejméně ve třech ohledech:

1. Pokud jde o rozsah práv a povinností, které jsou získány koupí nějakého statku (úprava **soukromého vlastnictví**).
2. Pokud jde o možnosti a hranice, jak směřovat statky s ostatními (úprava **smluvní svobody**).
3. Pokud jde o náklady, které vznikají při prosazování vlastních práv, nedodrželi-li druhá strana smluvní závazky (úprava **procesního práva**).

Směnná jednání jsme si tradičně představovali jako směnu fyzických statků (resp. směnu fyzického statku za peníze, s nimiž pak mohly být získány jiné fyzické statky). Od 60. let 20. století se vyvinul nový výzkumný směr, který představuje *směnu jako výměnu jednacích a dispozičních práv* na nějakou věc: přístup *property rights*, což se často překládá jako přístup z hlediska vlastnických práv. Hodnota statku záleží potom na úpravě příslušných vlastnických práv. Zpravidla se zde uvádějí čtyři součásti:

1. Právo na užívání statku (*usus*)
2. Právo statek měnit (*abusus*)
3. Právo na výnosy, které plynou z užívání statku (*usus fructus*)
4. Právo převést užívací práva ke statku na jiný subjekt (*venditio*).

Čím výlučněji (exkluzivněji) jsou tato práva vymezena, tím vyšší by za jinak stejných podmínek mohla být cena dosažená za statek.

Smluvní svobodu často omezují zákony formou **regulací**. Stát zakazuje obchodování s určitými statky (např. kokainem) nebo zakazuje, aby se směnná jednání uskutečňovala o nedělich a svátcích (zákon o zavírací době v obchodech). Kdo tyto zákazy či příkazy nedodržuje, musí počítat se sankcemi. Záleží na pravděpodobnosti, že porušení bude potrestáno, a na výši pokuty, kterou bude nutno v daném případě zaplatit, jestli se směna určitých statků přesto vyplatí.<sup>7</sup> Takovými omezeními stát záměrně zdražuje směnu určitých statků. Jinak řečeno, *transakční náklady jsou záměrně zvyšovány*. Za obvyklých okolností ovšem

---

<sup>7</sup> Pro mnoho obchodníků s drogami překračuje očekávaný užitek z provedených transakcí zcela očividně náklady možného potrestání.

ekonomové vycházejí z toho, že vyšší transakční náklady jsou snižovány častější směnou příslušných statků.

Výhodnost směnných vztahů může konečně záviset na tom, jak nákladné je domoci se práva v případě, že smluvní partner smlouvu poruší. Je-li soudní proces drahý a trvá-li dlouho, může se uzavření směnné smlouvy již od počátku jevit jako málo atraktivní. Není-li soudní rozhodnutí neprodleně vykonatelné, není mi téměř k ničemu, což může mít stejné následky. Vysoké transakční náklady zjevně mohou rozsah směnných obchodů značně omezit. Empirickými odhady výše transakčních nákladů na úrovni národního hospodářství se budeme zabývat ve čtvrtém oddíle této kapitoly.

Práce zásadního významu pro vývoj ekonomické analýzy práva, v níž bylo použito konceptu původního vybavení vlastnickými právy a zároveň konceptu transakčních nákladů, je pojednání o problému společenských nákladů od Ronalda Coase (1960). Není-li směna spojena s náklady (tedy transakční náklady jsou rovny nule), pak je původní rozdělení vlastnických práv mezi zúčastněné aktéry bezvýznamné vzhledem k tomu, co ekonomové nazývají Paretovou optimalitou. Jinými slovy: existence vlastnických práv je nutná, avšak jejich rozdělení mezi zúčastněné aktéry pro optimální alokaci nehraje roli, pokud se vychází z toho, že transakční náklady se rovnají nule. Tento názor se v návaznosti na tuto nejčastěji citovanou práci ekonomické literatury nazývá **Coaseův teorém**. Teorém vysvětlíme na následujícím příkladu.

### Coaseův teorém

Kvůli testování svých výrobků „produkuje“ továrna na výrobu poplašných zařízení hluk, který považuje důchodce bydlící v blízkosti továrny za extrémně rušivý. Hluk navíc snižuje hodnotu bydlení v jeho domě. Opakované prosby o snížení hluku ovšem k ničemu nevedly, neboť snížení hluku by bylo pro majitele továrny spojeno s dodatečnými náklady, například ve formě ochranných protihlukových filtrů. Situace, v nichž je užitek aktéra A zvyšován (resp. snižován) jednáním jiného aktéra R, aniž zároveň dojde k platbám (kompenzaci) aktéra R aktérovi A (resp. naopak), nazývají ekonomové **externími efekty** neboli **externalitami**. Přitom se rozlišuje mezi pozitivními a negativními externalitami. Pozitivní externalitu získávám, když se nacházím v blízkosti konání koncertu pod širým nebem a mohu bezplatně poslouchat svou oblíbenou hudbu. Stejný kon-



cert ovšem může představovat i negativní externalitu, pokud se mi hudba nelíbí a nemohu kvůli ní spát.

Továrna na výrobu poplašných zařízení snižuje důchodcův užitek, čímž produkuje negativní externalitu. V ekonomii blahobytu bylo dlouho požadováno, aby tyto externality byly regulovány prostřednictvím tzv. „**Pigouovy daně**“ (podle britského ekonoma Arthura Cecila Pigoua, 1877–1959). Producenti negativních externalit měli odvádět daň ve výši rozdílu mezi soukromými a společenskými náklady svých aktivit. Producenti pozitivních externalit měli být naopak ve výši rozdílu dotováni (subvencováni). To mělo korigovat nesprávnou alokaci ryze tržního řešení. Ačkoliv je téměř nemožné spolehlivě zjistit tyto společenské náklady, resp. společenské přínosy konkrétních aktivit, politici se stále znovu snažili o uskutečnění tohoto konceptu v praxi. Příkladem jsou podpora výzkumu a vývoje nebo strategická obchodní politika pomocí selektivních cel.

Ronald Coase pochybuje o tom, že existence externalit vyžaduje jednání státu ve formě daní (resp. dotací). Předpokládejme, že výrobce poplašných zařízení by očekával, že všechny zisky, kterých by byl schopen dosáhnout výrobou těchto zařízení, by v současném okamžiku činily 15 000 EUR (ekonomové zde hovoří také o čisté hodnotě). Před zahájením výroby měl důchodcův dům hodnotu 150 000 EUR, nyní jeho hodnota klesla na 120 000 EUR. Ekonomicky vzato, produkci je ničena hodnota: nevyrábí-li se, má dům hodnotu 150 000 EUR, vyrábí-li se, činí celková suma továrníkova zisku a hodnoty domu 135 000 EUR. Z národohospodářského hlediska by tedy bylo výhodné, kdyby se poplašná zařízení nevyráběla (nebo alespoň ne na tomto stanovišti). Dále předpokládejme, že by neexistovaly žádné zákony, které by továrně na poplašná zařízení (A) zakázaly vyrábět. Co může důchodce (R) dělat? Mohl by se pokusit zaplatit majiteli továrny A částku, s níž by na tom byl i bez výroby alespoň stejně dobře, jako kdyby poplašná zařízení vyráběl, tedy např. 16 000 EUR. Tím by si oba polepšili: majitel továrny A protože kompenzační platba by byla vyšší než jeho zisky; důchodce R protože jeho dům by měl nadále hodnotu 150 000 EUR, od nichž by však musel ještě odečíst 16 000 EUR. 134 000 EUR je ovšem pořád ještě více než 120 000 EUR, jakou by měl jeho dům hodnotu, kdyby se poplašná zařízení vyráběla.

Vycházejme nyní z toho, že by A na základě změny poptávky mohl dosáhnout zisku 50 000 EUR. Připočteme-li k tomu (sníženou) hodnotu domu, je částka (170 000 EUR) vyšší než hodnota domu v situaci, v níž se nevyrábí. Celospolečensky je tedy výhodné, aby se poplašná zařízení na tomto místě vyráběla.

běla. Avšak nyní existují přísné protihlukové zákony, které důchodci R dovolují zažalovat majitele továrny A a donutit ho k zastavení výroby. Aktérovi A by se pak mohlo vyplatit důchodce R kompenzovat, aby ho nežaloval: bude ochoten mu zaplatit částku, která musí být vyšší než 30 000 EUR (rozdíl mezi 120 000 a 150 000 EUR), avšak nepřesáhne 50 000 (výši jeho zisku). Hlavním závěrem teorému je tudíž fakt, že *zdroje jsou vždy směřovány tam, kde mohou být hodnotněji využity, bez ohledu na to, jaké je původní rozdělení vlastnických práv.*

Schémata 2.1 a 2.2 ukazují, že Coaseův teorém platí nejen při řešení krajních případů (vyrábět versus nevyrábět), ale i kontinuálních (vyrábět o něco méně nebo o něco více). Schéma 2.1 odpovídá případu, v němž A neručí za škodu, kterou způsobil (snížení užítku důchodce R). Nyní se vychází zprv z toho, že výše snížení užítku závisí na rozsahu hluku, který vydává továrna na poplašná zařízení a zadruhé z toho, že náklady na zmenšení hluku jsou tím vyšší, čím více má být hluk snížen. V případě, že A za škodu neručí, vycházíme z toho, že úroveň hluku je pravděpodobně kladná (0A ve schématu). Snížení úrovně hluku odpovídá tedy pohybu směrem k jeho původci.

Kdyby se škodlivé množství snížilo o NA na 0N, zůstal by R ušetřen škody ve výši QNAB. Této výši škody by mohl A při nákladech PNA zabránit. Užítky (z menšího hluku) přesahují tedy náklady na snížení hluku. Zde existuje možnost, že jak R, tak A si mohou polepšit: R nabídne A částku, která je vyšší než náklady A na odvrácení hluku, ale nižší než užitek, který bude mít sám R ze snížení škody. Kdo má trochu cvik ve čtení ekonomických schémat, ihned uvidí, že „optimální“ množství hluku je 0E: nalevo od tohoto množství jsou (mezi) náklady na odvrácení vyšší než (mezi) škoda, kterou hluk způsobil.

Předpokládáme-li, že R a A se skutečně shodnou na množství hluku 0E a že R zaplatí A cenu CE za každou odvrácenou jednotku škody, pak docílí A oproti výchozí situaci 0A přírůstku užítku v rozsahu ACF (obdrží od R částku CEAF, od níž musí odečíst náklady na odvrácení hluku CEA, zbude mu tedy ACF). Také R si polepšil, a sice o CFB (CEAB minus CEAF platba odškodnění).

Druhý případ lze řešit zcela analogicky, proto se zde omezíme jen na příslušné schéma.

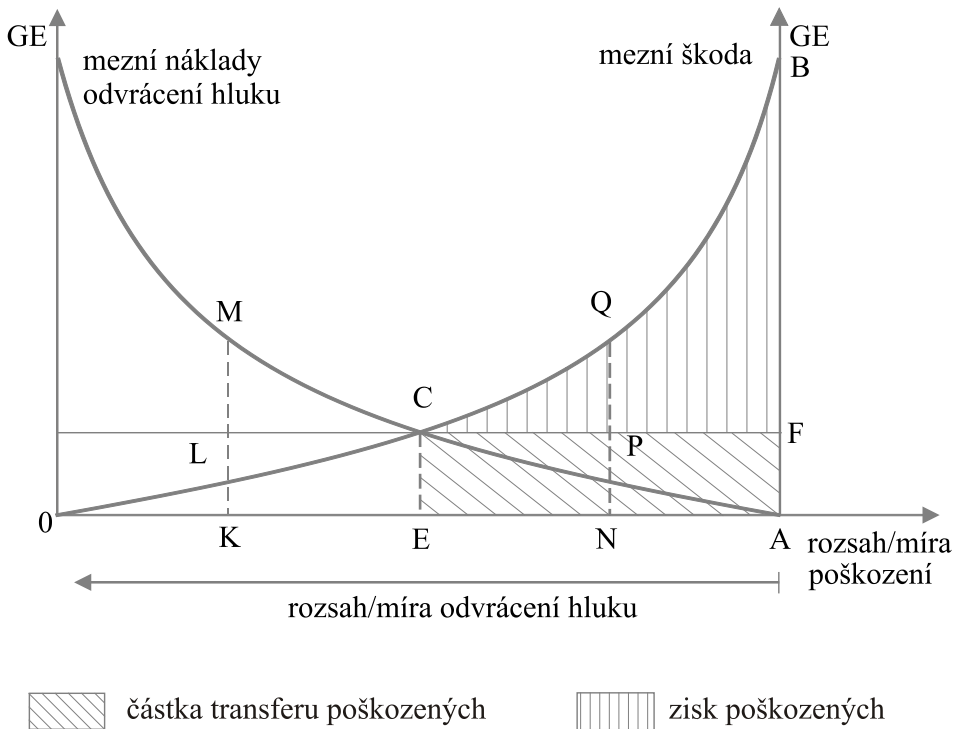


Schéma 2.1: Řešení v případě absence ručení A ve výchozí situaci  
 Zdroj: Fritsch, Wein, Ewers (1996), str. 135

Je-li Coaseův teorém platný, nastala by optimální alokace zdrojů i bez zásahu státu. Je však otázka, do jaké míry je realistické vycházet z toho, že transakční náklady, resp. náklady na vyjednání, jsou rovny nule.

Zdá se, že tento předpoklad není v realitě splněn. Již v našem příkladu, v němž by spolu museli vyjednávat jen dva aktéři, by bylo zapotřebí nějakého času na vyjednávání. Kromě toho by aktéři museli vynaložit náklady na prověření druhé strany, zda také dodrží úmluvu. Představme si však, že se továrna na poplašná zařízení nachází uprostřed obydlené oblasti a hlukem je rušeno 200 rodin. Těchto 200 rodin by se nejprve muselo zorganizovat, což je rovněž spojeno s náklady. Představme si dále, že by francouzské jaderné elektrárny vypouštěly radioaktivní mraky, jež by byly unášeny na východ a všichni lidé v Německu by tím byli negativně postiženi. Zde nabývá problém kolektivního jednání takových rozměrů, že

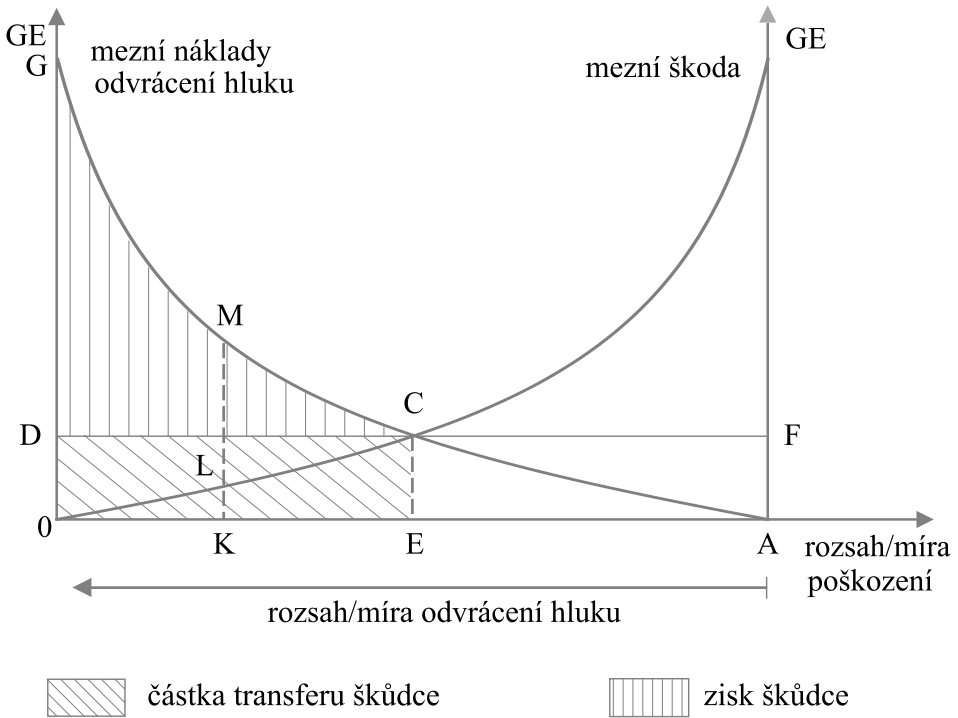


Schéma 2.2: Řešení v případě ručení A ve výchozí situaci  
 Zdroj: Fritsch, Wein, Ewers (1996), str. 136

se zdá nepravděpodobné, že by se soukromým vyjednáváním jednotlivců mohlo zdařit dosáhnout v dílčích otázkách řešení.

Coaseův teorém tedy vypovídá hlavně o tom, že při nulových transakčních nákladech a dostatečně vymezených a obchodovatelných vlastnických právech lze počítat s efektivní alokací zdrojů nezávisle na výchozím rozdělení těchto práv. Za těchto předpokladů konkrétní úprava vlastnických práv prostě nehraje žádnou roli. Důvod, proč teorie vlastnických práv přesto vznikla jako část nové institucionální ekonomie, která se rozvinula na základě alokačních důsledků rozdílného vymezení práv, je však jasný: Jednoduše proto, že transakční náklady se zpravidla nerovnají nule. Jelikož práva nejsou obchodovatelná bez nákladů, je tolik důležité jejich vymezení.

Coaseův teorém je dodnes předmětem kontroverzních diskusí. Uvádíme zde pouze dva **kritické body**:

1. Coase opominul, že aktéři **jednají strategicky**. Tak by mohla továrna na poplašná zařízení ohlásit předtím, než se někde usídí, že bude produkovat extrémní hluk, aby za jeho „snížení“ dosáhla co nejvyšší platby. Dokonce by se někdo mohl živit tím, že ohlásí stavbu nové továrny a pak si nechá dobře zaplatit za to, že ji nepostaví.
2. Coase zdůraznil, že úprava vlastnických práv je nezávislá na alokaci, která z toho vyplyne. Avšak výsledné **rozdělení** samozřejmě závisí na tom, zda někdo má nebo nemá původně právo emitovat hluk. To ale znamená, že Coaseův teorém platí jen tehdy, když následky rozdělení nepůsobí zpětně na očekávanou alokaci.

## 2.2

### Význam interních institucí pro jednoduché transakce

Je naprosto jasné, že externí instituce, o kterých jsme pojednali v předešlém oddíle, zejména státem prosazovaná vlastnická práva, mají velký vliv na druh a rozsah skutečně sjednaných obchodů. Avšak i význam interních institucí by měl být evidentní: platí-li ve skupině pravidlo, že smlouvy se musí pod hrozbou sankce dodržovat, přičemž všichni členové skupiny jsou informováni o porušení smlouvy, pak budou mít porušitelé patrně potíže vůbec nějakého smluvního partnera najít.

Normy však mohou hrát roli nejen v tom, zda smlouvy budou vůbec uzavřeny, ale i v tom, jaký budou mít obsah: je myslitelné, že určité obsahy a způsoby smluv si lze představit s použitím externích institucí, interní instituce však určité obsahy a způsoby smluv zapovídají. Představte si třeba obchod s alkoholem nebo vepřovým masem v muslimské společnosti, jejíž externí instituce byly dosazeny nějakou koloniální mocností. Následně se nebudeme pokoušet pokud možno úplně či systematicky podchytit možnosti, za nichž mohou interní instituce ovlivnit obsahy a způsoby smluv, ale uvedeme pouze dva příklady.

**Příklad 1: Normy kooperace: ultimativní hra**

Ultimativní hru zavedli Güth, Schmittberger a Schwarze (1982). Hra vedla k vášnivým diskusím o základních předpokladech ekonomického chování. Ve hře jde o rozdělení koláče. Koláč je zde třeba chápat metaforicky, zpravidla se jedná o peněžní částku, kterou si mohou aktéři rozdělit. První hráč má právo navrhnout ostatním hráčům způsob rozdělení, druhý hráč může tento návrh přijmout, nebo odmítnout. Přijme-li ho, je koláč rozdělen podle návrhu, odmítne-li, pak nedostane žádný z obou hráčů ani kousek koláče. Jelikož druhý hráč je na tom ve srovnání se situací bez koláče lépe, spokojí-li se i se sebemenším kouskem, povede prvního hráče ekonomická racionalita k tomu, aby druhému hráči nabídl jen velmi malý podíl na koláči.

Je vyloučeno, abychom zde shrnuli veškerou literaturu o této hře. Zdůrazníme pouze jeden nebo dva aspekty, které jsou pro novou institucionální ekonomii obzvláště důležité: během experimentů bylo pozorováno, že často bylo navrhováno dělení koláče v poměru 50 : 50 a dále, že návrhy, podle nichž dostane druhý hráč pouze třetinu koláče či méně, jsou často odmítnuty. To bylo možno pozorovat dokonce tehdy, když se jednalo o podstatné částky. Například Cameron (1999) hrál tuto hru s indonéskými studenty o velikost koláče, jež přibližně odpovídala hodnotě tří průměrných měsíčních částek na živobytí.

Tato pozorování jsou často vysvětlována představami aktérů o spravedlnosti, resp. *fair play*, i když tato interpretace vůbec není obecně přijímána. Předpokládejme však, že toto chování by mohlo být vysvětleno s pomocí interních institucí, zejména hodnot a norem, na nichž jsou založeny. Bylo by pak velmi zajímavé hrát formálně identické hry v odlišných kulturních podmínkách. První kroky v tomto směru učinili Henrich (2000) a Ensminger (1998). Henrich hrál ultimativní hry se zemědělci v Amazonii a zjistil, že jejich návrhy na dělení koláče byly podstatně méně vyrovnané než v rozvinutých zemích a kromě toho nebyly téměř nikdy odmítnuty. Ensminger (1998) se proto domnívá, že *představy o spravedlnosti, resp. fair play, jsou důsledkem institucionálního vývoje (a nikoli jeho příčinou)*.

### **Příklad 2: Koncepty fair play a tvorba cen**

Právě uvedené údaje jsou sice velmi zajímavé, mají však jednu vadu: jedná se o záznamy experimentů. Nemůžeme si být jisti, že kvaziempirické laboratorní údaje si udrží svou platnost i mimo laboratoř. Jako druhý příklad možného významu interních institucí proto popíšeme některá pozorování o tvorbě cen, jež lze pozorovat v reálném světě. Tradičně vycházíme z toho, že spotřebitelova ochota platit odpovídá právě meznímu užítku, který očekává od získaného statku. Způsobem poskytovatelů služeb, jak usměrňovat silně kolísající množství poptávky, je strategie příplatku za službu ve špičce (Peak-Load-Pricing): v dobách extrémně vysoké poptávky jsou ceny vysoké, v dobách nízké poptávky naopak nízké. Tato ekonomicky dokonale racionální strategie je však odsuzována mnoha poptávajícími: mnoho zákazníků neakceptuje vyšší ceny za lyžařské vleky v době zimních prázdnin a o Velikonocích, vyšší ceny květin o svátcích atd. Někdy jsou poptávající ochotni vyjádřit svou nevoli vůči drahotě: zvýší-li značkové čerpací stanice své ceny, lze tu a tam pozorovat dlouhé fronty aut před neznačkovými benzínovými čerpadly. Spotřebitelé jsou očividně ochotni přistoupit na vysoké náklady (oportunitní náklady) v podobě časových ztrát, jen aby ušetřili jeden nebo dva eurocenty za litr benzínu (další příklady ve Frank 1988, Kahnemann, Knetsch, Thaler 1986).

Oba příklady ukazují, že *ceny transakcí a ostatní obsahy smluv mohou být také ovlivněny představami o fair play, resp. o spravedlnosti*. Mohou restriktivně ovlivňovat jednání aktérů. Nejsou-li tyto faktory v analýze, např. procesů tvorby cen zohledněny, může to vést k nesprávným prognózám. Zohledněním interních institucí lze tedy kvalitu prognóz zvýšit.

## **2.3**

### **O významu vztahu externích a interních institucí pro jednoduché transakce**

V úvodní kapitole byly uvedeny čtyři možné vztahy mezi externími a interními institucemi:

1. neutrální
2. komplementární
3. substituční
4. konfliktní

V tomto oddíle si klademe otázku, jak mohou být jednoduché transakce ovlivněny tím, že existují jak externí, tak interní instituce, na jejichž základě mohou být uspořádány jednoduché transakce. Objasněním důsledků neutrálního vztahu externích a interních institucí se zde nebudeme zabývat.

### 2.3.1 Konfliktní vztah interních a externích institucí

Interní a externí instituce jsou v konfliktním vztahu tehdy, když určitý způsob chování v opakující se interaktivní situaci je podle externích (resp. interních) institucí povolen, či dokonce přikázán, zatímco interní (resp. externí) instituce jej zakazují. Je lhostejné, který typ institucí se aktér rozhodne dodržet, vždy musí počítat se sankcí.

Empiricky by měly být konfliktní vztahy často významné, když se koloniální mocnost snažila prosadit svou soustavu institucí bez větších změn ve svých koloniích. Možné důsledky konfliktních situací, pokud jde o růst a rozvoj, byly naprosto očividné: často se jeví výhodné jednat tajně, neveřejně. To však může mít různé negativní důsledky pro rozvoj obchodu: nemůže se dosáhnout optimální velikosti podniků, téměř nelze provádět marketing, externí (např. bankovní) financování určitých projektů je obtížné, a tedy i drahé apod.

### 2.3.2 Komplementární vztah interních a externích institucí

Jako komplementární jsme označili vztah interní a externí instituce tehdy, když tyto instituce omezují lidské chování obsahově podobným nebo stejným způsobem a *na dodržování pravidel dohlíží jak stát, tak i soukromé subjekty*. Tak například vrah musí často počítat se státními i společenskými sankcemi. Empiricky významný je především případ, v němž externí instituce doplňují již existující interní instituce tím, že sankce navíc zavádí stát. Interní i externí instituce v komplementárním vztahu významně přispívají ke stabilizaci očekávání. Je-li ovšem pravda, že interní instituce jsou méně přístupné změně než



externí instituce, je možnost úspěšné reformy externích institucí silně omezena. *Komplementaritu interních a externích institucí* je přitom však třeba chápat jen jako nutnou, leč nepostačující podmínku ekonomického úspěchu národního hospodářství. Komplementarita jako formální kritérium totiž ještě nic nevypovídá o obsahu institucí. Jsou-li tudíž interní a externí instituce vůči sobě v komplementárním vztahu, nicméně obě zvýhodňují způsoby chování, jež jsou na škodu ekonomickému růstu, pak existují jen malé vyhlídky, že k růstu dojde.

### 2.3.3

#### Substituční vztah interních a externích institucí

Touto formou vztahu rozumíme stav věcí, kdy existující pravidla omezují lidské jednání obsahově podobným nebo stejným způsobem, avšak na dodržování pravidel dohlíží buď stát, nebo soukromé subjekty. Vyzdvihneme zde dvě kombinace interních a externích institucí, které se zdají být vhodné k ilustraci tohoto vztahu, totiž vztahu (interních) institucí typu 3 a externích institucí, a dále i (interních) institucí typu 4 a externích institucí (typy institucí byly znázorněny v tabulce 1.1).

Představme si situaci, kdy dojde v důsledku chování, odchylujícího se od pravidel, ke konfliktům mezi dvěma aktéry. Otevírají se tři možnosti:

1. Urovnání konfliktu ve sféře obou stran jako mezní případ využití instituce typu 3 (tedy zvyků)
2. Povolání rozhodčího soudu spojené s využitím instituce typu 4 (tedy formálních soukromých pravidel)
3. Zapojení státního soudu

Pro urovnání konfliktu pouze ve sféře obou znesvářených stran by mohl hovořit fakt, že zapojení cizích subjektů mění zásadním způsobem charakter urovnání konfliktu, jelikož *subjektivní sféra stran konfliktu není přístupná* přezkoumání třetím subjektem (např. státním soudem) *zvnějšku*. Vnější subjekt bude méně schopen zohlednit osobní prvek případu. Před soudem může být kromě toho často posouzeno jen to, co může být v nákladném procesu dokazování s jistotou prokázáno. V neposlední řadě také povolání vnějšího subjektu změní *emocionální charakter urovnání konfliktu*. Zatímco strany sporu v případě dvoustranného prosazení vykonávají přímou kontrolu nad vyjednáváním, zapojení třetí strany je totéž, co přiznání vlastní neschopnosti zvládat své záležitosti. Kromě toho může

rozsudek třetího subjektu, jenž stojí nad konfliktem, stát v cestě pozdějšímu smíření stran sporu, jelikož k urovnání nedospěly společně.

Pro substituční vztah interních institucí typu 4 a externích institucí platí v zeslabené formě převážná část toho, co bylo právě popsáno. Povoláním rozhodčího soudu je tedy sice opuštěna sféra konfliktu přímo zúčastněných stran, zároveň ale zůstane řešení konfliktu v soukromém sektoru, takže není spojeno bezprostředně s nátlakem státní moci. Další rozdíly vyplývají z toho, že *rozhodčí soudci jsou přizváni k urovnání sporu na základě svých specifických odborných vědomostí*, tudíž mohou rozhodovat empaticky. Dále jsou rozhodci silně zainteresováni na urovnání daného sporu, protože jejich reputace s každým neúspěšným urovnáním utrpí. Jelikož ve výsledku má urovnání sporu vždy charakter kompromisu, umožňuje tato instituce zúčastněným stranám spíše než proces u státního soudu, aby *si zachovaly tvář*.

Tyto úvahy mohou vzbudit dojem, že státní dohled vždy ustupuje soukromému. Jde ale o klamně zdání nejen proto, že i povolání státního soudu může mít v určitých případech své přednosti, ale také proto, že vliv externích institucí daleko přesahuje úzký rámec soudních jednání (Galanter 1981). Soudci rozhodují sice jen v konkrétních případech sporů, zároveň však jako vedlejší produkt zajišťují informace, jež působí i v oblasti soukromého řešení konfliktů (tamtéž, 13). Jinak řečeno, řešení sporů vyjednaná v soukromé oblasti jsou ovlivněna tím, jaký rozsudek by strany očekávaly od řádného (státního) soudu. Navíc ještě: *Sama možnost, že případ přijde k soudu, může strany přimět k tomu, aby se sešly a vypracovaly interní řešení*, jelikož se obávají nákladů procesu před státním soudem. Když tedy státní soudy rozhodují relativně malý počet veškerých konfliktů, není to proto, že by měly menší význam.

Vztah mezi státní jurisdikcí a soukromými mechanismy řešení konfliktů probíhá také v opačném směru: *Soukromé řešení konfliktů působí na státní jurisdikci* (Galanter 1981, 24). Výklad neurčitých právních pojmů předpokládá zvlášť vysokou míru kulturního předporozumění. Z toho plyne přímá možnost vlivu řady soukromých představ na to, co může být nazíráno státním soudem jako spravedlivé řešení konfliktu.

Substituční vztahy interních institucí typu 4 a externích institucí mohou vyvolat konkurenční vztahy mezi organizacemi rozhodujícími spor, mají-li tyto zájem na tom, aby je strany konfliktu co nejčastěji povolaly. Soukromé rozhodčí soudy

by tento zájem mít mohly, jelikož každý další případ je spojen s dodatečným příjmem. Pokud se tyto organizace snaží prostřednictvím úprav svých rozhodovacích postupů nebo organizační struktury docílit konkurenčních výhod, může tato soutěž vyvolat změnu institucí. Náš ideální typický popis substitučního vztahu interních a externích institucí abstrahuje od vzájemných závislostí mezi typy interních a externích institucí. Náš příklad však ukazuje, že účastníci konfliktu se sice mohou rozhodnout, že si konflikt urovnají sami, ovšem neoprostí se od nepřímých vlivů státní jurisdikce v této sféře. To platí rovněž pro soukromé urovnávání sporů, které může na oblast státní jurisdikce působit.

Po těchto úvahách o možných důsledcích různých vztahů externích a interních institucí si nyní stručně popíšeme některé empirické studie na toto téma.

### 2.3.4

#### Empirické výsledky o vztahu externích a interních institucí

Předpokládáme, že aktéři si mohou při řešení konfliktů zvolit odvolání na formální právo (tedy externí instituce) nebo na zvyklosti (tedy interní instituce). Analyzujeme-li jaké institucionální uspořádání aktéři v těch kterých situacích skutečně používají, mohli bychom se dozvědět něco o skutečném významu (relevanci) institucí. Ellickson (1986, 1991) se tázal, zda proslulý Coaseův příklad (1960), v němž řeší konflikt chovatel dobytka a pěstitel obilí, je nějak empiricky relevantní. Coase tvrdil, že způsob urovnání konfliktu mezi chovatelem, jehož dobytek běhal po cizím pozemku, a pěstitelem obilí, kterému byla takto zničena část jeho úrody, by byl určen úpravou právního systému. Přeneseno na náš výše uvedený příklad: úprava vlastnických práv ovlivní to, jaké množství hluku produkuje výrobce poplašných zařízení. Ellickson (1994, 97) tvrdí, že tento odhad je prakticky nesprávný ve všech venkovských oblastech, v nichž spolu sousedé opakovaně jednají.<sup>8</sup> Autor empiricky zkoumal, jak se urovnávají konflikty mezi chovatelem dobytka a pěstitelem v Shasta County v Kalifornii. Tento okres byl vybrán proto, že chovatelé jsou zde odpovědní za škody, jež způsobí dobytek mimo jejich vlastní pozemky, jen v některých obcích. V jiných okresech jsou tedy pěstitelé obilí sami odpovědní za ochranu svých osevních ploch. Ellickson ukázal, že způsob zvolený sousedy k urovnání sporů je nezávislý na zákonu, jenž je v daném

---

<sup>8</sup> Pozorní čtenáři na tomto místě namítnou, že tento příklad vůbec nepatří do této kapitoly, koneckonců je nadepsána „jednoduché transakce“, zde však jde o opakovaně transakce. To je na jedné straně pravda, na druhé straně zemědělcům neuzavírají dlouhodobé smlouvy, ani nevytvářejí nové trvalé hierarchie, takže příklad má i na tomto místě své oprávnění.

okrese platný, tj. zákon nemá žádné důsledky pro zvolený způsob urovnání sporů. Tato studie je tedy důkazem, že interní instituce mohou za určitých podmínek (zde v podmínkách opakovaných interakcí) ještě stále vytěsnit externí instituce, dokonce i v tak vysoce rozvinutých oblastech, jako je Kalifornie.

Také ve studii, jejímiž autory jsou Stone, Levy a Paredes (1996), jde o relevanci externích a interních institucí pro obchodníky ve dvou různých zemích, v Brazílii a v Chile. Brazílie je popisována jako země s vysokou mírou státních zásahů, s mimořádným sklonem k regulacím až do nejmenších podrobností, naproti tomu v Chile byly provedeny systematické reformy k omezení vlivu státu na trzích a k silnější orientaci na pravidla v zákonech o konkurenci (tamtéž, 100). Stone et al. (1996) analyzovali dvě situace, v nichž spolu jednali soukromí obchodníci a zástupci vlády (zakládání nových firem a regulace firem) a dvě situace, v nichž obchodníci jednájí se zákazníky (objednávky a prodeje na úvěr). Rozhovory se zástupci 42 textilních firem byly vedeny v oblasti brazilského São Paula a v okolí chilského Santiaga de Chile. Výsledky studie jsou překvapivé: Ačkoliv je v Brazílii mnohem obtížnější dosáhnout zápisu firmy do obchodního rejstříku, dotazovaní zástupci brazilského textilního průmyslu si téměř nestěžovali. Autoři studie to vysvětlují existencí povolání *despachante*, jež patrně vzniklo následkem komplikované struktury zákonů.<sup>9</sup> Zakladatelé firem se vůbec nesnažili sami shromáždit listiny nutné k jejich založení, ale tímto úkolem pověřili *despachantes*. Celkové náklady na založení firmy v Brazílii činily 640 USD, v Chile to bylo 739 USD. Celková doba potřebná k zaregistrování činila v Brazílii 1,6 měsíce, v Chile 2 měsíce.

Pokud jde o **prodeje na úvěr**, zastávají Stone, Levy a Paredes (1996) stanovisko, že tento způsob prodeje je zásadní pro fungování celého odvětví. Jednotlivé transakce však mají často jen velmi malý objem a využití mechanismů k řešení konfliktů, na nichž se podílejí externí instituce, by bylo drahé a časově náročné. Přesto se obchody na úvěr uskutečňují. Firmy, které dají úvěr novým zákazníkům, prověřují jejich úvěrovou spolehlivost dvojím způsobem: na základě **referencí** a prostřednictvím **úvěrových agentur**. Pomocí této podrobné předběžné informace o případném dlužníkovi je nutnost použití mechanismů k řešení konfliktů minimalizována. Ačkoliv se takový postup vyvinul i v Brazílii, zdá se, že v Chile jsou s tím spojeny nižší náklady (tamtéž, 122). Tato studie ukazuje, jak je *důležité analyzovat instituce de facto, nikoli instituce de iure*. Kdybychom se omezili na

<sup>9</sup> *Despachar* – španělsky „odभावovat, vyřizovat“. *Despachantes* se specializovali na vyřizování pochůzek na úřady za účelem obstarání povolení atd.

analýzu formálně platných zákonů, bylo by výsledkem, že chilské instituce mají jednoznačnou převahu nad brazilskými. Ve skutečnosti – tedy na základě analýzy institucí *de facto* – nejsou rozdíly zdaleka tak velké.

Pokud jde o význam vztahu externích institucí k interním, docházejí tedy tyto studie k překvapivým výsledkům: Ellickson ukazuje, že mohou existovat situace, v nichž jsou interní instituce důležitější než externí, zatímco Stone a jeho spoluautoři ukazují, že nedostatečné externí instituce mohou být alespoň částečně kompenzovány institucemi interními.

Poněkud jiný přístup, jak zjistit relativní význam interních institucí vůči externím, by mohl vycházet z následujících myšlenek: Předpokládejme, že externí (interní) instituce, s jejichž pomocí různé skupiny aktérů uspořádávají své interakce, jsou identické, přesto však lze pozorovat významné rozdíly ve výsledných proměnných, jako je např. příjem na obyvatele, tempo hospodářského růstu atd. V takovém případě by mohlo mít smysl se tázat, zda tato odlišnost odpovídá rozdílům v interních (externích) institucích a zda dokonce samy tyto rozdíly odlišný hospodářský výkon nezpůsobily. Jedním z nejlepších kandidátů pro vyzkoušení takového přístupu je Itálie: Zatímco externí instituce jsou v celé zemi alespoň formálně identické, je způsob uspořádávání interakcí silně závislý na regionu, v němž se interakce uskutečňují. Zde lze pozorovat velký rozdíl zejména mezi severem a jihem, tj. interní instituce se v těchto dvou oblastech značně liší. Do jisté míry to lze tvrdit rovněž např. o severním a jižním Německu.

Robert Putnam (1993) neměl v úmyslu nějak přispět k rozvoji nové institucionální ekonomie. Mnoho otázek, kterými se zabýval, ale i metody, jež zvolil, však novou institucionální ekonomii silně připomínají. Putnam ukazuje, že počet sdružení, do nichž Italové koncem 19. století dobrovolně vstoupili a které nebyly organizovány hierarchicky (třeba pěvecké spolky nebo sportovní oddíly, nikoli však katolická církev), jsou dnes skvělým indikátorem kvality místních vlád v různých částech země! Putnam argumentuje, že **dobrovolná sdružení** nejsou známkou nějakého idealistického altruismu, ale sloužila **praktické reciprocitě** a byla využívána k pragmatickému snižování rizik v rychle se měnící společnosti. Přitom klade velký důraz na organizační strukturu těchto sdružení a nikterak netvrdí, že jih země je apolitický či asociální. Jih však dosahuje ve fungování občanské společnosti (*civiness*) podstatně nižšího úspěchu, jelikož je uspořádán mnohem vertikálněji než sever. Vertikální organizace však může být znakem závislosti a vykořisťování. Putnam tvrdí, že horizontální vztahy, tak jak je zpo-

zoroval na severu země, jsou prospěšné pro vytváření vzájemné solidarity mezi lidmi.

Putnam vykreslil rozdílný vývoj obou částí země s odvoláním na koncept tzv. závislosti na minulém vývoji (*path dependence*) (tamtéž, 177–180): Na severu vznikla stabilní sociální rovnováha s vysokou úrovní kooperace, důvěry, reciprocity atd. Naproti tomu na jihu se vytvořila jiná, rovněž stabilní rovnováha, kdy dominantní strategií chování je nespolupráce, podvádění, nedůvěra, oportunistismus apod. Na tomto místě se nebudeme závislostí na minulém vývoji obsáhleji zabývat, důkladněji však bude představena v šesté kapitole.

## 2.4 O odhadu transakčních nákladů

Náklady, jež musí být vynaloženy k uskutečnění určité transakce, se jako indikátor hodnocení kvality soustavy institucí přímo vnucují. Podle tohoto ukazatele lze zjistit kvalitu institucí, přičemž jsou identifikovány transakční náklady, jež musí být v různých zemích vynaloženy na sjednávání určitých interakcí. Porovnání různých takto zjištěných úrovní nákladů může být pak využito k tomu, abychom kvalitu rozdílných soustav institucí porovnali.

Představitelé nové institucionální ekonomie se dlouho ani nesnažili transakční náklady (empiricky) kvantifikovat. Tomuto pojmu byla přidělena pouze konceptní či heuristická funkce a nedostatečné empirické testování nebylo vůbec vnímáno jako problém.<sup>10</sup> Mezitím však byly uveřejněny odhady výše transakčních nákladů. Než zde představíme některé z těchto výsledků, vysvětlíme nejprve některé **problémy**, jež jsou s těmito šetřeními spojeny. Benham a Benham (1998) uvádějí čtyři důvody, proč stále existuje jen malý počet empirických studií:

1. Není jednotný názor na to, jak přesně vymezit transakční náklady.
2. Odhad transakčních nákladů je obtížný, protože k nim často dochází spolu s transformačními náklady<sup>11</sup>, a proto by bylo nutné je od sebe oddělit.

<sup>10</sup> Heuristikou rozumíme metodický návod, jak nacházet nové pohledy.

<sup>11</sup> Transformačními náklady se rozumí v této souvislosti všechny náklady, jež musí být vynaloženy na transformaci zdrojů (vstupů) ve výrobky (výstupy). Tato kategorie nákladů se často označuje také jako výrobní náklady.

3. Jsou-li očekávané transakční náklady příliš vysoké (prohibitivní), neuskutečňují se vůbec žádné transakce. V důsledku toho nemohou ani žádné transakční náklady vzniknout.
4. „Zákon jediné ceny“ ve vztahu k transakčním nákladům neplatí, jelikož jsou specifické vzhledem k aktérům, jsou tudíž subjektivní a není snadné je objektivizovat.

Benham a Benham (1998) porovnávají náklady, jež musí být vynaloženy k uskutečnění specifických transakcí. Počátkem 90. let tak srovnávali náklady, jež musely být vynaloženy v různých zemích na zavedení firemního telefonu. Cena za instalaci přístroje se během dvou týdnů pohybovala mezi 130 USD v Malajsii a 6 000 USD v Argentině. Benham a Benham mají představu, že výzkumné týmy empiricky zjistí náklady spojené s uskutečněním důležitých transakcí v různých zemích.

Wallise a Northa (1986) naproti tomu zajímá zjištění, jak se mění transakční náklady na agregované úrovni v čase. I oni však samozřejmě vědí, že transakční náklady mají velmi subjektivní složky. Proto neměří sumu transakčních nákladů vynaložených v národním hospodářství jako celku, ale pouze velikost těch, které se týkají tzv. „**transakčního sektoru**“. K tomuto sektoru počítají takové činnosti, jež se zabývají přípravou a uskutečňováním směny mimotržních statků a služeb, např. činnosti právníků nebo makléřů s nemovitostmi, kteří jsou přizváni k uskutečnění transakcí. Tento transakční sektor se odlišuje od **transformačního výrobního sektoru**, jenž se primárně zabývá výrobou statků, a od **sektoru dopravy**, jenž je interpretován jako prostorová dimenze transformačního sektoru. Transakční sektor má (u Wallise a Northa) tři složky:

1. **Transakční průmyslová odvětví**, jejichž hlavním účelem je umožňovat transakce. Autoři je nazývají rovněž mezičlánky či zprostředkovatelé a počítají k nim veškeré zdroje vynaložené v oblasti financování, pojištění, obchodování s nemovitostmi, velkoobchodu i maloobchodu.
2. **V transformačních průmyslových odvětvích** se však mnoho zaměstnanců rovněž zabývá nákupem vstupů nebo distribucí produktů, zpracováváním informací atd. Tito zaměstnanci jsou rovněž řazeni do transakčního sektoru. Patří k nim vlastníci firem, manažeři, dozorcí, inspektoři, právníci, účetní, soudci, notáři, policisté a hlídači. Stávají se součástí transakčního sektoru prostřednictvím odhadu nákladů na jejich práci.



3. Mnoho úkolů, jež vykonává **veřejný sektor**, slouží ochraně soukromých vlastnických práv. Potud umožňují dalekosáhlou dělbu práce. Wallis a North sem zahrnují rozpočty na obranu, vzdělávání, dopravu a městské rozpočty.

Uvedení autoři odhadují, že transakční sektor hospodářství USA činil v roce 1870 asi 26 % HDP. Do roku 1970 se jeho podíl zvýšil na 54,7 % a během sta let se tedy více než zdvojnásobil.

Z této průřezové analýzy by se neměl činit závěr, že se kvalita relevantních institucí v USA během jednoho století stále zhoršovala. Analýza spíše ukazuje, že vyšší míra dělby práce souvisí s tím, že se stále více pracovníků stará o usku-tečňování vyššího počtu směnných transakcí. Skutečnost, že se příjem na jednoho obyvatele v této době mnohonásobil, ukazuje, že zisky z produktivity v transformačním sektoru a v sektoru dopravy byly zcela jistě velmi vysoké.

### Odhady velikosti neformálního sektoru

Do neformálního sektoru hospodářství jsou zahrnuty činnosti, které se uskutečňují mimo formálně regulované a veřejnými statistikami zachycené činnosti. Práce načerno je tedy částí neformálního sektoru. Jiný obvyklý termín zní šedá (stínová) ekonomika. Nyní zde představíme hypotézu, že *velikost neformálního sektoru je dobrým indikátorem relativní kvality externích institucí*: Čím nákladnější je strukturovat interakce pomocí externích institucí, tím je pravděpodobně větší podíl interakcí, jež jsou uspořádány s použitím interních institucí. Zároveň je důležité mít na paměti, že přitom jde o *míru relativní kvality* institucí. Nevypovídá to o kvalitě soustavy externích, resp. interních institucí *per se*, ale o jejich vztahu (tj. která z těchto dvou soustav institucí je relativně kvalitnější). Dále je důležité nevycházet implicitně z exogenně daného počtu transakcí. Nejsou-li ani externí, ani interní instituce vhodné k tomu, aby podstatně snižovaly míru nejistoty, pak bude celkový počet transakcí patrně velmi nízký.

Autorem nejvlivnější empirické studie v této souvislosti je De Soto (1990). Jde o výzkum tří neformálních sektorů peruánského hospodářství: **neformálního domovního fondu, neformálního obchodu a neformální osobní dopravy**. De Sotova základní domněnka je, že velikost neformálního sektoru je funkcí souladu externích a interních institucí, resp. jeho vlastními slovy (1990, 12 – autorův překlad): „Můžeme říci, že neformální aktivity bují tehdy, když právní systém ukládá



takové normy, jež přesahují společensky přijímaný rámec pravidel – když tento systém neuznává očekávání, rozhodnutí a preference těch, jež jsou následně pravidly omezováni – a když stát nemá dost autority k jejich prosazení.“ Přeložíme-li to do jazyka, který zde používáme, říká tedy De Soto, že *s rozkvětem neformálního sektoru se musí počítat vždycky, když státem dosazené externí instituce nejsou v souladu (kompatibilní) s interními institucemi aktérů*. Hospodářsko-politický důsledek, který z toho lze vyvodit, zní, že externí instituce by měly být zhruba kompatibilní s interními institucemi, nemá-li být vyvoláno nebezpečí, že vznikne rozsáhlý neformální sektor.

Neboť i když se prostřednictvím neformálního sektoru uskutečňují transakce, jež zvyšují blahobyt, a i když má tento sektor své struktury a nevládne v něm anarchie, brání se De Soto přílišnému vyzdvihování jeho služeb. Pokud jde o neformální obchody, podotýká, že velká většina podniků se *musí vzdát realizace potenciálně možných výnosů z rozsahu*, jelikož po dosažení určité velikosti je téměř nemožné zůstat „neformální“, tj. mimo dosah státní kontroly. Mnoha podnikům se kromě toho nedostává kapitálu, protože jejich kapitál není bankami akceptován jako potenciální zástava, nemohou dále vůbec využít určitých trhů (burzy, veletrhy) a jejich transakce jsou zpravidla spojeny se značnými informačními náklady. Dále mohou být takovým firmám znemožněny dlouhodobé investice. To znamená, že podíl investic v neformálním sektoru *ceteris paribus* je patrně nižší než v sektoru formálním.

## 2.5 Otevřené otázky

Řadu výsledků, jež byly získány prostřednictvím ultimativní hry s pomocí laboratorních experimentů, nelze uvést do souladu s předpokladem racionality v tom smyslu, jak jej dodnes ekonomové používají. Není zatím zcela jasné, jaké důsledky je z toho třeba vyvodit pro modelování lidského chování. Je to jen několik speciálních případů, jež ukazují nutnost, že model chování používaný ekonomy musí být obecnější, jinak vede k tak zásadním nesouladům, že je zapotřebí vytvořit nový model chování (druhou pozici zastávají v Německu především tzv. evoluční ekonomové)?

Jsou-li transakční náklady skutečně tak nesmírně důležité, jak si institucionální ekonomové myslí, pak je nasnadě přemýšlet o modifikaci systému národního

účetnictví, což je myšlenka, kterou stále znova opakuje Douglass North již patnáct let. Dodnes však neexistuje žádná obsáhlá práce, jež by se zabývala podmínkami a důsledky takových úprav.

### Opakování a další úvahy

1. V prvním oddíle jsme podrobně hovořili o vlastnických právech. Kam bychom v této souvislosti zařadili lidská práva? (Co mají společného s věcnými vlastnickými právy, čím se od nich liší?)
2. Čím je odůvodněné tvrzení, že produkce uměleckých děl je jen okrajově ovlivňována konkrétní úpravou vlastnických práv s nimi spojených (autorská práva atd.)? Jaké důvody hovoří proti tomu?
3. Při znázornění Coaseova teorému jsme podrobně popsali jen případ, kdy původce škody za tuto škodu neručí; schéma 2.2. se však týká případu, kdy za ni její původce ručí. Řešte jej analogicky s pomocí prvního případu.
4. Wallis a North (1986) uvádějí, že podíl transakčních nákladů na hrubém národním produktu USA se za posledních 100 let více než zdvojnásobil. Jak je možné, že příjem na jednoho obyvatele ve stejném období přesto mnohonásobně vzrostl?
5. Často se uvádí, že rychlý rozvoj moderních komunikačních technologií je údajně spojen s **poklesem** transakčních nákladů. To by pak znamenalo obrat vzhledem k trendu, který popsali Wallis a North (1986). Uveďte argumenty pro a proti této domněnce.

### Doporučená literatura

1. Dřívější přístup k teorii vlastnických práv obsahuje práce *Eirika Furubotna* a *Svetozara Pejoviche* (1972). *De Alessis* (1980) zohledňuje ve svém přehledu především empirické studie. *Pejovich* (2001) sestavil pro „International Library of Critical Writings“ dva sborníky, jež obsahují nejdůležitější původní příspěvky. *Alfred Schüller* (1983) vydal na toto téma sborník v němčině s původními příspěvky.
2. Coaseův teorém srozumitelně popsali *Fritsch*, *Wein* a *Ewers* (1996).
3. V proslulém experimentu žádal *Robert Axelrod* (1984) teoretiky her, aby navrhli strategii, jak by se zachovali v opakovaně rozehraném vězňově dilematu. Přitom se prokázala převaha tzv. strategie „oko za oko“ (*Tit-for-Tat*) nad ostatními strategiemi. Spočívá v tom, že narazí-li na sebe hráči poprvé, spolu-

pracují spolu, ve všech následných tazích hrají stejně jako momentální partner směny: spolupracuje-li, spolupracují také. Za určitých podmínek (vysoká pravděpodobnost opakovaného setkání a nepříliš vysoké preference současnosti) se může při strategii „oko za oko“ jednat o stabilní rovnováhu.

4. Přehled o výsledcích ultimativní hry podávají *Camerer a Thaler (1995)*. Autory aktuálního přehledu jsou *Oosterbeck, Sloof a Van De Kuilen (2001)*.
5. *Schneider a Enste (2000)* se ve svém textu zabývali zejména možnostmi, jak odhadnout rozsah neformálního sektoru.
6. *Massell (1968)* ukázal na příkladu některých islámských zemí, jež se staly ve 20. letech minulého století částí Sovětského svazu, že jejich obyvatelé neurovnávali vnitřní konflikty s použitím státního práva, bylo-li vnímáno jako nelegitimní.

## Opakovaně a dlouhodobě – o výběru struktur správy mezi danými institucemi

### 3.1 Úvodní poznámky

V předchozí kapitole jsme se zabývali otázkou, jaké důsledky mají dané instituce pro jednoduché transakce. V této kapitole jde o otázku, jak mohou dané instituce působit na transakce, k nimž dochází opakovaně či dlouhodobě.

Roku 1937 se Ronald Coase tázal, proč vůbec existují firmy, jsou-li trhy tak efektivní, jak často tvrdí představitelé tradiční teorie. Jeho odpověď již znáte: Jelikož ani trhy nefungují bez nákladů, ale transakční náklady jsou kladné, je možné, že koordinace jednání prostřednictvím (vertikálních) hierarchií je z hlediska nákladů výhodnější než prostřednictvím (horizontálně fungujících) trhů. Ale ani toto není zdarma: Existují náklady koordinace prostřednictvím firem, neboli také organizační náklady. Z toho lze již odvodit velikost firem: Firma se bude zvětšovat tak dlouho, dokud nebude mezní výnos z internalizace dodatečných činností do struktury firmy odpovídat právě mezním nákladům, které jsou s tím spojeny. Vyjádřeno z hlediska teorie transakčních nákladů: *Expanze firmy je ukončena tehdy, když s tím spojené úspory transakčních nákladů jsou nižší než dodatečně vynaložené organizační náklady.*

Dáte-li dohromady své zdroje se zdroji dobrého známého, abyste něco společně vyrobili, a vydělali tak hodně peněz, může se jednat o smlouvu na dlouhodobém základě. U firem je často velice obtížné zjistit hodnotu různých jednotlivých výkonů, jež jsou součástí výroby nějakého statku. Často je také velice obtížné pozorovat, zda se ten druhý snaží stejně jako já sám, nebo se pokouší obohatit na můj účet. Dále jsou myslitelné například situace, v nichž přijde významný zákazník a žádá o dodávku velkého (pro vaši firmu) počtu kusů statku, který vyrábíte. Rádi byste zakázku přijali, ovšem máte problém: Abyste vůbec mohli dodat tento

velký počet kusů, musíte nejprve rozšířit svou kapacitu, čili značně investovat. Co však s tím, když se váš zákazník po roce rozhodne pro jiného výrobce, který je pro něho ještě výhodnější, vy však budete muset tyto investice i nadále splácet?

To jsou všechno problémy, o kterých pojednáme v této kapitole. Firmy nejsou instituce, ale organizace. Jejich zástupci se nacházejí v interakcích s jinými firmami a organizacemi, jako je stát, ale i s jednotlivci. Smlouvy, na jejichž základě různí společníci zakládají firmy, nejsou institucemi, nejedná-li se o obecně známá pravidla, protože to je kritérium, které jsme u institucí stanovili. Obsah smluv mezi společníky, ale i pracovních smluv mezi zaměstnavateli a zaměstnanci však většinou není obecně známý, a proto nespádají pod naši definici institucí. Na druhé straně obchodní a pracovní právo institucemi jsou: Stanoví, jakou strukturu a obsah by smlouvy mezi společníky, resp. pracovní smlouvy měly mít (popř. jaké pasáže by v žádném případě obsahovat neměly). To, zda je firma společností s ručením omezeným nebo její společníci ručí neomezeně veškerým svým majetkem, je informace, která je relevantní nejen pro vnitřní vztah společníků k sobě navzájem, ale ovlivňuje např. i náklady podniku na cizí kapitál.

Již v úvodní kapitole jsme odlišili organizace od institucí, aniž jsme ovšem definovali, co organizace jsou. V návaznosti na Northa (1990, 4 a násl.) budeme nyní organizace definovat jako *skupiny jednotlivců, kteří jsou vzájemně formálně spojeni na základě společného cíle*. Zatímco instituce lze označit za pravidla hry, organizace jsou (kolektivními) aktéry hry. Zakládání organizací je ovlivněno omezeními – a na druhé straně také možnostmi – jak mohou potenciální členové organizací zvýšit svůj (individuální) užitek. Tato omezení i možnosti jsou však určeny právě samotnými pravidly hry. Instituce nepadají z nebe, ale jsou výsledkem kolektivně zvolených jednání. Nejsou-li zástupci organizací s dosavadní platnou soustavou institucí spokojeni, zasadí se patrně o změnu institucí. To je však tématem šesté kapitoly.

Konkurenci si lze představit nejen pokud jde o produkty (resp. firmy), ale rovněž ve vztahu k institucím: mají-li určité instituce ve všech směrech převahu nad jinými institucemi, očekávali bychom, že efektivnější instituce trvale vytlačí ty méně efektivní. Této představy sice dnes mnozí ekonomové užívají pod hesly jako „konkurence institucí“, „jurisdikcí“, nebo „systémů“, má však *mimořádné předpoklady*: Alespoň v rámci metodologického individualismu by mělo být uvedeno, kteří aktéři mohou očekávat, že si polepší tím, že se zasadí o změnu institucí. Dále je nutno uvést selektivní mechanismus, jenž se postará o to, aby byly

méně efektivní instituce vytlačeny efektivnějšími (o potenciálu, ale i o hranicích představy konkurence institucí viz Kiwit a Voigt, 1998 a dále také kapitolu 6 této knihy).

Ve skutečnosti však v současné době pozorujeme a) velkou rozmanitost mezi danými institucemi a dále, že b) mezi danými institucemi jsou využívány zcela rozdílné možnosti úpravy smluv. Je tedy nasnadě otázka: Není to spíše tak, že možná neexistuje jedna optimální, všem ostatním institucím nadřazená instituce, ale vyskytují se odlišné instituce, které k různým problémům přihlížejí různým způsobem? A dále, je možné, že neexistuje optimální smluvní ujednání, ale řada smluvních specifik, jež opět vyhovují různým potřebám různým způsobem?

Tradiční mikroekonomie rozlišuje mezi teorií spotřebitele (jenž nabízí výrobní faktory a poptává a spotřebovává statky) a teorií firmy (jež poptává výrobní faktory, vyrábí statky a poté je nabízí). Firma se zde tradičně znázorňuje prostřednictvím produkční funkce, tedy jako popis vztahu mezi použitím výrobních faktorů a výstupem výroby. Tradiční teorie firmy nicméně nepojednává o procesech, jež probíhají uvnitř podniku, ani o různých motivacích, jež vycházejí z rozdílných systémů odměňování a jež se zvyšují spolu s rostoucí dělbou práce. Hovořit o „teorii“ firmy je proto poněkud domýšlivé. Kritici dnes rádi hovoří také o firmě jako **černé skříňce** (*Black Box*), v níž se výrobní faktory nějak transformují na statky, ale jak přesně k tomu dochází, o tom říká tradiční mikroekonomická teorie opravdu velmi málo.

Jistě už asi tušíte, že přesně touto problematikou se zabývá dílčí oblast nové institucionální ekonomie, a sice ekonomie transakčních nákladů. Teď byste mohli namítnout, že to není nic nového, koneckonců právě o tyto otázky se odjakživa zajímala podniková ekonomika. Samozřejmě byste měli pravdu. Z pohledu řady představitelů nové institucionální ekonomie byste tím poukázali na to, že také *tradiční dělení ekonomie na národní hospodářství a podnikovou ekonomiku je zbytečné*. Představitelé obou těchto dílčích disciplín se totiž ve svých oblastech zabývají otázkou, jak může být lidské jednání usměrňováno či alespoň ovlivněno různými motivacemi.

Zbývající část této kapitoly je členěna takto: V následujících třech oddílech se zabýváme různými otázkami institucionálně-ekonomicky založené teorie firmy. V oddíle 3.5 se ptáme na význam interních institucí pro opakovaně a dlouhodobě transakce. Oddíl 3.6 je věnován otevřeným otázkám.

## 3.2

## Od černé skříňky ke smluvnímu vztahu: Firma jako tým

Armen Alchian a Harold Demsetz popsali firmu ve své zásadní práci z roku 1972 jako „smluvní vztah“, a obrátili tak v teorii firmy pozornost od představy výrobní funkce směrem k organizační struktuře. Alchian a Demsetz předpokládají, že řada vlastníků faktorů, resp. zdrojů, sloučí své zdroje, protože společně produkováný výstup je vyšší než součet jednotlivě produkováných výstupů. Firmu proto popisují také jako tým. Takové týmy však mají systémově určitý problém: když už se vyrábí společně, je velmi obtížné změřit či jinak zjistit (mezni) přínos jednotlivých členů týmu k celkovému výstupu. Tyto problémy s měřením mají pro všechny členy týmu problematický důsledek: každý jednotlivý člen týmu má motivaci snížit své individuální úsilí směřující k dosažení společného cíle a doufat, že všichni ostatní členové týmu budou pracovat ze všech sil. Každý jednotlivý člen týmu tedy doufá, že se mu podaří zaujmout **pozici černého pasažéra**. Tato struktura motivací však neplatí jen pro jediného člena týmu, ale pro všechny jeho členy. Pozorný čtenář už samozřejmě dávno poznal, že zde uvedená interaktivní struktura představuje věžňovo dilema z kapitoly 1.

V tomto případě vycházíme z předpokladu, že hru nehrajete s jiným aktérem, ale s velkým počtem spoluhráčů. Aby byl záznam pokud možno jednoduchý, použijeme jednoduchého triku. Předpokládejme, že všichni ostatní aktéři disponují stejnými možnostmi jednání a představme si je pouze jako jednoho aktéra. V následující matici jsou vaše možnosti uvedeny v řádcích, možnosti jednání ostatních aktérů ve sloupcích.

		všichni ostatní aktéři	
		snažit se	nesnažit se
vy	snažit se	3 3	1 4
	nesnažit se	4 1	2 2

Matice 3.1

Pro vás by tedy bylo nejvýhodnější, kdyby se ostatní snažili, zatímco vy byste mohli zůstat spíš v klidu. Ale v případě, že se ostatní nebudou snažit, ani vy se moc nepřetrhnete. Mají-li všichni členové týmu tytéž motivace, nebude se následně snažit nikdo.

To znamená, že individuálně racionální chování vede k horším než optimálním výsledkům. Každý člen týmu by si tedy mohl polepšit, kdyby se celému týmu podařilo zavést mechanismus, který by přiměl všechny členy týmu, aby se snažili, neboli v jazyce teorie her: Aby místo nespolupráce spolupracovali. Alchian a Demsetz (tamtéž) si řešení problému představují takto: Členové týmu pověří jednu osobu koordinací svých aktivit. Tato osoba má nejen oprávnění dohlížet na ostatní členy týmu, ale smí i přijímat dodatečné členy týmu a dosavadní členy propouštět. Tím by byl problém motivací „obyčejných“ členů týmu vyřešen. Proč by se ale neměl povalovat sám koordinátor? To by samozřejmě znamenalo, že také členové týmu nejsou kontrolováni a i oni mohou dál lenořit. To si následně vyžádá řešení problému motivací koordinátora, které vypadá takto: Koordinátor dostane právo přivlastnit si **zbytkový** (reziduální) **příjem**<sup>12</sup> (neboli zisk) z činnosti týmu. Protože vysoký zisk firmy je pro něj spojen s vyšším užitekem, má motivaci co nejlépe koordinovat aktivity členů týmu.

Rádi bychom poukázali zejména na dva aspekty teorie firmy jako soustavy smluv:

1. Koordinátor – můžeme ho také nazývat podnikatelem – uzavírá se všemi členy týmu smlouvy dvoustranně (tj. smlouva je uzavřena mezi členem týmu a koordinátorem). To je možnost, jak šetřit náklady na vyjednání smluv. Kdyby se muselo při každé změně dosavadních členů týmu znovu vyjednávat se všemi, bylo by to očividně spojeno s vysokými náklady.<sup>13</sup>
2. Investiční statky vynášejí tím déle, čím lépe se o ně pečuje. Jelikož podnikatel má kontrolní kompetenci, má motivaci, aby je odpovídajícím způsobem udržoval. V případě, že podnikatel vkládá velkou část fyzického kapitálu, jenž je využíván týmem, měl by mít právo kontroly nad těmito statky, protože by se tím zvýšila motivace o ně patřičně pečovat.

Teorie firmy, kterou předložili Alchian a Demsetz, byla v následujících letech řadou autorů kritizována a dále rozvinuta. K tomu přispěli také samotní Demsetz a zejména Alchian (např. Alchian 1984, Alchian a Woodward, 1987). Barzel

---

<sup>12</sup> Reziduum je zde zbytek, který zůstane poté, co byly z příjmů firmy zaplaceny všechny smluvně dohodnuté výdaje, včetně mezd a platů pracovníků.

<sup>13</sup> Jeden z důvodů malé efektivity podniků spravovaných samotnými dělníky, ale i řady družstevních organizací lze asi hledat v tom, že se zde mnoho rozhodnutí činí společně. To samozřejmě způsobuje vysoké náklady na rozhodování.



(1987) vysvětlil s pomocí **přístupu měrných nákladů**, jehož je autorem, roli podnikatele ve vztahu k problému, že svůj vstup může měřit a vyjádřit (operacionalizovat) jen s vysokými náklady. Barzelův názor zní: Osoba, jejíž přínos k produkci týmu lze změřit nejobtížněji, je podnikatel.

Po stručném seznámení s počátečními institucionálně-ekonomickými základy teorie firmy se nyní obrátíme k problému, který hraje v mnoha firmách – ale i v jiných vztazích – důležitou roli: k existenci asymetrické informace mezi nadřazeným (obecněji zadavatelem) a jeho spolupracovníky (obecněji vykonavateli).

### 3.3

#### **Problémy asymetrické informace: Teorie pána a správce**

Michael Jensen a William Meckling uveřejnili v roce 1976 práci o teorii firmy, jež se stala základem toho, co později bylo nazváno teorií pána a správce (*principal-agent theory*). Její použití se však v žádném případě neomezuje pouze na teorii firmy. Pomocí této teorie může být popsán také vztah mezi voliči a politiky, mezi ministry a ministerskými úředníky, mezi věřiteli a dlužníky atd. Zabývá se *možnými důsledky asymetrické (nesouměrné) informace mezi smluvními partnery*. Pán (*principal*) pověří správce (*agent*) provedením určitých úkolů. Přitom vzniká problém, že jednání správce (agenta) nelze dokonale (popř. bez nákladů) kontrolovat, nebo že správce jedná v situacích, které jsou tak komplexní, že je nemožné jednoznačně zhodnotit jeho jednání, pokud jde o daný cíl. Správce má tak k dispozici široký manévrovací prostor, kterého může využít k maximalizaci nejen pánova užitku, ale i svého vlastního. Hlavní zájem teorie pána a správce je tedy upřen na *optimální uspořádání smlouvy za předpokladu asymetrické informace*.

Klasickým příkladem je akciová společnost. Vlastníci akcií – „páni“ – disponují jinými informacemi než členové představenstva – „správci“ jejich majetku. Otázka nyní spočívá v tom, jak uspořádat smlouvy se členy představenstva tak, aby očekávaná hodnota podílů akcionářů byla maximalizována, a to vše za předpokladu, že:

1. správce bude jednat tak, aby maximalizoval očekávanou hodnotu majetku akcionářů v rámci dané smlouvy, a že
2. správce je ochoten takovou smlouvu akceptovat.

Náklady, jež jsou výsledkem tohoto problému, se nazývají také **náklady agentury** (*agency costs*). Jsou to všechny náklady, které musí pán vynaložit, aby omezil správčovo chování zaměřené na vlastní užitek.

Podle předpokladů panuje mezi pánem a správcem asymetrická informace. Kvůli odvrácení vysokých měrných nákladů využívá pán určité zástupné ukazatele (tzv. *proxies*), aby získal představu o možných agentech a jejich výkonnosti či výkonech. Jelikož mezi veličinou, která pána skutečně zajímá, a tímto zástupným ukazatelem, jehož si vyhlédne kvůli nižším nákladům na jeho zjištění, neexistuje dokonalá shoda, může docházet ke specifickým problémům, jež jsou v literatuře označovány pojmy **morální hazard** (*moral hazard*) a **negativní** nebo **obrácený výběr** (*adverse selection*). Těmito dvěma problémy se nyní budeme stručně zabývat.

1. Problém pána a správce s negativním výběrem nastává, když pán může odpovídajícím způsobem zhodnotit vhodnost jednání správce, nikoli však jeho kvalitu nebo kvalitu statku, který správce nabízí. Problém je proto významný před uzavřením smlouvy, když si rozmýšlíte, s kým vůbec chcete smlouvu uzavřít. Ve firmách vyvstává tento problém především při přijímání nových pracovníků. Ti sami mají – na rozdíl od firem, které je přijímají – často dost přesnou představu o svých silných a slabých stránkách. Firmy se tedy mohou buď pokusit tyto vlastnosti co nejpřesněji zjišťovat časově náročným – a tudíž drahým – postupem (např. mohou uchazeče o práci nechat projít sérií testů jeho schopností), anebo použít nákladově výhodnější zástupné ukazatele, jež co nejlépe odrážejí žádané kvality uchazečů. Příkladem takového ukazatele je ukončení univerzity s dobrými výsledky. Roznese-li se mezi univerzitními absolventy, že určitá firma hledí pouze na známky, budou se u ní ucházet o místo lidé s relativně dobrými známkami, avšak bez jiných důležitých kvalit, které nemohou být pouze známkami podchyceny. Tímto postupem způsobí podnik negativní výběr svých uchazečů, aniž to samozřejmě zamýšlel.
2. Problém morálního hazardu nastává, zná-li pán výkonnost zaměstnávaného správce (v tomto ohledu tedy není – na rozdíl od předchozího příkladu – žádná asymetrická informace), úspěch jeho jednání však nezáleží jen na správci samém, ale i na jiných faktorech, jež správce nemůže ovlivnit. Zatímco problém negativního výběru hraje roli před uzavřením smlouvy, morální hazard se stává problémem ve fázi po uzavření smlouvy. Akcionáři

(zde páni) tak často nemohou bez problémů zhodnotit, zda jejich společnost dosáhla neuspokojivých zisků proto, že management (správci) pracoval špatně, anebo proto, že velké a cílené úsilí managementu bylo zmařeno „nepředvídanými nepříznivými vlivy zvenčí“. Správci tento problém samozřejmě znají, a proto podléhají morálnímu hazardu „zdůvodňovat“ své nedostatečné úsilí negativními vnějšími vlivy.

V následujícím oddíle se budeme zabývat některými možnostmi, jež omezují nevýhody spojené s asymetrickou informací prostřednictvím využití institucí.

### 3.4 Ekonomie transakčních nákladů

Ekonomie transakčních nákladů, kterou používá Oliver E. Williamson, navazuje na otázku, již položil Ronald Coase v roce 1937: Proč vůbec existují firmy? Postup vyvinutý Williamsonem v posledních třiceti letech se již neptá na důvody, proč se určité transakce – jako základní předmět analýzy ekonomie transakčních nákladů – uskutečňují prostřednictvím trhů a jiné prostřednictvím hierarchií (sborník článků o tomto tématu byl vydaný roku 1975 pod příhodným názvem „Markets and Hierarchies“), ale zabývá se i takzvanými „**hybridními smluvními formami**“ (*joint ventures* nebo *franchising*). Williamson se táže na význam různých aspektů transakce (předpoklady, jež byly učiněny ohledně chování aktérů, specifčnost určitých investic, četnost uskutečňování transakcí atd.) pro to, jaký typ té které smlouvy je zvolen.

Williamson vychází z toho, že aktéři jednají ve výše diskutovaném smyslu jen omezeně racionálně. Dále předpokládá, že se aktéři chovají oportunisticky. Jsou-li v situaci, že si mohou polepšit na účet ostatních, zpravidla to také udělají. Nejsou-li smluvní partneři s to vyvinout a využít institucionální mechanismy, jež by učinily oportunistické chování neatraktivním, pak nemusí být řada směnných smluv (jež by samy o sobě zvyšovaly užitek zapojených stran) vůbec uzavřena. Zde je opět zřetelné, jak důležitý je adekvátní institucionální rámec pro rozsah směnných obchodů v tržním hospodářství. Oportunistické chování může nastat, když se statky pro zcela specifickou transakci musí teprve vyrobit. Předtím má kupující důvod demonstrovat výrobci svou platební schopnost a dobrou vůli. Je-li však produkt jednou vyroben, pak ví, že pro výrobce má další nejlepší možnost použití vyrobených statků mnohem menší hodnotu než je ta, jež byla dohodnuta.

To rozumí Williamson pod pojmem **specifičnost aktiv** (*asset specificity*), popř. **specifičnost investic**. Specifičnost se může týkat fyzického i lidského kapitálu.

Představte si třeba továrnu postavenou na klíč podle požadavků zákazníka. Změna jejího účelu by byla patrně spojena se značnými náklady. Část nákladů, jež nabízející nemůže přeměnit zpět na peníze (např. prodejem jednotlivých částí), se nazývá **utopené náklady** (*sunk costs*). Rozdíl mezi první a druhou nejlepší možností použití statku – zde továrny – se také označuje jako **kvazi renta**. Poptávající (kupující) má důvody se snažit, aby si přivlastnil co největší část této kvazi renty. Řada aktérů to bude – navzdory omezené racionalitě – předjímat, a mnoho samo o sobě výhodných obchodů se tak vůbec neuskuteční. Vzpomeňte si také na příklad, uvedený na začátku této kapitoly: Odběratel si objedná u dodavatele velké množství statku, které může být dodáno jen tehdy, když dodavatel nejprve značně rozšíří svou kapacitu. Odběratel se následně může snažit stlačit cenu dodávky dolů hrozbou, že jinak neodebere celé předem objednané množství. Když to dodavatel očekává, je možné, že z této obavy jinak smysluplnou investici vůbec neuskuteční. Tento problém lze vyřešit například tak, že se dodavatel a odběratel spojí v jednu společnost (fúzí). Při maximalizaci společného zisku odpadá zde naznačený důsledek oportunistického chování.

Jak se kombinace tří předpokladů chování – omezené racionality, oportunismu a specifických investic – projeví na optimálním typu smluv v dané firmě, ukazuje následující tabulka převzatá z jedné Williamsonovy knihy.

předpoklady			
omezená racionalita	oportunismus	specifické investice	implicitní typ smlouvy
–	+	+	plán (určení způsobů řešení problémů)
+	–	+	slib
+	+	–	konkurence
+	+	+	správa ( <i>governance</i> )

Tabulka 3.1 Důsledky změn předpokladů chování na odpovídající typ smlouvy

Zdroj: Williamson 1985, 31

Znaménko plus v tabulce udává, že vycházíme z existence příslušných předpokladů, znaménko minus udává, že tento předpoklad není v dané situaci splněn. Předpokládá-li se zároveň úplná racionalita, oportunismus i specifické investice, pak aktéři využijí své (úplné) racionality k tomu, aby předem promysleli všechny možné události a jak s nimi naložit, a všechny tyto okolnosti zahrnou do smlouvy. Smlouvy jsou pak – jinak řečeno – úplné a nedochází u nich po jejich uzavření (ex post) ke konfliktům o jejich správnou interpretaci.

Předpokládáme-li, že aktéři disponují omezenou racionalitou a objednané statky je nutno vyrobit s pomocí specifických investic, ale aktéři nejednají oportunisticly, pak by nebyly uzavřené smlouvy sice úplné (kvůli nedokonalému předvídání z důvodu omezené racionality), ale stačilo by, kdyby obě strany slíbily, že budou sledovat společný prospěch. Při absenci oportunismu by se měla taková smlouva prosadit sama, tj. k jejímu prosazení by nebylo zapotřebí třetí strany.

Zatřetí předpokládejme, že aktéři mají omezenou racionalitu a jsou oportunističtí, ale specifické investice nejsou potřebné. Jelikož statky lze i po jejich vyrobení vždycky přeměnit k jinému, alternativnímu užití, fungují trhy tak, jak předpokládá neoklasická teorie: konkurence vede za těchto předpokladů k efektivním výsledkům.

Vychází-li se začtvrté z toho, že všechny tři předpoklady existují zároveň, nepoužijí smluvní strany žádný z dosud uvedených typů smlouvy, ale vytvoří vlastní **strukturu správy či řízení** (*governance structure*). Vedle vytvoření struktury správy jsou myslitelné ještě dvě další možnosti, jak zacházet s přítomností omezené racionality, oportunismu a specifických investic: a) k žádné transakci nedojde; b) transakce se uskuteční, nikoli však prostřednictvím trhu, ale uvnitř organizace. To platí například v případě stavitele továren, jehož zadavatel (např. výrobce automobilů) s ním ještě před uzavřením smlouvy fúzoval. Třetí možnost, vytvoření struktury správy, se shoduje s úmluvou o dodatečném zajištění proti oportunistickému chování.

Dejme tomu, že je účelné předpokládat omezeně racionální a oportunistické chování i minimální míru specifických investic. Pak výsledek dosavadních úvah zní, že zúčastnění aktéři se budou snažit vytvořit vlastní strukturu správy k zajištění transakcí. Další otázka se pak vnučuje téměř sama: Na jakých faktorech závisí výběr optimální struktury správy pro každou danou transakci?

Williamson rozlišuje tři dimenze, jimiž se transakce liší:

1. Rozsah nutných specifických investic
2. Míra nejistoty
3. Jak často se má transakce uskutečňovat (její periodičita).

Vycházíme-li spolu s Williamsonem z toho, že nejistota existuje v určitém rozsahu v každé transakci, která nás zde zajímá, pak lze obě zbývající dimenze znázornit jednoduchou maticí. Následující tabulka obsahuje několik příkladů.

		vlastnosti investičních statků (rozsah specifických investic)		
		nespecifické	smíšené	idiosynkratické
periodičita transakce	občasná	nákup standardního vybavení	nákup vybavení podle požadavků zákazníka	výstavba továrny
	pravidelná	nákup standardního materiálu	nákup materiálu podle požadavků zákazníka	transfer meziproductů podle specifík továrny

Tabulka 3.2 Příklady různých transakcí

Zdroj: Williamson 1985, 73

Rozlišení takových transakcí, jež se uskutečňují „občas“ a takových, k nimž dochází „pravidelně“, by mělo být samo o sobě jasné. Vlastnosti investičních statků (resp. rozsah nutných specifických investic) byl objasněn výše. Pro nesespecifické investiční statky platí, že druhá nejlepší možnost jejich použití je přibližně stejně tak dobrá jako ta první. Utopené náklady u nich tedy nehrají téměř žádnou roli. Přejdeme tedy k idiosynkratickým investičním statkům. Podle slovníku cizích slov jsou idiosynkratičtí lidé „přecitlivělí, mající k něčemu nepřekonatelný odpor“ a tento termín je zařazen do oblasti medicíny. Tento význam nemá ovšem Williamson na mysli. Druhý význam tohoto slova je totiž „velmi odlišný, jedinečný“ – míní tím prostě jedinečné vlastnosti, zde nějakého investičního statku. Tím je souvislost se specifickými investicemi jasná. Idiosynkratické statky jsou charakterizovány velmi vysokou mírou specifických investic.

Tabulka 3.2 sloužila k ilustraci možných kombinací obou uvedených dimenzí. Tabulka 3.3 naproti tomu obsahuje několik obecných výpovědí o strukturách správy, jež jsou přiměřené daným kombinacím vlastností. Vysvětlení vyžadují především zde uvedené odlišné koncepty smluv. Vymezení, jež používá Oliver Williamson, se opírá o práci Iana MacNeila z roku 1974. **Klasický koncept smluv** se podle MacNeila vyznačuje tím, že zúčastnění partneři se silně opírají o externí instituce a formální dokumenty. Snaha podchytit ve smlouvě pokud možno všechny nahodilosti, tj. všechny myslitelné případy, jež by mohly v budoucnosti nastat, vede u dlouhodobých smluv k tomu, že náklady smluvních dohod se značně zvyšují. Z důvodu omezené racionality nebude však nikdy možné předem zahrnout do smlouvy skutečně všechny eventuality.

**Neoklasický koncept smluv** lze interpretovat jako pozici někde uprostřed mezi „odvahou k neúplnosti“ smluv na straně jedné a snahou o úplné podchycení pokud možno všech nahodilostí na straně druhé. Řešení zde spočívá v zavedení rozhodčích mechanismů a v případě potřeby v určení rozhodců, kteří požívají důvěry všech smluvních partnerů.

		vlastnosti investičního statku (resp. stupeň jeho specifičnosti)		
		nespecifické	smíšené	idiosynkratické
periodicita	občasná	tržní správa (klasický koncept smluv)	třístranná správa (neoklasický koncept smluv)	
	pravidelná		dvoustranná správa (poměrné / relační)	společná správa smlouvy)

Tabulka 3.3 Efektivní struktury správy  
Zdroj: Williamson 1985, 79

Koncept **relativních smluv** vychází z představy, že jednotlivá transakce je vždy částí kontinuálního obchodního vztahu, jenž se skládá z řady transakcí, jejichž rozsah a četnost nemůže nikdo *ex ante* uvést. V rámci takového konceptu pak také již není rozhodující, aby bylo všechno při jednotlivé transakci vyúčto-

váno do haléře. Zde může jedna strana dočasně získat, neboť při dlouhotrvajícím obchodním vztahu bude mít druhá strana možnost tuto výhodu zase vyrovnat.

V této kapitole jsme se doposud seznámili se základními rysy institucionálně-ekonomické teorie firmy, teorií pána a správce a ekonomii transakčních nákladů. Jedna z výchozích otázek zněla, jaké přednosti a nedostatky mají různá institucionální uspořádání, resp. různé právní formy, které si mohou vlastníci podniků zvolit. Když pozorujeme, že různé právní formy přežívají (že si tedy zakladatelé podniků nevybírají vždy jen jednu formu), pak je nasnadě domněnka, že některá institucionální uspořádání jsou pro určité podnikatelské účely vhodnější než ostatní. Z důvodu nedostatku místa zde k této otázce najdete pouze několik obecných poznámek. Velmi stručné porovnání předností a nedostatků různých právních forem z pohledu institucionální ekonomie podává Eggertsson (1990, 177-88). Obsáhleji, ale samozřejmě bez specificky institucionálně-ekonomického úhlu pohledu, je otázka pojednána v základních učebnicích (viz např. Wöhe 1993, 335-402).

Výběr právní formy samozřejmě značně závisí jednak na výrobních postupech výhodných z hlediska nákladů, jednak na rozdílném daňovém nakládání s různými právními formami. Kapitálově intenzivní výrobu s vysokými fixními náklady, jež se vyplácí teprve tehdy, vyrobí-li se velké množství výstupu, si lze těžko představit ve formě podniku jednotlivce.

Rozlišení na podnik jednotlivce, jehož vlastník ručí sám a neomezeně, a různé formy osobních společností (veřejná obchodní společnost, komanditní společnost), jakož i kapitálových společností (akciová společnost, společnost s ručením omezeným) je vám ve svých základních rysech patrně známo. Pro určité účely přichází v úvahu i právní forma družstva nebo nadace. Právní formy se značně liší z hlediska důsledků spojených s ručením za závazky společnosti. Na druhé straně má ručení vliv na možnosti získání kapitálu a jeho náklady.

Rozdílné právní formy – a tato stránka nás zde zajímá především – jsou pro pracovníky podniku spojeny s různými motivacemi: to se může týkat nejen motivace poskytnout celou svou pracovní sílu, ale i ochoty investovat do vlastního lidského kapitálu a tak se dále specializovat. Také zde však existuje nebezpečí oportunistu *ex post*: Na vysoce specializovaném pracovníkovi může mít podnik velký zájem. Je-li však druhá nejlepší možnost použití jeho specializace mimo podnik pro pracovníka podstatně méně výnosná, má zaměstnavatel motivaci mu



z důvodu jeho specializace snížit plat! Zaměstnanci to budou předjímat a k potenciálním investicím do jejich vlastního lidského kapitálu zvyšujícím produktivitu nedojde, nenajde-li zaměstnavatel institucionální možnost, jak tuto pracovníkovu nejistotu ohledně jeho budoucího výdělku odstranit.

### 3.5 Význam interních institucí

V předchozí kapitole jsme viděli, že interní instituce mohou být významným omezením při uskutečnění jednoduchých transakcí. Nyní ukážeme, že mohou také ovlivnit opakovaně uskutečňované, resp. dlouhodobé transakce. Opět se nebudeme snažit o to, abychom co nejuplněji popsali možný vliv interních institucí, ale uvedeme pouze několik příkladů toho, že interní instituce mohou i zde hrát významnou roli z hlediska alokace zdrojů.

#### **Příklad I: Nepružnosti v systémech odměňování**

Akerlof (1980) popisuje normu platnou v řadě podniků: „Za stejnou práci stejnou mzdu!“ Často to znamená, že se starší kolegové brání zaučovat mladší, protože ti mají být za stejnou práci hůře placeni. To může nejprve vypadat velmi sympaticky: zdá se, že tato norma odpovídá našim představám o spravedlnosti. Její striktní aplikace však může mít problematické důsledky jak v individuální, tak v kolektivní rovině. Prosazuje-li se instituce stejné mzdy za stejnou práci striktně – třeba proto, že se pracovníci brání spolupráci se svými zaměstnavateli, kteří chtějí zavést diferencovanější strukturu mezd – může to počet zaměstnanců ve firmě udržovat na nižší úrovni než bez této instituce. Růst firmy tak může záviset také na interních institucích. Existence takové instituce však vede k tomu, co ekonomové nazývají mzdová nepružnost (rigidita): V jejím důsledku nelze mzdy snižovat, tj. jsou nepružné směrem dolů. I kdyby bylo ekonomicky vhodné přizpůsobit je směrem dolů, zůstanou na své jedné dosažené úrovni. Z národohospodářského hlediska vedou tyto rigidity k vyšší nezaměstnanosti.

## **Příklad 2: Firemní kultura – o koordinaci interaktivních situací uvnitř podniku**

Zaměstnanci firmy jednají se svými kolegy ve firmě různým způsobem. Podobně jako v našem příkladu se Stanem a Ollim v první kapitole, se často snaží své chování koordinovat. Soubor konvencí, který zaměstnanci firmy používají ke koordinaci svého chování, nazval Kreps (1990) **firemní kultura** (corporate culture). „Děláme věci vždycky tak a tak“ – to je poučení, jež ve firmě často slýchají nováčci, kteří se ve firemní kultuře daného podniku ještě nevyznají. Firemní kultura se nutně neomezuje na soubor konvencí (tedy instituce typu 1), ale může zahrnovat i jiné typy institucí. Zaměstnanci, kteří poruší kodex pravidel, tak mohou být svými kolegy patřičně pokáráni (typ 3). Také zde může dojít k spontánnímu vzniku pravidel chování, která mohou vedoucí pracovníci změnit jen s velmi vysokými náklady nebo dokonce vůbec. Vlastníci podniků mají samozřejmě zájem na obsahu firemní kultury: Existují třeba normy, jež vedou k tomu, že zaměstnanci, kteří se snaží „ulít si něco pro sebe“, jsou svými kolegy sankcionováni, čímž mohou být formálně vynaložené náklady na kontrolu nižší. Na druhé straně by měli vlastníci maximální zájem na „zrušení“ takové normy, podle níž jsou „příliš horliví“ kolegové trestáni třeba tím, že s nimi nikdo nemluví.

V minulých letech byla pozorována dosud nevídaná vlna firemních fúzí. Potíže se skutečným využitím teoreticky zjištěných synergických efektů těchto fúzí jsou mezitím dostatečně známy. Je samozřejmě nasnadě domněnka, že nekompatibilní kultury jednotlivých firem by v tom mohly hrát zásadní roli. Empirické studie na toto téma jsou však nedostatkovým zbožím. Zdá se, že poznatky, jež byly získány o fúzovaných podnicích, budou mít význam i pro jiné oblasti: Stejným způsobem na sebe narážejí odlišné („firemní“) kultury také při spolupráci různých států v rámci mezinárodních organizací. Také v Bruselu dochází leckdy na základě národních správních tradic ke koordinačním selháním. V zásadě se zdá tato myšlenka být použitelná také při „fúzi“ celých společností, resp. států.

## 3.6 Otevřené otázky

V této kapitole bylo již formulováno několik hypotéz, k nimž ovšem dosud neexistují téměř žádné empirické práce. *Dopady internetu* na struktury správy nelze dosud vůbec předvídat. Agenturní a měrné náklady, s nimiž jsou konfrontovány virtuální společnosti, rovněž ještě nikdo důkladně nezkoumal.

### Opakování a další úvahy

1. Vysvětlíte některé problémy s motivacemi družstevních organizačních struktur. Zohledněte přitom zejména aspekty, s nimiž jste se seznámili v oddíle o firmě jako smluvním vztahu.
2. Představte si, že tabulka 1 této kapitoly by obsahovala dodatečný řádek, z něhož by vyplývalo, že není splněn žádný z předpokladů omezené racionality, ani oportunismu nebo specifických investic. Jaký typ smlouvy by byl přiměřený této kombinaci předpokládaného chování?

### Doporučená literatura

1. *Paul Milgrom a John Roberts* (1992) napsali velmi čtivou učebnici o teorii firmy z pohledu institucionální ekonomie. Autorem raného obsáhlého základního příspěvku na toto téma je německý ekonom *Viktor Vanberg* (1982).
2. Úvodní příspěvek o díle a osobě *Ronalda Coase* napsal *Picot* (1992).
3. O teorii pána a správce pojednávají *Pfaff* a *Zweifel* (1998).
4. Negativním výběrem se zabývá *George Akerlof* (1970) ve známém pojednání „*The Market for Lemons*“, v němž ukazuje, že asymetrická informace může dokonce vést ke zhroucení trhů. Výrazem „*Lemons*“ zde ovšem nejsou míněny citrusové plody, ale ojetá auta nízké kvality. Mimo jiné za tuto práci dostal Akerlof v roce 2001 Nobelovu cenu za ekonomii.
5. Koncept relativních smluv je představen v *Pfaffmannově* práci (1997).

## Instituce a kolektivní jednání

### 4.1 Úvod

Politikům se spílá patrně od té doby, co existují. Nezajímá je prý blaho těch, jimž vládnou, ale pouze jejich vlastní. Ekonomové nejsou tímto zjištěním nijak překvapeni, neboť se v něm odráží pouze základní ekonomický předpoklad, totiž že aktéři se snaží v rámci daných platných omezení maximalizovat svůj užitek. Takové spílání proto samo o sobě nepovede k žádnému zlepšení. Použijeme-li jednu z teorií představených v předchozí kapitole a představíme-li si členy společnosti jako „akcionáře“ (resp. pány) a vládu jako „členy představenstva“ (resp. jejich správce neboli agenty), pak nadávky politikům možná nasvědčují tomu, že smlouva mezi pánem a správcem není koncipována tak, aby politici maximalizací vlastního užitku zároveň – aniž by to měli primárně v úmyslu – zvyšovali také užitek občanů. Pak by mnohé hovořilo pro to, aby smlouva mezi pánem a správcem (zde patrně ústava dané země) byla příslušným způsobem změněna. To je však pravidelně spojeno s určitými problémy: především by museli být páni schopni shodnout se na lepší formulaci smlouvy. To ovšem předpokládá překonání problému kolektivního jednání. Existence tohoto problému je však právě základem existence státu. Mimoto by museli správci (politici) sami souhlasit s takovou změnou smlouvy.

Doposud jsme se vždycky tázali, proč vůbec existují firmy, když se přece často vychází z pravidla, že faktory a statky jaksi „automaticky“ prostřednictvím trhů směřují vždy ke svému nejlepšímu použití. Viděli jsme, že fungování trhů je spojeno s určitými náklady a že odpověď na otázku, zda trh (horizontální koordinace), či firma (vertikální koordinace), závisí na rozsahu nákladů spojených s daným způsobem koordinace. V této kapitole chceme tuto stále opakovanou otázku rozšířit: Fungují-li trhy (a firmy, jež na nich jednají v podobě jakýchsi ostrůvků vertikální koordinace) tak efektivně, k čemu pak vůbec potřebujeme státy?

Tradiční odpověď zní přibližně takto: protože existují statky, jejichž spotřebou si může většina občanů dané země (nebo dokonce všichni) polepšit, ovšem soukromé zajišťování těchto statků se kvůli jejich specifickým vlastnostem nevyplatí. Ekonomové nazývají tyto statky „**kolektivními statky**“ nebo také „**veřejnými statky**“. Vyznačují se tím, že – jsou-li jednou k dispozici – nikdo nemůže být vyloučen z jejich spotřeby. Tuto vlastnost nazývají ekonomové **nevylučitelnost ze spotřeby**. Dále se vyznačují tím, že jednotlivec je může používat, aniž by tato spotřeba snižovala úroveň statku, jež je k dispozici ostatním jednotlivcům. Tato vlastnost se nazývá v ekonomii **nerivalita ve spotřebě** (nebo také nerivalitní spotřeba). Vzpomeňte si třeba na hráz chránící před záplavami všechny občany, kteří se nacházejí za ní, přičemž nezáleží na tom, zda se podíleli na nákladech stavby či nikoli. Nerivalita ve spotřebě se projevuje tím, že úroveň ochrany zemědělce B se nesnižuje, ačkoliv také zemědělec A je hrází ochráněn. Strukturální problém při produkci kolektivních statků lze ozřejmit pomocí věžňova dilematu.

V předešlé kapitole jste již viděli, že věžňovo dilema pro více osob lze znázornit pomocí jednoduchého triku. Také zde opět vycházíme z toho, že všichni ostatní aktéři mají k dispozici tytéž možnosti jednání, a tudíž jsou znázorněni pouze jako jeden aktér. Hráč v řádku jste opět vy, všichni ostatní aktéři jsou hráči v sloupci.

		všichni ostatní aktéři	
		spolupracovat (S)	nepolupracovat (N)
vy	spolupracovat (S)	3 3	1 4
	nepolupracovat (N)	4 1	2 2

Matice 4.1 Věžňovo dilema jako hra s N osobami

„Spolupracovat“ zde znamená dobrovolně se podílet na zajištění kolektivního statku – např. na stavbě hráze. „Nepolupracovat“ znamená nepodílet se na tom. Samozřejmě doufáte, že všichni ostatní se budou na stavbě podílet, budou tedy spolupracovat. Pak by možná nebyla vaše spolupráce už nutná k tomu, aby stavba proběhla úspěšně, a mohli byste využívat ochrany nové hráze, aniž byste se podíleli na nákladech. Problém tohoto „řešení“ spočívá v tom, že všichni ostatní aktéři podléhají přesně stejným motivacím jednání jako vy. Musíme tedy počítat s tím, že všichni aktéři nebudou spolupracovat a ke stavbě hráze na základě dobrovolné účasti nedojde. Nicméně všichni obyvatelé by si polepšili, kdyby se hráz

skutečně postavila. Stát je často zamýšlen jako organizace, jež přispěje k tomu, že výsledkem této hry nebude rovnováha (N, N), ale rovnováha (S, S). *Stát je schopen zajistit kolektivní statky, jelikož má pravomoc donucovat (tj. např. zdanovat) občany.*

Z předešlé kapitoly znáte problémy kolektivní produkce. Tam jsme viděli, že k (ekonomickému) úspěchu týmu nestačí pověřit jednoho z jeho členů dohledem nad ostatními, ale tento člen týmu musí mít také určité motivace, aby to skutečně dělal. Existuje mnoho rozdílů mezi hospodářskými a politickými organizacemi, mezi podniky a státem. Existuje však i řada strukturálně příbuzných problémů. Tak si můžeme členy společnosti představit jako členy týmu, kteří pověří několik svých členů, aby zajistili určité statky a služby. Úkolem by zde asi nebyl dohled nad ostatními členy týmu, ale například urovnávání sporů mezi členy týmu atd. Také zde je ovšem nutné se ptát na motivace aktérů, které v tomto případě již nenazýváme podnikateli, ale vládou. Jsou-li vybaveni zvláštními kompetencemi (třeba monopolem moci), existuje vždy nebezpečí, že by toho mohli zneužít.

V této kapitole jde o otázku, jak vysvětlit chování aktérů, kteří se podílejí na produkci kolektivních statků a podléhají určitým institucionálním omezením. Vycházíme-li z toho, že politici na celém světě se shodně snaží maximalizovat svůj užitek a zároveň pozorujeme, že existují výrazné rozdíly v jejich chování, pak by závěr institucionálních ekonomů mohl znít, že klíč k vysvětlení rozdílného chování politiků není v jejich rozdílných cílech (neboť jsme předpokládali, že všichni chtějí maximalizovat svůj užitek), ale v tom, že jsou vystaveni různým institucionálním omezením.

V dílčí oblasti institucionální ekonomie, **konstituční ekonomii**, je obvyklé oddělovat **konstituční** a **postkonstituční** rovinu. Pokud jde o stát, odpovídá konstituční rovina v podstatě ústavě země, postkonstituční rovina by byly např. zákony, jež jsou schvalovány na základě již platné ústavy. Možnost přiblížit si zde diskutované otázky spočívá tedy v interpretaci ústavy jako dané institucionální struktury a v otázce, jaké motivace k jednání politici mají za této dané struktury (například aby schválili určité zákony). Vždy jsme trvali na tom, že instituce se skládá ze složky pravidel a složky sankční. Zde bychom se tedy měli také ptát, jak jsou politici sankcionováni, poruší-li omezení, jimž by mělo být podřízeno jejich chování.

## 4.2

# Vysvětlení chování politiků v rámci daných institucí

### 4.2.1

#### Úvodní poznámka

V minulých desetiletích se zde vznesenými otázkami zabývali především představitelé **ekonomické teorie politiky**. V demokraciích je samozřejmě velmi důležitým omezením politikova chování přání být znovu zvolen. Na tomto místě nelze podat obsáhlý přehled ekonomické teorie politiky (nejlepším přehledem je stále ještě Muellerova práce z roku 1989). Uvedeme zde pouze některé otázky, jimiž se představitelé ekonomické teorie politiky zabývají. Patří sem mimo jiné: Jaký vliv mají různá rozhodovací pravidla (jednomyslnost, rozdílná většinová pravidla) na očekávané výsledky? Jaký vliv mají volební postupy na počet stran? Na čem závisí sklon stran tvořit koalice? Na čem jejich schopnost přežít? Hraje nějakou roli to, zda je stát centralistický, nebo má-li strukturu federace? Do jaké míry je chování politiků ovlivněno tím, existují-li ve státě možnosti přímé demokracie (třeba proto, že politici vidí, že jsou vystaveni přímým sankcím ze strany voličů)? Jak lze vysvětlit chování byrokracie? A tak dále.

Abychom ozřejmili obecnou logiku ekonomické teorie politiky, uvedeme zde příklad, jak mohou rozdílná institucionální uspořádání vést k rozdílnému chování politiků. Představte si stát A, v němž může být zákon schválen prostou parlamentní většinou. Oproti tomu ve státě B je zapotřebí ke schválení zákona většina v dolní komoře parlamentu, většina v horní komoře, ale i podpis přímo voleného prezidenta (tedy něco jako systém v USA). Existují-li různé většiny v obou komorách, je mnohem obtížnější (a tedy nákladnější) získat nutnou většinu pro schválení zákona. *Ceteris paribus* bychom tedy počítali ve státě B s menším počtem nových zákonů než ve státě A.

Platná omezení mohou někdy také vést k tomu, že politici nemají motivace věnovat se zajištění kolektivních statků k podpoře blahobytu, ale jednáním, jež zvyšují jejich užitek, občanům jako celku však spíše škodí. Nyní uvedeme dva příklady tohoto jevu: 1) **dobývání renty** (*rent seeking*) a 2) **hospodářsko-politické cykly**.

## 4.2.2

### Příklad 1: Dobývání renty

Pojem dobývání renty (*rent seeking*) pochází od Anne Kruegerové (1974). Popisují se jím činnosti skupiny, jejíž členové se snaží využít politického procesu k získání zvláštních výhod – např. dotací nebo ochrany před konkurenceschopnými dovozy. Tento proces představuje mrhání zdroji, protože ty zdroje, jež jsou vynaloženy na získání zvláštních výhod od politiků, by mohly být koneckonců vloženy do výroby. Přesto budou soukromí aktéři vynakládat své zdroje na manipulaci politických procesů, dokud se očekávaný užitek z této činnosti nebude právě rovnat očekávanému užítku z produkce statků. Zde nás primárně zajímá chování politiků. Ti budou určitým skupinám poskytovat zvláštní výhody výměnou za slib podpory, jen pokud si tím budou sami polepšit, třeba získáním úplatků nebo sponzorských darů pro stranu. *Jak poptávka po zvláštních výhodách, tak jejich nabídka jsou ovlivňovány institucionální strukturou země*: Znamená-li důkaz, že někdo přijal úplatek, definitivní konec politické kariéry tohoto provinilce, lze očekávat v průměru nižší míru korupce, než je-li tato cesta poptávky po politických výhodách široce akceptována. Je-li nabídka zvláštních výhod politiky negativně postihována soudním systémem, očekávali bychom v tomto směru i nižší poptávku zájmových skupin, neboť pravděpodobnost získání zvláštních výhod je malá. V důsledku toho je nízký i očekávaný užitek s tím spojený, což vede k tomu, že racionální zástupci zájmových skupin budou od počátku vynakládat méně zdrojů na poptávku po zvláštních výhodách.

Na tomto místě se nebudeme věnovat hodnocení dobývání renty z hlediska teorie blahobytu také proto, že ekonomové zde zatím nedospěli ke shodě. Tak například Olson spatřuje v rozsáhlé činnosti zájmových skupin důvod úpadku národů (1982), naproti tomu Becker (1983) zdůrazňuje, že velký počet zájmových skupin má konkurenční zájmy, které se v jejich požadavcích tím spíše vyruší (zneutralizují), čím více jich bude – myšlenka konkurence tedy zasahuje i sem. Dobývání renty nevede tudíž nutně k úpadku národů. Buchanan a Congleton (1998) přemýšleli o tom, je-li možné s pomocí adekvátních institucionálních (zde konstitučních) struktur snížit rozsah privilegií a diskriminace, jež jsou důsledkem dobývání renty. Jejich odpověď je v podstatě odkazem na principy právního státu: Čím obecnější jsou vyžadovaná všeobecná pravidla, tím nižší je sklon k dobývání renty; jinými slovy zdůrazňují význam obecnosti pravidel.



### 4.2.3

#### Príklad 2: Hospodářsko-politické cykly

Stabilizace hospodářského cyklu je podle ekonomů stále úkolem státu. Zda jsou vlády vůbec schopny jednat stabilizujícím způsobem, o tom pochybují zejména monetaristé. Zde však nebudeme tento problém podrobně rozebírat. Namísto toho se budeme zajímat o motivace politiků. Dospějeme pak k výroku, který je na první pohled překvapivý: Racionálně jednající politici způsobují vlastní hospodářské cykly, a tedy možná nejsou řešením problému, ale spíše jeho příčinou.

Vycházejme z toho, že vyhlídky na znovuzvolení vlády závisí na rozhodujícím způsobem na výši nezaměstnanosti v čase voleb, resp. krátce před nimi. Dále vycházejme z toho, že opatření rozpočtové (fiskální) politiky mohou nezaměstnanost alespoň krátkodobě reálně snížit, střednědobě až dlouhodobě však vedou k vyšší míře inflace. Vysoká míra inflace je však voliči v mnoha zemích posuzována mimořádně kriticky, tudíž snižuje šance vlády, že bude znovu zvolena. Platí-li zde naznačené předpoklady, bude se vláda snažit použít opatření fiskální politiky tak, aby pokles nezaměstnanosti, jenž zvýší její popularitu, nastal před volbami, zatímco k nepopulárnímu vzestupu cen dojde až po volbách. Aby si politici skutečně mohli polepšit vytvářením hospodářsko-politických cyklů, je zapotřebí ještě dalšího předpokladu, totiž že jednotka užítku dnes je hodnocena mnohem výše než jednotka nákladů zítra (musíme tudíž předpokládat vysokou preferenci současnosti před budoucností ze strany voličů). Alternativně lze náš závěr formulovat takto: Aktuální úspěchy vládních politiků jsou pro výsledek voleb mnohem důležitější než úspěchy či neúspěchy, k nimž došlo již před několika lety.

### 4.2.4

#### Pravidla rozhodování

Výsledky hlasování v parlamentech závisí na tom, podle jakých pravidel se v nich rozhoduje. Jedno z tvrzení ekonomické teorie politiky zní, že se za běžných podmínek musí počítat s tzv. **hlasovacími cykly**: podle toho je spíše nepravděpodobné, že návrh, který by dnes získal většinu, by při zítřejším novém hlasování získal tuto většinu znovu (Arrow 1951). Ve skutečnosti však jsou tyto cykly téměř nepozorovatelné. Představitelé ekonomické teorie politiky dlouho argumentovali tím, že možná existovaly, ale empiricky je lze jen velmi nesnadno identifikovat. Současně víme, že určité instituce snižují pravděpodobnost hlasovacích cyklů. K nim patří výbory, jejichž výsledky mohou být při hlasování

celým parlamentem jen stěží změněny, dále předsedající, kteří mají pod kontrolou agendu (tj. to, o čem se bude na daném zasedání jednat nebo hlasovat) atd. Počínaje SHEPSLEM (1979) se těmto poměrům zajištěným institucemi říká také **strukturálně vyvolané rovnováhy**.

#### 4.2.5

#### Dilema silného státu

V předešlých dvou kapitolách jsme se tázali, jak mohou jednotlivci určité transakce jistit, aby byly výhodné. Důležitou roli přitom vždy hrály externí instituce. Smlouvy – lhotejno zda jednoduché či komplexní – jsou v každém případě strukturovány zásadně na základě externích institucí nebo tzv. viditelné ruky státu. V této kapitole se zabýváme motivacemi jednání zástupců státu. Pokud je stát myšlen jako monolitický blok (třeba jako samovládce, autokrat, v jehož osobě jsou soustředěny všechny vládní funkce), je obvykle relativně obtížné zajistit s pomocí externích institucí transakce, na nichž se podílí jako aktér stát. Takovými transakcemi mohou být např. výrobní zakázky – stát nechá postavit hráze a silnice, namísto toho, aby je postavil sám –, ale i financování státu, vypůjčí-li si peníze od soukromých aktérů. Obrazně řečeno *stát* má problém, *má-li být zároveň hráčem i rozhodčím*. Často pro něj může být v takových situacích obtížné najít aktéry, kteří jsou ochotni s ním uvedené uskutečnit, resp. opět obrazně řečeno být jeho protihráči. Problém však rovněž vyvstává, jedná-li stát pouze jako rozhodčí: Není-li nad ním již žádný další sbor rozhodčích, jenž by mohl postihnout zjevně nesprávná rozhodnutí, není jasné, jaké motivace má rozhodčí k tomu, aby se zvláště horlivě staral o odpovídající výklad pravidel.

V tržních ekonomikách má stát mimo jiné funkci chránit soukromá vlastnická práva a jejich dobrovolný převod. *Efektivní ochrana předpokládá silný stát*. Právě jsme popsali, že *síla*, která je nutná k ochraně soukromých vlastnických práv, představuje také velký problém, jelikož umožňuje státu (resp. jeho zástupcům) chovat se tak, že soukromých vlastnických práv nedbá, nebo je přinejmenším oslabuje (Weingast 1993). Máme tedy co činit s **dilematem**: Na jedné straně potřebujeme silný stát pro fungující tržní hospodářství, na druhé straně může silný stát rozvoji tržního hospodářství překážet. Kdyby byli zástupci státu schopni věrohodně slíbit, že budou soukromá vlastnická práva v budoucnosti respektovat, mohli by si všichni zúčastnění polepšit: Soukromí aktéři by např. mohli více investovat, a tím přispět k většímu hospodářskému růstu. Stát by mohl být finan-

cován snadněji (tj. s nižšími úroky). Za jinak stejných podmínek by to mohlo vést i k vyššímu výběru daní, a tedy k většímu manévrovacímu prostoru pro stát.

Zástupci státu ovšem mohou slíbit, že budou v budoucnosti respektovat soukromá vlastnická práva jen proto, aby vyvolali více investic ze strany soukromých aktérů. Jakmile se investice jednou uskutečnily, mohli by se zástupci státu pokusit o jejich zestátnění, popř. o snížení jejich hodnoty. Racionální soukromí aktéři to budou předvídat, neuvěří vládním slibům, a nebudou tedy ani přes sliby státu více investovat. Soukromí aktéři vědí, že vláda má motivace v jednom okamžiku něco slibovat, ale později tyto sliby nedodržet.

Při takové struktuře preferencí *má vláda zájem na tom, aby mohla být věrohodně vázána svými sliby*. To se jí může také podařit, pokud je možnost pozdějšího nedodržení slibů natolik nákladná, že už není vůbec atraktivní. U soukromých aktérů se v literatuře diskutuje o řadě tzv. **sebekontrolních mechanismů** (Schelling 1960). Mnohé z těchto navrhovaných mechanismů předpokládají existenci (nezávislé) třetí strany, jež by mohla trestat porušení smlouvy. Snaží-li se zástupci státu sami sebe zavázat, není jim žádná taková třetí organizace k dispozici. *Schopnost státu se zavázat ke splnění svých závazků je tudíž omezená.*

Zpětně může být **funkční dělba státní moci** po vzoru Montesquieua interpretována jako pokus omezit problém schopnosti státu se důvěryhodně zavázat ke splnění svých slibů. Zákony schválené mocí zákonodárnou (legislativní) se stávají věrohodnějšími, jsou-li prováděny jinou mocí (mocí výkonnou, exekutivní) a rozhoduje-li o jejich odpovídající interpretaci třetí moc (moc soudní). Dělbou moci lze tedy vysvětlit jako výsledek racionálně zvolených jednání zástupců vlády, kteří poznali, že (dobrovolné a věrohodné) omezení vlastních kompetencí může její vlastní pozici veskrze posílit. Toto je **přibližné vysvětlení**, jež si nečiní nárok na přesný popis historického vývoje. Stejně tak lze argumentovat ve vztahu k federalistické ústavní struktuře, jež se někdy také nazývá **vertikální dělbou moci**.

Převrácená (inverzní) souvislost mezi kompetencemi a úrovní užitku politiků, kterou jsme právě obecně popsali, platí i v oblasti **monetární politiky**. Může-li vláda provádět nebo ovlivňovat měnovou (monetární) politiku, pak má motivaci slibovat cenovou stabilitu, aby přiměla strany vyjednávací o kolektivních smlouvách k mírným mzdovým požadavkům. Po uzavření kolektivních smluv má však vláda motivaci zvýšit množství peněz, aby práci (reálně) zlevnila, a tím

pozvedla úroveň zaměstnanosti. Jelikož strany kolektivního vyjednávání toto předvídají, stávají se jejich inflační očekávání od počátku součástí mzdových dohod (dohodnuté mzdové sazby jsou tak vyšší, než by jinak byly, v důsledku tzv. inflačního zkreslení, „inflationary bias“). Monetární politika tím způsobuje celospolečenské náklady (ve formě kladné míry inflace), vůči nimž však nestojí žádné výnosy (Kydland a Prescott 1977, Barro a Gordon 1983). I vláda maximalizující svůj vlastní užitek by mohla mít zájem na tom řešit tento svůj **problém časové nekonzistence (nesouladu)** přenosem monetárně-politických kompetencí na nezávislou centrální banku. Zdá se tedy poměrně rozumné předpokládat, že všichni členové společnosti – včetně politiků – by souhlasili se založením centrální (také „emisní“) banky, jež by byla zavázána udržovat stabilní úroveň cen.

Dosud jsme uvedli dva nástroje, s jejichž pomocí se zástupci státu snaží snížit problém své reputace (důvěryhodnosti dodržení svých závazků): a) dělbou státní moci v užším, tradičním smyslu a b) delegováním kompetencí, jež bychom mohli nazvat také dělbou moci v širším smyslu. Další možnost, která s tím těsně souvisí, by mohla spočívat v podřízení se pravidlům mezinárodních organizací. Tím by se mohlo stát porušování pravidel pro vládu neatraktivním, neboť by bylo spojeno s mezinárodními protesty. Toto podřízení však bude pro většinu vlád důvodem k dodržování určitých pravidel pouze tehdy, povede-li následný mezinárodní protest ke snížení jejich domácí popularity. Lze se domnívat, že řada vlád zemí střední a východní Evropy se snažila *zmenšit problém své reputace* rychlým vstupem do mezinárodních organizací (Voigt a Salzberger 2001). Podíváme-li se však, jaké důsledky vyvodily třeba vlády Běloruska či Ukrajiny z varování, či dokonce dočasného zbavení hlasovacího práva v Radě Evropy, zdají se sankce, jež mohou být uvaleny mezinárodními organizacemi, poměrně omezené.

Dobry příklad dilematu silného státu popsali Levy a Spiller (1994) v souvislosti s privatizací telekomunikačních sítí: *Ex ante* mají politici (především v méně rozvinutých zemích) motivaci přilákat do země zahraniční investory. Jsou-li však sítě zahraničními investory jednou vybudovány, existuje velké pokušení tyto investory vyvlastnit. Jelikož potenciální investoři toto nebezpečí předvídají, v řadě případů by k vůbec žádným investicím nedošlo, kdyby vlády nebyly schopny věrohodně dostát svým slibům, že nebudou o vyvlastnění usilovat. Důvěryhodností státu dostát svých závazků by si všichni zúčastnění mohli polepšit: vláda, investoři a především obyvatelstvo. Levy a Spiller (tamtéž) ukazují, že optimální regulace je závislá na (exogenně daných) institucích. Ve své analýze výslovně zohledňují i neformální omezení (my bychom hovořili o interních insti-

tucích). Pro případ, že by tuzemské instituce nedisponovaly dostatečnou důvěryhodností, že dodrží své závazky, navrhují tito autoři obrátit se na mezinárodní instituce (např. Světovou banku). Jinou možností by mohla být privatizace sítí do rukou mnoha tuzemských akcionářů. V případě snahy o vyvlastnění by musela vláda počítat s rozsáhlou tuzemskou opozicí, a náklady na vyvlastnění by tudíž byly velmi vysoké.

### 4.3

## Vysvětlení kolektivního jednání při zohlednění interních institucí

### 4.3.1

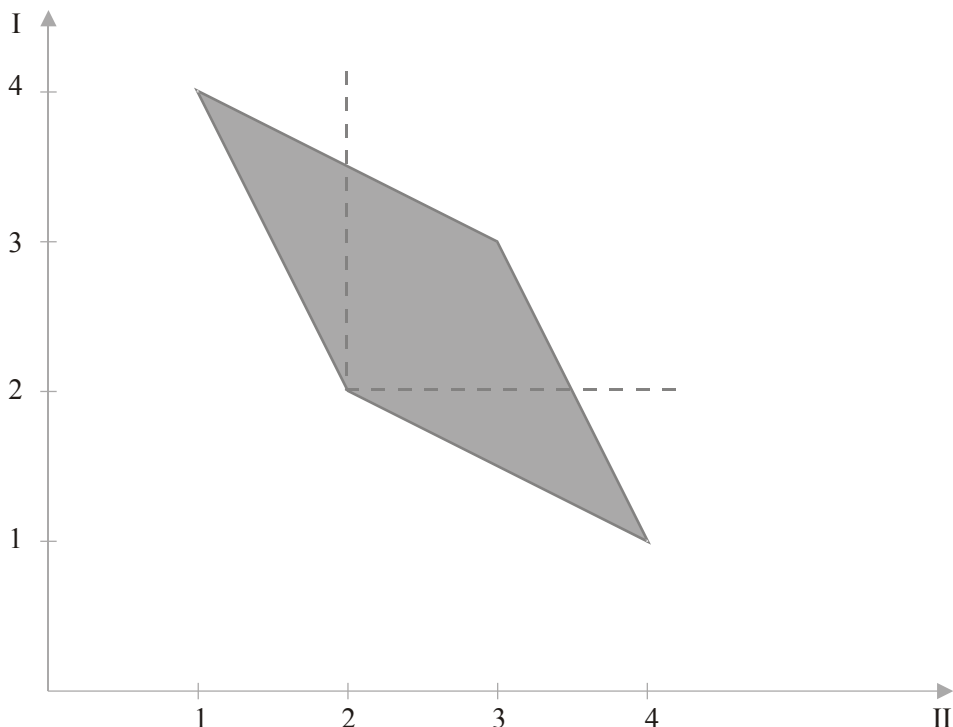
#### Neopakované hry

Dosud jsme ukázali, že zajištění kolektivních statků se z hlediska své struktury rovná věžňovu dilematu. Jako Nashovu rovnováhu věžňova dilematu jsme dosud poznali pouze situaci nespolutracovat-nespolutracovat (N, N). Z toho jsme učinili závěr, že pro jednotlivce je racionální nepodílet se na dobrovolném zajišťování kolektivních statků, a že si mohou polepšit, bude-li existovat stát, který jim kolektivní statky zajistí. Pak jsme se věnovali otázce, jak vysvětlit odlišnosti chování politiků při zajišťování kolektivních statků v podmínkách různých institucionálních omezení, přičemž jsme předpokládali, že institucionální omezení (ústava) jsou exogenně daná.

Možná jsme ale se svými argumenty zašli příliš daleko: rovnováha (N, N) platí totiž jen pro neopakované hry. Řada relevantních interakcí se však uskutečňuje opakovaně. Z teorie her víme, že potom je možný velký počet rovnováh (tzv. „**lidový teorém**“)<sup>14</sup>. V grafu zobrazuje šedě vyšrafovaná plocha všechny možné rovnováhy hry. Z grafu vyčteme, že i kombinace spolutracovat-spolutracovat (S, S) je rovnováha, ale právě jen jedna z mnoha. Nyní tedy potřebujeme teorii ustavení rovnováhy. Teoretici her na ní již dlouho pracují. Nebudeme zde uvádět dosavadní výsledky a zaměříme se na možnost, že nyní uskutečněné rovnováhy by mohly záviset na nyní platných interních institucích.

---

<sup>14</sup> Termínem „lidový teorém“ (*folk theorem*) označujeme názor, který byl mezi teoretiky her obecně známý dříve, než ho formálně odvodili FUDENBERG a MASKIN (1986).



*Výplaty hráče I jsou znázorněny na svislé ose, výplaty hráče II na vodorovné ose. Krajní body plochy jsou možné kombinace výplat, které jsou běžné pro neopakovanou hru. Opakováním hry jsou umožněny i jiné kombinace výplat, jež vedou k šedé ploše. Hráč, který v žádném kole nespolupracuje, si může zajistit výplaty minimálně dvou jednotek užítku v každé periodě. Výplaty pod tím nepatří proto k oblasti rovnováhy.*

Pokud jde o zajištění kolektivních statků, znamená existence rovnováh severovýchodně od  $(N, N)$ , že jsou někdy zajišťovány i bez jednání státu. Pravděpodobnost, že dojde ke kolektivnímu jednání, aniž něco udělá stát, lze patrně vysvětlit příslušnými interními institucemi. Příkladů dobrovolného zajišťování kolektivních statků existuje velmi mnoho: řada občanů chodí k volbám, řada občanů je dokonce ochotna působit jako porotci u soudu, mnoho občanů platí dobrovolně daně. Následně představíme především několik poznatků získaných v laboratoři, jež se týkají dobrovolné účasti na produkci kolektivních statků, a poté uvedeme několik interních institucí, jejichž existence může dobrovolnou produkci usnadnit.

### 4.3.2 Laboratorní experimenty

Z (teoretické) teorie her můžeme odvodit prognózu, že racionální aktéři se v neopakovaném vězňově dilematu nebudou podílet na produkci kolektivních statků, takže jejich výplata bude nulová. Z experimentální teorie her se učíme, že tato prognóza je nesprávná. I v neopakované hře odevzdají často pokusné osoby částku, která je značně větší než nula. V laboratoři se takzvané „**lineární experimenty kolektivních statků**“ hrály často. V těchto hrách jsou účastníci vybaveni určitým množstvím zdrojů a musí se rozhodnout, jakou částí z nich chtějí zajistit produkci kolektivního statku. Dá-li účastník např. 10 jednotek, pak dostanou všichni zúčastnění (včetně jeho samého) 5 jednotek nazpět. Jako vždy v situacích vězňova dilematu je také zde individuálně racionální nepodílet se na zajišťování, ale doufat, že všichni ostatní se pokud možno budou podílet, což by přineslo výhody i nespolupracujícímu jedinci (totiž  $5(n - 1)$ , když všichni ostatní jednotlivci zajistí pro kolektivní statek po 10 jednotkách). Skupina naproti tomu dosáhne nejlepšího výsledku, když všichni hráči vloží své veškeré zdroje do společného hrnce.

Ostromová (2000, 140f.) shrnula výsledky této literatury do sedmi bodů (obsáhlejší přehledy poskytují Davis a Holt 1993, Ledyard 1995):

1. V neopakovaných hrách dávají účastníci k dispozici 40 až 60 % svých počátečních zdrojů k zajištění kolektivního statku. To platí i pro první kolo konečných opakovaných her.<sup>15</sup>
2. V následujících kolech se dobrovolný příspěvek snižuje, zůstává však zřetelně nad předpovídanou hodnotou 0 %.
3. Účastníci, kteří vycházejí z toho, že ostatní přispějí k zajištění statku, s nadprůměrnou pravděpodobností přispívají sami také.
4. Čím častěji se hra opakuje, tím méně klesá podíl příspěvku. Ostromová z toho činí závěr, že lepší pochopení hry vede k větší, nikoli k menší kooperaci, jak se dlouho soudilo.

---

<sup>15</sup> Konečné opakované hry by měly vést ke stejným výsledkům jako neopakované hry. V posledním (předem známém) kole platí opět logika neopakované hry, tudíž bychom opět očekávali výsledek (N, N). To platí pak ale i pro předposlední kolo atd. Tato technika je teoretiky hry nazývána „**zpětná indukce**“. Její pozice v teorii her není zcela bez výhrad (Elster 1989a, 4-8 ji srozumitelně kritizuje. Kreps, Milgrom, Roberts a Wilson 1982 ukazují, že spolupráce může být racionální i v konečném opakovaném vězňově dilematu).

5. Připustí-li se přímá komunikace mezi hráči, stoupá úroveň kooperace ve všech kolech hry. Nezávazné sliby, původně nazývané laciné řeči (*cheap talk*), nejsou tedy možná až tak laciné.
6. Připouští-li to struktura hry, je řada hráčů ochotna vynaložit zdroje, aby potrestala ty, kteří odevzdali pouze podprůměrné příspěvky.
7. Výše příspěvků je ovlivněna také kontextovými faktory. Sem patří např. způsob, jak je hra popsána (tzv. „framing“).

Proti laboratorním experimentům lze samozřejmě vždy vznést námitku, že jde prostě o výsledky dosažené v laboratoři a nikoli v každodenních podmínkách. Zkoumané osoby počáteční objem zdrojů, jež mají k dispozici, obvykle dostanou. Máte-li dojem, že se jedná o „herní peníze“, zacházíte s nimi patrně lehkomyslněji než s vlastními, tvrdě vydělanými penězi za zdmi laboratoře. Přesto je rozsah těchto údajů sám o sobě úctyhodný. V dalším kroku se můžeme ptát, jak by mohly interní instituce ovlivnit tyto výsledky (externí instituce nepřicházejí v úvahu, protože je myslitelných jen málo případů, v nichž např. nedostatek ochoty na něco přispívat vede k sankcím ze strany státu). Využijeme k tomu přehledu z první kapitoly a uvedeme pouze několik příkladů, jež zde mohou být relevantní.

pravidlo	způsob dohledu	kategorie institucí	příklad
1. konvence	samovolné prosazení	interní, typ 1	?
2. etické pravidlo	imperativní sebekontrola	interní, typ 2	fair play, spravedlnost, sekundární ctnosti
3. zvyk	neformální dohled ostatních aktérů	interní, typ 3	normy reciprocity, normy solidarity
4. formální soukromá pravidla	organizovaný soukromý dohled	interní, typ 4	círky

Tabulka 4.1 Interní instituce a individuální účast na kolektivním jednání

Konvence představují stabilní rovnováhy v takových hrách, které mají dvě nebo více stabilních rovnováh (např. všichni jezdí vpravo nebo všichni jezdí vle-



vo). Neopakované věžňovo dilema má naproti tomu pouze jednu stabilní rovnováhu, totiž (N, N). V opakovaně hraném věžňově dilematu je rovnováhou také situace (S, S). Politolog Robert Axelrod (1984) ukázal, že existuje strategie, která v průměru a trvale převažuje nad ostatními: *Tit-for-Tat*, což jsme již přeložili jako „**oko za oko**“ (nebo také „jak ty mně, tak já tobě“). Jedná se o velmi jednoduchou strategii, v prvním tahu druhý hráč vždy spolupracuje a ve všech následujících tazích hraje druhý hráč tak, jak hrál v předešlém tahu jeho protihráč. Dokud náš protihráč spolupracuje, hrajeme (S, S). Teoretici her na této strategii kritizují, že nespolečné z nedopatření (nebo spolupracující tahy, jež jsou druhým hráčem chybně vykládány jako nespolečné) mohou vést k nekonečné řadě rovnováh (N, N). Navrhují proto strategie s poněkud vyšší tolerancí, například druhý hráč by měl odpovědět nespolečností třeba až po dvou po sobě následujících nespolečných tazích protihráče.

Axelrod ukazuje, že existují určité *podmínky*, které hry „oko za oko“ (*Tit-for-Tat*) usnadňují. Sem patří 1) *nízká preference současnosti* (je-li totiž vysoká, má pro mě vyšší výplata dnes vyšší hodnotu než ztráta výplat ve všech dalších obdobích) a 2) *pravděpodobnost opětovného setkání*, která je zřejmě negativně závislá na velikosti skupiny (tj. čím větší skupina, tím nižší je tato pravděpodobnost). To je druhý aspekt, který zpochybňuje, zda „oko za oko“ přichází v úvahu jako možná konvence věžňova dilematu o n-osobách (máme totiž zájem na tom, aby naše závěry byly platné i pro velmi početné skupiny). Pokud se však jedná o dosti malé skupiny, resp. existuje „přirozené“ rozdělení jedné velké skupiny na nějaký počet malých skupin, může být strategie naznačená Axelrodem relevantní.

Význam etických pravidel pro účast na zajištění veřejných statků si lze naproti tomu představit mnohem snadněji. Byly-li někomu výchovou vštípeny určité normy spravedlnosti či fair play, lze si u něj snadno představit, že jeho vlastní užitek se snižuje, je-li jeho příspěvek nižší než úroveň, jež je pokládána za „správnou“ či „spravedlivou“. Mají-li členové skupiny před rozhodnutím jednotlivých členů skupiny možnost spolu komunikovat, dohodnout se na určitých výších příspěvku a vzájemně si slíbit, že je zaplatí, pak se mohou připojit další etická pravidla, např. pravidlo dodržovat své sliby. Tato pravidla se také často nazývají sekundární ctnosti.

Lze si snadno představit také význam zvyků, jejichž porušení je sankcionováno třetími subjekty. Neposkytne-li někdo příspěvek, který je pokládán za správný či za dohodnutý, mohl by být ostatními sankcionován třeba tím, že se na něho budou

ošklivě dívat, ale i tím, že jeho zdrženlivost v tomto směru bude obecně zveřejněna, a povede tak ke ztrátě jeho dobré pověsti (reputace). Potrestání nespolupracujícího chování by bylo obecně spojeno s určitými náklady. Předpokládejme, že existuje norma spolupráce, z níž má každý člen skupiny prospěch. Všichni členové skupiny pak mají zájem na tom, aby tato norma nezanikla, ale existovala i v budoucnosti. Je-li sankcionování spojeno s náklady, mají všichni členové skupiny zájem na tom, aby k sankcím docházelo, ale zároveň i na tom, aby je prováděli ostatní členové skupiny. Jinak řečeno, *sankce (tresty) jsou samy kolektivním statkem a jejich zajištění je proto obtížné*. Jejich skutečné zajištění bude zřejmě tím pravděpodobnější, čím přesněji je určitým členům skupiny přidělen úkol trestat porušení pravidel a čím silnější jsou příslušná etická pravidla a zvyky.

Také formální sankce prostřednictvím soukromých organizací je myslitelná. Představte si dobrovolné dary členů náboženské komunity jako příspěvky k zajištění kolektivního statku. Možná existuje pravidlo, jež předepisuje, že se má darovat církvi určité procento příjmu (třeba 10 %). Pokud to někdo nedodrží, mohli by ho zástupci soukromé organizace (zde církve) upozornit na povinnosti, jež mu plynou z jeho členství.

#### 4.4

### O významu vztahu externích a interních institucí pro kolektivní jednání

Ve své již výše citované práci se Elinor Ostromová (2000, 147f.) zabývá také vztahem externích institucí k interním a píše:

„Nejhorším ze všech myslitelných světů by mohl být koneckonců ten, jehož externí autority ukládají určitá pravidla, avšak jsou schopny je pouze nedostatečně kontrolovat a sankcionovat. Ve světě se silným externím dohledem a sankcemi může být spolupráce prosazena, aniž by bylo zapotřebí rozvíjet interní normy. Ve světě bez externích pravidel či dohledu se mohou vytvořit normy podporující spolupráci. Ale ve světě někde mezi těmito dvěma, jež byly právě popsány, může mírný rozsah externího dohledu zabránit vzniku společenských norem a zároveň učinit pro některé aktéry atraktivnější možnost ostatní klamat a vědomě podstoupovat relativní nízké riziko sankcí.“

To je ovšem poněkud zjednodušující závěr. Spočívá na předpokladu, že potřeba pravidel podporujících spolupráci usnadňuje jejich vznik. Ostromová zároveň zjevně vychází z předpokladu, že normy podporující spolupráci se mohou vyvinout i v relativně krátké době. Otázka, jak lze vysvětlit vznik norem (tedy druhu interní instituce), je předmětem sedmé kapitoly a na tomto místě se jí nebudeme dále zabývat.

Ke vztahu externích a interních institucí se vyjádřil také Bruno Frey (1997). Zabývá se jednou ze zásad Davida Huma, podle níž se má při schvalování ústavy vycházet z toho, že každý aktér je darebák a sleduje pouze svůj vlastní prospěch<sup>16</sup>. Frey (1997) poté argumentuje, že silná vzájemná nedůvěra mezi pánem a správcem, jež vychází z předpokladu, že protějšek je darebák, může vést k **vytěsňování** (*crowding out*) motivace. S pojmem vytěsňování (vytěsňovací efekt) jste se seznámili v souvislosti se státními půjčkami. Tam tento pojem znamená, že půjčkami financované rozšíření státní poptávky může vést k vysokým úrokům, a tím k vytěsnění soukromé poptávky. Frey používá tento pojem, aby poukázal na to, že *rozšíření státní kontroly může vést k potlačení ochoty dobrovolně přispívat k zajištění kolektivního statku*, např. ochoty dobrovolně platit daně.

Ještě jednou jazykem teorie pána a správce: Politici zde mohou být jak správci, tak pány (naopak to platí samozřejmě i pro občany). Politici jsou páni, když vůči nim občané stojí jako daňoví poplatníci. Správci (agenty) jsou tehdy, když zajišťují soubor kolektivních statků, který si občané přejí. Nedůvěřují-li politici občanům, pokud jde o jejich ochotu platit daně a zdůrazní-li tuto nedůvěru tím, že zaměstnají vymahače daní, mohlo by to přimět některé doposud vnitřně motivované občany („dobrá infrastruktura něco stojí, je tedy správné, abychom se patřičně podíleli na jejím financování“), aby se začali placení daní vyhýbat, resp. odváděné daně krátit.

Frey (tamtéž) argumentuje, že takový vytěsňovací efekt si lze představit i jinde: Vyjádří-li občané svou nedůvěru vůči politikům prostřednictvím příliš podrobné ústavy s velmi přesnými omezeními chování, mohlo by to vést k poklesu vnitřní motivace politiků.

---

<sup>16</sup> V originálním znění: „In contriving any system of government, and fixing the several checks and controuls of the constitution, each man ought to be supposed a *knave*, and to have no other end, in all his actions, than private interest“ (Hume 1777/1987, 42).

Poselství je tedy jasné: vzájemné závislosti mezi interními a externími institucemi existují. Nejsou-li dostatečně zohledněny při uspořádání externích institucí, může být (i dobře míněná) změna externích institucí v důsledku vyvolané změny interních institucí spojena s poklesem celkového čistého užítku.

## 4.5 Otevřené otázky

Při četbě oddílů 4.3 a 4.4 jste si pravděpodobně povšimli, že naše vědomosti o důsledcích interních institucí pro kolektivní jednání a vzájemné závislosti mezi externími a interními institucemi jsou ještě mnohem menší než naše vědomosti o důsledcích externích institucí.

Zde se chceme zabývat výslovně dvěma soubory otázek: pod pojmem „kolektivní statky“ se může skrývat řada různých statků, pod pojmem „kolektivní jednání“ zcela odlišné způsoby jednání. S tím je nutné v budoucnosti výslovně počítat. Tomu nasvědčují i poznatky **deskriptivní teorie rozhodování** (teorie, která se zabývá tím, jak se lidé skutečně rozhodují, nikoli tím, jak by se měli rozhodovat, kdyby byli dokonale racionální). Podle této teorie je velký rozdíl, zda kolektivní statek již existuje a jde o jeho kontrolované užívání (to je případ takových statků, jako jsou pastviny, stavy ryb, lesy atd.), nebo zda musí být teprve vytvořen s pomocí příspěvků členů skupiny (Brewer a Kamer 1986). Snížení stavu společných statků je často vnímáno jako ztráta, užitek spojený s produkcí kolektivních statků jako zisk. Jedním z poznatků deskriptivní teorie rozhodování je, že *snížení užítku v důsledku ztrát jsou hodnocena výše než přírůstky užítku v důsledku zisků*. To by mohlo znamenat, že je snadnější zabránit kolektivní akci ubývání již existujících kolektivních statků než zajišťovat kolektivní statky, které musí být teprve vyprodukovány.

Dosud jsme vycházeli z toho, že ústava je exogenně daná a že je skutečně prosazována. Tento předpoklad je samozřejmě naivní, jak můžeme denně pozorovat v mnoha částech světa. Otázka tedy zní, na jakých podmínkách závisí skutečné prosazování ústavních pravidel. Možná odpověď by mohla být, že vedle zdařilé externí institucionální struktury (vzpomeňte si na dělbu státní moci) zde mohou být důležité také příslušné interní instituce. Vláda poruší omezení, která jsou zakotvena v ústavě jen tehdy, když její členové očekávají, že si tím polepší. Musí-li počítat s tím, že při takovém pokusu hrozí mocná opozice, pravděpodob-

ně od toho již od počátku upustí. S „produkcí“ opozice je to ale stejné jako se spontánní produkcí jakéhokoli kolektivního statku: Je-li účinná, mají z její činnosti prospěch všichni, kdo nejsou členy vlády, její fungování je však spojeno s náklady. Spontánní produkce kolektivního statku opozice se jeví pravděpodobněji, existují-li příslušné interní instituce.

Existují-li příslušné interní instituce, je šance, že efektivní ústava přibližně odpovídá ústavě *de iure*, patrně vyšší než při absenci těchto institucí (další úvahy na toto téma viz Voigt 1998 a 1999). Touto otázkou se budeme dále zabývat v šesté kapitole.

### Opakování a další úvahy

1. Popište „dilema silného státu“ a diskutujte o institucionálních uspořádáních, s jejichž pomocí se lze pokusit o jeho překonání.
2. Vymyslete další příklady dobrovolné produkce kolektivních statků a popište interní instituce umožňující jejich produkci.
3. Najděte další příklady toho, že striktně formulované smlouvy mezi občany a politiky na základě teorie pána a správce mohou vést k vytěsnění vnitřní motivace a) ze strany politiků, b) ze strany občanů.

### Doporučená literatura

1. O teorii pána a správce ve vztahu občana a státu viz více *Moe* 1990.
2. Vedle již uvedené učebnice, jejímž autorem je *Mueller* (1989), existuje i sborník vydaný rovněž *Muellerem* (1997), jenž podává dobrý přehled o ekonomické teorii politiky. Autory standardních německých prací jsou *Bernholz* a *Breyer* (1994) a *Kirsch* (1997).
3. Aktuální přehled na téma dobývání renty napsal *Tollison* (1997).
4. Myšlenka, že příliš silná nedůvěra mezi občany a politiky, spolu s pokusem usměrnit chování politiků příslušně úzkými omezeními, může vést k vytěsnění vnitřní motivace, je rovněž ústředním tématem monografie od *Benhama* a *Hamlina* (2000).
5. V práci, jež vyšla v němčině pod názvem „Die Verfassung der Allmende – jenseits von Staat und Markt“ se *Elinor Ostromová* (1999) obsáhle zabývá tím, jakých mechanismů využívají různé skupiny k zachování společných statků, resp. k produkci kolektivních statků.

## Význam institucí pro hospodářský růst a rozvoj

### 5.1 Úvod

V druhé, třetí a čtvrté kapitole jsme se zabývali důsledky institucí na individuální jednání. Analyzovali jsme jednoduché a komplexní transakce i souvislost mezi institucemi a motivacemi jednat jako součást nějaké skupiny. V této kapitole se budeme věnovat důsledkům těchto jednání na makroekonomické úrovni. Ptáme se tedy, jaké důsledky mají instituce pro celkové ekonomické veličiny, jako je např. tempo růstu ekonomiky. Přitom se nabízí základní domněnka: S čím nižšími náklady se uskutečňují transakce, jež mohou zvýšit blahobyť, tím více transakcí se uskutečňuje, a tím vyšší je patrně také výsledná úroveň příjmů, popř. blahobytu obyvatelstva.

Víte asi, že tradiční **teorie růstu** vysvětluje tempa růstu s pomocí faktorů práce a kapitálu.

Takzvaná **nová teorie růstu** kromě toho zohledňuje, že faktor práce není homogenní a daný, ale že lidský kapitál použitelný v ekonomice může záviset na snaze se vzdělávat. Avšak instituce ve smyslu, jak jsou chápány zde, nehrají žádnou roli ani v této novější teorii růstu. Potvrdí-li se právě naznačená základní domněnka empiricky, musela by být teorie růstu zřejmě radikálně přepsána.

Také v této kapitole se chceme zabývat externími i interními institucemi. V dalším oddíle jsou představeny především některé empirické výsledky, v nichž hrají externí instituce významnou roli. V oddíle 5.3 se pak ptáme, do jaké míry existují důkazy pro to, že také interní instituce mohou růst podporovat, nebo naopak brzdit.

## 5.2 Význam externích institucí pro růst a rozvoj

Velmi obecně by mohla na tomto místě rozvíjená a testovaná hypotéza znít takto: Tempo hospodářského růstu určité země lze – alespoň částečně – vysvětlit kvalitou institucí, které jsou v této zemi platné. Triviálně by se pak mělo specifikovat, co přesně je míněno kvalitou institucí. O tom jsme v předchozích kapitolách již něco řekli: Funkce institucí spočívá ve snižování nejistoty. Čím více institucí mi pomáhá, aby chování ostatních bylo vypočitatelnější, tím spíše budu ochoten uvažovat a jednat v delším horizontu, čili se specializovat a uskutečňovat investice. Viděli jsme, jak důležité je přitom vymezení a nepříliš nákladná vymahatelnost soukromých vlastnických a dispozičních práv. (Obsahová) kvalita institucí tedy úzce souvisí s přijatým vymezením a vymahatelností soukromých vlastnických práv v dané zemi. V předchozí kapitole jsme se zabývali problémem věrohodnosti slibů vlád. Jsou-li vlády dost silné, aby chránily soukromá vlastnická práva, pak jsou také dost silné na to, aby tato práva oslabily. (Formální) kvalita institucí tedy úzce souvisí se schopností vlád formulovat věrohodné závazky.

V tomto oddíle se budeme zabývat následujícími otázkami:

- ↗ Jak zajistit, aby kvalita institucí byla měřitelná a srovnatelná?
- ↗ Existuje nějaká souvislost mezi vyšší kvalitou institucí a vyšší úrovní příjmů?
- ↗ Lze zvýšením kvality institucí vyvolat dodatečný hospodářský růst?

V minulých letech byla použita řada přístupů, jež měly napomoci snahám o měření a srovnávání kvality institucí. Představíme zde některé z těchto studií na základě dvou kritérií:

**Subjektivní data** jsou výsledkem dotazování, jež byla provedena mezi odborníky. Těmi mohou být cizinci, kteří v zemích investovali, mohou to být vědci, kteří se danými zeměmi zabývají nebo místní odborníci (podnikatelé, kteří jsou existujícímu souboru externích institucí každodenně vystaveni). Posledně jmenovaný soubor dat má jednu velkou přednost: Jsou to právě místní podnikatelé, kteří musí s existujícími institucemi nějak vyjít. Jejich subjektivní hodnocení kvality institucí je pro jejich jednání pravděpodobně rozhodující. Na druhé straně jsou se subjektivními údaji velké problémy. Mohou například odrážet spíše teorie hodnotících a nikoli bezpodmínečně jejich reálné zkušenosti v daných zemích. **Objektivní data** nejsou naproti tomu založena na hodnoceních, resp. odhadech

odborníků, ale na zjišťování prokazatelných faktů. Dva různí vědci by tedy museli při tomto způsobu zjišťování dat dospět k naprosto shodným výsledkům. Dále rozlišujeme jednak mezi **materiálním obsahem institucí** a jednak mezi **věrohodností jejich prosazování**.

Následující přehled obsahuje zařazení některých studií k tomuto tématu podle výše uvedených rozlišovacích kritérií. Zařazení lze přitom chápat spíše orientačně, neboť některé studie by musely být uvedeny ve schématu na více místech.

		zjišťování dat	
		objektivní	subjektivní
přístup	materiální (obsah)	Economic Freedom Index Heritage Foundation Clauge et al. (1995)	ICRG, BERI
	formální (věrohodnost)	Barro 1991 Alesina et al. 1996 Henisz 2000.	Bruneti et al. 1997 ICRG, BERI

Bohužel zde nelze podat obsáhlý přehled této nové a velmi zajímavé literatury. Podrobněji tak představíme pouze jednu studii. Je to **index ekonomické svobody** (*Economic Freedom Index*), který se vypracovává každoročně pod záštitou kanadského Fraserova institutu. K podrobné prezentaci tohoto ukazatele je několik důvodů. Byl vyvinut za účasti některých zvláště renomovaných ekonomů (mj. nositelů Nobelovy ceny Milтона Friedmana, Douglassa Northa a Garyho Beckera), je k dispozici za dlouhé časové období a zahrnuje velký počet zemí. V návaznosti na prezentaci metody a výsledků je uvedeno také několik kritických bodů. Následuje stručné představení jiných studií o tomto tématu.



## 5.2.1

### Souvislost mezi ekonomickou svobodou a růstem: index ekonomické svobody

#### 5.2.1.1

##### Historie

Autoři indexu ekonomické svobody se ptají na možné souvislosti mezi ekonomickými svobodami a hospodářským růstem. Přitom vycházejí z předpokladu, že „více“ svobody vede i k většímu růstu. V tomto lze spatřovat spojitost s námi použitým konceptem kvality institucí. Vlastnická práva mohou být řadou jednání státu oslabena: Státem stanovenými cenovými nebo množstevními předpisy i jinými regulacemi, omezením zahraničního obchodu, výší daní, stabilitou měny atd. Studie, které se zabývaly souvislostí mezi ekonomickými svobodami a hospodářským růstem, se vydaly kvůli problémům s vyjádřením a měřením relevantních proměnných před několika lety oklikou, která je zřejmá už na první pohled. Místo přímého měření ekonomických svobod se vycházelo z toho, že svoboda musí být velká všude tam, kde existují rozsáhlá demokratická práva. „Demokracie“ tedy posloužila jako zástupná proměnná ekonomických svobod.

Hypotéza, že demokracie zřejmě podporuje hospodářský růst, je však relativně nová. V 19. století se různí myslitelé (jako například David Ricardo a Karel Marx) shodovali v tom, že rozšíření volebního práva na široké nemajetné vrstvy by vedlo k vykořisťování bohatých chudými. Kdyby měli nemajetní většinu, volili by politiky, kteří by slibovali rozsáhlá přerozdělovací opatření. Kdyby se tyto sliby uskutečnily, šly by ruku v ruce s oslabením vlastnických práv. Oslabená a tudíž nejistá vlastnická práva však neprospívají hospodářskému růstu, takže demokracie podle těchto názorů trvalému růstu spíše škodí.

Navzdory těmto teoretickým námitkám se odlišní autoři neustále snažili najít souvislost mezi ekonomickými svobodami a hospodářským růstem oklikou přes uskutečněnou demokracii. Przeworski a Limongi (1993) shromáždili 18 studií, v nichž je prezentováno 21 výsledků. Osm výsledků nasvědčuje tomu, že demokratické režimy mají vyšší tempa hospodářského růstu, osm dalších výsledků tvrdí pravý opak a v pěti případech nebyl v tempech růstu zjištěn žádný významný rozdíl.

Přes diskusi o některých metodických problémech dospěli Przeworski a Limongi (1993, 64) ke střízlivému shrnutí: „Jednoduchá odpověď na počáteční

otázku zní, že *nevíme, zda demokracie hospodářský růst podporuje, nebo mu brání*. V současné době můžeme nabídnout pouze několik pravděpodobných domněnek.“

### 5.2.1.2

#### Ukazatel ekonomických svobod

Dlouho se mělo za to, že „demokracie“ není příliš vhodným ukazatelem rozsahu individuálních svobod. Skupina vědců, jež vznikla z iniciativy kanadského Fraserova institutu se od poloviny 80. let 20. století snažila zejména ekonomické svobody lépe převést na soubor sledovatelných znaků, a tím je učinit celosvětově srovnatelnými (Walker 1988, Block 1991, Easton a Walker 1992). Roku 1996 byl pak poprvé uveřejněn index ekonomické svobody (Gwartney, Lawson a Block 1996, s dalšími zeměmi a novějšími daty v Gwartney, Lawson, Park a Skipton 2001). Index ekonomické svobody se skládá z celkem 21 ukazatelů, jež jsou shrnuty do sedmi skupin:

1. Rozsah vládní činnosti
2. Struktura hospodářství a využití trhů
3. Monetární politika a stabilita cen
4. Svoboda používat alternativní měny
5. Právní struktura a jistota soukromých vlastnických práv
6. Svoboda obchodovat s cizinci
7. Svoboda jednání na kapitálových trzích.

Dále je každý z 21 ukazatelů stručně představen. Půjde nám přitom také o to, seznámit se se základními rysy teoretického argumentu, jenž hovoří pro zahrnutí toho kterého ukazatele do indexu. Schéma 5.1 je převzato přímo z vydání ukazatele za rok 2001.

#### I. Rozsah vládní činnosti

V této skupině, jež se skládá ze dvou ukazatelů, se tážeme, do jaké míry si smíme ponechat, co jsme si vydělali. První ukazatel této skupiny měří **podíl státu na celkových výdajích na spotřebu**. Čím vyšší je podíl státu na těchto výdajích, tím méně svobodná jsou rozhodnutí aktérů trhu, pokud jde o výrobu a spotřebu.

Jako ukazatel, v jaké míře stát zasahuje do hospodářství, se zde používá také podíl **transferových plateb a dotací na hrubém domácím produktu**. Čím je vyšší, tím menší je rozsah soukromých vlastnických práv, tím méně je respektována tržní alokace, a tím více představitelé státu přerozdělují podle svých představ.

<b>I</b>	<b>Size of Government Consumption, Transfers, and Subsidies</b>	<b>[11,0 %]</b>
a	General Government Consumption Expenditures as a Percentage of Total Consumption	(50 %)
b	Transfers and Subsidies as a Percentage of GDP	(50 %)
<b>II</b>	<b>Structure of the Economy and Use of Markets</b> ( <i>Production and allocation via governmental and political mandates rather than private enterprises and markets</i> )	<b>[14,2 %]</b>
a	Government Enterprises and Investment as a Percentage of the Economy	(32,7 %)
b	Price Controls: Extent to which Businesses Are Free to Set Their Own Prices	(33,5 %)
c	Top Marginal Tax Rate (and income threshold at which it applies)	(25,0 %)
d	The Use of Conscripts to Obtain Military Personnel	(8,8 %)
<b>III</b>	<b>Monetary Policy and Price Stability</b> ( <i>Protection of money as a store of value and medium of exchange</i> )	<b>[9,2 %]</b>
a	Average Annual Growth Rate of the Money Supply during the Last Five Years	(34,9 %)
b	Standard Deviation of the Annual Inflation Rate during the Last Five Years	(32,6 %)
c	Annual Inflation Rate during the Most Recent Year	(32,5 %)
<b>IV</b>	<b>Freedom to Use Alternative Currencies</b> ( <i>Freedom of access to alternative currencies</i> )	<b>[14,6 %]</b>
a	Freedom of Citizens to Own Foreign Currency Bank Accounts Domestically and Abroad	(50 %)
b	Difference between the Official Exchange Rate and the Black Market Rate	(50 %)
<b>V</b>	<b>Legal Structure and Property Rights</b> ( <i>Security of property rights and stability of contracts</i> )	<b>[16,6 %]</b>
a	Legal Security of Private Ownership Rights (Risk of confiscation)	(50,0 %)
b	Rule of Law: Legal Institutions, Including Access to a Nondiscriminatory Judiciary, That Are Supportive of the Principles of Rule of Law	(50,0 %)
<b>VI</b>	<b>International Exchange: Freedom to Trade with Foreigners</b>	<b>[17,1 %]</b>
a	Taxes on International Trade	
i	Revenue from Taxes on International Trade as a Percent of Exports plus Imports	(28,2 %)
ii	Mean Tariff Rate	(29,4 %)
iii	Standard Deviation of Tariff Rates	(28,4 %)

b	Actual Size of Trade Sector Compared to the Expected Size	(14,0 %)
<b>VII</b>	<b>Freedom of Exchange in Capital and Financial Markets</b>	<b>[17,2 %]</b>
a	Ownership of Banks Percentage of Deposits Held in Privately Owned Banks	(27,1 %)
b	Extension of Credit: Percentage of Credit Extended to Private Sector	(21,2 %)
c	Interest Rate Controls and Regulations that Lead to Negative Interest Rates	(24,7 %)
d	Restrictions on the Freedom of Citizens to Engage in Capital Transactions with Foreigners	(27,1 %)

Schéma 5.1: Složky ukazatelů (přehled)<sup>17</sup>

## II. Struktura hospodářství a využití trhů

S pomocí čtyř ukazatelů v této skupině se ptáme, do jaké míry mohou jednotlivci uskutečňovat zvolená jednání, aniž by byli omezováni vládními příkazy. To platí jak pro rozhodování o výrobě statků, tak pro rozhodování ohledně spotřeby. Otázka zní, zda to jsou jednotlivci jako účastníci trhu, kdo nakonec rozhoduje, nebo zda je jejich rozhodování převzato zástupci státu.

Prvním ukazatelem se měří role a **význam podniků ve vlastnictví státu**. Úvaha zde zní, že soukromé firmy se mohou udržet na trhu pouze tehdy, odpovídají-li jejich produkty preferencím poptávajících. U státních podniků je tomu jinak. Jelikož poptávající často nejsou ochotni platit za jejich produkty ani ve výši výrobních nákladů, jsou tyto podniky často dotovány z daní a poptávající jsou nuceni – oklikou prostřednictvím daní – podílet se na jejich výrobních nákladech.

Druhý ukazatel v této skupině odkazuje na to, do jaké míry mohou podniky svobodně určovat své ceny. Omezení **svobodně stanovit ceny** jsou hodnocena jako omezení ekonomických svobod.

Základem třetího ukazatele je hypotéza, že motivace uspět na trhu jsou závislé také na **výši zdanění**. Čím vyšší je mezní daňová sazba, jež je ukládána produktivním občanům, tím menší jsou jejich ekonomické svobody.

<sup>17</sup> The numbers in parentheses, e. g. (27,1 %), indicate the weights used to derive the area rating. The numbers in bold in the brackets, e. g. /17,2 %/, indicate the percentage weight allocated to each area when the summary rating was derived. These weights are derived by principal component analysis.

Konečně čtvrtý ukazatel je proměnná, která nabývá pouze hodnot 0 a 1. Státy, v nichž existuje **všeobecná branná povinnost**, jsou zde hodnoceny 0, státy, v nichž branná povinnost neexistuje, jsou hodnoceny 1. Argumentem je, že branná povinnost omezuje vlastnická práva jednotlivců na vlastní pracovní dobu, neboť po určitý čas jsou lidé nuceni být k dispozici státu. To lze interpretovat také jako naturální daň. Branná povinnost je zde tedy vykládána jako snížení ekonomických svobod.

### III. Monetární politika a stabilita cen

Výchozí předpoklad zní, že nízká míra inflace, resp. stabilní měna, chrání ekonomické svobody jednotlivců, jelikož jim umožňuje využívat peníze jako prostředek k uchování hodnot, ale také proto, že díky předvídatelnému očekávání umožňuje jednotlivcům realizovat dlouhodobé směnné kontrakty. Tím je pojmenován institucionálně-ekonomický význam tohoto aspektu, totiž snížení nejistoty. Tato skupina se skládá ze tří ukazatelů.

První z nich měří průměrnou **míru růstu množství peněz (peněžní zásoby)** za posledních pět let po odečtení reálného tempa růstu potenciálního produktu. Za „tempo růstu potenciálního produktu“ se zde dosazuje průměrné tempo růstu HDP za posledních deset let. Ukazatel je založen na tom, že růst množství peněz, jenž se zřetelně liší od růstu hrubého domácího produktu, vede k inflaci, resp. deflaci, přičemž obojí je považováno za nežádoucí. Inflace snižuje peněžní majetek postižených a autoři studie ji také nazývají „protiprávním zabavením vlastnictví“ (1996, 3).

Druhý ukazatel udává **rozsah kolísání roční míry inflace** v posledních pěti letech (měřeno jako směrodatná odchylka). Čím silněji kolísá úroveň cen v zemi, tím je pro jednotlivce obtížnější vytvářet stabilní očekávání. Velké rozsahy kolísání mají tedy za následek horší hodnocení.

Třetí a poslední ukazatel v této skupině zachycuje **aktuální míru inflace**.

#### IV. Svoboda používat alternativní měny

Tato skupina souvisí s předchozím oddílem: Tam šlo o monetární politiku zaměřenou na stabilitu úrovně cen, zde jde o to, jaké možnosti mají občané země, aby se individuálně chránili před tuzemskou monetární politikou vedoucí k inflaci.

První ukazatel v této skupině se ptá jak na to, zda mohou občané v tuzemsku vlastnit bankovní účty vedené v jiné než národní měně, tak na to, zda si smějí legálně vést **účty v jiných zemích**. Je-li tomu tak, mají možnost nahrazovat vlastní měnu cizími měnami, a tím alespoň částečně kompenzovat negativní efekty nestabilní domácí měny. Tato možnost je tedy hodnocena pozitivně.

Existují-li devizová omezení, je pro tuzemce, kteří mají zájem na zahraničním obchodě, většinou obtížné obstarat si potřebné devizy. Často se pak vytvoří černý trh se zahraničními měnami. Čím větší je **prémie placená** za zahraniční měnu **na černém trhu**, tím restriktivnější jsou tuzemské devizové předpisy – a tím omezenější jsou ekonomické svobody.

#### V. Právní struktura a jistota soukromých vlastnických práv

V druhé kapitole jsme argumentovali, že vymezení vlastnických práv, platné smluvní právo i procesní právo nějaké země silně ovlivňují aktivity jejích občanů. V páté skupině ukazatelů se věnujeme právě této myšlence.

První ukazatel slouží k hodnocení **jistoty soukromých vlastnických práv**, resp. jistoty, že nedojde k vyvlastnění.

Druhý ukazatel zachycuje **rovnost občanů** před zákonem a **přístup** občanů **k nestranné justici**. Tyto aspekty jsou přejímány jinými organizacemi, jež sestavily podobná hodnocení. Řazení jednotlivých zemí do skupin je relativně málo transparentní.

#### VI. Svoboda obchodovat s cizinci

Základní úvaha o dvou ukazatelích, jimiž se mají měřit omezení svobody zahraničního obchodu, zní, že neexistuje žádný důvod znesnadňovat, či dokonce úplně zakazovat občanům, aby si přivlastnili zisky ze směny jen proto, že mají

být realizovány za hranicemi národních států. Tato úvaha se u prvního ukazatele operacionalizuje prostřednictvím výše **daní vybíraných ze zahraničního obchodu** ve formě procentní sazby ze součtu vývozu a dovozu. Čím vyšší je tato daň, tím obtížnější je přivlastnit si zisky ze směny za hranicemi národních států, a tím menší je ekonomická svoboda. Do tohoto ukazatele se kromě toho zahrnuje ještě **průměrná výše zdanění mezinárodních transakcí a směrodatná odchylka** této daňové sazby.

Druhým ukazatelem je skutečně dosažená **integrace země ve světové ekonomice** ve vztahu k integraci, jež by teoreticky mohla existovat, kdyby se zohlednila geografická velikost, počet obyvatel i zeměpisná poloha dané země. Autoři studie předpokládají, že zůstává-li skutečně dosažená integrace pozadu za teoreticky zjištěnou integrací, nesou za to zřejmě odpovědnost netarifní překážky obchodu. Ty rovněž snižují rozsah ekonomických svobod.

## VII. Svoboda jednání na kapitálových trzích

Tato skupina se skládá ze čtyř ukazatelů. Je založena na myšlence, že vysoká míra individuální svobody na kapitálových a finančních trzích je základní součástí fungujícího tržního hospodářství.

První ukazatel zachycuje, **kolik procent bankovních vkladů držných soukromými subjekty** je uloženo u **soukromých bank**. Tím má být zachycen význam soukromého bankovního sektoru ve srovnání se státními bankami.

Druhý ukazatel měří, **kolik procent celkového objemu úvěrů** směřuje k **soukromým subjektům**. Vychází se z toho, že vyšší procentní sazby se shodují s větším rozsahem ekonomických svobod.

Třetí ukazatel měří, do jaké míry jsou **úroky určovány na trhu**, nebo jsou omezovány vládními příkazy. Tvoří-li se úroky na svobodném trhu, lze vždy počítat s pozitivními reálnými úroky. Výsledkem vládních příkazů mohou však být i negativní reálné úroky. Země, v nichž tomu tak je, jsou zde hodnoceny hůře.

Poslední ukazatel konečně měří, zda je omezována mobilita kapitálu. Potřebují-li cizinci pro své investice **zvláštní povolení** nebo mohou-li převádět zisky do své domovské země jen částečně, je tento ukazatel hodnocen negativně.

## Metoda hodnocení

Součástí studie jsou údaje ze 123 zemí o hodnotách 21 ukazatelů pro každou tuto zemi. Nejlepší známka byla vždy 10, nejhorší možná známka 0. Autoři studie pokládali za důležité, aby byl výsledek co nejméně ovlivněn jejich vlastními hodnoceními. Proto použili v co největší šíři ukazatele, které lze operacionalizovat a objektivně zjistit. Kde to nebylo možné, využili hodnocení jiných autorů (např. *World Competitiveness Yearbook* nebo *Survey of Political Rights and Civil Liberties* organizace Freedom House). Ke zvážení různých ukazatelů použili autoři obvyklý ekonometrický postup, a sice tzv. analýzu hlavních faktorů. Váhy, jež jsou výsledkem použití této metody, jsou uvedeny v seznamu schématu 5.1.

Schéma 5.2 je převzato z vydání ukazatele za rok 2001. Zde jsou země uvedeny podle rozsahu ekonomických svobod zjištěných za rok 1999.

Ve srovnání s výsledky, které byly získány na základě demokratického zřízení jako ukazatele individuálních svobod, jsou zde uvedené výsledky překvapivě jednoznačné. Podle nich jsou jak *absolutní výše příjmu na jednoho obyvatele, tak míra jeho růstu v pozitivní korelaci s rozsahem ekonomických svobod*. Schémata 5.3 a 5.4 jsou založena na pořadí, jež známe ze schématu 5.2.

Země byly dále rozděleny do pěti různých skupin („kvintily“) a schéma 5.3 ukazuje, že existuje jednoznačná korelace mezi rozsahem ekonomických svobod a **příjmem na jednoho obyvatele**. Ze schématu 5.4 vyplývá, že nejen příjem, ale i jeho **růst** je korelován s rozsahem ekonomických svobod, i když souvislost zde již není tak jednoznačná.

Především ekonomičtí laici by nyní mohli namítnout, že příjem a růst se přeceňují, mnohem důležitější je přece **absence chudoby a míra rozvoje**. Schémata 5.5 a 5.6 však ukazují, že také zde existují jednoznačné korelace vzhledem k ukazateli ekonomických svobod.

Autoři zpráv o rozvoji ekonomických svobod vycházejí z toho, že se jedná *nejen o korelace, ale že zde existuje jednoznačná kauzalita*: hospodářský růst nastal v zemích, v nichž byly ekonomické svobody rozšířeny, teprve s několikaletým zpožděním.



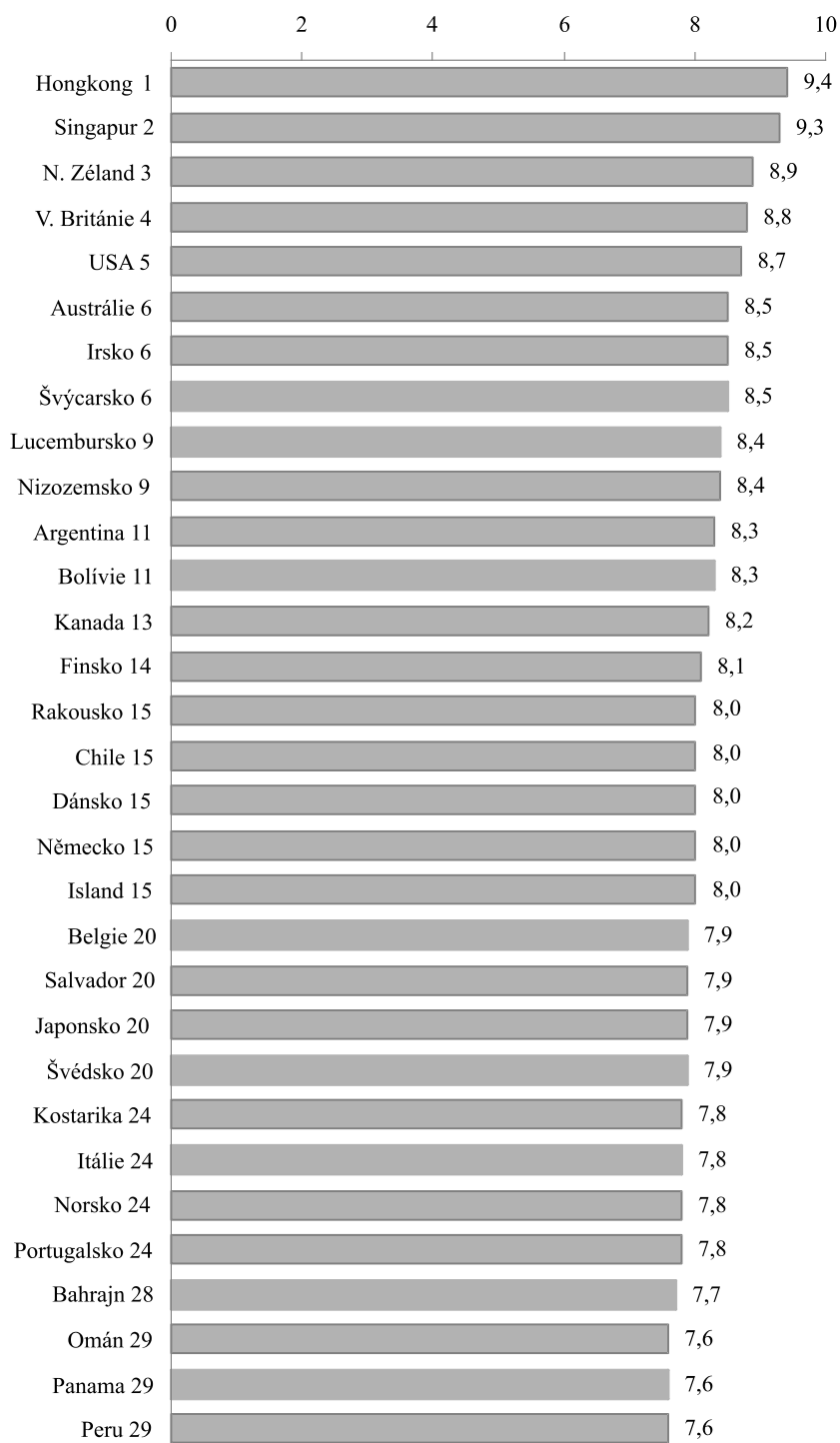
### 5.2.1.3 Hospodářsko-politické důsledky

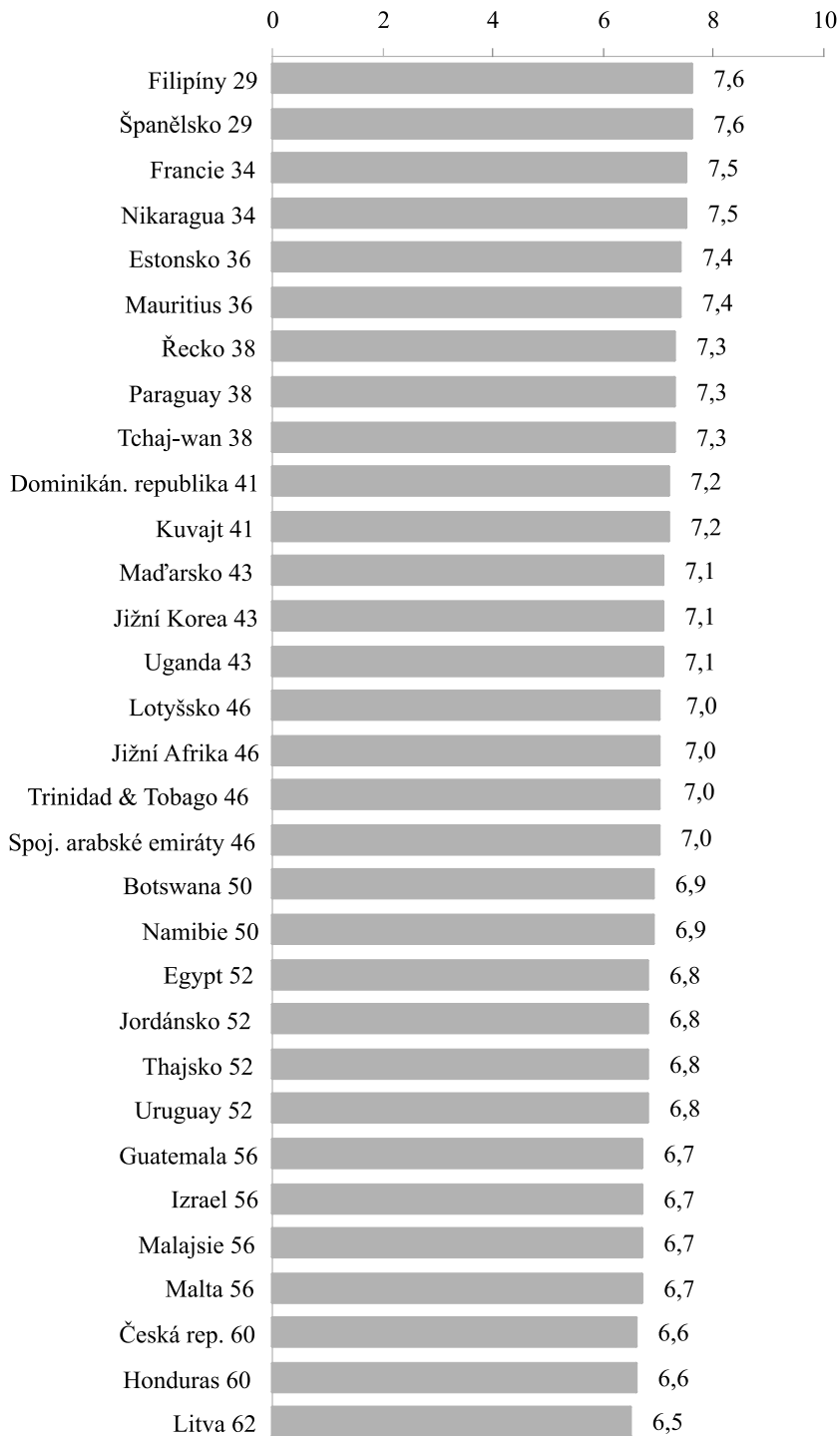
Vzhledem k právě popsaným souvislostem se přímo vnučují hospodářsko-politická doporučení. Přijmeme-li vysoký příjem na jednoho obyvatele jako hlavní cíl hospodářské politiky, přičemž rozsah ekonomických svobod je vnímán jako jeho příčina, je nasnadě požadavek podporovat ekonomické svobody, a tedy uplatňovat **institucionálně založenou růstovou politiku**. Tento požadavek také skutečně vznáší okruh autorů, kteří index ekonomických svobod zveřejňují. Tak navrhuji např. Gwartney a Holcombe (1997), aby byly ekonomické svobody zajištěny pomocí odpovídající ústavy. Předkládají řadu návrhů, jak mohou zejména rozvojové země konkretizovat ekonomické svobody ve svých ústavních pravidlech. Jak sami přiznávají (tamtéž, 55), sledují tím cíl učinit krok „od ústavní teorie k vypracování optimální ústavy“. Institucionálně-ekonomický význam těchto návrhů je zjevný, protože svobody – ať již politické, občanské nebo hospodářské povahy – mají být přece zajištěny v rovině pravidel. Gwartney a Holcombe nicméně poznamenávají, že státní ústavy v mnoha zemích třetího světa mohou být politiky relativně snadno obcházeny a že schválení ústavy, jež formálně zajišťuje svobody, tudíž není v žádném případě postačující k jejímu skutečnému prosazení. Přesto však tvrdí (tamtéž), že „ústava, která zaručuje ekonomickou svobodu, je prvním krokem ke vzniku národa, jenž se těší ekonomickému růstu a blahobytu“.

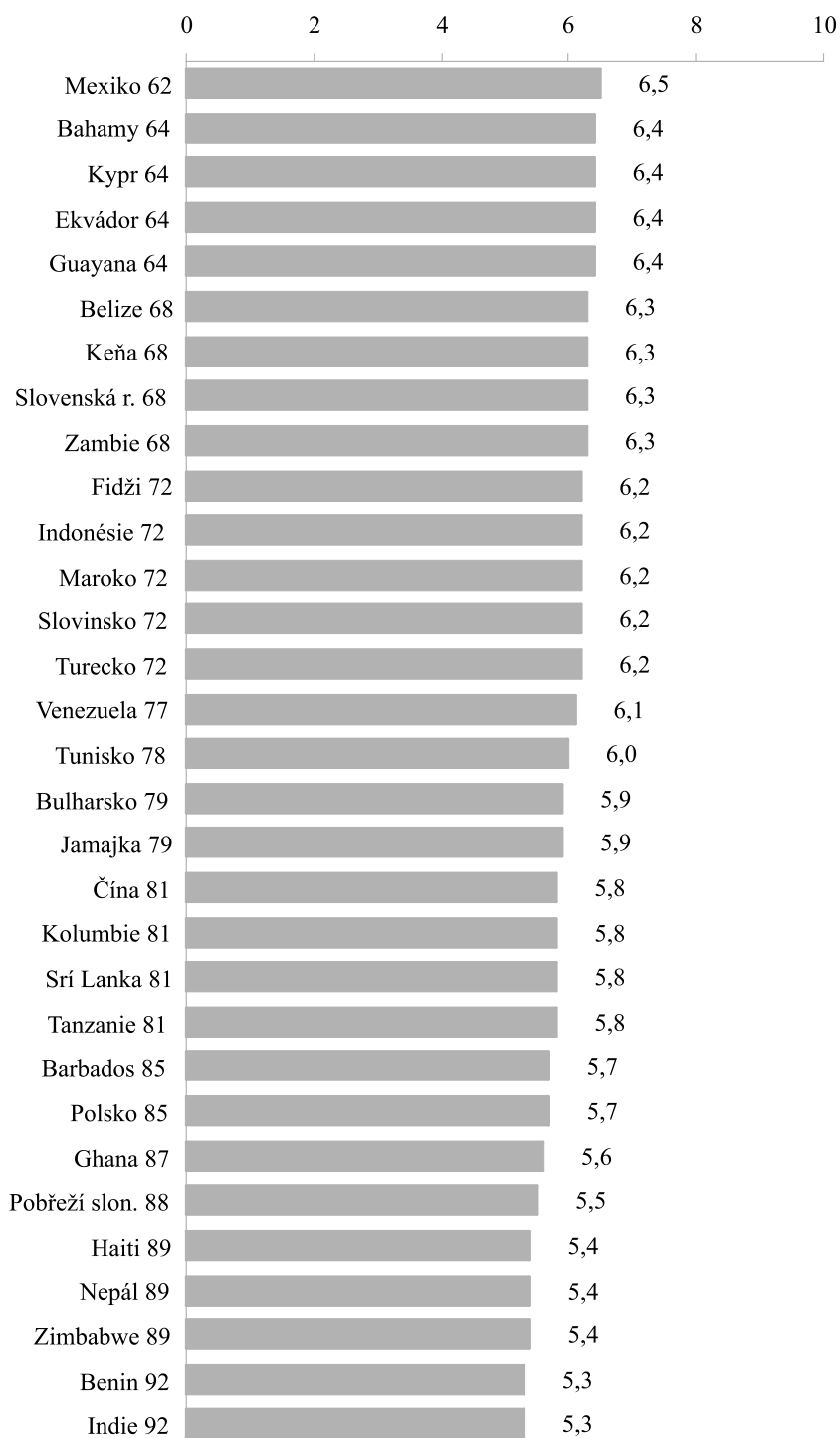
### 5.2.1.4 Kritika indexu ekonomické svobody

Zde pojednáme o některých bodech, jež si zaslouží kritiku, a o nichž lze v souvislosti s indexem ekonomických svobod diskutovat. Přitom je nutno rozlišovat mezi a) výběrem dat na jedné a b) základní koncepcí indexu na druhé straně.

Pokud jde o **výběr zemí**, bylo první vydání studie o indexu ekonomické svobody kritizováno kvůli tomu, že v něm nebyla obsažena například Čína. Kritikům studie to vadilo, protože Čína i přes autokratickou povahu své vlády v minulých letech dokázala opakovaně docílit vysoká tempa růstu. Autoři studie proto na kritiku zareagovali: počínaje druhým vydáním je Čína rovněž zohledněna. Autoři vždy zdůrazňovali, že by nejraději zahrnuli do svého indexu všechny země světa, to však předpokládá, že jsou k dispozici určitá data, jež nelze pro všechny země získat.







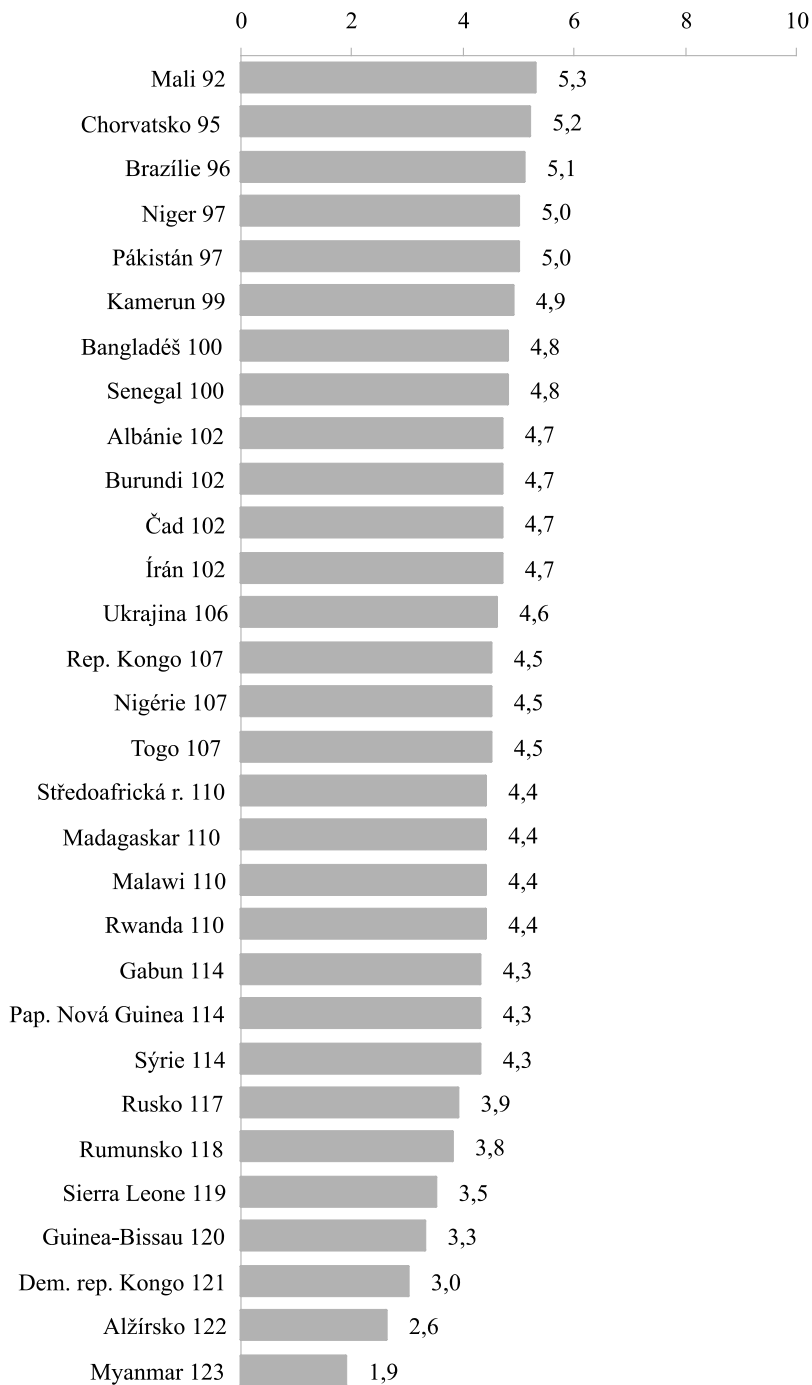


Schéma 5.2 Pořadí zemí podle ukazatele za rok 1999

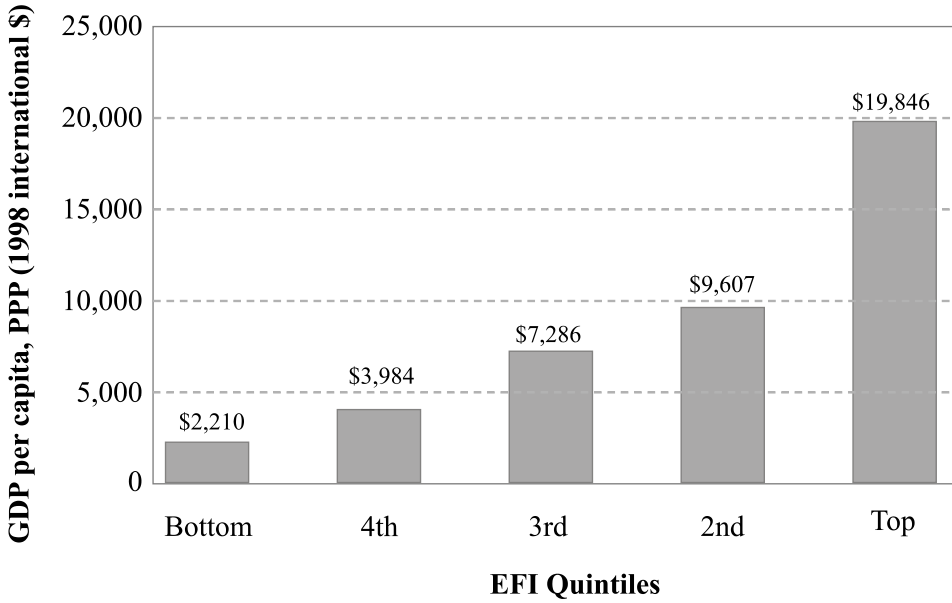


Schéma 5.3 Ekonomická svoboda a příjem na 1 obyvatele

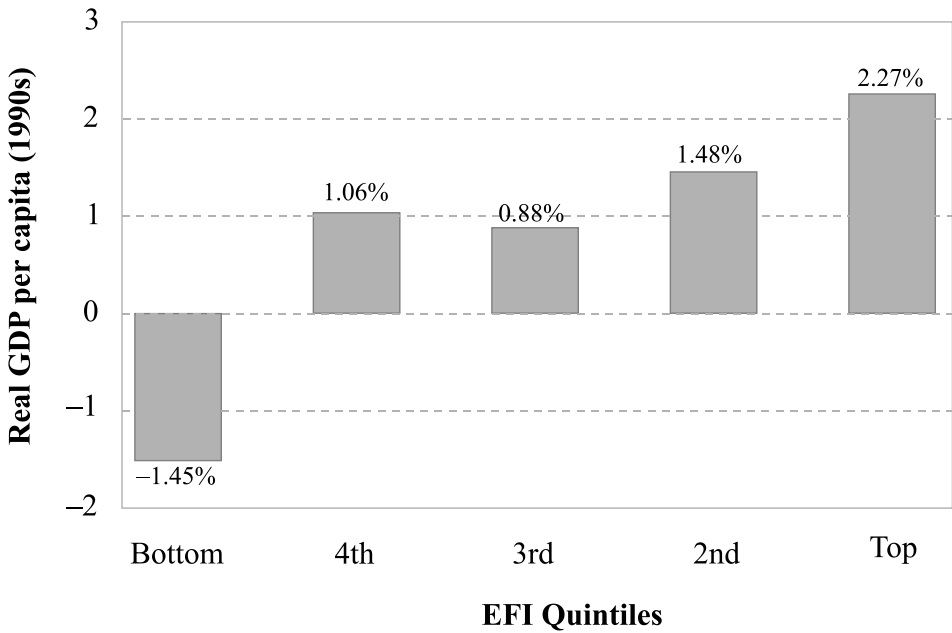


Schéma 5.4 Ekonomická svoboda a růst příjmů

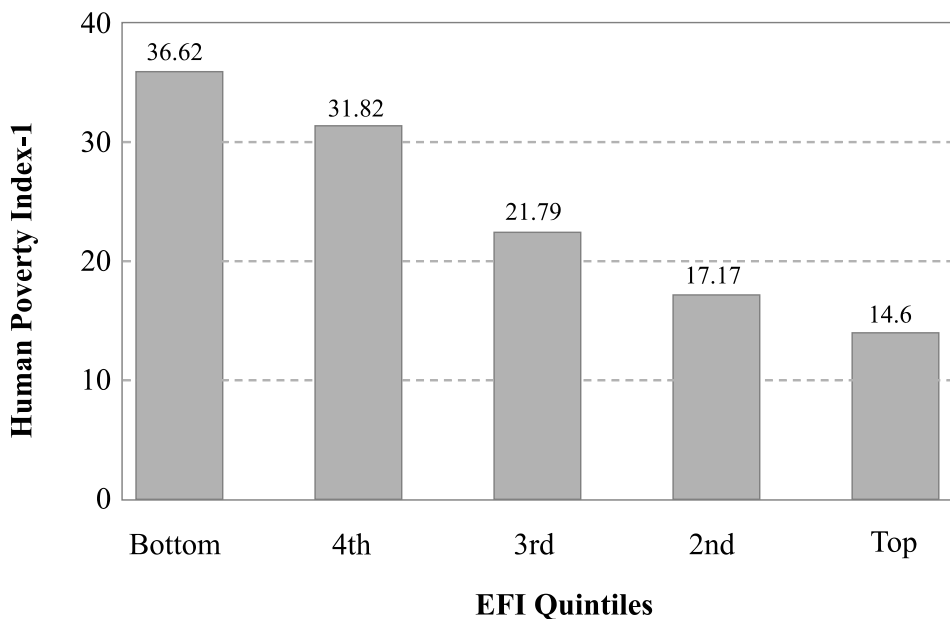


Schéma 5.5 Ekonomická svoboda a chudoba

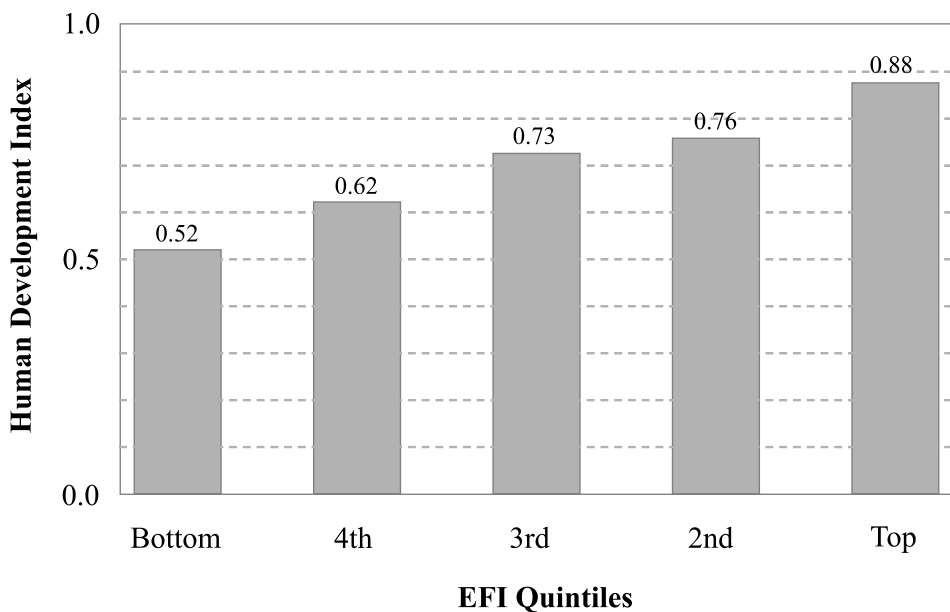


Schéma 5.6 Ekonomická svoboda a rozvoj

To nás přivádí k druhému okruhu problémů, k **základní koncepci** studie. Možnost, že vysoká tempa růstu mají být dosažitelná i v nedemokratických zemích, způsobuje, že se objevuje řada zastánců názoru nutného vztahu demokracie a tržního hospodářství. Jeden z argumentů zní, že autokraté, i když svým občanům chtějí přislíbit jistá vlastnická práva, nemají nezbytný soubor nástrojů, aby tak učinili věrohodně. Jelikož to jsou autokraté sami, kdo mohou své vlastní dekrety zase zrušit, může být jistota ekonomických svobod sice silně proklamována, obyvatelstvo však bude veškeré takové proklamace vnímat jako nevěrohodné. K tomu přistupuje problém věrohodného přislíbu v čase, tedy i poté, co skončí období vlády stávajícího autokrata. Změna vládců je zde velmi často spojena s mocenskými boji a změnou politiky, což by mohlo opět ohrozit vlastnická práva. Viděli jsme však výše, že tyto problémy jsou relevantní nejen v autokratických režimech, ale i v demokratických zemích. Kritici demokracie tedy budou opakovat, že tyto problémy jsou sice významné, nicméně stačí jen doložit větší schopnost demokracie tyto problémy řešit (například Przeworski a Limongi 1993, 53).

Již jsme pojednávali o tom, že souvislost mezi demokracií a hospodářským růstem – jinak řečeno mezi ekonomickými svobodami a hospodářským růstem – není jednoznačná. Zde však poukážeme na fakt, že jak demokracie, tak ekonomické svobody byly doposud pojímány čistě funkčně, tj. ptali jsme se, zda demokracie – nebo ekonomické svobody – podporují vyšší hospodářský růst. Řada pozorovatelů bude však zastávat hledisko, že hodnocení demokracie a nebo svobod by nemělo probíhat pouze podle funkčních kritérií, jelikož demokracie (a nebo svobody) představuje hodnotu sama o sobě. Někteří pozorovatelé se dokonce domnívají, že snaha zakládat svobody pouze na domnělých výhodách růstu v sobě obsahuje již zárodek jejich nerespektování. Jinak řečeno, svobody by mohly být zajištěny, jen když existuje zájem na svobodě sám o sobě, resp. na svobodě jako hodnotě. Empirické přezkoumání této hypotézy by však bylo spojeno s velkými obtížemi. Pokud se ale demokracie, svobody a hospodářský růst vzájemně nevyklučují (a pro to v daném okamžiku nehovoří vlastně vůbec nic), lze všechny tři pojímat jako hodnotu, aniž bychom se museli rozhodnout jen pro jednu z nich na úkor ostatních.

Nicméně tím ještě nejsou koncepční problémy definitivně vyřešeny. Stále totiž zbývá odpovědět na otázku: Jaký rozsah svobod je z tohoto čistě funkčního pohledu na svobodu optimální? *Maximalizace svobod totiž nutně nemusí být cestou podporující blahobyt.* Kromě toho není jasné, co by tato maximalizace



vlastně znamenala. Zajištění vlastnických práv vyžaduje zdroje: policii, státní zastupitelství a soudy musí nakonec někdo zaplatit. Minimální daňové zatížení není tudíž s jistými vlastnickými právy vůbec slučitelné. To platí rovněž pro zajištění kolektivních statků, jako jsou např. dopravní sítě. Bez rozvinuté silniční sítě by se sotva mohlo docílit vysoké úrovně blahobytu. Zdá se, že autoři studie často podléhají představě, že existuje protiklad trh versus stát a že jednání státu je neefektivní *per se*. Z hlediska institucionální ekonomie je tento způsob pohledu příliš jednoduchý: viděli jsme, že fungování trhu předpokládá existenci státu. Rozumí se samo sebou, že státní orgány nefungují zdarma. Viděli jsme rovněž, že existují případy, kdy může být zajišťování statků státem efektivnější (např. normy a standardy, ale i urovnávání sporů), i když je možné i soukromé zajišťování těchto statků.

Pro další výzkum souvislostí mezi ekonomickými svobodami a hospodářským růstem jsou zajímavé tyto otázky:

- Do jaké míry je věrohodné zavedení ekonomických svobod jen nutnou, nikoli však postačující podmínkou hospodářského růstu? Jinak řečeno, nemohlo by tomu být tak, že se k těmto svobodám musí přidat ještě něco jako soutěživost alespoň částí obyvatelstva, aby skutečně došlo k vyšším tempům růstu? To by se tedy rovnalo silnějšímu zohlednění neformálních faktorů. Několik prvních odkazů na jejich význam je uvedeno v oddíle 5.3.
- Doposud jsme implicitně vycházeli z toho, že ekonomické svobody jsou exogenně dané. Ve skutečnosti jsou však samozřejmě výsledkem kolektivně zvolených jednání. Musíme se tedy ptát, které proměnné by mohly být vhodné k vysvětlení rozdílů v úrovních (formálně) zaručených ekonomických svobod. Zde je tedy nasnadě domněnka, že představy o fair play, resp. o spravedlnosti – tedy opět interní instituce – by mohly hrát jistou roli.

### 5.2.2.

#### Výsledky některých jiných studií

Clague, Keefer, Knack a Olson (1995) vyvinuli jednoduchý objektivní ukazatel, jímž chtějí ilustrovat jistotu vlastnických a dispozičních práv. Jejich ukazatel je založen na úvaze, že *aktéři preferují držení hotových peněz, obávají-li se, že banky nedodrží své smlouvy, octnou se v konkursu atd.* Přesněji řečeno,

jejich ukazatel tedy odráží ekonomicky relevantní jednání hospodářských subjektů v reakci na jejich očekávání. Čím jistější jsou vlastnická práva, tím více aktérů bude ochotno držet to, co autoři nazývají „**smluvně intenzivní peníze**“ (**Contract-Intensive Money**). To je indikátor vyjadřující poměr nehotovostních prostředků na celkové peněžní nabídce. Clague et al. (1995) operacionalizují smluvně intenzivní peníze s měnovými agregáty  $M1$  a  $M2$  a definují smluvně intenzivní peníze prostřednictvím vztahu  $(M2 - M1)/M2$ .<sup>18</sup> Autoři ukazují, že tento ukazatel *ekonomicky (a statisticky) významně koreluje s investicemi*, a to i tehdy, zohlední-li se působení inflace, reálných úroků a jiných faktorů ovlivňujících investice. Velkou předností tohoto ukazatele je, že je k dispozici po řadu let pro velký počet zemí. To ho odlišuje od vypracovanějších ukazatelů, jež mohou být za minulé roky často zjištěny jen s vysokými náklady (nebo vůbec ne).

Henisz (2000) se zabývá schopností vlád vázat se pravidly, jež samy schválily. Základní myšlenka jeho ukazatele je jednoduchá: *čím větší je počet (politických) aktérů, kteří musí souhlasit se změnou pravidel, tím je méně pravděpodobné, že se pravidla nepředvídaně změní*. Změny pravidel jsou přes velký počet komor (resp. hráčů, kteří je mohou vetovat) možné, jen pokud mají členové těchto komor podobné preference, tedy patří-li třeba ke stejné straně. To Henisz zohledňuje ve svém ukazateli tím, že se táže na skutečné rozdělení preferencí. Tento ukazatel obsahuje tedy součásti jak *de iure*, tak *de facto*: jednak formální strukturu dělby moci v zemi a jednak politické většiny v různých komorách. Předpokládaný mechanismus působení vypadá takto: Čím vyšší je počet vetujících hráčů, tím větší je právní jistota, tím více investic se uskuteční a tím vyšší růst bude výsledkem.

Henisz dospívá k závěru, že jeho ukazatel nemá pouze statisticky, ale i ekonomicky významný dopad na tempa růstu. V souvislosti s tímto ukazatelem je však nutné kriticky poznamenat, že Henisz vychází z toho, že hráči, kteří podle ústavy disponují právem veta, mají toto právo i *de facto*, tj. ve skutečnosti. Nemusí se zvláště zdůrazňovat, že mnohé formálně nezávislé soudy nebo emisní banky *de facto* nejsou vůbec nezávislé. Kromě toho tento ukazatel neříká nic o obsahovém uspořádání institucí. Věrohodnost jednání vlády není sice patrně postačující podmínkou hospodářského růstu, v každém případě je však podmínkou nutnou. V politickém systému s velkým počtem hráčů s právem veta a nízkou kvalitou

<sup>18</sup>  $M1$  je součet hotových peněz a běžných vkladů (tuzemských nebankovních subjektů u tuzemských bank),  $M2$  je součet  $M1$  a termínovaných vkladů (tuzemských nebankovních subjektů u tuzemských bank) s výpovědní lhůtou kratší než čtyři roky.

institucí lze však zlepšení prosadit jen těžko právě proto, že existuje velký počet takových hráčů. Implicitně tedy musí Henisz vycházet z institucí formálně podporujících blahobyt.

Tím se dostáváme ke studiím, v nichž jsou použita **subjektivní data**. Knack a Keefer (1995) používají údaje, které si vyžádali od odborníků na různé země potenciální zahraniční investoři. Ti však mají zájem na odhadu rizika spojeného se zahraničním angažmá a na vzájemném srovnání různých zemí. Tato data shromažďuje a nabízí *International Country Risk Guide* (ICRG) a obsahují více charakteristik jistoty vlastnických a dispozičních práv, jako jsou třeba vláda práva, riziko vyvlastnění, neuznávání smluv vládami, rozsah korupce vlády a kvalita byrokracie. Knack a Keefer ukazují, že index ICRG *statisticky významně koreluje s hospodářským růstem*.

Brunetti, Kisunko a Weder (1997) argumentují, že subjektivní ukazatele nejistoty mají větší váhu než ukazatele objektivní. Dotazování se místních podnikatelů dále považují za lepší přístup než alternativní metody, protože chování místních podnikatelů je pro hospodářský rozvoj země relevantnější než chování zahraničních investorů. Autoři se dotazovali více než 2 500 podnikatelů v méně rozvinutých zemích a asi 200 podnikatelů v zemích OECD. Do svého výzkumu zahrnuli data z celkem 58 zemí. Dílčí ukazatele „jistota osob a vlastnických práv“ a „předvídatelnost legislativy“ jsou v nejtěsnější korelaci s hospodářským růstem, zatímco dílčí ukazatele „korupce“, „vnímaná politická nestabilita“ a „předvídatelnost právního prosazení“ spíše korelují s pozorovatelnými mírami investic.

Seznámili jsme se nyní s některými přístupy, jež patrně dokládají, že obsah institucí anebo jejich věrohodnost jsou důležité proměnné k vysvětlení hospodářského růstu. Samozřejmě řada otázek zůstává otevřená. Například Chong a Calderón (2000) poukazují na to, že kauzalita nemusí nutně směřovat od institucí k hospodářskému růstu, ale mohla by třeba existovat také kauzalita ve směru opačném: pak by byl vysoký hospodářský růst příčinou vysoké kvality institucí. Dosud představené studie se soustředily na analýzu externích institucí, popřípadě jejich prosazení. V dalším oddíle rozebereme význam interních institucí ve vztahu k růstu a rozvoji společnosti.

## 5.3

### Význam interních institucí pro růst a rozvoj

O souvislosti mezi interními institucemi a hospodářským růstem existuje ještě méně empirických studií než o souvislosti mezi externími institucemi a ekonomickým rozvojem. Na tomto místě představíme nejprve několik teoretických úvah na dané téma. Odhlédneme-li především od vzájemných závislostí mezi externími a interními institucemi, musíme se ptát, které interní instituce podporují hospodářský růst.

#### Několik teoretických úvah

Začneme zde především s **individuálními postoji**. Individuální postoje nejsou identické s interními institucemi, i když s nimi mohou úzce souviset. Lze se domnívat, že růst podporují následující individuální postoje:

- ↗ *Jednotlivý aktér je odpovědný za stanovení svých cílů, volbu prostředků, jež k cíli vedou a za stupeň dosažení daného cíle.* Je-li naopak většina aktérů přesvědčena, že individuální snažení nemá vliv na to, čeho v životě dosáhnou, že o tom rozhoduje osud, Bůh nebo nějaký jiný faktor, je obtížné si představit zkvétající ekonomiku s mnoha podnikateli a vysokými tempy růstu. Bez tohoto přesvědčení o vlivu jednotlivce si lze zavedení soukromých vlastnických práv jen těžko představit. V důsledku těchto práv lze totiž individuální jednání přičíst specifickým jednotlivcům, a sice vlastníkům těchto jednacích a dispozičních práv. Soukromá vlastnická práva zajišťují nejen to, že stávající vlastníci mají právo na výnosy z užívání a prodeje statků, ale i to, že mají odpovědnost za své vlastnictví (třeba když stádo skotu rozdupá pěstitele obilí pšenici).
- ↗ *Ekonomicky zvláště úspěšní jedinci jsou spíše vzorem, než aby jim ostatní úspěch nepřáli.* To znamená, že vnímaná nerovnost ekonomických výsledků je akceptována (pokud k ní došlo zákonnou cestou). Kromě toho může mít závist dokonce i pozitivní důsledky, totiž že je pro závistivce popudem k tomu, aby se vyrovnali těm, kterým závidí.

- Aktéři jsou *geograficky i sociálně mobilní*. Geografická mobilita je výhodou, protože umožňuje do procesů produkce zapojit i ty faktory, které mobilní nejsou. Tento postoj by měli sdílet také imobilní členové společnosti. Mají-li totiž averzi k cizím lidem, například proto, že jejich přistěhování zvyšuje konkurenční tlak a možná povede k nižším mzdám, může to vést k nízké sociální mobilitě a teoreticky možný růst se neuskuteční. Sociální mobilita neznamená jen to, že lidé mohou stoupat po společenském žebříčku nahoru, ale že se mohou pohybovat i opačným směrem, tedy dolů. Když jsou lidé, kteří společensky postoupili nahoru, považováni za vzory a ostatní mají tendenci je napodobovat, mohlo by to vést k vyšším tempům růstu. Aktéři, kteří naopak sestoupili společensky dolů, by v optimálním případě neměli být stigmatizováni, jelikož to vede k větší averzi vůči riziku a k menší podnikavosti.<sup>19</sup>
- Alespoň část obyvatelstva se chová inovativně. *Inovativní chování* je možné na straně výroby i na straně spotřeby. Výzkumy zde hovoří také o „průkopnických spotřeby“. Ti jsou potřební, protože pronikání nových produktů na trh by jinak bylo těžko představitelné.
- Velká část obyvatelstva nemá *militantní averzi vůči neznámému*. To se týká jak zahraničních investorů, tak zahraničních pracovníků i zahraničních výrobků.
- Velká část obyvatelstva je ochotna akceptovat, že někteří lidé dosáhnou *velkého bohatství zdánlivě neproduktivními činnostmi*, např. finančními službami.
- Velká část obyvatelstva sdílí některé *sekundární ctnosti* jako poctivost, dochvilnost atd. Lze-li při jednoduché transakci s cizím člověkem reálně očekávat, že nebudeme ošizeni, pak zjevně klesají transakční náklady.

I v zemích s vysokým příjmem na jednoho obyvatele a s vysokými tempy růstu samozřejmě existuje mnoho lidí, kteří tyto postoje nesdílejí. Protože v průmyslově rozvinutých zemích jsou tato individuální východiska obecně rozšířena, nejsou tam nutnou podmínkou vysokých temp růstu. Naopak se však zdá nutné, aby se aktérům s právě naznačenými postoji nebránilo v tom, aby se podle nich chovali. Jinak řečeno, není asi bezpodmínečně nutné, aby příslušné instituce podporovaly naznačené postoje. Plně postačuje, že neexistují takové instituce, kvůli nimž by si pohoršili ti, kdo se podle těchto postojů chovají. To je jen několik předběžných úvah na toto téma, jež by bylo nutno dále rozvést. Mohli bychom se například ptát, zda existuje určité minimální procento obyvatel, kteří by museli sdílet právě naznačené postoje, aby mohlo dojít k trvalému ekonomickému růstu.

---

<sup>19</sup> Tocqueville (1840/1995, 274) vylíčil společnost, v níž není sociální sestup spojen se stigmatem: „Američané, kteří dělají z obchodnické smělosti ctnost, v žádném případě odvážené nezatracují. Z toho pramení v Americe zvláštní shovívavost vůči těm, kdo zbankrotovali. Jejich čest zůstává tímto neštěstím nedotčena.“

V druhé kapitole jste se seznámili s Putnamovou (1993) analýzou kvality místních vlád v závislosti na stávající lokálně zjištěné tendenci ke kooperativnímu chování. Putnamova analýza týkající se Itálie vedla k domněnce, že kvalita institucí *de facto* může být vysvětlena rozsahem toho, co dnes nazýváme občanskou společností. La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer a Vishny (1997) se tázali, zda mají tyto výsledky obecnou platnost, lze-li je tedy zobecnit z případové studie Itálie. Tendenci ke kooperativnímu chování popisují jako rozsah důvěry jedněch aktérů vůči druhým. Autoři přitom použili data z *World Values Survey*, který byl proveden počátkem 80. let a počátkem 90. let 20. století vždy u více než tisíce lidí ve více než 40 zemích. Podle La Porta et al. (tamtéž) jsou účinky důvěry jak statisticky, tak kvantitativně významné pro výkon národního hospodářství. Potud je možné zobecnit Putnamovy výsledky. Další logický výzkumný krok spočívá v dotazování se po příčinách důvěry, jinak řečeno její endogenizace (tj. zahrnutí důvěry do jednání aktérů). Autoři studie přesně toto činí. Jak bylo popsáno v první kapitole, Putnam se domnívá, že hierarchické organizace – obzvláště katolická církev – jsou překážkou vytvoření důvěry a vzájemné spolupráce. La Porta et al. (tamtéž) operacionalizují význam hierarchických organizací – obzvláště těch v oblasti náboženství – přičemž měří procentní podíl obyvatel, jenž náleží k hierarchicky organizovanému náboženství, k nimž řadí katolickou církev, pravoslavnou církev a islám. Ukazují, (tamtéž, 336f.), že „při zachování neměnného příjmu mají země s hierarchicky organizovanými náboženstvími méně efektivní právní systémy, více korupce, hůře fungující správy, vyšší podíl daňových úniků, menší rozsah účasti na občanských aktivitách a v profesních svazech, nižší význam velkých podniků, horší infrastrukturu a vyšší inflaci.“

To, že jedna jediná proměnná má mít tak rozsáhlý dopad, patrně překvapí dokonce i náboženské skeptiky a zapřísáhlé kritiky katolické církve. Proto jen několik kritických slov:

- Zařadit náboženství vertikálně či horizontálně by mohlo být kritizováno jako přílišné zjednodušení. Přitom právě zařazení, ke kterému zde dochází, je rozhodující pro výsledky. V některých případech může být začlenění náboženství diskutabilní.
- Množství horizontálně organizovaných dobrovolných sdružení s velkým počtem členů by nemělo být v žádném případě interpretováno jako postačující faktor k zajištění právního státu a demokracie. Rozkvět spolků za Výmarské republiky nezabránil Hitlerovu vzestupu.

- Souvislost mezi kolektivistickými postoji a vládním jednáním vyžaduje další výzkum, jelikož spolky i státy, popř. jejich vlády jsou kolektivními aktéry. Zásadně kritický vztah k těmto postojům by se tedy nejenže neshodoval s odstupem vůči jednání vlád, ale i spolků, což by následně vedlo ke snížení počtu jejich členů.

## 5.4 Vztah

V druhém oddíle této kapitoly jsme viděli, že adekvátní externí instituce korelují s vysokými tempy růstu. V třetím oddíle bylo vysvětleno, že věrohodné argumenty a několik málo dostupných empirických důkazů patrně hovoří pro to, že pozitivní korelace existuje taktéž mezi adekvátními interními institucemi a hospodářským růstem. O působení vztahů mezi externími a interními institucemi na tempa růstu dosud prakticky neexistují žádné výzkumy.

Studii z roku 2002, jejímiž autory jsou Field a Voigt, lze však využít k získání prvních informací. Autoři studie se ptají na to, jak nezávislá je justice nějaké země, a to jak podle formálních zákonů (*de iure*), tak ve skutečnosti (*de facto*). Domnívají se, že vysoká míra nezávislosti vede k větší právní jistotě hospodářských subjektů, což mimo jiné musí vést k větším investicím a vyššímu hospodářskému růstu. Empiricky se ukazuje, že korelace nezávislosti justice *de iure* s růstem a blahobytem není velká, zatímco v případě nezávislosti *de facto* velká je. To tedy znamená, že nestačí formálně slibovat vysokou míru nezávislosti, ale že záleží na tom, jak jsou sliby realizovány. Studie se nezabývá tím, jak vysvětlit rozdíly mezi nezávislostí justice *de iure* a *de facto*. Autoři se však domnívají, že důležitou roli zde hrají interní instituce společnosti, zejména schopnost společnosti v případě potřeby spontánně produkovat kolektivní statek opozice.

## 5.5 Otevřené otázky

Teorie růstu doposud vychází z toho, že samotný hospodářský růst lze vysvětlit s pomocí faktorů práce a kapitálu. Novější teorie růstu nicméně zohledňuje ještě možnou roli lidského kapitálu, a tím nepřímo kvalitu vzdělávacího systému země. V zásadě však platí, že v rámci této teorie nemá kvalita institucí země,



tedy například vymezení ekonomických svobod, žádné dopady na tempo růstu národního hospodářství. Kdyby se prostřednictvím indexu ekonomické svobody potvrdilo podezření, že zde existuje příčinná souvislost, bylo by nutné teorii růstu v následujících letech zcela přepsat.

V současné době se kromě zde citovaných publikací hojně rozvíjí nové, jež se těmito otázkami zabývají. Mimo jiné vzniká otázka, zda právní tradice země (doplněná upřesněním, zda země patří k tradici *common law* nebo *civil law*) je relevantní pro kvalitu dnešních finančních trhů (např. La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer a Vishny 1998, 1999). Jiný proud literatury se zabývá otázkou, za jakých podmínek jsou „importované právní řády“ v zemi, kam byly dovezeny, skutečně implementovány a zda mají pozitivní účinky na hospodářský rozvoj (např. Pistor 2002).

### Opakování a další úvahy

1. Přemýšlejte o dalších návaznostech, kterých je možno využít ke členění různých souborů dat, na jejichž základě má být srovnávána kvalita institucí v různých zemích.
2. Pokuste se vyjmenovat některé mechanismy, jimiž může demokratická forma vlády ovlivňovat jistotu ekonomických svobod.
3. Proč by „maximalizace“ ekonomických svobod patrně nepůsobila ve směru podpory blahobytu? Zabývejte se rovněž otázkou, co by vlastně mohlo být míněno pod pojmem „maximalizace“.
4. Vysvětlete, jak velké rozšíření sekundárních ctností, jako je poctivost, dochvilnost atd. může působit na snížení transakčních nákladů

### Doporučená literatura

1. Vždy nejnovější vydání *Economic Freedom Index* je k dispozici na internetu <http://www.freetheworld.com>.
2. Celá řada dalších studií včetně podobně koncipované, zde však dále nerozebírané studie, kterou publikují společně *Heritage Foundation* a *Wall Street Journal* (<http://www.heritage.org/index/>), ale i studie *Freedom House*, která se zabývá měřením politických a občanských svobod (<http://www.freedomhouse.org>), jsou rovněž k dispozici na internetu. To platí rovněž pro základní výsledky *World Competitiveness Yearbook* (<http://www.imd.ch/wcy>). *Economic*

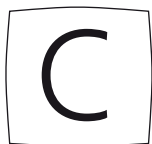


*Freedom Index* obsahuje dodatek, v němž je uveden výběr publikací, jež využívají údaje ukazatele k vlastnímu výzkumu. Například *De Haan a Sturm* (1999) se kriticky zabývají jednotlivými aspekty *Economic Freedom Index*.

3. Těm, kteří dostali chuť testovat své vlastní hypotézy s pomocí obecně přístupných souborů dat, doporučujeme tzv. „Harvard CID-World Bank DataMat“, z něhož si můžete sestavit vlastní data z různých studií. Na této originální a užitečné stránce si dokonce můžete sestavit vlastní Codebook. Na internetu se na DataMat dostanete přes <http://paradocs.pols.columbia.edu/datavine/MainFrameSet.jsp>.
4. *Voigt* (1993, dotisk 2001) se pokouší předpovídat relativní růstové vyhlídky některých středo- a východoevropských transformujících se států pouze na základě postojů, popř. interních institucí platných v daných zemích tak, jak byly uvedeny v oddíle 5.3.
5. *Helmut Schoeck* (1966) je autorem nejrozsáhlejšího výzkumu o funkci a působení závisti.
6. V *Making Constitutions Work* (*Voigt* 1998) se rozvíjí hypotéza, že stupeň, v němž jsou ústavní ustanovení *de iure* skutečně realizována, závisí na některých interních institucích. Schopnost společnosti dosáhnout vyšších temp růstu zřízením adekvátních externích institucí je tedy omezena interními institucemi.



ČÁST



**VYSVĚTLENÍ  
VÝVOJE INSTITUCÍ  
Z EKONOMICKÉHO  
HLEDISKA**

## Vysvětlení změny externích institucí

### 6.1 Úvod

Kapitola šestá a sedmá tvoří třetí část této knihy. Ve druhé až čtvrté kapitole jsme vycházeli z toho, že instituce – externí i interní – jsou dané, a tázali jsme se, jaké důsledky mají pro jednání aktérů. V páté kapitole jsme se pak snažili zjistit rozdílné důsledky různých soustav institucí na tempa růstu a jiné ekonomicky významné ukazatele na úrovni celých národních ekonomik, tedy na makroekonomické úrovni. Tím jsme se pokusili vysvětlit určité výsledky s pomocí institucí, instituce zde tedy jsou *vysvětlující* proměnnou.

V šesté a sedmé kapitole se ptáme na něco jiného: lze použít ekonomickou teorii k vysvětlení vzniku a změny institucí? Zde tedy nejsou instituce již dané. Místo toho se nyní tážeme, jaké zájmy a mechanismy mohou vést ke vzniku a změně institucí. Zde tedy instituce hrají roli *vysvětlované* proměnné. To, že se nejprve zabýváme vznikem a změnou externích institucí a teprve v druhém kroku se věnujeme interním institucím, je pouze z pragmatických důvodů. O prvním tématu je totiž k dispozici více prací než o druhém. Kdybychom chtěli jednotlivé kapitoly seřadit chronologicky, patrně by musely být uvedeny v obráceném pořadí, neboť řada institucí nejspíš vznikla jako interní instituce dříve, než se z nich na základě kolektivních rozhodnutí staly instituce externí.

Vysvětlení změny a vzniku institucí zahrnuje také otázky, jež se zabývají celými soubory institucí, které spolu navzájem věcně souvisí a ve svém celku tvoří státní zřízení či formu vlády. Sem patří např. tyto otázky: Jak vznikají a jak se mění autokracie? Za jakých podmínek vznikají právní státy? Za jakých podmínek vznikají demokracie? Jak lze vysvětlit přechod od autokracií k právním státům a naopak přechod od právních států k autokraciím? Kdy dochází k (úspěšným) revolucím? Je s podivem, jak málo o všech těchto otázkách víme. Důvodem toho

však patrně není ani tak neplodnost ekonomických přístupů, jako to, že se ekonomové těmito otázkami příliš nezabývají. Na první pohled se skutečně může zdát, že tyto otázky s ekonomikou příliš nesouvisí. Na druhé straně lze jejich význam po chvíli přemýšlení snadno odvodit. V dějinách lidstva bylo demokratické státní zřízení velkou výjimkou, převážná většina lidí žila v autokraticky organizovaných státech. V předešlé kapitole jsme viděli, že rozsah ekonomických svobod patrně bezprostředně souvisí s příjmy a růstem. Tyto otázky jsou tudíž relevantní i z ekonomického hlediska. Od 90. let 20. století pozorujeme rozsáhlé transformační procesy ve střední a východní Evropě, ale i v jiných částech světa, viz např. procesy demokratizace ve východní Asii a v Latinské Americe. Aby mohly být politikům těchto států poskytnuty fundované rady, musíme především bezpečně vědět, za jakých podmínek fungují různá státní zřízení, ale musíme znát i obtíže, jež mohou vzniknout při přechodu od jedné formy ke druhé.

Kapitola je členěna následovně: v dalším oddíle diskutujeme o „naivní“ teorii vzniku vlastnických práv. Třetí oddíl je věnován méně naivní teorii, jelikož jsou v ní explicitně zohledněny politicko-ekonomické procesy. Čtvrtý oddíl není již věnován jen určité skupině institucí (totiž takovým, jež se zabývají vlastnickými právy), ale institucionálním aspektům celých forem vlády (např. autokratickým či právním státům). V pátém oddíle je stručně pojednáno o představě konkurence mezi institucemi, o níž se v posledních letech také v Německu intenzivně diskutovalo. Šestý oddíl představuje konečně pokus pojmenovat prvky, které by musely být zohledněny v obecné teorii o změně institucí.

## 6.2

### Vznik a změna vlastnických práv – naivní teorie

V tomto oddíle se soustředíme především na pokusy vysvětlit vznik a změnu zcela určité skupiny institucí, které však podle všeho mají klíčový význam pro ekonomický rozvoj – totiž vlastnických práv. **Vlastnická práva** neexistují *per se*, bez ohledu na to, jak jsou uspořádána, jestli tedy existují vlastnická práva soukromá či kolektivní. Existence soukromého vlastnického práva znamená, že vlastník má nárok na to, aby ostatní vyloučil z nežádoucího užívání svého statku. Dojde-li k porušení práva, potřebuje třetí stranu, která mu k jeho právu dopomůže. Vyjděme především z toho, že uspořádání vlastnictví je výsledkem explicitního ustanovení, a dále z toho, že porušení tohoto uspořádání je zástupci státu sankcionováno.

Předpokládejme, že stát existuje a že padlo zásadní rozhodnutí o soukromých vlastnických právech. Přesto je i poté třeba vyjasnit řadu detailních problémů. Především je nasnadě vycházet z toho, že zástupci státu mají při podrobném vymezení vlastnických práv zájem na tom, aby tato práva byla vymezena způsobem, který umožňuje soukromým hospodářským subjektům uskutečňovat co nejvíce směn zvyšujících užitek. Čím se (ekonomicky) lépe daří hospodářským subjektům, tím vyšší je hrubý společenský produkt, a tím vyšší jsou za jinak stejných podmínek příjmy z daní.

Od počátku 60. let 20. století uveřejnili různí ekonomové, zabývající se vlastnickými právy, rozdílné přístupy, jimiž má být vysvětlen vznik vlastnických práv. Představíme zde přístup Harolda Demsetze (1967), který Eggertsson (1990, 249ff.) řadí k „**naivní teorii vlastnických práv**“. V modelech této teoretické oblasti se opomíjí explicitní modelování politického procesu a konfliktních zájmů.

Ústřední Demsetzovu myšlenku lze shrnout jednou větou: (Soukromá) *vlastnická práva se vyvinou, pokud internalizace externalit povede k čistému zvýšení užitku*. Vznik a změna vlastnických práv mohou tedy mít dvě příčiny:

1. Externality z určitých činností se během času změnily nebo
2. internalizace je v důsledku technického pokroku možná s menšími náklady než doposud.

Demsetz objasňuje svou hypotézu s pomocí vzniku soukromých vlastnických práv u labradorských Indiánů v Kanadě. Nejprve tam byli loveni bobří jen pro vlastní spotřebu. Indiáni se živili jejich masem a používali jejich kožešiny. Potom stoupla poptávka po bobřích kožešinách a Indiáni tedy měli motivaci nelovit bobry pouze pro vlastní spotřebu. **Problém kolektivního statku**, který je s tím spojen, již dobře znáte: individuálně je pro Indiány racionální lovit bobry, dokud ceny placené za kožešiny ještě pokryjí náklady lovu. Kolektivně není toto řešení nutně racionální: zde musí jít o maximalizaci diskontované současné hodnoty bobří populace. To může znamenat, že dnes se bude lovit méně bobrů, aby byla bobří populace zachráněna před vyhubením, anebo také proto, aby se zítra mohlo lovit více bobrů.

Dokud neexistovala výlučná práva na části bobří populace, měli lovci motivaci „produkovat“ negativní externality, tedy lovit více bobrů, než by bylo kolektivně racionální. Internalizace zde byla možná, protože náklady zřízení soukro-

mých vlastnických práv – např. formou ohrad – byly nižší než očekávané výhody. Vlastnická práva by zde mohla vzniknout i při nezměněných cenách bobrů, ale nižších cenách ohrad (technický pokrok). Demsetz porovnává vývoj vlastnických práv v Kanadě s Indiány na jihozápadě USA. Tam nebyla zvířata, jež by měla podobný obchodní význam, nýbrž zde byla důležitá pasoucí se zvířata, která potřebovala velké plochy. Jelikož ohrazení neslibovalo nárůst užitku, k ničemu takovému tam nedošlo.

Vidíte, že Demsetz *nemodeluje politický proces*. Otázka, jak se labradorským Indiánům podařilo překonat problém kolektivního jednání, je zde pojednána stejně málo jako otázka, jaké motivace měla tehdejší vláda, aby tady urychlila vytvoření soukromých vlastnických práv. Implicitně je tato teorie založena (minimálně) na dvou problematických předpokladech:

1. Vlády jsou benevolentní, mají tedy motivaci efektivně vymezit vlastnická práva a
2. politické transakční náklady jsou nulové.

### 6.3

#### **Vznik a změna vlastnických práv – zohlednění politicko-ekonomických faktorů**

Douglass North rozvíjí ve své knize *Structure and Change in Economic History* z roku 1981 teorii státu, v níž hrají ústřední roli směnné vztahy mezi zástupci státu a obyvateli. Začíná paradoxním pozorováním: *Na jedné straně je existence státu nutnou podmínkou růstu, na druhé straně je stát také zdrojem hospodářské zaostalosti*. Již zde vidíme, že North přesahuje rámeček naivní teorie o vzniku vlastnických práv, neboť stát opakovaně vytváří **neefektivní vlastnická práva**, jimiž nemůže být plně vyčerpán potenciál růstu společnosti. Záměrem Northovy teorie je **vysvětlit vznik neefektivních vlastnických práv**.

North definuje **stát** jako organizaci s komparativní výhodou použití moci, zasahující určitou geografickou oblast, jejíž hranice jsou definovány schopností zdaňovat obyvatelstvo (1981, 21). Za definicí je úvaha o dominantní důležitosti vlastnických práv, s nimiž je spojeno právo vyloučit ostatní z užívání. Organizace, jež má komparativní výhodou použití moci, se tudíž nachází v postavení, kdy

specifikuje a prosazuje vlastnická práva. Ústředním předpokladem produktivní směny statků v tuzemsku je nepustit loupeživé vetřelce na vlastní území. To je odedávna základním úkolem státu.

North si myslí, že všechny teorie vysvětlující existenci státu lze zařadit do jedné ze dvou skupin: buď se jedná o **smluvní teorie** (à la Hobbes), nebo o **teorie vykořisťování** (à la Marx). Ústřední myšlenka smluvní teorie à la Hobbes je kompatibilní s ekonomickými představami: Všichni členové společnosti si mohou polepšit, opustí-li stav anarchie, v němž je život v chudobě ošklivý, drsný a krátký, a namísto toho se podrobí panovníkovi, jehož kompetence jsou ovšem omezeny na základě smlouvy. Hobbes předpokládá, že fyzické schopnosti členů společnosti nejsou rozděleny tak odlišně, aby jeden jediný – nebo několik málo – členů společnosti mohlo vnucovat ostatním své podmínky. Naproti tomu Marx nevychází jen z toho, že společné zájmy různých společenských skupin („tříd“) vedou ke společnému jednání, ale i z toho, že v každé historické epoše byla jedna třída schopna se obohatit na úkor jiných tříd. V kapitalismu třeba kapitalisté na úkor dělnické třídy.

Podle Northa mají obě skupiny teorií své přednosti a nedostatky: Smluvní teorie se soustřeďují na výhody, jež vyplývají z původní smlouvy, ignorují však analýzu následných interaktivních situací. Teorie vykořisťování se oproti nim silně koncentrují na možnosti vykořisťování, které mají ti, kdo stát kontrolují, a tedy pomíjejí výhody plynoucí z existence státu.

Northův model je založen na předpokladu, že všichni jednotlivci maximalizují svůj užitek, a má tři vlastnosti:

1. Stát směňuje řadu služeb (ochrana, spravedlnost) za příjmy. Jelikož produkce ochrany a spravedlnosti podléhá **rostoucím výnosům z rozsahu**, může stát nabízet tyto služby za ceny nižší než náklady, jež by vznikly poptávajícím, pokud by si je zajišťovali sami.
2. Stát, případně jeho zástupci se snaží jednat jako **diskriminující monopolista**, tj. snaží se zdaňovat různé skupiny podle jejich stávající ochoty platit, aby maximalizoval příjmy státu.
3. Při maximalizaci podléhá stát, popř. jeho zástupci **omezení**: Existují jiné státy, ale i jednotlivci uvnitř jimi kontrolované oblasti, kteří by byli ochotni



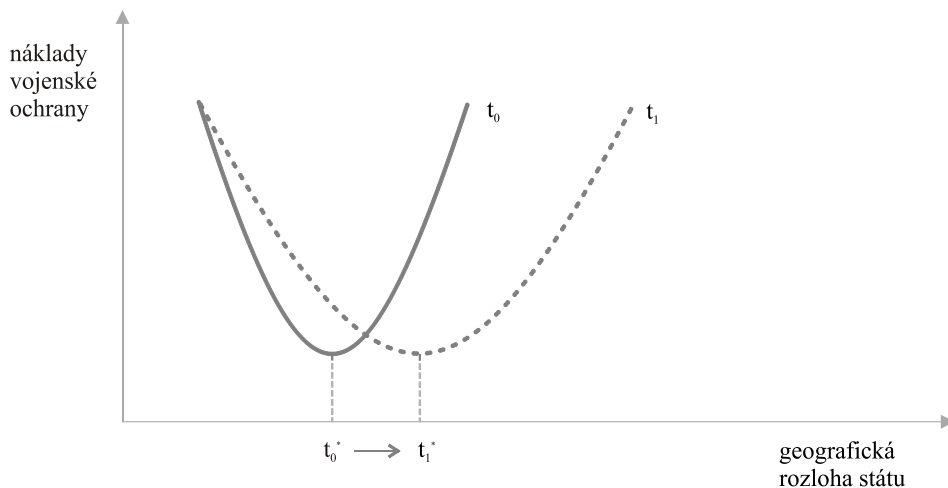


Schéma 6.1 Optimální geografická rozloha státu v závislosti na nákladech vojenské ochrany

nabídnout služby, jež zajišťuje stát. Čím bližší substituty jsou k dispozici, tím více jsou zástupci státu omezeni ve svém jednání.

Služby nabízené vládami obsahují mimo jiné i specifikaci vlastnických práv. Vlády sledují *cil maximalizovat své příjmy*, a tudíž příslušně vymezují vlastnická práva. Dále je jejich cílem zajistit **co nejnižší transakční náklady**, aby vznikl co největší společenský produkt, z něhož státu plynou vyšší příjmy z daní. Podle Northa to znamená, že stát zajišťuje řadu kolektivních statků.

Z těchto dvou cílů odvozuje North (1981, 24ff.) tři implikace:

1. *Oba cíle nejsou zcela kompatibilní.* Maximalizace vlastních příjmů a maximalizace společenského produktu mohou vést k rozporným vymezením vlastnických práv.
2. Specifikace a prosazení vlastnických práv vyžadují, aby vládnoucí struktury delegovaly část své moci na své správce (agenty). To znamená, že *problém mezi pánem a správcem*, který znáte z třetí kapitoly, je i zde *relevantní*.

3. Služby nabízené vládou mají *rozdílný průběh křivek nabídky*. Alespoň některé snad mají typický průběh ve tvaru písmene U. Křivka nákladů na vojenskou ochranu odráží vojenskou technologii, která je nyní k dispozici. Technický pokrok tak má důsledky pro „optimální“ geografickou rozlohu státu. Zde platí, že náklady poslední zajištěné jednotky ochrany odpovídají právě daňovým příjmům, jež vládci odvede poslední ochráněný jednotlivec.

Z jednoduchého statického modelu plynou pro panovníka dvě omezení: **omezení konkurence** a **omezení transakčních nákladů**. Obě omezení často přispívají k neefektivnosti vlastnických práv. Omezení konkurence brání tomu, aby ty skupiny společnosti, jež si mohou za relativně nízkých nákladů hledat jiného vládce, byly oklamány. Jinak řečeno: vládce má zájem, aby na tom tyto skupiny byly co nejlépe, a nepřišel tak o daňové poplatníky, nezávisle na tom, co to znamená pro efektivnost struktury vlastnických práv. Omezení transakčních nákladů může rovněž vést k neefektivním vlastnickým právům: Trhy založené na konkurenci patrně nejvíce podporují národní důchod. Měření a zdaňování tržních aktivit však může být pro vládce problémem, proto řada z nich často dávala přednost udělování monopolních licencí.

Závěry a otevřené otázky svého modelu zakládá North na pozorování, že kolektivní jednání lze často sledovat i v takových situacích, v nichž by ekonomové předvíдали velké rozšíření problému „černého pasažéra“. Výpovědi odvozené ze své teorie shrnuje North takto:

1. Stabilitu států lze mimo jiné vysvětlit obtížností překonat problém kolektivního jednání.
2. Změna institucí vychází primárně od těch, kdo vládou, nikoli od ovládaných, jelikož poslední jmenovaní nejsou schopni vyřešit problém černého pasažéra.
3. Revoluce budou palácovými převraty, nevzniknou tedy na ulici, ale dosavadní vládce bude vystřídán členem vládnoucí kliky.
4. Je-li vládce agentem nějaké skupiny nebo třídy, pak budou existovat nástupnická pravidla, která sníží pravděpodobnost násilné změny po jeho smrti.

North dodává, že je nutné vytvořit teorii ideologie, která by vysvětlila, za jakých okolností je řešen problém kolektivního jednání a za jakých okolností ke kolektivnímu jednání nedochází.

### **Ideologie**

Slovník cizích slov popisuje ideologii mimo jiné jako „sociální kulturu nebo podobný systém světových názorů, základních postojů a hodnocení...“ Pro Northa jsou ideologie klíčem k pochopení lidského jednání. V knize *Structure and Change in Economic History* (1981, 48) popisuje ideologie jako „intelektuální snahy o racionalizaci vzorců chování jednotlivců a skupin“. Zvláště důležité jsou tři funkce ideologií:

1. Jsou nástrojem ekonomizace, jímž jednotlivci snižují náklady na rozhodování
2. Jsou nedílně spojeny s morálními a etickými soudy o fair play
3. Mění se, nejsou-li v souladu se zkušenostmi jednotlivců.

North taktéž v různých publikacích opakovaně zdůrazňoval, jak důležité je pochopení ideologií k vysvětlení lidského jednání (např. v Denzau a North 1994).

Vidíme zcela zřetelně, v čem se naivní teorie, představená v oddíle 6.2, od této teorie liší: North uvádí přesvědčivé argumenty pro to, že vládci mají motivace, aby vlastnická práva **nevymezovali** efektivně.

## 6.4 Vysvětlení změny forem vlády

### 6.4.1 Úvodní poznámky

Ekonomové dlouho vycházeli z toho, že jejich výpovědi jsou platné nezávisle na právě existující formě vlády. Teprve v 50. letech 20. století se někteří ekonomové začali ptát, zda by se politické procesy nedaly vysvětlit s pomocí ekonomického přístupu. Tak vznikla **ekonomická teorie politiky** (v originále teorie „*Public Choice*“). Tento nový program se rozšířil nejprve především v USA. V tomto kontextu je pochopitelné, že její představitelé nejprve zkoumali různá institucionální uspořádání demokratických systémů. Nejdříve se téměř vždy vycházelo z předpokladu, že základní pravidla režimu a) jsou daná a b) se jedná o pravidla hry v demokracii.

Avšak již roku 1962 uveřejnili James Buchanan a Gordon Tullock svou monografii „*The Calculus of Consent*“, což lze chápat jako okamžik zrodu **konstituční ekonomie**. V tomto výzkumném směru se již nepředpokládá, že základní pravidla jsou daná, ale že společnosti mohou stanovovat a měnit i základní – ústavní, konstituční – pravidla, za kterých chtějí žít. V dalších letech zůstal tento program nejprve převážně normativní, jeho představitelé se tedy zabývali tím, jak legitimovat určitá pravidla, popř. celé systémy pravidel (ústavy). Pozitivní odvětví konstituční ekonomie je mnohem novější. Teprve několik let se systematicky ptáme, zda mohou ekonomové něčím přispět k vysvětlení volby a změny forem vlády. Vzhledem k omezenému prostoru zde samozřejmě nemůžeme podat přehled o tomto rychle se rozvíjícím výzkumném programu (prvním takovým přehledem je Voigt 1997).

### 6.4.2 Transformační přístupy bez institucí

Dosavadní publikace, jež se pokoušejí vysvětlit transformaci forem vlády, lze rozdělit do dvou skupin: takové, v nichž hrají instituce nějakou roli a takové, v nichž tomu tak není. **Transformační teorie „bez institucí“** mohou být například založeny na následujících faktorech:

➤ **vlastní zájem vládců.** Tak k tomu přistupují McGuire a Olson (1996). Tito autoři se zabývají otázkou, jaká je optimální míra vykořisťování ze strany vládců. Obvyklá představa o autokratech je, že se snaží vymáhat co největší daně a nemají žádné důvody k tomu, aby vybraných daní použili k produkci kolektivních statků. McGuire a Olson ukazují, že motivace racionálních autokratů takto jednoduše popsat nelze. Svůj výklad začínají potulujícími se bandami lupičů, jež existovaly již ve staré Číně. Racionální vůdci lupičů mají motivaci k tomu, aby se se svou bandou usadili na jednom místě a obyvatele vesnice chránili před přepadením. Obyvatelé vesnice pak mají větší motivace k tomu, aby více vyráběli, jelikož mají větší vyhlídky, že budou moci vyrobené statky také spotřebovat (a nebudou oloupeni). To nevede pouze k zvýšení příjmu, ale i ke zvýšení daňového základu. Je-li požadovaná sazba daně příliš vysoká, prodraží se snaha o dosažení vyššího příjmu (oportunitní náklady práce vzrostou). Racionální autokraté se tedy nebudou v žádném případě snažit o maximalizaci daňové sazby. Má-li zajištění kolektivních statků skutečně efekty zvyšující příjem (jak ekonomové zpravidla tvrdí), potom racionální autokrati neutratí celý svůj příjem ze zdanění subjektů za elegantní zámek, ale zajistí z něho kolektivní statky, aby se daňový základ zvyšoval i nadále.

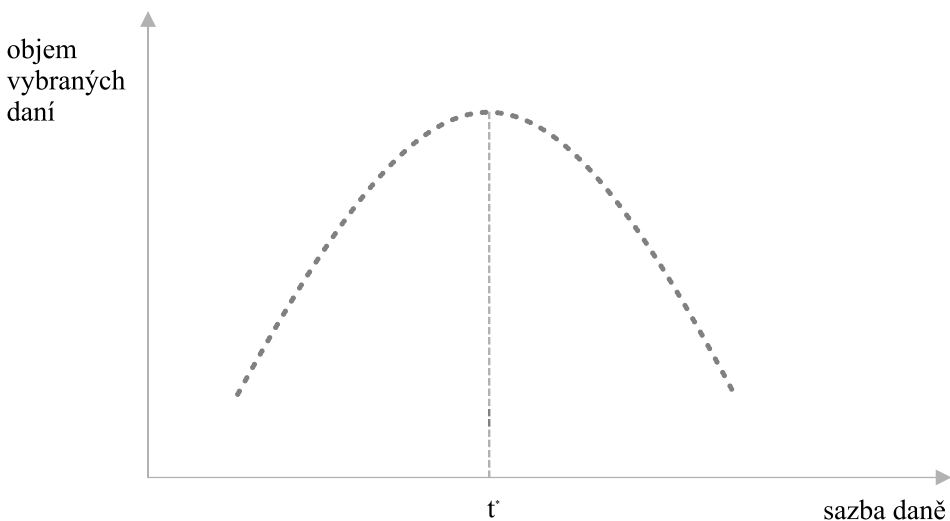


Schéma 6.2 Souvislost mezi sazbou daně a výběry daní (tzv. „Lafferova křivka“)

Základní myšlenku McGuireova a Olsonova modelu lze zvýraznit pomocí tzv. Lafferovy křivky (pojmenována na počest Arthura Laffera, který ji údajně poprvé

načrtl roku 1974 na ubrousek. Vycházela z ní fiskální politika prezidenta USA Ronalda Reagana). Ta znázorňuje veškerý objem daní vybraných státem v závislosti na dané platné sazbě daně. Napravo od  $t^*$  výběry klesají, ačkoliv se sazba daně dále zvyšuje.

- **růst obyvatelstva:** Usher (1989) se zajímá o vysvětlení, proč bylo možno dlouho pozorovat kyvadlový pohyb od anarchie k despotismu, tedy od stavu bez zákonů k vládě násilí, resp. zvlůle. Argumentuje, že vysoký růst obyvatelstva vede ke zchudnutí zemědělců, což také znamená, že stávající despotové jim mohou méně vzít. Zchudnutí vede k poklesu počtu obyvatelstva, jenž se shoduje s vyšším příjmem na jednoho obyvatele, a tím vytváří motivaci stát se banditou, tedy snažit se ukrást zemědělcům část jejich sklizně. Existence četných lupičů však znamená, že máme co činit se státní formou anarchie.
- **faktory životního prostředí.** Moselle a Polak (2001) se ptají, jak lze vysvětlit pravděpodobnost, že vůbec dojde ke vzniku států. Tato pravděpodobnost byla v různých oblastech světa různě vysoká. Autoři argumentují, že neexistence států v nechráněných rovinách a stepích je pravděpodobnější než v kopcovitých krajinách, jelikož roviny a stepi se hůře brání. Na základě tohoto přístupu vysvětlují, proč v předkoloniální Africe existovala tak nízká míra státnosti.

### 6.4.3

#### Transformační přístupy s institucemi

Tím se dostáváme k druhé skupině přístupů, a sice k takovým, jež explicitně zohledňují instituce.

- Barzel (1997) diskutuje o **roli parlamentu** jako nástroje pro autokraty, aby se věrohodně zavázali. Králové, kteří se domnívali, že jejich postavení je stabilní, mívali motivaci dobrovolně delegovat část svých kompetencí na parlament. Mohli tím učinit věrohodnějšími své sliby, že nezkonfiskují majetek svých poddaných. Tento přístup se tedy zabývá možností omezit *dilema silného státu*, které znáte ze čtvrté kapitoly.
- Sutter (1995) se zabývá problémy institucionálního zajištění přechodu od autoritářského k neautoritářskému režimu. Vychází-li se z toho, že transformace působí potenciálně směrem ke zvyšování blahobytu, avšak revoluce jsou spojeny s mrháním zdroji, mají přednost jiné cesty transformace, např. sjednané transformační dohody. Sutter hovoří o „**dilematu potrestání**“, jež má nová (neautoritářská) vláda ve vztahu k staré (autoritářské) vládě: Před předáním vládních záležitostí má nová vláda motivaci přislíbit starým vládcům beztrest-

nost, jakmile však nastoupí do úřadu, může obyvatelstvo začít požadovat, aby byli staří autokraté potrestáni. Protože ti to předvídají, mají motivaci se transformaci co nejdéle bránit. Z toho plyne, že *optimální politické pravidlo ve vztahu k diktátorům je časově nekonzistentní* (tento problém znáte ze čtvrté kapitoly, kde jste se s ním seznámili během diskuse o hospodářsko-politických cyklech). Aby potenciální diktátoři zanechali snah stát se diktátory skutečnými, musí jim hrozit drastické tresty. Jakmile je diktátor u moci – a společnost se ho zase chce co nejrychleji zbavit – ráda by mu slíbila beztrestnost, aby měl motivaci pustit k moci neautoritářský režim.

Jistě jste si všimli, že přístupy zde představené osvětlují zcela rozdílné aspekty transformace forem státu, resp. vlády. Obsáhlá teorie transformace zde představena nebyla, jelikož není dosud k dispozici. V dalším oddíle se budeme poněkud podrobněji věnovat přístupu, jak vysvětlit změnu institucí. V posledních letech se o tom zejména v Německu intenzivně diskutovalo.

## 6.5

### Změna institucí prostřednictvím konkurence institucí?

Zejména v Německu již několik let vede heslo „konkurence institucí“ k vášnivým debatám. Ačkoliv základ této představy lze vysledovat minimálně ke Kantovi a Montesquieuovi, teprve stat' Charlese Tiebouta z roku 1956 se podle ekonomů stala impulsem, jenž vyvolal vznik obsáhlé literatury na toto téma. Výchozí idea je velmi jednoduchá: Nejen ti, kdo nabízejí tradiční statky, se nacházejí ve vztahu konkurence, ale nacházejí se v něm i ti, kdo nabízejí soubor kolektivních statků. Ekonomové o této představě nejprve diskutovali ve vztahu k federálně organizovaným státům, v nichž si členové federace navzájem konkurují. Mezitím byl však tento koncept rozšířen na národní státy, jejichž vlády by si konkurovaly v soutěži o (vzácné) mobilní zdroje. Vlastníci těchto mobilních zdrojů jsou zde interpretováni jako poptávající po institucionálním prostředí, jež jim dovolí dosáhnout výnosů z jejich vloženého kapitálu.

V Německu se o tomto konceptu debatovalo tak vášnivě proto, že proti sobě stojí dva různé tábory: Na jedné straně jsou ti, kteří si od konkurence institucí slibují efektivnější kontrolu vládnoucích struktur. Díky této konkurenci budou vládní struktury donuceny více než dosud zohledňovat preference těch, kterým vládnou (např. Streit 1995). Na druhé straně stojí ti, kdo se obávají, že konkurence

institucí by mohla vést k „závodu až na dno“ („*race to the bottom*“): Nachází-li se kapitál vždy tam, kde lze očekávat nejvyšší výnosy, pak by mohly být státy nuceny redukovat nákladné předpisy (např. ekologické závazky), ale i zbrzdit přerozdělovací opatření (sociální politiku) (např. Sinn 1997, rovněž Mueller 1998).

Podívejme se však na argumenty obou stran poněkud blíže. V návaznosti na Alberta O. Hirschmanna (1970) je odchod mobilních zdrojů z jurisdikce často označován jako „*exit*“, popř. „*odliv*“. Dále se předpokládá, že „*exit*“ vede ke ztrátě popularity vlády, která má proto motivace upravit poskytovaný soubor kolektivních statků tak, aby došlo k čistému přírůstku mobilních zdrojů. Pokud z uvedeného plyne, že přímé zahraniční investice jako důsledek globalizace jsou dnes uskutečnitelné mnohem snadněji než ještě před několika lety, pak mělo by postačit použití jiného mechanismu uvedeného Hirschmannem, a sice pouze hrozby odchodu (*voice*). Ta by mohla způsobit změnu nabízeného souboru kolektivních statků, jelikož hrozba „*exitu*“ na základě poklesu nákladů na mobilitu by se stala věrohodnější.

Přívrženci tohoto konceptu zastávají kromě toho často hypotézu, že konkurence institucí zvyšuje blahobyt. Jejím prostřednictvím by byly méně efektivní instituce vystříhány efektivnějšími. Victor Vanberg (1992, 111) poukázal na dvě podmínky, jež musí být podle jeho názoru splněny, aby konkurence institucí způsobila efekty zvyšující blahobyt. Zaprvé by muselo být zaručeno, že potenciální inovace zvyšující blahobyt mohou být vyzkoušeny a že blahobyt skutečně zvyšují. Zadruhé by musel spolehlivě fungovat **mechanismus „selektivního uchování“** (*selective retention*) jakožto mechanismus k eliminaci chyb, tedy že méně efektivní praktiky (rutina, nástroje) jsou systematicky eliminovány ve prospěch efektivnějších praktik (a efektivní praktiky jsou naopak zachovány). Ten kdo se domnívá, že konkurence institucí zvyšuje blahobyt, musí umět pojmenovat mechanismus, jehož prostřednictvím má toto „selektivní uchování“ fungovat.

Na první pohled může analogie mezi konkurencí statků a konkurencí, jež se týká souboru kolektivních statků, působit přesvědčivě. Poukážeme zde pouze na *dva problémy* této analogie:



## 1. Vlastnosti statků

Konkurence statků se uskutečňuje prostřednictvím individuálních statků. Dohodnou-li se nabízející a poptávající na ceně a uzavřou-li smlouvu o směně, pak je směna zvyšující užitek možná. Konkurence institucí se naproti tomu týká kolektivních statků, které jsou navíc často nemateriální. Individuální ochota platit není postačující ke skutečnému zajištění statku. O tom, jaký **soubor kolektivních statků** bude skutečně zajišťován, probíhají kolektivní jednání. Pokud zde dojde k odchýlení od pravidla jednomyslnosti ohledně všech jednotlivých statků, z nichž se později bude soubor kolektivních statků skládat, nelze vyloučit, že kolektivní statek je pro některé jednotlivce „**kolektivním zlem**“ („*collective bad*“), třeba jen proto, že musí za jeho zajištění platit, aniž by ho někdy využili.

Odkaz na možnost „*exitu*“ je zde relevantní jen podmíněčně, jelikož podobná pravidla zajištění kolektivních statků platí také v jiných jurisdikcích. Situace by byla jiná, kdybychom si mohli sestavit svůj individuální soubor kolektivních statků v podobě jakéhosi menu z různých nabídek (představy v tomto směru rozvíjejí Frey a Eichenberger 1999).

## 2. Sdělování preferencí

Podle Hirschmannovy terminologie obecná představa zní, že preference poptávajících jsou nabízejícím sdělovány prostřednictvím odchodu (*exit*) či jeho hrozby (*voice*). Když v konkurenci statků někteří poptávající ukážou nabízejícímu záda, neuvědou přitom žádný důvod, ale zvolí anonymní postup. Proto je potřebné, aby byl tento odchod nabízejícím nějak vyložen. Signály „*exitu*“ produkované v konkurenci institucí však patrně vyžadují různou interpretaci. Institucionální nabídka je nakonec jen faktorem očekávaných investičních výnosů (který sám o sobě opět sestává z řady prvků). V investičním rozhodování hraje roli patrně mnoho neinstitucionálních faktorů – uveďme zde pouze dva z nich: počet potenciálních spotřebitelů a jejich kupní síla.

Hrozba odchodem může uspět jen tehdy, uskuteční-li se kolektivně. Aktéři, kteří pozorují zhoršení souboru zajišťovaných kolektivních statků, podniknou protiopatření pouze v případě, jsou-li schopni překonat **problém kolektivního jednání** (Olson 1965).

### **K organizovanosti zájmů spotřebitelů a výrobců: problém kolektivního jednání**

Než se začneme zabývat významem tohoto problému pro sdělování preferencí v rámci konkurence institucí, představíme zde problém obecně. Ve čtvrté kapitole jsme na příkladu přehradní hráze viděli, že její stavba na základě dobrovolných příspěvků těch, kdo si její existencí polepší, je spíše nepravděpodobná. Každý aktér doufá, že součet dobrovolných příspěvků ostatních aktérů bude dost vysoký na to, aby došlo ke stavbě hráze, aniž by sám musel poskytnout příspěvek. Jelikož však takto reagují všichni aktéři, k soukromému zajištění kolektivních statků patrně nedojde. Určitým skupinám se však může podařit problém kolektivního jednání překonat. Olson (1965) popisuje, v jakých situacích se může toto překonání zdařit:

1. Zajišťuje-li se současně ještě soukromý statek, jehož bude možné užívat jen tehdy, budeme-li se podílet na zajištění kolektivního statku. Například odbory zajišťují kolektivní statek, kterého může užívat i ten, kdo není členem odborů, kupříkladu vyšší mzdy. Ale odbory poskytují často i soukromé statky (pojišťovací a poradenské služby), jejichž spotřeba je vyhrazena výlučně jejich členům. Jsou-li tyto soukromé statky atraktivní, může se vyplatit stát se členem, a tím se podílet na zajišťování veřejného statku.
2. Existuje nucené členství. Pak se můžete stát pracovníkem firmy jen tehdy, jste-li členem odborů (tzv. systém „closed shop“). To však podle mne není přesvědčivý argument pro (počáteční) překonání problému kolektivního jednání, ale spíše pro opatření, s jehož pomocí může být zajištěna trvalá existence již existující organizace. Nucené členství předpokládá schválení příslušného zákona, popř. dohodu se zaměstnavatelem. Aby k tomu mohlo dojít, musela odborová organizace nejen již nějak překonat problém kolektivního jednání, ale musela by rovněž disponovat značnou silou, neboť jinak by zákonodárci (resp. zaměstnavatelé) s nuceným členstvím nesouhlasili.

3. Nízký počet potenciálních zúčastněných: Je pochopitelné, že postavit hráze bude snadnější v případě, kdy možných přispívajících zemědělců bude jen pět, než kdyby jich bylo pět set. Pokud by se jen jeden z pěti zemědělců vzpíral, mohou ho ostatní čtyři mnohem snadněji sankcionovat, než kdyby 400 zemědělců muselo sankcionovat 100 kolegů.

Poslední úvaha vede k následujícímu obecnému tvrzení: existuje asymetrická organizovanost zájmů: zájmy výrobců lze snadněji zorganizovat než zájmy spotřebitelů. Vedle počtu potenciálních zúčastněných mohou hrát roli i výše příspěvků. Pro zemědělce může být životně důležité subvencování mléčné produkce, přičemž spotřebitelé často ani nevědí, že by mléko bylo bez různých nástrojů zemědělské politiky EU levnější.

Asymetrická organizovanost zájmů vede k tomu, že prostřednictvím hrozby odchodem jsou vyjádřeny vždy jen určité preference. To často znamená, že instituce jsou změněny tak, jak navrhuje, resp. požadují organizovaní aktéři. Bylo by sporné tvrdit, že konkurence institucí vede k tomu, že politici se cítí těsněji vázáni „určitými“ preferencemi občanů, protože tyto „určité“ preference občanů možná vůbec neexistují.

Nakonec nelze vyloučit, že „exit“ a jeho hrozba vysílají **protichůdné signály**. V porovnání s konkurencí statků vyžadují signály vysílané skrze konkurenci institucí rozdílnou interpretaci. Na základě kombinace vlastností kolektivního statku a asymetrické organizovanosti zájmů lze spíše pochybovat, zda jsou spotřebitelské preference (zde vymezené v obvyklém smyslu) zvláště zřetelně sdělovány. Jinak řečeno: Uplatnění možnosti exitu v žádném případě nestačí k tomu, aby bylo možno činit závěry o zhoršení souboru kolektivních statků. Na druhé straně, absence hrozby není postačujícím indikátorem toho, že poptávající jsou spokojeni s kvalitou zajišťovaného souboru kolektivních statků.

## 6.6 Některé součásti obecné teorie

### 6.6.1 Úvodní poznámky

V oddíle 2–4 jsme představili několik přístupů, jež se zabývají dílčími aspekty změny externích institucí. Cílem tohoto oddílu je diskutovat o některých dalších dílčích aspektech a poté souhrnně představit prvky, které by musela zohlednit obecná teorie o změně institucí. Všeobecně přijímaná teorie k této otázce ještě neexistuje, tudíž ani zde nemůže být představena.

Nejprve poukážeme ještě jednou na to, že ke změně externích institucí je zpravidla nutný **explicitní kolektivní proces rozhodování**. V demokratických státech je tato skutečnost nejzřetelnější – je zde totiž nutná přinejmenším parlamentní většina. V mnoha případech jí mohou předcházet snahy zájmových skupin, jež požadují určité institucionální změny. Tento aspekt zde tolik zdůrazňujeme proto, že se zpravidla netýká změny interních institucí, protože o nich parlament nemůže smysluplně rozhodnout.

V rámci ekonomického přístupu lze změnu institucí vysvětlit s pomocí individuálního jednání. Aby bylo vysvětlení přesvědčivé a nemělo *ad hoc* charakter, musíme vždy dokázat, že příslušní aktéři mají motivace jednat tak a ne jinak. V opačném případě bychom podleli nebezpečí chybného účelového závěru, tedy nepřipustného přímého spojení mezi společenskou funkcí institucí a jejich vznikem (Elster 1984, 28 ff.). Snaha zabránit tomuto nesprávnému závěru vede přímo k otázce, jaká role přísluší individuálnímu jednání při vzniku a změně institucí.

Situaci rozhodování každého aktéra, jenž žije v určité soustavě externích institucí, lze popsat velmi schematicky pomocí následující matice 2×2 (viz tab. 6.1).

Zde jsou zkombinovány dvě roviny, jež představitelé konstituční ekonomie rádi oddělují: rovina **tahů hry**, kde se můžeme držet buď (daných) institucí, anebo je můžeme porušit, a rovina **pravidel hry**, v níž můžeme poptávat jiné instituce, či nikoli.

		rovina tahů hry	
		dodržovat instituce	nedodržovat instituce
rovina pravidel hry	nepoptávat žádné změny institucí	$\alpha$	$\gamma$
	poptávat změny institucí	$\beta$	$\delta$

Tabulka 6.1 Individuální situace rozhodování ve vztahu k volbě externích institucí

Samozřejmě by bylo zajímavé, kdybychom byli schopni předpovídat, za jakých podmínek a s jakým druhem chování lze počítat. I když nejsme schopni aktuální jednání – a tedy změnu institucí – konkrétně předpovědět, lze přesto dokázat, že zde může hrát důležitou roli šest faktorů:

1. Omezená racionalita aktérů,
2. problém kolektivního jednání,
3. závislost na minulém vývoji (*path dependency*) změny institucí, jež je v těsné souvislosti s fenoménem
4. politických transakčních nákladů. Vycházíme z toho, že tyto prvky vedou k tomu, že
5. relativní moc relevantních aktérů se odráží v institucích společnosti.
6. Na druhé straně by mohly být také relevantní představy velké části obyvatel o spravedlnosti.

Tyto aspekty budou stručně pojednány v následujících odstavcích.

## 6.6.2 Uspokojivé jednání

S konceptem omezené racionality jsme se seznámili již v úvodu. V souvislosti s tímto pojmem zavedl Herbert Simon (1955) také hypotézu o cílové funkci omezeně racionálních aktérů. Předpokládá, že jedinci se již nesnaží v každé možné situaci maximalizovat svůj užitek, ale že usilují alespoň o „uspokojivé jednání“, tj. spokojí se s dosažením určité úrovně nároků. Pokud je této úrovně dosaženo, nemá aktér důvod měnit své chování. Choval-li se doposud v souladu s instituce-

mi, nelze počítat ani s tím, že platné instituce poruší, ani s tím, že u něj vznikne poptávka po jejich změně. Nutnou podmínkou toho, aby přešel z pole  $\alpha$  do jiného pole, je pouze citelné, výrazné nenaplnění dosavadní úrovně nároků.

### 6.6.3

#### Problém kolektivního jednání

Uspokojivé jednání však není jediným důvodem, proč nedochází po každém snížení úrovně užítku k rozsáhlé poptávce po institucionálních změnách. Instituce jsou kolektivním statkem, rozvíjejí své působení proto, že platí pro mnoho aktérů. Ze změny nějaké instituce by neměla mít prospěch pouze jedna osoba, ale řada dalších, kteří mají podobné preference. Současně víme, že každý aktér proto doufá, že nákladnou poptávku po změně institucí vyvolají jiní, a sám *spekuluje na to, že zaujme pozici černého pasažéra*. Jelikož tak uvažuje každý aktér, nelze vycházet z toho, že se kolektivní jednání uskutečňuje pravidelně, kdykoli by bylo pro zúčastněné aktéry výhodné. Nespokojený aktér, kterému se nepodaří překonat problém kolektivního jednání a rozvinout poptávku po institucionálních změnách, může nadále setrvat v poli  $\alpha$ , občas však i přejít do pole  $\gamma$ , tedy porušit dosavadní platné instituce.

### 6.6.4

#### Závislost na minulém vývoji a změna institucí

Doposud byl koncept **závislosti na minulém vývoji** (*path dependency*) používán v ekonomii převážně k vysvětlení prolínání konkurujících si technologií. Douglass North (1990, 92-104) však tomuto konceptu připisuje mimořádný význam i při analýze změny institucí a s malými modifikacemi pokládá za možnou analogii mezi konkurujícími si technologiemi a institucemi (podrobnou ana-

lýzu této možnosti analogie lze najít v Kiwit a Voigt 1995, 127-38). Ústředním bodem původní analýzy byla možnost, že se prosazují technologie, které pozorovatelé hodnotí jako méně efektivní oproti konkurenčním technologiím (např. Arthur 1989). Při tom jsou rozhodující tzv. **síťové efekty** (*network effects*): v nich se zvyšuje užitek účastníků sítě s počtem jiných uživatelů. Být jediným člověkem na světě, který vlastní fax, patrně nepřinese jeho majiteli žádné zvýšení užitku. Čím více dalších lidí takový přístroj vlastní, tím vyšší mu z toho plyne užitek. Pokud se určitý technologický standard již do jisté míry rozšířil, může být pro nabídku konkurenčních – a možná efektivnějších standardů v důsledku síťových efektů obtížnější se na trhu prosadit. Jako příklad tohoto se často uvádí konkurence různých standardů videokazet (VHS versus Betamax a Video 2000).

Zastánci konceptu závislosti na minulém vývoji často tvrdí, že se může prosadit technologie, jež je hodnocena jako neefektivní a navíc ji konkurenční lepší technologie nemohou vytlačit bez jednání státu. Potud může čistě tržní řešení vést k dlouhotrvajícím neefektivnostem. Lze-li tento koncept použít také u institucí, jejichž funkce spočívá ve zvyšování jistoty očekávání (čímž koneckonců umožňují zvyšování blahobytu), pak by závislost na minulém vývoji v tomto kontextu znamenala, že instituce mohou vznikat a přezívat, aniž by růstu a rozvoji prospívaly.

Je-li změna institucí závislá na minulém vývoji, pak mohou nastat i situace, v nichž by vůbec nebylo možné přivodit efektivní institucionální změny, i kdyby se změněné instituce jevily teoreticky mnohem efektivnější. Paul David (1994, 218f.) píše: „...Instituce lze formovat v mnohem menší míře než technologie a míra rozmanitosti, jež vyplývá z nových kombinací existujících prvků, je u technologií zřejmě mnohem vyšší než u institucí. Jelikož jsou institucionální struktury strnulejší a méně flexibilní, mají-li se přizpůsobit změněným podmínkám, vytvářejí motivace postarat se o změnu externího prostředí... Jelikož rozsah implicitních (tacitních) znalostí (*tacit knowledge*)<sup>20</sup>, jež potřebujeme k efektivnímu fungování komplexních společenských organizací, je mnohem větší než u technologických systémů, jsou institucionální znalosti a v nich obsažené způ-

---

<sup>20</sup> Autorem pojmu „*tacit knowledge*“ je Michael Polanyi (1952/1998). Obecně chce poukázat na to, že znalosti se stávají součástí našeho jednání, aniž bychom byli schopni tyto znalosti (vědění) zcela zřetelně vyslovit. Použije-li se tento pojem u institucí, má se tím poukázat na to, že instituce jako strukturovaná řešení opakujících se interaktivních situací rovněž obsahují znalosti, které nikdo není schopen zcela zřetelně vyslovit. Kdyby byly instituce prostě zrušeny, vytratily by se i znalosti v nich obsažené.

soby řešení problémů ohroženy v případě, kdy se organizace zhroutí, nebo kdy jsou převzaty a „reformovány konkurencí.“

V oblasti technologie mohou **vysoké fixní náklady** způsobovat pozitivní zpětnou vazbu v následující podobě: *Vyšší poptávka vede k nižším jednotkovým nákladům, což způsobuje nižší ceny, a tím i vyšší poptávku.* Pokus o přímé přenesení této řetězové reakce do oblasti institucí je však nanejvýš problematický. Tak by se přímá analogie tázala na vysoké náklady zřízení institucí a na to, zda by tyto „náklady na kus“ klesaly s rostoucím počtem lidí v poli působnosti těchto institucí, což by opět zvyšovalo „poptávku“ po těchto institucích. Závislost na minulém vývoji tohoto druhu však nelze v oblasti institucí vysledovat.<sup>21</sup> Vysoké fixní náklady mohou sice zřízení institucí ztížit, jelikož navozují problém kolektivního jednání, nevedou však k závislosti na minulém vývoji institucí ve smyslu sebe-prosazujících mechanismů. Zatímco je závislost na minulém vývoji v technické oblasti popsána jako sebeprosazující, a tudíž jako dynamický fenomén, představují vysoké náklady na zřízení institucí spíše statický fenomén: Setrvačnost určité instituce zde není ani tak důsledkem toho, že by sama sebe posilovala, ale důsledkem jiného problému kolektivního jednání při zřizování konkurenčních institucí. *Náklady na zřízení (zavedení) nejsou tudíž vhodné jako testovací kritérium závislosti na minulém vývoji v oblasti institucí.*

Vysoké fixní náklady se však nutně netýkají pouze zřizování institucí. V tabulce uvedené výše jsme oddělili dvě roviny, totiž a) tržní proces uvnitř nezměněných institucí a b) samotnou změnu institucí. Je tedy nutné přezkoumat, zda dochází k vysokým fixním nákladům při jednáních, jež se uskuteční jako důsledek institucionálních motivací v tržním procesu. Aby **následné investice**, jež se uskutečňují v rovině tržního procesu, mohly zdůvodnit závislost na minulém vývoji v případě institucí, musí být splněny dva předpoklady: 1) Investice, k nimž dochází na základě důvěry v pokračující trvání určitých institucí, přinášejí při změněném institucionálním rámci nižší výnosy. To znamená, že zdroje nemohou být použity, aniž by to nepřineslo ztrátu. Pojem fixních nákladů proto nahrazujeme pojmem specifických investic.<sup>22</sup> Se závislostí na minulém vývoji by se muselo

<sup>21</sup> North (1990, 94f.) nevidí v takovém přímém přenesení očividně žádný problém. Poznává k tomu totiž: „Existují vysoké vstupní náklady na vytvoření institucí, pokud jsou vytvořeny *de novo*, jako tomu bylo v případě americké ústavy v roce 1787“ (tamtéž, 95). Tím však zůstává nezodpovězena důležitá otázka: Mají vysoké náklady na zřízení institucí stejné důsledky jako vysoké fixní náklady konkurenčních technik?

<sup>22</sup> Koncept specifických investic znáte již ze třetí kapitoly. Zde je ovšem použit poněkud jinak než u Williamsona. Zatímco Williamson používá tohoto konceptu ke zdůvodnění **vzniku**



při změně institucí počítat tím spíše, čím více specifických investic bylo uskutečněno v důvěře, že instituce budou existovat i nadále. 2) Aby měl vůbec smysl odpor těch, kteří by byli potenciální změnou institucí negativně postiženi, je nutné předpokládat existenci nějaké instance, jež by mohla vědomě ovlivňovat utváření jiných institucí, a pro takto postižené by tedy přicházela v úvahu jako adresát jejich odporu.

### 6.6.5 Politické transakční náklady

Transakční náklady jsou náklady využití trhu. Politické transakční náklady jsou náklady využití „politického trhu“. Dosáhnout závazných dohod je na politických trzích často obtížnější než na tradičních trzích se statky – již vymezení směnného obchodu může být často obtížné. Navíc v případě porušení smlouvy není jasné, zda existuje instance, na kterou se může obrátit strana, jež se domnívá, že byla oklamána. Mnohé proto hovoří pro to, že politické transakční náklady jsou velmi významné. Omezují tak možnosti změnit *status quo*, a mají tudíž stabilizující účinek. Twilight (1992) vyslovil hypotézu, že výše politických transakčních nákladů je politiky vědomě manipulována, aby v případě určitých politických rozhodnutí drželi opozici na uzdě. Politické transakční náklady tedy stabilizují jak neefektivní, tak efektivní instituce.

### 6.6.6 Relativní moc relevantních aktérů

Dosud jsme se seznámili s některými faktory, jež hovoří spíše proti rychlé a rozsáhlé změně institucí. Abychom mohli vysvětlit změnu institucí, začneme tím, že identifikujeme zájmy zúčastněných. Budeme se ptát, jak dobře jsou organizováni, jakých zdrojů mohou využít, jaké strategie mají k dispozici atd. Mění-li se v čase význam určitých skupin, je nutno předpokládat, že se mění i úprava institucí. Instituce mají vliv na rozdělování společenského produktu. Skupiny, jejichž význam na vytváření společenského produktu se zvýšil a jimž se podařilo překonat problém kolektivního jednání, budou dříve či později požadovat změnu institucí, které by jim lépe vyhovovaly než dosavadní platné instituce.

---

určitých struktur správy (*governance*), v tomto případě spoluurčuje rozsah specifických investic – tedy rozsah, v němž nemohou být zdroje použity, nebo jich lze použít pouze se ztrátou – to, jaká **omezení** mohou stát v cestě změně institucí. Směr pohledu je tedy přesně opačný. K tomuto rozdílu viz také Knight (1992, 33).

To si ozřejmíme na příkladu z historie. Ve starém Římě se v 6. století př. n. l. změnila vojenská strategie: Doposud byla jediným relevantním faktorem jízda složená ze šlechticů. Poté však byla zavedena falanga (sevřený šik bojovníků), což vedlo k posílení pěchoty. Ta ovšem sestávala z prostých lidí, kteří se do té doby v Římě nepodíleli na procesu rozhodování. Došlo ke **stavovským bojům**, protože na plebeje byla uvalena dodatečná břemena (vojenská služba), aniž by to bylo vyrovnáno dodatečnými užitky (např. politickým spolurozhodováním). Na základě zvýšené relativní moci dokázali plebejové následně prosadit řadu institucionálních změn (další příklady viz Voigt 1999, 128-37).

### 6.6.7

#### Význam představ o spravedlnosti

Dosud objasněné součásti ekonomické teorie usilující o vysvětlení změny externích institucí stavěly do popředí **stranu poptávky**: Stále šlo o schopnost potenciálních uživatelů institucionální změny rozvinout relevantní poptávku. Pro úplnější představu je však nutné zohlednit i motivace na straně nabídky. V demokracii mají „politická podnikatelé“ motivace zohledňovat i preference neorganizovaných voličů a nabízet příslušné zákony. V této souvislosti patrně hrají důležitou roli představy velké části obyvatelstva o spravedlnosti či *fair play*. Z empirických šetření (Kinder a Kiewit 1981) je známo, že mnoho občanů se při volbách rozhoduje nikoli na základě bezprostředně očekávaných (finančních) výhod, ale podle toho, zda se spravedlivě zachází se skupinami, na nichž jim záleží. To vysvětluje, proč i státní úředníci – kteří se mohou jen zřídka stát nezaměstnanými – hlasují pro stranu, jež se stará o potřeby nezaměstnaných. To však je motivací pro politiky, aby představy o spravedlnosti brali velmi vážně.

### 6.6.8

#### Stručné shrnutí

Shrňme si dosavadní úvahy:

1. Instituce se obecně nevyhnou kritickému přezkoumávání. Zpochybněny jsou však tehdy, existuje-li nesoulad nároků jednotlivce, který lze vyvodit z ekonomických důsledků jednotlivého pravidla nebo systému pravidel.
2. Stabilita institucí je zřejmě tím větší, čím méně se jednotlivcům daří překonat problém kolektivního jednání při změně institucí.

3. Investice, jež byly uskutečněny v důvěře, že určité instituce budou existovat i nadále, mohou vést k opozici proti institucionální změně.
4. Čím vyšší jsou politické transakční náklady, tím méně institucionálních změn lze očekávat.
5. Přes některé stabilizující prvky, které posilují *status quo*, nasvědčuje mnohé tomu, že se změny v relativní moci společenských skupin dlouhodobě odrážejí v příslušných změnách institucí.
6. Na druhé straně mají politici také zájem na zohlednění představ širokých vrstev obyvatel o spravedlnosti, což může rozhodnout o jejich zvolení.

## 6.7 Otevřené otázky

Při četbě této kapitoly jste si jistě povšimli, že existuje řada přístupů, jejichž autoři se snaží vysvětlit určité aspekty vzniku a změny externích institucí. Dosud neexistuje jednotný přístup, který by sjednocoval jak tradiční politicko-ekonomické úvahy (význam moci), tak specifické institucionálně-ekonomické předpoklady (omezenou racionalitu, význam interních institucí, zde v podobě představ o spravedlnosti). Ústřední otevřená otázka tedy zní, zda se podaří takový integrovaný přístup vytvořit.

Nabízí se i řada dalších otázek: Podaří se ekonomům vytvořit ekonomickou teorii transformace politického systému? Do jaké míry je potenciál rozvoje země skutečně ovlivněn její minulostí (minulým vývojem)? Do jaké míry je naopak možné cestu minulého vývoje změnit?

### Opakování a další úvahy

1. Označit nějakou teorii za „naivní“ není žádná poklona. Vysvětlete, proč se Demsetzova (1967) teorie o vzniku vlastnických práv také označuje za „naivní teorii“.
2. Vysvětlete, v čem překonává Northova teorie o vývoji vlastnických práv jednoduchou dichotomii mezi smluvními teoriemi à la Hobbes a teoriemi vykořisťování à la Marx.

## Doporučená literatura

1. *Voigt* (2001) je autorem aktuálního úvodu do výzkumného programu pozitivní konstituční ekonomie.
2. *Tullock* (1987) napsal jednu z prvních monografií o ekonomické teorii autokracie. Obsahuje řadu empirických příkladů, aniž by však byla na jejich základě zformulována teorie. *Wintrobe* (1998) má takovou teorii, jež je založena na použití jednoduchých ekonomických nástrojů.
3. *Mancur Olson* je autorem publikací o přechodu od anarchie k autokracii, jež vedly k řadě dalších přístupů. Např. *Niskanen* (1997), *Moselle* a *Polak* (2001) rozlišují mezi anarchií, organizovaným lupičstvím a vykořisťovatelským státem. V přímém rozporu s *Olsonem* argumentují (tamtéž, 5), že „nespoutaný predátorský stát může vést k nižší úrovni blahobytu obyvatel, než by byla v podmínkách anarchie či organizovaného lupičství“.
4. O vlastním zájmu vládců pojednává i stať od *Kirsteina* a *Voigta* (2001). Autoři vycházejí z toho, že určitý způsob chování v budoucnu není věrohodný, jednali se o nejzákladnější rovinu pravidel, ústavu. Argumentují, že úmluvy v této rovině mají šanci být zavedeny tehdy, jsou-li v zájmu všech zúčastněných – a sice nejen v okamžiku uzavření smlouvy, ale i tehdy, jde-li o uskutečnění slibů. Autoři identifikují určité konstelace parametrů, při nichž si nemůže polepšit ani diktátor, ani ti, jimž vládne, když jednostranně nedodrží své sliby.
5. O tradičním použití konceptu závislosti na minulém vývoji kriticky (a velmi stručně) diskutují *Liebowitz* a *Margolis* (1989). *Leipold* (1996) se kriticky vyrovnává s použitím konceptu k vysvětlení změny institucí, jak to činí *North* s *Kiwitem* a *Voigt* (1995).

## Vysvětlení změny interních institucí

### 7.1 Úvod

V předešlé kapitole jsme se zabývali otázkou, zda lze nástroje ekonomické analýzy použít k objasnění vzniku a změny externích institucí. Identifikovali jsme několik prvků, kterých k tomu lze použít. V této kapitole jde o otázku, zda mohou ekonomové něčím přispět k vysvětlení vzniku a změny interních institucí. V předešlé kapitole jsme zdůraznili roli explicitních kolektivních voleb jednání při vzniku a změně externích institucí. Také interní instituce typu 4 (u nichž dochází k dohledu a prosazení prostřednictvím organizací) mohou být změněny na základně kolektivně zvolených jednání. Zde se nebudeme dále zabývat změnou interních institucí typu 4, jelikož faktory zpracované v předešlé kapitole jsou patrně významné i pro vysvětlení jejich změny. Instituce typu 1 jsou řešeními čistě koordinačních her. Schází-li jakýkoliv prvek konfliktu, lze si snadno představit vysokou stabilitu jednou vzniklých institucí. Proto se v této kapitole budeme raději věnovat složitějším případům, obtížně vysvětlitelným procesům vzniku a ptát se, jsme-li schopni z ekonomického pohledu nějak přispět k vysvětlení vzniku institucí typu 2 a 3.

Nejde zde o pokusy vysvětlit vznik jednotlivých institucí.<sup>23</sup> Namísto toho se ptáme, zda lze identifikovat **mechanismy**, jež vedou ke vzniku institucí. Doposud dosažený *stav výzkumu* je spíše *neuspokojivý*. Ve své přehledné stati z roku 1989 Jon Elster (1989b) nevyklučuje, že vznik norem – které úzce souvisejí s interními institucemi typu 2 a 3 – je založen na náhodě. To ovšem neznamená nic jiného, než že dosud žádný obecný mechanismus neznáme, tedy že prostě nic nevíme.

---

<sup>23</sup> Izraelská sociální filozofka Edna Ullmanová-Margalitová (1977, 8) označila kdysi snahy o vysvětlení vzniku specifických institucí za stejně nesmyslné, jako pokus vysvětlit vznik určitého vtípu.

pravidlo	způsob dohledu	kategorie instituce	příklad
1. konvence	sebekontrola	interní, typ 1	mluvnická pravidla jazyka
2. etické pravidlo	imperativní sebekontrola	interní, typ 2	desatero přikázání, kategorický imperativ
3. zvyk	spontánní dohled ostatních aktérů	interní, typ 3	formy společenského styku
4. formální soukromé pravidlo	plánovitý dohled ostatních aktérů	interní, typ 4	vlastní vytvořené hospodářské právo
5. pravidlo pozitivního práva	organizovaná státní kontrola	externí	občanské a trestní právo

Tabulka 7.1 Typy interních a externích institucí

Zdroj: Kiwit a Voigt, 1995

Postupujeme takto: Nejprve jsou definovány pojmy jako „hodnoty“ a „normy“ a dále je objasněn jejich vztah ke zde používaným institucionálním pojmům. Problematika vzniku norem je poté představena v ekonomické terminologii (oddíl 7.2). Některé hypotézy o vzniku norem, o nichž se diskutuje v literatuře, jsou stručně představeny a kriticky zhodnoceny v oddíle 7.3. Čtvrtý oddíl je věnován diskusi o možných hospodářsko-politických důsledcích.

## 7.2

### Formulace problému v ekonomické terminologii

Základem institucí typu 2 a 3 jsou hodnoty, popř. normy: Etická sebekontrola předpokládá představy o správném jednání jako instituce typu 3, neboť zde je jednání, jež by bylo považováno za nežádoucí, sankcionováno třetími osobami. Nejprve tudíž vyvstává nutnost definovat hodnoty a normy. Hodnotami rozumíme podle *International Encyclopedia of the Social Sciences* (1968, 248) „...koncepty toho, co je žádoucí a které ovlivňují naše rozhodovací chování... Hodnoty nejsou totéž co normy chování. Hodnoty jsou standardy toho, co je žádoucí, nezávisle

na specifických situacích. Jediná hodnota může být referenčním bodem dalších specifických norem, jediná specifická norma může představovat současné použití několika různých hodnot“ (viz schéma 7.1)

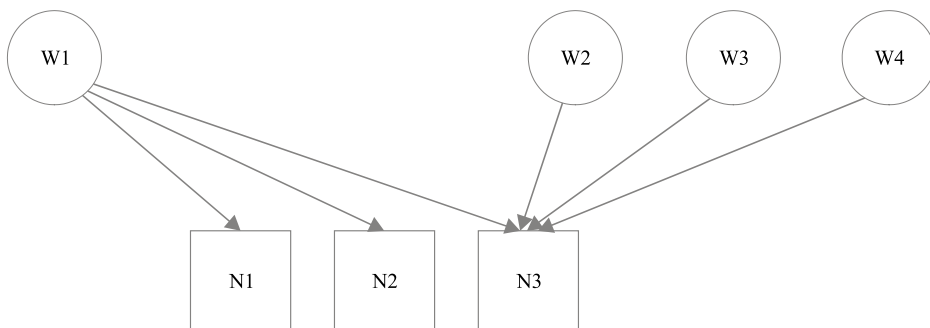


Schéma 7.1 Hodnota může být referenčním bodem více norem, norma může představovat současné použití několika hodnot

*W* = hodnota (*H*); *N* = norma (*N*)

Chování podle norem se často neslučuje s tradičními představami o *homo oeconomicus*. Ten v každém okamžiku maximalizuje svůj užitek, avšak dodržování norem by mohlo vést k nižší úrovni užitku, a proto se s modelem ekonomického chování neslučuje. Nahradíme *homo oeconomicus* **účelovou racionalitou** a z hlediska norem nahradíme konformní chování **hodnotovou racionalitou**. Pak se již můžeme dočíst u Maxe Webera (1921/1990, 13): „Z hlediska účelové racionality je však racionalita vždy hodnotová, a sice čím více zvyšuje hodnotu, na niž se zaměřuje jednání, k absolutní hodnotě, tím více: *iracionální*, protože tím méně reflektuje následky jednání, čím bezpodmínečněji pro ni přichází v úvahu jediné její vlastní hodnota (...)“. Ten, kdo jí výlučně proto, aby se nasytil, bude dbát primárně na kalorickou vydatnost své stravy. Kdyby si v tomto směru stáli dobře krysy, krávy, prasata, koně nebo psi, bylo by účelově racionální je sníst. Mají-li však krysy, krávy, prasata, koně nebo psi vlastní význam, nebudou prostě jen tak sněditi, a to tím méně, čím je tento jejich význam vyšší. To v extrémním případě dokonce může znamenat, že je člověk ochoten zemřít hladu.

Zabývat se hodnotami a normami hraje tradičně mnohem větší roli u sociologů než u ekonomů. Nicméně tradiční sociologie se svým *homo sociologicus*<sup>24</sup> nedává příliš naděje k nalezení vysvětlení vzniku norem, protože funkční sociologie se sice zabývá rolmi, jež společnost přiděluje jednotlivcům, avšak předpokládá,

<sup>24</sup> Extrémně zjednodušeně si lze *homo sociologicus* představit jako bytost, která se snaží ve svém jednání dostát očekávaným rolím, jež od něj požaduje relevantní referenční skupina.

že normy samy jsou exogenně dané. Vysvětlit jejich vznik je ale přesně naším cílem.

V posledních desetiletích se však uvnitř sociologie vyvinul konkurenční přístup, který by mohl být označen také jako **sociologie racionální volby**. Tento směr sdílí s ekonomikou paradigma racionálně zvolených jednání. Jedním z předních představitelů tohoto směru byl James Coleman. Ve svých *Foundations of Social Theory* (1990) ukazuje, že *nutnou podmínkou vzniku norem je existence externalit*. Coleman píše (1987, 140): „Základním předpokladem je, že normy vznikají pouze tehdy, když lidská jednání mají nějaké externí efekty, včetně extrémních případů kolektivních statků nebo kolektivních zel (*collective bads*). Normy tedy vznikají, je-li obtížné vytvořit trhy nebo jsou-li transakční náklady vysoké.“ Normy uspořádávají sociální interakce. Nemají-li sociální interakce žádné dopady na třetí osoby (nejsou-li tedy spojeny s externalitami), pak žádných norem není zapotřebí.

Na druhé straně by tímto inspirovaní vědci mohli být schopni připisovat téměř každému jednání či každé interakci nějaký druh externality. Hodí-li se to, mohou vzniknout normy ke strukturování téměř všech interaktivních situací. Nutná podmínka by byla splněna prakticky všude a navíc by nedovolila oddělit od sebe situace, v nichž se vznik norem jeví jako možný a situace, v nichž je tomu naopak. Především je potřebný postup, s jehož pomocí lze spolehlivě zjistit, zda externality jsou skutečně vnímány jako závažné samotnými postiženými – nikoli jen pozorujícími vědci.

Littlechild a Wiseman (1986, 166) uvádějí pěkný příklad, jak rozdílně mohou být externality vnímány, popř. konstruovány: „Představte si různé způsoby, jak by se mohlo argumentovat, že kouření osoby A negativně působí na nekuřáka B:

- a) Zdraví osoby B je negativně ovlivňováno a existují o tom mnohé empirické důkazy..
- b) I kdyby takové důkazy neexistovaly, mohla by si osoba B pouze *myslet*, že její zdraví je kuřákem A negativně ovlivňováno.
- c) Osoba B by prostě mohla mít pocit, že jí tabákový kouř vadí.
- d) Osoba B by si mohla dělat starosti, jak kouření působí na zdraví osoby A.
- e) Osoba B by si mohla dělat starosti, jak působí kouření na spokojenost třetí osoby C, která je vydána napospas kuřákovi A, nebo na spokojenost osoby D, která je přítelem či příbuzným osoby A a dělá si o ni starosti.



f) Osoba B by se mohla cítit dotčena, protože si myslí, že osoba A si vůbec nepovšimla, jak silně trpí její okolí tím, že kouří.“

Příklad ukazuje, jak rozdílně lze interpretovat jednu situaci a kolik možností připsání externalit může být konstruováno v tak všední situaci, jako je ta výše popsána.

Vedle existence externalit uvádí Coleman jako další podmínku vzniku norem *individuální ochotu sankcionovat chování, jež se odchyľuje od normy*. Je-li možné, aby trest za jednání protivící se normám provedlo více osob, představuje toto sankcionování kolektivní statek: Mnoho lidí má zájem na tom, aby bylo toto chování potrestáno, preferují však, aby tak učinili ostatní, protože pro ně samé je to spojeno s náklady. Je tedy nutno vysvětlit, jak se řeší problém černého pasažéra. Coleman sám popisuje tento problém jako problém kolektivního statku druhého řádu. Rozpoznat jej je sice důležité, samo o sobě to však ještě není vysvětlení, ale spíše přesný popis problému.

Jako řešení tohoto problému kolektivních statků druhého řádu uvádí Robert Axelrod v jedné stati z roku 1986 mimo jiné **meta-normy** – tedy normy, podle níž má být sankcionováno chování, jež nedodrží normy. Odvolání se na meta-normy však problém očividně neřeší, ale pouze přenáší do jiné roviny, neboť by opět muselo být vysvětleno, jak je řešen problém kolektivního sankcionování v této“meta-rovině“ atd. Takto je možné jít stále dál, aniž by bylo dosaženo skutečného vysvětlení. Sankcionování prostřednictvím třetích osob není však jedinou možností, jak zajistit dodržování norem. Internalizace normy samotným aktérem je další alternativou, která je zachycena níže. Řečeno zde zvoleným jazykem: Je nutno vysvětlit nejen vytvoření sankčního mechanismu u interních institucí typu 3, ale i proces internalizace, jenž vede k interním institucím typu 2.

## 7.3 Hypotézy o vzniku norem

Právě naznačené podmínky jsou v podstatě formulací problému v ekonomické terminologii, samy o sobě však ještě neobsahují jeho vysvětlení. Proto budou nyní stručně naznačeny některé pokusy o vysvětlení: Nejprve přístup evoluční teorie (her), pak přístup rozšířeného konceptu *homo oeconomicus* a nakonec vlastní přístup, jenž zachycuje existující prvky teorií od Huma přes Webera až k Hayekovi a Lewisovi a představuje jakýsi pokus o syntézu.

### 7.3.1 Evolučně teoretická vysvětlení

Na rozdíl od tradiční teorie her se evoluční teorie her snaží obejít bez náročných předpokladů ohledně racionality jednajících aktérů. Zástupcům evolučních přístupů však také vůbec nejde o vysvětlení individuálních zvolených jednání, ale o vysvětlení *přežívání konkurenčních strategií chování*. Představme si, že v jedné situaci lze použít buď strategii „lhát“, nebo strategii „řikat pravdu“. Představitelé evoluční teorie her se nyní ptají na pravděpodobnost přežití těchto strategií. Aktéři zde již nejsou zajímaví jako skutečné osoby, ale pouze jako nositelé určité strategie. *Racionalita* je zde tedy definována jako *maximalizace pravděpodobnosti přežití určitých strategií*. Ti, kdo skutečně přežijí, se totiž museli chovat tak, jako by racionálně sledovali přesně tento cíl (Alchian 1950, Friedman 1953). Přitom argumenty odkazující se na genetickou evoluci jsou spíše vzácné. Vysvětlení, že se (geneticky předurčení) rodíme jako lháři nebo pravdomluvní lidé, se tedy vyskytuje jen málokdy. Použití argumentů o genetických příčinách by nám tedy v naší otázce příliš nepomohlo, protože tyto argumenty by patrně nebyly schopny vysvětlit velké rozdíly v normách, jež lze v různých společnostech pozorovat.

#### Zajímavé odbočení

Velmi zajímavou výjimku představuje přístup založený na závazku (commitment), který zavedl Robert Frank (1988). Frank se zabývá otázkou, jak mohou jednotlivci sdílet potenciálním partnerům směny, že své záměry myslí vážně (speciální případ tohoto problému jste již poznali jako „dilema silného státu“). Verbální sliby jako „důvěřujte mi“ označují teoretici her jako „laciné řeči“ („cheap talk“), protože každý, kdo má zájem na směně, může něco takového slíbit, aniž by ho to něco stálo. Frank nyní argumentuje, že emoce – tedy zdánlivě zcela iracionální životní projevy – mohou mít vysokou strategickou relevanci. Emoce jako zlost nebo pocit viny mohou ostatním sloužit jako signál k odhadu toho, co je dotýčný za člověka. Jsou-li geneticky podmíněny – a tudíž je nelze jednoduše imitovat – pak mohou být cenným indikátorem, jak předpovědět chování ostatních. Problém věrohodného závazku by tím byl zmíněn. Aktéři by tak mohli relativně velmi spolehlivě rozdělit jiné aktéry na „spolupracující“, resp. „nespolupracující“. To otevírá spolupracujícím možnost uskutečňovat své interakce převážně s ostatními spolupracujícími.

Namísto genů se evoluční přístupy častěji týkají tzv. „memů“ (Dawkins 1989). To jsou kulturní vlastnosti, jež se přenášejí a rozšiřují pamětí a napodobova-

váním. Colman (1982, 267 – nejde o překlep! Nejedná se tedy o výše citovaného slavného sociologa) popisuje pojem „mem“ takto: „Mem se mezi obyvatelstvem rychle rozšíří, má-li v sobě něco, co je schopno přitáhnout pozornost lidí více než stávající alternativy, tak jako se rozšíří choroboplodné zárodky, jsou-li schopny nakazit lidské tělo“. Analogií se zárodky poukazuje Colman i na to, že nejzdatnější (nejpřízpůsobivější) memy nejsou pro společnost nutně ty nejprospěšnější. Ve svém antropologickém přístupu k evoluci norem používají Boyd a Richerson (1994) memy, jejichž rozšíření si představují stejně jako rozšíření inovací. Normy pak lze definovat jako memy, které ovlivňují standardy chování.

Boyd a Richerson (tamtéž) popisují kulturní evoluci jako proces poháněný třemi silami:

1. **Nezkreslený přenos (*unbiased transmission*)** během dětství aktérů. Tím rozumějí, že děti mají tytéž hodnoty a normy jako jejich rodiče. Pokud nositelé různých norem mají identické míry porodnosti, zůstává složení obyvatelstva nezměněno.
2. **Zkreslený přenos (*biased transmission*)**. Dochází k němu, když děti povyroستou a přijdou do kontaktu s jinými systémy hodnot a norem. Tento druh přenosu je tedy ovlivněn explicitně zvolenými jednáními relevantních aktérů.
3. Třetím mechanismem přenosu je konečně **přirozený výběr (*natural selection*)**, který funguje jako genetická variace.

Pomocí tohoto přístupu se autoři snaží spojit dva přístupy, jež jsou často pojímány jako konkurenční, a sice přístup genetické evoluce opírající se o Darwina a přístup kulturní evoluce.

Zkreslený přenos popisují Boyd a Richerson jako analogii k rozšíření inovací. Stejně jako má osoba na výběr inovaci využít nebo nevyužít, má také možnost rozhodnout se pro memy, které preferuje. To se ovšem neshoduje s výše popsaným procesem rozšíření memů. Podle našeho názoru není představa, že normy jsou předmětem vědomě zvolených jednání, účelná, resp. vhodná. Normy mají totiž vliv na náš užitek i tehdy, když je individuálně nepřijímáme, nebo dokonce explicitně odmítáme. Normy ovlivňují náš užitek i tehdy, když vůbec nevnímáme možnost zvoleného jednání. Analogie s šířením inovací je tedy zavádějící,

protože využití inovací je předmětem vědomě vnímaných zvolených jednání, což pro instituce neplatí. O sociálních interakcích, které vedou k rozšíření norem, se zde nepojednává. Ovšem právě popis těchto procesů by měl být základem tohoto vysvětlení. Přístup není uspokojivý i proto, že musí vycházet z toho, že jednotlivci mohou z množiny memů zvolit ty, které jim nejlépe vyhovují. Existence množiny, z níž lze volit, se tedy prostě předpokládá, o samotném vzniku memů se neříká nic.

Mnozí představitelé evolučních přístupů využívají evoluční teorie her jako nástroje analýzy. Ve srovnání s tradičními přístupy teorie her má evoluční teorie her výhodu, že neklade příliš náročné požadavky na racionalitu aktérů. Naopak: k užití této teorie stačí i pták nebo krysa, kteří jednají metodou pokusu a omylu. To však může být interpretováno i jako nedostatek. Lidé mají totiž schopnost vzájemně zvažovat konkurenční hypotézy, předvídat následky jednání atd., což tyto přístupy nezohledňují.

### 7.3.2

#### Rozšíření *homo oeconomicus*: Opakování nebo reputace jako faktor vysvětlení?

V druhém oddíle byl *homo oeconomicus* vymezen účelovou racionalitou, a sice spíše úzce chápanou účelovou racionalitou, která implicitně vycházela z toho, že aktéři se snaží v každé jednotlivé situaci maximalizovat svůj užitek. S lidskou schopností ustoupit o krok zpět a poté učinit dva kroky kupředu (*reculer pour mieux sauter*) se tudíž nepočítalo. Řečeno jazykem teorie her to však také znamená, že nejsou zohledněna řešení opakovaných her. Již několikrát jsme ale poukazovali na to, že opakování může nesmírně zvýšit počet možných rovnováh (tzv. „**lidový teorém**“, který znáte ze čtvrté kapitoly). Vyměnit si výhodně a spolehlivě informace o tom, jak se ostatní aktéři chovali v předešlých kolech hry, je možné dokonce i tehdy, když to nejsou titíž (dva) aktéři, kteří spolu opakovaně jednají. Viděli jsme, že **podmíněná spolupráce** (např. ve formě „oko za oko“, „*tit for tat*“) je jednou z mnoha možných strategií rovnováhy opakovaných her typu vězňova dilematu. Je-li možné si vyměňovat informace o ostatních hráčích výhodně a spolehlivě, může nespolutracující chování zničit aktérovu reputaci, a tím snížit jeho vyhlídky, že v budoucnu najde partnery ke směně. Tak je každý aktér nucen zvažovat (jednorázově) výhody nespolutrací ve srovnání s (opakovanými) nevýhodami, že v budoucnu již nenajde žádné partnery ke směně.

Aby mohla **reputace** takto působit, musí být splněny tři předpoklady:

1. Daný „případ“ dosáhne alespoň minimální míry zveřejnění, není tedy znám jen těm, kdo se na interakci přímo podíleli.
2. Vnímání relevantních faktů je sdíleno většinou pozorovatelů, tj. pozorovatelé vnímají situaci do značné míry identicky.
3. Relevantní fakta jsou hodnocena podobně, což znamená, že normy, jež byly použity k hodnocení situace, sdílí většina pozorovatelů.

To však také znamená, že *reputace může působit na chování jen tehdy, existuje-li již něco jako „proto-normy“* (původní, prvotní normy). Je-li tato úvaha správná, znamená to však také, že samotná reputace není vhodná k vysvětlení vzniku norem, ale pouze k vysvětlení chování dodržujícího již existující normy.

### 7.3.3

#### Syntetický pokus o vysvětlení

V předchozích dvou pododdílech byly představeny dvě strategie, s jejichž pomocí se vědci snažili vysvětlit vznik norem. Obě byly hodnoceny relativně kriticky. V tomto pododdíle se odvážíme podniknout třetí pokus o vysvětlení. Na tento přístup nevznášíme žádná autorská práva, lze ho také číst jako syntetický přístup, který integruje či „syntetizuje“ několik set let stará vysvětlení zcela rozdílných myslitelů.

#### 7.3.3.1

##### Pravidelné chování

Předpokládejme, že v chování nějaké osoby vůči ostatním se projeví jednoznačné pravidelnosti, na jejichž základě si lze vytvořit očekávání, jak se tato osoba bude v budoucnu chovat. Jsou-li tato očekávání zklamána – a jsou-li s tím spojeny negativní externality pro jiné osoby – povede to k rozmrzelosti a k zlosti na tuto osobu, která vytvořená očekávání zklamala. Předpokládáme tedy, že aktéři na základě dosud pozorovaných pravidelností očekávají, že tyto pravidelnosti budou pokračovat i v budoucnu, nebo-li že ten, kdo v situaci  $\alpha$  dosud vždycky dělal  $\alpha x$ , bude i nadále na situaci  $\alpha$  reagovat  $\alpha x$ . Aktéři tímto *transformují faktickou pravidelnost v normativní očekávání, že tato pravidelnost se má uskutečňovat i v budoucnu*, protože jim to usnadňuje koordinaci jejich jednání. Pokud předpokládáme, že lidé potřebují uznání ostatních, může toto být velmi dobrý důvod dále se držet pravidla, které dosud získalo normativní kvalitu. To platí

i v případě, že se změnilý jiné faktory, v jejichž důsledku se jiné chování jeví smysluplnější.<sup>25</sup>

Tuto úvahu o vzniku norem lze zpětně vysledovat přinejmenším k Davidu Humeovi (1740/1990). Robert Sugden (1986, 152) dodává moderní interpretaci této úvahy: „Naše přání zachovat si přízeň ostatních je více než prostředkem k jinému účelu. Zdá se být základním lidským přáním. To, že máme takové přání, je patrně výsledkem biologické evoluce“.<sup>26</sup> Zavedení již existujících, člověku zjevně vlastních preferencí by nebylo možné kritizovat jako neospravedlnitelné porušení našeho přístupu. Tento postup lze prokázat na základě jednoduchého hypotetického argumentu: Předpokládejme, že existují dvě skupiny lidí. Členům první skupiny je vlastní preference, že chtějí být uznáváni ostatními členy skupiny, členové druhé skupiny takovou preferenci nemají. Důsledkem toho je, že v první skupině se vytvoří normy nutné pro vznik produktivního řádu, ale v druhé skupině nikoli, patrně proto, že v první skupině je velmi rozšířena poctivost, zatímco v druhé je velkou výjimkou. Dříve či později bude druhá skupina vytěsněna členy první skupiny. Koneckonců ani tento pokus o vysvětlení se neobejde bez odkazu na evoluční teorii.

Avšak i zde platí, že tento argument nesmí zajít příliš daleko. Rozdíly v normách různých skupin jsou příliš velké, než aby mohly být normy vysvětlovány výlučně jako výsledek genetických dispozic. Nadále je nutno zohledňovat, že okruh osob, v němž se usiluje o společenské přijetí, je zřejmě velmi variabilní. Bylo by tedy třeba vyjasnit, na jakých faktorech závisí druh a velikost referenční skupiny (Hoppmann 1990 hovoří v této souvislosti o „dvou druzích morálky“).

<sup>25</sup> Podobně Majeski (1990, 276): „Pravidlo se nestává normou tím, že je poprvé použito členem nějaké skupiny. Takové pravidlo je pouze jednotlivým pravidlem vytvořeným v závislosti na kontextu. ... Jednotlivé pravidlo se stává normou, když je jeho použití jinými členy sociální skupiny odůvodněno odkazem na jeho předchozí aplikaci (*precedent*), nebo když je zdůvodněno jako očekávané či vhodné chování člena této skupiny. Jednotlivé pravidlo se také stane normou tehdy, je-li ve skupině tak zavedené, že jednotlivci ho vnímají jako jedinou přijatelnou alternativu svého jednání.“

<sup>26</sup> Podobné hypotézy zastávali také Weber (1922/1985, 191f.), Friedrich A. Hayek (1973, 96), William Graham Sumner (1906/1992, 358) a D. Lewis (1969, 99). Tyto myšlenky lze zpětně vysledovat až k Aristotelově *Etice Nikomachově*.



ale i souboru statků  $pQ$ , jimiž disponuje jiná osoba ( $Q$ ). Tradičně se předpokládá, že  $b$  je rovno nule. Zavedení vzájemně závislých užitkových funkcí má dalekosáhlé důsledky i pro uplatnění sankcí interních institucí: *nákladné sankce by nyní mohly být přijaty*. Je-li součástí vaší užitkové funkce užitek vašeho bratra, můžete svůj užitek možná zvýšit, budete-li sankcionovat dítě, s nímž si váš bratr hraje a které mu právě sebralo hračku. V rámci modelu racionální volby jednání byste trestali (sankcionovali) vždy tehdy, když by náklady sankce byly nižší než přírůstek užítku, jehož byste zvýšením bratrova užítku sami dosáhli. Pravděpodobnost sankce závisí tudíž na tom, jakou váhu má užitek ostatních ve vaší užitkové funkci, jakož i na technice sankcí, které máte k dispozici. Tradičně je *homo oeconomicus* koncipován jako atomizovaný, izolovaně jednající za účelem maximalizace užítku. Pokud se podaří stanovit podmínky, za nichž je nutno počítat se vzájemně závislými užitkovými funkcemi, pak adekvátní rozšíření tohoto konceptu může pomoci vysvětlit vznik sankčních složek u institucí typu 3. Změna směrem od vzájemně nezávislých užitkových funkcí k vzájemně závislým může být plně zdůvodněna tím, že se takto zvýší vysvětlovací, resp. předpovědní síla modelů. Jejím zavedením však vyvstává řada dalších nových otázek. Je např. nutno objasnit, jaká váha užítku kterých osob (skupin) vstupuje do mé užitkové funkce.

### 7.3.3.3 Normy spolupráce

Lidový teorém praví, že spolupráce se může v opakovaných hrách rozvinout i při relativně vysoké míře konfliktu. Rozsah, v němž se různým skupinám podaří skutečně spolupracovat, se ovšem značně různí. Za tím lze tušit proces učení: *čím lépe se podaří skupině jednotlivců koordinovat své chování ve hře bez konfliktu či s malými konflikty, tím spíše budou schopni postupně řešit i hry s větším rozsahem konfliktu na základě vzájemné spolupráce*. Tato hypotéza se opírá o prostou úvahu: čím větší je konflikt obsažený ve hře, tím vyšší je riziko, že budeme vykořisťováni svým protějškem. Avšak jsou-li členové společnosti schopni řešit hru se stupněm konfliktu „ $x$ “ na základě spolupráce, pak je pravděpodobnost spolupráce ve hře se stupněm konfliktu „ $x + \varepsilon$ “ patrně vyšší než v případě, kdy společnost již první hru neřešila spoluprací (Axelrod 1970, obsahuje míru konfliktu pro hry).

Právě naznačená hypotéza praví, že *vývoj norem může být závislý na minulém vývoji*. Pravděpodobnost, že v určité situaci dojde ke vzniku a prosazení normy spolupráce, závisí i na tom, zda se členům společnosti předtím podařilo řešit jiné interaktivní situace formou spolupráce. Tato hypotéza nám může také při-



pomenout, abychom nezapomínali na kognitivní stránku problému: dvě situace, jež jsou pro nezúčastněného pozorovatele zdánlivě identické, mohou zúčastnění vnímat zcela rozdílným způsobem. Výsledný stupeň konfliktu může být různě vysoký, a tudíž i pravděpodobnost řešení hry formou spolupráce může být různě vysoká.

Zde naznačená hypotéza o vzniku norem má mnoho společného s vysvětlením představeným izraelskou odbornicí v oblasti sociálních věd Ednou Ullmanovou-Margalitovou (1978, 121–127). Ta pojednává o tzv. „**honu na jelena**“ (*stag hunt game*) jako o hře, jejíž stupeň konfliktu se nachází mezi čistě koordinačními hrami a věžňovým dilematem. Dále argumentuje, že věžňovo dilema lze transformovat do „hony na jelena“ tehdy, pokud existuje „zaprvé obecné očekávání, že jednání aktérů je stabilizováno zvyklostí, a zadruhé, že existuje výhodný počáteční bod, v němž určitým způsobem došlo k počátku spolupráce“ (tamtéž, 124).

V příběhu, který propůjčil hře své jméno, jde přibližně o toto: K ulovení jelena je nutná spolupráce více (zde dvou) lovců. Jeden uzavře jelenovi možné cesty k útěku a zažene ho do úzkých, což umožní druhému jelena skolit. Pokud spolu oba lovci takto nespolupracují, nevyjdou ani tak naprázdno: Každý z nich je schopen sám ulovit zajíce. Samozřejmě dávají přednost jelenovi před zajícem, nicméně je pořád lepší přinést domů zajíce než vůbec nic, což je případ, když vždy druhý lovec uloví zajíce, sami však dále počítáme s jeho spoluprací. Matice výplat hry vypadá takto:

	S1 (jelen)		S2 (zajíc)	
Z1 (jelen)	3	3	0	2
Z2 (zajíc)	2	0	2	2

Matice 7.1 Hra „hon na jelena“

Na rozdíl od věžňova dilematu nemá tato hra žádnou dominantní strategii, tj. optimální jednání hráče v řádku (Z) závisí na jednání hráče v sloupci (S) a naopak. Má dvě symetrické Nashovy rovnováhy v čistých strategiích, totiž (Z1, S1) a (Z2, S2). Na první pohled by mělo být bez velkých problémů možné přejít od nespolupracující rovnováhy (Z2, S2) ke spolupracující (Z1, S1), protože si tím oba lovci přece polepší. Každý lovec je však pro tuto rovnováhu odkázán na

spolupráci toho druhého, zatímco v nespolupracující strategii v každém případě obdrží výplatu 2 (tj. jednoho zajíce). Ve své diskusi o hře interpretuje Bonmore (1994, 120-25) hráče, jimž se podařilo zkoordinovat své chování do rovnováhy (Z1, S1) jako *hráče, kteří se naučili navzájem si důvěřovat*.

### Hra hon na jelena v originále

Právě popsaná hra nás vrací nazpět k ženevskému filozofovi Jeanu-Jacquesu Rousseauovi (1755/1998). V druhém dílu jeho Pojednání o původu a základech nerovnosti mezi lidmi můžeme číst (tamtéž, 77): „Takto mohli lidé mimoděk získat hrubou představu o vzájemných závazcích a o výhodě spočívající v jejich plnění. O získání této představy se ovšem pokoušeli jen tehdy, pokud to vyžadoval aktuální a citelný zájem, neboť prozíravost pro ně nic neznamenala, byli vzdáleni tomu, aby se zabývali dalekou budoucností, nemysleli dopředu ani na další den. Jednalo-li se o to, aby ulovili jelena, cítil každý velmi dobře, že kvůli tomu musí věrně setrvat na svém místě. Kdyby však náhodou v dosahu jednoho z nich proběhl zajíc, nelze pochybovat o tom, že by ho bez rozmýšlení pronásledoval, a kdyby ho ukořistil, příliš by se nestaral o to, že jeho druhové kvůli němu svou kořist minuli.“

Náš argument zní, že pro hráče bude snazší spolupracovat ve hře s ještě vyšší mírou konfliktu, patří-li ke společnosti, v níž je rovnováha (Z1, S1) obecně přijatou normou chování. Tím jsme však opustili bezpečnou půdu teorie her, protože argumentujeme, že řešení hry závisí na řešeních jiných her, které se v matici právě analyzované hry vůbec nevyskytují.

Dosavadní argumenty lze shrnout takto:

1. Individuální pravidla rozhodování či zvyklosti mohou nabýt normativního statutu.
2. Zdá se být vhodné pracovat se vzájemně závislými užitkovými funkcemi. Druh a počet těch, jejichž užitek vchází jako pozitivní proměnná do užitkové funkce aktéra, je však zřejmě variabilní, a vyžaduje tudíž vysvětlení.
3. Vývoj norem spolupráce by mohl být závislý na minulém vývoji. Čím stabilnější jsou takové normy v hrách s danou úrovní konfliktu, tím vyšší je

pravděpodobnost, že členové takové společnosti budou schopni řešit formou spolupráce i hry s vyšší úrovní konfliktu.

Dosud jsme dostatečně nepojednali o otázce, jak vysvětlit vznik složky sankcí u interních institucí typu 2, tedy např. špatného svědomí nebo psychické újmy, jež mohou vzniknout, i když je téměř jisté, že nejsme nikým druhým pozorováni.

#### 7.3.3.4

#### O složce sankcí

Dennis Mueller (1986) argumentuje, že aktéři, kteří byli pod hrozbou sankce vychováni ke spolupráci, často spolupracují i v případech, kdy hrozba sankce schází. Tato myšlenka může být užitečná k vysvětlení převodu (transmise) interních institucí typu 2. Mueller navrhuje upravit v ekonomii používaný předpoklad chování „racionálního egoismu“ a namísto toho vycházet z „**adaptivního egoismu**“. Mueller se tak vyslovuje pro zohlednění poznatků z psychologie. Nelze však tvrdit, že chování směřující k dodržování norem, jež nám bylo vštípeno výchovou v dětství, je dodržováno za každou cenu, protože bychom tak zcela popřeli ekonomický přístup. Základním předpokladem ekonomie přece je, že téměř každé zvolené jednání lze vysvětlit na základě příslušných motivací. Je tedy nasnadě zavést **dvoustupňový model chování**. V prvním kroku se hodnotí aktuální problém rozhodování. Jsou-li náklady na dodržení normy spíše nízké, existuje velká šance, že se jednotlivec bude chovat v souladu s normou. Jednotlivý případ maximalizace užitku, často předpokládaný přístupem teorie racionální volby, se tedy neuskuteční. *Čím vyšší jsou náklady na dodržení norem, tím vyšší je pravděpodobnost, že problém rozhodování bude podřízen racionálnímu propočtu nákladů a užitků.* Problém je nyní očividně v tom, jak rozpoznat pravidelnosti v přechodu od jednoho způsobu rozhodování k druhému (viz také Kliemt 1991, 199).

Lindenberg (1992) rozvíjí přístup, v němž rozhodovací chování aktérů rovněž závisí na tom, jak tito zařadí aktuální rozhodovací situaci. Podle Lindemberga lze vyjít univerzálně z **existence tří instrumentálních cílů**:

1. zisku
2. dodržování norem a
3. zamezení ztráty.

V závislosti na tom, jak aktér strukturuje (*framed*) rozhodovací situaci, vystupuje do popředí jeden z těchto cílů. Situace, v nichž je upřednostňován instrumentální cíl dodržování norem před cílem zisku a zamezení ztráty, jsou pak situace, kdy aktéři dodržují pravidla, aniž by museli při jejich porušení počítat s tím, že budou ostatními sankcionováni. Otázkou samozřejmě zůstává, zda je vůbec možné systematicky rozpoznávat, který z těchto tří cílů a v jakých situacích vystupuje do popředí. Jen tehdy by bylo možné využít tohoto přístupu k předvídaní určitých způsobů chování.

### 7.3.3.5 Výhled

Mnoho pokusů o vysvětlení vzniku interních institucí předpokládá existenci určitých vysvětlujících proměnných, třeba existenci sdílených hodnot. Samozřejmě se nabízí učinit vždy další krok a tázat se, zda i v tomto případě jsme schopni s pomocí ekonomických nástrojů vysvětlit vznik těchto institucí. V posledních letech dospělo stále více vědců k přesvědčení, že ekonomický přístup k tomu nestačí, a je nutné využít i poznatků jiných disciplín, např. kognitivní vědy (tj. vědy o poznání). Viděli jsme výše, že předpoklad sdílených hodnot a norem znamená, že zúčastnění aktéři vnímají podobné situace obdobným způsobem. Zástupci kognitivní vědy se zabývají primárně touto otázkou, takže existuje naděje, že bychom se v tomto směru mohli od nich něčemu přiučit.

## 7.4

### Vzájemné závislosti interních a externích institucí

Doposud bylo naznačeno, jak by mohlo vypadat ekonomické vysvětlení vzniku norem. O možnosti, že vývoj norem by mohl být ovlivněn také platnými externími institucemi, ovšem dosud pojednáno nebylo. Ke zpracování této otázky by bylo třeba vyjasnit, zda a do jaké míry platné externí instituce „zdražují“ (tj. zvyšují nákladnost) chování, při němž jsou normy dodržovány, tedy chování, jež je ve shodě s interními institucemi. *Kdyby mělo být chování dodržující normy zatíženo vysokými náklady, je nutno počítat s tím, že časem zanikne.* Příkladem může být případ, kdy chování dodržující normy vede k porušením zákonů, čili externích institucí. Tak například dlouho se mělo za to, že je adekvátní se kvůli „vyřešení“ určitých konfliktů bít v souboji. Řada interních institucí zúčastněné informovala,

za jakých podmínek je souboj přiměřený, jaké chování se od nich očekává atd. Vlády mohou způsobit vymizení těchto institucí například tím, že muže, kteří se bili v souboji, ihned propustí ze státní služby, popř. je vůbec nezaměstná.

Na druhé straně, takové zákony, jež jsou v zásadním rozporu s normami značné části obyvatelstva, by mohly být spojeny s vysokými náklady na jejich prosazení. To může dokonce vést k nutnosti přizpůsobit jednotlivé externí instituce institucím interním.

Skutečnost, že externí instituce mohou způsobit změnu interních institucí, lze ukázat s pomocí empirické studie, jejímž autorem je Miegel et al. (1991). Studie se zabývá otázkou, jak vysvětlit rozdíly v hospodářském rozvoji různých částí Německa. Autoři zde velmi podrobně zkoumají to, co nazývají „hospodářsko a pracovními“ rozdíly, čímž rozumějí postoje týkající se ekonomicky významných aspektů soužití i pracovního místa. Pro nás je zajímavý jeden z dílčích aspektů studie, totiž pozorování, že *rozdílná úprava dědického práva* (tj. externí instituce) patrně *vedla k rozdílným postojům* – v naší terminologii interním institucím.

Stručně řečeno, v Německu existovaly dvě formy zemědělského dědického práva, jednak **právo hlavního dědice** a jednak **právo podílné** (tamtéž, 100-2). U práva hlavního dědice dědil celý zemědělský statek pouze jeden potomek, ostatní potomci byli vypořádáni takovým způsobem, aby stav statku nebyl ohrožen. To vedlo často k tomu, že ti, kdo nezdědili statek, na něm zůstali jako pracovní síly. Toto institucionální uspořádání mělo dva důsledky: Průměrná velikost statků byla poměrně značná a počet obyvatel téměř nevzrůstal, protože nedědicové neměli často žádné možnosti založit vlastní rodinu a uživit děti. Oproti tomu, na základě druhého práva podílného byly statky převedeny rovným dílem na všechny potomky, kteří byli oprávněni dědit. To mělo zcela jiné důsledky: Výnosy z jednotlivých statků se stále zmenšovaly, takže stále méně rodin mohlo žít pouze z nich. Počet obyvatel vzrůstal, protože většina dědiců založila vlastní rodiny. Oba tyto aspekty způsobily, že existovaly silné motivace poohlédnout se po jiných zdrojích příjmů mimo zemědělství, tedy zřít si třeba řemeslo nebo živnost. Na druhé straně toto institucionální uspořádání taktéž způsobilo, že stále rostl počet vlastníků nemovitostí. Miegel et al. (1991, 101) z toho vyvozují, že to trvale ovlivnilo hodnotové představy mnoha lidí, kteří tak velmi brzy získali zkušenosti ohledně šancí a rizik, jež souvisí s produktivně užitečným soukromým vlastnictvím. Autoři dále píší (tamtéž, 101): „Z tohoto spojení patrně vznikl

základní postoj, že lidé v oblastech s právem podílným ... byli způsobilí rychle si osvojit kapitalisticko-industriální vzor chování. Proto je zřejmě oprávněný závěr, že *právo podílné prospělo průmyslově hospodářskému rozvoji regionu*. Způsoby myšlení a nazírání silné skupiny byly tedy ovlivněny zde rozšířeným právem podílným směrem k výdělečné ekonomice více, než tomu bylo u slabé skupiny, v níž dominovalo právo prvního dědice.“

Často se také argumentuje, že rozsáhlý stát blahobytu prý vedl k uvolnění norem solidarity. Postará-li se stát o ty, kdo nejsou schopni se zaopatřit sami, pak není příliš užitečné být členem dobrovolné sítě. Dlouhodobě bychom tedy očekávali, že počty členů těchto sítí poklesnou a sítě se možná někdy úplně rozpadnou. To lze interpretovat jako racionální odpověď na změněné okolnosti.

## 7.5 Otevřené otázky

Skutečnost, že externí instituce mohou ovlivnit vývoj interních institucí, byla v podstatě ukázána na příkladu. Příklady však nemohou nahradit čistou teorii. Takovou teorii ovšem doposud nemáme k dispozici. Její vývoj není vůbec jednoduchý. Vědci jsou zvyklí jasně oddělovat závislé a nezávislé proměnné. Zde však se zdá, že existuje možnost vzájemného působení: Interní instituce mohou ovlivňovat vývoj externích institucí, zároveň mohou externí instituce opět zpětně působit na interní instituce. Máme zde nepochybně co činit s komplexními vztahy, jež vyžadují další analýzu.

K plnohodnotné „ekonomické teorii vzniku a změně interních institucí“ je ještě daleko. V této kapitole jsme se opět pokusili pojmenovat některé prvky, jež by snad mohly být na cestě k této teorii užitečné.

I když ještě dlouho nebudeme mít k dispozici plnohodnotnou teorii vysvětlení změny interních institucí, přesto se zdá být možné vyvodit na základě omezeného vědění několik hospodářsko-politických závěrů. K nim patří názor, že vývoj interních institucí probíhá převážně spontánně a vědomé změny prostřednictvím hospodářsko-politických zásahů často nejsou možné. Na druhé straně jsme právě viděli, že určité externí instituce mají předpověditelné důsledky na určité interní instituce. Jsou-li interní instituce relevantní pro interakce, jež se ve společnosti uskutečňují, musí se při změně externích institucí v ideálním případě počítat tak-

těž s jejich změnou. Dále jsme opakovaně poukazovali na to, že nekompatibility mezi interními a externími institucemi vedou ke zvýšení transakčních nákladů. Z toho lze vyvodit hospodářsko-politické doporučení, že (politicky změnitelné) externí instituce by neměly být zcela nekompatibilní s interními institucemi.

Otázka, jaké důsledky vyplývají z názorů nové institucionální ekonomie pro teorii hospodářské politiky, bude probrána ve čtvrté části této knihy.

### Opakování a další úvahy

1. Uvažujte o tom (analogicky s příkladem o kuřákovi z oddílu 2), jaké externality by mohli konstruovat účastníci následující situace: Cestující s chřipkou se posadí ve vlaku v plně obsazeném vagonu vedle jiného cestujícího, který bez přestání velmi hlasitě telefonuje.
2. Přemýšlejte, jaké pravděpodobně důležité determinanty v rámci evoluční teorie her musí zůstat nezohledněny při vysvětlení vzniku interních institucí.
3. Proč odkaz na opakování a reputaci nestačí k vysvětlení (prvního) vzniku norem?
4. Objasněte si pokus o vysvětlení vzniku norem (naznačený v oddíle 7.3.3) s pomocí příkladu, který si sami zvolíte.

### Doporučená literatura

1. Kritické zobrazení *homo sociologicus* najdeme u *Dahrendorfa* (1967).
2. Uvedené monografie jsou zčásti dost náročné, např. *Amann* (1999) nebo *Müller* (1990). Pro první kontakt s evoluční teorií her by však mohly být zajímavé úvody, které čas od času uveřejňují časopisy pro studenty. Vyplatí se podívat do *Vilkse a Clausinga* (1999) či *Stevena a Otterpohla* (2000).
3. *Jack Knight* se v různých publikacích zabýval vznikem a změnou interních institucí. Zde jmenujme pouze monografii „Institutions and Social Conflict“ (1992). V této knize je zvláště zdůrazněn význam moci při vzniku institucí.
4. O souvislosti mezi interními institucemi a demokratickou formou vlády pojednává *Voigt* (2002).





ČÁST



# **HOSPODÁŘSKO- -POLITICKÉ DŮSLEDKY**

## O nutnosti normativní teorie

### 8.1 Úvod

Zbývající tři kapitoly této knihy tvoří její čtvrtou a poslední část. V prvních třech částech jsme se zabývali pozitivními otázkami: V druhé části (kapitoly 2 až 5) otázkou, jaké důsledky mají různé instituce na (ekonomicky relevantní) proměnné, v třetí části (kapitoly 6 a 7) otázkou, jak lze vysvětlit vznik a změnu institucí s pomocí ekonomických nástrojů. Ve čtvrté a poslední části tohoto úvodu do institucionální ekonomie stojí v popředí normativní otázky: Jaké instituce máme zavádět? Které instituce máme legitimovat a jak přitom postupovat? Kapitola 8 a 9 spolu těsně souvisí: V následující kapitole jde o otázku, jaké důsledky vyplývají z nové institucionální ekonomie pro hospodářskou politiku, popř. teorii hospodářské politiky. Udílení hospodářsko-politických doporučení se neobejde bez normativního základu. Tato kapitola se naproti tomu zabývá nutností a možnostmi takového normativního základu.

V prvních třech částech jsme viděli, že instituce mohou podpořit blahobyt. Soukromá vlastnická práva a zaručená možnost jejich dobrovolné směny mohou vyvolat obrovské zvýšení blahobytu. Pozorujeme však, že existuje řada institucí, jež soukromou autonomii, resp. smluvní svobodu, omezují. Jaké jsou argumenty pro tato omezení? Je snad zapotřebí omezit stav soukromé autonomie (resp. smluvní svobody), aby byla soukromá autonomie (resp. smluvní svoboda) trvale zajištěna? Máme dobré argumenty pro to, abychom zakázali otrocké smlouvy, když nakonec mohou být i ony interpretovány jako omezení smluvní svobody? Méně extrémně může znít otázka, jaké argumenty hovoří pro omezení dispozičního práva na soukromé vlastnictví, např. ve formě výrobních úkolů nebo kontroly fúzí.

V této kapitole budeme postupovat takto: v dalším oddíle nejprve vymezíme, co rozumíme pojmem „normativní teorie“. Oddíl 3 je věnován představení argumentu, s jehož pomocí lze zjistit, zda určitá instituce (resp. celé institucionální uspořádání) může platit za legitimní či nikoli. V oddíle 4 se diskutuje o některých požadavcích na normativní teorii, jež vyplývají z předpokladů, příp. názorů nové institucionální ekonomie a jež se odchyľují od zavedené normativní teorie.

## 8.2

### Co znamená a k jakým koncům vede normativní teorie?

Začátkem 20. století argumentoval Max Weber v různých statích, že hodnotové soudy nemohou získat vědecký status. Postulát tzv. hodnotové neutrality, resp. **nepřítomnosti hodnotových soudů** je od té doby spojena s jeho jménem. V odborném časopise *Archiv sociální vědy a sociální politiky* (1904, 151, kurzíva v originále) napsal: „Empirická věda nemůže nikoho učit, co *má*, ale pouze co *může* a – podle okolností – co *chce*.“ Než se budeme zabývat nutností normativní teorie, uveďme stručně argumenty, které odpírají normativní teorii status vědeckosti.

Hodnotové soudy jsou výpovědi o tom, jaké má něco být – nikoli o tom, jaké to je. Zatímco výpovědi o tom, co je – pokud jsme se předem dohodli na určitých pojmech – jsou empiricky přezkoumatelné, u výpovědí, co se má (neboli co by mělo být) tomu tak není. Je-li cílem vědy hledání pravdy a výpovědi jsou označeny za pravdivé, odpovídají-li realitě (tento pojem pravdy odkazuje na filozofa Alfreda Tarskiho (1902–1983) a nazývá se rovněž „**korespondenční teorie pravdy**“), pak nelze výpovědi o tom, co se má, zařadit do oblasti vědy, jelikož nejsou *ověřitelné z hlediska své pravdivosti*. V každém případě mohou sloužit k bližšímu poznání představ svých nositelů o tom, co se má.

Proč se tedy v názvu kapitoly mluví o „nutnosti“ normativní teorie? Stručná odpověď zní: Nespokojí-li se ekonomové s identifikací hypotéz typu „když nastane x, pak vždy a všude dojde k y“, tedy s vysvětlováním světa takového, jaký je, ale mají-li zájem na tom, aby předkládali návrhy, jak jej lze uspořádat „efektivněji“ či „lépe“, pak potřebují referenční rámec, měřítko, jímž by mohli poměřit nynější stav světa. Aby mohly být identifikovány odchylky od toho, co je a co se má, a poté činěny návrhy, jak tyto odchylky redukovat, jsou prostě zapotřebí představy o tom, co je a co se má (co by mělo být).

Nyní se musíme ptát, jak se k takovému mínění dostaneme. Je jistě představitelné, že určité hodnoty lze zdůvodnit základními nebo nadřazenými hodnotami. Příklad by mohl znít takto: „Spolková vláda má nové spolkové země nadále finančně podporovat, protože je to spravedlivé.“ Zde je výpověď o tom, co se má, zdůvodněna obecnou normou (spravedlností), o níž si myslíme, že s ní lze obecně souhlasit. Myšlenkou, že s něčím lze obecně souhlasit, se budeme v dalším oddíle zabývat podrobněji. Především poukážeme na to, že jsme se zde dostali k **problému konečného zdůvodnění**, který je filozofům znám již po celá staletí. Mezi filozofy se mu říká „**Agrippovo trilema**“. Hans Albert je zpopularizoval mezi ekonomy pod názvem „**trilema barona Prášila**“. Výraz trilema naznačuje, že se jedná o neřešitelný problém. Pokusíme-li se normy, popř. hodnoty zdůvodnit pokaždé předcházejícími (pre-existujícími) normami či hodnotami, máme na výběr tři neuspokojivé možnosti: Můžeme se octnout v **logickém kruhu** (zásadnější hodnoty na nějakém místě pokusu o zdůvodnění „zdůvodnit“ méně zásadními hodnotami), v **nekonečném regresu** (tedy odkazovat *ad infinitum* na již existující normu) nebo proces ukončit **odkazem na dogma** (tj. na fakt, který není možné již nijak zdůvodnit, a je tedy nutné mu pouze věřit). Máme tedy na výběr mezi třemi neuspokojivými možnostmi.

V dalším oddíle se seznámíme s pokusem provozovat normativní institucionální ekonomii co nejméně neuspokojivým způsobem. Nejprve však ještě poukážeme na trojí nebezpečí normativní tvorby teorie, ale i na možnosti „zpracovat“ normativní teorie pozitivně. Nejprve nebezpečí:

1. Mnoho myslitelů podléhá nebezpečí **naturalistického omylu**. Tím se rozumí snaha činit nesprávné závěry od „být“ k „mít“. Protože něco nějak *je*, musí podle tohoto pojetí také existovat dobré důvody pro to, že to tak *má* být. Tento postoj výrazně kritizoval již David Hume.
2. Někdy podléhají ekonomové také **instrumentálnímu omylu**. Podle toho nejsou výpovědi o tom, co se má, vyvozovány samotnými vědci, ale přicházejí k nim např. ve formě politických úkolů. Ekonomové by měli pouze za úkol identifikovat prostředky, s jejichž pomocí by bylo možné co nejnázne dosáhnout politicky vytyčených cílů. Toto pojetí kritizoval již ve 30. letech 20. století Gunnar Myrdal. Tento přístup by totiž znamenal, že prostředky samy o sobě nemají hodnotu, že jsou hodnotově neutrální. Mají-li však prostředky vlastní hodnotu, pak nelze naznačenou dělbu úkolů uskutečnit,

protože volba (hodnotově non-neutrálních) prostředků umožňuje ekonomům vnášet své vlastní hodnoty do rozhodovacího procesu.

Nyní o možnostech „pozitivního“ zpracování normativních teorií. Streit (1991, 200) poukazuje na to, že lze velmi dobře rozlišovat mezi hodnotícími výpověďmi a výpověďmi o hodnotách. To znamená, že různá hodnocení lze popsat a přezkoumat, pokud jde o jejich vzájemné vztahy. Hodnocení, která z toho „skrytě“ vyplynou jako vědecké výpovědi, mohou být zveřejněny. To se často také nazývá „ideologická kritika/kritika ideologií“.

## 8.3

### Dva konkurenční normativní koncepty

#### 8.3.1

##### Přístup teorie blahobytu

V ekonomii se vytvořila asi před sto lety dodnes dominantní teorie, tzv. **teorie blahobytu**. Její přívrženci se zajímají o *maximalizaci společenské funkce blahobytu za určitých vedlejších podmínek*, tj. o **optimální alokaci zdrojů**. Pod pojmem alokace zdrojů chápou ekonomové přidělení statků a faktorů osobám nebo výrobním procesům. Pokud trh při vytváření optimální alokace „selže“, hlasují často pro státní zásahy, jež mají vést k tomu, že této optimální alokace bude alespoň přibližně dosaženo. Na základě jednoznačného zaměření na optimální alokaci by tento přístup mohl být nazýván **alokačním přístupem**. Alokační přístup je založen na řadě předpokladů, z nichž se jeví jako nejdůležitější a) že lze jednoznačně určit kritérium maximalizace (tj. jakou veličinu maximalizovat), b) že představitelé státu disponují znalostmi, jež mají převahu nad znalostmi tržních aktérů a c) že představitelé státu mají skutečně motivaci využít převahy svých znalostí k maximalizaci společenské funkce blahobytu. Užitečnost všech těchto předpokladů byla představiteli zcela různých výzkumných programů pravidelně zpochybňována. Tyto kritické výhrady zde nebudeme jednotlivě opakovat. Omezíme se na stručný popis tří kritických bodů, které uveřejnil již roku 1969 Harold Demsetz. Kritizoval povrchní spojení mezi „selháním trhu“ a požadavkem jeho nahrazení státem.

Ideál ekonomie blahobytu spočívá na předpokladech, které nebudou nikdy ani přibližně splněny. Porovnává-li se ideální modelový svět s realitou, dopadá realita pravidelně velmi špatně. Trvalá snaha usměrňovat svět směrem k nikdy nerealizovatelnému modelu se počínaje Demsetzem nazývá také „**omyl nirvány**“ (*nirvana fallacy*). Tento přístup se většinou slučuje alespoň s jedním ze tří **chybných předpokladů** (podle Streita 1991, 22):

1. *Stát může jednat dokonale.* Ve skutečnosti nejsou omezeny pouze znalosti účastníků trhu, ale i znalosti byrokratů či politiků. Také oni sledují své vlastní cíle. Srovnávat reálné tržní procesy s idealizovaným jednáním státu je tudíž nesprávné.
2. *Přerozdělování není spojeno s žádnými náklady.* Korigují-li zástupci státu alokaci, která byla výsledkem tržních procesů, není to samozřejmě zdarma. Vznikají přitom nejen přímé náklady (snížení užítku těch, kterým stát něco odejme, ale i samotné náklady na byrokracii), ale i nepřímé náklady, jež jsou důsledkem změněných jednání soukromých hospodářských subjektů. Nepřímé náklady opět vznikají jako důsledky změněných motivací na základě státního přerozdělování (např. nižší produkt v důsledku demotivace vysokým zdaněním).
3. *Jednání v souladu s modely.* S tím je spojeno očekávání, že aktéři se budou chovat tak, jak naznačují příslušné modely. Často však pozorujeme, že se chovají jinak, např. jednájí rizikově, nikoli z hlediska rizika neutrálně.

George Stigler jednou ironicky popsal postup ekonomů blahobytu tak, že se podobá chování členů poroty, kteří si při klavírní soutěži poslechnou jen prvního, špatně hrajícího pianistu a hned poté vyhlásí vítězem jeho soupeře, aniž by si tohoto druhého pianistu vůbec poslechl. Někteří zástupci nové institucionální ekonomie jsou na rozdíl od ekonomů blahobytu přesvědčeni, že snahy o optimální alokaci v rovině výsledků jsou zásadním omylem. Hospodářství pro ně není organický celek, který je možné nějakým smysluplným způsobem maximalizovat. Místo toho je zajímavá otázka, jak lze koordinovat interakce řady aktérů tak, aby výsledkem byl řád – a blahobyt. V rámci tohoto přístupu se vytváří koordinace tím, že se ptáme, jaký soubor institucí je nejlépe schopen umožnit aktérům tvorbu očekávání. Tato očekávání přitom nemohou být součástí nějakého společného centrálního plánu, ale musí plynout z naplňování různých individuálních cílů. Tento přístup by proto mohl být nazýván také **koordináčním přístupem**.

Jeho představitelé tím odkazují na jinou rovinu analýzy než zástupci alokačního přístupu: Zatímco zástupci koordinačního přístupu se zajímají o instituce, které směnu usnadňují (nebo i ztěžují), představitelé alokačního přístupu se zajímají o odhad konkrétních výsledků různých alokačních mechanismů.

Již v první kapitole jsme poukazovali na to, že představitelé nové institucionální ekonomie nejsou ještě zajedno v tom, zda nová institucionální ekonomie v podstatě setrvává v rámci alokačního přístupu a pouze tematizuje otázky, které si tento přístup dosud nekladl, anebo zda je NIE založena na zásadně jiném normativním přístupu. Alokační přístup ekonomie blahobytu byl popsán již nesčetněkrát. Proto jej zde nebudeme podrobně popisovat a namísto toho se budeme obsáhleji zabývat koordinačním přístupem, který preferují někteří institucionální ekonomové.

### 8.3.2

#### Hypotetický konsensus – metoda odvození normativních výpovědí

James M. Buchanan vešel ve známost jako konstituční ekonom, tedy jako vědec, který se s pomocí ekonomických nástrojů zabývá základními systémy pravidel – ústavami. Ústavy se skládají z institucí, v tomto směru tedy lze konstituční ekonomii interpretovat jako dílčí oblast nové institucionální ekonomie. Buchananovým hlavním cílem je vysvětlit vznik institucí a vyvinout zásady pro hodnocení existujících právních systémů (Buchanan 1975, 54 a 50f.). Podle vlastních slov se snaží – bez použití externích norem – odvodit logickou strukturu sociálních interakcí pokud možno co nejvíce z toho, že jednotlivci jsou při maximalizaci svého užitku vedeni vlastním zájmem (tamtéž, 80).

V posledním oddíle jsme viděli, že problém konečného zdůvodnění je v zásadě neřešitelný. Ani Buchanan tudíž nevychází ze stanovení hodnot. Základním hodnotovým soudem jeho normativní teorie je, že cíle a hodnoty žádného jedince nemají být *a priori* důležitější než nějakého jiného člověka. Tento postoj je nazýván také **normativním individualismem**. Znáte metodologický individualismus jako základní předpoklad ekonomie, podle něhož jednají výhradně jednotlivci, nikoli organizace, systémy nebo jiné entity. Normativní individualismus je pojetí, že *výhradně jednotlivci* jsou *zdrojem hodnot*, příp. hodnotových soudů. Tento postoj tedy znamená, že neexistují žádné externí zdroje norem, jako např. boží přikázání nebo přirozené právo. Jakmile připustíme možnost, že jednotlivci mají

rozdílné hodnoty, příp. sledují různé cíle, vzniknou potíže při použití alokačního přístupu, s nimiž jsme se právě seznámili.

Ze základního hodnotového soudu lze však odvodit metodickou normu. Buchanan převzal tuto úvahu Knuta Wicksella (1896), švédského ekonomy, který velkou část svého díla napsal v němčině: Smlouvy o směně soukromých statků jsou hodnoceny jako „výhodné“, pokud zúčastnění partneri směny se smlouvou dobrovolně souhlasí. Smlouva je „efektivní“, „dobrá“ či „výhodná“, protože zúčastnění si od ní slibují prospěch, jinak by přece smlouvu neuzavřeli. Účastníky směnné aktivity jsou často myšleni jen dva aktéři, kupující a prodávající. Buchanan nyní následuje Wicksella, který požadoval totéž kritérium k posouzení rozhodnutí, jehož důsledky se týkají více než dvou zúčastněných – v případě pochybností celé společnosti. Pravidla, jež mají později všichni členové společnosti dodržovat, lze hodnotit jako výhodná pro všechny členy společnosti jen tehdy, jsou-li dobré důvody předpokládat, že každý jednotlivý člen by s nimi mohl souhlasit. Pravidla jsou legitimní tehdy, nemůže-li žádný racionální jedinec mít něco proti tomu, aby byla zavedena. Paretovo kritérium je zde tedy aplikováno na celou společnost. Jedná se o *použití Paretova kritéria pro celou společnost*.

Dosažení **jednomyslnosti** však může být spojeno se značnými náklady. Racionální jednotlivec tudíž nebude trvat na tom, že všechna kolektivní rozhodnutí byla činěna jednomyslně, nýbrž pouze ta základní. To jsou patrně především rozhodnutí o pravidlech, která musí vlády později respektovat při svých konkrétních rozhodnutích, tedy ústavní pravidla.

Zde naznačený normativní přístup se tedy pevně drží Paretova kritéria, jež je základní i pro ekonomiku blahobytu, interpretuje jej však zcela odlišně:

1. Nejsou to konkrétní výsledky alokace, jež jsou hodnoceny pomocí kritéria, ale pravidla, příp. instituce, jejichž použití pak vede k určitým výsledkům. Jsou-li pravidla, která vedla k určitému výsledku, považována za legitimní, pak již neexistují důvody, aby byly výsledky hodnoceny jako „nespravedlivé“ apod. (viz také Hayek 1976).
2. „Paretova optimalita“ se zde mění v „Paretovu superioritu“. Optimum nelze z hlediska koncepce již zlepšit. Je-li pravidlo naproti tomu identifikováno jako „Pareto-superiorní“, není to koneckonců nic jiného než použití



komparativní institucionální analýzy: Vychází-li se v určitém okamžiku z toho, že existuje obecný souhlas s jiným než právě platným pravidlem, potom se porovnává *status quo* s alternativou. Je-li alternativní návrh vhodný k tomu, aby vytvořil jednomyslný konsensus, lze jej interpretovat v porovnání s dosud platnými institucemi jako superiorní (nadřazené). To však v žádném případě neznamená, že by nemohlo existovat nějaké ještě lepší třetí pravidlo.

3. Je-li určitý stav Pareto-optimální, může být v rámci ekonomie blahobytu zjištěno jednotlivým vědcem. To znamená, že se vědcům připisuje něco jako vševědoucnost, vždyť přece očividně znají všechny preference všech relevantních aktérů. Buchanan pokládá tento postoj za „naprosto nepřijatelný“ (1959, 126). Vědec může považovat určité politiky za Pareto-superiorní, ovšem nemůže vědět, jestli jsou takto vnímány i těmi, jichž se týkají. K tomuto zjištění je totiž zapotřebí jejich reálného souhlasu.

Buchananův normativní přístup nevyovídá tedy o tom, které instituce má společnost zavádět. Popisuje však způsob, s jehož pomocí lze zjistit, zda existují instituce, s nimiž by jednotlivci za určitých, přesněji specifikovaných okolností mohli souhlasit. Je-li tomu tak, pak jsou tyto instituce legitimovány a měly by být také zavedeny. Na první pohled se tento postup jeví jako přesvědčivý: Začíná u jednotlivce a nemusí se odvolávat na externí zdroje hodnot, resp. hodnotových soudů. V následujícím pododdíle však uvedeme některé slabiny této metody.

### 8.3.3

#### Několik kritických námitek proti kritériu konsensu

Již roku 1959 uvedl Buchanan tři problémy, které by mohly stát v cestě skutečné realizaci kritéria konsensu (tamtéž, 134ff.). Za účelem eliminace těchto problémů se Buchanan snažil namísto faktického konsensu pracovat s **hypotetickým konsensem**. Příkladem hypotetického konsensu je jeho argument ohledně omezení rychlosti: „...zdá se jednoznačně možné, že by býval mohl vzniknout obecný souhlas s uložením některých omezení...“ (1978, 35). Buchananem předpokládaný obecný souhlas lze očekávat pouze na základě racionálních důvodů, které by hovořily pro takové omezení. Pouze hypoteticky možný souhlas se skutečně existujícími institucemi však nijak neomezuje *libovlnost hodnocení* toho, co se hypoteticky předpokládá. To naznačuje i jiná formulace, v níž Buchanan odlišuje skutečnou shodu (*agreement*) od koncepční shody (*conceptual agree-*

ment). Člověk se musí ptát, zda výsledky, které můžeme pozorovat, by mohly být vyvolány systémem pravidel, s nimiž bychom mohli souhlasit v koncepční fázi schvalování, popř. vypracovávání pravidel (např. Buchanan 1977, 129f). Zavedení externích pozorovatelů se v důsledku neliší od zavedení exogenních hodnotících kritérií, které Buchanan přece odmítá. Tito pozorovatelé by přitom rozhodovali, zda by určité politické výsledky mohly být výsledkem rozhodovacího procesu, jenž je založen na pravidlech, na nichž by bylo možné se během procesu jejich ustavování shodnout. Pokud různí externí pozorovatelé vyjádří různé názory na to, s jakým pravidlem by mohlo obyvatelstvo souhlasit, ukazuje se křehkost „koncepční shody“. Pokus takto posoudit, případně legitimovat rozhodnutí např. o kolektivním statku tedy neobstojí a Buchananovo kritérium konsensu lze považovat přinejlepším za formální metodické kritérium.

Možnost hypotetického konsensu závisí také na předpokladu, jaké informace mají aktéři již k dispozici. Znájí-li přesně své společensko-ekonomické postavení, pak z něj vycházejí při usuzování svého budoucího vývoje. Změny pravidel, od nichž očekávají zhoršení své pozice, by se nesetkaly s jejich podporou, a kritérium konsensu by tedy ztroskotalo. Aby se tomu zamezilo, zavedl John Rawls (1971) tzv. **závoj nevědomosti** (*veil of ignorance*). Ptáme se, zda by jednotlivci mohli souhlasit se změnou pravidla, kdyby neměli určité informace, které ve skutečnosti mají: Předpokládá se, že by nevěděli, jsou-li mladí či staří, chudí či bohatí, silní či slabí atd. Tato myšlenka má zajistit, že za legitimní lze považovat jen pravidla, která neznevýhodňují (nebo naopak neupřednostňují) žádnou společenskou skupinu. Hospodářsko-politické důsledky tohoto legitimačního cvičení nejsou zatím jasné: Představte si, že aktuálně platné institucionální uspořádání nelze legitimovat (protože určité skupiny by s ním nikdy nesouhlasily), zatímco návrh na zlepšení uspořádání úspěšně prošel testem hypotetického konsensu. Dokud však nelze zajistit reformnímu návrhu příslušnou politickou – reálně existující – většinu, zůstal by zachován nelegitimní *status quo*.

## 8.4 Požadavky na normativní teorii z pohledu institucionální ekonomie

Jako základní předpoklady nové institucionální ekonomie jsme vždy opakovaně uváděli a) omezenou racionalitu aktérů a b) kladné transakční náklady. Oba tyto předpoklady by se tedy měly znovu objevit i v normativní teorii. V tomto oddíle jsou představeny dvě možnosti, jak tyto předpoklady explicitně zohlednit. Co na těchto přístupech není příliš povzbudivé, je skutečnost, že dospívají ke zcela odlišným výpovědím. Z toho je patrné, že zohlednění dvou základních předpokladů zřejmě nepostačuje k odvození výpovědi, s nimiž by bylo možné obecně souhlasit.

### 8.4.1 Williamsonův přístup

Oliver Williamson se drží konceptu „efektivnosti“, avšak definuje ho úplně jinak, než je obvyklé v konvenčních teoriích. Píše (1996, 195): „Výsledek, pro něž nelze popsat žádnou proveditelnou alternativu, která by byla *realizována s čistým zvýšením užitku*, je označen za efektivní“ (kurzíva Voigt). Vzpomeňte si: Demsetz (1969) vyčítá ekonomům blahobytu, že porovnávají dokonalé jednání státu s nedokonalými výsledky trhu. Williamson z toho vyvozuje ve své modifikované definici efektivnosti důsledek: Smysl má pouze porovnávat realizované, popř. realizovatelné alternativy. Institucionální změnu lze hodnotit jako výhodnou jen tehdy, zohlední-li se náklady jejího uskutečnění v porovnání se současným stavem (který již existuje). *Jsou-li relevantní transakční náklady tak vysoké, že neexistuje žádná lepší proveditelná politika, nazývá Williamson současnou realizovanou politiku „efektivní“*. Při dedukci *teoretického* optima se politická platná omezení často opomíjejí, takže stav, pro který nelze uvést žádná proveditelná zlepšení, je i přesto neprávem označen za neefektivní.

### 8.4.2 Hayekův přístup

Hayek za svého života zdůrazňoval, že jsme trpěli „**princiální nevědomostí**“ a varoval před „**osudovou domýšlivostí**“. Prvním pojmem rozuměl, že naši nevědomost nelze odstranit ani nesmírně namáhavými výzkumy, druhým, že lidé se často pokoušeli vytvořit společenská zřízení založená na věděni, jehož se jim

nedostávalo a ani tomu nemohlo být jinak, protože velká část naší nevědomosti je zkrátka principiální. Také v Hayekově díle hrají ústřední roli předpoklady omezené racionality a kladných transakčních nákladů, ačkoliv je málokdy nazývá těmito pojmy.

Je-li nevědomost nebo – jak poněkud optimističtěji píše Streit (1991, 82) – **nedostatek vědění** principiální, pak je otázkou, jak se s tím co nejinteligentněji vyrovnat. Hayekova odpověď na tuto otázku není nová, a tedy ani nijak originální. V návaznosti na Kanta (1797) požaduje, že pravidla – instituce – by měla splňovat určité vlastnosti, které Kant a Hayek shrnují pod pojmem „**univerzalita**“. Tím je míněno, že mají být a) *obecné*, tj. použitelné pro nepředvídatelné množství osob a případů, b) mají být formulovány *abstraktně*, popř. negativně, tj. nepředepisovat konkrétní jednání, ale pouze zakazovat určité způsoby jednání, c) mají být *určité*, popř. nepochybné, tj. dotčené osoby mohou vědět, je-li určité jednání zakázáno či povoleno a d) mají být *odůvodnitelné*, tj. měly by být výsledkem racionálního diskursu (viz např. Kersting 1994, kapitola 6).

Univerzální pravidla mají podle Hayeka nejméně dva žádoucí důsledky: Na jedné straně snižují nejistotu, popř. zvyšují očekávání jistoty, což je vlastnost, kterou od institucí žádáme. To je zajištěno především vlastností určitosti, popř. nepochybnosti.<sup>27</sup> Na druhé straně však připouštějí určité modifikace či zavádění novinek na základě své abstraktnosti. To je velmi důležitá vlastnost pro otevřenost a dynamické hospodářství. Použití univerzálních nástrojů znamená vzdát se v co největší míře diskrečních zásahů (tj. zásahů závisejících na vlastní vůli toho, kdo rozhoduje). Diskreční rozhodnutí se týkají konkrétních případů, a proto nejsou univerzální. Hayekovi je jasné, že použití univerzálních pravidel vede v některých případech k tomu, že se vzdáváme využití vědění, kterým skutečně disponujeme (1963). Očividně však hodnotí výše právní jistoty, jež je důsledkem univerzálních pravidel.

<sup>27</sup> Nicméně je dodnes aktuální pozorování jednoho z autorů *Federalist Papers*, sborníku článků, jejichž autoři horovali pro přijetí nové americké ústavy z roku 1787. Alexander Hamilton (1788/1994, 212) praví: „Všechny nové zákony, i když byly formulovány s velkou technickou odborností a prodiskutovány v co největší šíři a co nejdůkladněji, jsou přesto nazírány jako více či méně nejasné a nejednoznačné, dokud nebyl jejich význam přesně stanoven a zjištěn na základě řady zvláštních aplikací a nálezů.“ Z toho lze ve spojení s požadavkem jistoty očekávání vyvodit doporučení, aby ke změně pravidel, resp. institucí, docházelo co nejméně.

### 8.4.3 Důsledky obou přístupů

Jak Williamson, tak Hayek zdůrazňují naše omezené vědění, resp. naši omezenou racionalitu, vyvozují z toho však rozdílné závěry. Williamsonovy názory lze interpretovat asi takto: Protože neznáme nejlepší pravidla, máme zájem na tom, abychom mohli pravidla změnit, jakmile se zvýší stav našich znalostí o jejich účincích. To by hovořilo pro dostatečně otevřené definování pravidel, aby se nové poznatky o změnách v oblasti jejich působnosti mohly stát jejich součástí, aniž by bylo zapotřebí modifikovat samotná pravidla. Je-li úprava pravidel přesto nutná, neměly by být náklady na tuto změnu příliš vysoké, aby se nově získané poznatky mohly neprodleně použít.

Hayek naproti tomu zdůrazňuje, že racionalita všech aktérů je omezená. To platí nejen o právnících, kteří musí interpretovat abstraktní, popř. otevřeně formulované právo, ale i o zákonodárcích, kteří mají „přetavit“ nové poznatky do institucionálních forem prostřednictvím změn zákonů. Jelikož je racionalita všech, kdo rozhodují, omezená, hovoří mnohé pro to, aby pravidla byla formulována co nejjednodušeji.

Williamson by proti tomu patrně namítal, že by bylo pošetilé vzdávat se vědomě znalostí, kterými disponujeme. Jeho doporučení jsou charakterizována nadějí, že naše poznatky o způsobu fungování institucí lze rozšířit, nevyznačuje se tedy principiálním nedostatkem vědění. Naskýtá se však otázka, jak můžeme vždycky vědět, že víme něco nového. Zkušenosti z praktické ekonomické politiky ukazují, že zdánlivě jisté poznatky se mohou zakrátko ukázat jako nevhodné: Například proticyklické řízení agregátní poptávky opírající se o Keynesese nepovažuje dnes již převážná většina ekonomů za účelné.

Hayek a Williamson činí rozdílné předpoklady o tom, co vůbec lze vědět. Jejich rozcházející se důsledky týkající se způsobů zacházení s naší nevědomostí, jsou však možná také důsledkem odlišné váhy dílčích cílů. Zatímco Williamson doufá, že nové znalosti se co nejrychleji stanou součástí platných institucí, Hayekův přístup je založen na jistotě očekávání, resp. právní jistotě aktérů. O tom, zda je možné vyřešit naznačený kompromis s pomocí nějakého (meta)teoretického argumentu, zde již pojednávat nebudeme.

## 8.5 Otevřené otázky

V této kapitole jsme zopakovali některé problémy, jež mají představitelé nové institucionální ekonomie s použitím nástrojů ekonomie blahobytu. Jako alternativu jsme uvedli přístup, který je spojen především se jménem Jamese Buchanana. Je zřejmé, že i tento přístup má četné problémy a nedostatky. Proto byla v dalším kroku představena mínění dvou vědců, u nichž hrají hlavní roli jak omezená racionalita, tak kladné transakční náklady. Důsledky, jež Williamson a Hayek vyvozují z těchto předpokladů, nejsou však vůbec identické. V další kapitole se budeme zabývat otázkou, jaká hospodářsko-politická doporučení mohou zástupci nové institucionální ekonomie učinit již dnes.

### Opakování a další úvahy

1. Ujasněte si význam naturalistického, popř. instrumentálního omylu pomocí příkladu, který si sami zvolíte.
2. Pokuste se použít metodu hypotetického konsensu k legitimaci ústavních pravidel pro jednu oblast politiky (např. důchodovou politiku).

### Doporučená literatura

1. Rychlé a spolehlivé informace o základních vědeckých teoretických otázkách lze získat z Příručního slovníku vědecké teorie (*Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*), který vydali *Helmut Seiffert* a *Gerhard Radnitzky* (1992).
2. Autorem čtivé úvodní učebnice o ekonomii blahobytu je *Bernhard Külp* (1984).
3. Fundovanou kritiku přístupu ekonomie blahobytu lze nalézt v první kapitole učebnice, jejímž autorem je *Streit* (1991).
4. Buchananův přístup obsáhle popisuje a kritizuje *Voigt* (1994).

## Důsledky pro teorii hospodářské politiky

### 9.1 Úvod

V předchozí kapitole jsme se zabývali otázkou, jak lze odvodit tvrzení o tom, co by mělo být, pokud jde o instituce. V této kapitole se budeme věnovat otázce, zda má (popř. měla by mít) nová institucionální ekonomie důsledky pro teorii hospodářské politiky. Teorie hospodářské politiky se tradičně zabývá popisem a identifikací hospodářsko-politických cílů, vymezením prostředků k jejich dosažení a objasněním nositelů hospodářsko-politických opatření.

Již řadu let se stále opakuje, že teorie hospodářské politiky je v „krizi“. Tomuto hodnocení často předchází pozorování, že mnohé rady, jež ekonomové poskytli v dobrém úmyslu politikům, leží v zásuvkách psacích stolů úředníků a sedá na ně prach. Nemají tedy žádný efekt na hospodářskou politiku, která se reálně uskutečňuje. Kvalita teorie by se tak měřila podle míry jejího uskutečňování (implementace). Abychom si s „krizí“ poradili, museli bychom se tázat, zda by se míra implementace teorie mohla zvýšit odpovídající změnou teorie.

Jak již víte, zástupci nové institucionální ekonomie vycházejí z toho, že má smysl zohlednit omezenou racionalitu člověka i kladné transakční náklady také explicitně v ekonomických modelech. V této kapitole se chceme zeptat, jaké důsledky má formální zohlednění těchto předpokladů pro hospodářsko-politické rady, jež ekonomové udělují politikům. Jinak řečeno, do jaké míry se změní „optimální použití nástrojů hospodářské politiky“, počítá-li se explicitně s tím, že aktéři jsou jen omezeně racionální a transakční náklady jsou vyšší než nula?

V dalším oddíle budeme postupovat zcela tradičně: Budeme se tvářit, že máme co činit s politiky s dobrou vůlí, kteří mají zájem na maximalizaci nějak zjištěné funkce blahobytu, tj. nebudeme se ještě ohlížet na pravděpodobnost samotného

zavádění návrhů. V třetím oddíle je poněkud důkladněji analyzován specifický problém: Ptáme se na možnosti využití externích institucí k aktivaci latentně existujících, resp. fungujících interních institucí. Ve čtvrtém oddíle jsou přesněji popsány předpoklady tradiční teorie hospodářské politiky a je vysvětleno, proč se teorie hospodářské politiky nachází v krizi, když je úspěch pevně spojován s mírou zavádění konkrétních návrhů. V pátém oddíle je představeno další dilema, které nazveme dilematem determinismu. Zde se musíme ptát, jaký prostor vůbec ještě zůstává pro normativní teorii ekonomické politiky, vycházíme-li z toho (jak už jsme to učinili v třetím dílu této knihy), že vznik a změna institucí samých lze vysvětlit s pomocí ekonomických nástrojů.

## 9.2

### Hospodářsko-politické rady: Tradiční (naivní) přístup

V tomto oddíle představíme několik důsledků, jež by mohly pro praktickou hospodářskou politiku vyplynout z nové institucionální ekonomie. Tyto rady jsou míněny veskrze vážně a samy o sobě nejsou naivní. Nejsou zde však ještě zohledněny motivace, jež by mohly politiky odradit od jejich okamžité realizace. Naivní by tedy bylo očekávat od politiků neprodlené uskutečnění návrhů. Přesto má tento naivní – poněkud zdrženlivěji bychom mohli říci tradiční – přístup své oprávnění. Ukazuje nám, jaká opatření by politici implementovali, kdyby jednali v podmínkách odpovídajících danému omezení. Tento přístup lze proto použít i jako východisko k přemýšlení o jiných, lepších omezeních, s jejichž pomocí může být chování politiků usměrňováno. O tom se zde však hlouběji pojednávat nebudeme.

Zde uvedená hospodářsko-politická doporučení vyplývají z předchozích kapitol. Proto na tomto místě nejsou znovu podrobně odvozována.

**Doporučení č. 1:** *Usilovat o pouhé zlepšení fyzického a lidského kapitálu je nedostatečné. Minimálně stejně důležité je ustanovit instituce, jež usnadňují hospodářský růst.*

Tento návrh představuje rozšíření tradiční, resp. nové teorie růstu, tvůrci hospodářské politiky je však široce opomíjen. Poté, co Ostromová (1996, 229) prozkoumala zavlažovací systémy mj. v Nepálu, shrnula toto doporučení tak-



to: „Dárcovské organizace musí své úsilí zaměřit více na zlepšení produktivních schopností velké části místního obyvatelstva, namísto toho, aby se zajímaly prostě jen o výměnu jednoduchých infrastruktur za moderní a technicky náročné infrastruktury“.

Funkce institucí spočívá v tom, že umožňují aktérům vytvářet očekávání, jež jsou pravděpodobně správná. Každý druh institucionální změny, i když je tato změna vedena těmi nejlepšími záměry, znamená nebezpečí nárůstu nejistoty. Naopak platí, že je tím snadnější vytvořit patřičná očekávání, čím déle jsou určité instituce platné v nezměněné podobě. Instituce mají pak charakter kapitálového statku, protože s přibývajícím „věkem“ jejich hodnota stoupá (viz Buchanan 1975, kapitola 7). Politické doporučení z toho plynoucí zní:

**Doporučení č. 2:** *Změna institucí by měla být výjimkou, nikoli pravidlem. Slibuje-li změna institucí čisté zisky, pak by měla probíhat pokud možno transparentně, aby si aktéři mohli utvořit očekávání, u nichž je vysoká pravděpodobnost, že se potvrdí.*

Je-li cílem hospodářské politiky zvyšovat příjem na jednoho obyvatele a externí a interní instituce jsou rozhodujícími proměnnými tohoto vývoje, pak není požadavek zavádění prorůstových institucí jistě žádným překvapivým doporučením. Realizace tohoto návrhu je však očividně velmi obtížná, jinak by bylo těžké vysvětlit, proč existuje tolik nefunkčních institucí. Instituce, které mají pouze formální platnost, a nepomáhají tedy partnerům při vzájemných interakcích vytvářet si stabilní očekávání, jsou málo účinné. Cílem ekonomické politiky by měla být tedy konvergence (sblížení) institucí *de facto* a *de iure*. Vláda má však problém s tím, aby se věrohodně zavázala prosazovat pravidla, která sama stanovila (**dilema silného státu**). Proč by měli jednotliví občané věřit vládě, když slibuje jistotu vlastnických práv, ale disponuje kompetencí vyvlastnění? Bylo navrhováno zvýšit jistotu vlastnických práv tím, že se stanou součástí ústavy země (v právním smyslu) (Gwartney a Holcombe 1997). Ale proč by měl být slib věrohodnější jen proto, že se objeví v nějakém písemném dokumentu s jiným názvem? Jiní autoři navíc tvrdí, že ustanovení obsažená v ústavě jsou nakonec realizována jen tehdy, mají-li sebezprosazující charakter (Hardin 1989, Ordeshook 1992). Může se také ukázat, že pravděpodobnost, že se ústavní opatření skutečně prosadí, pozitivně koreluje s rozsahem, v němž jsou tato opatření kompatibilní s interními institucemi platnými ve společnosti (Voigt 1999), tj.

**Doporučení č. 3:** *Vlády by měly zavádět jen takovou institucionální změnu, k níž se mohou věrohodně zavázat.*

Levy a Spiller (1994, 210) se zabývají tímto problémem a navrhují, že v některých případech, v nichž vlády země nemají možnosti se věrohodně zavázat, by mohly být schůdnou alternativou mezinárodní záruky. Hodí-li se Světová banka nebo jiné mezinárodní organizace k tomu, aby převzaly tuto roli, je nutno zkoumat případ od případu.

Institucionální změny, které zvětšují divergenci *de iure – de facto*, zvyšují transakční náklady a jsou tudíž kontraproduktivní. Keefer a Shirley (1998) poukazují na to, že politiky, jimiž mají být dosaženy změny externích institucí, se v minulosti často mýjely účinkem, a ptají se, zda by alternativa mohla spočívat v zaměření se na vyvolání změny interních institucí. Autoři však dodávají, že pouze adekvátní interní instituce nestačí k vyvolání udržitelného růstu. V řadě případů je dokonce pravděpodobné, že by snahy o radikální změnu interních institucí ztroskotaly. Pokusíme-li se o to například zavedením externích institucí, které použití určitých interních institucí trestají, pak celkové náklady na prosazení stoupnou. Budou-li soukromí aktéři nadále strukturovat své interakce podle nyní zakázaných interních institucí, budou muset být opatrnější než doposud, což tedy odpovídá zvýšení transakčních nákladů. Je-li prosaditelnost externích institucí vyšší v případě, že jsou kompatibilní s platnými interními institucemi, bezprostředně následuje další hospodářsko-politické doporučení:

**Doporučení č. 4:** *Při reformě externích institucí by měly být platné interní instituce explicitně zohledněny. Externí instituce by měly být v celém rozsahu kompatibilní s interními institucemi společnosti.*

Tento názor byl různými autory formulován různě. Tak např. North (1990a, 140) píše: „Existuje-li radikální změna formálních pravidel, která způsobuje jejich nesoulad (nekonzistenci) s existujícími neformálními omezeními, pak mezi nimi dochází k nepřekonanému napětí, které dlouhodobě povede k politické nestabilitě.“

Zdá se být nasnadě, že vlády by se vůbec neměly snažit „napravovat“ interní instituce společnosti. Tato implikace by však mohla být ukvapená. Na základě svých prací o zavlažovacích systémech navrhuje Ostromová (1996, 226), aby

zemědělci se špatně fungujícími zavlažovacími systémy dostali šanci navštívit a poučit se od komunit, jejichž zavlažování funguje dobře. Její obecné politické doporučení by se to mohlo formulovat takto:

**Doporučení č. 5:** *Měla by existovat snaha identifikovat doposud nevyužitý produktivní potenciál interních institucí a pomoci soukromým aktérům jako katalyzátor k využití tohoto potenciálu.*

Nyní se dostáváme k doporučení, které už není tak úplně naivní, jelikož zohledňuje politicko-ekonomické aspekty. Pro úplnost však o něm v tomto oddíle přesto pojednáme blíže. Předpokládejme, že vláda chce zvýšit tempa hospodářského růstu a usiluje zároveň o své znovuzvolení. Pak máme co dělat s otázkou politické udržitelnosti. Popularita vlády závisí i na pořadí, v jakém provádí institucionální změny. Ve vztahu k Novému Zélandu bylo poznamenáno (Edwards 1992), že pořadí tam provedených reforem nebylo optimální, protože včasnější reforma pracovního trhu by vyvolala nižší úroky a směnné kursy, což by znamenalo nižší náklady na přizpůsobení se reformám. V takových hodnoceních z hlediska ekonomie blahobytu se často nebere na zřetel cíl znovuzvolení vlád.

Pozorovatelé reforem provedených na Novém Zélandu (Evans, Grimes, Wilkinson a Teece 1996) referují, že současné provedení velkého počtu reforem zvýšilo politickou udržitelnost celkového programu. V řadě případů byly ztráty, které utrpěla jednotlivá odvětví v důsledku snížených subvencí nebo nižší ochrany více než kompenzovány zisky, jež mohla realizovat v důsledku zrušení subvencí a ochrany ve velkém počtu jiných odvětví. Odvětví, v nichž došlo k rozsáhlé deregulaci dříve, pak často požadovala podobná deregulační opatření také pro jiná odvětví. Formulováno jako politické doporučení:

**Doporučení č. 6:** *Při snaze realizovat institucionální změnu cestou deregulace je smysluplné zavádět rozsáhlé balíčky souběžně, aby aktéři, kteří ve svých vlastních odvětvích deregulací ztrácejí, dostali šanci polepšit si na základě deregulace v jiných odvětvích.*

Nakonec si musíme položit otázku, zda lze z pozorování, že změna institucí je proces závislý na minulém vývoji, vyvodit politická doporučení. S pomocí konceptu závislosti na minulém vývoji lze ozřejmit, proč mohou být zcela odlišné výsledné vzory důsledkem vývoje, který začal za zdánlivě velmi podobných,

i když ne zcela identických podmínek. Dosud nejsme schopni využít tohoto konceptu k vytváření prognóz. Závislost na minulém vývoji by tedy mohla sloužit hlavně jako odkaz na to, že rozhodnutí zdánlivě vedlejšího významu se mohou ukázat jako rozhodnutí s největšími důsledky. Je spíše sporné, zda lze z tohoto konceptu odvodit konkrétnější rady. Schiavo-Campo (1994, 10) poznamenává, že nepředvídatelné dlouhodobé důsledky, jež vyplnou ze zavedení doporučení zahraničních poradců, musí nést obyvatelstvo zemí, kterým takto radili. Z toho vyvozuje následující doporučení zahraničním poradcům: „Zde je zvláště významný *moral hazard* ve všech formách intervencí zvenčí – ať jsou míněny sebelépe“.

Jedním ze základních závěrů nové institucionální ekonomie je, že neexistují žádné dokonalé, tedy bez dodatečných nákladů fungující alokační či koordinační postupy. Předtím, než se člověk jako tvůrce hospodářské politiky rozhodne pomoci jednání státu korigovat selhání trhu, jež bylo zjištěno na základě abstraktních kritérií, měla by být zohledněna i možnost selhání státu. To lze formulovat i jako:

**Doporučení č. 7:** *Porovnávat by se měly pouze realizovatelné možnosti jednání s realizovatelnými možnostmi nápravy. Zaváděcí náklady nových institucí musí přitom být explicitně zohledněny.*

### 9.3

## Aktivace interních institucí prostřednictvím jednání státu?

V celé publikaci byla průběžně zdůrazňována relevance interních institucí. Některé z naivních rad nositelům hospodářsko-politických rozhodnutí se zabývaly vztahem interních a externích institucí a zaměřovaly se především na jejich kompatibilitu. V tomto oddíle trochu prohloubíme své úvahy o potenciálu využití interních institucí k dosažení hospodářsko-politických cílů, přičemž se budeme zabývat otázkou, zda může stát v určitých situacích sloužit jako katalyzátor. Představte si, že by sice existovaly interní instituce, ale že by nerozvinuly své působení bez odpovídajícího jednání státu, protože počet aktérů je např. velmi vysoký a koordinace chování bez zásahu státu se proto jeví nepravděpodobně. Smyslem je vyzkoumat, zda jednání státu – možná i jen ohlášení jednání státu – může vyvolat aktivaci latentně existujících interních institucí.

Předpokládejme, že prakticky všichni občané země vnímají znečištění životního prostředí jako závažný problém a v zásadě jsou všichni občané ochotni prostřednictvím určitého chování životní prostředí zatěžovat méně. Naléhání či přesvědčování s odkazem na morální hodnoty (*moral suasion*) – tedy snaha nositelů hospodářsko-politických rozhodnutí přimět občany morálním tlakem ke změně chování – by zde přesto asi mělo zanedbatelný účinek: I když předpokládáme, že by všichni občané byli v zásadě ochotni akceptovat náklady na lepší ochranu životního prostředí, přece jen lze sotva očekávat, že bez jakéhokoliv dalšího vnějšího popudu začnou individuálně snižovat zatížení životního prostředí. To je pro ně spojeno s náklady, ale jelikož individuálně je každý jen jedním z milionů znečišťovatelů životního prostředí, rovnal by se účinek změněného chování na kvalitu životního prostředí prakticky nule. Aktivace interních institucí vyžaduje tedy jiné formy jednání státu.

Znečišťovat životní prostředí méně než dosud znamená produkci kolektivního statku: Z čistšího životního prostředí mají prospěch všichni, nikdo nemůže být vyloučen z jeho užívání. Robert Sugden (1986, 137) ukázal, že dobrovolná produkce veřejných statků často ztroskotává, protože je enormně obtížné vytvořit spontánně jednoduché a transparentní pravidlo, které aktérům určí jejich individuální příspěvek k produkci veřejného statku. Co je tedy potřebné, je pravidlo, které udává jednotlivým znečišťovatelům úroveň jejich nového znečištění. Tím by byl již učiněn první krok k překonání sociálního dilematu.

#### **Konkrétní příklad: prohlášení o vlastním závazku**

Rádi bychom teď uvedli příklad toho, jak mohou být interní instituce aktivovány odpovídajícím jednáním státu, totiž prohlášení o vlastním závazku. Tím zde rozumíme prohlášení skupiny znečišťovatelů životního prostředí (většinou průmyslových svazů), že v určité lhůtě chtějí dosáhnout určitého politického cíle vzhledem k životnímu prostředí. Taková prohlášení jsou často vyvolána tím, že vláda vyhlásí, že chce vydat určitá nařízení. Skutečnost, že svazy dávají přednost prohlášení o svém závazku před přímou regulací, ukazuje, že si od toho slibují nižší náklady, než by byly náklady na regulaci. Často je s tím spojen výměnný obchod toho druhu, že vlády slíbí, že po dobu platnosti závazků nebudou uplatňovat jiné nástroje regulace. V Německu jsou známé příklady prohlášení o snížení emisí CO<sub>2</sub>, záruka výrobců automobilů přijímat zpět stará auta, jakož i prohlášení některých výrobců automobilů, že chtějí vyvíjet a vyrábět úsporné automobily.

Z hlediska teorie her bychom označili dohody mezi svazy a vládou za „laciné řeči“ („*cheap talk*“), které v žádném případě nezpůsobí změnu chování. Uvedme zde jen několik problémů: Vyjdeme-li z toho, že ani vláda, ani svazy nejsou dokonale informovány o preferencích druhé strany, pak mají obě strany zájem na tom, aby druhou stranu klamaly ohledně své preferenční funkce a konfliktních bodů. Vláda by mohla zahájit vyjednávání s přemrštěným regulačním cílem, svaz by vysoko vyčíslil počet ztracených pracovních míst v případě prosazení tohoto cíle atd. Kdyby došlo ke shodě, měly by obě strany *silnou motivaci k oportunistu ex post*: Vláda by mohla porušit svůj slib a navzdory dohodě použít další regulační nástroje, zatímco firmy sdružené ve svazu by měly tendenci nedodržet formulované cíle ohledně životního prostředí.

Dohody, které se prosazují samy, jsou dohody, u nichž mají zúčastnění *ex post* motivace skutečně dodržet závazky, s nimiž *ex ante* souhlasili. U prohlášení o vlastních závazcích se o takové dohody očividně nejedná. Oba hráči mají problémy s tím, aby se věrohodně zavázali přísliby, jež v rámci těchto prohlášení učinili. Politické transakční náklady se zde proto jeví velmi vysoké. Tím zde pro kritiky takového prohlášení o vlastních závazcích příběh končí: Jelikož nehrozí sankce, nemá ani jeden ze zúčastněných motivaci změnit své chování.

Pro pozorovatele s předběžnými znalostmi institucionální ekonomie zde ovšem příběh nekončí: Budou se ptát, zda prohlášení o vlastních závazcích mohou vyvolat aktivaci interních institucí změny chování členů svazu. Předpokládejme tedy, že snížení příslibů na úrovni svazu budou nějak „přidělena“ jednotlivým členským firmám. Pokud členské firmy vnímají příspěvková pravidla jako spravedlivá a závazná, pak to samo o sobě může vyvolat určité změny chování, i když v případě nedodržení nejsou očekávány žádné právní důsledky. Porušení pravidla *pacta sunt servanda* (smlouvy mají být dodržovány) může zúčastněným způsobit (psychické) náklady, jsou-li určitým způsobem socializováni. Řečeno terminologií, která je vám již známa: Interní instituce typu 2 by mohly chování usměrňovat. Sankce v případě, že členská firma nedodrží příslibené snížení emisí, by spočívala v tom, že porušení etických pravidel může být spojeno s nižší úrovní užítku.

Na druhé straně by mohla řada přispěvatelů podmínit svůj příspěvek tím, že alespoň většina ostatních rovněž poskytne příspěvek ve výši, jež je vnímána jako spravedlivá.<sup>28</sup> Zdá se, že přesně tuto funkci plní pravidelný monitoring prohlášení

<sup>28</sup> Sugden to nazývá „principem reciprocity“. Weimann (1994) hovoří o experimentálně potvrzené silně vyhraněné averzi proti vykořisťování.

o vlastních závazcích. V pravidelných intervalech se přispěvatelé mohou přesvědčit, že se nestali vykořisťovanými hlupáky,<sup>29</sup> ale že se podílejí na soukromém zajišťování veřejného statku. Použijeme-li Freyovy (1997) argumenty, že na dobrovolný souhlas s takovým chováním může působit vnitřní motivace, zatímco nedůvěra státu vede k vytěsňování (*crowding out*) a vyhýbavým reakcím, pak má smysl, aby monitoring neprováděli nedůvěřiví státní úředníci, ale nezávislé třetí subjekty. U prohlášení o závazku německého průmyslu ohledně snížení emisí CO<sub>2</sub> byl monitoringem pověřen výzkumný ústav RWI<sup>30</sup>. Zde by se dalo hovořit dokonce o dvoustupňovém monitoringu: Každá členská firma se může přesvědčit na základě číselných údajů předkládaných svým svazem, že se v rámci svazu podílí na fungujícím soukromém zajišťování veřejného statku. Úspěšné bilance všech zúčastněných svazů, které shromáždil a dokumentoval RWI, pak informují o tom, do jaké míry bylo překonáno společenské dilema nejen v rámci jednoho svazu, ale i mezi svazy.

Zastánci prohlášení o vlastních závazcích často argumentují, že nedodržení dohodnutých cílů ohledně životního prostředí může vést u veřejnosti s uvědoměným vztahem k životnímu prostředí ke ztrátě image, a proto mají firmy motivaci dosáhnout cílů, které veřejně deklarovaly. **Mechanismus reputation** lze interpretovat jako součást instituce, u níž je porušení pravidla neformálně sankcionováno třetími subjekty tím, že je aktérovi odepřeno společenské uznání nebo se jiní aktéři brání dalšímu vzájemnému jednání s aktérem, který má nízkou reputaci.

Odkaz na ekologicky uvědomělou veřejnost se však zdá být předčasný, popř. nepřesný ze dvou důvodů: Především se samozřejmě musí předpokládat kritická veřejnost, která sleduje dodržování prohlášení o závazcích po delší časové období. Vycházejme však z toho, že taková veřejnost existuje. Reputace by pak byla relevantní, kdyby porušitelé závazků mohli být cíleně zatíženi náklady, kterým by se v případě dodržení závazků mohli vyhnout. Pro jednotlivé spotřebitele by však bylo obtížné takové svazy<sup>31</sup> sankcionovat formou „*exitu*“, tedy tím, že přestanou nakupovat jejich výrobky apod.

---

<sup>29</sup> Hlupáky („*sucker*“) jsou nazýváni aktéři ve vězňově dilematu, kteří ještě spolupracují, zatímco ostatní již nikoli, čímž si títo ostatní polepší na účet hlupáků.

<sup>30</sup> *Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung*

<sup>31</sup> Na závazcích ohledně emisí CO<sub>2</sub> se podílely např. průmysl vyrábějící žáruvzdorné produkty, draselný svaz a spolkový svaz sklářského průmyslu a průmyslu minerálních vláken.



I kdyby bylo takové **odepření reputace** možné, mohlo by postihnout ty nesprávné subjekty. Nelze totiž vyloučit, že jsou to pouze někteří černí pasažéři v rámci svazu, kteří jsou odpovědní za to, že dobrovolně dohodnutý cíl nebyl dodržen. Tím jsme se však opět dostali k věžňovu dilematu uvnitř svazu. *Náklady způsobené odepření reputace* by museli černým pasažérům uložit především ostatní členové svazu. To se zdá i podstatně jednodušší, protože frekvence vzájemných interakcí členů svazu je patrně vysoká. Jinými slovy, členové svazu spolu hrají opakovanou hru. Zda vnitřní mechanismus reputace funguje – čímž se zvyšuje pravděpodobnost dodržení vyhlášených závazků – záleží mimo jiné na počtu členů svazu, přesnosti posuzování relevantních jednání vůči životnímu prostředí a současných preferencích jednotlivých členů.

Dále si lze představit, že svaz uvalí na nespolutpracující členské firmy i formální sankce, tedy se uplatní interní instituce typu 4. To by bylo relevantní tehdy, nemůže-li být dodržení pravidel zajištěno neformální sankcí. Nejpozději zde se stává významným vztah pána a správce mezi členskými firmami a vedením svazu.

Vidíme tedy, že *latentně existující ochota podílet se dobrovolně na produkci veřejného statku může být aktivována zástupci státu, když tito a) v případě neaktivace pohrozí externí institucí (zde pořádkovými pokutami, resp. regulačními náklady) a b) jsou aktérům nápomocni při překonání relevantního společenského dilematu*. Předtím, než se zástupci státu pokusí příslušným způsobem jednat, je vždy nezbytné přezkoumat, zda tyto dvě nutné podmínky existují, resp. zda alespoň mohou být vytvořeny. Pro prohlášení o vlastních závazcích má například rozhodující význam, že vysoké procento každé škodliviny je emitováno přehledným počtem znečišťovatelů, které lze rozdělit na dostatečně malé skupiny, v nichž lze uplatnit pravidlo alokace. Podmínkou funkce státu jako katalyzátoru by mělo obecně být, že a) u velké části dotčených existují odpovídající instituce typu 2, b) mohou být vytvořeny, popř. aktivovány sankční mechanismy u institucí typu 3.

## 9.4

### O krizi teorie hospodářské politiky

Teorie hospodářské politiky byla desítky let charakterizována přístupem, který se dnes označuje jako „**technokraticky elitářský**“ (Frey a Kirchgässner 1994, 341). Jeho představitelé předpokládali existenci společenské funkce bla-



hobytu. Posláním vlády zde je za platných vedlejších podmínek tuto funkci blahobytu maximalizovat. V rámci tohoto přístupu je úkolem hospodářsko-politických poradců zajišťovat použití optimálních nástrojů k maximalizaci funkce blahobytu.

Technokraticky elitářský přístup k teorii ekonomické politiky je kritizován desítky let. Prvním kritizovaným bodem je identifikovatelnost společenské funkce blahobytu. Nositel Nobelovy ceny za ekonomii Kenneth Arrow ukázal již roku 1951, že malý počet rozumných předpokladů může vést k tomu, že konzistentní agregace individuálních preferencí vůbec není možná, *společenskou funkci blahobytu* tedy vůbec *nelze smysluplně vytvořit*.

I kdyby však bylo možné formulovat takovou funkci, naskytl by se otázka, jaký důvod by politici měli mít k tomu, aby usilovali o její skutečnou maximalizaci. Opakovaně jsme poukazovali na to, že i ve vztahu k politikům se jeví jako smysluplné vycházet z toho, že především maximalizují svůj vlastní užitek.

S touto argumentací můžeme postoupit ještě o krok dále. Dosud jsme implicitně vycházeli z předpokladu, že ekonomové mají motivaci informovat politiky o použití nástrojů, které vedou k maximalizaci společenské funkce blahobytu. Tento předpoklad lze však rovněž kritizovat: Problém agregace přece není vyřešen tím, že se o to snaží vědci, nikoli politici. I zde se můžeme dále ptát, zda vědci maximalizují svůj vlastní užitek tím, že činí návrhy k maximalizaci společenské funkce blahobytu. Lze však argumentovat, že vědcům se dostává velké části jejich užitku na základě vážnosti, které se těší u svých kolegů. Pokud návrhy, jež pomáhají podporovat nějak vymezené obecné blaho, mají za důsledek vysokou reputaci v odborných kruzích, nelze předem vyloučit, že vědci mohou takovými návrhy zvyšovat svou vlastní úroveň užitku.<sup>32</sup>

Tradiční předpoklady chování podle teorie hospodářské politiky shrnuje tabulka 9.1. Pojem **všemohoucnosti** (*omnipotence*) předpokládá, že politici jsou schopni změnit svět tak, aby odpovídal předpokladům ekonomických modelů. To neznamená nic jiného, než že lze dosáhnout optimálních alokačních výsledků, učiní-li politici ta správná opatření. Všemohoucnost kromě toho předpokládá, že odpor proti těmto opatřením je nepodstatný. To se týká nejen odporu konkurenč-

---

<sup>32</sup> Také chování politiků není samozřejmě zcela determinováno stranou poptávky – především tedy voliči. Politici jsou často přesvědčeni o správnosti zcela určitých politických opatření. Je tedy nutno se ptát, do jaké míry jsou ochotni odchýlit se od svých přesvědčení, aby neprohráli příští volby.

ních politiků, ale i odporu správních orgánů (byrokracie), které musí opatření realizovat.

Předpoklad **vševědoucnosti** praví, že politici disponují rozsáhlými znalostmi. Znalí preference subjektů, znají platné ekonomické zákony, a proto jsou v kombinaci se svou všemohoucností schopni s použitím adekvátních ekonomických nástrojů optimalizovat společenský blahobyť.

předpoklady			
všemohoucnost	vševědoucnost	dobrá vůle	relevantní teoretické součásti
+	+	+	tradiční ekonomie blahobytu
-	+	+	teorie druhého nejlepšího
+	-	+	ekonomie informací
+	+	-	ekonomická teorie politiky
-	-	-	nová institucionální ekonomie

Tabulka 9.1 Důsledky pro teorii ekonomické politiky

Předpoklad **benevolence (dobré vůle)** konečně praví, že politici skutečně usilují o maximalizaci jakési zjištěné společenské funkce blahobytu (nikoli především o svůj vlastní užitek). Tabulka uvádí některé teoretické přístupy, jež vznikly v posledních desetiletích a jejichž zastánci částečně – nebo i úplně – modifikovali uvedené předpoklady. Představitelé **teorie druhého nejlepšího** („*second best*“) poukazují na to, že pokus vyléčit některé pošramocené modelové předpoklady nevede nutně ke zlepšení již dosažené alokace, ale může někdy vést k dalším zhoršením. Představitelé **ekonomie informací** se zabývají důsledky skutečnosti, že získání a využití informací je spojeno s nenulovými náklady. Zástupci **ekonomické teorie politiky** konečně považují předpoklad, že politici jednají jinak než ostatní aktéři (nezaměřují se totiž na vlastní, ale na obecný užitek), za systémově pochybený. Na tomto místě je nutné výslovně poukázat na to, že uvedené základ-

ní kameny teorie nelze redukovat pouze na předpoklady chování, ty ovšem tvoří jejich těžiště (viz tabulka 9.1).

Určitě si povšimnete, že zde nejsou explicitně uvedeny dva základní předpoklady nové institucionální ekonomie, totiž omezená racionalita a kladné transakční náklady. Budeme se proto nyní stručně zabývat vzájemnými souvislostmi mezi těmito dvěma koncepty NIE a tradičními předpoklady teorie ekonomické politiky.

Předpoklad vševědoucnosti lze také popsat jako předpoklad, že zkoumaní aktéři – zde vláda – disponují úplnou informací. Představitelé ekonomie informací a nové institucionální ekonomie však často z tohoto předpokladu vyvozují různé důsledky. Zatímco ekonomové informací hledají možnosti maximalizace užitku i při neúplných informacích, institucionální ekonomové se zajímají o stanovení institucí, které v průměru a dlouhodobě umožňují inteligentně zacházet s naším nedostatkem znalostí.

Politické transakční náklady, jako například náklady na přípravu, realizaci a zajištění politických směnných obchodů, jsou ve světě s všemocným diktátorem irelevantní. Institucionální ekonomové se ale v minulých letech politickými transakčními náklady nikterak intenzivně nezabývali. Tím se i oni vzdálili tomuto předpokladu ekonomie blahobytu. Zatřetí, také institucionální ekonomové vycházejí z toho, že chování politiků lze nejlépe modelovat jako chování všech ostatních aktérů, totiž jako chování maximalizující vlastní užitek.

Zdůvodňuje-li se krize teorie hospodářské politiky tím, že je založena na málo účelných předpokladech, musíme se ptát, zda lze s modifikovanými předpoklady alespoň zvýšit vysvětlovací hodnotu ekonomie. Že by se tím mohla zvýšit míra zavádění dobře míněných rad, se však zdá – alespoň *prima facie* – pochybné. Zde patrně zabředneme rovnou do dilematu, o němž budeme diskutovat v příštím oddíle.

## 9.5 Dilema determinismu

V této knize jsme se stále znovu vraceli k ekonomické teorii politiky. Tato teorie se rozchází se základním předpokladem tradiční ekonomie blahobytu: Doposud byli politici pojmáni jako diktátoři s dobrou vůlí, kteří mají zájem pouze na maximalizaci nějak zjištěné společenské funkce blahobytu. V ekonomické teorii politiky jsou politici modelováni jako všichni ostatní aktéři, totiž jako jednotlivci maximalizující svůj užitek. Vycházíme-li pak navíc z toho, že politici jsou schopni odhadnout důsledky použití různých nástrojů na svou popularitu, nezůstane již příliš mnoho místa pro hospodářsko-politické rady. Politici použijí vždy taková jednání, o nichž si myslí, že neohrozí jejich vyhlídky na znovuzvolení. Za těchto předpokladů je politické jednání jednoznačně determinováno. Říkat politikům, že by měli jednat jinak, má asi takový smysl jako říkat řece, ať jednou také teče jinudy, protože by to bylo atraktivní pro mnoho turistů.

Implicitně zde argumentujeme, že zájmy – nikoli ideje – určují jednání politiků. Nejsou-li ideje v souladu se zájmy relevantních aktérů, nemají mnoho šancí vstoupit do institucionální struktury země. To ovšem nevylučuje, že se vědcům podaří formulovat návrhy institucionálních změn, které by se se zájmy relevantních aktérů shodovaly. Lze si to představit asi takto: V problému určité interakce vnímají zúčastnění dosud výhradně prvek konfliktu. Předpokládejme, že vycházejí z toho, že hrají hru s nulovým součtem. Podaří-li se nyní vědci ukázat jim, že hra obsahuje dosud nepovšimnutý prvek spolupráce a že by si na základě odpovídajícího jednání mohli všichni polepšit, pak se mu podařilo identifikovat dosud nepoznaný směnný potenciál (tj. nevyužité příležitosti ke směně).

Buchanan argumentuje ve své stati (1994) velmi podobně a svou představu ilustruje s využitím věžňova dilematu. Vycházejme z toho, že *status quo* je realizací Nashovy rovnováhy (N, N). Dokud zúčastnění aktéři doufají, že si jednostranně polepší na účet toho druhého, tedy že dosáhnou (S, N) nebo (N, S), zůstává pro oba cesty k nadřazenému řešení (S, S) uzavřená. Podle Buchanana jde nyní o to, vzít jim naději na řešení mimo hlavní diagonálu (*Get them off the off-diagonals!*). Teprve pak je otevřená cesta k řešení (S, S). Protože si oba zúčastnění aktéři polepší oproti *statu quo*, může politik, který způsobí toto zlepšení, počítat s tím, že se jeho popularita zvýší a bude znovu zvolen.

Oba přístupy jsou logicky přesvědčivé. Naproti tomu lze ovšem směle pochybovat o tom, že by byly empiricky zvláště relevantní. Vědci, kteří pomáhají politikům nalézt taková řešení, by byli samozřejmě velmi žádanými politickými poradci, jelikož by pomohli zajistit vítězství ve volbách. Takové nesmírně žádoucí poradce ovšem v realitě neznáme.

		hráč ve sloupci	
		spolupracovat (S)	nespolupracovat (N)
hráč v řádku	spolupracovat (S)	3, 3	1, 4
	nespolupracovat (N)	4, 1	2, 2

Matice 9.1 Zisky ze spolupráce na základě redukce možných řešení

Thrainn Eggertsson (1997) se tomuto dilematu vyhnul *zdůrazněním neúplné informace*. Svět neúplné informace není úplně determinován. Odlišné a měnící se politické modely nejenže dávají prostor novým politickým směrům, ale může se také vyplatit investovat do politických modelů a ostatní přesvědčit o jejich správnosti. Eggertsson vychází explicitně z toho, že jak vědění politiků, tak vědeckých politických poradců je omezené. To také znamená, že existují konkurenční hypotézy, které spolu vzájemně *quasi* (jakoby) soutěží. Vědcům, kteří se zajímají o hospodářskou politiku, se proto může vyplatit přesvědčovat ostatní o vlastních hypotézách. Prokáže-li se totiž, že dosavadní akceptované hypotézy a politická opatření, učiněná na jejich základě, jsou nesprávné, popř. neuspokojivé, mají politici motivaci poohlédnout se po alternativách.

Eggertssonovu myšlenku lze snad ilustrovat různými hospodářsko-politickými způsoby, jež bylo možno pozorovat od druhé světové války. Nejprve jednoznačně převažovala keynesiánsky orientovaná ekonomická politika nad všemi ostatními konkurenčními přístupy, v 70. letech se karta obrátila ve prospěch monetaristů. V současné době lze pozorovat pragmatičtější přístupy, které se snaží vyhnout jednoduché dichotomii mezi keynesiánci a monetaristy.

### Keynesiánství a monetarismus

Teorie hospodářské politiky, jež má zájem na zavedení či realizaci svých rad, se někdy označuje také jako „**nauka o umění**“. Pragmaticky zaměřeni vědci

by explicitně zohlednili okolnosti, za nichž jsou určité institucionální změny navrhovány. Často se například argumentuje, že *šance na realizaci reformních návrhů jsou nadprůměrně vysoké v dobách krize*. Vede-li se postiženým krizí velmi špatně, jsou ochotni souhlasit i s rozsáhlejšími změnami institucí, jelikož mají naději, že by mohly vést ke zlepšení jejich situace.

V tomto oddíle jsme viděli, že předpoklad chování politiků, maximalizující jejich vlastní užitek, nás přivádí k dilematu, které jsme zde nazvali dilematem determinismu. Pokud však budeme brát vážně předpoklad neúplného vědění (resp. omezené racionality), mají i v takovém světě ještě místo ekonomové, kteří se s možnými radami obracejí k politikům, popř. veřejnosti.

## 9.6

### **Ekonomicko-politické reformy v praxi: Příklad Nového Zélandu**

Poté, co jsme se v předešlých oddílech převážně teoreticky seznámili s překážkami, ale i možnostmi hospodářsko-politických reforem, představíme v tomto oddíle poněkud podrobněji příklad rozsáhlého ekonomicko-politického reformního programu, a sice program, který byl uskutečněn v 80. a 90. letech 20. století na Novém Zélandu.

#### 9.6.1

##### Výchozí pozice Nového Zélandu

Nový Zéland byl roku 1840 anektován Velkou Británií. Jakožto agrární země vyvážel do Británie především maso, vlnu a mléčné výrobky, a dosahoval tím po desítky let mimořádně vysokého životního standardu. Počínaje 30. lety byly na Novém Zélandu vybudovány rozsáhlé systémy sociálního zabezpečení. Úpadek Nového Zélandu začal nejpozději roku 1973 se vstupem Velké Británie do Evropského společenství. Od tohoto okamžiku byla možnost vývozu novozélandských zemědělských výrobků na evropský agrární trh čím dál tím omezenější. Možnost novozélandských výrobců přejít na jiné trhy byla rovněž omezena ochrannými zemědělskými politikami jiných zemí a subvencovanými vývozy zemědělských výrobků ze zemí Evropského společenství.

Na obě ropné krize roku 1974 a 1979 reagovaly novozélandské vlády **politikou substitute (náhrady) dovozu**, tedy politikou, jejímž cílem je dosud dovážené produkty vyrábět v budoucnu doma. O takovou politiku se snažila také řada latinskoamerických zemí a ukázala se vždy jako málo účinná, protože se zcela vědomě zřiká využití komparativních nákladových výhod. Na Novém Zélandu se vlády snažily stimulovat zejména domácí výrobu energie, aby se země stala nezávislou na dovozu ropy ze zahraničí. Domácí výrobci byli chráněni před zahraničními konkurenty vysokými cly i vysokými mimotarifními překážkami obchodu. To dále zmenšovalo jejich konkurenceschopnost. V 70. a 80. letech zaostával růst produktivity i růst společenského produktu za průměrnými tempy růstu zemí OECD. Zatímco příjem na jednoho obyvatele Nového Zélandu byl v roce 1950 o 26 % vyšší než průměr všech zemí OECD, do roku 1990 klesl o 27 % pod tento průměr (Bollard 1994).

### 9.6.2

#### Přehled nejdůležitějších reforem

Roku 1984 zvítězila v parlamentních volbách labouristická strana. Dosavadního konzervativního premiéra Roberta Muldoona vystřídal David Lange. Ihned po volbách zahájila labouristická vláda rozsáhlé reformy, které inicioval především ministr hospodářství a financí Roger Douglas. V roce 1987 vyhráli labouristé znovu volby. Tempo reforem se ve srovnání s prvním legislativním obdobím labouristické vlády zřetelně zpomalilo. V roce 1990 došlo k mocenské změně, konzervativní vláda však nadále pokračovala v rozsáhlých reformách a v březnu 1994 byla opět zvolena. Podobně jako u labouristické vlády došlo v druhém legislativním období i tentokrát ke zřetelnému zpomalení tempa reforem.

Nový Zéland schválil a prosadil během více než deseti let řadu reforem. Nemohou zde být samozřejmě detailně popsány (přehledy najdete např. v Bollard 1994 nebo Evans, Grimes, Wilkinson a Teece 1996). Zde tedy pouze ve stručnosti:

- ↗ *Deregulace finančního sektoru.* Vláda zrušila kontrolu výše úroků i kontrolu pohybu kapitálu a sazby minimálních rezerv.
- ↗ *Jasně priority v monetární politice.* Roku 1989 se Banka Nového Zélandu stala nezávislou, jejím jediným cílem je udržování stabilní úrovně cen. Bankéři centrální banky jsou zodpovědní za dosažení tohoto cíle. Nedosáhnou-li ho, musí počítat s propuštěním.

- ↗ *Fiskální politika.* Cílem vlády bylo od počátku dosáhnout přebytků, které by mohly být použity k umoření dluhů. To se mezitím skutečně zdařilo. Rozšířením daňového základu se podařilo snížit nejvyšší sazbu daně z příjmů na polovinu, ze 66 na 33 procent. Nepřímé daně byly sjednoceny zavedením daně z přidané hodnoty. Na straně výdajů došlo k drastickému zkrácení dotačních plateb.
- ↗ *Veřejná správa.* Některé státní agentury byly přeměněny v podniky ve vlastnictví státu, které byly později prodány. Zaměstnanost ve veřejné správě byla snížena. Představenstva státních podniků dostala smlouvy vázané na výkon. Jelikož tyto podniky podléhají stejně jako soukromé podniky tržním zákonům a nejsou upřednostňovány při zadávání veřejných zakázek, podléhají ve velké míře konkurenci.
- ↗ *Regulace trhu práce.* Plošné smlouvy o mzdových tarifech byly zrušeny ve prospěch podnikových smluv. Tím byly odbory prakticky přes noc zbaveny moci. Počet jejich členů poklesl za tři a půl roku o 38 %. Počet stávek se významně snížil.
- ↗ *Průmysl a obchod.* Rozsáhlé obchodní bariéry se rychle omezily. Podíl dovezených statků se tím zřetelně zvýšil. Spotřebitelé tak měli širší výběr výrobků, navíc často za zřetelně nižší ceny.
- ↗ *Zemědělství.* Spolu s deregulací byla liberalizace zemědělství v roce 1984 jedním z prvních kroků labouristické vlády. Dosud vyplácené zemědělské dotace byly téměř úplně zrušeny.

Uplynulo kupodivu dost dlouhé období, než tato opatření vedla k jednoznačným zlepšením ukazatelů. Podíl veřejných výdajů na hrubém domácím produktu rostl až do roku 1988, teprve poté se snížil. Uplynulo dokonce deset let, než došlo ke zvýšení temp hospodářského růstu.

Přehled novozélandských reforem uvádí schéma 9.2.

### 9.6.3 Vysvětlení reforem

Novozélandské reformy udivují v dvojím smyslu: Jednak že byly vůbec provedeny, jednak že se vládám, které se na nich podílely, vždy jednou podařilo, aby byly zvoleny znovu (labouristické vládě se to naposled povedlo roku 1946!). Rozlišují se čtyři různé faktory, jejichž souhra umožnila úspěšné provedení reform: 1) **ideje, resp. teorie**, na jejichž základě se reformy uskutečnily, 2) **osoby**, které jejich provedení poháněly kupředu, 3) **instituce, resp. organizace**, které



jejich realizaci podporovaly nebo jim alespoň nepřekážely, a nakonec 4) **specifické okolnosti**, za nichž došlo k zahájení reformního procesu.

### 9.6.3.1

#### Teorie tvořící základ

Rozsáhlá politika intervencí, uplatňovaná do poloviny 80. let, byla víceméně založena na převládajících teoriích té doby: Na přístupu ekonomie blahobytu, který lpěl na ideálu dokonalé konkurence a uplatňoval potřebu intervencí všude tam, kde nebylo dosaženo předpokládaných výsledků modelů ekonomie blahobytu. Také politika substituce dovozu uplatňovaná v důsledku ropných krizí 70. let byla v souladu s tímto vlivným krédem.

Mezitím se však rozšířily novější teoretické přístupy, především v novozélandském *Treasury*, což není pouze ministerstvo financí a hospodářství, ale i ústřední poradní orgány v ekonomických otázkách (těm se budeme věnovat později). Bollard (1994, 90f. a 94f.) popisuje, jaké nové teorie se tam v polovině 80. let prosadily:

- Přístup tržního selhání byl nahrazen **přístupem transakčních nákladů**, který explicitně zohledňuje, že koordinace s pomocí politiky, popř. byrokracie je rovněž spojena s náklady, a že tedy může dojít nejen k selhání trhu, ale i k selhání byrokracie, resp. státu. To bezprostředně vede k využití komparativní analýzy institucí (Evans et al. 1996, 1862). Publikace Ronalda Coase, Harolda Demsetze a Olivera Williamsona v této souvislosti patrně sehrály důležitou roli.
- Obvyklé argumenty, proč by měl stát sám vlastnit a provozovat obchodní podniky („národní zájem“), byly vytlačeny **teorií pána a správce**, podle níž je nutno v případě státních podniků počítat ve zvýšené míře s neefektivnostmi, jež jsou způsobeny problémy s motivacemi a dohledem.
- Také racionalita státní nabídky služeb (...) byla stále více zpochybňována. Nabídkově orientované teorie, které poukazovaly na **efekty vytěšňování (crowding-out)** rozsáhlého státního sektoru, nahradily dosud dominantní teorie.
- Také dosud platný regulační přístup byl počátkem 80. let vystřídán převážně přístupem **potenciální konkurence**, který rozvinul William Baumol. Podle něho je počet konkurentů na trhu v případě pochybností zcela irelevantní pro výsledky, jež lze pozorovat na tomto trhu (jako např. ceny a kvalita), pokud se

potenciálním konkurentům nebrání ve vstupu na trh. Nejzávažnějšími zábrana-  
mi vstupu na trh jsou zpravidla státní omezení, protože sankcionují na základě  
mocenského monopolu státu a ani nejlepším soukromým nabízejícím nedají  
žádnou šanci, aby na takový trh vstoupili.

Bollard (1994, 90f.) kromě toho uvádí jako relevantní pro představy o způso-  
bu fungování politických procesů teorie Jamese Buchanana a Gordona Tullocka  
a teorie Armena Alchiana pro představu o vlastnických právech.

V tomto úvodu do nové institucionální ekonomie byla objasněna většina teo-  
retických přístupů, které Bollard uvádí. Jména většiny vědců, o nichž se zmiňuje,  
se mezitím rovněž stala běžná.

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Financial Market</b>												
Remove Interest Rate Controls	x0											
Remove Foreign Exchange Controls	x0											
Float Exchange Rate		x0										
<b>Goods Market</b>												
Remove Price and Rent Freeze	x0											
Remove Agricultural Subsidies	x0	0	0									
Remove Export Assistance	x	0	0	0								
Remove Import Licensing	x	0	0	0	0	0						
Remove Tariffs	x	0	0	0	0	0	x0	0	0	0	0	0
Introduce Light-Handed Regulation			x0									
<b>Monetary Policy</b>												
Fully Fund Deficit, Bond Sales	x0											
Reserve Bank Act						x	0					
<b>Public Sector Reform</b>												
<i>Trading Organizations</i>												
Corporatizations			x0	0	0	0	0	0				
Privatizations			x0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Government Departments</i>												

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Private Sector												
Employment Conditions					x0							
Output Contracting Arrangements					x0							
Information Systems						x0	0	0				
Accrual Accounting						x0	0	0				
<b>Taxation Reforms</b>												
Fringe Benefit Tax	0											
Goods and Services Tax			x0									
Dividend Imputation						x0						
Accrual Taxation of Interest			x0	0								
Tax Avoidance Measures				x0								
Income Tax Rate Cuts			x0									
<b>Budget Reform</b>												
Government Expenditure Cuts	x	0	0	0	0			0	0	0		
Shift to User Pays		x	0	0	0	0	0					
Social Welfare Cuts								x0				
Fiscal Responsibility Act										x0		
<b>Health</b>												
Separate Funding and Providers								x		0	0	
<b>Labor Market De-Regulations</b>												
Lift Wage Freeze	x	0										
Employment Contracts Act									x0			
<b>Local Government</b>												
Restructure Jurisdictions						x	0					
Resource Management Act					x		0					
<b>Political</b>												
Change to Proportional Representation									x			
x Major Policy Announcement												
0 Implementation Milestone												

Přehled 9.2: Přehled novozélandských reform  
 Zdroj: Evans/Grimes/Wilkinson/Teece (1996)

### 9.6.3.2 Zúčastněné osoby

V minulosti se vždy znova ukázalo, že úspěšné schválení a provedení rozsáhlých reformních balíčků je těsně svázáno s osobnostmi. Tak je např. zavedení sociálně tržního hospodářství ve Spolkové republice Německo nedílně spojeno se jménem Ludwiga Erharda, reformy 80. let ve Velké Británii a v USA se spojují s Margaret Thatcherovou a Ronaldem Reaganem. To platí i pro reformy na Novém Zélandu. Za labouristy byl za *Treasury* odpovědný nejprve Roger Douglas, za národní stranu pak později Ruth Richardsonová. Kupodivu byli oba vždy v druhém volebním období svých vlád odvoláni.

Ekonomická teorie modeluje aktéry s pomocí velmi jednoduchého modelu chování. Na základě tohoto modelu chování lze velmi spolehlivě předvídat řadu zcela odlišných způsobů chování. Ekonomický model chování je však méně vhodný, jde-li o vysvětlení či dokonce předvídaní inovací. Chování podnikatelů, kteří jsou v Schumpeterově smyslu **tvůrcími ničiteli** a vytvářejí novými kombinacemi zdrojů zcela nové produkty, lze do ekonomického modelu chování jen těžko integrovat. Tatáž omezení platí i pro **politické podnikatele**, kteří v oblasti politiky uskutečňují nové kombinace, a tím opouštějí předem určené dráhy.

### 9.6.3.3 Instituce usměrňující chování, relevantní organizace

I když bylo právě řečeno, že k úspěšnému provedení rozsáhlých reformních balíčků jsou potřební političtí podnikatelé, je však také nutné, aby jednali v nějakém institucionálním rámci, který jim umožňuje provést tato opatření. Každý institucionální rámec k tomu není stejně vhodný. Různí pozorovatelé opakovaně poukazují na to, že na Novém Zélandu byl platný rámec vůči politikům velmi vstřícný.

Stejně jako anglický systém funguje i novozélandský systém podle tzv. **Westminsterského modelu**. Když reformy začaly, platilo na Novém Zélandu ještě většinové volební právo: Na každý volební obvod připadá jeden poslanec, kandidát s nejvíce hlasy je vyslán do parlamentu, na všechny ostatní hlasy se nebere zřetel. Takové volební právo vede zpravidla ke vzniku **systému dvou stran**. Strana parlamentní většiny sestavuje také vládu. Politický **systém** Nového Zélandu je **jednokomorový**. Neexistuje druhá komora, jejíž většina by byla zapo-

třebí ke schválení návrhů zákonů. Jelikož Nový Zéland nezná psanou ústavu, lze prostou většinou dosáhnout i dalekosáhlých úprav zákonů.

Takový systém propůjčuje vládě velkou moc. Této moci lze využít ke schválení mnoha intervenčních a regulačních opatření, jako tomu bylo před rokem 1984, ale i k urychlení deregulace a otevřenosti, jak k tomu došlo po roce 1984. Mezitím bylo na Novém Zélandu zavedeno poměrné volební právo podle německého vzoru. Na levé ani na pravé straně politického spektra nedošlo ke vzniku malých odštěpených stran. K získání parlamentní většiny v systému dvou stran je potřebná relativně široká voličská základna a nemůže se, resp. nemusí se např. tolik přistupovat na zvláštní zájmy dobře organizovaných lobbyistických skupin než v systému více stran. V tomto směru hovoří změna novozélandského volebního systému proti tomu, aby reformy pokračovaly podobným tempem. Protože však poměrné volební právo zmenšuje vládě prostor k jednání v každém politickém směru, bude v budoucnu také (relativně) obtížnější zvrátit stav dosažený v důsledku reformem.

*Treasury* bylo již výše uvedeno jako významná organizace v souvislosti s reformami. Knorr (1997, 145) poukazuje na to, že je často obsazeno ekonomy (namísto právníků, jak je většinou zvykem v Německu). To bylo zvláště při reformě veřejné správy patrně výhodou. Rozsáhlé snižování počtu pracovníků veřejné správy bylo navíc možné jen proto, že je uvítali vedoucí pracovníci (Bollard 1994, 91).

#### 9.6.3.4 Příznivé okolnosti

John Williamson (1994) tvrdí, že existuje řada faktorů, na nichž závisí, jsou-li nově zvolené vlády schopny realizovat reformní programy či nikoli. K těmto faktorům řadí:

1. Krizovou hypotézu
2. Mandátovou hypotézu
3. Hypotézu „líbánek“ („*honeymoon*“)
4. Hypotézu slabé a nevěrohodné opozice

V literatuře (Bollard 1994) se uvádí, že v případě novozélandských reformem tři ze čtyř faktorů existovaly. Obyvatelstvo vnímalo jak dlouhodobé zhoršení směn-

ných relací ve vztahu k zahraničí, tak krátkodobou krizi platební bilance, která vedla k vystřídání Muldoonovy vlády, jako **skutečnou krizi**. Na fakt, že krizových období mohou vlády využít k realizaci reformních programů, bylo poukázáno již v oddíle 9.5.

**Mandátová hypotéza** praví, že velikost parlamentní většiny ve srovnání s parlamentní menšinou je indikátorem legitimacy, na jejímž základě nová vláda uskutečňuje rozsáhlé reformy. Z tehdejšího pohledu dosáhla labouristická strana ve volbách v roce 1984 drtivého vítězství.

**Hypotéza „líbánek“** praví, že voliči novým vládám nejprve ponechávají určité časové období, v němž jsou negativní důsledky ještě přičítány předchozím vládám. V případě Nového Zélandu se to projevilo rovněž.

Konečně poražená Národní strana se v roce 1984 skutečně nacházela ve stavu rozkladu. Dlouho se zabývala hledáním Muldoonova nástupce a především formulací budoucího programu strany. Její konsolidace trvala až do roku 1990, kdy se jí podařilo vystřídat u moci labouristy. V tomto směru byla **opozice slabá a málo věrohodná**.

Jako další šťastná okolnost pro labouristickou vládu se v literatuře uvádí, že byla ve svém prvním legislativním období konfrontována s mimořádně vysokým počtem zahraničněpolitických událostí. Pozornost veřejnosti i premiéra nebyla tedy upřena na radikální ekonomické reformy (Knorr 1997, 143ff). K těmto událostem patří konflikty v rámci tehdejšího obranného spojení ANZUS (Austrálie, Nový Zéland, Spojené státy americké), jakož i potopení lodi „Rainbow Warrior“ organizace Greenpeace francouzskou tajnou službou a zkáza sovětské válečné lodi u jižního pobřeží Nového Zélandu.

#### 9.6.4 Otevřené otázky

Příklad Nového Zélandu empiricky dokládá, že návrhy hospodářsko-politických reforem, jež se odvozují při zohlednění základních kamenů institucionální ekonomie, jsou politicky proveditelné. Poměrně obsáhlé vylicení novozélandského příkladu však také ukazuje, že kromě toho zde došlo ke spojení určitého počtu okolností, jejichž existence vůbec není samozřejmá.

## Opakování a další úvahy

1. Vysvětlíte si logiku argumentu o prohlášení vlastních závazků (viz oddíl 3 této kapitoly) na základě rekonstrukce věžňova dilematu, s nímž jste se seznámili v kapitole 1.

## Doporučená literatura

1. Kritické hodnocení tradiční teorie ekonomické politiky se nachází v: *Frey a Kirchgässner* (1994).
2. Autorem základní stati o ekonomii informací je *Stigler* (1961).
3. Dilema determinismu velmi pěkně zpracovali *O'Flaherty a Bhagwati* (1997).
4. *Dixit* (1996) je autorem čtivého pokusu o osvětlení možných důsledků explicitního zohlednění transakčních nákladů pro teorii ekonomické politiky.
5. Působením krizí na ekonomicko-politické jednání se zásadním způsobem zabývá *Siegenthaler* (1993).

## Výhled

*Téměř jste to dokázali! Devět kapitol je za vámi, pokud ovšem nepatříte k čtenářům, kteří vždy nejprve prolistují shrnutí a teprve pak se rozhodnou, jestli si knihu vůbec přečtou. Toto není detektivka a opravdu si nezkazíte zábavu, když začnete touto kapitolou. Institucionální ekonomie je tak napínavá, že to nebude nuda, i když začnete číst od konce.*

Projdete-li si znovu devět předchozích kapitol, máte za sebou čtyři velké části. V první z nich (v kapitole 1) jsme představili otázky, které kladou institucionální ekonomové a nástroje, jež používají k jejich zodpovězení. V druhé části (kapitoly 2–5) jsme předpokládali, že instituce jsou dané a tázali jsme se, jaké důsledky mají rozdílné instituce pro různé vysvětlované oblasti: Pro jednoduché směnné vztahy (kapitola 3) a pro rozhodnutí, k nimž dochází na celospolečenské úrovni (kapitola 4). V kapitole 5 jsme se nakonec zabývali otázkou, jak působí instituce na růst a rozvoj celých společností. V třetí části (kapitoly 6 a 7) jsme již nevycházeli z toho, že instituce jsou dané, ale ptali jsme se, zda lze vývoj externích institucí (kapitola 6), resp. interních institucí (kapitola 7), vysvětlit s pomocí ekonomického přístupu. Čtvrtá část (kapitoly 8 a 9) je věnována možným hospodářsko-politickým implikacím. V kapitole 8 jsme položili základy, přičemž jsme nejprve ukázali nutnost normativní teorie, v kapitole 9 pak šlo o konkrétní možné implikace v hospodářské politice.

V této kapitole se především budeme snažit znovu pojmenovat a přezkoumat otázky, které jsme uvedli výše, a zjistit, zda se nám alespoň do nějaké míry podařilo poskytnout záchytné body k jejich zodpovězení.

*Patříte-li k čtenářům, kteří tuto knihu přečetli zřepředu dozadu, pak si nyní pře-ce jen znovu přečtete první odstavec úvodu a pokuste se zde formulované otázky zodpovědět s pomocí vědomostí, kterých jste mezitím nabyli. Dáváte-li přednost tomu, že budete hned číst dál, připravíte se o efekt procvičení a opakování.*



K úvodním otázkám a možnostem, jak na ně odpovědět, lze poznamenat následující: Na otázku, proč má na celém světě jen několik set milionů lidí velmi vysoký příjem, zatímco miliardy trpí podvýživou nebo se jejich příjem pohybuje kolem hranice existenčního minima, lze odpovědět mimo jiné s pomocí ekonomické teorie vlastnických práv. Ale relevantní jsou zde i souvislosti mezi kvalitou institucí a hospodářským růstem uvedené v kapitole 5, a rovněž teorie o vývoji externích institucí představené v kapitole 6. Jen když pochopíme, že také v méně rozvinutých zemích existuje řada aktérů, kteří mají prospěch z nynějšího platného *statu quo* a obávají se, že si schválením institucí zvyšujících blahobyt pohorší, můžeme z toho vyvodit, proč je tak obtížné v mnoha zemích prosadit instituce, o nichž je dávno známo, že zvyšují blahobyt. Jak jsme opakovaně viděli, není pro rozvoj země postačující schválit adekvátní soubor externích institucí. Kromě toho jsou nutné interní instituce, které nebudou s externími institucemi v zásadním rozporu.

V úvodu jsme se dále ptali, proč „dovoz“ jinde tak úspěšných ústav často nevede k žádoucím výsledkům, např. k blahobytu a stabilitě. Na to lze nejjednodušeji odpovědět poukazem na nutnou kompatibilitu externích a interních institucí. Nejsou-li ústavy „dovezené“ ze zahraničí v souladu se zvyky a tradicemi (interními institucemi) společnosti, pak tato „dovezená“ ústava často zůstane jen cárem papíru. Dalším důvodem by mohlo být, že peníze plynoucí rozvojem zemím z Mezinárodního měnového fondu a Světové banky svádí k předstírání reform, čili „efektu výkladních skříní“ (*window dressing*): *De iure* jsou schváleny zákony, o jejichž skutečné realizaci v dané zemi nikdo nikdy vážně neuvažoval, a zákony tak zůstávají pouze na papíře.

K odpovědi na otázku, existuje-li souvislost mezi individuálními vlastnickými právy a příjmem na 1 obyvatele, jsme v kapitole 5 představili několik studií, které všechny nasvědčují tomu, že se zde nejedná jen o korelaci, ale skutečně o příčinnou souvislost.

Konečně o otázce, zda při reformě někdejších socialistických společností existuje pouze jedna správná cesta, totiž rychlá a co nejrozsáhlejší privatizace, zde nebylo explicitně pojednáno. Asi víte, že na počátku transformačních procesů došlo k prudkému sporu mezi přívrženci tzv. „velkého třesku“ (nebo „šokové terapie“) na jedné a zastánci postupného přechodu („gradualisty“) na druhé straně. Je-li správné, že skutečná zavedení externích institucí závisí na širokém souladu s interními institucemi, musíme se potom ptát, do jaké míry jsou interní instituce

platné ve společnosti kompatibilní s právním státem, demokracií a tržním hospodářstvím, tedy s cíli, jež bývají často uváděny v souvislosti s transformačními procesy. Na druhé straně je však nutno zohlednit i politicko-ekonomické procesy, tedy zájmy aktérů, jež mohou ovlivnit legislativu země. O obou tematických okruzích najdete něco v kapitolách 4 a 6.

Tato kapitola je však nadepsána jako „výhled“ a dosud zde bylo připomenuto jen několik kamínek mozaiky, s nimiž jste se seznámili v této knize. Nyní proto přistoupíme k uvedení několika oblastí, které je zapotřebí dále rozvíjet a které tento potenciál dalšího rozvoje mají. Pokud vás zajímají otázky, o nichž se zde pojednává, přemýšlejte o tom, zda byste se sami nechtěli pokusit přidat nějaký ten kamínek do mozaiky nové institucionální ekonomie.

Nejprve tedy několik nevyjasněných otázek, které jsou vám známy z posledních kapitol. O interních a externích institucích zde bylo pojednáno skoro ve stejném rozsahu. To však ve výzkumu není ještě obvyklé. Počet studií, které se zaměřují převážně na externí instituce, je ještě mnohem vyšší než počet studií, jež se oběma druhy institucí zabývají ve stejné míře, nebo dokonce věnují interním institucím větší pozornost.

V poslední části je kromě toho zřejmé, že normativní základna nové institucionální ekonomie je ještě poněkud vratká: Odmítnout známý a zavedený přístup, byť i z dobrých důvodů, nepředstavuje ještě žádnou alternativu. Alternativní koncept představený v kapitole 8 je však dost problematický. Až se učiní pokus o jeho hospodářsko-politickou aplikaci, není jasné, jakým nejsplyšnějším způsobem by se to mělo udělat.

Matthews (1986, 917) psal před dvaceti lety: „Mám však dojem, že teoretické prvky v teorii nové institucionální ekonomie získávají převahu nad empirickými studii“. Široce koncipované teoretické návrhy jdou lépe od ruky než empirické studie, zjišťování dat je často velice namáhavá činnost. Přesto není tento postřeh tak úplně správný. V posledních dvou desetiletích se objevila řada empirických studií v nové institucionální ekonomii, v této knize mohla být samozřejmě zmíněna jen velmi malá část.

Zbývající část této krátké závěrečné kapitoly se zmiňuje ještě o dvou oblastech, o nichž se zatím skoro nepojednávalo, v budoucnosti však patrně sehraji větší roli: Jde jednak o úlohu poznání či poznávání (*cognition*) pro relevanci institucí,

tedy o spíše abstraktní aspekt, na druhé straně o roli globalizace pro relevanci institucí, tedy spíše o konkrétní aspekt. Začneme tedy s významem poznání.

## 10.1 Kognitivní ukotvení institucí

Ideologie jsou rozhodující pro naše vidění světa. Musíme se tedy ptát, jak ideologie vznikají, rozšiřují se atd. Nezbytnou součástí toho je lidské poznání. Na základě kognitivních omezení ohledně přijímání a zpracování informací se naše pojetí informací uskutečňuje nutně selektivně. Vnímání a zkušenosti, které jsou součástí kulturní tradice nebo jsou založeny na přímém experimentálním učení, vedou k vytvoření nervových spojení. Struktura rozřídění našich vjemů, která takto vzniká, je využívána k selekci informací. Také pro kognitivní oblast tedy platí závislost na minulém vývoji v takové podobě, že předchází vjemy a zkušenosti spolurozhodují o tom, jaké informace jsou vybrány v budoucnu.<sup>33</sup> Pro oblast institucí jsou tyto vývoje podstatné v několika ohledech:

1. Obracejí pozornost k významu komunikace a kulturního zázemí. Závisí-li interpretace nových vjemů na tom, jaký vnitřní interpretační model aktér a jeho okolí využívá, lze se domnívat, že bez komunikace mezi odděleně žijícími skupinami dochází jen náhodou k tomu, že se tyto modely členů odlišných skupin sblíží. Existuje-li k řešení opakovaných interaktivních problémů řada institucionálních uspořádání, je na základě závislosti na minulém vývoji v kognitivní oblasti pravděpodobné, že také instituce se mezi různými skupinami liší (podobně Denzau a North 1994, 14f.). Na tomto místě je tedy zřejmé, v jakém vztahu jsou vnímání a změna institucí. Zhruba lze říci, že na základě závislosti na minulém vývoji vzniká vnímání konvergentních interních modelů, které pak přijmou podobu pravidla, vedou-li k pravidelnostem v chování na úrovni uvažované skupiny. Zároveň mohou instituce vyloučením možností jednání opět změnit oblast lidského vnímání, pokud jsou součástí kulturní tradice. U institucí typu 2 a 3 je to zcela očividné.

---

<sup>33</sup> Hayek se pokusil již v roce 1952 ve svém díle *Sensory Order* využít této souvislosti pro ekonomickou analýzu.

2. V těsném spojení s předchozím bodem: Závislost učení na minulém vývoji může pomoci předejít konfliktům, vytvoří-li předem podobné kulturní porozumění, na jehož základě jsou vnímány alternativy jednání. To snižuje množství informací, které je nutno přijmout a zpracovat. Pro interaktivní vztahy a konflikty, které z nich mohou vzniknout, má toto snížení význam tehdy, když aktéři vnímají ještě jen dílčí množství všech teoreticky možných alternativ jednání a rozhodují se mezi nimi. Tudíž je nebezpečí konfliktů menší, než předpovídá model dokonale informovaného aktéra maximalizujícího svůj užitek. Společně sdílené předběžné kulturní porozumění se může však ukázat i jako nevýhoda, jedná-li se o otázku změny institucí. Společné názory a přesvědčení o výkladu světa lze jen stěží změnit ze dne na den, protože jsou výsledkem závislosti na minulém vývoji procesu učení. Modifikace jsou sice možné, pokud však dosavadní myšlenková schémata – měřeno úrovní nároků – vedou k „uspokojivým“ výsledkům, neexistuje motivace k hledání nových možností chování. Závislost vnímání na minulém vývoji tím odhaluje společenský problém v napětí mezi stabilitou a flexibilitou, což je při řízení společenských procesů nutno brát v úvahu.
3. Konečně má omezení lidského vnímání rozdílné důsledky podle toho, o jakých institucích uvažujeme. Výsledkem kulturní tradice jsou patrně právě společenská pravidla zvyková, morální, pravidla slušnosti atd. (podobně Siegenthaler 1993, 26 ff.), které jsme zařadili k institucím typu 2 a 3, jež však přesto ovlivňují výklad zákonů v oblasti externích institucí. Také toto je opět argument, proč interní instituce mají zpravidla větší setrvačnost než externí instituce. Co to znamená pro ovlivnitelnost společenských procesů, o tom bylo zde již pojednáno různými způsoby.

## 10.2

### **Instituce přesahující rámec národního státu**

V ekonomii – a výjimkou není dosud ani nová institucionální ekonomie – se často předpokládá, že suverénní národní stát, jehož vláda disponuje výlučným monopolem legitimního používání moci v hranicích určitého území, je exogenně daný. Teorie ekonomické politiky je tradičně adresována představitelům vlád, které se definují teritoriálně. Různé statistické metody k měření našeho blahobytu začínají u národního státu. Ale nadvláda konceptu suverénního národního státu

nekončí státem: Také podniky jsou často „počítány“ k tomu či onomu národnímu státu. Ochtově vymezujeme také společnosti „národním státem“ a pak hovoříme o francouzské, italské atd. společnosti.

Sociolog Ulrich Beck (1998) mluví o národním státu a národní společnosti a poukazuje na to, že společnosti jsou státům (z hlediska definice) doposud podřízeny (tamtéž, 48): „Společnosti jsou státními společnostmi, společenským zřízením je míněno státní zřízení.“ Historik Anthony Smith (1989) popsal tyto kategorie myšlení pojmem „metodický nacionalismus“. Přitom bylo vítězství suverénního a územně ohraničeného konceptu národního státu v ekonomii spíše nepravděpodobné. Sice najdeme v názvu nejslavnější knihy Adama Smitha pojem „bohatství národů“, avšak základní jednotkou jednání *národního* hospodářství (či dokonce *národohospodářské* teorie) je jednotlivec. Právě ve světle vývoje disciplíny lze těžko pochopit, jak se mohl koncept národního státu prosadit tak nesmlouvavě: Zatímco jednotlivci u Adama Smitha ještě disponovali vazbami k jiným jednotlivcům, byl aktér v ekonomii stále více modelován jako atomizovaně jednající aktér.

Před několika lety se stala módním pojmem „globalizace“. Zda v souvislosti s globalizací skutečně došlo k hluboké změně ve vztahu mezi vládami národních států, nadnárodními podniky a mezinárodními nevládními organizacemi, zde nemůžeme zkoumat. Ale zcela zjevně vznikalo během několika desítek let stále více mezinárodních a nadnárodních organizací, které vůbec nejsou bezvýznamné. Základní pravidla Evropské unie představují institucionální uspořádání nad rámec národního státu ve formě, která doposud nebyla známa. Ale i jiné mezinárodní organizace v posledních letech přispívaly stále více k tomu, že došlo k institucionalizaci ve smyslu, jak jej zde chápeme. Uvádíme zde pouze světovou obchodní organizaci WTO, která podřizuje obchodní politiky vlád národních států určitým pravidlům, jejichž porušení je spojeno s hrozbou sankce. Jedná se tedy o instituce ve smyslu, jak byl definován v této knize.

Existuje zde řada nových otázek, kterými se institucionální ekonomové doposud kupodivu málo zabývali:

- Jak vysvětlit, že politici národních států jsou ochotni postoupit část svých kompetencí mezinárodním organizacím, když přece na první pohled znamená méně kompetencí také menší moc? Jednu část odpovědi již znáte: Politici

národních států by k tomu mohli být ochotni, pomůže-li jim to alespoň na základě tohoto přístupu zvládnout dilema silného státu.

- Jak vysvětlit, že existuje – alespoň v oblasti mezinárodního obchodního řádu – relativně vysoká míra stability, když koneckonců na úrovni národního státu vždy platí, že stabilitu může zajistit jen mocenský monopol státu. Mezinárodní rovina je však charakterizována právě absencí nějaké formy superstátu či světové vlády.
- Jak vysvětlit, že se soukromé podniky v přeshraničním obchodování v případě sporů často neobracejí na řádné – státní – soudy, ale na své vlastní soudnictví, tzv. rozhodčí soudy, jež jsou založeny na interních institucích typu 4?
- Jaká institucionální uspořádání vstoupí vedle národního státu, popř. ho někdy možná zcela nahradí? S jakými institucionálními vztahy se zde musí počítat? Budou se spíše doplňovat, nebo budou ve vztahu vzájemné konkurence atd.?
- Jak působí silněji vyhraněná mezinárodní souvislost zpětně na uspořádání institucí národního státu? Lze např. očekávat trend směrem k demokratizaci dosud nedemokratických států?
- Jakou relevanci mají rozdílné firemní kultury při fúzi podniků z různých zemí? Může to být důvod, proč nenastanou žádoucí synergické efekty? Vzpomeňte si na případ Daimler-Chrysler! Koncept firemních kultur lze samozřejmě použít i u mezinárodních organizací. Jejich zaměstnanci pocházejí přece z různých společností s rozdílnými interními institucemi, což se může projevit na způsobu, jakým spolu komunikují.

Vidíte, že rozvoj organizací a institucionálních uspořádání v souvislosti s globalizací nastiňuje řadu otázek, z nichž jsme tu několik málo naznačili. Těmito otázkami se budou intenzivněji zabývat v nejbližších letech jistě i institucionální ekonomové.

## Doporučená literatura

1. Některými aspekty, jež jsou z hlediska institucionální ekonomie relevantní v procesu transformace, se zabývají *Engerer* a *Voigt* (2002). K otázce „velký třesk versus postupnost“ se zřetelně vyjádřil *Stiglitz* (1999), který ovšem profituje z moudrosti zpětného pohledu.
2. Sborník, který vydali *Streit*, *Kiwit* a *Mummert* (2000), obsahuje několik příspěvků, jež se zabývají rozmezím mezi vnímáním, racionalitou a institucemi.
3. V *Choosing Not to Choose* diskutují *Voigt* a *Salzberger* (2002) o řadě možných složek užitků, ale i nákladů, jež mohou přispět k tomu, že jsou politici ochotni delegovat kompetence.

# Seznam literatury

1. Akerlof, G. (1970). The Market for Lemons – Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488–500.
2. Akerlof, G. (1980). „A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May be One Consequence.“ *Quarterly Journal of Economics* 94, 749–775.
3. Alchian, A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *The Journal of Political Economy*, 68: 211–21.
4. Alchian, A. (1984). Specificity, Specialization, and Coalitions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 34–9.
5. Alchian, A., Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review* 72: 777–795.
6. Alchian, A., Woodward, S.(1988). The Firm is Dead. Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson’s The Economic Institutions of Capitalism’, *Journal of Economic Literature* 26: 65–79.
7. Alesina, A., S. Osler, N. Roubini, P. Swagel (1996). Political Instability and economic growth. *Journal of Economic Growth* 2: 189–213.
8. Amann, E. (1999). Evolutionäre Spieltheorie, Heidelberg: Physica.
9. Aoki, M. (1998). The Subjective Game Form and Institutional Evolution as Punctuated Equilibrium, Distinguished Lecture at the Paris Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 17–19, 1998.
10. Arrow, K. (1951/1963). *Social Choice and Individual Value*, New Haven: Yale University Press
11. Arthur, W. (1989). Competing Technologies and Lock-in by Historical Small Events, *Economic Journal*, 99, 116–31.
12. Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
13. Axelrod, R. (1970). *Conflict of Interest*. Chicago: Markham.
14. Axelrod, R. (1986). „An Evolutionary Approach to Norms.“ *American Political Science Review* 80(4): 1095–1111.
15. Barro, R. (1991). Economic Growth in a Cross-Section of Countries, *Quarterly Journal of Economics*.
16. Barro, R., D. Gordon (1983). Rules, discretion, and reputation in a positive model of monetary policy, *Journal of Monetary Economics* 12, 101–21.
17. Barzel, Y. (1987). The Entrepreneur’s Reward for Self-Policing, *Economic Inquiry* 25(1): 103–16.
18. Barzel, Y. (1997). Parliament as a Wealth-Maximizing Institution: The Right to the Residual and the Right to Vote, *International Review of Law and Economics* 17: 455–74.
19. Beck, U. (1998). *Was ist Globalisierung?* Frankfurt: Suhrkamp, 4. Auflage.
20. Becker, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: University of Chicago Press (německy pod názvem Der ökonomische Aufsatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen: Mohr, 2. Auflage 1993).
21. Becker, G. S. (1983). A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence, *Quarterly Journal of Economics*, 98/3, 371–400.
22. Benham, A., a L. (1998). Measuring the Costs of Exchange, Paper presented at the second annual conference of the International Society for the New Institutional Economics, Paris, September 1998.
23. Bernholz, P., F. Breyer (1994). *Grundlagen der Politischen Ökonomie, Band 2: Ökonomische Theorie der Politik*, 3. Auflage. Tübingen: Mohr (Siebeck).
24. Bernstein, L. (1992), Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry, *Journal of Legal Studies*, 21/1, 115–57.



25. Binmore, K. (1994). *Game Theory and the Social Contract* – Vol. I: Playing Fair, Cambridge: MIT Press.
26. Block, W. (1991, ed.). *Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement*, Vancouver: The Fraser Institute.
27. Bollard, Alan (1994). New Zealand, in: Williamson, John: *The political economy of policy reform*, Washington: Institute for International Economics, 73–110.
28. Boyd, R., P. Richerson (1994). „The Evolution of Norms: An Anthropological View.“ *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150(1): 72–87.
29. Brennan, G., A. Hamlin (2000). *Democratic Devices and Desires*, Cambridge: Cambridge University Press.
30. Brewer, M., R. Kramer (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size and decision framing, *Journal of Personality and Social Psychology*, 3: 543–9.
31. Brunetti, A., G. Kisunko, B. Weeder (1997). *Credibility of Rules and Economic Growth*, Policy Research Working Paper 1760: The World Bank.
32. Buchanan, J. (1959). Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy, *Journal of Law and Economics*, 2: 124–38.
33. Buchanan, J. (1975). *The Limits of Liberty – Between Anarchy and Leviathan*, Chicago: University of Chicago Press (německy pod názvem: *Die Grenzen der Freiheit: zwischen Anarchie und Leviathan*, Tübingen: Mohr 1984).
34. Buchanan, J. (1977). *Freedom in Constitutional Contract – Perspectives of a Political Economist*, College Station/London: Texas A&M University Press.
35. Buchanan, J. (1993). How Can Constitutions Be Designed so that Politicians who Seek to Serve Public Interest Can Survive and Prosper?, *Constitutional Political Economy*, 4(1): 1-6.
36. Buchanan, J., R. Congleton (1998). *Politics by principle, not interest – Toward nondiscriminatory democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
37. Buchanan, J., G. Tullock (1962). *The Calculus of Consent – Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
38. Buchanan, James (1978). A Contractarian Perspective on Anarchy, in: J. Roland Pennock a John W. Chapman: *Anarchism*, New York, str. 29–42.
39. Bundesministerium der Justiz (Spolkové ministerstvo spravedlnosti) (1992). „Das Verwaltungsplanspiel als Testverfahren im Entscheidungsprozeß.“ In: *Handbuch zur Vorbereitung von Rechts- und Verwaltungsvorschriften*, 69–91. Bonn.
40. Camerer, C., R. Thaler (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners, *Journal of Economic Perspectives* 9(2): 209–19.
41. Cameron, L. (1999). Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia, *Economic Inquiry*, 37/1, 47–59.
42. Chiny, A., C. Calderón (2000). Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth, *Economics and Politics* 12(1): 69–82.
43. Clague, Chr., Ph. Keefer, St. Knack, M. Olson (1995). *Contract-Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights and Economic Performance*, IRIS Working Paper, University of Maryland.
44. Coase, R. (1937). The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 346–405.
45. Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, 1–44.
46. Coase, R. (1964). The Regulated Industries – Discussion, *American Economic Review*, 54/3, 194–197.
47. Coleman, J. (1987). „Norms as Social Capital.“ In: G. Radnitzky and P. Berholz (eds.), *Economic Imperialism*, pp. 133–155. New York: Paragon House.
48. Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap.
49. Colman, A. (1982). *Game Theory and Experimental Games – The Study of Strategic Interaction*, Oxford: Pergamon Press.
50. Dahlman, C. (1979). The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22, 141–62.

51. Dahrendorf, R. (1967). Homo Sociologicus: Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle, in: ders.: *Pfade aus Utopia*, München: Piper, 128–194.
52. David, P. (1994). Why Are Institutions the 'Carriers of History'? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations, and Institutions, *Structural Change and Economic Dynamics*, 5/2, 205–20.
53. Davis, D., Ch. Holt (1993). *Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press.
54. Dawkins, R. (1989). *The selfish gene*. New Edition. Oxford: Oxford University Press.
55. Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review* 57(2): 347–59.
56. Demsetz, H. (1969). Information and Efficiency: Another Viewpoint, *Journal of Law and Economics*, 12, 1–22.
57. Denzau, A., D. North (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos*, 47, 3–31.
58. Dixit, A. (1996). *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*, Cambridge.
59. Dixit, A., B. Nalebuff (1995). *Spieltheorie für Einsteiger*, Stuttgart: Schäffer Poeschel.
60. Easton, S./Walker, M. (1992, ed.), Rating Global Economic Freedom, Vancouver: The Fraser Institute.
61. Edwards, Sebastian (1992). *The sequencing of structural adjustment and stabilization*, San Francisco: CS Press, 1–33.
62. Eggertsson, Th. (1990). *Economic behavior and institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
63. Eggertsson Th. (1997). *The Old Theory of Economic Policy and the New Institutionalism*, to appear as: Jena Lectures, Jena: Max-Planck-Institute for Research Into Economic Systems.
64. Ellickson, R. (1986). Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County, *Stanford Law Review*, 38, 623–87.
65. Ellickson, R. (1991). *Order Without Law*, Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
66. Ellickson, R. (1994). The Aim of Order Without Law, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150/1, 97–100.
67. Elster, J. (1984). *Ulysses and the Sirens*. Rev. ed., Cambridge: Cambridge University Press.
68. Elster, J. (1989a). *The cement of society – a study of social order*, Cambridge: Cambridge University Press.
69. Elster, J. (1989b). Social Norms and Economic Theory, *Journal of Economic Perspectives*, 3/4, 99–117.
70. Engerer, H., S. Voigt (2002). „Institutionen und Transformation – Mögliche Politikimplikationen der Neuen Institutionenökonomik“, in: K. Zimmermann: *Neue Entwicklungen in der Wirtschaftswissenschaft*, Heidelberg et al.: Physica, 149–215.
71. Ensminger, J. (1998). Fairness in Cross-Cultural Perspective: Evidence from Experimental Economics in a Less Developed Society. Paper presented at the second annual conference of the International Society for the New Institutional Economics, Paris, September 1998.
72. Erlei, M., M. Leschke, D. Sauerland (1999). *Neue Institutionenökonomik*, Stuttgart: Schäffer Poeschel.
73. Evans, Lewis. Arthur Grimes, Bryce Wilkinson, David Teece (1996). Economic Reform in New Zealand 1984–1995: The Pursuit of Efficiency, *Journal of Economic Literature*, 34, 1856–1902.
74. Feld, L., S. Voigt (2002). Economic Growth and the Rule of Law: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators, mimeo
75. Ferguson, A. (1988/1767), *Versuch über die Geschichte der bürgerlichen Gesellschaft*, Frankfurt: Suhrkamp.
76. Frank, R. (1988). *Passions Within Reason*, New York: Norton.
77. Frey, B., Kirchgässner, G. (1994). *Demokratische Wirtschaftspolitik*, München: Vahlen.

78. Frey, B., Eichenberger, R. (1999). The New Democratic Federalism for Europe – Functional Overlapping and Competing Jurisdictions, Cheltenham *et al.*: Edward Elgar.
79. Frey, B. S. (1997). „A Constitution for Knaves Crowds Out Civic Virtues.“ *The Economic Journal* 107: 1043–1053.
80. Friedman, M. (1953). The Methodology of Positive Economics, in: Friedman, M.: *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press.
81. Fritsch, M., Th. Wein, H.-J. Ewers (1996). *Markversagen und Wirtschaftspolitik*, München: Vahlen, 2. vydání.
82. Fudenberg, D., Maskin, E. (1986). The folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information, *Econometrica*, 54(3): 533–545.
83. Furubotn, E., Pejovich, S. (1972: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, *Journal of Economic Literature*, 10: 1137–62.
84. Gabisch, G. (1999). Spieltheorie – einige Grundlagen, *WISU* 8-9/99: 1137–42.
85. Gaddy, C., B. Ickes (1998). Russia’s Virtual Economy, *Foreign Affairs*, 77/5, 53–67.
86. Galanter, M. (1981). Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law, *Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, 19: 1–47.
87. Güth, W. (1995). On ultimatum bargaining experiments – A personal review, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 329–44.
88. Güth, W., R. Schmittberger, B. Schwarze (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining, *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 3, 367–88.
89. Gwartney, J., R. Lawson, W. Park, Ch. Skipton (2001). *Economic Freedom of the World 2001 – Annual Report*, Vancouver: Fraser Institute.
90. Gwartney, J., R. Lawson, W. Block (1996). *Economic Freedom of the World 1975–1995*. Vancouver et al.: The Fraser Institute et al.
91. Gwartney, J., R. Holcombe (1997). Economic Freedom, Constitutional Structure, and Growth in Developing Countries, in: Kimenyi, M., J. Mbaku (ed.), *Institutions and Collective Choice in Developing Countries*, Avebury, 33–59.
92. Haan, J. de, J. E. Sturm (2000). On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth, *European Journal of Political Economy* 16: 215–241.
93. Hamilton, A., J. Madison, J. Jay (1788/1994), *Die Federalist-Artikel*. Mit einer Einführung von A. und W. P. Adams, Paderborn: Schöningh.
94. Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons, *Science*, 162, 1243–8.
95. Hardin, R. (1989). Why a Constitution? In: Grofman, B., D. Wittman, *The Federalist Papers and the New Institutionalism*, New York: Agathon Press, 100–20.
96. Hargreaves Heap, Sh., M. Hollis, B. Lyons, R. Sugden, A. Weale (1994). *The Theory of Choice – A Critical Guide*, Oxford: Blackwell.
97. Hartwig, K. H., I. Pies (1996). Ökonomie des Drogenmarktes, *Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt)*, 25(4): 169.
98. Hayek, F. (1952). *The Sensory Order*, London: Routledge.
99. Hayek, F. (1963). Arten der Ordnung, *ORDO* 14: 3–20.
100. Hayek, F. (1973). *Law, Legislation and Liberty, Vol. 1: Rules and Order*, Chicago: University of Chicago Press (německy pod názvem: Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 1: Regeln und Ordnung. Landsberg a. L.: Moderne Industrie, 2. vydání 1986).
101. Hayek, F. (1976). *Law, Legislation and Liberty, Vol. 2: The Mirage of Social Justice*, Chicago: University of Chicago Press (německy pod názvem: Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit. Landsberg a. L. 1981).
102. Heiner, R. (1983). The Origin of Predictable Behavior, *American Economic Review*, 4/73, 560–595.
103. Henisz, W. (2000). The Institutional Environment for Economic Growth, *Economics and Politics* 12(1): 1–31.

104. Henrich, J. (2000). Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among the Machiguenga of the Peruvian Amazon, *American Economic Review*, 90(4): 973–979.
105. Hirschman, A. (1970). *Exit, Voice and Loyalty – Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
106. Hodgson, G. (1998). The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, 36, 166–92.
107. Hoppmann, E. (1990). Moral und Marktversagen. *ORDO* 41: 3–26.
108. Hume, D. (1740/1990). *A Treatise of Human Nature*. Ed. by L. A. Selby-Bigge. Second Edition. Oxford: Clarendon.
109. Hume, David (1777/1987). *Essays – Moral, Political, and Literary*, ed. and with a Foreword, Notes, and Glossary by Eugene F. Miller, Indianapolis: Liberty Classics.
110. International Encyclopedia of the Social Sciences, 1968, vydal David Sills, New York: Macmillan.
111. Jolls, C. Sunstein, R. Thaler (1998). A Behavioral Approach to Law and Economics, *Stanford Law Review*, 50: 1471–1550.
112. Kagel, J., A. Roth (ed.) (1995). *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press.
113. Kahnemann, D., J. Knetsch, R. Thaler (1986). „Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market.“ *American Economic Review* 76: 728–741.
114. Kant, I. (1797). Die Metaphysik der Sitten, nově otištěno v: Ders. (1983), *Werke in zehn Bänden*, ed. Wilhelm Weischedel, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
115. Keefer, Ph., M. Shirley (1998). From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy, Paper presented at the second annual conference of the International Society for the New Institutional Economics, Paris, September 1998.
116. Kersting, W. (1994). *Die politische Philosophie des Gesellschaftsvertrags*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
117. Kinder, D., R. Kiewit (1981). Socio-tropic politics: The American case, *British Journal of Political Science*, 11, 129–61.
118. Kirchgässner, G. (1991). *Homo Oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendungen in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
119. Kirchgässner, G., Frey, B. (1990). Volksabstimmung und direkte Demokratie: Ein Beitrag zur Verfassungsdiskussion, in: H. D. Klingmann, M. Kaase: *Wahlen und Wähler – Analyse aus Anlaß der Bundestagswahl*, Westdeutscher Verlag: Opfaden, 42–69.
120. Kirstein, R., S. Voigt (2001). The Violent and the Weak – When Dictators Care About Social Contracts: Diskussionspapier des Center for the Study of Law and Economics an der Universität des Saarlandes.
121. Kiwit, D., S. Voigt (1994). Zur Leistungsfähigkeit neoklassisch orientierter Transaktionskonzepte, *ORDO*, 45, 105–35.
122. Kiwit, D., S. Voigt (1995). Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, *ORDO*, 46, 117–147.
123. Kiwit, D., S. Voigt (1998). „Grenzen des institutionellen Wettbewerbs“. *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 17 (1998). 313–37.
124. Klein, P. (1999). New Institutional Economics, in: Boudewijn Bouckaert a Gerrit de Geest (ed.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar.
125. Kliemt H. (1991). „Der Homo oeconomicus in der Klemme – Der Beitrag der Spieltheorie zur Erzeugung und Lösung des Hobbesschen Ordnungsproblems“. In: Hartmut Esser, Klaus G. Troitzsch (eds.): *Modellierung sozialer Prozesse*, pp. 179–204. Bonn: Informationszentrum Sozialwissenschaften.
126. Knack, St., Ph. Keefer (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, 7/3, 207–27.

127. Knight, F. (1922). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York:
128. Knight, J. (1992). *Institutions and Social Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.
129. Knorr, A. (1997). Das ordnungspolitische Modell Neuseelands: ein Vorbild für Deutschland?, Tübingen: Mohr Siebeck.
130. Korobkin, R., Th. Ulen (2000). Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics, *California Law Review*, 88: 1051–1143.
131. Kreps, D. (1990). *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton: Princeton University Press.
132. Kreps, D. (1998). Bounded Rationality, in: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Vol. 1: 168–73.
133. Kreps, D., P. Milgrom, J. Roberts, R. Wilson (1982). Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma, *Journal of Economic Theory* 27: 245–52.
134. Krueger, A. (1974). „The Political Economy of the Rent-Seeking Society“. *American Economic Review* 64(3): 291–303.
135. Külp, B. (1984). *Wohlfahrtsökonomik*, Düsseldorf: Werner.
136. Kydland, F., E. Prescott (1977). Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of the Optimal Plans, *Journal of Political Economy* 85: 473–91.
137. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny (1997). Trust in Large Organizations, *American Economic Review – Papers and Proceedings*, 87/2, 333–8.
138. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny (1998). Law and Finance, *Journal of Political Economy*, 106(6): 1113–55.
139. La Porta, R., F. Polec-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny (1999). The Quality of Government, *Journal of Law, Economics, and Organization* 15(1): 222–79.
140. Ledyard, J. (1995). Public Goods: A Survey of Experimental Research, in: J. Kagel, A. Roth (ed.): *The handbook of experimental economics*, Princeton: Princeton University Press, 111–94.
141. Leipold, H. (1990). „Neoliberal Ordnungstheorie and Constitutional Economics – A Comparison between Eucken and Buchanan“, *Constitutional Political Economy*, 1(1): 47–65.
142. Leipold, H. (1996). Zur Pfadabhängigkeit der institutionellen Entwicklung – Erklärungsansätze des Wandels von Ordnungen, in: D. Cassel (ed.): *Entstehung und Wettbewerb von Systemen*, Berlin: Duncker & Humblot, 93/115.
143. Levy, B., P. Spiller (1994). The Institutional Foundations of Regulatory Commitment:
144. A Comparative Analysis of Telecommunications Regulation, *Journal of Law, Economics and Organization*, 10/2, 201–46.
145. Lewis, D. (1969). *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge: Harvard University Press.
146. Liebowitz, S., S. Margolis (1989). The Fable of the Keys, *Journal of Law and Economics* 33: 1–25.
147. Lindenberg, S. (1992). „An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline.“ *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 148: 125–154.
148. Macneil, I. (1974). The many futures of contracts, *Southern California Law Review* 47: 691–816.
149. Majeski, S. (1990). „Comment: An Alternative Approach to the Generation and Maintenance of Norms.“ In: K. Coe and M. Levi (eds.), *The Limits of Rationality*, pp. 273–281. Chicago: Chicago University Press.
150. Mäki, U., B. Gustafsson, C. Knudsen (ed., 1993). *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, London: Routledge.
151. Maxwell, G. (1968). Law as an Instrument of Revolutionary Change in a Traditional Milieu: The Case of Soviet Central Asia, *Law and Society Review* 2: 179–214.
152. Matthews, R. C. O. (1986). The Economic Institutions and the Sources of Growth, *Economic Journal*, 96, 903–18.



153. McGuire, M., Olson, M. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, *Journal of Economic Literature*, 35: 72–96.
154. Miegel, M., R. Grünewald, K.-D. Grüske (1991). „Wirtschafts- und arbeitskulturelle Unterschiede in Deutschland – Zur Wirkung außerökonomischer Faktoren auf die Beschäftigung“, Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
155. Milgrom, P., J. Roberts (1992). *Economics, Organization, and Management*, Eaglewood Cliffs:
156. Moe, T. (1990). Political Institutions: The Neglected Side of the Story. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 6: 213–53.
157. Moselle, B., B. Polak (2001). A Model of the Predatory State. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 17(1): 1–33.
158. Mueller, D. (1986). Rational egoism as fundamental postulate for a descriptive theory of human behavior, *Public Choice*, 51, 3–23.
159. Mueller, D. (1989). *Public Choice II*, Cambridge: Cambridge University Press.
160. Mueller, D. (1997, ed.): *Perspectives on Public Choice – A Handbook*, Cambridge: Cambridge University Press.
161. Mueller, D. (1998). Redistribution and Allocative Efficiency in a Mobile World Economy, *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie* 17: 172–90.
162. Mueller, U. (1990, ed.): *Evolution und Spieltheorie*, München: Oldenburg
163. Niskanen, W. (1997). Autocratic, Democratic, and Optimal Government, *Economic Inquiry*, 35(3): 464–79.
164. North, D. (1981). *Structure and Change in Economic History*, New York: Norton (německy pod názvem: Theorie des institutionellen Wandels: eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen 1988).
165. North, D. (1990a). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press (německy pod názvem: Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992).
166. North, D. (1990b). A Transaction Cost Theory of Politics, *Journal of Theoretical Politics*, 2/4, 355–67.
167. North, D. (1993). Institutions and Credible Commitment, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149/1, 11–23
168. North, D. (1999). Understanding the Process of Economic Change, Occasional Paper, 106, London: The Institute of Economic Affairs.
169. O’Flaherty, B., J. Bhagwati (1997). Will Free Trade with Political Science Put Normative Economists Out the Work? *Economics and Politics*. 9(3): 207–19.
170. Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Mass: Harvard University Press (v němčině pod názvem: Die Logik kollektiven Handelns, Tübingen, 3. ed. 1992).
171. Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
172. Olson, M. (1996). „Big Bills Left on the Sidewalk.” *Journal of Economic Perspectives*, 10/2, 3–24.
173. Oosterbeek, H., R. Sloof, G. van de Kuilen (2001). Cultural differences in ultimatum game experiments: Evidence from a meta-analysis, viz <http://www.ssrn.com>
174. Ordeshook, P. (1992). Constitutional Stability, *Constitutional Political Economy*, 3/2, 137–75.
175. Ostrom, E. (1986). An agenda for the study of institutions, *Public Choice*, 48, 3–25.
176. Ostrom, E. (1996). Incentives, Rules of the Game, and Development, in: M. Bruno (ed.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington, D. C.: The World Bank, 207–34.
177. Ostrom, E. (1999). *Die Verfassung der Allmende: jenseits von Staat und Markt*, Tübingen: Mohr Siebeck.
178. Ostrom, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives* 14(3): 137–58.

179. Pejovich, S. (2001, vyd), *The Economics of Property Rights II*. The International Library of Critical Writings in Economics, Cheltenham: Elgar.
180. Picot, A. (1992). Ronald H. Coase – Nobelpreisträger 1991, *WiSt*, Heft 2: 79–83.
181. Pfaff, D., P. Zweifel (1998). Die Principal-Agent Theorie, *WiSt*, Heft 4: 184–190.
182. Pfaffmann, E. (1997). Die vertragstheoretische Perspektive in der Neuen Institutionenökonomik, *WiSt*, Heft 1: 41–3.
183. Pistor, K. (2002). The Demand for Constitutional Law, in: S. Voigt, H.-J. Wagener (ed.): *Constitutions, Markets and the Law*, Cheltenham et al.: E. Elgar, 65–82.
184. Polanyi, M. (1952/1998). *The Logic of Liberty*. Indianapolis: Liberty Classics.
185. Popper, K. R. (1959). The Logic of Scientific Discovery, London: Hutchinson (německy pod názvem: Die Logik der Forschung, Tübingen, 5. vydání 1973).
186. Przeworski, A., Limongi, F. (1993). Political Regimes and Economic Growth, *Journal of Economic Perspectives*, 7(3): 51–59.
187. Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work – Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
188. Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*, Cambridge: Belknap.
189. Richter, R., E. Furubotn (1996). *Neue Institutionenökonomik*, Tübingen: Mohr Siebeck.
190. Rousseau, J.-J. (1775/1998). *Abhandlung über den Ursprung und die Grundlagen der Ungleichheit unter den Menschen*, Stuttgart: Reclam.
191. Rutherford, M. (1994). *Institutions in economics: the old and the new institutionalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
192. Schelling, Th. (1960). *The Strategy of Conflict*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
193. Schiavo-Campo, S. (1994). Institutional Change and the Public Sector: Towards a Strategic Framework, Schiavo-Campo, S. (ed.): *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*, World Bank Discussion Papers, No. 241, Washington, D. C., 3–18.
194. Schlicht, E. (1990). Rationality, Bounded or not, and Institutional Analysis, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146: 703–19.
195. Schneider, F., D. Enste (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences, *Journal of Economic Perspectives* 38(1): 77–131.
196. Schoeck, H. (1966). *Der Neid – eine Theorie der Gesellschaft*, Freiburg et al.: Karl Alber.
197. Schotter, A. (1981). *The Economic Theory of Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
198. Schüller, A. (1983, ed.). *Property Rights und ökonomische Theorie*, München: Vahlen.
199. Seiffert, H., G. Radnitzky (1992). *Handlexikon zur Wissenschaftstheorie*, München: dtv wissenschaft.
200. Shepsle, K. (1979). Institutional Arrangements and Equilibrium in Multi-Dimensional Voting Models, *American Journal of Political Science*, 24: 27–59.
201. Shirley, M., Xu, L. C. (1998). Information, Incentives, and Commitment: An Empirical Analysis of Contracts Between Government and State Enterprises, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 14/2, 358–78.
202. Siegenthaler, H. (1993). *Regelvertrauen, Prosperität und Krisen*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
203. Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118.
204. Sinn, H.-W. (1997). The selection principle and market failure in systems competition, *Journal of Public Economics* 66: 247–74.
205. Smith, Anthony (1979). *Nationalism in the Twentieth Century*, Oxford: Robertson.
206. Soto, H. de (1990). *The Other Path – The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper & Row.
207. Steven, M., L. Otterpohl (2000). Evolutionäre versus nicht-kooperative Spieltheorie, *WiSt*, Heft 4: 201–6.
208. Stigler, G. (1961). The Economics of Information, *Journal of Political Economy*, 69, 213–25.

209. Stiglitz, Joseph E. (1999). Whither Reform? Ten Years of Transition. Paper Prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, D. C.
210. Stone, A., B. Levy, R. Parades (1996). Public Institutions and Private Transactions: A Comparative Analysis of the Legal and Regulatory Environment for Business Transactions in Brazil and Chile, in: Lee Alston, Thrainn Eggertsson and Douglass North (ed.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 95–128.
211. Streit, M. (1991). *Theorie der Wirtschaftspolitik*, Düsseldorf: Werner-Verlag, 4. ed.
212. Streit, M. (1995). Dimensionen des Wettbewerbs – Systemwandel aus ordnungsökonomischer Sicht, *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 44(2): 113–34.
213. Streit, M. D. Kiwit, U. Mummert (2000, eds.), *Cognition, Rationality and Institutions*, Berlin: Springer
214. Sugden, R. (1986). *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford: Basil Blackwell.
215. Sumner, W. G. (1906/1992). Folkways, in: Bannister, Robert C. (ed.): *The essential essays of William Graham Sumner*, pp. 357–372. Indianapolis: Liberty Press.
216. Sutter, D. (1995). Potholes along the Transition from Authoritarian Rule, *Journal of Conflict Resolution* 39(1): 110–28.
217. Tanzi, V., L. Schuknecht (1997). Reconsidering the Fiscal Role of Government: The International Perspective, *American Economic Review* 87(2): 164–8.
218. Tiebout, Ch. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures, *Journal of Political Economy*, 64: 416–24.
219. Tocqueville, A. de (1840/1985). *Über die Demokratie in Amerika*, Stuttgart: Reclam.
220. Tollison, R. (1997). Rent Seeking, in: Mueller, D. (1997, ed.): *Perspectives on Public Choice – A Handbook*, Cambridge: Cambridge University Press, 506–25.
221. Tullock, G. (1987). *Autocracy*, Dordrecht: Kluwer.
222. T Dwight, C. (1992). Constitutional Renegotiation: Impediments to Consensual Revision, *Constitutional Political Economy*, 3/1, 89–112.
223. Ullmann-Margalit, E. (1978). Invisible- Hand Explanations, *Synthese*, 39: 263–91.
224. Usher, D. (1989). The Dynastic Cycle and the Stationary State, *American Economic Review*, 79: 1031–44.
225. Vanberg, V. (1988). ‚Ordnungstheorie‘ as Constitutional Economics – The German Conception of a ‚Social Market Economy‘. *ORDO* 39: 17–31.
226. Vanberg, V. (1982). *Markt und Organisation – Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Handelns*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
227. Vanberg, V. (1992). Innovation, Cultural Evolution, and Economic Growth, in: Witt, U. (ed.): *Explaining Process and Change – Approaches to Evolutionary Economics*, Ann Arbor: Michigan University Press, 105–21.
228. Vanberg, V. (1994). *Rules & Choice in Economics*, London et al.: Routledge.
229. Vilks, A., Th. Clausen (1999). Evolutionäre Spieltheorie, *WISU* 10/99: 1386–1400.
230. Voigt, S. (1993). Values, Norms, Institutions and the Prospect for Economic Growth in Central and Eastern Europe, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 4, 495–529, znovu otištěno v: Svetozar Pejovich (ed.): *The Economics of Property Rights II*, The International Library of Critical Writings in Economics, Cheltenham: Edgar (2001). 303–37.
231. Voigt, S. (1994). Die kontraktororientierte Theorie der Verfassung – Anmerkungen zum Ansatz Buchanans, *Homo Oeconomicus* XI (2), 173–209.
232. Voigt, S. (1997). Positive Constitutional Economics – A Survey, *Public Choice*, 90, 11–53.
233. Voigt, S. (1998). Making Constitutions Work: Conditions for Maintaining the Rule of Law, *Cato Journal*, 18(2): 191–208.
234. Voigt, S. (1999). *Explaining Constitutional Change – A Positive Economics Approach*, Cheltenham: Edward Edgar.



235. Voigt, S. (2001). *Verfassungswandel ökonomisch erklären: Fragen und Einsichten eines neuen und interdisziplinären Forschungsprogramms*. Colloquia Academica – Akademievorträge junger Wissenschaftler, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 2001.
236. Voigt, S. (2002). The Bonds of Democratic Politics – An Economic Perspective, in: Albert Breton, Gianluigi Galeotti, Pierre Salmon, Ronald Wintrobe (ed.): *Rational Foundations of Democratic Politics*, Cambridge University Press.
237. Voigt, S., E. Salzberger (2001). Zur Verteilung politischer Entscheidungskompetenz – einige vorläufige Beobachtungen aus Mittel- und Osteuropa, in: Nutzinger, H. G. (ed.): *Verteilungsprobleme im Transformationsprozeß*, Duncker & Humblot, 2001: 9/42.
238. Voigt, S., E. Salzberger (2002). Choosing Not to Choose – When Politicians Choose to Delegate Powers, *Kyklos*, 55/2: 289–310.
239. Walker, M. (1988). *Freedom, Democracy, and Economic Welfare*, Vancouver: Fraser Institute.
240. Wallis, J., D. North (1986). Measuring the Transaction Cost Sector in the American Economy 1870-1970, in: Engermann, S., E. Gallman (ed.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Chicago/London, 95–148.
241. Weber, M. (1904/1988), Die ‚Objektivität‘ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, in: Ders. (1922/1988), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
242. Weber, M. (1920/1988), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Tübingen: Mohr (Siebeck).
243. Weber, M. (1922/1985), *Wirtschaft und Gesellschaft*, 5th rev. ed. By J. Winckelmann, Tübingen: Mohr/Siebeck.
244. Weimann, J. (1994). Individual Behaviour in a Free Riding Experiment, *Journal of Public Economics* 54: 185–200.
245. Weingast, B. (1993). Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149/1, 286-311.
246. Weingast, B. (1995). The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development, *Journal of Law, Economics and Organization*, 11/1, 1–31.
247. Wicksell, K. (1896). *Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena: Fischer.
248. Williamson, J. (1994). in: Williamson, John (ed.): *The political economy of policy reform*, Washington: Institute for International Economics.
249. Williamson, J. (ed.) (1994). *The Political Economy of Policy Reform*, Washington, D. C.: Institute for International Economics.
250. Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies – Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press.
251. Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press (německy pod názvem Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen 1990).
252. Williamson, O. (1996). The Politics and Economics of Redistribution and Efficiency, in: 253. *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.
254. Wintrobe, R. (1998). *The Political Economy of Dictatorship*, Cambridge: Cambridge University Press.
255. Wöhe, G. (1993). *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*, München: Vahlen, 18. Auflage.

# Institucionální ekonomie

**Stefan Voigt**

Překlad: Jana Čamrová → © Alfa Nakladatelství,  
s. r. o., Ječná 32, 120 00 Praha 2 společně s Libe-  
rálním institutem, Spálená 51, 110 00 Praha 1 →  
Rok prvního vydání: 2008 → Odborná korektura:  
Pavel Chalupníček, Ivana Ryvolová, Josef Šíma,  
Martin Froněk → Odpovědný redaktor: Patrik  
Janda → Jazyková korektura: Blanka Smolková  
→ Grafická úprava obálky: Klára Sejkorová  
a Bohumil Janda → Grafický návrh sazby:  
Bohumil Janda → Sazba: Jiří Rybička → Edice:  
Ekonomie Studium → Tisk: Tiskárna Alfa → Do-  
poručená cena: Kč 349,- → [www.alfaknihy.cz](http://www.alfaknihy.cz)  
→ [info@alfaknihy.cz](mailto:info@alfaknihy.cz) → [www.libinst.cz](http://www.libinst.cz) →  
[info@libinst.cz](mailto:info@libinst.cz) → Made in EU  
ISBN 978-80-87197-13-4 (Alfa Nakladatelství)  
ISBN 80-86389-53-7 (Liberální institut)



# Ekonomie a životní prostředí

Lenka Čamrová (ed.)

## **Lenka Čamrová (ed.): Ekonomie a životní prostředí**

Kniha přináší nejlepší texty světových autorů věnujících se ekonomickým aspektům ochrany životního prostředí. Vysvětlí nutnost ekonomického uvažování pro účinnou ochranu všech složek životního prostředí. Upozorní na mýty, díky nimž se snaha o ochranu životního prostředí může změnit v pravý opak. Objasní možnosti fungování soukromých alternativ ke státní politice životního prostředí.

**400 stran, cena 299 Kč**

členové Klubu přátel liberální literatury mají 20 % slevu

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)



liberální institut

# Politická ekonomie strachu

Robert Higgs

## Robert Higgs: Politická ekonomie strachu

Profesor Higgs patří mezi největší světové znalce problematiky nárůstu moci státu. Jeho schopnost kombinovat poznatky ekonomie a znalost dějin je famózní. Proto jsou i jeho argumenty tak přesvědčivé.

Kniha vysvětlí, proč na celém světě dochází k neustálému nárůstu moci státu, a objasní, jak klíčové okamžiky dějin (války a krize) vytvářejí prostor pro válečné řízení i v době míru.

**136 stran, cena 299 Kč**

členové Klubu přátel liberální literatury mají 20 % slevu

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)



liberální institut

# Ekonomie v jedné lekci

Henry Hazlitt

## Henry Hazlitt: Ekonomie v jedné lekci

Ekonomie v jedné lekci je výjimečná kniha a Henry Hazlitt je výjimečný autor. Kniha je slabikářem ekonomie. Ukáže, jak rozpoznat dobrého ekonoma od špatného, a tím vytvoří mantinely, které ani při studiu pokročilejších textů nikdy nepřekročíte. Na textu napsaném před více než 50 lety není třeba nic měnit a více než milion prodaných výtisků tento názor potvrzují. Svědčí to také o tom, že základy ekonomické vědy jsou univerzální, nadčasové, platné bez ohledu na populární názory většinového mínění.

**192 stran, cena 299 Kč**

členové Klubu přátel liberální literatury mají 20 % slevu

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)

# ZÁSADY EKONOMIE

MURRAY N. ROTHBARD



## **Murray N. Rothbard: Zásady ekonomie**

Lidí píšících o ekonomii je mnoho. Obtížně se hledá autor, který provede čtenáře od logických principů vědy o společnosti až ke konkrétním aplikacím teorií, aniž by se během této cesty dopustil množství argumentačních kotrmelců a nedůsledností. Rothbard v této výzvě obstál: bez matematiky, a přesto rigorózní; pokrývající ohromnou šíři problémů, a přesto hluboký v jednotlivostech; přesahující do dalších disciplín, a přesto kompaktní a čtivý.

**755 stran, cena 630 Kč**

členové Klubu přátel liberální literatury mají 20 % slevu

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)

MURRAY N. ROTHBARD

# EKONOMIE STÁTNÍCH ZÁSAHŮ



## Murray N. Rothbard: Ekonomie státních zásahů

Kniha představuje původně zamýšlený třetí díl Rothbardova magnum opus Zásady ekonomie, který přerostl do samostatné téměř pětisetstránkové publikace, aplikující principy rozpracované v Zásadách. Analýza daní, patentů, protimonopolního zákonodárství či uplácení úředníků přináší množství argumentů pro základní poselství knihy, že ke zvyšování blahobytu všech lidí je nutný svobodně fungující trh zbavený všech zásahů státu.

**464 stran, cena 420 Kč**

členové Klubu přátel liberální literatury mají 20 % slevu

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)

Jsme nestátní,  
nezisková organizace  
pro rozvoj individuální  
svobody, soukromého vlastnictví,  
svobodného trhu a panství práva.  
Respekt k principům klasického  
liberalismu je společným  
znakem našich projektů  
a programů.

Liberální institut  
Spálená 108/51  
110 00 Praha 1

Tel.: +420 226 518 888  
Fax: +420 226 518 813

info@libinst.cz  
www.libinst.cz



#### **Osvěta**

Výroční cena  
Pražská jarní přednáška  
Den daňové svobody  
Liberálně konzervativní  
diskusní fórum

#### **Mediální prezentace**

Pravidelné vystupování v médiích

#### **Publikace**

Od r. 1990 vydáno 60 publikací

#### **Výzkum**

Regulace síťových  
odvětví ekonomiky  
Analýza daňového systému  
Fungování odvětví tzv.  
veřejných služeb

#### **Vzdělání**

Letní škola  
Letní univerzita  
Letní akademie  
Soutěž o Cenu G. S. Beckera